

张兰 俏江南集团主席、俏江南品牌创始人

1991年,张兰从加拿大回国后进入餐饮业,开办了第一家餐馆。经过为期9年的餐饮经验与资金积累,于2000年创办了俏江南精品川菜餐厅。2005年起,接连在上海、北京打造针对高端人群的“881”会所和兰会所(LAN CLUB)。2007年10月起,启动顶级时尚概念品牌餐厅SUBU。

曾荣获2006年中国十大财智人物、中国餐饮十大影响力人物和全国十大最具影响力的CEO等称号。

# 用艺术包裹餐饮

## 俏江南集团主席 俏江南品牌创始人张兰

赵炜 记者周平

有人说,身为正黄旗后裔的她,从内向外散发着沉稳大气的味道;也有人说,心高气傲的她,总是用艺术包裹油盐酱醋的生意。身为俏江南集团主席、俏江南品牌创始人的张兰,面对记者的采访,回首16年来的创业历程,张兰感慨万千,希望俏江南像星巴克一样遍布世界各地,又像LV一样高高在上,传承百年。



最喜爱的一本书:

《乔布斯传》

座右铭:

在山穷水尽的时候,扛过去就是豁然开朗,待泡沫破灭后再去实现梦想时,人生才会完美

最喜爱的品牌:

俏江南

### 成长篇 一定要上大学,知识就是力量

1968年,10岁的张兰跟随被下放的母亲从北京来到湖北偏远的山区农村,田园生活曾让第一次来到乡下的张兰特别新奇和高兴:睡在一个一尺见宽的土炕上,脑袋上面是鸡窝,而脚下则是猪圈;最盼望的是下雨,就可以到山坡的坟头上采摘蘑菇和地耳。

与母亲一起下放的还有不到一岁的弟弟,那时,母亲要喂猪种菜,后来又被关进了牛棚,照顾年幼的弟弟以及全家人伙食问题就落在小小的张兰身上。

1976年,已是亭亭玉立大姑娘的张兰第一次见到了平反后的父亲,因家里开有金矿、1958年被打成右派发放到老家河北

唐山的老父亲,原在上世纪50年代清华大学教授,他随后不断给女儿灌输的思想就是:一定要上大学,知识就是力量。

“不是我有多高的智慧,而是有种拼劲。”直到今天,张兰还在不断学习,先后在中欧商学院、长江商学院的CEO班以及EMBA班学习。

### 创业篇 从阿兰酒家到俏江南

张兰告诉记者,1991年回国后,最终开始了“阿兰酒家”。而选择餐饮这份职业,是因为出国的日子几乎天天都与服务业打交道。随后的数年辛苦也顺利,张兰又开烤鸭店、鱼翅海鲜大酒楼……这时,张兰也实现了当初出国的梦想:1996年,把儿子汪小菲送到法国留学。

可自己的梦想仅仅就在这里吗?“我想我要做一个中国饮食文化的传播者,这个

品牌要让人一听就知道来自于中国,它要在国内生根国外开花。”张兰说,承担这个品牌的菜系是博大精深的川菜,因为川菜百菜百味,很容易被接受。而小桥流水的江南也许正是外国人眼里的中国特色,所以就叫它“俏江南”,俏丽的江南,定位高端商务人群。

张兰将自己辛苦9年的资产变现了6000万元,选择在世界500强的集中地

——国贸开店,张兰说,她想借助西方的管理与美食艺术空间,但内容是中国风味的美食。于是,哈佛大学建筑系的美籍华裔设计师Jack被张兰聘请设计了在国贸的第一家俏江南,为了集团规范化,张兰还从可口可乐、麦当劳、宝马引进了多名职业经理人,而在菜品的设计上,对艺术有着天然执着追求的张兰亲自创新各种菜肴:摇滚沙拉、文房四宝……

### 家庭篇

#### 望子成龙不如自己先成龙

对于今天的张兰来说,她也是一位母亲,一位婆婆,企业家与母亲双重身份的她似乎并没有感到太多的复杂,而对于这两种身份,她也理得很清。

“还是要公私分开,不能混为一谈。”张兰笑言。

而大S,简直就是上天送来的最好礼物。如果前面的傍名牌类炒作,还属于稍嫌激进的常规路线,那么“大小恋”中的一系列动作,绝对会在企业公关史上留下浓重的一笔。

对于自己的这位明星媳妇,张兰也非常满意,“她是一个非常懂事的孩子,而且非常善良。”

