

本报记者 陈曦 俞任飞 文/摄

操作台上的日本进口厨具,码得整整齐齐、成摞未开封的单价超过200元的高脚玻璃杯,价值几十万元的啤酒精酿设备……几个小时之后,这些上海餐饮设备回收商刘修虎抖音里在秀的高端设备,被他一股脑儿地塞进上海宝山区外环高速旁的仓库里,待价而沽。

投身餐饮设备回收才满一年,但这两个月,刘修虎的生意,火过了不少网红餐厅。光五一小长假,他连着几个通宵拆了6家店,发了3车货。最多一天,他领着伙计“砸”了6家店的招牌。

刘修虎是从三月份开始忙碌起来的。那时,杭州的餐饮设备回收商王文俊还没从安徽老家回来。但王文俊人还在老家,就有商家前来咨询,在他的微信好友申请里,连翻好几页,都是没来得及添加的“新朋友”。

既闻“旧人哭”,也见“新人笑”。

疫情后的餐饮业兴衰,都记录在这群餐饮设备回收商的账单里。

## 终结者

他们出现在哪里

就意味着那里的餐馆关门了

刘修虎们的工作,在餐饮业被称为“终结者”——他们出现在哪里,就意味着那里的餐馆关张了。

今年4月底,他接了一笔大单。客户是上海一家开张没多久的五星级酒店,光拆除就花掉半个月时间。

八九个摞成一沓的酒店椅占据了小半间房,近两米铝合金包边的厚重台板排成了几道长龙,整箱整箱全新的餐具,让临时堆放的宴会厅,看上去更像是个酒店用品市场。

“正宗加厚的304不锈钢桶堆得和小山一样。”刘修虎至今还记得那壮观场面。那些没法处理的大批床垫、皮沙发、实木卡座和几十个TOTO牌马桶,最后多数被外地的中小旅店买走了。

从星级酒店到街角小馆,全面复工复产以后,刘修虎生意不断。他大概算了下,大大小小的店拆了逾百家。最近一单是一家上海知名的连锁餐饮品牌——这已是半年内他回收的该品牌第二家了。

6月前,尽管一直在努力出货,刘修虎千余平方米的仓库还是近乎爆满。反正货源不愁,刘修虎定了规矩,“超过两年以上的店基本不收。”

满仓,似乎成了餐饮回收商家的常态。

## 断舍离

投资1000多万元的饭店

忍痛22万元出手

在杭州萧山新农都市场家具城2楼,同为“终结者”的王文俊,接手的二手餐厨具,也摆满近400平方米的店面,堆起来的烤箱和餐饮柜,都快顶到了天花板,而距离店面3公里外,上千平方米的仓库也被占满。

“今年关店的多,开店的少,不少东西都积压在仓库了。”王文俊得出结论——今年,他拆除了近150家餐馆。

撑不下去的店铺依然在继续。

6月底,王文俊去杭州市萧山区一家饭店谈回收,“这家店投资了1000多万元,装修占了6成,全是仿古风格,一个木台买回来都4万多元。”一番惊叹后,王文俊还是按照行情,给出13万元的报价——还不到原来的1%。

老板不死心,又先后找来10多家回收公司估价,但价格都不理想。

连着几个通宵拆了6家店,发了3车货  
他们的生意折射出疫情后餐饮业的兴衰

# 餐饮设备回收商

既闻“旧人哭”,也见“新人笑”



有客户从刘修虎这里准备拉走的二手货。

最后在王文俊的撮合下,他的一名客户最终以22万元打包价盘下店面。

王文俊从不主动揽生意,“贸然去店里问,肯定要被骂的。”他知道,对餐饮老板来说,卖设备就像是送走自家孩子,“都是花了心血的,不到万不得已,谁乐意这样贱卖呢?”

