

东来顺

东来顺起源于北京,创建于1903年,从享誉京城的清真餐饮老字号到国人家喻户晓的餐饮品牌,已成为北方火锅文化的代表。东来顺在继承发扬中华传统文化精华的基础上不断创新,汇集了“爆、烤、炒、涮”四大系列百余品种的美味佳肴,其中以东来顺涮羊肉最具特色,并形成了风味涮肉的八大特点,即“选料精、刀工美、调料香、火锅旺、底汤鲜、糖蒜脆、配料细、辅料全”。

2003年北京东来顺集团有限责任公司正式成立,2004年进入北京首都旅游集团成为旗下企业。2008年“东来顺涮羊肉制作技艺”被收录《国家级非物质文化遗产名录》,2014年东来顺品牌被中国商联合会及中华老字号工作委员会认定为“中华老字号清真第一涮”。经营管理方面,东来顺荣获“中国特许经营连锁百强”“中国餐饮百强企业”等大小殊荣百余项。

东来顺集团立足清真餐饮主业,以传承坚守百年老字号品牌为发展核心,严格遵守清真政策,本着提供“天然、安全、健康的绿色食品”为理念,始终倡导“服务大众、品质至上、传承创新”。其业务范围涵盖餐饮连锁发展、清真食品销售、肉类生产加工和物流服务等业务,企业经济效益和社会效益取得了长足发展。现餐饮连锁门店总数178家,其中直营门店40家,覆盖北京、上海、青岛、武汉、海口、长春、郑州、昆明;特许加盟店达138家,覆盖中国大陆79个城市及北美、港澳地区。

货叫人点首自来

东来顺好吃的秘密

谋生拉黄土 创业排子车

东来顺是北京一家有118年历史的清真老字号,创始人叫丁德山,字子清,小名叫大清,老家是河北沧州。他十八九岁的时候,逃荒到北京。

那时候北京城都烧煤球,要用黄土做粘合剂,丁德山一开始就是往城里拉黄土的苦力。过去往家里送黄土,或者往煤铺送黄土,都是按车来记账,好多人都往拉黄土的过程中投机取巧,也就是用两块木板把车架空再装土,里面有好多的空档。丁德山身大力不亏,不在这上面动脑筋,每车土都装得满满当当。

所以后来北京城里一说“大清”的黄土特别受欢迎。丁德山觉得,要想让人家喜欢自己,没有别的,就靠一把子力气,不骗人,诚信。

当时北京人买东西,尤其是城里买东西不是很方便,都是赶庙会。庙会也比较分散,各个庙会卖的东西也各有侧重。1903年《辛丑条约》签订之后,满清政府准备把东安门大街两边的小商贩都集中到荒废了的神机营练兵场。所以东安市场成立之后,它就等于在城里有了一座全天候不停业的经营场所。经营的东西也比较丰富,除了日用百货、服装鞋帽,从天津港口来的洋货也在这里销售。那时候满清已经没落了,好多八旗子弟坐吃山空,家里面的名人字画、文玩也拿到这来卖。那时候有一句话叫做“逛东安市场”。到这来不光是买东西,到这里一天不出去,都有你可逛的东西,总有一款适合你,生意特别好。

老掌柜拉黄土经常路过这,一瞧这

个场面这么热闹,就想在这摆个摊肯定不会亏本。他就把几年的积蓄都拿出来,买了桌椅板凳,把自己拉黄土的板车,那叫做“排子车”,给粉饰一新,弄一块蓝布,用白漆写上“丁记粥摊”。卖什么?最简单就是贴饼子熬粥,还有一个叫扒糕,是荞麦面扒糕,就像凉粉似的,把荞麦面在开水锅里熬成稀状,然后盛到盆里面让它冷却定成坨,吃的时候用小刀给片成柳叶片,然后切点胡萝卜丝,拌着酱菜汁,也是一种小吃,挺受欢迎的。

和他搭伙做买卖的,有一个叫马龙,官称马六巴,这是回民的称呼,就是马六爷意思。他有一手绝活,就是择羊肚子做白汤杂碎。过去老话说杂碎不上席,但是经过马六巴的手以后把它做成白汤杂碎,那个汤煮出来跟奶那么白,特别受欢迎。

