

賣涼皮肉夾饅 陝西港漂目標中式 Subway



高博和合夥人在「陝西」和「香港」中各取一字，為店舖取名「西香記」。

一篇推文

紅了 一家店

“ 2014年春節，大年初四的晚上，西安街頭還飄零着雪花。四個人，一個生物宅（生物醫藥專業人士）、一個技術狗（IT工程師）、一個銷售員（創業者）和一個北美流放者（留美歸來），三斤西鳳酒下肚，在寒風凜冽的夜晚，回憶着這些年來在香港漂泊的喜樂哀愁。就在那夜，兄弟們決定要在香港開一家肉夾饅店。 ”

港漂創業系列

對於今期「創+故事」的主角高博來說，創業並不是他的全部，「創辦西香記，只能算是一個副業」。外界瘋傳西香記因一篇微信推文而火，他不以為然：「不要把別人創業成功當做偶然，世上並沒有偶然的事情。沒有人可以複製成功，成功背後一定有他獨有的東西存在。」

高博獲得今年「十大傑出新香港青年」的榮譽。



創體驗式服務獲好評

高博人生第一次創業，可以追溯到大四。當時香港理工大學開設了「創業基金」計劃，鼓勵在讀學生和校友創業，高博抱著一試的心態，成功申請10萬元的團隊基金。他的項目是跨境電商平台，做垂直領域的體驗式禮品。這個網站以香港為平台，向廣東市場賣「體驗式禮品卡」的一站式服務。

當時，顧客可以訂制不同的服務贈予朋友或親人，受贈方會收到一個禮盒，每個盒子內的禮品卡都有不同的訂制服務：可能是請媽媽、女友做個SPA或者參加短途旅行，也可以送朋友去挑戰蹦極（笨豬跳）、降落傘等極限項目，更可能是到非洲打獵、參加奧斯卡、南極探險等等。新穎的概念立刻獲得了市場的好評。當時連《第一財經周刊》都幫忙，同馬雲牽線，藉助阿里巴巴的平台，整個項目持續了兩年多的時間。

肉夾饅店半年有錢賺

在香港吃不到家鄉菜，如何才能解鄉愁？四個陝西人（其中一個很快已退出）一合計，就決定開一間賣涼皮和肉夾饅的小店，在「陝西」和「香港」中各取一字，得來「西香記」。高博和合夥人有經驗有頭腦，半年就開業大吉，又用了半年，就開始正式盈利了，目前已經籌備在中環附近的第三家分店了。高博對西香記的期許很高，遠遠未達到預想的水平：「想做成類似Subway那樣的中式健康簡餐，可以自選配料，以後還加入煎餅果子等元素。」

西香記一鳴驚人，源於在港漂圈內流傳的一篇《為了肉夾饅，你可以去到幾盡？》的微信推文。「站在紅磡街頭，看着熙熙攘攘的人群和街頭的霓虹燈，街頭飄來肉夾饅那熟悉的味道，為了這一天，我等了7年！」「拿了身份證換了護照，家還在遠方；但有了肉夾饅涼皮，從此香港也是一個家！」文章娓娓道來，勾起無數看客的食慾和鄉愁，一夜之間獲得了10萬次的閱讀量。高博笑稱自己是「段子手」，文章是搭地鐵的時候寫的，沒幾分鐘就寫完了，平時微信公眾平台的許多文章也是靈光一閃就發出去了。

充足準備成功非偶然

提到經營時最頭疼的事，竟然是請不到人。高博回憶當時的場景直搖頭，開張時生意太好，幾千份涼皮小至幾個小時就能賣完。那時根本請不到人，「年輕人不願意來茶餐廳工作，更願意去一些體面的連鎖店」。每天營業結束後還要準備隔日的原料，三個大男生每天忙到凌晨三四點，「滿是甜蜜的負擔」。

西香記的成功並非偶然。高博感慨，許多人會覺得西香記憑藉一篇文章，就打響了知名度還賺了商機，可他們只看到表面，卻不深究背後的原因。早在西香記籌備的那半年期間，高博他們做問卷調查、在香港街頭滿地找街舖、千方百計地尋找合適的廚師、裝修申請牌照、組織廚師到陝西封閉培訓……從西安到北京再到香港，吃遍了所有在江湖上甚有名氣的肉夾饅涼皮，只為了找尋最美的味道……「以發射天宮飛船般的標準」反反覆覆敲定每一個細節，又請不同的人秘密試吃，早早把客戶累積好了。到文章發表時，積累的人脈就有了用處，有幾千人在轉發文章幫忙宣傳，「最後就是成功的爆發」。

西香記招牌菜



西香記「肉夾饅」

西香記「陝西涼皮」

西香記酸湯麵

兩地對比 內地政府鼓勵 創業氛圍輕鬆

既是創業者，又從事投資行業，高博對香港的創投環境，給出了「雙面」的看法。就拿香港和內地比較，營商環境、教育和主流輿論等等，都大相逕庭。

在他看來，內地年輕人創業基本都會基於互聯網，花費較少的投入就能開間小店，O2O的模式令他們輕鬆地將業務開展到全國各個城市。而近幾年，內地媒體關注的焦點總是那些創業成功者，「馬雲、馬化騰都是白手起家的典型」，媒體宣揚和輿論的正向鼓勵，再加上政府的鼓勵，營造出輕鬆的創業氛圍。但香港在這些方面並沒有做到很好。

