



修养坊公司被查封。新京报记者 张晓荣 摄

最近，新京报记者了解到，除非法吸收公众存款外，鲜生友请高管还涉嫌集资诈骗罪，其中修养坊股东赵帅锋因涉嫌集资诈骗罪被刑事拘留，现羁押在杭州市余杭区看守所，法定代表人吴明明因涉嫌非法吸收公众存款罪，被羁押在杭州市西湖区看守所，目前案件还在进一步办理中，正在对涉事人及相关公司进行财务审计。

公司被查封、高管被警方带走，但所有人都在维权，想要等一个说法。水机、生鲜、餐饮项目投资者组织代表到派出所、经侦大队了解进展、搜集线索和证据;员工四处打听进展，询问薪资能否发放。万淳水机的债权人提出了自救方案，即将已有水机、商标等资产抵押给债权人，后者成立新公司恢复水机运营，不同意该方案的投资者视作放弃水机实物抵押权，不参与新公司股权分配，债权保留现状。

投资商张芳则不同意这一方案。2018年1月起，她先后投资生鲜、餐饮、水机222万元，其中水机32万元，但万淳始终未给出8台水机，5月，她与万淳达成协议，分3个月返还本金，但并未收到一分钱。而自救方案针对的债权人是拥有投资协议的股东，自己则涉及债务关系。

在水机项目投资人中，很多和张芳一样，既是万淳水机的消费者，也是最早支持张知豪水机生意做大、拓展生鲜甚至餐饮的小股东，但他们没想到，几十万上百万的投资款不仅没有带来收益，本金也搭了进去。

舍命狂奔

追溯至两年前，从事多年社区净水机生意、积累了大量用户的张知豪将眼光转向了社区生鲜。2017年3月，张知豪注册成立杭州修养坊健康科技连锁有限公司，瞄准居民日常买菜需求，推出了社区生鲜品牌“鲜生友请”，并于2017年4月在浙大紫金港开出首店，根据此前的媒体报道，2017年年底，其门店数量已超过20家。



“算坛子”酸菜鱼门店，仅靠围挡遮拦并未装修。新京报记者 张晓荣 摄

“算坛子”酸菜鱼某门店厨师罗斌对新京报记者表示，5家酸菜鱼门店仅有两家生意较好，但日营业额基本为1.4万元-1.6万元之间，根本达不到2.5万元，而其他门店营业额只有几千元。罗斌还说，公司看到什么项目比较火，“脑子一热”就立马去学，学完就做品牌搞加盟，根本不考虑市场实际情况和运营模式，有些项目开十几天甚至是几天就关了，奶茶一天卖几十块几百块也要撑着，甚至从店里抽调员工到新项目门前排队，营造一种生意火爆的假象，吸纳投资。

餐饮连锁品牌战略顾问王冬明曾对新京报记者表示，有不少企业做餐饮加盟、投资，但靠加盟圈钱的现象也比较常见，有公司会注册多个品牌商标招商加盟，但根本没有后续运营管理，一个品牌黄了之后换一个新品牌继续圈钱，加盟也需要擦亮双眼。在厨师罗斌看来，下榻小灶走的就是这种模式，并没有沉下心来把一个品牌做大做强，而是疯狂开拓新品牌找投资。

4、5月份，下榻小灶员工拿不到工资，去找公司讨说法。5月初，这起涉及鲜生友请、下榻小灶、万淳水机等涉及供应商、加盟商、员工薪资等问题全盘爆发。5月6日，员工、加盟商、供货商等均集中在下榻小灶办公处维权，但即便如此，招商部仍持续招商。

5月6日当天，丛亮约好去公司签投资合同。距目的地约5公里时，招商部陈女士突

然说，公司没人，领导都在外面开会，副总李娟在附近的咖啡馆等他（签合同），丛亮没有多想，投资100万，对方还转送他洁诺股份价值20万元的流通股。丛亮说，“公司出了问题还让我签合同，这就是赤裸裸的诈骗”。

