

# 郑报融媒 | 直播间

## 7年“磨”出一碗好面，拉面进入0添加时代

天然食品联盟秘书长、百宴菌菇拉面的董事长 李云超

百宴拉面这一品牌的发展,到目前为止,已经进入第9个年头。而在这个品牌发展的前7年,被李云超称为最纠结的7年。而他所纠结的原因,就是传统拉面的添加剂问题一直难以得到解决。传统拉面剂是由三种食品添加剂组合而成的,这些添加剂中,不乏长期食用会对身体造成影响的。李云超坦言“在开始的7年里,这一问题一直困扰着我。”

2014年,李云超发现,包括《郑州晚报》在内的各大主流媒体开始对一加一天然面粉进行轮番的报道,这让他眼前一亮。“从开始做拉面起就全国各地寻找合适的面粉。内蒙古、银川、新疆各个地区的面粉都无法解决拉面添加剂的问题。”看到报道后,李云超第一时间找到了一加一天然面粉的董事长王刚,在跟王刚对接后,李云超和该面粉生产企业一起,经过4个月的研发,健康无添加的拉面专用粉终于研发成功。与此同时,李云超又与台湾一家企业合作,投入200万元研发出了每小时可以制作800公斤拉面的拉面机。此时的李云超豁然开朗,传统拉面困

扰他多时的添加剂问题终于得到了解决。

“研发成功的那天,我真的是一晚上没睡着,太兴奋。”有了无添加拉面专用粉的百宴如虎添翼,随即摒弃了传统拉面的经营模式,推出了百宴菌菇拉面,并于2014年11月22日,将现有的60余家店铺门头统一更换为“百宴菌菇拉面”。自此,拉面告别了添加剂时代,百宴也开始了菌菇拉面的新时代。“当时餐饮界的同行听闻百宴60多家店同时进行了如此大的改革,大多数都表示不认同。”李云超回忆当时的情况,“但是我觉得这种颠覆也是百宴这一品牌胆识的体现。让消费者重新了解,认识并认可百宴菌菇拉面,也费了很大力气。现在回想起来,这些付出都是值得的。”

“有一次我巡店,遇到一位80多岁的奶奶,当时我就问她吃过几次我们的拉面,感觉怎么样,奶奶说她吃过好多次了,主要就是我们家的拉面吃下去很好消化。”李云超解释道,因为没了添加剂,加上精选自云南的菌菇,不像以前吃会腹胀等。在郑州打造样板市场,也是为未来走向一线城市打下基础。

## 传统特色小吃,化身年轻人新宠

天然食品联盟会员、耀军烩面的董事长 张耀军

餐饮企业如何借助当地传统特色,完成升级转型?一边是壮士断腕,做零添加拉面的百宴菌菇拉面致力于郑州打造样板市场,另一边则是不断转型升级,将传统烩面做成时尚餐饮的耀军烩面。

烩面,已然成为河南美食的一张名片。1997年,张耀军开店卖烩面;2008年来到郑州,仍然经营烩面生意,这是耀军烩面的前身。“当年有位顾客来吃烩面,吃了两口后突然很生气。”经过沟通才发现,这是位老顾客,吃到烩面口感不对,感觉面里加了添加剂导致面条吃起来过于筋道。这件事情对张耀军的触动很大,他讲道:“当时我心里特别的难受,因为我并没有往面里加任何添加剂,不论我怎么解释,这位顾客就是不相信,最后很生气地走了。”顾客走之后,疑惑的张耀军开始查找原因,最终发现,原来是面粉在制作的过程中就已经加入了添加剂,而他在选购时并不知情。这时候张耀军意识到了食材选择的重要性,来时重新选择天然无添加的原料。同一时间,张耀军的烩面馆旁大大小小的饭店纷纷开门营业,“打折,送菜,那会周围饭店各式各样的促销活动都有,但在我没有做促销的情况下并没有对我的店造成什么影响,相反的,生意越来

