两岸咖啡总裁金梅央

--“连锁”女人的优雅

访谈题记 ：

金梅央的优雅，来自咖啡的精彩。打造两岸咖啡五年，让她事业成功的同时，也愈加女性的优雅。做中国人自己的咖啡连锁品牌是她的愿望，并为此打造了属于两岸咖啡的中央厨房。

08 年 4 月份，两岸咖啡获得高盛和华生资本联合注资 3000 万美金，出让企业的股权比例为 20%。有了高盛和华生的合作支持，无疑加快了金梅央的咖啡帝国计划。《孟杨投资访谈》4 月份第一时间为大家详细解读这位“连锁”女人的优雅。同时也明晰她的咖啡帝国之路。

孟杨：很高兴金总接受 TIC 的采访，首先恭喜你们成功获得高盛和华生资本的联合注资，现在是 08 年 4 月份，给我们崭新的介绍一下两岸咖啡。

金梅央：我很乐意把我一路走来的经验与大家一起分享。两岸咖啡的目前的规模是近 400 家门店，直营店有 75 家，到 08 年底直营店要达到 150 家。获得高盛和华生资本的投资也是对我们这几年的努力和成果的肯定。我们的计划是在 2010 年前做到 1000 家门店。

孟杨：假如我是你的准客户，如何让我到两岸喝咖啡成为一种习惯？

金梅央：我们的定位很明确，为商务人士和白领以上人士服务。两岸咖啡既有好的环境又有好的美食服务，也是最好的交流平台：成功沟通、始于两岸。我们的布点也要经过考察，一般考虑交通要道、标志性建筑，做到目标明显，不错乱。让客人想到两岸咖啡的时候，就能找到，即使想不到，也能够看到。渐渐的就会形成习惯。

孟杨：两岸咖啡有个很好的餐品研发团队。西餐标准化，并做到中央厨房的统一配备。其实餐品的标准化，很多投资机构也认为市场前景很好，但做到并非易事，你具体是怎么做

的？

金梅央：连锁行业，要做到连而不锁。假如没有标准的口味和服务，就不能叫做连锁。首先要做到的就是标准机制的管理。我们借鉴了肯德基和麦当劳的管理机制以及中央厨房概念。在中国，我的西餐行业的中央厨房是做得最大最强的。高盛和华生能够认同我们，也是因为我们的经营团队成熟，定位明确，以及中央厨房的概念实施。要打造一个中国的咖啡连锁民族品牌，一定要把标准机制建立好。

目前为止，中央厨房的投资已经有 1000 多万，相当于开 5 家直营门店。中央厨房是两岸的核心价值，是利润的基础，所以这个投资是必需的。要做到全国连锁，统一标准，口味标准，服务标准，一定要建立中央厨房。要有这个概念，有这个决心，也要有这个实力。假如后勤力量没有足够的保证，连锁就是走不长的路。除了中央厨房之外，我们的后勤保障还有培训学校和咖啡豆工厂。这些都是基础，并不是可有可无的。

孟杨：引进高盛和华生之初，你是怎么考虑的？为什么是他们而不是别的投资机构？

金梅央：有人问我是不是因为缺钱才引进高盛和华生，其实不是。之所以选择他们是因为他们可以更快的让我成为行业的第一，是两岸咖啡对口的合作伙伴。在自己很努力的基础上，我们也要挑个很好的“女婿”才行，并不是有钱就可以，假如合作的理念不同，最终会造成企业的负担。

孟杨：在进行尽职调查的时候，具体对你们哪方面的工作肯定最大？

金梅央：他们对我们 06、07 年的发展成绩非常肯定，06 年建立了以重庆为龙头的西部片区，在中部的武汉也建立的自己的根据地，并同步配备相应的后勤基础，客人的接受度也很强。

我们的规划是以华东为中心拓展全国，目前西部和中部都已经运营试点成功。今年将主要拓展华北市场，也就是以天津为首的环渤海湾一带。高盛和华生进来之后，他们已经进入董事会，并且已经具体规划了未来一段时间的市场策略，接下来是以直营店为主，加盟店为辅，省会城市我们将加大直营店的投入。

图为两岸咖啡总裁金梅央

孟杨：如果加盟投资合作，需要什么样的条件？

金梅央：每年 3 万的商标授权，4 年一期。每平方加盟设计是 300 块，我们的定位是 600 到 1000 平米。如果是 600 平方米的店面，大概的投资是在 120 万左右。当然还有具体很多经营理念上的沟通。

孟杨：高盛和华生如何看待两岸这样的咖啡连锁市场？

金梅央：首先他们看到的是中国市场，也觉得两岸咖啡这样的连锁咖啡品牌很受客人的欢迎，市场也有这方面的需求，在商务人士密集的地方，每 50000 人就可以支撑一家咖啡店。放眼中国市场，空间就很大了。而且有很强大的增长性。

我们的定位很明确，就是商务人士和白领阶层。他们对此也相当认同，我们的经营的团

队很优秀，并已经有很多典型的成功业绩。这些业绩可以证明团队把这件事情做成功的能力。

其实从咖啡文化来说，老外把咖啡加入自己的浪漫文化，形成独特饮食文化。我们要打造的是中国的咖啡西餐文化，所以把咖啡加入中国的元素就必不可少。我们的红沙发、红灯笼，包括服务，都是中国文化的典型。另外，咖啡豆的产地中国云南就有。从湿度，温度，和气候来说，云南的世茂咖啡豆都不亚于中南美洲的咖啡豆，现在客户再两岸咖啡喝到的咖啡，就有云南世茂的咖啡豆。

