

## 德国侨商郑爱珍：

## “中国胃”中国心

本报记者 李嘉宝

## 商界传奇

初见郑爱珍，是在2018年深秋时节的北京。彼时，她作为德国侨领代表，正在北京大学参加由中国侨联主办的2018海外侨领中国国情研修班的学习。“通过这几天的学习，我对国内经济社会的发展有了进一步的了解。之后我们还会到云南实地学习考察。”郑爱珍兴致勃勃地向本报记者谈起学习感悟，言语间难掩兴奋。

笑容亲切，开朗健谈，是郑爱珍留给记者的第一印象。在之后的交流中，她侃侃而谈，分享了自己在餐饮业30多年的创业故事。如今的郑爱珍，是德国稻香坊连锁餐饮集团的董事长，同时担任德国华侨华人联合会副主席。从奥地利维也纳到德国法兰克福，从第一家店到成立连锁餐饮集团，“把中餐做得更好”是她一直坚守的理念。



图为2018年5月16日，在德国哈瑙市“稻香坊”连锁餐厅的店庆活动中，郑爱珍（左三）向格林童话教育基金等其他慈善基金进行捐赠活动。（照片由郑爱珍本人提供）

## 为中餐正名

1986年，22岁的郑爱珍离开家乡浙江，来到奥地利维也纳求学。作为“侨二代”，郑爱珍很快融入了在异乡的新生活。来到奥地利的第一年，她就掌握了德语，能够与当地人自如交流。

“受我妈妈的影响，我非常喜欢美食，对吃很讲究。”郑爱珍笑着说。离家在外，家乡的美味让郑爱珍始终难以割舍。

1988年，尚未毕业的郑爱珍偶然发现了一幢独栋的房子，花园环绕，环境优美。年轻的郑爱珍敏锐地感觉到，这里很适合开一家高档中餐馆。说干就干，郑爱珍找到几位好朋友一起凑钱，把餐厅办起来了，迈出了创业路上的第一步。

很快，郑爱珍在奥地利开了三家中餐馆。“前两家餐厅是浙江菜系，名字分别是‘汉宫’、‘长城’，带有中国传统文化特色。”郑爱珍介绍说，“第三家餐厅开在使馆区，就起了英文名‘Palazzo’，即宫殿的意思。我聘请了北京厨师掌勺，在装修上也花了很多心思。我聘请了专业设计师装潢店面，用花岗石装饰外墙，色调简洁雅致，使它更贴近所在地顾客的需求。”

1993年，跟随家人的脚步，郑爱珍把事业转向德国。三家带有浓浓中国味儿的餐厅——“楼外楼”、“汉宫”、“莲花楼”亮相德国。“从奥地利到德国，做高档中餐是我一直坚持的理念。”郑爱珍说。

从白手起家到步入正轨，郑爱珍似乎一直顺风顺水。其实，她也遭遇过许多大大小小的挫折。“刚到德国时，办理营业执照，适应当地民情都花了不少功夫。2001年后的几年间，我还经历了投资失败，店面都卖了出去，一切都要从头再来。”再谈当年，郑爱珍的神情格外淡然，“就算天塌下来，我还是能笑起来，这就是我的性格。”

2008年8月8日，北京奥运会开幕当天，郑爱珍的中餐厅在法兰克福重新开张，她的许多老顾客都前来捧场。随着事业的再次起步，郑爱珍对中餐有了更多的思考，她说，“赚钱不是我的唯一目的，我要把中餐做得更好，改变人们对它的一些误解和成见。”

随后，郑爱珍接连开了十几家连锁店，成立了德国稻香坊连锁餐饮集团。她把事业成功的秘诀归功于“真诚”。她说，“很多顾客来到我的店里，都有一种回家的感觉。有的顾客甚至从几十公里外来我的餐厅吃饭。”

“2019年，我将在法兰克福市中心建立起一个大型高档美食城，让中国美食在这座城市最好的地带亮相。”谈起未来规划，郑爱珍充满信心。

## 播慈善爱心

除了做好中餐，郑爱珍还在坚持做另一件事。

“2008年，每家餐厅都拿出1000欧元捐给当地的慈善基金。之后，每家餐厅的捐款数额都逐年递增1000美元。我已经坚持了10年。”郑爱珍坚定地说，“我在这里发展了自己的事业，就应该积极地回馈当地社会，为他们做一些好事。”

郑爱珍捐赠过的慈善基金种类很多。残疾人、重症患者、贫穷儿

童、难民……越来越多的人正感受着这份温暖的“中国爱心”。

郑爱珍居住的哈瑙市是法兰克福的一个卫星城，是格林兄弟的故乡，被称为“格林兄弟之城”，这里每年都会举行童话故事节的演出。为了让当地有听力障碍的儿童也能感受到童话故事搬上舞台的魅力，在一次演出中，郑爱珍专门邀请了手语老师走上舞台，与演员同步表演，为生活在“无声世界”的孩子们带来了欢笑。