不久前,王文俊就亲眼见过,两夫妻在回收现场吵得不可开交。妻子哭闹着不肯让人把东西搬走,最后实在没辙,“男的背起老婆回家,锁上门咬牙回来和我们说,卖了……”

见多了动辄赔上数百万元的餐饮老板,他很理解这些一瞬间的崩溃。

但王文俊说,一场及时的“断舍离”,远比藕断丝连来得划算。

## 重灾区

奶茶店、火锅店占50%

平均开业不到半年

“‘00后’老板跨界做奶茶,3个月亏了70万。”刘修虎的抖音号里,多是这样的标题。他爱用几组简单的数字,快速点出重点。

刘修虎见过装修就投入400多万元的老板,站在一地狼藉的大厅满脸无奈;也见过亏到不敢面对的菜鸟小白,最后还得父母出面收拾残局。

刘修虎的客户,不少都是刚闯进餐饮圈的小白。他们可能都没怎么想过如何盈利,往往就头脑一热,砸了钱。前文提到的开奶茶店的小伙,就曾和刘修虎透露,他从视频软件上刷到加盟广告,到飞去现场缴款投资,前后也不过考虑了几个小时。

“基本上是开10家,9家倒闭。”在他看来,很多小年轻根本没经验,不会选厨师、挑地段,相互之间还容易闹矛盾。

从去年到现在,刘修虎亲手拆除的几百家店铺中,奶茶店和火锅店占比过半,平均开业时间大多不到半年。

刘修虎说,很多人以为火锅店好做,不需要请大厨,只需备好火锅底料,找几个小工洗菜、摆盘就可以了,觉得“一学就会,一干就赚”,结果却是“一看就会,一干就废”。今年1月份,刘修虎和同伴9天里看了7家火锅店。这群回收商暗中戏称,其中4家提前预订“结业证”。

## 新机遇

有人乘机升级改造

有人选择二手逢低进场

有人黯然离场,就有人乘机入场。

三月份以来,全国共新增近65万家餐饮企业,尤其是四五两个月,新增数连着突破20万家。

两周前,刘修虎去拆一家小火锅店。出发前,就有连云港的商户得知了消息,连夜赶着要来抢货,准备盘回去马上开业。

王文俊有一家专门售卖二手货的仓库。相比往年,今年二手厨具的生意明显要好得多。“眼下人们投资都比较谨慎,抱着能省则省的心态。”

在许多商家的断尾求生中,叮咚买菜显得特立独行。因为疫情,蔬菜生鲜配送的需求迅速增长,叮咚买菜计划将各个门店升级改造成冷库,存放生鲜,因此淘汰了一大批冰柜。这也让王文俊看到了商机。7月1日一大早,王文俊就带队,往杭州叮咚买菜的拱墅区门店抢货——足足38台二手冰柜。

随着疫情的缓解,街头巷尾重燃烟火气,餐饮业呈现出明显的复苏回暖迹象。

“疫情导致餐饮行业损失惨重,但长期向好的趋势没有改变”,8年来,王文俊已不记得迎来送往了多少家餐馆,但他却真实感受到了餐饮业的不断壮大。

国家统计局数据显示,2019年,我国餐饮收入规模达4.67万亿元。以1978年为基点,突破第一个万亿历时28年;从3万亿到4万亿,只用了3年,且仍在以10%左右的速度递增。

飞速发展的餐饮业仍在吸引众多创业者入场,王文俊虽然收了不少设备,但基本不愁卖。

在他看来,每年都有大量的餐厅关门,然后再开张,这是行业内必然的新陈代谢。“并不是一次开店生意不好,就不做了,我有很多老客户亏了仍会选择重新干。”王文俊说。

据中国饭店协会调研数据,调研中有49%的餐企表示行业可在疫情结束后3个月恢复,有46%的餐企表示行业可在疫情结束后6个月恢复,仅有5%的餐企比较悲观,表示疫情结束后1年行业方可恢复。

疫情之后,不少餐饮店借着短视频、外卖的新风口,逐渐走出泥淖。迎来送往、荣枯之间,餐饮店的下一个春天终将到来。