孟杨：有了高盛和华生的加入之后，离你咖啡帝国的目标就越来越近了，高盛和华生具体投资的金额是多少？经历了多长时间？

金梅央：3000 多万美金，占有的股权比例是 20%。从早期接触到最后合作成功，一共用了 5 个月的时间。包括尽职调查，会计审计，战略整合，法律方面的事务等等，这个速度也得到了合作伙伴的夸奖。做事，除了做好之外，还要做快，市场是不等人的。在管理架构上两岸咖啡采用的是制度化的管理模式，我们之间的整合也就即规范有快速了，对应的按照标准来完成就可以。

孟杨：你们和高盛、华生的合作谈判过程进展得是否顺利，他们对两岸咖啡的考察主要集中在那些方面？

金梅央：谈判的过程进展的很顺利，速度也很快。其实之前我们也没有特别想引进投资机构进来，一些投资机构来找我们一般都婉言谢绝了。高盛、华生的合作也是机缘巧合，高盛他们也是我们追求的目标，希望可以强强联手，加快发展。在整合谈判的过程中我学到了很多，比如规范管理，法律，财务管理，财务模型的建立等等。高盛的敬业精神令人敬佩，他们的投资业务也非常专业，具体考察包括整个公司结构的健全性，法律方面有没有后遗症，财务是不是规范健全等等方面。他们的会计和律师都是全国最优质的团队，为两岸咖啡做“健康体检”。之后进行的整合谈判就来的很简单了。

孟杨：在未来一段时间，高盛和华生会给你带来哪些具体的帮助？

金梅央：他们能够投资进来，就是对我们最大的肯定和帮助了。同时他们有很好的大企

业经营理念和架构，也会为我们的团队添加更优秀的人才，把两岸咖啡做好，把品牌做大作强，然后快速的进入 IPO。上市会选在在国内 A 股市场，中国的市场是两岸咖啡的品牌基础，希望认同两岸咖啡的人，都可以共同参与。我就是希望把两岸咖啡打造成这样的公众公司。

他们具体在财务标准架构、财务模型、上市法律方面、公司规范治理结构都给我们很多帮助，另外他们的敬业精神和国际观的理念也很值得我们学习。企业经营管理的定位以及规划，他们都很认同我们，合作也很愉快。董事会也很有信心把企业快速做大做强。目前我们董事会已经有了行程表，预算也已经出来了，今年的目标已经很明确了。

孟杨：在上市之前还会不会引进其他的战略投资者？

金梅央：目前没有考虑，以目前合作伙伴的实力，足以完成。现在的企业运作已经都采用 IPO 的标准来要求自己的，这样规范起来，开始的时候对我们也是一个压力，但我也不认为这是压力，反而是一种前进的动力，可以从这个过程中学到更多的经验。

孟杨：为了达到今年的目标，近期两岸咖啡会有哪些具体的实施进展？

金梅央：首先是人才的引进，目前我们的核心团队有 100 多人，我们本身也有培训学校，进行职业标准的培训，另外我们还扩展到联合办学，目前联合办学的合作的大学和职高就有 10 多家。其次是在管理上的提升，我们将进行一套 ERP 系统，包括，财务，监控，物流等等。在市场方面，今年主攻渤海湾一代的市场，中心设在天津。

孟杨：作为女创业者，你是榜样之一，给女性创业者一些建议吧，关于如何在做事业的同时，还保持女性的优雅美丽？

金梅央：少休息半个小时，把自己变得更美。这个世上没有丑女人，只有懒女人。提早半小时起床，整理自己，把自己的状态调节好。不能说漂亮，最起码要干净，得体。每一个女人都可以做到这样。另外要注意劳逸结合，做事业和做女人并不矛盾。做企业并不是一个人为中心，要柔软的运用身边的专业团队，多一点时间沉淀于自己的管理上面的漏失，和自己不足之处的检讨。如果连打扮自己的半小时时间都没有，我觉得做得并不好。

孟杨：最后给我们的读者和听众送句话吧，关于如何带队？

金梅央：发挥长处，包容短处，要有心胸的带队。最后非常感谢《孟杨投资访谈》TIC 的交流平台，希望于大家一起学习一起成长。

两岸咖啡大事记		
事　件	时　间	备　注
上岛咖啡进入中国	1997 年	之前中国有悠久茶文化
金梅央涉足咖啡西餐行业	1998 年	
杭州上岛 改名“两岸咖啡”	2003 年	
“两岸咖啡”广州、上海、杭州开店	2003 年	三家均为旗舰店，杭州涌金店为全国总店
全国开张 350 家分店	2007 年 10 月	直营店 123 家，加盟店 227 家 浙江省分布有 106 家分店
获 3000 万美金投资	2008 年 4 月	获得高盛/华生资本联合投资 3000 万美金
《孟杨投资访谈》		Ourzb.com　红鼎创投

备注：《孟杨投资访谈》TIC 由中国民间资本网出品，转载请勿删改并注明出处。

本次访谈特别鸣谢　**红鼎创投**

联系电话：0571-28938600-8009

预约访谈邮箱：mengyang1497@163.com

本访谈随文稿同步发行有声稿，每月两期，每期 30 分钟。

下期人物：易观国际总裁　于扬

《孟杨投资访谈》Taka Investment Consultant /TIC

《孟杨投资访谈》TIC 是一档轻松投资访谈栏目。以人为本，以投资为纲，独立成体。注重投资实体投资个性和特点，项目经营管理经验挖掘。

TIC 宗旨：切实解决中小企业融资难！合作发行单位：中国民间资本网、第一财经、中国商业电讯、《民间资本家》电子期刊、互联网实验室、浙江交通频率、《浙商》杂志、娱乐基地、投资联盟等。

创业顾问、投资参考 ！TIC