

## 融合上世紀流行文化 唱片公司前高層追夢



▶華星冰室不提供飯餐，主攻炒蛋、通粉、多士及三文治等。



■華星客棧請來茶餐廳的廚師，主打中菜。



■文迪在餐廳開發出清真港式麵包糕點。



■餐廳有賣棋子餅等傳統糕點。



**“**明星創業已是司空見慣，憑藉「明星效應」，經營之路往往易於常人。華星唱片前高層簡文滌（文迪）2010年初夥同四位股東，創辦「華星冰室」，大打懷舊情懷。不僅客人絡繹不絕，各路明星藝人亦是常客。不過文迪直言，茶餐廳是香港人生活中不可抹去的印記，「從未想過靠華星冰室發達」，只想塑造自主品牌，發揚地道美食。**”**

圖：張偉民 攝

身為70後，見證了傳統與現代文化的交融，文迪對茶餐廳情有獨鍾。「我們這代人，很多人都覺得開間茶餐廳是夢想之一」，一入到茶餐廳，就能感受到人情味，生活中的怨氣也少了許多。也是因為這點情懷，文迪並未像大多數明星一樣，開時裝、酒吧、美容院，而是追尋自己的「夢想」，融合上世紀八十年代的流行文化，打造出獨一無二的「華星冰室」。

#### 擦亮招牌推廣地道美食

冰室不賣冰，茶餐廳不供飯，是華星冰室的吸睛賣點。只提供最簡單的通粉、多士、三文治、飲品等，不會產生太多廚餘，也能更專注做好味道。不過亦因為食物簡單、價錢相宜，錯過了進駐機場的機會。文迪當初略感可惜，隨後便微調了經營策略，開設了一間「華星客棧」，請來茶餐廳的廚師，主打中菜，為將來再次嘗試進駐機場做準備。

經過文迪和股東的努力，華星兩年半已經回本，6年多來便擁有5間冰室（澳門1間）和1間客棧。他下一步想做的，就是依靠自己的品牌，推廣地道的香港美食，讓全世界知道「香港味道」。通過華星的努力，菠蘿包、港式蛋撻、雞蛋仔等港式美食，能作為手信，去到世界的每一個角落。

#### 開發清真港式麵包糕點

擁有四分之一的巴基斯坦血統，文迪是個回教徒。他從自身角度出發，開發出清真菠蘿包和清真蛋撻。隨後更舉一反三：為什麼不能建立一間獨一無二的全清真麵包店呢？他請來傳統餅店的師傅研究配方，還僱用回教員工製作食物，保證味道正宗的同時，更能令回教徒和素食主義者食得放心。目前，華星在長沙灣的工廠已經投入生產，還陸續推出清真老婆餅、月餅等。文迪希望這種營銷方式，可以令品牌打入信仰伊斯蘭教國家的市場，吸引更多的顧客。

至於遊客市場，文迪並不隨波逐流，「遊客的生意增長只能作為Bonus，不能作為依賴，一般遊客只佔生意的兩三成」。在他看來，遊客密集區的舖租相對較高，遊客的流量又是店舖不能控制的，一旦遇到打風、大雨天氣，損失會隨之而來，風險太大。他更鍾意做「接地氣」的生意，今後會考慮在元朗、美孚、大圍、觀塘等地區開店，多做街坊和上班族的生意，不僅收入較為穩定，也更能令到品牌的形象深入人心。

#### 汲取內地開店失敗教訓

曾經在內地開店卻捲入糾紛，也讓文迪吃一虧，長一智，得到了慘痛的教訓。2011年與內地拍檔合作，卻因拍檔對食物質素不重視，引發網友的惡評，隨之引起多項糾紛；因法律程序複雜，至今仍未能完全解決。文迪感慨，經營連鎖餐飲，最難控制的就是人事管理和食物質素，今後還是會立足本港，認真做出高質素的食物，打響品牌。

# 懷舊茶記

# 演繹香港風味



■餐廳牆上貼滿明星藝人來訪的照片。

## 經驗之談

### 經營靠三道板斧

文迪第一次嘗試經營茶餐廳，一路走來也頗有心得。在他看來，經營茶餐廳，要把握三個要素：食物質素、服務態度和品牌宣傳。

首先，最重要的就是食物質素。清真食品自然不必多說，至於舖頭的日常餐飲亦由專人掌控，文迪不時會邀請各路朋友去店舖試食，為餐飲提意見。當天採訪結束後，他還邀請小記以後去餐廳作客，順便「監督」店舖的食物質素和服務態度。

#### 樓面服務態度好重要

在文迪看來，樓面的服務態度，是招攬「回頭客」的重點。至於管理人事方面，幾乎就是文迪的「老本行」。做經理人的時候管藝人，做老闆就管員工，他笑言要「因人而異」，照顧好員工的情緒。相處時間愈久，愈能管理好人，繁忙時段顧客多，夥計的情緒難免失衡，「說者無意，聽者有心」，顧客對店舖的印象就在這一念之差。

文迪會身體力行，給員工作出示範，例如到廚房做幫工、新舖幫忙刷牆，文迪再忙也會抽空參與。股東之一的彭迪安（Eddie）亦笑言：「當初加盟的時候，什麼都不懂，（現在）收銀、洗碗、寫單、拿鑊鏟，全部都試過。」

