

「老店」傳承+創新

上海菜色香味俱全，而且分量足，甚受香港人歡迎。雪園飯店第二代掌舵人蘇麗珊在父親去世後，不捨父親打拚了30年的品牌就此畫上句號。本來是全職太太的她，只用了一晚時間考慮，就決定接手父親給她的最後一份禮物——雪園飯店。餐廳是老字號，不少熟客均上了年紀，蘇麗珊發現較少年輕人認識餐廳，於是決定透過與網上外賣平台、團購網站及信用卡公司合作，開拓年輕客源，為老店來個大革新。

■文：香港文匯報記者 吳婉玲／圖：彭子文

「有Sales上來接洽我第一日就話，都無壞咩，佢幫我送埋」。蘇麗珊為了經營父親打拚下來的餐廳，不單止甘願由零學起，甚至為這間有多年歷史的餐廳品牌加入新元素，與網上外賣平台合作。「我哋無外賣仔，好多客會叫司機或者工人嚟買走」，蘇麗珊表示，去年底UberEats接觸她時，當時唯一擔心會影響食物品質，但由於UberEats設有保溫袋，所以在短時間內就達成合作。

客人即場學用外賣軟件

雪園由在北角開店至今已超過30年歷史，相信不少食客都是陪伴雪園成長，甚至是從小已經光顧。然而，雪園現時只剩銅鑼灣店，位於新寧道樓上舖，若非熟客或早聽過其大名，可能會較難發現該餐廳。蘇麗珊也坦言，很多年輕人是不認識雪園，所以她希望將餐廳餐牌放上網上外賣平台後，能夠吸引更多年輕一代光顧。她指，與網上外賣平台合作後，外賣生意有所增長，但未有透露升幅。

不過，雪園無論是員工或客人的年紀都較為成熟，所以在剛開始推廣網上外賣時，他們都需時適應，而蘇麗珊就會耐性地親自教授如何接單或下單。有次有位年約60歲的客人親身到雪園買外賣，但卻十分趕時間。蘇麗珊趁此機會教客人透過網上外賣平台下單，「佢即刻話外賣唔拎住，我心諗佢想點？原來佢即場下載試用，因為驚返到屋企唔識用。」蘇麗珊說起客人此舉時仍大笑。

與信用卡合作推出套餐

除了外賣平台，蘇麗珊亦積極加入更多新元素，希望擴大客群。「爸爸唔做任何推銷活動，以前搵食無咩家咁艱難」，蘇麗珊現時還在facebook上開專頁作推介，她表示，雪園最近亦與信用卡公司合作，提供優惠套餐。她最近甚至與團購網站合作，1元售出雪園飯店100元現金券。

有意開分店 重返九龍

發展大計

雪園飯店全盛時期於尖沙咀、佐敦、奧海城等都有分店，仍然營運至今的銅鑼灣分店早在1992年啟業，「以前叫八號廣場，之後叫民安廣場，喺家叫中國太平大廈，我哋由樓花租到喺家，所以我哋同業主關係好好。」蘇麗珊表示，平均續租租金達兩位數字升幅，但相比市場價仍是可接受的價錢。

新店或設卡位

蘇麗珊稱，雪園晚飯時段平均消費約300元，由於菜式分量不少，所以認為屬中等價錢。被問到會否考慮再開分店，她坦言有該打算，而且正在物色舖位，暫時屬意九龍區。她又指，要找到合適的店舖絕不能心急，雖然現時市場舖租有回落跡象，但難以確保未來走勢。在裝潢方面，現時銅鑼灣雪園飯店均是圓桌座位，甚至設有廂房，蘇麗珊正考慮新分店或會設卡位，走年輕路線。

老字號滬菜「網」羅年輕客

第二代革新亡父心血 首要打響招牌



■雪園飯店第二代掌舵人蘇麗珊

“爸爸離世，自己諗咗一晚，唔做又咗咗個品牌……我同啲師傅傾咗，佢哋話撐我㗎。其實我自問自己都幾大膽，但講句撐咋嘛”



■雪園飯店是蘇麗珊爸爸打拚了30年的心血。



■蘇麗珊說，計劃中的雪園新分店內除了圓桌，還會設置卡位。



■雪園透過與網上外賣平台、團購網站及信用卡公司合作，成功開拓年輕客源。

寫菜單的人叫「老師」

行內術語

蘇麗珊表示剛接手雪園時，由於對行內術語陌生，所以鬧出不少笑話。她曾經以為身旁的「老師」以前是教書的，後來員工告知，原來在上海餐館，寫菜單的人會被叫作老師，她才發現自己一直誤會了。老師由1986年雪園開業服務至今，看着蘇麗珊成長，即使已經到退休年齡，仍然在雪園緊守崗位。

留住爸爸打拚一生的印記

由零學起

不少飲食業後代都會有許多在家族餐廳內的童年回憶，可能是做個小幫手，亦可能是坐在餐廳一角做功課，但蘇麗珊卻是個例外，「我以上上嚟食完嘢就走喇，唔使幫手㗎」，她在未接手餐廳前，對雪園飯店的運作毫無概念，在接手後更是無從入手。

蘇麗珊爸爸是個廚師，那個年代，很多人都希望有一門手藝，所以學廚，食其近水樓台有啖飯食。當年蘇爸爸訓練了不少徒弟，但可惜都流失到其他店舖，激發起蘇爸爸決定自己創業，留住一班徒弟。

