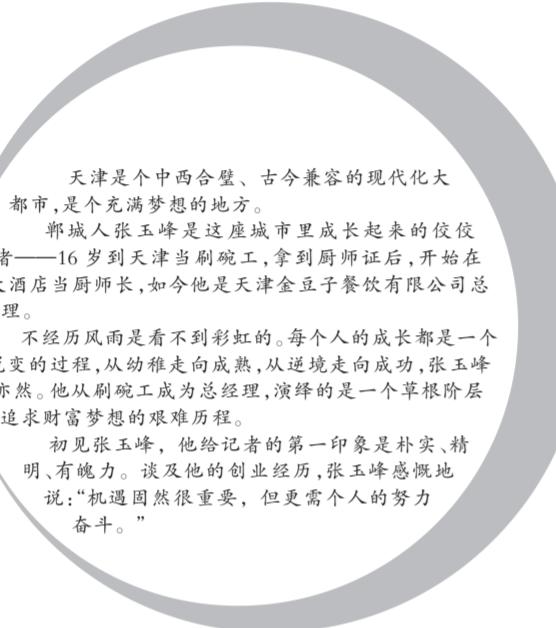




张玉峰：从刷碗工到连锁餐饮店老板

□晚报记者 张劲松 实习生 李孟洁 文/图



天津是个中西合璧、古今兼容的现代化大都市，是个充满梦想的地方。

郸城人张玉峰是这座城市里成长起来的佼佼者——16岁到天津当刷碗工，拿到厨师证后，开始在大酒店当厨师长，如今他是天津金豆子餐饮有限公司总经理。

不经历风雨是看不到彩虹的。每个人的成长都是一个蜕变的过程，从幼稚走向成熟，从逆境走向成功，张玉峰亦然。他从刷碗工成为总经理，演绎的是一个草根阶层追求财富梦想的艰难历程。

初见张玉峰，他给记者的第一印象是朴实、精明、有魄力。谈及他的创业经历，张玉峰感慨地说：“机遇固然很重要，但更需个人的努力奋斗。”

1 当学徒 暗记菜谱配方

1989年夏季，16岁的张玉峰上完初中二年级，就再也没有去学校上学，拿他的话说是因为“学习成绩不好，非常厌恶”。那时的张玉峰常想，学习成绩不好，考不上大学，将来不还是在家种庄稼吗？张玉峰觉得他不能一直在家里，他要出去寻找属于自己的那片天地。

辍学不久，张玉峰背上行囊，和一个朋友一起来到天津，在一个饭店当刷碗工，每月工资70元。饭店没有地方住，晚上，张玉峰就和其他伙计把几个凳子摆在一起当床睡。后来，张玉峰到一家饭店当学徒，每天6时就起床练习刀功，晚上下班后，他练习刀功到次日1时。冬天，张玉峰的手冻得青一块紫一块的，有时候还会溃烂、流血。“当时，厨师凭自己的手艺每月能拿到300块钱的工资，而我只拿到70块钱的工资，我暗下决心，一定要当厨师，每月挣300块钱。”张玉峰说。

思想支配行动，打那时起，师傅做菜时，张玉峰就在一旁认真细致地观看，生怕遗漏了任何一个环节。每天晚上下班后，张玉峰会用笔认真记下师傅做菜时所用的原料种类和调料比例，力求将每道菜的配方和做法都烂熟于心。

就这样，只要饭店菜单上有的菜品，其配方和做法都被张玉峰记得滚瓜烂熟。当然，众多学徒中，张玉峰也是刀功最好的。



张玉峰(中)在厨房指导员工

2 立誓言 发展不好不回家

在饭店当了一段学徒之后，由于张玉峰表现突出，师傅开始让他学习配菜和炒菜。1996年，张玉峰的工资涨到了每月800元。那时，张玉峰的爱人张云也在一家饭店当服务员，每月工资400元。后来，那家饭店的老板嫌张云是位女性，把她给辞退了。“当时，我想张云只有学会手艺，才能挣到高工资，我便让她去美容院学习美容技术。”张玉峰介绍，为省钱给张云交学费，每天早上，他们夫妇只花1元钱买两个馒头、两根油条充饥。看到张云为学习手艺不怕苦不怕累，美容院老板动了恻隐之心，本来该收张云3000元的学费，后来只收了1000元。“我向朋友借了1000块钱，让张云在那家美容院学习了两个月。没过多久，一家宾馆招聘服务人员，经考核，张云被顺利录用，月工资1200元，并且还有提成。”

