



滇產松露水餃饗港人

洋廚美食節與港結緣
中西合璧創美味

攜松露產品參加美食博覽結緣香港，又因雲南之旅發現滇產松露，洋廚師C.AlbertoPerez（佩雷斯）將滇產松露融入中國傳統快餐水餃，達到了「意式風味、中式傳統」的完美結合。滇產松露水餃選擇在港上市，是因為港人對松露認知程度高，佩雷斯表示，後續還將研發松露素水餃、野生蕈水餃，相信也會符合港人口味。

■香港文匯報記者 丁樹勇 雲南昆明報道

昆明 明一小區內的一套複式單元房，是洋廚師佩雷斯的住房兼辦公室，自稱「工作狂」的他之所以將住房與辦公室安排在一起，目的是更方便、更省時地工作。由於其公司在香港註冊分公司、雲南設生產基地、上海定為銷售地之一，佩雷斯經常穿梭於港、滬、滇三地。

港人對松露認知度高

談及港人對松露的認知，佩雷斯形象地說，在香港街頭隨機詢問路人，不少人都知道並食用過松露做成的各種美食，而且認同松露的美味，其比例大約可佔到20%以上，「這大大超過內地市民對松露的認知度。」佩雷斯說，市民對松露的認知和認同，不論是作為烹飪松露美食的廚師，還是作為經營松露產品的商人，都是他最為看重的。

儘管之前也曾到香港旅行，但真正在香港落腳並發展事業，緣於對香港的進一步了解。佩雷斯隨其公司參加香港美食博覽發現，作為美食天堂的香港，餐飲美食行業較內地更發達，港人也更接受其意大利風味的產品，這讓佩雷斯很欣喜。更重要的是，香港的免稅政策，可有效降低成本，對於其公司產品的銷售有極大的吸引力。去年6月，公司在港註冊分公司，專司松露產品銷售，「要將松露產品介紹到中國，首先要介紹到香港。」

然而，香港市場松露產品品牌眾多、品種也很豐富，許多品牌已捷足先登，當佩雷斯帶着自己公司的松露產品到超巿、酒店推銷談判時，遇到的卻是產品

同質化。佩雷斯被告知，如松露油、松露醬等同類產品，在香港已有20餘家在生產，其公司的產品由於進入市場較晚，並無多少競爭優勢。

藉港拓亞洲市場

佩雷斯介紹，其所在的意大利美食公司經營的松露產品，目前在英國排名第一，在歐洲排名第二。開闢亞洲市場後，有信心3年內成為亞洲的No.1。

佩雷斯將香港作為開闢亞洲市場的突破口之一，開始研發適合亞洲人群口味的松露新產品。「這需要一些改變，為的是滿足新客戶的新需求。」得益於多年研究松露的豐富經驗，稱得上「松露行家」的佩雷斯很快研發出松露調味鹽、松露醬油、松露水餃等新品，先期投放上海和昆明市場，便收到出乎意料的市場反應，「這三款松露產品，本公司獨家擁有，在世界上也是獨一無二的。」佩雷斯臉上露出得意的神色。

其實，三款松露新品中，令佩雷斯最為得意的是松露水餃。交談中，助理徐小姐端上一盤熱騰騰、香噴噴的松露水餃讓記者品嚐，以精選豬肉與松露醬為餡的水餃，入口無需蘸料已覺鮮濃郁、口味獨特。佩雷斯表示，將世界頂級美食松露融入中國傳統快餐水餃，達到了「意式風味、中式傳統」的完美結合。相信在素有「美食天堂」之稱的香港上市後，銷售狀況將遠超上海、昆明等內地城市。佩雷斯同時透露，後續還將研發松露素水餃、野生蕈水餃，相信也會符合港人口味。

佩雷斯介紹產品在香港的銷售渠道。

記者丁樹勇 攝

雲南之旅獲靈感

佩雷斯坦言，將松露融入水餃，是旅行中得來的靈感。佩雷斯工作之餘喜愛旅行，每到一地必須要解決的是吃飯問題；而吃飯首選則是快餐；在其眼中的中國式快餐水餃，便漸漸成為他最喜愛的食品，「方便、快捷，可以很快解決吃飯問題，能很快投入工作。」

經營滇產黑松露達6年之久的佩雷斯，到訪雲南的目的既有旅行的休閒，也有經營的繁忙。雖然自認為對中國水餃很了解，但將松露融入水餃的靈感，亦是來自雲南之旅。一次在大理一位朋友家吃到水餃，佩雷斯萌發了將松露融入水餃的想法，「腦海中已經浮現出松露與水餃結合的味道。」

無防腐劑 冷鏈物流輸港

選擇滇產黑松露生產水餃，並將生產基地設於雲南，緣於對滇產松露的認同。佩雷斯告訴記者，以其對世界各地出產松露的了解，滇產黑松露的品質，能與意大利產松露媲美，只是香氣、口味稍有差異，而這恰恰是滇產松露的獨特之處。因其獨特，佩雷斯的公司也將滇產松露介紹並出口到西班牙、意大利等國。同時，滇產松露入水餃，更符合亞洲人，尤其是中國人的口味。

入鄉隨俗 包裝港化

佩雷斯預計，松露水餃年內即可在香港上市。目前，已延請香港冷鏈物流專家，正在論證與對接物流

相關事宜。他還透露，通過冷鏈物流，松露水餃3天之內就能由昆明的生產基地抵達香港市場。因為不添加任何防腐劑，產品有60天的保鮮期，與區區3天的物流期並無衝突。此外，由雲南或上海出口過關進入香港的檢驗檢疫事宜，也在加緊辦理中。

「在香港銷售的松露水餃，包裝也會有一些改變。」佩雷斯指着記者手中的包裝說，包裝也要符合港人的欣賞習慣。目前，香港有超過60間超級市場、餐廳、酒店銷售佩雷斯所在公司的松露產品，其中有大型超市25間，而這些渠道也是松露水餃的銷售主力。

■松露水餃是佩雷斯衆多松露產品中的得意之作。

記者丁樹勇 攝



調餡嚴苛屢試舌尖

採訪中，有一個有趣的現象，當記者邀請佩雷斯的助理徐小姐一同品嚐松露水餃時，卻遭到了婉拒，其原因是她已吃得太多，甚至有些「討厭」松露水餃。令徐小姐對松露水餃「生厭」的原因，並不是產品本身的問題，而是研發過程中的反覆品嚐，已讓徐小姐產生了「抗拒」。

徐小姐回憶說，研發松露水餃那段時間，每天要陪同老闆往返數十公里，到遠在郊外的生產車間工作，研究松露與豬肉餡的配比、各種調味料的添加比例、餃皮的厚薄，老闆幾乎到了苛刻的程度。

為了找到最佳口味，需要反覆配比，而不同配比、添加不同調味料的水餃，老闆與徐小姐都要分別親口品嚐，有時配比不是最佳，口味確實不好，才令她久吃生厭。「僅松露與豬肉餡的配比試驗，沒有100次，也有90多次。」一旁的佩雷斯補充說，在香港市場銷售的松露水餃，鹽味還會較記者品嚐的再淡一點點，「這樣更符合港人口味。」



■佩雷斯介紹產品在香港的銷售渠道。

記者丁樹勇 攝



■在香港銷售的松露水餃，包裝會有一些改變。圖為內地銷售的松露水餃。記者丁樹勇 攝

