

抗擊 新冠肺炎 良心僱主系列

一場世紀疫症，飲食業的生意懸崖式直插，一再收緊的限聚令令飲食業更難望於短期內翻盤，取而代之是一發不可收拾的結業潮。不過，屹立香港41年的中式酒樓老字號倫敦大酒樓，在艱巨的經營環境下，堅持多年來的「家庭式」管理模式，即使過去幾個月每月損失約700萬元生意仍堅拒裁員，極其量是在員工同意的情况下，無奈地推行無薪假，但「推車仔」等基層員工可獲豁免。直至疫情第三波爆發，酒樓自上月21日起暫停營業至今，其間200多名員工仍有糧出，皆因老闆蘇萬誠用心良苦，將「保就業」計劃申請得來的補貼全數用於出糧，「幫得幾多得幾多……一直待夥計如同一家人，所以絕對不會裁員。」

■香港文匯報記者 聶曉輝



蘇萬誠：「幫得幾多得幾多……一直待夥計如同一家人，所以絕對不會裁員。」 香港文匯報記者 攝

倫敦大酒樓月虧700萬拒裁員 蘇萬誠：「保就業」補貼全用來出糧

老夥計是家人 業可停糧照出

新冠肺炎疫情來勢洶洶，飲食業首當其衝承受巨大衝擊，加上限聚令一再收緊下，許多食肆只能苦苦支撐，餐飲業專業機構稻苗學會估計，截至6月約有1,500間食肆已結業。

旺季變淡季 已拖欠租金

於旺角經營倫敦大酒樓的蘇萬誠在疫情第三波前，接受香港文匯報專訪時，形容倫敦大酒樓就像是一個「家」，員工就像是他的家人，「我一年做足365天，無一天是不回到這個家的。」

但第三波疫情爆發後，該酒樓自上月21日起暫時停業，最快明天(12日)才重開，這個「家」暫停運作期間，最令他關注仍是一班員工被迫「無工開」。他透露，整間酒樓目前約有200名員工，約三分之一已年過65歲，合資格申請政府「保就業」補貼的人數不多，思前想後下，他決定把「保就業」計劃申請得的補貼全數用作出糧，避免休業期間，員工放無薪假，變相無收入，「希望幫得(他們)幾多就幾多。」

他解釋，飲食業非日常用品項目，因此在疫情下也是首當其衝受影響，單是倫敦大酒樓已因疫情累積取消逾6,000圍酒席，他說：「2月至4月向來都是春茗的季節，是飲食業的大旺季，今年完全無擺了。」近月經營環境更雪上加霜，他每月蝕數百萬元，已拖欠業主租金，「成年無交租，幸好酒樓的業主有親戚關係，有拖無欠，咁先可以減輕經營成本。」

承諾不裁員 保基層員工

縱然經濟不景加上疫情困擾，令經營百上加斤，但蘇萬誠坦言從沒有、也沒想過要裁員，「倫敦(大酒樓)這個招牌經營了剛好41年，雖然由高峰期有五六間店到現時只餘下這間舖，但我們一直待夥計如同一家人，有深厚感情，所以絕對不會裁員。」

在第一、二波疫情期間，為保住酒樓和保住員工的飯碗，他曾在員工同意下推行無薪假，「尤其之前晚市的客人少，只需十幾廿名員工上班，每人每月平均返少幾日工。」酒樓員工平均每月放五六天無薪假以共度時艱，但「推車仔」等基層員工則可獲豁免。

八號波即休業 免員工冒險

談到主僕之情，有名夥計於今年2月1日回鄉探親，因疫情關係滯留內地近5個月才能回港，酒樓卻一直保留其職位，讓他放5個月假。蘇萬誠又指，過往每逢八號風球或以上，酒樓都暫停營業，背後的主因是不想夥計，尤其較年長者冒險上班，「我雖然願意支付他們乘的士上下班的車費，但我知道部分住得相對近的寧願省錢步行回來開工，如路上有什麼危險怎辦？我索性休業好了。」

像倫敦大酒樓這種講人情味的傳統中式酒樓已買少見少，但因蘇萬誠並無兒女，他其中一個心願是希望他日退下來後，有夥計可接手繼續經營，讓酒樓得以傳承下去。

老夥計：佢對我咁好，為何要走？



蘇萬誠不時與夥計閒聊幾句，全無架子。 香港文匯報記者 攝



劉祥發大讚倫敦大酒樓是好僱主，他願一直做下去，「直到我做唔到為止。」 香港文匯報記者 攝

年近70歲的劉祥發從前是一名點心師傅，倫敦大酒樓於1979年開業時已入職，是酒樓的第一代點心師傅，隨著年紀漸大便轉換崗位，做酒樓的「頂位」工作，例如「推車仔」或執拾餐椅等，總之哪兒缺人，他便頂上。他笑言：「睇住佢(蘇萬誠)大，只要酒樓好生意，我們夥計也好。」他續說，老闆其中一個優點是肯聆聽並接納員工提出的意見，永遠對員工好，「有些已退休去外國生活的舊夥計，每次回港也會回來吃一頓飯。」

