

● 胡 君 王雨时

# 给地球餐桌



99  
F719  
465  
2

——  
系列丛书

# 裕地球餐桌

——  
世界餐饮业大王成功之谜

● 胡君 王雨时

XAJ37/04  
黑龙江人民出版社

责任编辑:高桂清

装帧设计:徐 高

## 给地球餐桌

——世界餐饮业大王成功之谜

胡 君 王雨时

---

黑龙江人民出版社出版、发行

(哈尔滨市南岗区宣庆小区1号楼)

黑龙江人民出版社激光照排中心制版

省教委印刷厂印刷

新华书店经销

开本 850×1168 毫米 1/32·印张 11 10/16 插页 2

字数:270 000

1999 年 2 月第 1 版 1999 年 2 月第 1 次印刷

印数 1—5 000

---

ISBN 7-207-04212-4/F·811 定价:16.60 元

如发现印、装质量问题,请与本厂质量科联系调换。

地址:哈尔滨市南岗区和兴路 147 号 邮编:150080

# 目 录

## 第一章 创造奇迹的雷·克罗克 ..... ( 1 )

独具一格的眼光,使他在 40 多年前从一座小小的汉堡包看到了无穷的潜力。汉堡包金子一样闪闪发光的外表色泽使他激发了要建立一个庞大帝国——汉堡包帝国的渴望。于是,从一个小小的汉堡包小摊子开始,他一步步地走向自己梦想的天堂。40 年前,每只汉堡包只售 15 美仙(约一角五分美金),但他却只依靠无数的汉堡包堆集了一座雄伟的大厦。四十年后的今天,无论是在他的祖国美利坚,还是在世界的其它的地方,人们到处都可以看到以他的名字为标志的汉堡包店,“M”形的小霓虹灯到处闪烁着。至今已出现在全世界四五十个国家的大都市与交通要地,从此,他获得了一个没有疆界的“汉堡包帝国”的帝王称号。尽管创业之始,曾经历尽艰辛,但是今天的成就是可以抵偿了一切。

他,就是誉满全球的“麦当劳”连锁店的创始人雷·克罗克。他 1984 年去世时,他在全美以及在世界上有 32 个国家与地区的分店,都为他下半旗致哀,以表对这位创业巨子的敬重。

- 一、早期的不得志岁月 ..... ( 2 )
- 二、“机会来了” ..... ( 5 )
- 三、“Q. S. C” ..... (10)

|                |      |
|----------------|------|
| 四、“帝国”的建立..... | (15) |
|----------------|------|

|               |      |
|---------------|------|
| 五、“帝国”事业..... | (20) |
|---------------|------|

|                    |      |
|--------------------|------|
| 第二章 帝国创始人希尔顿 ..... | (26) |
|--------------------|------|

康拉德·希尔顿本没有想到几十年以后,他会在餐饮业上获得如此大的成就。早年的希尔顿只不过梦想能当上一名旅店的服务员而已,但是一次极其偶然的机,使希尔顿与餐饮业结下了不解之缘。从此他便以此作为他的毕生奋斗的职业。凭着过人的胆识,充沛的精力,敏锐的经营眼光以及敢于冒险的精神,在不到几十年的时间里,希尔顿抓住了一个又一个的机会,一步一步地踏上通向成功的道路。时至今日,“希尔顿”这个名字已经与“喜来登”、“华美登”一样,成了旅馆与餐饮的代名词。不仅在美国,而且延至欧洲以及全世界的许多国家,希尔顿这个名字简直无人不晓。

