

# 从一名没有一分钱工资的小工到“中国餐饮业年度十大人物” “傻子”樊胜武的创富神话

□晚报记者 李珂/文 常亮/图

## 充电远比金钱重要

在樊胜武来郑州的第十个年头，他住的房子里还是家徒四壁，仅有的家当是一张木板床和两箱子的书。“母亲来郑州，看到我住的地方，当时就忍不住落泪了。”回忆当时的画面，樊胜武觉得如在眼前。虽然吃了无数的苦头，但樊胜武却觉得“非常值”，也正是他不断的积累，才有2004年以来他个人以及阿武美食的快速发展。

实际上，1995年樊胜武已经是台湾大酒店的厨师长，工资远高于一般市民，但他却没有攒下

## 来郑10年没有攒下一分钱

一分钱。樊胜武不抽烟、不喝酒、不赌博，一般厨师的“爱好”他一个没有，闲来也就喜欢打打台球，工资都怎么挥霍了？樊胜武解释，他的工资基本上是三三制：1/3买书订阅杂志，1/3参加各种各样的学习交流、拜访名师，剩下的1/3留给自己以及家人。“有人喜欢攒钱，而我却认为让钱发挥最大效用的方式是增加自己的知识储备，让自己升值，别人认为买书或出去交流是乱花钱，是傻子，我却认为是对人生最好的投资。”2004年樊胜武投资开店时他只有不到

5万元的积蓄，虽然前一年他每月的工资都在1万元以上，“买书、参加比赛什么的，很费钱的”。

也正是因为不断的充电，对别的厨师而言很难的找工作问题在他身上根本不存在，从杜康大酒店到台湾大酒店，再到亚细亚酒店、国际饭店，每一步，樊胜武都走得很顺利。在他创业前的最后一站，在五星级酒店行政总厨。

## 小店做出大事业

不到两年，在省内外开了15家连锁店

在大多数饭店，服务员除了基本工资外都会有酒水奖，目的就是为激励服务员多劝客人消费酒水。而樊胜武偏偏反其道而行之，不但不设酒水奖，还提醒顾客“本店供应酒水，不宜多饮”。同时，樊胜武还在河南餐饮界第一个提出了无理由退换货，即菜端上来客人品尝后不满意，不需要任何理由就可以退掉。“虽然会有一些损失，但换来的是更多忠实的顾客。”樊胜武介绍，目前他的顾客中90%以上都是老顾客。

“星级酒店的质量、小店的的价格，正好满足了中高档人群家宴、朋友小聚的需求。”正是这样的定位，奠定了樊胜武小店的成功，而细节、处处为顾客考虑的经营思路更是让小店一火就是三年，即使在门口修路、门头装修的情况下，饭点时仍然需要排队等座，20张台的小店，创造出了

平均每天120桌的上座率。不经意间，樊胜武创造出了中餐的奇迹。

生意的持续火爆惹得无数人羡慕，同时也引来了数百个要求送钱给樊胜武的加盟申请人。对于送上门来的财富，樊胜武一概婉言谢绝：“公司刚刚起步，品牌连锁还没有经验，等做强了再说。”而山东的一个加盟商不死心，天天来店里吃饭，找樊胜武谈加盟，最终，樊胜武为诚心所动，小心翼翼地迈出了特许连锁的第一步。

通过摸索、学习，总结一些餐饮连锁企业的经验，樊胜武通过对加盟者的严格选择和统一输送厨师、菜品，保证了菜品的质量和统一，使山东加盟店一开业便生意火爆，顾客盈门。“谁说豫菜不行？豫菜照样可以火起来。”第一家加盟店的成功，让樊胜武信心倍增。

之后，不到两年的时间里，通过直营以及特许连锁的方式，樊胜武在山东、河北及省内的洛阳、新乡、三门峡、南阳、平顶山、郑州等地开起了15家连锁店，成为河南餐饮业的一匹黑马，而他本人也于2007年获得了“2006中国餐饮业优秀企业家”“河南餐饮业十大风云人物”等称号。

“钱现在对于我来说只是一个数字，豫菜的复兴实际上还任重道远。”樊胜武说。

## 眼光放在灶台之外

如果想要有更大的发展，就必须要以老板的心态来做事

早在做厨师的时候，樊胜武就自费购买了当时还是奢侈品的摄像机和照相机，而这也成了郑州厨师圈内的新鲜事。樊胜武把自己的得意作品都拍录了下来，而这些影像资料也成为他找工作时的最好说明。应聘国际饭店行政总厨的时候，这些资料就派上了用场。

