

天津大吉利企业管理集团有限公司董事长王栋

# “五年奖车八年助房”宠员工 诚信是最好的“底料”



王栋 诚实守信道德模范

从绿茵场的追风健将,到商海中的诚信掌舵人,1985年出生的王栋,用“诚信”经营事业,也收获了“诚信”的硕果。王栋曾是身披战袍、以汗水浇灌事业的国家级运动健将,退役后转身创业,将规则与担当,化作大吉利集团“不卖隔夜肉”的铁律,更化作对员工“五年奖车、八年助房”的承诺。如今,他不断反哺家乡、深耕体育公益事业,在实业与善意之间,走出了一条“责任企业家”的温暖之路,把诚信与热爱,写进了每一份承诺里。



扫二维码  
探寻“诚信答卷”

## 道德模范说道德

道德模范说道德:人心都是肉长的,做企业、做人、做事都要真诚实在、讲究诚信。我做的是餐饮和服务行业,每天就是跟普通老百姓打交道,日常做事发自内心的、不博名声,力所能及为普通人提供帮助,就是做有道德的事,人也是有道德的人。

——王栋

## 从绿茵场到开火锅店 诚信是不二法宝

运动员与火锅店,好像风马牛不相及,但王栋用诚信将二者连接起来。“踢了十几年球,突然要脱下战袍,心里既迷茫又不甘,但我知道必须要转型了。”谈及当年的决定,前国家级运动健将、大吉利潮汕牛肉火锅品牌创始人王栋,语气中仍旧有几分不舍。他从6岁开始踢球,最美好的青春时光都是在绿茵场上度过,突然选择放下需要很大的决心。

从王栋的口中得知,年龄以及外部环境变化,逼着当年的自己不得不重新规划人生。因为当年效力的球队在深圳,日常饮食中接触的潮汕牛



肉火锅,首先从味蕾上征服了他。作为天津孩子的王栋,也是第一次知道了牛肉火锅,让他在迷茫中找到了新的方向——跨行业转型,就做牛肉火锅店。

转型从不是一蹴而就的事,为了摸清市场、夯实基础,王栋在退役前就已悄悄布局。作为运动员,他有更多机会与其他球队球员相聚,那时候他就经常带着朋友们走进潮汕牛肉火锅店,让北方球员品尝、感受,悄悄收集大家对这种南方特色火锅的口味接受度。“每次大家都给好评,这就让我更加坚定了转型的信心。”王栋说一次次的体验、一句句的反馈,为他后续的创业埋下了伏笔。

餐饮业也被称为“勤行”,要求人勤劳、能吃苦,真正的考验从王栋学习技术就开始了。为了掌握潮汕牛肉火锅的核心技艺,退役后的王栋以普通学徒的身份,来到汕头一家老字号牛肉火锅店,开启了近半年的学徒“苦修”。“南方夏天的酷热,是很多人都忍受不了的,我们学徒的宿舍,就是顶楼的板房,里面还没有空调,夏天的时候屋里闷热得待不住人。”王栋说自己就是在这样的环境中学习了半年。学习判断肉质新鲜度,分割牛肉、手工切肉,这些都成了他的日常。也正是这段经历,让他了解到这看似简单的潮汕牛肉火锅,背后藏着极高的技术门槛,熟练工的培养周期长达两年,每一个细节都需要时间和耐心去打磨。

除了技术上的挑战,身份的转变更是一道心理难关。作为赛场上受人追捧的知名球员,转型初期,他就是火锅店后厨里的一名杂工,端盘、搬货、打扫卫生都是他的工作。“最开始的时候被前来用餐的球迷认出来,我都告诉人家认错人了。”火锅店的忙碌,以及师傅们每日勤恳打牛肉丸的日常,让王栋逐渐沉下了心,“无论曾经是什么身份,靠双手努力开创的事业,都值得被尊重。”从国家级运动健将到餐饮从业者,王栋用半年完成了心理和身份的转变。