如今,希尔顿集团拥有旅馆 271 家,居世界第 4 位,据 1986 年统计,当年(指 1986 年)总资产达 13 亿美元,年营业额达到 7.4 亿美元,有固定员工 3 500 余人,在美国百家最大服务综合公司中占 91 位,另一家集团管辖下的分集团公司(希尔顿国际旅馆公司)总部设在纽约,拥有旅店 90 家,居世界第 17 位。希尔顿同时兼任希尔顿旅店公司与希尔顿国际旅店公司的董事长,控制着庞大的“希尔顿帝国”,是美国当之无愧的旅店、餐饮业大王。

|             |      |
|-------------|------|
| 一、少年岁月..... | (27) |
|-------------|------|

|              |      |
|--------------|------|
| 二、丰富的十年..... | (30) |
|--------------|------|

|             |      |
|-------------|------|
| 三、创业之始..... | (35) |
|-------------|------|

|                |      |
|----------------|------|
| 四、全球扩张·····    | (40) |
| 五、永无止境的事业····· | (45) |

### 第三章 凯蒙·威尔逊和他的“帝国”——假日公司 ····· (51)

现在的人们也许早已注意到,在1985年位居世界大旅店联号名单之首者,似乎有点面生,称之为假日公司,其实它就是那个最先混不起眼的假日旅馆罢了,在英文中它只能作“INNS”(小旅馆)。

而如今的假日公司已不再是一个“INNS”就能完全代表它的含义的小旅馆了,它在凯蒙·威尔逊的率领下,早已向世界巅峰冲击。自本世纪70年代中期以来,在世界纷繁复杂的大旅馆、酒店联号之林中,假日公司一直是遥遥领先,独占鳌头。到1989年底,假日公司拥有、经营或签有特许经营合同的旅店共有1606家,客房总数达320599间,分布在全球52个国家。这个数字几乎相当于紧排在它后边的三个世界大酒店——喜来登、华美达与希尔顿公司客房数的总和,假日公司总雇员已经超过了20万人之多。

但是,和其它大旅店、大酒店联号相比,假日公司还是比较年轻的一个,它的第一个分店是在1952年建成开业的。这家旅店联号的创始人是凯蒙·威尔逊,而华莱士·E·约翰逊是威尔逊的忠实的合伙人。

|              |      |
|--------------|------|
| 一、艰难起步·····  | (52) |
| 二、意外的启示····· | (54) |
| 三、崛起·····    | (57) |
| 四、花开全球·····  | (59) |
| 五、战略转变·····  | (61) |

|                |      |
|----------------|------|
| 六、新战略·····     | (63) |
| 七、两大法宝·····    | (66) |
| 八、生意经·····     | (69) |
| 九、真是庞大的帝国····· | (75) |

#### 第四章 经营大师皮埃尔·卡丹····· (78)

皮埃尔·卡丹发迹于本世纪五六十年代,并且以他天才般的经营手段很快地创造了一个集服装、餐饮为一体的庞大“卡丹帝国”,成为法国乃至当今世界上一个传奇人物。自他1971年着手经营“马克西姆”餐厅以来,在不到十年的时间里,就在世界几十个国家与地区拥有了自己的餐饮业务,成为当今餐饮世界里的一大巨头。于今,以“马克西姆”命名的餐厅已遍及全球。

|                |      |
|----------------|------|
| 一、卡丹其人·····    | (78) |
| 二、惊人之举·····    | (85) |
| 三、经营天才·····    | (92) |
| 四、为了工作而活着····· | (98) |

#### 第五章 小店起家的马厄里特····· (103)

虽然约翰·马厄里特出身低微,但他却少怀大志。凭着自己的创新意识与开拓精神,在短短的几十年里,就在美国的餐饮业中取得了令人刮目相看的成就。他创办的马厄里特公司,在他在世时,已成为世界上最大的综合性公司,下属企业多达100多家,遍及全球27个国家与地区,雇员达20余万人,年营业额超过70亿美元·····

|                 |       |
|-----------------|-------|
| 一、少年天才的命运 ..... | (103) |
| 二、小店起家 .....    | (109) |
| 三、开拓！创新！ .....  | (116) |
| 四、马厄里特的箴言 ..... | (120) |