生意好了以后,就雇了抻面的师傅,姓张,叫张谱堂。他一米八几的大个,抻起面来动作潇洒,活活也特别多,抻好的面团不是直接就扔到锅里,还有很多花样:比如像张飞驸马、苏秦背剑等,就是各种各样的面条往锅里输送的手法。而且最后面条都能一根一根散开,所以生意就越来越好。

当时丁德山父亲已经去世了,就把老母亲给接过来了,一是让她看看现在的买卖,二是一块儿商量商量把粥摊扩大,并且起个正式的字号。老母亲来了以后,看了看,语重心长地说:“咱们是从东直门外来到这儿的,现在买卖虽然小,可是生意做得挺好。咱们但求这买卖能顺顺当当的,就起名叫‘东来顺粥棚’吧!”这就是老字号“东来顺饭庄”字号的最初起源。

就这么一个很朴素的名字,传承一个多世纪了。

顾客报恩找地 翰林欣然题匾

人叫人千声不语,货叫人点首自来——东来顺经久不衰且逐渐壮大,和丁德山经商过程中处处以诚信赢取顾客是分不开的。

当时东安市场的前身是神机营的练兵场,有一个看场子的太监叫做魏延。他经常到丁记粥摊来吃杂面,有一回吃完杂面站起身就走了,把装有进宫腰牌的腰包落下了——这个丢是要杀头的。掌柜的看他满头大汗地跑回来,就问魏公公:“您是不

●口述:陈立新 东来顺涮羊肉非遗技术第四代传承人

●策划采访:李涛

整理:扶峰



王府井东安市场门口。



东来顺改名为民族饭庄。



非遗牌匾。



上世纪80年代就餐场面。



传统手切鲜羊肉 技艺。

是找这个呢?”把那个包拿出来,他一看是他的包,东西都在。魏延免了杀头之罪,掏出银子就要赏,掌柜说拾起客人丢的物件,保管好等人来取,这是理所当然,举手之劳,不值当赏。魏延说这不是一般的事,你救我一条命,一定要赏。丁德山推辞不过,就说你一定要赏的话,先记着,将来我要用得着的话,肯定张嘴。

没想到这一句话还真应验了。辛亥革命以后,1912年2月29日,袁世凯策划了北京兵变。乱兵把王府井抢劫一空,一把火把东安市场给烧了,东来顺的粥摊也给烧没了。掌柜的就联络那些商家找地面上据理力争,想讨个说法,还想再在原地继续重新开业。当时就找到了魏延,虽然满清政府已经倒台,但那时候他们说话还管用,帮他批了一块比原来还大的地盖了三间瓦房。没有过多长时间,东来顺就正常开业了。魏延从宫里请了位翰林,是当时的书法家,给他写了“东来顺羊肉馆”的牌匾。

挖角郑师傅 传承四代人

有了自己的营业场所,有了自己的招牌,丁德山开始慢慢地把涮肉引到东来顺。他开店有一个信条,叫文无第一,武无第二。也就是说,我要卖什么东西,必须得是出类拔萃的,必须得是拔尖的,就是说不能让人比下去。

其实在有东来顺之前,北京正阳楼饭庄的涮羊肉很早就已经名声在外了。正阳楼饭庄有一个切肉师傅刀功特别好,切出那个肉片来,一个叫做精薄如纸,再一个排列整齐,特别招人喜欢。掌柜的决定去拜访郑师傅,到那一瞧就巧了!

这个郑师傅老家是山西的,也卖过苦力,也拉过黄土,和掌柜的有一面之缘。掌柜的一瞧认识,说哥哥这也开了一个羊肉馆,你有这个手艺到我那去帮忙吧。郑师傅说,凭咱们的交情没有问题,想去,但是去不了,为什么?过去要手艺的都讲究预支工资,跟柜上使钱。郑师傅预支了半年工资——几十袋小米来安顿家人,他在这一个月挣七袋小米。丁德山就帮他小米还了,同时以一个月12袋小米的高薪把他挖到东来顺。

但是丁德山知道,人往高处走,天下没有不散的筵席,郑师傅不可能永远在东来顺,所以就培养自己的子弟兵。那时候收徒弟,还得有人担保,不能有恶习,偷奸耍滑,手脚不干净,那肯定不能收。同时,这个小徒弟三年零一节是不挣工资的,只管吃管住。小徒弟要想学这个,必须得舍得下力气,多出点,多赢得师傅的好评,伺候师傅那是理所当然的,再一个零活杂活抢着干。