香港教育不提倡冒險精神

香港一直以金融、地產、貿易和旅遊

支撐經濟，市場秩序比較成熟，投資氛圍良好，大部分投資者更為青睞二級市場，把錢投給那些成熟、穩定的企業，初創企業很難拿到可觀的投資。即使政府和科技園提供了資金給初創企業，但還是僧多粥少，並沒有多少企業可以拿到。高博還注意到，香港的教育並不提倡冒險精神，大部分畢業後都是找份安穩的工作。

說到港漂創業，高博覺得與本土的創業者相比，港漂的比例反而會高一些，且大多數的創業都與生活息息相關，如做餐飲或者做電商。西香記、十二味等港漂創辦的餐飲讓人以為餐飲好做、易賺錢、易上手，但其實並不是易事。他反而覺得，很多港漂傾向藉助香港這個平台，走出去再創業，比如大疆無人機，如此成功的例子有很多。

因緣際會 赴法交換生 成葡萄酒專家

高博賣得了涼皮，寫得出段子，更有趣的身份，是葡萄酒投資領域的專家，可能還是最年輕的專家。「從前去葡萄酒投資的論壇，台下一群老人家，就我一個年輕人，發言的時候總能讓他們大跌眼鏡」，高博眼底掩不住自豪。

正是高博一年的赴法交換生經歷，帶領他進入了這個全然陌生的領域。法國是葡萄酒的故鄉，無論何地，飲酒的氣氛都很濃厚，一年下來累積了不少關於葡萄酒的知識。畢業回港找工作期間，機緣巧合通過朋友，結識了法國的白馬酒莊家族，對方有意願駐亞洲市場，高博便半知半解進入了這一行。

葡萄酒投資領域的專業人才稀缺，高博學的金融又是新人，初生之犢不畏虎，很快就做出了不錯的成績。不過到了2014年，亞洲市場葡萄酒銷售低迷，法國公司想收縮業務，高博就去了其他投資公司，繼續做葡萄酒投資。他現在的工作重心，還是以投資為主，把香港



高博(左)與「法國中國酒莊莊主協會」(譯)會長合影。

的金融和內地的實業做一個結合。

最近，內地富豪買法國酒莊的風氣盛行，「大多數人買酒莊只是為了娛樂消遣，並不是純粹的投資」。高博形容，「買酒莊不是買房產，更像一單併購生意」，當中涉及許多複雜的程序，要做審計、工程勘測土壤等等，而且大多酒莊都是家族經營，歷史悠久，莊主根本不會輕易賣出自己的酒莊，在選擇買主時十分警惕，交涉很久才會有進展。

華夏動漫入股世嘉子公司



華夏動漫主席、行政總裁及執行董事莊向松(中)。

記者張美婷 攝

香港文匯報訊（記者 張美婷）早前華夏動漫（1566）以6億日圓（約4,451萬港元）向世嘉收購Sega Live Creation (SLC) 的85.1%權益，而世嘉將擁有餘下14.9%。

華夏動漫主席、行政總裁及執行董事莊向松昨於

記者會上表示，公司收購後將會積極發展亞洲市場，現正計劃於常州、深圳和珠海橫琴等地發展，料引入新式VR遊戲，增加室內遊樂場的收入。

引VR遊戲增室內遊樂場收入

莊向松稱，股權轉讓預計於12月31日至1月1日完成，之後公司可在全球更多城市擴大參與經營室內遊樂場，包括日本東京、大阪、杜拜及青島。現時世嘉在東京的新開發基地，引入VR的野戰遊戲，玩家須先購買800日圓的門票，另外在繳付1,800日圓或2,000日圓的遊戲費，才可入場享受15分鐘的遊戲時間。他稱，VR遊戲常引入內地不同地方，料可增加公司收入。

華夏動漫暫時會於常州投資49%，再加上一筆加盟費，莊向松表示，世嘉因為對中國內地市場較不熟悉，以前並未能成功投資，而公司於內地有多年營商經驗，故較了解內地國情，現時內地有很多商場需要去庫存，需要透過娛樂化的活動，幫助吸納更多顧客，故公司於該範疇佔有優勢。

「掌肥貓」上線直購全球藝術品

香港文匯報訊（記者 譚曼煦 昆明報導）藝術品交易模式新平台——「掌肥貓」於近日落戶昆明，該平台成功上線，將依托互聯網優勢，為藝術品交易開創網絡直購的新模式，打破全球藝術品交易的地域限制。

「掌肥貓」是由雲南金海泰藝術品投資管理股份有限公司，歷經三年研發完成。該平台將聯合線下實體渠道商為入駐使用本系統的藝術

代理資格，購買作品成功直接由藝術家發貨給消費者，以杜絕假貨及價格不相符等問題。

為促進全球藝術品市場形成新的交易交流生態圈，讓全球藝術品流動起來，「掌肥貓助「一帶一路」文化藝術聖典」活動同期啟動，活動將通過網絡投票的方式，選出「大眾最喜愛的藝術家」；主辦方還將組織藝術家在雲南進行為期3個月的采风，創作呈現雲南不一樣的風土人情和自然風光的作品，為雲南文化創意產業添彩，助力「一帶一路」。

寶信3.16億購川4S店業務

香港文匯報訊 寶信汽車（1293）昨宣佈，寶信汽車與子公司北京燕寶，擬收購四川港宏投資

控股、伊藤忠商事株式會社、伊藤忠中國持有的四川港宏企業管理公

司（「港宏企管」）51%、25%、24%的股權。

本次交易擬以3.16億元人民幣為基準值收購標的公司100%股權，最終收購價格以目標公司的交割淨