作为一名厨师，樊胜武除了在技术上精益求精外，还经常“管闲事”，对前厅一些他认为做得不妥或不对的地方，他也总是积极地向老板或同事提出建议。对此，很多朋友不理解，认为厨师把菜做好就成了，管那么多闲事没有一点好处还得罪人，何苦？而樊胜武认为，如果仅仅把眼光放在灶台之上，厨师就仅仅是一个谋生的手段，如果想要有更大的发展，就必须要以老板的心态来做事。“一个人的心有多大，他的事业就有多大。如果仅仅关注灶台上的那些事，就永远只能是一个厨师。”其实另一方面，樊胜武以老板的心态打工，也是在为将来自己创业积极积累经验。

正是因为樊胜武把眼光放在了灶台之外，10多年的厨师生涯中樊胜武做了很多看似与厨师不相干又费钱、费力的“傻事”：在他的发起下，先后举办了六届“星级酒店厨师长联谊会”。作为组织者与策划者，樊胜武投入了大量的时间与金钱，却引来了不少的非议，“沽名钓誉、不务正业”成为不少同行对他的评价。但在非议中，樊胜武并没有停步不前。

有付出就会有收获，通过组织联谊会，樊胜武的声名大振，也逐渐得到了业界的认可，先后担当了河南省餐饮行业协会副秘书长、河南省餐饮行业协会名厨专业委员会副会长等职务。

在组织厨师长联谊会的同时，樊胜武还不计成本地积极参与全国各地的各种比赛、会议等社会活动，并在工作之余著书立说。



## 急流勇退，大师开小店

2004年，樊胜武又做出了一件让众多同行大跌眼镜的“傻事”：放弃五星级酒店月薪近两万元的行政总厨工作，在当时还没有一家饭店、被许多人看成是“荒郊野外”的建业路上开起了一家不到200平方米的饭店。

在一次参加中央电视台比赛的时候，主持人问樊胜武豫菜的特点，樊胜武将豫菜的特点总结为“刀工精细，讲究知汤，五味调和，质味适中”，而主持人当即就反问：“这不是中国菜的特点吗？”“古代中原即中国，豫菜就是中国菜，而且是中国菜之母。”樊胜武这样回答。而这次事件，对樊胜武触动很大，深感豫菜复兴

任重而道远。

很多人明明做的是豫菜却不敢承认，更没有一个老板站出来说要开豫菜的餐馆。在各种场合，虽然樊胜武一直不遗余力地宣传豫菜，但收效甚微。“没有知名的豫菜酒店，豫菜的复兴就很难。”看到复兴豫菜的理想无法通过打工来实现，2003年开始，樊胜武就萌生了自己开店的打算。他要通过事实告诉那些卖豫菜却不敢或不愿承认的人们，豫菜不仅可以做，而且可以做得很大。2004年3月15日，只有180平方米的阿武美食在郑州东区的一条新街道上开业了。

“当时我是在这条街道上第

客人都不信，这样的一个小店会是一个国家级别的烹饪大师所开

一个开饭店的，好多人都说我的店不会开到一个月，但我觉得我的定位没有错，坚持下去肯定会成功。”樊胜武介绍，他注意到饭店附近都是高档住宅区，而这条街道甚至包括郑州当时都没有“精品家常菜”，这样的定位肯定会有市场。但万事开头难，第一个月，樊胜武的生意很是惨淡，为了装点门面，他甚至让家人在饭点时都坐在饭店里吃“花生米”；为了稳住员工，他拍胸脯保证即使卖房子也不会拖欠一分钱工资。

事实证明，樊胜武的判断是正确的。第二个月开始，小店的生意开始明显好转，第三个月就出现了排队等位子的现象。没有一

分钱的广告投入，很多食客自觉充当起了樊胜武的义务宣传员，建业路上“五星级小店”的名声通过口碑迅速传播。

“小店的墙上挂了不少樊胜武获得的各种国家级证书以及与名人的合影，刚开始许多客人看到这些都有些不相信这样的小店会是一个国家级别的烹饪大师所开。”樊胜武回忆，当时经常做的一件事就是证明他就是这家小店的老板。