“哈瑙市市长亲自出席了那场演出，孩子们纷纷用手语告诉我‘很高兴，很喜欢’，我非常感动。”郑爱珍动情地回忆。

除了积极回馈当地外，郑爱珍也热心参与国内公益事业，为同胞奉献爱心。郑爱珍的祖籍是浙江省温州市文成县。2010年5月，德国文成华侨华人联谊会成立。其宗旨之一就是发动旅德文成同胞积极参与社会活动，支持公益、慈善事业，建设故土、报效祖国。

“我会通过文成会向国内遭受自然灾害的地区捐款。对于在海外遇到困难的人，大家也会一起凑钱帮助他们渡过难关。”郑爱珍表示，“我做慈善别无他求，只是为了帮助更多的人，让自己获得内心的满足。我会一直坚持，也让我的子孙后代们一直坚持做好慈善。”

## 促中德交流

在中餐行业奋斗多年，郑爱珍不仅有“中国胃”，更有一颗“中国心”。“直到现在，我依然保留中国护

照。我已经打定主意，一辈子不换中国护照。”郑爱珍自豪地表示，“这是我的‘中国心’。”

郑爱珍对祖国的深情，也潜移默化地影响着她的孩子们。郑爱珍说，“我的三个孩子都是从一岁起就开始学中文。我们在家里一般用中文交流，他们不仅能说，还能写会认，我买了很多中文书供他们阅读。”

“中德关系一直在进步。”谈起自己在德国生活多年的亲身感受，郑爱珍感慨说，“我身边的德国朋友都很关注中国发展，喜欢中国文化。许多德国老人很喜欢我分享的中国传统养生之道。在中秋节、农历新年等中国传统节日，我们会和德国朋友一起庆祝。哈瑙市和浙江省台州市还是友好城市，经常开展各种友好交流活动。”

接待商务考察团、文化交流团、媒体访问团，开展中德文化、经贸、人才等领域的交流活动，作为德国侨领代表回国考察学习……身为德国华侨华人联合会副主席的郑爱珍，工作格外充实。“稻香坊”还曾为“中华风韵”大型经典民族舞剧《丝路花雨》、中华小姐环球大赛欧洲区总决赛等活动提供餐饮赞助，成为中外文化交流和民心相通的见证。

郑爱珍曾在北京参加过两次海外侨领研修班的学习。“每次都收获满满。”郑爱珍赞叹说，“我学习到了如何加强侨社社团的团结、如何做好品牌等实用知识，也对国情有了更加直观的了解。回到德国后，我会把学到的新知识、了解的新情况分享给身边的朋友，消除一些人对中国的误会和偏见。”

## 商机商讯

## 浙江省侨商创业瞄准“高新尖”

近日，以“创新发展、开辟未来”为主题的浙江省侨商会2019年迎春联谊会在杭州举行。据悉，2018年，浙江省侨资企业继续保持良好发展势头，侨资企业数和投资额占全省外资企业总数和外资总额的60%以上，成为推动全省改革开放和经济社会发展的重要力量。

近年来广大侨商积极响应浙江省委、省政府提出的“浙商回归”号召，创业创新，满腔热情投身家乡建设，创建了一批高新技术、战略性新兴产业和绿色产品、循环经济企业，侨资企业在经济转型中不断发展、壮大。

目前，全省11个设区市都成立了侨商会，会员企业达3500余家，总投资额580多亿美元，年总产值超400亿美元，就业人数30万人，税收40亿美元。（来源：新华网）

## 首批海外粤商会被授会徽标

近日，“开拓创新、务实诚信、包容守法、感恩共赢”的粤商精神在2019广东省贸促工作会议暨广东国际商会理事会上发布。海外粤商会徽标也同时发布，首批20家海外粤商会被授牌。

据介绍，为进一步整合海外粤商资源、打造粤商品牌，广东省贸促会在境外广东商会基础上积极推进海外粤商会工作。截至目前，海外商会总数已达20个，拥有粤籍海外会员1000余家。

在当日会议上，广东省政府副秘书长林积和广东省贸促会（广东国际商会）党组书记、会长林涛共同发布了海外粤商会徽标和粤商精神，并为首批成立的包括南非粤商会、美国粤商会、英国粤商会等在内的20家海外粤商授牌。（来源：中新网）



图为一家海外粤商会被授牌。

## 2018年百余侨领侨商赴辽考察

2018年辽宁省侨联邀请来自30多个国家和地区的100多名世界知名侨领侨商到辽宁考察，签约了28个项目，投资额近800亿元。

2018年，在辽宁省侨联的推动下，广大海内外侨胞、归侨侨眷积极参与家乡发展建设、推动中外友好合作，在为辽宁省内企业“走出去”、参与“一带一路”建设，打开“通道”、拓宽“渠道”、铺设“管道”等方面发挥了桥梁作用，协助辽宁省委组织部在英国、德国举办高层次人才引智推介会。中科院沈阳分院成立侨联，新聘专家107人，新侨联谊工作取得创新发展。（来源：中新网）