#### 「明星效應」是雙刃劍

在常人來看，明星的名氣就是最好的宣傳。文迪卻覺得「明星效應」是一把雙刃劍，若因明星來過店舖，顧客覺得一定好食，結果卻大失所望，會砸了招牌；若因食物質素高，街坊、遊客、甚至明星爭相湧至，就更加要保持水準。「好事不出門，壞事傳千里」，愈出名，愈要靠外界的宣傳維持品牌的形象。當初果斷關閉廣州的分店，也是想把負面的宣傳降到最低。

身為創辦人，文迪毫不遮掩茶餐廳的財務狀況。他指出，舖租、人工、材料各佔三分之一，在舖租和人工相對穩定下，惟有控制材料成本，這亦是在長沙灣開設廠房的初衷。冰室目前利潤約為收入的10%，在茶餐廳市場普遍盈利15%至25%的對比下，並不算多。不過文迪仍然保持良好的心態，「宣揚本土美食更加重要」。



■文迪指，管理人事方面是自己的「老本行」。

## 萬洲國際料豬價續下行

香港文匯報訊（實習記者盧海濤）萬洲國際（0288）主席兼行政總裁萬隆昨日於業績會上表示，今年上半年內地豬肉價格最高為每公斤21元（人民幣，下同），如今已降到18.5元，預計到今年年底會繼續降到16元，相信明年也是下降的行情。

萬隆表示，內地豬價持續下跌，主要是

因為相對於過去兩年，今年的飼料成本下降，加上歐美國家的豬價較低，折合人民幣僅約每公斤8元，導致內地進口量增大，給豬價帶來壓力。不過他強調，這一現象反而有利於集團肉質品的發展，因為豬價下跌，令相關肉製品的原材料成本亦隨之下跌。

他舉例稱，來源於歐美的風乾肉製品原

料價格為每噸2.2萬元，內地的風乾肉製品原料則為每噸3萬元。若集團進口美國豬肉，可以節省原材料成本每噸8,000元，未來集團或會視乎兩地豬價走勢，考慮擴大進口美國豬肉的佔比。雖然人民幣貶值對進口不利，但中美豬價差距大，且會採取對沖措施，所以匯率方面的影響不大。

## 特步明春訂單中單位數升

香港文匯報訊（記者周曉菁）特步（1368）昨公佈截至今年6月底中期業績，錄得股權持有人應佔溢利3.8億元（人民幣，下同），按年升10.6%，每股盈利17.25分，派中期息10.5港仙，同比升5%。主席兼行政總裁丁水波於業績會上表示，目前行業內庫存逐漸減少，一些小品牌遭到淘汰，未來市場潛力巨大，相信內地的運動品牌將向好發展。

#### 半年多賺10.6%派息10.5仙

首席財務官何睿博指出，集團收入為25.35億元，較去年同期增加6%，由於毛利率較高的專業運動服比重增加，毛利率按年升1.5個百分點，至43.3%。他透露，奧運會期間的銷



■丁水波（左）考慮關閉一些銷售較差的店舖。旁為何睿博。周曉菁 攝

## 香港電訊夥中電

### 推電動車充電服務

香港文匯報訊 香港電訊（6823）與中電控股（0002）昨宣佈成立一家股權相等的合資公司Smart Charge (HK) Limited，在香港提供全面的電動車充電服務，以滿足日益增長的市場需求。

Smart Charge「全線充」將提供兩項主要服務，包括：一、住宅及辦公大廈的私人充電服務。Smart Charge「全線充」將與大廈管理處及業主立案法團磋商，在住宅及辦公大廈的停車場預先安裝電力基礎設施。客戶可按其使用習慣選擇合適的服務計劃，在簽訂月費計劃

後，Smart Charge「全線充」便可在客戶的車位安裝電動車充電器。充電設施具有先進監控、自動化功能和智能網絡管理系統，確保安全可靠運作。

二、公共充電網絡。Smart Charge「全線充」將在公共地方發展全面的網絡覆蓋，旨在為電動車用戶提供便利的充電服務。服務的價格結構簡單，將根據充電的時間計算。用戶在充電站只需將電線插入車輛便可充電，並可透過香港電訊的「拍住賞」流動錢包或其他付款方式支付費用。

## 香港寬頻大增員工假期

香港文匯報訊 香港寬頻（1310）昨宣佈，為了讓員工餘時間好好享受生活，將進一步提升一系列的生活工作優次（Life-work Priority）措施，大幅增加全薪產假至16周、侍產假至14天及每月一次提早半天下班措施。香港寬頻表示，由9月起，公司過去廣受歡迎的每月一次提前下班日（星期五提早兩小時下班），將進一步擴至半日，讓公司人才可在每月其

中一個星期五於中午12時半提早下班（相等於每年增加6天有薪假期）。除此以外，又推出超越本港法定10周、八折支薪產假的要求，大幅升級產假至16周全面支薪。同時，男士全薪產假增至14天，大大超出法律規定的3天。對於即將共譜連理的全職及合約人才，香港寬頻均為其提供5天有薪假期，讓人才充分享受人生中重要時刻的喜悅。