



商場客流跌八成 新手老闆等待黎明

創業遇正黑暴 清酒齋擺無人買

長達10個月的修例風波，令各行各業均受拖累，尤其受頻繁示威活動影響的核心零售區，店舖生意雪上加霜。汪廷謙去年9月升格老闆，於尖沙咀海旁新商場的K11 MUSEA開設首間清酒零售專門店，卻遇上示威及疫情雙重打擊，生意跌到近乎零，但他並無氣餒，「不想事情就這樣完結，最差情況也就是這樣吧」，依然懷揣清酒分店開至全球各地的雄心。

文：香港文匯報記者 顏倫樂
圖：香港文匯報記者



阿謙創業的清酒店位於尖沙咀海旁的新商場 K11 MUSEA。

汪廷謙熱愛清酒文化，更取得香港少見的日本調酒師資格，2018年決定創業，開設屬於自己的首間清酒零售店「Sake Moment 敬酒」。把興趣融入事業，更策略性選址新世界尖沙咀新商場 K11 MUSEA，希望藉此打響名堂，經過一年籌備，店舖去年9月在風浪之中開業。據阿謙說，開業初期商場仍有一定人流，因當時不少市民只是避開一些示威熱門地區。

食肆停業飲宴取消

但後來情況失控，暴力示威一直升級，示威場地亦由銅鑼灣、中環，擴展至太子、旺角、油麻地及尖沙咀，商場人流已大幅減少，近月再遭疫情打擊。他目測商場人流相比開業初期至少下跌八成，商場也因此推出一系列應對措施，例如推消費券刺激消費，雖然對店舖生意不無小補，可惜局勢變化太快，今年經濟環境明顯變差，加上疫情下食肆大規模停業，飲宴也幾乎全部取消，不少原本向他們訂酒的商戶都因需求大減而減少訂單，他已有心理準備要應對長時間的逆境。

他接受訪問時苦笑：「都叫一浪接一浪，無時間喘氣。同當初預期有一定出入。」但始終自己首次創業，「不想事情就這樣完結」。現時店舖正積極推出不少新產品，例如推出清酒套裝，將三種不同味道的清酒以系列形式出售，未來亦打算去日本再拿更多清酒代理權回港，但受疫情影響，日本之旅暫時放棄。

淡市加薪留住人才

不過，即使面對如此難關，店舖目前仍有3個長工及1個兼職幫手，阿謙也未有一刻想過減薪或減少人手，更笑言：「過年前我哋仲加咗人工。」讀者可能會疑惑，為何沒有錢賺都仍然會做此決定？阿謙有自己一套管理哲學：「大家一個家庭，有些員工在行業經驗豐富，人際網絡很重要，一個人完成不了整件事，一齊成長，員工不斷進步才能幫忙。」

阿謙認為，現在正好趁這個時機放慢腳步，讓自己和員工更深入了解客戶需求，問到他有否預計到暴力示威與疫情的出現，他亦感無奈：「自己沒有預知能力，最差的情況也就這樣吧，只能把現在當作一個打樁位，日後遇到另一風浪時就知道怎樣應對。希望疫情在4月能夠受控，但這一刻我只能把自己能做的事情做到最好。」

消費券更有利商戶

至於政府近月的派錢計劃，他認為更好的方法應該是推消費券，因為派錢的話政府無法知道市民會把錢用在哪兒，最終泥牛入海，但消費券就能切實刺激消費。「現在香港人沒有了消費慾，不論旅遊業和零售業都走下坡，所以重點是如何挽回市民消費意慾。」



暴力示威升級後，汪廷謙指商場人流較開業初期至少下跌八成。



對長時間的逆境。面對去年黑暴和年初疫情的雙重打擊，創業初哥汪廷謙已有心理準備要應。



店舖積極推出新產品，如將三種不同味道的清酒以系列形式出售。



除了清酒，店內還有不少日製的精緻酒杯和酒壺出售。

盼清酒分店開至全球各地

香港文匯報訊（記者 顏倫樂）今年才26歲，年紀輕輕即創業做老闆，阿謙未來夢想還不少：「我目標是在不同城市都有一間清酒專門店，推廣清酒。可能這樣說好像夢想有點大，好像不切實際，但我會持續這個目標。」這個目標自然不能短期內達成，尤其最近疫情肆虐全球，但他也顯得並不心急。「我有的是時間，我會傾向於把目前的工作先做好，待一切穩定了再

去擴充。」汪廷謙對清酒文化的熱愛，已到了「發燒友」的程度，訪問期間向記者詳細分析日本不同地區出產清酒的分別，例如北部地區海產豐富，要配搭爽口辛辣的清酒，才能清理味蕾嚐到海鮮的鮮味；而南部多果樹，多出產果酒，好像梅酒就以南部地區出產的最為有名，相對地清酒的味道亦較甜。滔滔不絕，活脫脫就是