## 第六章 独特的信任之家..... (127)

英国信任之家集团公司的全称为信任之家。福特集团公司,是信任之家集团有限公司与福特控股有限公司于1970年合并而得名的。公司的总部设在伦敦附近的巴克斯地区,它是在英国注册,以英国为基地,以经营旅店与餐饮业为主的跨国公司。到1986年底,它在世界上32个国家和地区中拥有或经营着旅店800家,客房7.3万间,是英国最大的旅店公司,在世界最大的旅店排行第六。它还经营着3500多个不同类型的餐饮店,还为世界上125个国际航空公司提供食品。1986年度公司营业总额为14.765亿英镑,税前利润为1.36亿英镑,分别比1985年增长了7%与5%,公司的资产净额为11.128亿英镑。

查尔斯·福特(charles Fort),是信任之家、福特集团公司的董事会主席,也是这个集团的创始人。也正是因为有了他,才有今天的信任之家、福特集团公司。

|                     |       |
|---------------------|-------|
| 一、以餐饮业发家 .....      | (128) |
| 二、进军住宿业 .....       | (130) |
| 三、风格独特 .....        | (132) |
| 四、功夫不负有心人 .....     | (138) |
| 五、包罗万象的食品餐饮公司 ..... | (140) |
| 六、多种经营 .....        | (144) |

七、通往未来的发展 ..... (145)

八、创始人的生活 ..... (149)

## 第七章 品牌长存的“百事可乐”..... (152)

自本世纪初创立以来,“百事可乐”公司几经风雨起落,历尽危难,甚至一度濒于倒闭的边缘。但是在几代人的不懈努力下,却始终未倒,并且在近七十年中迅疾崛起,成为了当今世界一个集快餐、软饮料、食品为一身的餐饮帝国,其势力遍及全球 160 多个国家,年销售额达 300 余亿美元,其成功的奥秘何在?

一、几经起落的创业路 ..... (152)

二、通向王者之路 ..... (157)

三、席卷全球的“可乐大战” ..... (164)

四、胜利的秘诀:广告! ..... (169)

## 第八章 并驾齐驱三巨头..... (175)

桑德斯、密尔、卡卓亚三人都是出身寒门,但却胸怀大志,敢于与命运抗争。他们一生锐意进取,终于幸运女神的光环降临到了他们头上。他们成为美国战后快餐业中并驾齐驱的三巨头。

一、肯德基上校桑德斯 ..... (175)

二、三明治大王密尔 ..... (186)

三、热狗大王卡卓亚 ..... (193)

## 第九章 展翅东方的“云雀”..... (197)

“他山之石,可以攻玉。”茅野亮兄弟的云雀集团虽然是源流自美国,但在茅野亮的“东西合璧”的经营原

则下,体现出了浓厚的日本文化味道。仅在十数年间,小店起家的“云雀”就已腾飞在东方餐饮业的天空了。

- 一、兄弟联手创业 ..... (197)
- 二、“云雀”腾飞 ..... (201)
- 三、“东西合璧” ..... (211)

## 第十章 南洋巨贾郭鹤年与他的“香格里拉”..... (219)

每个人都有一个梦想,少年时代的一个梦深深地打动了,使他久久不忘。几十年的努力,几十年的奋斗,他终于实现了自己久久难以忘怀的梦。他,就是南洋巨富——郭鹤年。

- 一、郭鹤年其人 ..... (219)
- 二、“香格里拉” ..... (224)
- 三、与中国大陆的合作 ..... (230)
- 四、传统与现代的结合 ..... (237)

## 第十一章 名扬四海的托马斯汉堡包..... (242)

只用 11 年的时间,从一个简单的汉堡包摊儿,发展到拥有两千家饭店,年营业额从零发展到十亿美元的大公司,其中一定有什么“诀窍”。要说“诀窍”发迹的诀窍,那就在于它的创始人戴维·托马斯的信念:“要使我们的汉堡包名扬四海。”这个信念现在可以说已经实现了。

