

香港人家

HONG KONG

逢星期日刊出

麥桂培 用點心做出好點心

你能相信，一間粵式點心舖要排三、四個小時的隊才能吃上，依然魅力不減，吸引一眾食客心甘情願等待嗎？曾是五星級酒店點心部主管的老闆麥桂培，為夢想毅然放棄優厚職位，另起爐灶。憑着對食物品質的堅持、對做點心的熱愛，和腳踏實地的做事作風，兩間分店都在開業不到一年，就獲得米芝蓮一星評級。麥桂培和他的點心店越來越多人知道，他說，不會因此做多些門面功夫，凡事以食物為先。

文：號書 圖：林雨染

▶麥桂培（中）和培嫂（右二）與拍檔們在店門前合照



最要家拉腸粉 最經典鮑魚酥

甫走入這間位於中環、10月初才開的新分店，便看見麥桂培身穿綠色的員工服，在廚房與其他夥計一起做點心，絲毫沒有老闆的架子。自從旺角店和深水埗店入選米芝蓮一星食肆後，「添好運」已在兩地聲名大噪，深水埗店的生意大幅增加三成。而10月5日中環店的開幕，更是一圓麥桂培希望提升品牌的心願。

堅持新鮮 即叫即蒸

中環店在機場快線上層，位置不算「當眼」，正所謂「酒香不怕巷子深」，連旁邊店舖不敢開門的星期日，依然滿座。由於租金成本高昂，這裡價格較其他分店稍貴，但仍不減工作日白領顧客的熱情。開幕後的首個工作日，已經「大失預算」，「本來已經計算好，豈知都是做不來！」他說，中午12點多，不到20分鐘已經收到50張外賣單，不得不暫停收單，舉手投降。即便如此，他依然堅持原則——「即叫即蒸」，麥桂培笑笑說：「最慘就是這個。」雖然已準備好材料、有充足人手，但仍然因人流太快，廚房設備不足，負荷不了，需要重新想辦法，從修改外賣單著手。

出生於飲食世家，麥桂培15歲已經跟從事酒樓點心部主管的舅父學做粵式點心。入行的10年時間讓他相當難忘，「十幾歲，每日凌晨3點就起床，尤其是天冷，好辛苦，很少年輕人願意入行」。而當時做酒樓受歧視，被人稱為「酒樓仔」，廚房又髒又熱，初時他對入行並不感興趣，但既然入行了，他就不會放棄。「同我性格有關，決定了做一件事，即使未知結果，都會做了才說，試過才知道適不適合，即使很錯，都不會計較。」

入行以來，10年酒樓，10年海鮮酒家，10年酒店，2009年開始自

己當老闆，開展新的10年。開「添好運」前，麥桂培已經是四季酒店龍景軒點心部主管，「離開四季的那一步決心要很大，想回頭就難了」。2009年適逢金融海嘯，租金、物價都便宜，積蓄也剛好足夠，時機成熟讓他下定決心另起爐灶。他自信地說：「一點也不怕，至今沒記錯一條數。」他對自己做的點心也信心滿滿，「做了十幾年，入貨的事沒人騙倒我，這是最佔便宜的地方」。

最重質素 不靠運氣

開舖以「平、正」招徠顧客，麥桂培相信，做好食物自然有好口碑，街坊口耳相傳，很快可以打響名堂。一直到今天，開了第三間店，也堅持「即叫即蒸」，「就算外面有500人在等，也沒商量」。他說：「做壞就很容易，俗語說：『做衰三日，做好三年』，最要緊是用心。」現在有食客說，旺角店好像永遠都輪不到自己，因有太多遊客慕名而去，最長紀錄需要排4個小時。

正是這份堅持和對食物品質的高要求，旺角店和深水埗店，分別在開幕不到一年就入選米芝蓮。麥桂培坦言很意外，他拿着桌面的膠碗碟說：「這麼破的店舖，難看死了，一間高級餐廳怎麼可能這樣的啊？他（評審）肯來這兒試菜（我）已不知多開心啦！做夢都沒想到。」直至恭賀的電話、短訊「轟炸」，才終於確定喜訊。難道是「添好運」這個名字改得好？「真的運氣很好！」這個逛街時看到別人招牌而隨意起的店名，似乎真的帶來了好運，但他說，成功不能靠運氣，食物才是「不二法門」。

全身投入 敬業樂業

獲得國際權威認同，麥桂培信心更大了，但他堅持做自己的事，不會因此花心機做門面功夫：「永遠都是食物先行，不會為了拿那顆星。」就算招呼沒有特別周到、門面不特別漂亮，但顧客可能會因為食物而再次光臨，他打趣地說：「吃完了幫你剔牙，但食物不好吃，又有什麼用？」

現在，麥桂培全身心都投入到食物上，總在想新點子，「有空就想」。還會請教做其他菜式的行家朋友如何處理各式食材，借鑒他們的經驗，務求讓傳統點心有更多變化。明年會在北角再開一間分店，但他說沒有長遠計劃，一步一步腳踏實地地當走穩。