1986年，雪園飯店在北角開業，為了令徒弟有歸屬感，蘇爸爸甚至分餐廳股份給他們。蘇麗珊表示，現時的雪園飯店仍然沿用這個制度，希望員工對餐廳忠心。

出身銀行業 飲食零經驗

蘇麗珊在畢業後隨即投身銀行業，毫無飲食業經驗。即使她在2007年辭去銀行工作，都沒有打算接手雪園飯店的計劃，只希望當個全職媽媽。直至爸爸的離世，令她想留住雪園飯店這個品牌，留住印證爸爸在飲食業打拚一生的痕跡。

2012年，蘇爸爸離世，蘇麗珊原本打算

算任由爸爸的合夥人繼續營運下去，誰料合夥人也打算退休，「我話唔做咗唔好做囉，跟住自己諗咗一晚，唔做又咗咗個品牌」。

第二日，七上八下的蘇麗珊甚至找來了「收賣佬」打算出售二手用具，但到了決策關頭，她還是卻步了。

「我就同Uncle(合夥人)講試下拎嚟做，唔使死人㗎嘛，應該唔使死嘅？」令蘇麗珊回心轉意的，不只是她希望留住爸爸創造出來的餐廳品牌，還有員工為她打的一支強心針。

「我同啲(廚房)師傅傾咗，佢哋話撐我㗎。其實我自問自己都幾大膽，但講句撐咋嘛，其實可以隨時走。」

自從蘇麗珊在2012年接手雪園後，餐廳內的大小事務她都要由零學起，上至營運，下至基本如落單，通通要重新學習。「如果當時爸爸病嘅陣，我已經打算接手的話，我應該可以問爸爸多啲嘢。佢係一本開口字典，總好過我盲摸摸去做。」

只給自己70分 繼續求進

接手數年，在眾多服務雪園多年的員工協助下，蘇麗珊終於了解如何營運雪園，並勇於加入新元素，雪園更於2013-2016連續四年獲美芝蓮推介，但她卻對自己的表現只給70分，認為仍有很多進步空間。

和電中期少賺11%

香港文匯報訊（實習記者 梁燕美）和記電訊香港(0215)昨公佈截至今年6月底中期業績，錄得股東應佔溢利3.24億元，按年減少10.5%；每股基本盈利0.0672元，中期息0.039元。

港澳客戶增10萬

業績報告指，期內綜合收益（包括流動通訊及固網業務的服務及硬件收益）減少6%至50.69億元，此跌幅源自硬件收益下跌，惟部分跌幅為服務收益增長所抵消。

儘管綜合收益下跌，惟集團因專注提升效率以節省營業開支，綜合EBITDA為12.69億元，與去年同期相若。綜合EBIT為4.77億元，減少11%，是由於流動通訊頻譜牌照於去年10月續期後，相關頻譜牌照攤銷費用增加所致。

在流動通訊業務方面，期內收益為31.17億元，下跌10.22%；流動通訊客戶服務收益淨額則為19.44億元，下跌1.47%。

截至今年6月底，香港及澳門的客戶人數較去年底增加10萬名，約有330萬名。綜合本地後繳淨ARPU減少3%至161元。

固網收益增3%

固網業務方面，期內收益為21.67億元，增加3%，主要是由於市場對數據與資訊及通訊科技的需求增長，令企業及商業市場收益增加所致。

然而，部分增幅為住宅市場收益因市場競爭激烈減少所抵消。由於收益增長，期內EBITDA增加2%至6.82億元，而EBIT則增加6%至2.97億元。

中石化准大華北建輸氣管

香港文匯報訊（記者 周曉菁）中國石油化工集團公司昨日宣佈，國家發改委正式核准「鄂爾多斯—安平—滄州」輸氣管道工程項目，有關專案投資總額344億元人民幣，設計年輸氣能力300億立方米。

集團表示，300億立方米天然氣可替代燃

煤約6,000萬噸，減少二氧化碳排放3,600萬噸，相當於近2,400萬輛經濟型轎車停開一年。同時，減排二氧化硫90萬噸，氮氧化物近30萬噸。

鄂安滄管道為國家「十三五」規劃的大型能源項目，主要建設內容包括1條幹線和

5條支幹線，全長合計約2,293千米。目前，中石化集團正在大力推進一期工程，即河北鹿泉至滄州段，河北安平至保定以及河北安平至河南濮陽段，計劃2019年建成投產。一期工程建成後，將成為雄安新区首條高壓大口徑供氣管道。

好孩子斥28億購母嬰產品

香港文匯報訊（記者 陳楚倩）好孩子國際(1086)昨公佈，公司斥資3.6億美元(約28億港元)向執行董事宋鄭還的聯繫人公司好孩子中國，收購Oasis Dragon Limited。收購代價中其1.2億美元(約9.36億港元)將以支付現金代價的方式償付，餘額將以每股3.28港元發行5.361億股新股。在利好消息刺激下，好孩子國際昨曾見3.7元的一個月高

位，收報3.61元升10%。

公告披露，Oasis Dragon Limited為中國最大型孕嬰童產品零售網絡之一，有兩大核心業務，分別是領先自有品牌母嬰護理用品以及服裝產品的產品開發、品牌管理及分銷；及一個最具規模的全渠道銷售平台，為客戶提供其自有品牌母嬰護理用品、服裝產品以及集團的兒童耐用用品。

另外，Oasis Dragon Limited以自有品牌「gb」及「Family by GB」設計、開發及分銷母嬰護理用品和嬰兒及兒童服裝產品。於今年4月底的線上零售網絡包括自營線上零售網絡，包括自有網上平台「haohaizi.com」，及設於第三方線上平台的六間自營旗艦店四個線上主要賬戶的零售平台，該等賬戶均為中國領先電商。