在世界经济的舞台上,涌现出了一批明星角色,他们为世界经济的发展进行了种种非凡的奋斗,在竞争中生存,在竞争中发展,在竞争中不断接受时代新的挑战。戴维·托马斯无疑也是这竞争角色中的一员。无

可否认,最终他成功了。当托马斯的第两千家餐馆设立时,他获得了霍雷肖·阿尔杰奖,以他成功的记录,确定了自己“世界经济强人”的历史地位。

一方面,托马斯具有同其他经济强人同样的所应具有的思维、才干、度量、果断、想像力、眼光、敏感和知识结构;另一方面,托马斯也有自己非凡的创业经历。

|                        |       |
|------------------------|-------|
| 一、艰难创业 .....           | (243) |
| 二、严格的管理 .....          | (245) |
| 三、出奇制胜的经营谋略 .....      | (251) |
| 四、永不知疲倦的董事长 .....      | (254) |
| 五、戴维·托马斯谈企业经营与管理 ..... | (258) |
| 六、“闻滴”汉堡包公司的启示 .....   | (266) |

## 第十二章 林奇的小餐馆系列..... (268)

只用六年的时间,就使一家已经濒于破产的庞大餐饮集团起死回生,而且迅疾发展成为年营业额以亿美元计的大集团公司,真可为奇迹!

|                   |       |
|-------------------|-------|
| 一、三驾马车共同创业 .....  | (268) |
| 二、起死回生 .....      | (273) |
| 三、经营天才+管理天才 ..... | (279) |
| 四、林奇秘笈 .....      | (287) |

## 第十三章 中华名肴:全聚德烤鸭 .....

清代《墨花吟馆文钞》中有首《忆京都词》:

忆京都,填鸭冠寰中。

烂者登盘肥且美,加之炮烙制尤工。

此间亦有呼名鸭,骨瘦如柴空打杀。

|               |       |
|---------------|-------|
| 一、创业起程 .....  | (292) |
| 二、“全聚德” ..... | (296) |
| 三、沧桑百年 .....  | (301) |
| 四、寻梦之旅 .....  | (306) |
| 五、鸭香万里 .....  | (312) |

#### 第十四章 “东来顺”发家史..... (316)

丁德山,本来不过是一个穷困不堪的小贩。但是,他却以一个小粥摊为起点,靠着自己的精明,在几十年的时间里成为了腰缠万贯的旧中国饮食大王。他所创办的“东来顺”羊肉馆,至今享誉不衰,驰名海内外。

|                    |       |
|--------------------|-------|
| 一、小粥摊起家 .....      | (316) |
| 二、“东来顺”发家史 .....   | (322) |
| 三、“土”味十足的经营术 ..... | (327) |

#### 第十五章 一个人和一座宾馆的传奇..... (337)

霍英东,一个传奇性的人物;“白天鹅”,一座传奇的宾馆。既是霍英东使“白天鹅”得以奇迹般的发展,又是“白天鹅”使得霍英东名扬餐饮界。这的确是一个人和一座宾馆的传奇。

|                  |       |
|------------------|-------|
| 一、霍英东其人 .....    | (337) |
| 二、“白天鹅”的诞生 ..... | (340) |
| 三、管理的艺术(上) ..... | (345) |
| 四、管理的艺术(中) ..... | (350) |
| 五、管理的艺术(下) ..... | (354) |

# 第一章 创造奇迹的 雷·克罗克

独具一格的眼光，使他在四十多年前从一座小小的汉堡包看到了无穷的潜力。汉堡包金子一样闪闪发光的外表色泽使他激发了要建立一个庞大帝国——汉堡包帝国的渴望。于是，从一个小小的汉堡包小摊子开始，他一步步地走向自己梦想的天堂。40年前，每只汉堡包只售15美仙（约一角五分美金），但他却只依靠无数的汉堡包堆集了一座雄伟的大厦。40年后的今天，无论是在他的祖国美利坚，还是在世界的其它的地方，人们到处都可以看到以他的名字为标志的汉堡包店，“M”形的小霓虹灯到处闪烁着。至今已出现在全世界四五十个国家的大都市与交通要地，从此，他获得了一个没有疆界的“汉堡包帝国”的帝王称号。尽管创业之始，曾经历尽艰辛，但是今天的成就足可以抵偿了一切。