一本會行走的清酒字典。

清酒蘊含日本匠人精神

在他眼裡，清酒對比其他酒品更加獨特，包含了日本的匠人精神，而不同的大米和不同的水，又會釀出不同味道。這還不止，他當天還特地拿出珍藏清酒與記者分享，對他來說，推廣清酒文化，讓一個朋友從此愛上清酒，應該比賣出一瓶清酒更令他雀躍。他笑言：「我好喜歡與人交流，走進一間餐廳，都可以跟一個陌生人聊上一個下午。」

跟父親學管理 善待員工

香港文匯報訊（記者 顏倫樂）阿謙家庭亦全力支持他這個決定，並成為阿謙堅實後盾，甚至其管理哲學亦來自其家庭背景。

父親汪敦敬即為祥益地產總裁，也是社會知名人士，早前接受傳媒訪問時就斬釘截鐵地表示不會減薪及裁員，亦沒有要求員工放

無薪假，於現時處境一起共度時艱。

汪敦敬：仍看好零售前景

汪敦敬亦同樣為一名愛好清酒文化的人，旗下與太太在銅鑼灣及九龍塘都有清酒零售店，受到示威影響更為嚴重。據汪太指，兩間店舖生意至少下跌五至七成，最嚴峻日子生意大跌九成，甚至個別日子出現「零生意」。汪敦敬說：「實在太近維園，都無辦法。」但他對前景未至悲觀：「其實拉勻幾個月不是蝕太多，我們有穩守能力，將來情況好轉時應該能賺回來。」



汪廷謙的父親汪敦敬(右)同樣愛好清酒文化。

華星冰室寒天飲雪水「頂住先」

員工知生意差 憂冰室執笠

香港文匯報訊（記者 周曉菁）2月份本港單日訪港旅客曾「斷崖式」暴跌到不足3,000人次，餐飲業全軍盡墨，主打遊客生意的華星冰室，更是寒天飲雪水，點滴在心頭，華星冰室創辦人簡民迪坦言，「頂住先」，最多「從頭再來過」。

作為眾多港星最喜愛的茶餐廳之一，坊間廣傳陳奕迅「來香港，沒去過華星冰室，就等回白來」的豪言，故此，華星冰室一直是內地、日韓和東南亞遊客趨之若鶩的「打卡」勝地，若在旺角街頭隨意拉幾個遊客，詢問其必食清單，估計華星冰室的「出鏡率」都極高。

打卡勝地往日大排長龍

邁入3月的第一個星期五，記者前往華星冰室生意最旺的旺角店，一眼望上去上座率竟然有九成——店舖兩側的卡位都有食客坐著，中間的四張長枱也零星有幾人，各自都氣定神閒地享受著午

餐。記者沒料到，主打遊客的旺角店在午市還能如此「熱鬧」，冰室創辦人簡民迪立刻否定了記者的感受：「往日應該是店外大排長龍，店內『三個字』（即15分鐘）就能翻枱了。」

數字不會作假，去年自6月以來，華星冰室旺角店的生意額下挫逾七成，灣仔店降六成，這兩間是遊客最常去的「打卡」分店，即使是筲箕灣的民生店生意也跌了四成。簡民迪直言，本地客回流也不能和遊客的消費力相比，本地食客到店的人均消費在50至60元之間，遊客人均消費可以翻一番。他見過「兩個女仔都能點七八樣嘢，开开心心影相再post社交平台」。

「鼎盛時準備10包雞翼都唔一定夠，現在可能4包就綽綽有餘了」，在生意額計出來之前，第一個知道生意好壞的，就是廚師師傅了。有夥計私下找民迪閒聊，似乎就顯得十分沮喪：「以往同一份餐每日要做一百份，現在只做



簡民迪(圖)指，最近生意轉差，午市繁忙時段店內仍有幾張空枱。記者 周曉菁 攝

二三十份，擔心自己水平都變低咗」。

冰室救亡首推有飯套餐

去年7月，華星可能還做出了史上最大「妥協」——推出有飯的午市套餐，

還提供雙拼自選早餐，冰室有飯食，是最傳統的特色。可能在簡民迪心目中，這比自己主動減薪50%，更難以接受。但市況何時能轉好？只好開源節流，這是誰都明白的道理。

香港文匯報訊（記者 周曉菁）做生意非易事，簡民迪覺得「點樣安撫員工情緒先係最難」。尤其疫情爆發以來，門店提前至晚上六時就收工，他們「會更擔心執笠，擔心冇糧出」，員工的情緒難免帶入工作，士氣也很重要。他最近給難民派口罩和消毒洗手液，希望把這種正能量也能傳遞給員工。

他還自嘲是個「有人情味」的老闆，「咩環境下都要周圍跳立場，了解其他人想法」，多幾分理解和寬容，打工仔也只不過打一份工而已。說起前線員工減薪5%至8%，他特意提起有個洗碗姐姐發短訊給他，說「覺得減少咗」，那一刻覺得既感恩又無奈，雙手合十感謝她的理解。

預備好「從頭再來過」

修例風波加上突如其來的疫情，簡民迪從未想過關閉香港任何一間店舖，「無論如何都會頂住先」，為了一班員工，也為了自己的冰室情懷。他感慨，自己在屋邨長大，初初經營也賺得不多，以前都能「捱返嚟」，香港人最識勤奮拚搏，最差就是「從頭再來過」。