

港式餐飲深耕西北

粵菜父子兵

守中求變 直面競爭



1999年，在香港已經打造出「威哥鮑魚」餐飲品牌的梁誠威作出了人生一個重要決定：在45歲這一年，進軍祖國西北地區。作為西北重鎮的陝西西安，當時餐飲市場的外來元素不多。2000年元月，躊躇滿志的梁誠威進駐西安，開設了自己在內地的第一家港式餐廳，成為港式餐飲在西北市場的拓荒者。「威哥」也逐漸打響名氣。

2013年，「80後」兒子梁榮業跟隨爸爸腳步，來到古城西安。經過十多年經營，父親一手打造的酒樓已經門庭若市，開出多家

分店。梁榮業先後任職酒樓多個崗位，從基礎做起，逐步融入。近年來，隨着港式餐飲大規模進軍西北，競爭愈發激烈，特別是在疫情影響下，已開始全面管理酒樓的梁榮業亦感到些許壓力。

梁誠威希望通過對服務、味道的提升，令更多客人接受和喜愛港式餐飲；梁榮業則希望未來建立一支更加年輕有活力的工作團隊，為品牌輸入新鮮血液。梁榮業說，該變的一定要與時俱進，但不能改變的一絲也不會變。

◆香港文匯報記者 李陽波、張仕珍
西安報道



◆梁誠威1999年到西北推廣港式餐飲。 受訪者供圖

梁誠威

出生於1954年，威哥餐飲集團董事長。12歲入行，由侍應生晉升至酒樓總經理。師承「鮑魚大王」楊貫一大師，1999年開始於西安等地投資經營大型酒樓，並創立「威哥鮑魚」品牌，榮獲「國際烹飪藝術大師」、「鮑魚教授」等美譽。

「粵菜人才匱乏，需在粵桂引入」

梁誠威：我12歲時因家貧投身餐飲行業，最初獲得香港昇平酒家的麥允明先生的提攜，後又得到世界御廚楊貫一大師（鮑魚大王）的欣賞，成為他的入室弟子。學成出師後，我打造出「威哥鮑魚」在競爭激烈的香港飲食界佔一席之地。從1995年開始每年都獲邀到西安，將香港、廣東的餐飲經營心得與時任西安飲食集團董事長劉龍宇先生進行交流。1999年，我被劉董事長的真誠和西安這座城市所吸引，最終決定進軍西北餐飲市場。2000年1月18日，西安大香港鮑翅酒樓正式開業。

回想起來，酒樓在籌建時就遇到很多困難，比如之前西安沒有粵菜館，廚師和服務員都沒有，我得親自從廣東、廣西等城市的大酒店裏挑選人才，我的幾十個徒弟與我一起，歷時6個月，酒樓才籌建成型。



◆梁誠威被業內譽為「鮑魚教授」。 受訪者供圖

「提升質量服務，口味注重融合」

梁誠威：我主要從三方面著手，一是質量方面，我對食材要求特別高，威哥集團必須使用穩定優質的海鮮原材料，西安本地沒有，我就到山東省長島縣，與當地漁業公司共同投資，發展從育苗、養殖、採捕到乾化一條龍產業，所出產的海產品可滿足集團需要。

二是服務方面，我們的員工全部需接受集團專業培訓，將服務第一的理念傳達到每一位員工。

「疫下勤練內功，籌備跨界合作」

梁誠威：我來到西安的20多年裏，真的是看著西安越變越好，越來越有國際化大都會的樣子。截至今年，我已經擔任西安市政協委員15年了，身為一名企業家，我同時也有參政議政的職責。

作為餐飲人，如何讓美食與這座城市相結合，也是我關注的點。西安近年來有很多的港式餐飲品牌落地開花，這現象我很欣慰。

早年到西安時，印象最深刻的時候是什麼？

「西安人很有禮，沒取笑『港普』」

梁誠威：我第一次來西安是1995年，這是一個很有文化積澱的城市，天氣非常舒服，給我一種安穩的感覺。我從小對傳統文化感興趣，故對這座城市充滿了敬意和喜愛。

2000年1月18日西安大香港鮑翅酒樓正式開業，我開始長居西安，這時問題就來了。我發現每次和本地人交談，他們總是點頭，初時我以為自己的「港式普通話」說得很好，他們都聽懂了。後來才知道，他們其實聽得糊里糊塗，點頭只是出於禮貌。此後透過大膽持續交流，慢慢地，我的普通話越說越好，如今還能說些陝西話。剛到西安時我還特別吃不慣涼菜，因為香港沒有。後來我嘗試適應，竟然很快融入飲食習慣，現在回港沒涼菜吃、沒羊肉泡饃反而不習慣。