郑师傅是第一代,后面他再往后有王德福王师傅,还有李茂师傅,到第三代就是陈立新的师傅何凤清。何凤清师傅上世纪60年代参加过全国大比武,接受过毛主席的亲切接见。

1971年,陈立新初中毕业,正赶上北京城里的商业战线要整顿一批,补充一批,就被招进了东来顺。上岗前培训就用了一个月,同时挺幸运地分给技术高超、特别正派的何凤清师傅学徒。

有一次,特别和蔼可亲的何凤清师傅看到陈立新和师哥切的羊肉,脸一下就沉下来了:“我是这么教你的吗?”陈立新连忙解释说看排队的人多,心里有点急,切的有点糙。“有点糙?一个是薄厚不均,一个是高低不平。你说客人排队,为什么排队等?就因为咱们切的肉片与众不同,要都像你这么切,还有人来排队吗?”

陈立新觉得自己挺幸运的,一个是进了一个好企业,再一个赶上这么一个好师傅,

傅,不光是教手艺,也教做人的道理。现在他自己也当师傅了,他也经常跟徒弟说:我们是东来顺品牌的受益者,一提东来顺就觉得很自豪。你们将来也得带徒弟,将来还能拍着胸脯自豪地说我是东来顺人,那就证明你没有白过,要不然你既对不起前人又对不起后来者。

内蒙古赶羊 东直门育肥

用什么羊好吃没膻味?羯羊。羊肉好大部分膻味来自于性激素,而羯羊就是刚刚断奶的就做了节育手术公羊。特别是锡林格勒盟的羊,那地方早晚温差大,这个羊越冬,要御寒,它得攒脂肪,增加热量,吃草吃料就挑剔。所以这个肉就肥中有瘦,瘦中有肥,就肥而不腻,瘦而不柴。这羊身上也不是全都做涮羊肉,就五个部位:上脑、黄瓜条、大三岔、小三岔、磨裆,一共这么五个部位,只占羊净肉的40%。

那时候整群的羊从草原一路赶到北京来,这一路上鞍马劳顿的,羊就掉膘。东来顺那时在东直门外有30亩菜园子,东来顺饭馆原来从粥摊开始,所有的粮食、蔬菜都是自产的。收羊的时候,这个菜园子正闲着,所以只要是身量好的羯羊就行,没膘没有关系,就拉到东直门外,喂精饲料育肥,过个十天半个月就又恢复原状了。羊的膘型因为收的时候不好,价钱可以压得很低。经过育肥以后,一个是肉长起来好用了,同时涮羊肉就用那五个部位,先挑好的留下来,其余的肉还可以卖给羊肉馆还能挣钱,这一收一卖,中间就产生了很多的利润。

“当时我们好多人都哭了。”陈立新说,作为非遗传承人,眼看着自己的劳动成果付诸东流特别心疼。可是,钱能挣回来,经济损失能承受,百年老字号信誉损失谁也承担不起。在这一点上,东来顺从来不敢打马虎眼。

东来顺其实走过弯路,那是在公私合营的时候。合营前东来顺进的羊要二十六七斤一只的,合营后一度用五十多斤的;之前一个师傅一天切三四十斤肉片,合营后搞劳动竞赛,一天切七八十斤……消费者有意见,这事都反映到了中央。政府就派了一个工作组到东来顺来调查是什么原因造成的?发现一方面是职工队伍不稳定,一方面是进货渠道不固定。后来就由政府出面稳定职工队伍;再一个实行特供,进货的渠道上由国家给把关。

东门外取冰 堂子胡同冻肉

涮羊肉讲究一涮就熟,那肉片切得特别厚,那不叫涮羊肉了,那成炖羊肉了,所以刀功一定要特别好。而且还要讲究外形,鲜羊,刚宰的羊肉软,不听话,按在那个案子上来回晃,不容易控制外形。可以用什么来改进?就是压冰。那时候没有制冷设备,只有“土冰箱”,就一个大木箱子,里面包上铁皮。东直门那孔洞子河,数九寒天的时候冰冻三尺,专门有人从河里面把冰砸成一米见方的冰块,拉到东直门的冰窖,以备来年暑期使用。东来顺把自家拉磨的骡子上车去拉冰,把冰拉回来以后给砸成核桃大小的块,铺一层冰,垫一层荷叶,码上羊肉;再盖上一层冰,然后再再铺上羊肉……如是把第二天要卖的几百斤肉全都给压到冰箱里。还有就是一到滴水成冰的季节,东来顺在堂子胡同有一个作坊,就是放杂货的大院子,在那个院子里头搭上席棚,小徒弟就在那挑水,一瓢一瓢的往上泼,冻一层再泼一层,冻一层再泼一层,形成一个天然的冰窖,这样就把选好的肉都挂在里面,第二天就能切肉了。