“作为运动员,只有刻苦训练,才能有成果,这就要求每日的训练做到诚心诚意,对自己、对教练都要做到诚

信。”王栋说,真正到了餐饮创业的时候才发现,不投机取巧、不偷工减料、诚信经营才是一家店的生存之道,所以在2014年开店之初,就确定了“不卖隔夜肉”这条经营理念,并一直坚持了十二年。

## 送出100多辆车 帮员工在天津安家

除了在经营上坚守了十几年的“不卖隔夜肉”承诺之外,其实王栋对员工更实在,许下的承诺也全部兑现,而这份诚信,也为企业赢得了员工的真心回报。“我当运动员的时候,曾经遭遇过欠薪,知道一份薪水对员工本人及整个家庭的影响,所以创业之初我就告诉员工不会欠薪,而且还承诺只要在大吉利连续干满5年,直接奖励一辆崭新汽车,连续干满8年,还能获得助房款,我想让跟着我干的兄弟姐妹们,不仅能收获高薪水,还能在天津立业安家。”

王栋说的不是口号,是真金白银的兑现。截至目前,公司已经送出超100辆汽车,让上百位员工实现了“开车上下班”。工作满8年,启动“助房奖金”计划,这不是一次性给笔钱就完事,而是每月多发一笔工资,员工可以用这笔钱还房贷、交房租,没买房的同事也能自由支配,存钱、改善生活都行。

东北姑娘张欣宇,2015年来到天津,“我那时候正好18岁,走到了南开大吉利潮汕火锅店外,店里正好招服务员,我就进店去问了。”没想到这一问,就从此留了下来。都说餐饮行业流动性大,可在张欣宇看来,只有干得不开心了才会走。“我那时候年龄小,没有人欺负我,后来还有机会参加培训进行提升,我觉得店就像家一样,现在我已经调到了其他店做管理工作,但这种归属感一直伴随左右。工作第5年的时候,我获得了一辆车,到了第8年,又获得了助房款。”张欣宇说,因为这份工作她先是留在了天津,现在又在天津找到了爱人,已经把根扎了下来。

王栋告诉记者,他的很多员工都来自外地,刚来的时候做过工地小工、



王栋接受本报记者采访

外卖小哥等工作,他们从基层服务员做起,不少人已经成为了店长和公司高管。到目前为止,已经有二三十位工作10年以上的老员工,靠公司的福利和自己努力,在天津买了房、成了家,孩子也在天津上学,真正从“异乡人”变成了“新天津人”。

## 不搞花架子 有钱了就想给家乡出把力

“1994年,我第一次去看泰达足球队的比赛,那种现场的热血与感动,让我真切爱上了足球。”所以,创业成功后的王栋,没有忘记自己热爱的体育事业。2021年,旗下体教大健康板块与北辰区教育局签署“校园足球公益活动”协议,承诺每年为北辰区校园足球提供不低于100万元的资金支持,并配齐基层教练员人选。同年,他投入百万元在和平米区打造“大吉利体育夜市”,为市民提供全新且免费的健身休闲场所。2023年,天津津门虎足球俱乐部陷入困境时,王栋毫不犹豫地决定赞助支持,至今已是连续第三年。

“有一次去社区慰问,一个小女孩特意给我写了一封信。孩子在信里细说着收到米面粮油、过冬棉衣后的感动,我是个不善于表达的人,但这个孩子的真诚和朴实打动了我。”王栋说,这封朴实的信,成了他坚持走慈善路最暖心的动力。在2023年初,发起“汇聚暖心能量 运动凝聚你我”爱心帮扶活动,为环卫工子女家庭、外来务工子女家庭及部分生活困难青少年家庭,无偿捐赠运动防寒服、米面油等慰问品。现在,依靠餐饮和运动装备板块的资源优势,到社区捐助米面粮油、四季衣物已经成为常态。

如今的王栋,还是那个实在的天津汉子,他说自己没有惊天动地的本事,无非是守住了“诚信”两个字——对顾客,不卖隔夜肉,对得起每一份信任;对员工,不打白条,兑现每一句承诺;对家乡,不搞花架子,尽己所能出一份力。往后的日子,他还会带着这份真诚,继续走下去,把温暖传递给更多人。

文/摄影记者 徐燕 史嵩