他，就是誉满全球的“麦当劳”连锁店的创始人雷·克罗克。他1984年去世时，

他在全美以及在这个世界上有 32 个国家与地区的分店，都为他下半旗致哀，以表对这位创业巨子的敬重。

## 一、早期的不得志岁月

雷·克罗克于 1902 年出生于美国的芝加哥西橡树公园附近的一个中低级收入的家庭里。

在上一个世纪末，雷·克罗克的祖父在匈牙利王朝的一次重大变乱中丧生，他的祖母在丈夫死后不久，即 1890 年带了四个孩子同大批的流亡者流亡到了美国。从此在美国定居了下来，成了一个美国移民。所以准确的说，雷·克罗克是一个匈牙利（波西米亚族）人的后裔。

早期的移民的生活十分艰辛。祖母独身一人带着几个孩子生活，又没有什么亲人朋友的援助，全靠自己一个女人支撑的家庭生活艰辛是不难想像的。刚来到美国，他的祖母带着几个孩子住在芝加哥的穷人区的一个地下室里，光线十分昏暗。为了能填饱肚子，家里每一个人都必须出去打工。克罗克的父亲从 12 岁起就开始了四处找活干。勤劳机灵的他，凭了初中的学历，当上了一家电报公司的财务秘书。

克罗克的童年生活过得十分平淡，在他出生时，家里的生存状况虽有了很大的好转，但也不过是一个中等偏下的家庭而已。父母的工作都很忙，整天为了养家糊口而奔波。自然很少有时间来陪他玩，大多数时候，幼年的克罗克一个人坐在那儿“梦想”着将来。

但有一件事曾给克罗克留下了极其深刻的印象，并使他惊奇不已。那是在他四岁时，他的父亲带他去看一个摸骨师。那个相骨

的摸骨师指着小克罗克的一双手，肯定地告诉他的父亲说：克罗克将来长大了如果不是靠音乐就是靠食品发财。克罗克的父亲对此并不以为然，一笑了之。但是事实却证明这位相骨人的预言，小克罗克从打开始懂事时起就对音乐有很大的兴趣，从母亲那儿学会了音符以后，他就开始反复地练习古典音乐，乐曲都弹得不错，令大人们刮目相看。他的另一个大爱好就是在家里摆小吃摊，独自一个人时，他就在家里摆玉米摊，摆柠檬摊。在自己成功以后，他对那位相骨人的话还记忆犹新。

到了上学的年龄，克罗克如其他的小孩子一样去学校读书。在学校里，小克罗克表现出的是一个资质一般的学生，各科学习平平，且极没有耐心。在读书期间，小克罗克对学校厌烦透了。

烦人的学校生活在 1914 年终于结束了。1914 年第一次世界大战爆发时，克罗克才 12 岁，离入伍最低年限还差了一个月，在父母同意的情况下，克罗克辍学加入到了红十字会，逃离了自己十分讨厌的校门，并随了一艘运兵船到达法国，到法国时，他才 16 岁。

小克罗克在部队救护班中服役，并在此学习开汽车、做救护等各项工作技能。由于他的钢琴弹得不坏，所以不久又被军官们看中，专门在军官们举行的宴会上弹钢琴，代替了救护工作，成了一个专门弹琴的“救护人员”。

战争结束以后，克罗克回到了芝加哥，开始独自谋生的道路。克罗克在早期干过很多行业，但都干得不很成功。他先是在一家股票交易所当了一段时间的记录员，后来又加入到了一家交响乐团，也许是相骨师的话给他的印象十分深刻的缘故，克罗克十分想在音乐上有大的建树。他工作十分卖力，加上他有的音乐才能，能与十分有名的乐手合奏。因此，周薪逐渐上升，达到了 150 美元。在当一名乐手期间，克罗克娶了第一个妻子。结婚时，他刚满 20 岁。