下榻小灶一些投资人给出的一份账单显示，2018年9月至2019年2月期间，据不完全统计，下榻小灶共接收投资款超6800万元，但先后被转走超8700万元，其中超6000万元转入关联公司修养坊、万淳水机、鲜生友请供应链公司，部分则为公司高管的借款。这也意味着，下榻小灶并未做到餐饮项目招商时承诺的“专款专用”。

上海创远律师事务所高级合伙人许峰律师认为，涉事公司的行为可能涉嫌非法吸收公众存款或集资诈骗，但最终如何认定还需要大量的证据。

连环“乱局”

张知豪从万淳、企泰水机项目的消费者和加盟商处拿到开生鲜店的资金，此后不计成本疯狂开店，用烧钱补贴方式吸引用户、大肆铺广告，做出品牌后吸引投资商砸钱，忽视了生鲜行业最需要的精细化运营。

在投资商和员工看来，当生鲜的窟窿越来越大时，他本来有机会通过并购等方式把事情摆平，但仍期待能狠赚一笔。因此，他将目光转向了收益更高的餐饮，再一次寄希望于靠投资人的钱把之前挖下的坑填上，走上卖品牌自救的道路。因此，此前水机、鲜生友请的投资方在亏损之后又被拉来转股或投资餐饮。据苏航了解，资金压力持续增加，3、4月份张知豪慌了，餐饮项目变形，项目持续增多，他期待能做活一个拯救全盘。然而一味找钱扩张、忽视运营的模式并不能持续，最终资金全盘断裂。7月9日，修养坊及其关联公司部分管理层因涉嫌非法吸收公众存款和集资诈骗被警方带走。

而在多位接近修养坊的知情人士看来，其本身有多次机会自救，哪怕是爆雷之后，也完全有能力通过并购、转卖等方式支付员工工资和市民充值卡。

李晖对新京报记者表示，早在2018年5、6月份，明康汇就曾与鲜生友请谈判，当时明康汇想要出资2个多亿收购后者，但张知豪觉得价格太低，狮子大开口要4亿-5亿元，双方谈崩。此后，公司资金一度紧张，自今年3、4月份起，包括绿城、地利生鲜、永辉、壹号食品等均与鲜生友请有过接触，但最终都无疾而终。

今年5月，壹号食品的收购引发最广泛关注，壹号食品2018年开始试水生鲜业态，集中在广东地区，而收购鲜生友请能帮助其扩张华东市场。5月6日，鲜生友请发布双方即将达成战略合作的消息，但5月12日，鲜生友请以壹号食品收购理账为由关店，但其实双方仅签订了框架协议并未确定收购意向。据公司内部知情人白路透露

，壹号食品最后给出方案，愿意出资6000万元占股80%，盘活鲜生友请门店并支付工人工资和消费者充值。但张知豪要求打包餐饮，偿还投资商、供货商债务，最终此次收购也终止。

但据苏航了解，张知豪最后已答应几千万卖掉鲜生友请。但到了后期，他已无法控制整个公司，吴明明负责招商，招商涉及投资金额太大，他想保住自己，把投资商的债务也打包给接盘者，但3亿元的投资款，没有人会接。但如今，鲜生友请最重要的资产——130家门店，也大多数到期或违约。

事实上，社区生鲜是风口，但更考验精细化运营。和君咨询合伙人、连锁经营负责人文志宏此前接受新京报记者采访时表示，目前消费者的购物方式和购物习惯发生改变，社区生鲜店是发展方向，但社区生鲜行业竞争激烈，且生鲜产品损耗高，要做精细化运营还需要在商品组合、差异化等方面做延伸。多位零售从业人士也对新京报记者表示，社区生鲜是刚需，但很难赚钱，损耗高，毛利不足20%，主要靠走量，鲜生友请不做精细化运营、不顾成本快速开店又承担较高的投资返点，这一模式注定其不能发展起来。

（文中涉及的员工、供应商均为化名。）

新京报记者 张晓荣

编辑 李扬 校对 赵琳