越好。”这让张耀军在高兴的同时也意识到,大家的饮食意识已经逐渐发生改变,大家开始追求健康,而不是单纯价低。

原料健康了是第一步,如何让成品烩面更加健康成为张耀军下一个思考的问题。他发现,传统烩面比较油腻,随着大家生活水平提高,健康的饮食习惯让大家更喜欢吃偏清淡的食物,过于油腻会对身体健康造成负担。迎合现代人的饮食习惯,做一碗不腻不膻的烩面成为了耀军烩面的研发目标。而就在研发的过程中,张耀军也思考着另一个问题,如何通过新的经营模式,让烩面更适合现代人的快节奏的生活习惯。新的产品、新的经营模式,整装再出发的耀军烩面让许多年轻人耳目一新。我们平日里钟爱却没办法经常去吃的河南特色,如今也成了年轻人人人必点的美食。“特别是上班族们,不膻不腻的烩面让他们即便是下午有工作也可以不用担心,吃完身上不会再像以前那样留下气味。所以我们店里的确是有许多年轻上班族来消费。”张耀军认为,河南烩面如果真正走出去,必须在模式、产品上进行升级来迎合消费者的需求,烩面如此,整个餐饮企业想要发展也是如此。

## 找到新方向,向前走的路会很轻松

紫苏餐厅的董事长 张翀

餐饮业的每次转型升级,都会面临一次行业的洗牌,在洗牌的过程中,不想被淘汰,餐饮企业领导人的正确决策至关重要。舍弃十几家餐厅,用匠心打造餐厅的紫苏餐厅董事长张翀,在近几年带领餐厅转型的过程中逐渐摸索出了新的方向。“我们的每一家餐厅的门头上都会有一句话‘用匠心才会做出好菜’,也是我们在转型中的一些感悟。”张翀讲道,以前传统的思想就是觉得做得快,做得多就是好,在转型的过程中发现,想做好必须要往深处做,尊重食材,释放食材本身的味道。“我们选大木追到了吉林延边,选醋去到了山西,选辣椒更是跑到了成都,我们认识到了选材对菜品的重要性,好的食材是菜品的根,好的食材才能做出顾客认可的菜品。”

另外就是尊重顾客,不断地提升餐厅的体验感,从菜名到出品向顾客展示出的是经营者团队的用心,“找到了对的路子走起来很轻松,没有了传统模式下的那种担忧,我们一直再往前走,很上瘾。”张翀笑道。

在推广上,紫苏餐厅本身并没有花费太多的精力。“我们做的就是把心收回来,专注于菜品,这样下来之后我们发现,顾客体验度越来越好,他们自己就会通过一些社交渠道去分享。这样走着走着,顾客本身就成为了我们最好的推广渠道。”张翀讲到自己的推广经验,同时他也认为,餐饮人面临着新形势已经开始觉醒,从食材开始,到经营的重心都开始有了新的理解和改变,未来的餐饮业一定是向好的。

# “对话健康餐企”高端访谈在郑报融媒举行 餐饮食品抓不住健康 将失去未来十年

10月13日,在郑报融媒直播间内,一场和“吃”有关的高端访谈吸引了十几万网友的关注。有网友表示,“点开直播间,看到6位西装革履的男士,浓重的商务气息更像是一场商业上的访问,怎会和如此接地气的吃有关呢?”

虽然这些大咖看起来并不眼熟,但提到他们的品牌,中原的吃货朋友都格外亲切。这6位分别是天然食品联盟会长、一加一天然面粉董事长王刚,天然食品联盟秘书长、百宴菌菇拉面董事长李云超,天然食品联盟会员、耀军烩面董事长张耀军以及芽状元天然豆芽董事长李银州,豆状元天然豆腐董事长李胜利,紫苏餐厅董事长张翀。

