



港餐飲品牌北上第一人唐一瀚 扎根廣東見證行業變遷

迎合消費新模式 再謀灣區大市場

香港文匯報訊（記者 敖敏輝 廣州報道）每晚9點，翠華餐廳廣州天匯廣場店坐滿年輕的食客，餐廳外排隊客人仍未散去。常態化疫情防控下，堂食依然如此火爆，正在這家店巡查的唐一瀚並不驚訝。作為香港餐飲品牌北上的拓荒者，過去這10年對唐一瀚來說無疑是成績非凡，他將大家樂餐廳內地連鎖店開到了100多家；功成之後，轉到翠華集團擔任中國區行政總裁。中央於2019年2月18日公布實施《粵港澳大灣區發展規劃綱要》，對唐一瀚個人和公司而言，這種機遇可謂百年難得。他帶領團隊重點布局大灣區，帶動內地業務高質量發展同時，亦將不少做法經驗反哺香港，推動兩地餐飲行業的融合。「10年來，一輛單車、一張發票，就可以窺見內地的變化發展。作為香港人，我有幸參與、見證，與有榮焉。」唐一瀚說。

和大多數香港青年一樣，唐一瀚來自普通家庭。為了減輕家庭負擔，他15歲開始在大家樂餐廳兼職，半工半讀，18歲全職打工。因為愛學習又勤奮，踏實肯幹，他很快獲得晉升機會，20歲便成為大家樂集團有史以來最年輕的店長。1992年，帶著公司的重託，他成為香港餐飲品牌北上第一人。

從手寫發票到掃碼點餐

「當時內地還沒有快餐連鎖，香港品牌北上後引發轟動效應，不管是個人消費，還是公司聚餐，能夠到大家樂『吃頓好的』，有到大酒店消費的那種感覺。」唐一瀚說。

從深圳華強北到東門，再到深圳火車站，大家樂在深圳的分店越開越多。兩年後進軍廣州。至2017年唐一瀚離開大家樂，連鎖店已經遍及珠三角，總計100多家。

因為希望有不同的職場體驗，2018年，唐一瀚加入翠華集團，擔任公司中國區行政總裁。

在內地餐飲界從業30年，他見證了國家經濟的快速發展，最近10年變化尤其大。「以往，我們為顧客開發票，經歷了從手寫到機器打印，如今，客人只要手機掃碼點餐。」唐一瀚說。

推直播售貨機械人服務員

隨著粵港澳大灣區國家戰略的推進，大灣區的互聯互通，給翠華餐廳極大的發展便利。「港珠澳大橋開通後，我們已經在珠海開設了4家分店，加上廣州、深圳，我們在珠三角的分店已經接近30家。未來，我們內地發展重心放在大灣區，計劃在每個城市布局分店。」

推出機械人服務員、進行網上直播售貨、開設「翠華Express」外賣網紅店，在唐一瀚的帶領下，翠華餐廳也在以新模式、新手段，迎合內地消費升級趨勢，擁抱更大市場。

唐一瀚認為，作為兩家重要的香港餐飲品牌，大家樂和翠華餐廳過去30年特別是近10年在內地的業務快速發展，得益於國家經濟高速發展。而自己從一個香港草根青年，到先後成為兩家上市公司的高管，亦因積極融入祖國

發展。

「從當初20歲直到現在，我一直認為內地是香港人特別是年輕人的機遇，過去30年是，未來30年乃至更長的時間，都會是。特別是大灣區的建設，更給香港人一個絕佳的窗口期，希望有更多的人來到內地尋找個人發展機遇。」唐一瀚說。

回望在內地創業幹事的30年，唐一瀚依然很感謝當初的選擇和努力。

改革開放之初報名北上

他記得，1992年初，鄧小平南巡，內地新一輪改革開放春潮湧動。大家樂集團決定北上開拓市場，擬派出一名年輕員工到深圳開分店。「公司在香港薪資標準基礎上提高20%，但仍乏人問津。雖然對內地不熟，但我覺得這裏人口多、市場大，對公司、對個人反而是個機遇，於是主動報名。」

1992年5月1日，唐一瀚來到了深圳。當天全國放假，街上滿是鳳凰牌單車，中巴車招手即停，一切都是陌生的。不過，唐一瀚也看到了城市建設快速推進，居民消費力的穩步上升，當時大家樂「燒春雞」這道菜賣30多元人民幣，仍經常賣斷貨。

堅持初心 50歲仍在學習路上

近10年來，內地各行各業正在發生着數十年來未有的變化，行業升級趨勢明顯。如今，50歲的唐一瀚，繼在澳門完成大學本科和碩士學位後，再次回到校園，在暨南大學修讀工商管理博士學位。「如果所有人都覺得你到達了終點，你自己也這麼認為，那你未來就一直停滯在這裏了，所以，你永遠要有動力，要去學習和充電。」



唐一瀚上世紀八十年代在香港大家樂工作時留影。受訪者供圖



翠華餐廳備受內地年輕人青睞。圖為唐一瀚與客人交流。香港文匯報記者敖敏輝攝

Q：香港文匯報記者 A：唐一瀚

Q：當時來到內地發展，有沒有顧慮過？

A：沒有顧慮過。首先，當時距離香港回歸祖國還有5年時間，一些香港人對香港的未來有顧慮，我當時想，這是不可改變的事實，融入內地也是大勢所趨。即使你現在一時轉變不過來，但5年之後還是要接受這個事實，那還不如主動去適應。第二個原因就是，我始終認為內地市場不可限量，與其一個平穩發展的社會熬資歷，賺一份穩定的工資，還不如去到一個處於上升期的新市場。

