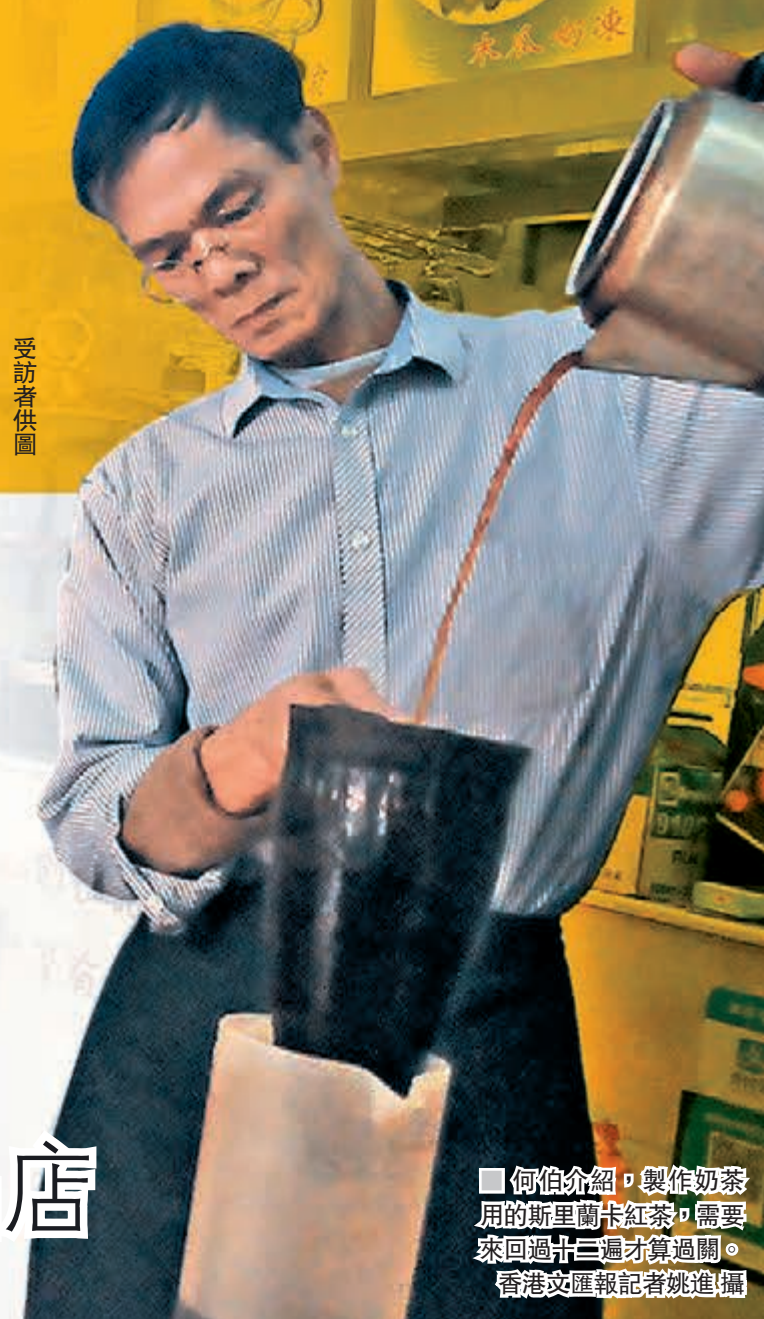


在長沙香樟路向陽美食街的一處小巷中，開有一家不顯眼的小店——「華記香港甜品」店，這家甜品店的主人，是63歲的港人何可華，熟客和鄰近相識的人都會親切地叫他「何伯」。去年7月，何伯孤身前來長沙開甜品店（港稱糖水舖），以香港地道的原料、精心手製的匠心、慢工細活的堅持，出品的港式甜品受到食客追捧，「華記香港甜品」也成為當地「網紅」店，很多長沙市民甚至外地遊客專程開車或打車前往品嚐。

■香港文匯報記者 姚進 湖南報道



受訪者供圖

■何伯介紹，製作奶茶用的斯里蘭卡紅茶，需要來回過升三遍才算過關。  
香港文匯報記者姚進攝

# 六旬方學藝 俘獲老饕心

## 港人長沙開糖水舖 匠心獨運成「網紅」店

深秋的長沙，細雨迷濛，頗費了一番周折，香港文匯報記者才找到何伯的甜品店。小店深藏在一個小巷的拐彎處，明黃與紅色搭配的店招，玻璃店門上貼着各式甜品照片以及紅色廣告字，門前立一塊黑板，上面手寫當日供應主打產品，花花綠綠很有香港路邊小店的味道。