这些品牌在整个餐饮产业链中的各个环节中为广大“吃货”服务,而他们的掌门人,其中5位有一个共同的身份,那就是天然食品联盟成员,天然食品联盟是由一加一天然面粉的董事长王刚发起,联盟的核心精神是“只减不加、确保食品安全”。“只减”,尽量减少食品中的有害成分;“不加”,不加任何添加剂,包括天然食品添加剂。天然食品联盟旨在抱团打造天然食品行业领导品牌,“只减不加”的要求更符合消费者需求、更安全、更健康。

面对餐饮行业的一次又一次洗牌,这些品牌是如何越做越大、越做越强的?在新的经济形势下,餐饮又会进入一个什么样的发展阶段?餐饮人在面对新形势该如何与时俱进?带着这些问题,郑报融媒对话这些天然食品行业领导品牌掌门人,共同探讨当下新经济形势下“健康餐饮,究竟路在何方”。郑报融媒记者 肖雅文



(人物从左到右)耀军烩面董事长:张耀军 紫苏餐厅董事长:张翀 百宴菌菇拉面董事长:李云超 一加一天然面粉董事长:王刚 芽状元天然豆芽董事长:李银州 豆状元天然豆腐董事长:李胜利 特约主持人:陶醉

餐饮转型在新形势下势在必行,追根溯源都是消费者不断更新的饮食观念,吃什么健康,怎么吃得健康已经成为大家对“吃”这件事的新思考,而在这些餐饮及食品生产加工企业大咖的眼中,这一切的问题都可以归结到食材的本身,而在保证食材的基础上,特色服务、客户体验也都是当下餐饮企业需要深入研究的课题。

## 天然食材已逐渐被消费者们认识、认可、选择

天然食品联盟会员、芽状元天然豆芽的董事长 李银州

从百宴到耀军再到紫苏,很显然,好食材成为了餐饮转型的重点。那随之而来的,是好的食材必然增加成本这一矛盾,如何让餐企在提供健康菜品和保持盈利两者之间寻求平衡?

作为天然食品联盟的成员单位,芽状元天然豆芽是全世界最大的豆芽种植销售企业,而其掌门人李银州在谈到这个“最大”时格外的谦虚:“这个最大只是我们的产量是最大,但是在生产的品质上,和世界上最好的豆芽生产企业相比,我们还是有着差距的。”

上个月,李银州前往日本去参观了一家拥有89年历史的豆芽生产销售企业,在参观和交流的过程中,李银州深刻地感受到了两国豆芽市场之间的差距,该企业每日的产量并不是很高,但是出品的所有豆芽都是带包装且清洗干净的。我们国内的市场就不太一样,“在2011年毒豆芽事件对整个豆芽市场的打击都是特别大的。”李银州感触颇深,“举个简单的例子,从前豆芽是人们餐桌上的常客,热干面里面豆芽也是主角。但是现在,我在外面总是听到有人在点热干面的时候提醒商家不要放豆芽,原因不是不爱吃,而是害怕

添加剂等有害物质。”作为一个全世界最大的豆芽的生产销售企业的掌门人,这样的事情让李银州心里十分的难受。在与日本企业交流的过程中,李银州也把这个问题带到了谈话中,日本的豆芽生产企业怎么避免类似“毒豆芽”事件的发生,该企业负责人告诉他,每个出品的包装上都会被要求印上豆芽生产过程中运用的材料,你可以选择添加,但是必须写明,最后选择权在消费者手里。

中国有全世界最好的绿豆,但是品质最好的绿豆却大都被美国、日本、韩国等国家买走,国内使用的反而不是最高品质。这就让李银州发出了思考:“为什么我们不能用最好的豆子?”经过成本核算,李银州发现用好豆子好工艺并且加上包装,整个下来成本并不是不能接受,而且经过一段的市场投放,也向他证明了,这样的路子没有错。“老百姓对食材的要求不断提高,为了选择安全优质的食材,他们也能够接受相对较高的价格。”李银州讲道,不仅是市场,消费者的观念也在不断地更新,他自己也逐渐意识到了天然食材的重要性,虽然只是个开始,但是李银州希望,自己能带领企业将天然进行到底。