「要敬業樂業，自己做那一行若都不投入，怎講得過去？」

麥桂培還記得，15歲時，第一樣學會的點心是拉腸粉，直至今日仍是最拿手好戲。「最容易學，兩三個鐘已經學會，不怕燙手是第一關，但要做得好起碼3個月」；「最難做是餡料點心，調味最要緊經驗；要知道每樣材料的性質，放什麼會爽口一些，放什麼會綿軟一些，每一樣要求都做到才叫學會。」一晃30多年過去，現在分享廣東點心心得，麥桂培絕對稱得上是專家。

當年在酒店工作，他開始自己創新，印象最深刻的當屬鮑魚

酥。以前的鮑魚酥，不過是用頭頭尾尾切碎拌在餡料中。早年四季酒店龍景軒開張，老闆要求他設計些特色點心做招牌，使用原隻鮑魚做點心，正好符合這要求。餐飲部、外國高層及客人試過都讚好，麥桂培驕傲地說：「一次就成功了！這些不用試的，最要緊是看配搭好不好。」現在香港多有人在學做這款點心，他笑笑：「算是經典，一炮而紅。」

寧倒掉 也不砸爛招牌

但「添好運」最有名的反而不是鮑魚酥，而是金黃色、外皮酥酥脆脆的「酥皮叉燒包」。他形容這是「因緣際會」。這款點心不難做，不少酒樓都有售，但卻是最難做好的。酥皮、餡料、麵包都是最簡單的材料，但關鍵在於，蒸完出來10分鐘內要吃完，放太久便失去了出爐時的酥香味。「當初開舖，就想找一款點心讓人記得，讓人值得記住，秘訣就在於保持新鮮出爐。」

擔心有人偷師嗎？他毫不猶豫地說，配方到處放，根本不擔心。「同一個配方，不同人做出來效果都不同，最要緊是跟（着做）」。做點心最重要是過程，要用心，譬如蒸蝦餃，蒸多半分鐘都「玩完」。他經常跟夥計說，做不好情願倒掉重做，也不要端出去給客人吃，不要砸了自家招牌。



招牌酥皮叉燒包

了解夥計 相處融洽

可以當自己高高在上，這樣就會覺得夥計其實很容易相處。」他說，互相了解可以盡早知道他們的想法，想辦法留住一個好員工。

要求嚴謹 從不責罰

夥計做點心時算錯材料用量，他從來不罰，只要記住不錯第二次，是用心做好這份工。他很反感時下有些年輕人做事全不用心。有個19歲的年輕人多次請求想由樓面轉做點心，不到半年，工資由9000多元增加到13000多元，但不定性，總想着四處去玩，通宵不睡。趕不上班，便打電話請假，說不舒服。他說，現在的年輕人缺乏決心，就算不用養家，也應該開始考慮以後的前途，「罵兩句就不幹？」

麥桂培寄語年輕人，動力是做人必須的，懶惰沒有人看得起，這才有機會上位，老闆才會給你機會。

食材騰貴 面臨加價壓力

通脹、最低工資，令近期酒樓食肆的經營面臨挑戰。「添好運」也面臨加價壓力，部分必用原材料的價格以倍數增長，2009年旺角店開張時，生粉140元一包，現在已漲到500元；牛油300元一箱升到500至600元一箱。麥桂培無奈地說，現在大部分點心都維持開張時的價格，但再不加價會「軟笠」，每個月本來12萬元的雜貨費，現在也要19萬，但會確保加幅不太離譜。

最低工資的實施，雖然對他的經營成本沒有影響，但卻讓整個行內的生態環境「亂晒龍」。他說，這一行很辛苦，不多給些工資很難留住人。最低工資之前，酒樓洗碗工六、七千元一個月，還包伙食，若做大廈保安員則更低一些。現在卻有酒樓的知客放

棄一個月一萬三、四千元的工作，情願只做約一萬元的大廈管理員，只因更輕鬆，不用被老闆、客人罵。「問問酒樓都說請不到人」，他認為，已經不關乎最低工資定在什麼水平，而是應該分行業釐定最低工資。若政府要設立最低工資時，更應從長計議。

感激太太幫忙打點

麥桂培自詡超級馬迷，就算每天要工作十五、六個小時，回家眼睛睜不大也要看完馬經。「即使我不買，都要跟貼資訊。」平時很忙沒有時間到馬場，但連續數年的大年初三都一定會去，感受熱鬧氣氛：「好開心，好過癮！」

大部分時間都在店裡，所幸妻子也在店內幫忙，還有些相處時間。培嫂說，兒子經常會抱怨很少見到爸爸。嫁到麥家已經十五、六年，大小事務都會幫丈夫打理，雖然很辛苦，但是能一起工作，更見證自家店舖獲得米芝蓮認可，仍感到非常開心。

麥桂培說，很感謝太太，幕前幕後都有她的幫忙，自己會盡量抽時間陪家人。他也經常從廚房走出來，和客人打招呼，說笑談天，聽聽客人對食物的意見，可以幫助不斷改善。

▼添好運深水埗店外大排長龍



麥桂培（右）幫忙做點心