何伯身材瘦削，身着一件灰綠色襯衫，顯得十分精神幹練。店內面積不大，約十幾平方米，擺4張四人桌。最裡面是透明的操作間，靠牆而立的貨架上，擺放各種種類繁複的瓶瓶罐罐。時值下午2點多，店內顧客不多，何伯將香港文匯報記者請到一張桌子前坐定，隨即擺上一個瓷杯，從操作台上提過一把長嘴銅壺，倒上滿滿一杯煮好的紅茶，然後又遞過砂糖、鮮奶，讓記者一一適量加入，爾後茶香伴着奶香撲鼻而來，一杯地道的港式奶茶便已完成。

### 遭友人背棄 獨自經營

何伯1955年生，今年63歲了，已經到了退休安養的年紀，但他卻在一年前選擇隻身來到長沙開店創業，實在令人稱奇。

喝着香濃的奶茶，何伯說起背後的故事。原來，何伯花費3年時間，學成製作甜品的手藝，準備進軍這個行業。其時，剛好有位朋友願意出資邀請他來湖南開店，他便答應下來，和朋友一起來到長沙、株洲等地，進行了很詳細的市場調查。但那位朋友食言離開了，何伯只好自己留了下來。

長沙於他而言是一座完全陌生的城市，但他最後選擇留了下來，是因為他嗅到這裡是一座很有煙火氣的城市，這裡的人熱情、熱愛生活，愛吃愛玩，對外來事物都不排斥。此外，這裡還沒有成熟的甜品文化，雖然街頭各種奶茶店很多，但基本上是沖兌的。而其他樣式的甜品，除了個別高檔五星級酒店外，市面上基本看不到。

「我想把真正的港式甜品文化帶到長沙來，這裡大有市場。」經過考查，何伯堅定了信心。

### 圍繞高校選址 抓住市場

在陌生的長沙街頭尋覓開店鋪面，何伯主要圍繞着高校來選擇，對此他解釋說，曾經有機構做過統計，甜品的主要消費者是年輕女性，16歲至19歲之間的女性顧客佔了80%以上的消費市場。這樣一來，大學就是甜品顧客最集中的地方。

綜合租金和客流，何伯最終選擇了現在的位置，甜品店於去年7月正式開張。何伯承認，現在的位置並不算理想，他的主要目標消費群體——長沙民政職業學院尚在數百米之外，稍有點遠。此外，店開在美食街的巷子裡面，並不靠街。但俗話也說，酒香不怕巷子深，只要甜品做得好，慢慢就會打開市場，「好東西總會有喜歡」，何伯對自己的手藝非常有信心。

說起在香港和長沙做生意的最大區別，「長沙的店鋪租金簡直太便宜了。」何伯驚歎道，他現在租的店面，十多平方米，如果是香港臨街的門面，每月租金至少50萬元港幣以上。而他現在，租金、稅費加上衛生、消防等等雜費，每月也就2,000多元人民幣，這中間幾乎有上百倍的差距。

低廉的租金，讓何伯少了經營的壓力，能把心思放在甜品的製作上，這是他最喜歡的狀態。

## 堅持現做現吃 回頭客似雲來

跟何伯預計的一樣，真正的好東西，總不乏人喜歡。經過一段時間經營，何伯以誠心做出來的正宗港式甜品，很快受到周邊長沙市民的追捧，客人們的口口相傳，以及社交平台的轉發點讚，讓「華記香港甜品」店成了長沙的「網紅」店，除了周邊的客人，還有很多市民專程駕車趕過來品嚐。

何伯透露，曾經有一個客人，本來是從郴州到省外去的，看到網上的推薦後，還專程在長沙火車站下車，打的士過來吃了一份甜品，再重新踏上旅程。

網絡為何伯帶來了更多的客流，但他一直不肯通過網絡「外賣」的方式拓展市場，他認為甜品就是要現做現吃，而外賣送貨耽誤了時間，到顧客的手中時味道已經變了，「那不是正宗的港式甜品了。」性格隨和的何伯，在這點上



■周末小店生意興旺，顧客在門前排起長隊。香港文匯報記者姚進攝

一點都不願變通。

問起何伯未來的計劃，是否有擴大經營或者開連鎖店的打算。何伯搖頭說沒有，「錢夠用就好了。再說，我只有一雙手，做不過來囉。」何伯笑着說。在保證甜品品質和多賺錢之間，他毫不猶豫地選擇了前者。

# 手藝傾囊相授 待客賓至如歸



■小店一周年慶典，客人們與何伯留影。受訪者供圖

甜品店每天中午1點前後開門，一直營業到凌晨1點左右。剛到長沙的時候，何伯還在周邊租了一套住房用於休息，但後來他發覺就每晚回去睡幾個小時，住房的利用率不高，住了兩個月後就退掉了。

每晚當客人們紛紛散去，城市裡的燈火暗下來，何伯便將十來平米的店鋪挪出一點空間，搭起簡易床鋪休息。清晨七八點，他又早早起來，準備一天的工作，要買原材料，要製作好放入冰箱的半成品，作好新一天的營業準備。

