

從與灶頭 談戀愛

兩代餐飲人

到跟機械大廚 打交道



◆佳寧娜董事總經理江本華與灶頭「戀愛」40載。
受訪者供圖

1992年，佳寧娜行政總廚江本華帶著專業領域的技術從香港赴深圳，以新鮮食材、精細技術立命，成為深圳老牌港資餐飲企業代表；2016年，「80後」港青岑明峰在深圳龍華開了自己第一間茶餐廳，目前他的「挺哥餐飲」以團餐形式進駐了騰訊、華為、順豐等企業的深圳「大廠」，成為互聯網科技界的網紅茶餐廳。

兩代餐飲人，兩種發展思路。時至今日，佳寧娜已成為廣東餐飲界的「黃埔軍校」，身

任內地餐飲業務董事總經理的江本華依然堅持做餐飲就必須與灶頭

「戀愛」，認為磨練15年至20年成為大廚是尋常事；財務管理專業出身的岑明峰則已開始在各個檔位、餐廳加入炒菜機械人，聘請年輕廚師學習操作，在他看來，只有科學管理方能讓現代餐飲長遠發展。

香港回歸祖國25周年之際，江本華與岑明峰的對談，是餐飲集團王牌大廚與小而美的團餐創始人之間的碰撞，也是傳統灶頭的煙火氣與有科技含量的機械臂的「跨次元」交流。

◆香港文匯報記者 胡永愛、李薇 深圳報道



江本華

出生於1967年，現任深圳佳寧娜集團控股有限公司餐飲業務董事總經理。1988年至1992年在潮江春任主任廚師，隨後被佳寧娜潮州菜高薪聘請任廚師長。1992年底被外派至深圳，任佳寧娜集團餐飲業務集團行政總廚，至今30年整。由1981年從業任餐飲學徒至今，江本華已在餐飲業打拚41年，載譽無數。

北上與內地初相識是怎樣的景象？

「我們就像『開荒牛』，但充滿了樂趣」

江本華：1992年，我剛到深圳，當時泥地很多，交通非常不方便。而佳寧娜作為第一家進入內地的外資潮州菜品牌，就像是餐飲業的「黃埔軍校」一樣，從廚師隊伍到樓面服務員，我們香港高層對他們都要從零開始培訓。因為很多食材內地廚師是沒有見過的，服務員也不懂怎樣去款客，每一道菜的每一個工序、每一個服務細節，我們都會在午市、晚市以後進行培訓，過程比較困難。

另外，上世紀九十年代內地的食材十分匱乏，我們每周都要從香港引進，從高端的鮑魚、魚翅、燕窩、遼參，到普通的西蘭花、食用油、蘸料，幾乎都是香港報關進口的。事實上我們這批香港專業人士，在那個時候就是「開荒牛」，但現在回想起來，整個過程充滿了樂趣。

「帶著港人優越感，卻被現實打臉」

岑明峰：小時候，我也會跟着父母來內地消費、遊玩，那時候內心的確確有種優越感。因為當時香港已經很繁榮，內地物質卻不那麼豐富。

這種想法的改變，出現在我2004年去暨南大學念書時，那也是我第一次長期生活在內地。第一次走進暨大校園時，就被現實打臉。我發現內地校園不僅佔地面積廣闊，校園特別美，內部條件與設施也非常齊全，比香港高校更新、更先進。

如今，我已經在內地待了18年，曾在廣州、深圳、海口、武漢等地工作生活，因此對內地發展更有發言權了。相比於仍然傳統的香港，內地的移動支付、人工智能、智能型交通等已經發展得非常先進，很多已經成為我日常生活的一部分。而粵港澳大灣區的內地城市更是發展迅猛，希望香港也能迎頭加入、趕上。



◆岑明峰展示身後炒菜機械人做出來的炒飯。
受訪者供圖

岑明峰

出生於1986年，畢業於暨南大學財務管理專業。2016年起創業，進軍餐飲行業，2017年起以團餐的形式進駐了深圳騰訊、華為、順豐等企業的總部食堂，將港式美食安全、快捷地帶給「大廠」員工們。大膽起用「95後」青年，將機械人加入到餐飲行業，期待以科技來改變傳統行業。

「從小最大夢想，內地工資更高」

江本華：我從13歲開始跟着舅舅做餐飲，最大的夢想就是穿上神聖的廚師服和「斑馬褲」。因為在我們那個年代，大家文化不高，掌握一門技術是非常重要的。1992年，我從香港美心集團旗下的潮江春跳槽到香港灣仔佳寧娜任廚師長，看到有機會外派到內地擔任集團行政總廚，我毫不猶豫就來了。那時候的出發點非常簡單：這邊更需要專業人才，工資更高。

如今，我很慶幸當時的選擇。我不僅見證了深圳快速的發展，內地對香港年輕人的政策亦越來越友好。我在這幾年間也培養了幾千名徒弟，很多現在也當了行政總廚，甚至自己開店當老闆。我希望更多對餐飲業有興趣的香港年輕人來這裏發展，因為這邊發展機會真的很多！