1996年年底，张玉峰回老家过年，或许是因在外几年经济上都没有什么转机，他受到了村民的讥笑。那时，张玉峰就发誓，“在外发展不好，就不回家了”。

3 开美容院 挣到第一桶金

刚到宾馆上了半个月的班，张云就听说之前她学习的那家美容院由于老板要去香港发展打算转让，张云想接手，但张玉峰觉得，一间60平方米的门面房，每月租金1800元，加上聘请的美容师的工资和其他费用，每月开销至少8000元，他不敢贸然接手。后来，美容院老板讽刺张玉峰不敢做大事，为争一口气，张玉峰硬着头皮接下了美容院。

那时候，减肥在天津很盛行，张玉峰请了两个来自东北的减肥师，以四六分成的形式与他们合作。也就是说减肥师挣100元，张玉峰可以拿到60元的提成，这样一来，美容院的生意渐渐有了起色。美容院的生意走上正轨后，张云负责管理，张玉峰继续做厨师，此时，他的工资涨到了每月2500元。张玉峰和张云一挣够1万元就存起来，不到两年的时间，他们存了12万元。为给父母提供一个好的生活环境，张玉峰拿出6万元在老家郸城县城买了一套三室一厅的房子，让父母居住。1999年，张玉峰在郸城县城买了第二套房子。

4 做餐饮 他生财有道

2001年，张玉峰夫妇以16.8万元的价格在天津河东区买了一间50多平方米的门面房，开了家火锅店。与此同时，张玉峰还开了家水饺店。水饺店开业后，生意很好，每天的营业额在1200元到1500元之间，多的时候能达到2000多元。

由于张玉峰为人仗义，老乡在天津有了困难，就会投奔他。“有钱后不能忘本，只要亲戚邻居有困难来找我，我就会尽力帮助他们。”张玉峰说。

在开火锅店和水饺店的同时，张玉峰还在一家酒店当着厨师长，月工资4500元。后来，由于种种原因，张玉峰离开了那家酒店。没多久，该酒店的营业额从每天4万元降到每天1万元。2004年，酒店老板又把张玉峰请了回去，每月给他6800元的工资。此时，张玉峰已拥有两家美容院和4家饭店。

5 连锁经营 争创全国餐饮名牌

2004年，张玉峰租了家酒店经营，刚开始，酒店的房租是一年30万元，凭借诚信经营，酒店第一个月的营业额就有6万元，第二个月的营业额更是达到18万元……虽然酒店的生意一直很红火，但3年后，酒店的房租涨到了一年60万元，无奈之下，张玉峰只好放弃经营这家酒店。

2007年，听说有个朋友在天津万达商城开的披萨店要以10万元的价格转让，张玉峰毫不犹豫地接了下来。他接手后，披萨店的生意一直很好。

后来，张玉峰还经营了一家1700平方米的酒楼和一家900平方米的“老船吧”饭店。3月21日晚，记者一行在“老船吧”看到，饭店内客人爆满，还有不少客人在饭店门口排队等候。张玉峰介绍，这家饭店刚开业4个多月，投资300多万元，目前每天的营业额在4万元左右，他计划下半年开两三家连锁店。

“每逢生意到了淡季，我们夫妻二人就到北京、上海等地的餐饮市场考察学习，以求在餐饮行业做得更好。”为把生意做大做强，张玉峰决定走品牌化时尚餐饮连锁经营的路子，为此，2010年，他在天津登记注册了金豆子餐饮有限公司。如今，张玉峰在天津拥有4家近3000平方米营业面积的饭店、酒楼。近期，张玉峰正在郑州考察市场，他打算在郑州开一家音乐串吧。

如今的张玉峰开上了奔驰轿车，住上了价值300万元的别墅，拿他的话说“作为一个农村人，能开上奔驰，住上洋房，也算知足了”。下一步，张玉峰准备把他的金豆子餐饮打造成全国知名品牌。



“老船吧”饭店营业大厅