店裡有兩位年輕女孩幫忙，何伯介紹，她倆算是他的徒弟，平時在店裡幫忙，他教她們一些甜品手藝。

小周是常德人，在店裡幫忙已經半年多了。「我就是因為愛上了何伯做的甜

品，才想過來學藝的。」小周快人快語，「何伯人真是特別好，教我們手藝從來都是毫無保留，從他那裡，我們除了學到甜品手藝，還領悟到真正的港式甜品文化。」

大學生是店裡的常客，香港文匯報記者採訪期間，不時有年輕的女學生、小情侶前來消費，他們都親切地稱呼店主「何伯」，而不是「老闆」。何伯也熟絡地招呼着，然後按照他慣常的節奏，不緊不慢，一絲不苟地製作出甜品，客人們也不催促，小店裡歡聲笑語，其樂融融。

何伯非常樂於和年輕學生們打交道，他笑着透露自己去年的聖誕節，是和一群相熟的學生一起過的，學生們來店裡聚會，「大家一起吃甜品，唱歌跳舞，鬧了一整晚，非常快樂！」

## 追求品質不計成本

說起甜品來，何伯就滔滔不絕。他介紹道，港式甜品既有歷史的傳承，也吸收了西方甜品的特點，然後創新而成。在香港，吃甜品也叫「飲糖水」或「食糖水」。當香港街頭的商店陸續打烊，這些閃亮又零散的糖水舖卻「躁動」起來，人們在店門口排成長龍，說說笑笑，構成了香港入夜後一道獨特的風景線。所以，甜品的淵源遠不只飯後甜點那麼簡單，也是香港潮流文化的代表之一。

何伯表示，好的甜品，首先要保證好的原材料，何伯對此更是近乎強迫症。他所用的原料大多是他通過家人或者朋友，從香港或東南亞郵寄過來的，包括麵粉、牛奶、可可粉、咖啡豆等。水果等生鮮必須就地取材，何伯便親自跑到長沙紅星水果批發市場或麥德龍超市，常常幾經比較再進貨。為了好的出品，何伯對此不厭其煩。他最看不慣內地街頭那些用茶精、奶精勾兌的所謂「甜品」，「那些都是垃圾。」何伯對此嗤之以鼻。

正聊着，一位年輕女子走進店內，「何伯，一杯咖啡。」何伯熱情地起身招呼，明顯又是一位熟客。

何伯從櫃檯後取出朋友專從巴西帶來的咖啡豆，用秤精確稱量14克豆子，200克水，將水燒至95攝氏度，取濾紙貼於漏斗內壁，然後用少量水溫杯，同時，將豆子研磨細碎，倒入漏斗中，用10克水將咖啡均勻浸泡30秒，再將剩餘熱水慢慢倒入咖啡中，用水柱自然攪拌，一杯咖啡製作完畢，整個過程必須控制在2分鐘內。

「豆子與水的比例、水溫、製作時長等很多細節，都會影響一杯咖啡的品質。」何伯說道。

## 利用寒暑假進修精進技藝

何伯住在香港柏景灣一帶，幹過很多的行業。當過酒吧服務員，送過外賣，也在寫字樓裡當過文員，涉足過外貿。做甜品前，他的職業是船廠的電焊工人。在59歲那年，何伯感覺身體已不適應電焊工的工作強度，因為喜歡甜品，他決定再次轉行，做一名甜品師。

白天，他繼續從事電焊，晚上便前往甜品培訓機構，每日3個小時的學習時間，從理論到實踐都要扎扎實實地學，授課老師也是從五星級酒店退休下來的甜品大師。

何伯說，甜品的世界是豐富多元的，光咖啡就需要一個月時間入門。何伯學了整整三年，在培訓機構學完，又找到其他甜品老師傳付費學習，「會做二三十樣甜品遠遠不夠，至少要學會一百多種，而且不光是香港的，日本、東南亞、歐洲的都要學」。

如今，到了大學的寒暑假，何伯就會讓店子歇業一段時間，回到香港繼續拜師學藝，研究新的甜品做法。

「甜品行業是不斷改進、更新的，所以我的店裡，每隔一段時間就會更新品種，如果沒有變化，客源就會流失。」何伯深諳甜品行業的規律。

何伯的愛人、孩子都留在香港，平日裡他要照顧生意，沒辦法經常回家，也只有寒暑假的時候，他才能回港和家人相處一段時間，享受天倫之樂。

長沙雖深處內地，但兩地往返再輕鬆不過，這點何伯最為滿意。何伯介紹，他家離新開通的廣深港高鐵西九龍站很近，「從這裡到長沙高鐵南站不遠，10多分鐘路程，上車3個半小時就到西九龍站，到站後又花10分鐘就能到家，一共4個小時就能進家門了。」說起高鐵通車後的情況，何伯興奮地表示。



■甜品店已經成為長沙的「網紅」店。香港文匯報記者姚進攝