◆2001年，佳寧娜粵菜大師江本華參加歐洲美食家協會比賽獲金獎。
受訪者供圖

選擇餐飲業的初衷是什麼？

◆江本華與岑明峰圍繞香港回歸祖國25周年展開對話，暢聊大灣區變化與機遇。
香港文匯報記者胡永愛攝



「轉行地產招商，看好商場餐飲」

岑明峰：我在暨南大學讀的是財務管理，但真正工作時，才發現整天對着電腦，數字並不適合自己，我更想要的是與人打交道。適逢內地商業地產遍地開花，我便去了一家地產公司，負責深圳購物中心的招商工作。在那兒，我不僅接觸到蓬勃的地產行業，更深入了解到購物中心的運作模式。我預感到以餐飲為代表的體驗性業態將會是其中一項重要發展趨勢，萌生了入駐購物中心、開港式餐廳的想法。

事實證明，我的判斷是正確的。我們那時候的店舖只有452平方呎，加上我一共3位員工，賣豬扒包、鴛鴦、奶茶、雞蛋仔等美食，生意特別好，一度在點評App上排名龍華區港式餐廳第一。這次經歷為我此後辦港式團餐奠定了基礎和方向。



◆港青岑明峰2004年在內地暨南大學就讀。
受訪者供圖

「15至20年磨練，才能成為大廚」

江本華：首先要對餐飲有研究，要用心烹飪，堅持出品，注重細節。我們潮州菜想做到大廚級，就算有天賦最少也需要15至20年，因為這是一份需要鑽研和經驗的工作。以做鮑魚為例，廚師要根據其乾度、硬度、年份去決定燜製時長，沒有一套標準流程。我對徒弟的要求是，做潮州菜就要精益求精，要和鍋「談戀愛」，如果一道菜做出來自己都覺得不行，寧可倒掉也不要給客人，才能保證

口碑。其次是對食材有要求。我們銷售的海鮮一定得是活的，蔬菜一定得是當季的，蔬菜、蘸料70%以上是從潮汕運過來的，這樣才能保證正宗味道。最後是服務，從服務員的儀容儀表，到餐桌擺設、給客人加水的滿杯程度、上菜時如何介紹、吃完詢問滿意程度等，我們都會有嚴格要求。希望客人來這裏吃飯，有回家的溫馨感覺。

要把餐飲行業做好，最大的心得是什麼？

岑明峰：你們知道我們給管理團隊上的第一堂課是什麼嗎？——是財務管理，是不是完全猜不到？我會用最簡單的方式教會他們做損益表，然後再傳授食品安全、市場運營等方面的知識。

在深圳這樣一個互聯網科技之城創業，我希望員工能一人多能，更具備一個管理者應有的思維，這是我們與傳統餐飲行業非常不同的一面。

我們管理團隊也非常年輕，一些店長才

「善用現代科技，年輕人做管理」

20多歲，這在行業中十分罕見。對於我們來說，團餐從口味上來說不會有太大突破，我們要保證的是出品的標準化，因此使用了炒菜機械人及萬能蒸烤箱等烹飪科技產品。

有些店長從未接觸過這些設備，剛開始內心有抵觸，但年輕人更容易接受新事物、學習能力快，多數基本一周就能完全上手，過程中開始體會到炒菜機械人的規範、便捷、省力。

「即使是老品牌，也需研發新品」

江本華：要迎合時代變化，不斷創新和學習，不變就會被淘汰。

以我為例，雖然我是以專業人士的身份來到內地發展，但那時只要周末回香港，我都會花幾個小時去鑽研新菜式，如中西合璧菜、外省菜等。去外地出差，我也會四處品嚐美食，希望有所借鑒和學習。時

至今日，我仍希望可以研發出更多新菜式給客人。聽到客人的讚美和認可，是一件非常開心的事。

因為冠疫情，我們的堂食受到很大影響，所以我們加大力度發展食品預製菜等餐飲板塊，生產月餅、年糕、盆菜、糰子等，以豐富的品類，更好地抵禦外在風險。

餐飲行業如何才能避免被淘汰？

岑明峰：我們稍稍有點幸運。挺哥餐飲以團餐形式服務於大企業，在嚴格疫情防控制下，大部分時候企業員工依然在食堂用餐，相較於社會面的餐飲同行，受到的影響較小。

但我很早就意識到團餐的「天花板」其實很低，當入駐完深圳的這些大企業後，

「身處小眾賽道，時刻尋求拓闊」

就停滯不前了嗎？——當然不是！我們最近開始與深圳、廣州兩地沃爾瑪超市合作，入駐其熟食區，售賣港式和廣東口味的快餐。能以餐廳形式進駐的大型企業可能沒有那麼多，但超市數量卻很多。下一步會尋求更適合我們的餐飲場景、更廣闊的發展賽道。