如果不是自己信仰清教的缘故，克罗克也许会在音乐界长久

地呆了下去。但是乐手的生活与他的清教徒的生活反差太大了,使他无法适应,因此他只好离开了乐团,另谋生路。

离开了乐团以后的克罗克又从事过其它的许多职业。他先是在一家卖纸杯的公司当一名推销员,从事推销工作。在干推销纸杯工作的时期,使他有大量的机会接触各种各样的经营快餐的行业老板,虽然推销工作也没有取得很大的成就,但却使克罗克对快餐行业有了较多的了解,积累了丰富的经验,对他后来的经营有很大的帮助。干了一阵推销员以后,由于女儿的出生,为了糊口,他又在一家电台兼职,负责弹钢琴与安排音乐节目。

年轻时的克罗克十分崇拜 1923 年当选为美国总统的柯立芝。他以柯立芝为一生崇拜的英雄,并把柯立芝的一句话当作了自己一生的箴言。这就是:

“在世界上,毅力是无可替代的!”

1925 年,当佛罗里达州的房地产业十分兴旺的时节,克罗克又到了佛罗里达州,准备投身于房地产行业。抵达佛罗里达以后,克罗克进入一家大房地产公司,当了一名业务员。并且以精明强干为公司老板看重,认为他是公司最有能力的一名业务员。但是事实并没如克罗克想像地那样顺利,佛罗里达州的房地产只不过在表面上十分兴旺而已,实际上却难有收益。众多的地产商都破产了,并且困在了佛罗里达州死地。克罗克就是佛罗里达州破产的地产商之一。

破产以后的克罗克生活陷入一片困顿之中。为了生计所迫,他不得不重操老本行,在一家豪华酒吧打工,找了一份弹钢琴的工作。终于在 1926 年存了一点钱,把妻子女儿带回到了芝加哥。

回到故乡后,克罗克又回到了那家推销纸杯的公司,重新拾取推销纸杯的工作。在接下来的 30 年代经济大萧条之中,生活日益艰苦,克罗克只好放弃了从事其它的行业打算,也无心玩乐器了,

一门心思地扑在推销工作上，努力的工作使他保住了自己的饭碗。克罗克成了该公司优秀的业务人员，乐观的性格使公司上下都很喜欢他。同伴们都认为他是一个精明能干、而又十分讨人喜欢的人。几年以后，克罗克获得了提升，成了中西部的业务经理。这是他早期工作中取得最好成绩。

1937年，克罗克因为迷上了搅拌机，认为从事搅拌机行业能够为他带来财运，便解除了与纸杯公司未到期的合同，成为王子古堡多搅拌器的全球独家代理。为了自己的单方面的毁约，克罗克赔偿了纸杯公司8万余美元。他靠借款还清了这笔赔偿。

在开始的两年里，克罗克的生意并不好，几乎全靠抵押经营，这使他的靠搅拌机发家的梦想又成了泡影。

虽然经营搅拌机并没有使克罗克成为大亨，但却使他有很多机会到世界各地旅行。旅行生涯使他对各地的风俗人情都有了解，特别是对各地的快餐行业，几乎都了如指掌。他几乎尝遍了全球各式各样的餐厅。

总的来说，克罗克的早期岁月并不得志。从事了各种各样的行业，但都没有取得太大的成功。只不过在各种尝试中使他积累了十分丰富的经验，特别是在快餐业上的经营经验，对他的日后事业有很大帮助。

## 二、“机会来了”

现在已经誉满全球的快餐食品汉堡包其实就是剖成了两片的小圆片面包夹一小块牛肉饼。据说汉堡包最先是传自蒙古人，在当时蒙古人入侵欧洲时带来了生吃牛肉的习性，与蒙古人相近的俄罗斯人等东欧斯拉夫民族首先受到了影响，接着流传到了德国的