

## 2019年度创业家揭晓 老乡鸡成全国最大黑马!



2019年11月22日~23日,创业黑马主办的第十二届创业家年会在北京国际会议中心举行。老乡鸡董事长束从轩荣获2019年度创业家奖。往届获得该奖项的有美团点评创始人王兴、今日头条创始人张一鸣、拼多多创始人黄峥等企业家。

这是继荣登中式快餐全国榜首后,老乡鸡获得的

又一项全国性的大奖。

创业黑马官方评定老乡鸡获奖理由:

他是中式快餐的领军者。他凭借多年打造的“肥西老母鸡”全产业链优势,创立中式快餐连锁品牌,强调干净卫生的用户体验,用数字化手段全面提升运营效率,目前在全国拥有直营店800多家,营收超30亿元,成为中式快餐第一名。

□ 声音

创业黑马副董事长刘义伟:

- 1.老乡鸡全产业链布局,领域内取得了绝对的龙头地位;
- 2.老乡鸡成长速度快,领先于行业创新和增长;
- 3.老乡鸡领域内长期坚持并精耕细作,有使命感和愿景,扎实中国原生产业创新。

加华资本宋向前:

老乡鸡董事长束从轩获得“2019年度创业家”,代表着整个中国的行业和产业界,企业界和投资界对中式快餐连锁企业领导品牌的认可! 1.全产业链优势明显;2.全直营商业模式下,食品安全以及品味品质等各方面都做得好;3.对消费者理解和洞察方面做得优秀,给消费者最好的产品和服务;4.老乡鸡“家庭厨房”的概念超前,符合未来老百姓和市场的需要。

老乡鸡董事长束从轩:

从宣布我们荣登中式快餐全国榜首之后,我们就不再是“第一”了,我们要重新开始,加倍地努力,去回馈所有消费者对我们的厚望!

把老乡鸡作为市民的家庭厨房来打造,这是我们全体员工终其一生的追求!

## 老乡鸡董事长束从轩: 创业无捷径 实干成第一



“第十二届创业家年会”于2019年11月22日~23日在北京举办。老乡鸡董事长束从轩出席并演讲。以下为演讲实录:

非常感谢组委会,这一次给我们这样一个机会,今天我要分享的是《创业无捷径,实干成第一》。

我们是从一只走路的鸡到中式快餐全国第一品牌,我们是1982年从养1000只土鸡起家,到2003年我们开始做快餐,到2012年我们更名为老乡鸡,到2016年我们到了武汉和南京,2018年我们接受了加华的投资,收购了武汉永和;2019年我们入驻了徐州和上海,特别是我们到上海以后,在那里开局非常好。现在我们武汉、南京突破了100家,全国有800多家门店,中国烹饪协会和中国饭店协会在10月份有一个发布会,我们得到全国中式快餐第一。

37年一直坚持养最好吃的老母鸡。我们是2003

年转型做快餐,这是16年来,我坚持每年的春节都要到店面去洗碗。我创业是37年,刚才前面有2位也挺长的,实际上创业就是我们比别人要多付出一点,那么我们是37年只休息13天,在我们老板的日历中间根本就没有星期天,我们每天的工作时间都要到12个小时以上。

我们这个企业是从田间地头做到餐桌,这个是我们2012年把我们原先肥西老母鸡改成老乡鸡,这个当时是他们帮我们做的案子,我们大家都知道作为一个创业者,一个品牌的名字就是我们企业家的生命,那么我交了几百万,他给我的结果就一句话,名字要换,头要换掉。当时我就说,你让我抽一根烟,让我来想一想。这根烟抽完以后,我说换吧。这是2012年3月2号,我们就偷偷地开始换。到2号的下午,就有很多记者给我打电话问怎么回事,因为我们这个品牌在我们当地它就成为一张名片。所以很多的媒体关注,说我们是不是出事了?是不是卖掉了?等等各种猜疑。晚上就来了很多记者在我办公室进行采访,采访完了以后,没有一个人愿意在这里吃晚饭。

第二天早晨,我们安徽的所有媒体基本上在头版头条进行了报道。我们可以看一下刚才这个片子。江淮晨报《合肥再无老母鸡》,这是一个大事件的日子,我们把它放到了头条。所以这个还是蛮意外的,所以我们这一次更名就非常成功。

我们这个企业在打造我们系统这个方面,我们的确是下了很多硬功夫,像800多家的直营连锁,如果没有一个强硬的系统,那几乎是没有办法来进行管控的。我们一共是做了23版的手册,相当于大学4年这样一个知识量。那么我们非常强调干净卫生,比如说我们拖地板一定要拖到地板发亮,刷便池也要刷到水能够喝等等,我们的加工配送中心,在里面做手术

都可以。我们的餐厅这么多年也是持续地进行升级,从一代、二代、三代、四代、五代,一直到透明厨房。拖地板,拖地板拖到地板亮,鸡的淋巴结全除净,刷便池刷到水能喝,全厂没有一根烟头,挑虫子挑到眼皮花,车间十万两级净化。

我们是在2016年迎来了加华资本,同时我们收购了武汉永和。前面都是我们获得了很多的光环,作为一个创业者,我觉得我要跟大家分享一下我们曾经犯过的错误,我们曾经犯过很多的错误,犯过1001个错误。这个我觉得可能是大家最爱听的,这里我列举几个,大善即大恶。我们在管理的时候,我们这个企业比较特殊,比较讲人性,所以就过度的容忍,致使我们高管犯错误,最后带着团队叛离。我想很多创业者也会碰到这个问题。当初因为我们也是局限性,就起了我们当地的一个名字“肥西老母鸡”,这在当地是非常有力量的一个名字,但是当我们要走出去以后,才发现这个名字它带有浓厚的地方色彩。我们走出去以后,消费者都消费过以后,我们问他消费的什么牌子?他说是肥母鸡,也有的消费者说是山西老母鸡,所以我最后就把它给换了。还有一个就是贸然扩展,我们2008年开拓了省外市场,最后铩羽而归,我们还进行多元化的经营,开沙场、搞旅游业、搞活鸡专卖等等,走了很多的弯路。我昨天要改成“1001个错误”,后来改为“1001个教训”,实际上我们是交了一个大学费。

我们用了12年的时间,超过10个亿,用了2年的时间跨越了20个亿,用了1年的时间做到30亿以上。到2023年,预计到2023年,我们能成为一个百亿级的餐饮。

做快餐是16年,养鸡是37年,所以我是一个老的创业人。