Q：內地餐飲行業還有機會嗎？

A：在內地，任何時候都有機會。比如，2003年SARS時期，餐飲行業很多人悲觀，但我恰恰看到了其中的機會，在行業低谷的時候，我帶領當時的團隊在珠三角一口氣開設20間新分店。特別是北京奧運會之後，內地經濟騰飛，我們前期的布局對公司發展至關重要。2019年新冠疫情之初，我們判斷疫情可能持續時間比較長，就沒有採取像上次那樣大規模設分店的策略。現在看來，在整個行業下行的時候，我們翠華餐廳仍在穩健發展，這對於我們接下來布局大灣區，意義重大。

Q：對香港青年在內地創業有什麼建議？

A：對於個別年輕人，我建議先就業再創業，比如有意從事餐飲行業的話，先在一些連鎖餐飲店實習或者工作，這對未來創業十分有益。另外，首次創業，加盟或嘗試尋找合作方是比較穩健的模式。

Q：香港人應該怎樣看待香港與內地？

A：我當初來內地，是我願意擁抱她、適應她。最初的時候，城市確實有髒亂差現象，但現在管理精細度非常高，因此，要用歷史的、發展的眼光去看事物，而不能從其中截取一段來看。我始終相信，國家好，香港就好，國家強，我們香港人就機遇多。

在內地多年，唐一瀚一直長期和家人分居兩地，直至近年，大灣區建設帶來的便利性及發展機遇，不僅為公司業務帶來契機，也給他們一家團圓的機會。

妻加入港資醫院發揮專長

唐一瀚的太太唐莊舜奕長期在香港從事醫療行業，曾擔任香港養和醫院感染控制護理主任多年。去年，她從醫院辭職，帶著孩子來到廣州定居。

「粵港醫療快速融合，包括港大深圳醫院在內，不少港資醫療機構進駐內地。來到廣州後，我太太發揮專長，首先在一家港資醫療機構擔任院感顧問。」唐一瀚說，太太同時在內地進修，獲得了心理治療師和公共營養師兩個國家認可的專業資格證書。

兩地教育融合也在推進，二人的孩子現在番禺一家國際學校就讀。唐一瀚說，港人子女在珠三角地區找學校有很多選擇，比如廣州陸續興建了多所港人子弟學校，公立或者私立教育機構都有。

對翠華餐廳而言同樣如此。

位於廣州南站附近的翠華集團中國區總部已經投入使用，從辦公大樓步行即可前往高鐵站，搭乘廣深港高鐵路，不足1小時便可抵港。唐一瀚說，廣州是華南交通樞紐，翠華集團中國區總部設立在廣州南站附近，是未來拓展大灣區業務的重要考量。

「不管是家庭還是事業，我都充分享受到大灣區帶來的便利和機遇。如今，在帶領公司向發展的同時，我也有機會繼續深造、學習，迎來人生發展的第二个重要階段。」唐一瀚說。

香港文匯報記者 敖敏輝 廣州報道

灣區融合宜業宜學 妻兒北上一家團圓



唐一瀚一家已經在內地定居團聚。圖為他們遊覽長城。受訪者供圖



翠華餐廳推出機械人送餐服務。香港文匯報記者敖敏輝攝

勉基層港青把握灣區機遇

「選對方向努力 平凡人成就不平凡事」

香港文匯報訊（記者 敖敏輝 廣州報道）在內地發展30年，唐一瀚有着豐富的從業經驗。如今，他把自己的這些經歷和經驗，分享給香港的年輕人。幾乎每個月，他都至少參加一次分享會，希望自己的故事、經驗能夠啟發港澳青年。

近期，在一場分享會上，主辦方有見唐一瀚先後服務兩家上市公司的經歷，冠以他餐飲界「打工皇帝」。對此他並不認同，「我不希望年輕人覺得我和他們距離很遠，

或者你發展得好是因為你個人能力特別強，你遇到好的老闆、好的平台。事實上，我的起點比大多數人更低，只不過我選對了方向，付出了更多努力，我一直相信『平凡人成就不平凡事』。」

15歲打工幫補父母

和很多香港基層家庭一樣，唐一瀚家並不富裕，甚至說得上是「窘迫」。爸爸是士的司機，媽媽是家庭主婦，加上兩個妹妹，一家五口

住公屋，生計靠爸爸一人。

「上中學後，同學都有零用錢了，有一天晚上，我在房間隔板的另一頭，聽見他們商量要不要給零用錢，給多少，低聲嘆氣中，我聽得出來他們的難處。」想起這件事，唐一瀚至今歷歷在目。第二天，他告訴媽媽，他要出去打工。媽媽不同意，要他好好上學。他最終說服了父母，白天上學，晚上兼職。15歲開始，每天下課後，他坐半小時地鐵趕上5點上班，晚上10點下

班。周日沒有課，就連續兩天整天班，在廚房從下午2點做到晚上11點。

倡赴學校推廣灣區

「我是在底層成長起來的，所以我特別希望香港基層青年，能夠把握住大灣區的機會。」唐一瀚說。

對於如何吸引港澳青年來到內地，唐一瀚建議在港澳地區做更多分享和宣傳，比如讓那些在內地有經驗的人，到學校、社團做推廣。



唐一瀚在廣州的港澳青創基地分享內地從業經驗，傳授創業心得。香港文匯報記者敖敏輝攝