劉祥發開時的嗜好也跟不少較年輕一輩一樣，喜歡「刨馬仔」，但這絕非公司內的禁忌，因為老闆十分開通。蘇萬誠笑說：「我有時也會問下夥計，啲馬仔聽話嗎？」他指出，員工賭馬絕對無問題，但太沉迷、投注太大便不成。劉祥發笑言，會繼續為蘇萬誠打工「直到我做唔到為止。」他反問：「佢對我咁好，為何要走？我的子女都已長大成人，最重要是做得開心！希望酒樓繼續有生意，否則我們都無工開。」

200夥計名字 老闆清楚記得



縱然經營艱難，但蘇萬誠視員工如家人，從未有裁員計劃。 香港文匯報記者 攝

記者手記

記者採訪蘇萬誠的短短一兩小時，已深深感受到酒樓內予人一種置身一個「大家庭」的感覺。當日我們就在其中一層的一張枱坐下來進行訪問，四周不停有夥計穿梭，他們無不面露笑容。而蘇萬誠與記者說着說着時，又不時會與夥計閒聊幾句，非但全無架子，更令人驚歎的是，貴為老闆的蘇萬誠，竟記得200名夥計每人的名字，不少夥計連他們入職多久，蘇萬誠也清楚記得。

親為客落單 累積人情味

當完成訪問後，蘇萬誠隨即親自去招呼食客，更為其中一枱客人寫菜單，原來該枱的其中一名食客是酒樓一名舊夥計的姊夫。酒樓的人情味，果然是一點一滴累積下來的。 ■香港文匯報記者 聶曉輝

盼承傳招牌 讓茶客有歸屬感

上世紀香港湧現許多傳統中式大型茶樓，如今卻大多已被不少連鎖飲食集團，甚至快餐店淘汰。開業於1979年7月31日的倫敦大酒樓，高峰期曾有五六間分店，多達逾千名員工，現存唯一一間位於旺角彌敦道的倫敦大酒樓並非最老的老店，而是於1994年開業，但規模不小，共有三層、佔地五萬呎，最多可筵開180席。

蘇萬誠慨嘆經營困難，亦難與酒店競爭，惟倫敦大酒樓一直堅持多年來薄利多銷的經營模式，最重要是有人情味，不論主僕之間抑或與顧客間，都洋溢一片人情味，他並希望一直傳承下去。

他憶述，當年二十出頭便跟隨姐夫及外父到倫敦大酒樓打工，主要負責收貨及採購的工作，「乜都幫吓手」，之後還接手經營。在行內

打滾多年，但內心的一團火始終如一，「中式酒樓與西餐廳的最大分別在於，中式可以天天去食飯或去飲茶，但西餐不會天天吃，我們希望客人來到有歸屬感，這是連鎖酒樓集團做不到的。」

他指出，縱然一直保持幹勁將酒樓經營下去，但承認要再次擴張卻十分困難，只有「做得一天得一天」，「從前許多大規模傳統中式茶樓都被酒店取代了，因酒店有商場、餅部、西餐、宴會等許多項目，利潤亦較高，例如一圍酒席收取一萬元，同樣質素我們收費只四五千元。我們的經營很被動，但卻有責任承傳下去。」

薄利多銷 絕不變質

蘇萬誠所指的傳承，除了是酒樓的招牌，更重要的是食物的品質，

「不能變質。」他指出，過去一直承傳上一代薄利多銷的經營成本，即使物價上漲也沒有加價，現時的利潤比疫情前更低，但也堅定不移。

他強調，一定不會「搵快錢」，但慨嘆確實有許多人急功近利。正是因為倫敦大酒樓的食物有品質兼酒樓充滿人情味，平日茶市約70%都是熟客，晚市也有50%熟客。疫情期間，更有不少茶客向酒樓夥計贈送口罩，足證人情味之濃。

蘇萬誠又提到，夥計之中一做幾十年，一直做到退休的大有人在。雖然俗語有云：「魚唔過塘唔肥」，但他指夥計做做唔「跳槽」的卻不多，且洋溢一片溫情。

他說：「我與夥計之間全無代溝，他們有些更在休息日帶同一家人來吃飯。」



在第三波疫情爆發前，記者到倫敦大酒樓採訪，當時人流已大減，新一輪疫情發生後，更暫停營業。 香港文匯報記者 攝