## 商论语丝

## 华商看中国发展

从改革开放到“一带一路”，中国为海外华商带来了更多崭新的机遇。如何把握这些机遇，是所有华商要思考的问题，也是我们商会努力的方向。在新的经济形势下，我们要逐步改变原有的商业模式，瞄准市场新变化，寻找新的发展点，以求在变化中立于不败之地。

——法国华人进出口商会会长黄小杰

过去，华商从外面给中国带进来资金、技术及先进的思想观念，现在，华商应把中国的文化、观念和价值推介给世界，为中国发展铺起一条文化道路。

——长青集团董事长主席张晓卿

中国是世界第二大、亚洲最大的经济体，也是世界经济增长速度最快的国家之一。长期以来，中国不仅积极参与亚洲区域经济合作，而且致力于引领合作升级。亚洲国家将受益于中国庞大的国内市场。中国未来增长动力将从投资转向消费，亚洲国家将受益于中国庞大的内需市场。

——泰大实业有限公司董事长刘锦庭

## 华商谈经营之道

我不会盲目扩张。口福倡导的精细化管理和快速扩张本身也是背道而驰的。我不祈求快速发展，而是稳健发展。

——新加坡口福集团董事长庞琳

经营公司当然要有纪律、要认真，但你也得记得，人总有不得已的时候。我追求的是公平，每一次交易，我都会为自己，也为别人考虑。当你选择对别人公平的时候，有八成机会会有好的回报。

——金士顿科技有限公司总裁杜纪川

为什么有些厂商看起来很强，但遇到危机就应声倒地？主要是因为他们没能在景气周期中不断改善或转移自身的核心竞争力，有些公司不愿意剥离非核心业务，使得其边际成本不断提高，抗风险能力也随之下滑。

——芯原股份有限公司创始人戴伟民

## 施至成：

## 他从晋江走出，乡音不改

周乾完



图为施至成（左二）早年参加菲律宾亚洲商城开业庆典。（资料图片）

在福建晋江度过童年的施至成7岁来到菲律宾，身无分文，也不知道英语或菲律宾语为何物。

全家将积蓄投入一家小杂货铺，兼卖蔬菜、干货和日用品，位于街道拐角。他帮着父母照看。不幸的是，这个全家唯一的产业在二战期间遭到毁灭性的破坏。

二战结束后，在一家鞋店当学徒

的施至成发现街上有很多人没有鞋子可穿。他看到了商机，开始出售美国军人剩余的廉价鞋，赚取了人生第一桶金。

施至成开了鞋店，很短时间将门店扩大至3家，并于1958年创建了鞋市大商场Shoe Mart(SM)，销售上亿双鞋，成为远近闻名的“鞋业大王”。

1985年，施至成投入巨资，在所

有人都不看好的马尼拉北郊奎松开了第一家SM大型商城，大获成功。

SM购物中心甚至在某种程度上改变了菲律宾人的生活方式。过去，菲律宾人每周末都会去做礼拜，然后去公园或海边；而有了SM购物中心，他们可以到有中央空调的购物中心避暑，同时享受全方位购物的乐趣。

SM商场的成功离不开施至成的用心。他每到一个地方，必去的就是大型购物中心。他会关注海鲜是否新鲜，这能反映出经营情况和客流量的大小。他也会去看卫生间的整洁度，这能反映出管理是否到位。

到目前，施至成已经开了60多家商城，控制了菲律宾60%以上的零售市场，成为了零售行业的老大。

施至成还将SM集团打造成为涵盖金融、地产等跨行业的商业帝国，拥有菲律宾最大银行之一BDO，菲律宾最大的地产开发公司之一SMDC。

2018年9月7日，施至成以183亿美元财富连续11年问鼎菲律宾首富。

施至成的成就和贡献也得到菲律宾人的肯定，获得菲律宾政府颁发的终身成就奖。

尽管施至成已经连续多年蝉联菲律宾首富，但他生活十分简朴。有一次，施至成在餐厅用餐结束，他看到桌上剩下两个丸子，就让服务员打包，带回了家。

1992年，施至成斥巨资在晋江罗山福埔兴建了一座购物广场，当时那周围荒无人烟。有人质疑，他却坚持认为，对当地政府和集团来说，这是一件双赢的好事。

2005年，承载着施至成家乡情结的晋江SM广场开业了。从正式开业之前的1999年到2008年，晋江SM广场举办了十届中国国际鞋业博览会。

如今，晋江SM广场成为晋江最热闹、最火爆的商圈之一，带动周边商业氛围，推动城市商贸集群的形成，也改变了不少晋江人的生活。

不仅如此，施至成捐资了家乡火力发电、水力发电设备，修水泥路、凉亭、钞票大桥，为晋江机场建设捐资等。他对家乡教育事业的发展也是倍加关注和投入。

离乡几十年，施至成依然乡音不改，回到故地均是以一口流利的闽南话和大家交流。他还将学习家乡话列入家训。他的子孙后代，都可以说出一口流利的闽南话。（来源：中国侨网）