压冰开始就是为了切出肉片有外形。现在想起来,那就是对涮羊肉的巨大贡献,因为能排酸。因为所有的动物体内都有一种毒素叫去甲肾上腺素,宰杀的时候毒素来不及挥发,通过压冰,羊肉遇冷收缩,所以把体内残存一些多余的水分挤压出来,同时体内残存的毒素也就排出来了;同时冰冻过程中纤维发生断裂,口感更嫩了。

遇天灾水淹库房 为信誉泪毁肉蒜

2012年北京7·21大雨,给东来顺

造成了巨大的损失。

当时东来顺的库房在朝阳区平房那个地方,由于公路改造把下水道给堵了,雨水没处泄全流到库房的院子里。当时院子里水深达一米六,而那个库房站台是一米三,就把冷库站台给没过去了,从门缝就进了冷库了;同时,由于大雨导致断电,冷库停电不能运转,已经冻硬的羊肉也化软了。

好几十吨的羊肉,东来顺的管理层领导想都没想,就说了这肉被水淹过,有食品安全风险,坚决不能用了。成就一个老字号不容易,要毁掉却太容易了。那些肉全都拉到垃圾处理厂就做无害化处理了。

当时被淹的还有东来顺八大特点之一的糖蒜。东来顺的糖蒜到现在还是按照传统加工工艺一直在坚持自己做。20斤蒜加上10斤糖,坛装发酵100天上市的。洪水是7月21日来的,那批大蒜是5月20日开始做的,都经过两个月了,马上就能上市了。但是洪水导致坛子漂浮碰撞开裂渗水,公司也是把所有经过水的、破漏的坛子里的糖蒜都当垃圾销毁。

“当时我们好多人都哭了。”陈立新说,作为非遗传承人,眼看着自己的劳动成果付诸东流特别心疼。可是,钱能挣回来,经济损失能承受,百年老字号信誉损失谁也承担不起。在这一点上,东来顺从来不敢打马虎眼。

东来顺其实走过弯路,那是在公私合营的时候。合营前东来顺进的羊要二十六七斤一只的,合营后一度用五十多斤的;之前一个师傅一天切三四十斤肉片,合营后搞劳动竞赛,一天切七八十斤……消费者有意见,这事都反映到了中央。政府就派了一个工作组到东来顺来调查是什么原因造成的?发现一方面是职工队伍不稳定,一方面是进货渠道不固定。后来就由政府出面稳定职工队伍;再一个实行特供,进货的渠道上由国家给把关。

厨师当有孝心 待客定要热忱

过去东来顺有一些老堂训,就能到东来顺站一站的,那是缘分人;能到东来顺坐一坐的,那是看得起咱们的人;能在咱家吃饭的,那是照顾咱们的人;不管南来北往的,都是咱们衣食父母人。

东来顺人始终认为,要是连衣食父母都伺候不好,你的招牌是金打的银铸的,也得早晚歇摊。所以原来东来顺选厨子有一条标准,就是这个厨师要有孝心,是个孝子;对待顾客就像孝敬自己父母那样,才能全身心的投入,才能不偷奸耍滑,不投机取巧,不以次充好。老掌柜丁德山挑人也好,请人也好,都是本着这个原则。

传承到今天,东来顺经营理念通俗来说就是对消费者热忱,拿客人当回事。要拿顾客当回事,你自己就不能不当回事,就要把职工队伍也当回事,这样他们的感情、热情不折不扣都奉献给消费者了,企业就省事了。为了让员工对消费者热忱,就要让员工觉得自己能岗位成才,看得见希望,才能真诚地、真正地把客人当成对自己安身立命都有帮助的衣食父母,这样他们才能全身心的投入,成长22版)

统 筹:郭 敏 王廷芳 孟渤钧
新媒体:王欣童
支 持:李梦洁 李思聪

