



甘肃小伙瑞典开拉面馆月入百万

回国找拉面师傅去开分店

瑞典首都斯德哥尔摩，有一家兰州拉面馆，名叫Ox Lan Beef Noodle，新开才两个月，顾客就开始排起了长队。店主将视频发到社交平台后，引发网友及国内媒体关注。

近日，记者联系上店主，他是一名90后甘肃小伙，名叫周延。他说：“我刚下飞机，生意确实好得有些出乎意料，这次回国就是为3名拉面师傅办理签证，接下来回瑞典准备开分店。”

开业后生意爆火，几乎每天都有人排队

周延的兰州拉面馆位于瑞典首都斯德哥尔摩市中心，今年3月25日才开业，店面有80多平方米，中间隔断后分为两块区域，有10张桌子、40个餐位，六七名店员，基本上都是请的当地华人。

从他在社交平台上发布的多个视频可以看到，店内餐位经常是满座，顾客排队一直排到店外一二十米长，店外还增加了一些桌椅。

“我们向当地政府申请缴纳一定的费用，在室外增加了一些桌椅。”周延说，店里每天上午11点开始营业，晚上8点打烊，下

午3点到4点顾客少的时候休息个把小时，“每天中午12点到下午2点，下午3点多到晚上8点，基本上都有顾客在排队，一天最高峰能卖出300多碗拉面，这已经是一位拉面师傅的极限了。”

对于拉面馆刚开业就生意火爆，周延认为，附近也有一些日本的拉面馆，生意也不错，但他们的用料都是机器事先制作好的预制面，形态都一样，而兰州拉面是师傅现做的，外国顾客从来没有见过这种师傅现拉的面，而且有粗有细，还可以锅炒、凉拌，

味道多样，他们觉得十分新奇。经常是连汤都会喝完，老外食客甚至超过了华人。

周延说，生意火爆也要感谢当地的许多网红博主，他们纷纷前来探店。33岁的拉面师傅李明财是他专门从甘肃兰州请过来的，他18岁时就开始做拉面，曾经师从兰州牛肉面第四代传人马文斌。如今，李明财也被探店博主拍成了当地的网红。

“因为生意好，店里最辛苦的就是拉面师傅了！”周延表示，等他赚钱了，会给师傅分红。

音乐小伙跨界学管理，试水成功后投资海外

在众多的顾客中，周延结识了一名国际知名男设计师，他曾为诺贝尔奖获得者和国际政要以及社会名流设计过服装，在业界有很大的名气。这位设计师得知开拉面馆的周延大学本科竟然学的是音乐，觉得很诧异。异国他乡，两个热爱音乐艺术的年轻人成了好友，对方也会经常来吃拉面。

1993年，周延出生于甘肃陇南市徽县。在县城上完中小学后，怀揣着对音乐的梦想，他于2011年考入了四川音乐学院，学

的是流行音乐。

2015年本科毕业后，周延觉得通过创作当歌手成功的人毕竟凤毛麟角，于是花了两年的时间学雅思，赴英国攻读管理学硕士。

周延是独子，2019年7月硕士毕业后，父母希望他离家近一些。他于是先是回甘肃本地的一家白酒企业，干过办公室管理工作，后又到上海的一家世界500强投资公司打工，学习了投资领域各种赛道和品牌建设的相关知识。

“在上海打工转正前，

一天也就150元的工资，还不够衣食住行用，转正后月薪1.1万元左右才稍微好了点，不过转正两个月后，我就辞职了。”周延说，自己不能永远靠打工，必须想办法创业。

苦于手中无钱，周延只能选择轻资产运作的行业，看到康养行业前景不错，他便在上海的医院附近，租房开起了陪护公司。“现在公司有200名签约护工，六七名管理人员，一年利润有二三百万元。”周延说，有了“第一桶金”后，他开始谋求海外创业。

设备走海运绕道耽误数月，店铺空置损失20万元

去年10月，看到瑞典的日本拉面馆生意不错，周延决定在斯德哥尔摩市中心区开一家兰州拉面馆。

店面是一家生意不怎么好的咖啡厅转让的，他花了约200万元人民币的转让费。加上店面装修费、各种物料等费用，他称总投资约300万元。“这次开店总体来说还比较顺利。”周延说，当地的卫生标准要求较高，他按照相关标准认真准备，很快就拿到了经营许可证。

不过，中途还是发生了意想不到的事。煮拉面的大汤锅都要从兰州运过来，为了保证兰州拉面的味道纯正，包括

油泼辣子和煮汤的调料等也都要从兰州运到瑞典。

巴以冲突，在国内民众看来，离自己的生活似乎很遥远，而对于海外创业的周延来说，影响却有点大。受巴以冲突的影响，商船走不了红海，只能绕道南非的好望角，上述设备物料在路上多走了4个月左右。本来预计去年11月开业，结果直到今年的3月才开业。

“每个月5万元人民币租的店面只能空着，刚开始创业就损失了20万元的租金。”周延说，看到开业后生意火爆，让他想到了“好事多磨”这句俗语。

回国再找拉面师傅，马上准备开分店

“这次回国，就是准备找3名拉面师傅，提前为他们办好签证，因为办签证需要三四个月。”周延说，不久后，他将返回瑞典，寻找合适的店面，为开分店做前期准备。招店员好办一点，一般都是找的当地华人，但拉面师傅要手艺过硬，必须回国内找。

谈及盈利情况，周延介绍，一碗拉面159瑞典克朗（约100元人民币），他还兼卖一些凉菜、羊肉串小吃等，每月营业额有100万元人民币左右。当地要求3个月一报表，目前他才开业两个多月，还没有仔细核算房租和人员工资等其他成本，“就算把这2个月的200万元营业额算成纯利润，我现在还没回本。”

担心其他同行来瑞典竞争吗？对此，周延表示欢迎，因为欧洲市场广阔，人多力量大，形成竞争和规模效应，更有利于市场的发展，就像洋快餐开到了中国的大街小巷一

样，他也想将中国的拉面等传统美食推广到世界各地。

对于有的粉丝表示想加盟，周延表示，目前创业初期暂不考虑，以自营为主，待其以后发展分店，有了成熟的经营发展模式后，再考虑是否走加盟路线。

周延说，自己发的创业短视频竟然成了社交平台热点，让他挺惊讶，希望有投资人能够看到，毕竟靠单打独斗想把兰州牛肉面全球化，做出一个成熟的大品牌是需要很长的时间，有资本的加入会加快梦想的实现。

“创业不容易，是件很艰苦的事。”周延最后还想说，他的父亲经商，母亲已退休，目前在帮他带孩子。他很感谢父母在他求学和创业阶段的理解和帮助，也很感谢岳母对他事业的支持。希望以后创业能够成功，有更好的经济条件，为他们带来更多的保障。（楚天都市报）