「生蒜就着麵吃，差點接受不了」

梁榮業：20年前，我第一次來西安時，記得當年那裏的機場高速還沒投用，從機場到市區需半小時。2005年，我通過交換生計劃在西安交通大學讀了一個學期，其間覺得同學們和老師都很友善，人與人之間很親近。作為西北地區的核心城市，西安是個包容性很強的城市，本地人亦不會因為我的普通話不夠標準而取笑我。

當年西安讓我印象最深刻的時候都是關於吃的，記得和同學們第一次在街邊攤吃烤肉，4個人都不知道怎麼點餐，然後就要了20串，到烤出來後才知道都是小串，2毛人民幣一串，根本不夠吃，老闆看到也笑了起來。還有第一次去麵館，發現西安的麵條都是乾拌的，客人喜歡拿著生蒜就着麵吃，我差點接受不了。

與閩粵相比，西北不是港人最熟悉的區域，起步最難之處是什麼？

◆梁誠威（左三）與梁榮業（右一）在新店開業典禮上。 受訪者供圖



「語言文化不同，得父指正改錯」

梁榮業：我在香港科技大學經濟和財務專業畢業後，曾在香港和內地城市從事餐飲業，既參與過餐廳的經營管理，也擔任過酒樓裏的不同崗位，明白一家餐廳要兼顧的工作實在不少。2013年，父親在西安籌備另一家新的酒樓，我就過來看看有什麼能幫得上忙，一來就9個年頭了。在西安工作不可能一步登天，我最開始參與一些基本的宣傳工作，前廳的服務管理，後來就是籌備新店、跟進一些新項目比較多。

剛來時還遇到一些語言問題，有一次我問客人

「你吃飽了沒」，我父親就說：「你這樣問人家會生氣的，你應該問『你吃好了沒』。」父親對事不對人，公私分明。在我出現缺失時，他會嚴肅地指正。他對細節的重視、工作時專業專注的精神面貌、面對困難時勇於克服面對，都對我有很深的影響。

◆為了讓顧客品嘗到更好的口感，酒樓將廚房「搬到」客人身邊。 香港文匯報記者李陽波 攝

在飲食習慣與香港截然不同的地區，如何讓食客接受新味道？

梁榮業：這麼多年來，我們大部分產品都是按傳統風味去走的，能迎合當地人的口味，是因為大家的接受能力廣了。我們做的是正宗香港味，你是一籠蝦餃你就是一籠蝦餃，你是一碗雲吞麵就是一碗雲吞麵，不可能來到西北了，我們的蝦餃就會加點羊肉進去。我們也作了不少調整，例如引進了如雞蛋仔、流沙包、菠蘿油等香港美食。為了讓

「善做加法減法，呈現香港特色」

客人在最好的時機品嘗到最好的味道，我們將廚房「搬到」客人身邊，現場製作慢燉牛腩牛肋骨的最後工序，從出鍋到客人盤中，就在幾秒之間，讓牛肉保持最好溫度和口感，這樣的體驗很受客人歡迎。

我們不僅做加法，同時也做「減法」，適時地停供未能得到認可的菜品，不做無謂的堅持，以求將精力集中在「刀刀」上。

在日趨激烈的行業競爭中，如何保持優勢？

當然我們的企業也面臨著越來越多的同行競爭，還是必須從自身出發，多練內功，不斷發揮自身長處，同時也要創新，多學習同行的優點。新冠肺炎疫情對我們企業影響很大，尤其是商場店影響尤為嚴重，但是我們威哥品牌的影響力並未減弱，依然經得起市場的考驗。今年下半年我們將會有一些新動作，如增加新品或跨界合作等。

梁榮業：西安近幾年的迅速發展有目共睹，高鐵網絡、高速公路網等等，把西安和全國其他地方連結得更緊密，加上商業區的發展，營商環境的改善，可以看到，餐飲服務業也會有更大的成長空間。

新冠疫情兩年多來，線下消費受到了極大衝擊，餐飲業首當其衝。最近感覺到市場開

「掌握『90後』需求，拓新經營模式」

始復甦的信號，我們希望可以在本地尋找一些適合的位置拓店，同時設計一些新類型的餐廳，更好地包裝產品，把餐廳營造得更乾淨舒服，以適應「90後」和「95後」的需求。我亦計劃建立一支年輕有活力的工作團隊，確切了解年輕一代的需求，為品牌輸入新血液，減輕父親的工作負擔。