## 要把纯天然带进千家万户

天然食品联盟会员、豆状元天然豆腐的董事长 李胜利

“卤水点豆腐,一物降一物”,这不仅是一句有趣的歇后语,也道出了豆腐的制作原理。豆腐这一发迹于中国的食物现在已经风靡全世界,大家熟悉的制作方法就是通过添加卤水或者是石膏。但是在豆状元天然豆腐的董事长李胜利眼里,这些都不够天然:“我们在传统工艺的基础上去除了所有会对人们身体造成影响

的成分,运用了现代科技,称之为乳酸菌点法,还原汉朝的豆腐制作工艺。”李胜利讲道,“卤水、石膏等方法点豆腐,也是我们传统的制作豆腐的方法,这样的方法出品快,效率高,成本较低。而乳酸菌点豆腐不管是效率还是成本都相对较高。”事实上,不管是石膏还是卤水,都属于是食品添加剂,是国家允许的范围,但是这两种

方法点出的豆腐,对人的身体多少会产生一些影响。“本草纲目中有记载,卤水豆腐小毒,石膏豆腐小寒,人在正常的身体状况下食用并没有什么影响,但是如果身体虚或者有其他相关疾病的,食用这些豆腐多少会对身体有些影响。”李胜利介绍道。工艺上的纯天然固然重要,但是好的原料也是豆腐生产的关键,从去年开始,豆状元也开始了寻找优质原料之旅,“在今年的5月份,我们在黑龙江找到了中国生态最好的县,在那里设置了15200多亩的种植基地。已经开始为我们提供好的豆子。”李胜利讲道,“天然食品不仅是要做到对人体没有伤害,更重要的是如何为消费者提供更有营养价值的食物,为了这一理念,我们要把纯天然带进千家万户。”

## 健康食材为基础,特色化发展是餐饮发展的新趋势

天然食品联盟会长、一加一天然面粉的董事长 王刚

地处中部,河南的餐饮文化可谓是包罗万象,不管是南方的米、粉,还是北方的面食,在河南都会得到很好的诠释。但是由于地处秦岭淮河以北,大多数河南人还是更钟情于面食。而在我们郑州,有这么一家以天然面粉为金字招牌的面粉加工企业,那就是一加一天然面粉。

据了解,一加一不但开创了一个天然面粉新品类,而且创立了天然食品联盟,要带动一批企业走天然食品之路。更重要的是,现在一加一天然面粉已经成为很多餐饮企业,向顾客展示自己产品品质的信任,为全国很多知名餐饮企业所运用,如今西贝、巴奴毛肚火锅、喜家德水饺、九毛九,还有我们本土的百宴菌菇拉面、耀军烩面等都在用,北到东北三省,南到广东,可以说已经占领整个中国大江南北。谈到企业如何练好内功,树立自己的良好形象,一加一天然面粉的董事长王刚讲出自己树立品牌、修炼内功的经验。

“的确,红利时代已经过去,我们有一个很直观的体验就是,生意不好做了。”王

刚讲道,“我们可以看到,大街上的餐饮店,开店的,关店的更多,很多店铺开门营业没几天就关门,然后新的餐饮店接管,接着装修。周而复始。其实这里面都蕴含着许多深层次的问题,那就是经营一个餐饮企业,你的核心是什么。”王刚认为,不管是像百宴拉面、耀军烩面这样从改变食材上着手,还是像紫苏这样用匠心去做菜。其本质都是一种回归,回归到餐饮的本源去适应现在消费者的消费习惯、饮食习惯。餐饮发展的趋势正是如此,健康的消费习惯已经成为大众消费的主流,如果现在不抓住这一趋势,淘汰则是很正常的。以此类推,再过3年或5年,单纯倡导食材也有可能面对同样大的竞争,而在未来十年餐饮企业发展的过程中,仅仅是倡导健康的食材已不是以立足,餐饮企业需要在食材的基础上拥有自己的特色。从每一个细节着手,来研究客户的需求,迎合客户的需求,打破常规,去为了食客的健康、品质的提升做一些别的企业不敢做的事情。