而当谈到自己儿子汪小菲时,张兰的脸上立刻流露出一位母亲的自豪感,“他在创新能力上可以打100分,管理方面还有待学习。但是他很勤奋,也很努力去学。对于孩子的培养我没有什么独到之处,和其他家长一样望子成龙。但我一直在说望子成龙不如自己先成龙,给孩子做一个榜样,他自然会朝你的样子去努力。”

### 安徽篇

#### 俏江南和合肥都是传统与现代结合

2011年,俏江南走进合肥,也受到了合肥消费者的热捧,排队订餐、提前三四天订包厢等,让高端餐饮在合肥受到了最高的礼遇。对于安徽,对于合肥,张兰也有着自我的理解。

“合肥是我国历史最悠久的城市,有着深厚的文化底蕴,是一座最传统的城市,但依然吸收了现代文明的进步和科技。在这个角度上,合肥和俏江南有着非常相似的地方,既是最悠久最有传统的文化,也吸收了现代的元素和影响,所以在俏江南开始进军二线城市以后,合肥就列入了我们第一批开设直营店的范围。”

张兰表示,合肥本身有自己非常特色而且有文化内涵的餐饮,比如徽菜也是全国人民都非常喜爱的食物,而且在这样非常有特色的餐饮基础上也发展出了很多快餐形式的连锁餐厅,也经营得非常好,连锁店遍布很多城市。俏江南主要做的是精品川粤菜,主要的消费人群是白领等商务人士和高端客户,“我相信安徽人民也会非常喜爱我们的菜品和服务的。”

张兰一直相信以中餐为主的餐饮业始终是我们国家发展最稳健、最持续的行业,尽管国内餐饮业入行门槛低,品牌影响力尚且不足,但是俏江南就是在走品质高、品牌影响力大的路线。

“现在公司正在与高盛、贝恩资本、华平等四家国际顶级投行做最后的沟通,俏江南可以说是开出了天价,他们也都接受了。”张兰表示,公司最终要从中选出1到2家作为战略投资者入股,按照原定计划,俏江南今年将实现海外上市。

## 对话

《第一财经》周刊:2011年,无论对于您和俏江南,都发生了非常多的值得我们关注的事情,从汪小菲结婚到俏江南谋求上市,都成为媒体关注的焦点。您是如何评价这一年发生的这些事情?

张兰:做好自己,做好企业,做好一个企业该做的事情

《第一财经》周刊:在这一年里,让您感触最深的是什么?

张兰:做企业的不易。

《第一财经》周刊:您给人留下的印象是高端、时尚、浓厚的艺术气息,就像她的餐厅品牌“俏江南”一样,这样的“艺术气质”是如何培养起来的?

张兰:我是一个“追求十全十美的人”。从小父亲就培养了我对艺术的浓厚兴趣。我也结交了很多顶级的艺术家朋友。无论多忙我都会抽出时间参加朋友的画展。我把艺术作为生活的一部分,感觉收藏艺术品就像生命的延续。周末会去北京的798艺术工厂转转。一到那里,任何压力和烦恼都会烟消云散。通过与艺术家聊天,也会给我带来很多灵感。

《第一财经》周刊:“在逆境中成长,只有经受过挫折,才知道什么是幸福”,这是您在接受媒体采访时对于自己创业历程的描述,能给我们具体描述下这个过

程吗?

张兰:人生没有一帆风顺,总会面临各种磨难,一定要有战胜困难的坚定信念。2003年的“非典”就给我们带来一场不小的震撼!相信大家还记得,当时的北京城就像是一座空城,马路上几乎看不到几个人,更别说说到餐厅来吃饭了,经历了“非典”之后俏江南依然存在,俏江南火起来了,并以三个月开一家新店的速度扩张:从第一家店国贸中心开始,恒基中心,到嘉里中心、盈科中心,到今天俏江南已经在北京、上海等地开设了50多家。在俏江南一次次飞跃后我也完成了自身的进步和成长!