

汪浩达：勇闯食品圈的三次跨界突围

□记者 陈瑶

8月28日一大早，位于岱山经济开发区蟹文化产业园的浙江储鸿水产食品有限公司车间里还静悄悄。“今天的货还没到，什么时候到货，什么时候安排生产，哪怕半夜12点到，都会有工人立马对渔获进行加工……”该公司总经理汪浩达当天刚从上海赶回，马不停蹄开始巡视车间，“今天下午还有七八位客户要过来公司考察。”

这位年仅39岁的年轻企业家，从就业到创业，打了一场长达16年的跨界长征。一个计算机专业的毕业生，从专业对口的工作转型食堂承包老板，又化身连锁火锅店老板，再到如今合作商遍布全国的储鸿水产创始人，他用三次关键转型，写下了一段属于新生代企业家的故事。

味蕾的唤醒：餐饮小白有了雏形

“和食品行业接触不是偶然。”汪浩达回想自己创业这一路。

2010年，刚毕业的他入职一家能源企业，从事企业信息化、采购等工作，积累到一定工作经验后，他又做出一个大胆的决定：返回父亲所在衢山岛，接手家中石材企业的食堂承包业务。

这是汪浩达与餐饮的初遇。食堂虽小，却让他窥见了餐饮行业的巨大空间，更让他萌生了不囿于这一小空间的决心。

2014年上半年，他在衢山承包了150亩的土地，开始自己做有机农业，种植安全放心的蔬菜。不过这次尝试，却给了沉重一击：农业投入大、周期长，当时消费者对有机农业认识少，接受度不高，这个农场很快没有再做下去。

土地闲置着也不是办法。“有个朋友，在白泉养大鹅，因为环保问题鹅厂开不下去了。”汪浩达说，150亩现成的土地摆在眼前，2014年下半年，双方一拍即合在衢山做起了鹅农，“那时候鹅在市场上很受欢迎，舟山人爱吃，我们每个月都能出栏4、5万只大鹅。”

年轻的心不安于现状，这边做着鹅农，另一边却开始盘算：家族企业的稳定收入VS全新的餐饮行业；安逸的现状VS未知的创业之路。养鹅不到1年时间，他又开始去全国各地“转悠”。“吃的产业上，只要找对方向就是潜力无限。”汪浩达坚信这一点，走南闯北后，他带着自己的“潮汕火锅”团队回到了舟山。2016年秋，一家名为“牛先生”的潮汕牛肉火锅店在舟山本岛开了起来。

舟山第一家不做冻品做鲜切牛肉的火锅店，预想中的生意火爆没有出现。“开业不久，团队一度只剩六七个人。”潮汕师傅团队的“粗放”和火锅店并不合拍。于是通过朋友牵线，汪浩达不仅请到上海顶尖连锁鲜牛肉火锅店的行政总厨来舟山指导，还到四川餐饮圈的朋友处引进了更适合舟山人口味的辣锅。

随着不断“查漏补缺”，“牛先生”站稳了脚跟，接连



开起了第二家、第三家分店，也建起了自己的货品仓，一个火锅供应链成型，也成了舟山餐饮界的“黑马”。

2020年疫情期期间，当餐饮业普遍陷入停顿时，“牛先生”的厨房却天天飘香。汪浩达带着员工，为封控区、防疫卡口等地送去手打牛肉丸汤、酸角汁等物资。这让汪浩达的店在疫情里坚持了下来，成了舟山第一批开放堂食的店铺，疫情期间帮助过的人，纷纷选择来店里聚餐。

这些经历也成了汪浩达日后转型水产行业的预演，“餐饮教会我两件事，极致的味觉追求，和数据驱动的决策逻辑。”汪浩达说。

海味新篇章：加速唤醒舟山鲜味

火锅店的成功并未让汪浩达止步不前，早在2019年，火锅店生意最好的阶段，他便已萌生出新的创业想法。

“我家老爷子看我做餐饮，他说我得有更长远的规划。”汪浩达告诉记者。那时，他面临着父亲出的两道选择题：在岱山城区的中心地段拿下一块地，做自己的酒店，把餐饮规模进一步做大；参与政府的蟹文化产业园项目，拿地建起码头和厂房，自己当源头。

他选了后者。“人们都说餐饮暴利，水产辛苦。”从

餐饮转型做水产，又一次“跨界”，汪浩达说：“我在火锅里看到吃的文章大有可为，在餐饮界看到舟山水产行业机遇无限，我的初心是让舟山的水产品品牌在全国打响。”2019年，他在父亲的帮助下拿下土地，开始建设码头。2022年，码头后方的土地开始动工，交易市场、制冰厂、冷库、加工车间……2023年，前前后后投资了约3亿元，浙江储鸿水产食品有限公司正式成立。

浙江储鸿水产食品有限公司业务板块设置了零售、批发、电商、海外四大板块。从码头卸货，到加工车间，10分钟的车程，渔获就能送入分拣池被分到一个个保温桶内，等待进一步加工。最新鲜的货源、最源头的批发价、最好的加工设备，这条完备的水产供应链让该公司的“朋友圈”越来越大。

汪浩达说，只要来过企业实地考察的客户，签约率达到了95%以上。“如今，我们的客户遍布北京、西安、福建等地，有许多全国龙头的餐饮品牌都是找我供货。”他还告诉记者，山东、河南、沈阳等地的二级批发市场也越来越青睐这家小岛上的水产企业，“今年开始，我们的销售团队开始向国外拓展版图，目前澳洲、东南亚、韩国、日本等都有在接洽。”

汪浩达还给企业定下“一年干好一件事”的目标。“明年要做好企业数字化、信息化的建设，让企业全流程实现数据跑动的可视化。”作为曾经的计算机专业学生，他回归本行——用数字技术重塑传统水产行业。这在“牛先生”其实已经有过应用：每家门店厨师长从手机端向总仓申请门店所需当日食材，随着信息流动，一天营业结束，所有门店的毛利就被估算到了系统中。储鸿水产也需要这样全流程打通的一套系统，帮助企业提升管理效能，进一步提升市场竞争力。

走客户、带团队、挖人才、开发新产品……每天几乎饱和的工作中，他还有一个雷打不动的坚持：每周抽出2天时间回家，陪伴孩子。在他眼中，这份承诺与经营企业同样重要。这位39岁的父亲毫不掩饰对下一代接班的期待：“我希望孩子们将来能接过这个担子，把我们舟山的海鲜品牌真正打响全国。”

本稿图片由受访者提供

培养担当民族复兴大任的时代新人

弘扬共筑美好生活梦想的时代新风

舟山市自行设计作品