

新聞
特寫

股王馮景禧長子 進軍內地飲食業 馮永發「炮製」國際化品牌

馮 永發父親馮景禧是新鴻基創辦人之一，年輕時代的他曾經過世二叔的日子，即使股王父親叫他去炒股，第一天便坐上新鴻基證券執行董事之位，他卻偏愛「整餅」和拍電影。

凡事有自己一套，敢於行出屬於自己的路，當父親過世，更加激勵他要奮發圖強，選擇在溫哥華定居，做一個實業家，不沾股票，踏踏實實去做好

每一步，如今不但成為傳媒大亨，在烈治文市（Richmond）興建大型商場，成功引進多國名店，更搖身一變成為「品牌大王」，為旗下的洪師父牛肉麵及加培坊等飲食品牌，引路進軍內地市場，打造成為國際化品牌。

撰文：何嘉敏 攝影：曾梓洋

其他圖片來源：受訪者提供、互聯網



▲來自台灣的洪師父牛肉麵，先後在溫哥華、洛杉磯及北京開分店。



▲「品牌大王」馮永發為旗下的洪師父牛肉麵及加培坊等飲食品牌，引路進軍內地，打造成為國際化品牌。

花甲進二的馮永發愈戰愈勇，經常穿梭加拿大、香港、內地、日本及美國，馬不停蹄，毫無倦色。「我自己都唔覺得自己老，雖然體力無以前咁好，但精神上反而係人生中嘅最佳狀態，思路好清晰，做決定好快。」

洪師父牛肉麵 四叔都話正

訪問當日，他正要趕飛機到上海，近年業務也漸漸聚焦在內地，着眼把手上的飲食品牌打響名堂。「兩年前把台灣最出名的洪師父牛肉麵引進到溫哥華，之後到美國洛杉磯及北京王府井開分店，連四叔（李兆基）早前到溫哥華都食過話正！仲帶埋去Whistler（溫哥華著名滑雪勝地）慢慢歎！」

被馮永發看中的洪師父牛肉麵，屢次在台灣奪得牛肉麵獎項，難怪被他讚得天上有地下無，並準備把該店開拓為首家全球化的中國飲食品牌，下一步準備上市。

除了北京王府井分店，洪師父牛肉麵將在上海開旗鑑店，「上海店將會是一個Show Case，是一個示範作，日後會擴展到世界各地。」他又透露，今年6月將於蘇州開設一個中央廚房，不但供應牛肉麵，也為他手上另一個西餅麵包店加培坊提供食材及未完成製品，以減低整體營運成本。

上海加培坊 新媒體助宣傳

早於年輕時代，馮永發已鍾情飲食業，當父親及身邊眾人都沉醉於炒股，他卻獨自跑到日本學做西餅麵包。80年代，父親去世後，他創立「新時代集團」，最初由新之美餅店（Saint Germain Bakery）開始，後來才發展地產、零售及傳媒等，至今餅店品牌已有30多年歷史，現在餅店已擴展到上海，並改名為加培坊（Baker One）。

緊貼潮流的他，在餅店餐廳的設計上也別具心思，盡量配合新媒體發展，以廣收宣傳之效，「這不是只賣麵包西餅的店舖，更加是一家高級新潮餐廳，採用意大利餐廳設計，在最初的藍圖時早已設計好燈光及場景，好讓New Media

（新媒體）可以利用場地。當有新歌在iPad或手機Apps派台時，歌手可以輕鬆的手法到餐廳自彈自唱，並拍攝成短片放上網，與觀眾分享創作背後靈感。」邊說邊手舞足蹈的馮永發，完全投入歌手的角色。

談到手上兩個飲食品牌，他滿有信心，目標是令來自中國的飲食品牌國際化，「現在四出找地點開分店，目前對三藩市、澳洲及日本等地有興趣。」向來不喜歡炒股的他，為了實在地把品牌推至全球化，他部署在數年後把旗下品牌在香港或內地上市，「洪師父牛肉麵現在有7間，等到約50間便可以上市，而西餅店則要有超過100間才可上市。」

打造品牌組合 開舖添優惠

這兩個品牌在馮永發的發展藍圖上，算是先行部隊，當發展模式成功，便大舉引進多個外國品牌到內地發展，「很多日本老闆想去內地開店，覺得我信得過，希望我為他們打入中國市場的橋樑。現在先做好兩個品牌，當業務成熟後會要成品牌組合，較容易到內地商場取得優惠條件，到時才有一個組合的品牌價值，有日式、韓式及台式等品牌，開得愈多，開舖的條件愈優惠。」

外國品牌對中國市場趨之若鶩，馮永發就憑著把東南亞品牌打入美加市場的經驗，成為「品牌大王」，專替外國品牌打入中國，而背後他有一套發展方程式，就是先把品牌引入美加市場，在海外打響名號後再進攻內地，品牌自然更加吃香。

目前佔地40萬平方呎的時代坊，有200多家店舖，當中有逾兩成品牌，均是由馮氏一手從意大利、日本、泰國及台灣等地引入。

（原文刊於第281期

《iMoney》）



▲上海加培坊在裝修及燈光設計上別具心思，是媒體拍攝宣傳短片的場地。

OpenRice 食評

上海加培坊

環境不錯的，地鐵3號線出來就是了，交通蠻方便的呢！估計是搞活動，喝下午茶的人蠻多的，人氣很旺。店堂是歐式的，落地玻璃窗，還有露天花園，座位很多，天太冷了，大家都坐在裏面，否則在外面吃感覺更好呢！

網民a139176322

北京洪師父牛肉麵

洪師父牛肉麵在王府井新東安市場5樓，價格很貴，環境挺好的。服務因為價格的原因顯得也很好。喜歡他家的湯底，味道特香特濃，麵也很勁道，吸收了湯汁，看起來覺得很有味道。牛肉塊兒大，而且量也挺大。總的來說還不錯吧！

網民長髮烏龜司理



「租貴得太離譜」 難登陸香江

▲來自台灣的洪師父牛肉麵，在溫哥華的率領下，已攻入加拿大及美國，先在海外建立品牌再到內地遍地開花，被問及為何不在香港設分店，馮永發歎道，「香港租金貴得實在太離譜！」

原來馮永發早已打算在香港開設一家洪師父牛肉麵，但最後礙於租不起貴租而放棄，「最先想在IFC開分店，但租金太貴，還是到內地較為划算。雖然認識四叔，但租金平極都唔可以太過分。」

扼殺實業發展機會

他舉例，「早前跟胡王鄭成波的兒子食飯，他開設了尊貴眼鏡的品牌，但他的父親跟我說，『做眼鏡生意，開幾多間分店都唔夠我微一單Deal。』」

眼光沉了一沉，馮永發慨歎，「就算是父親的舖都無得做，根本就俾唔到咁貴租，如果父親願意以較為便宜的租金讓兒子開舖，自己都唔好意思啦！即係要老實『貼』俾你？」他認為，本港地產發展不健康，扼殺實業的發展機會。

對於港人怨氣甚濃，他也感同身受，「香港人愈來愈辛苦，有乜晉升機會，難怪很多年輕大學生都仇富。」

馮永發指他在港成長的年代，機會處處，「以前無論是賣菜或打工，生意都可以漸漸增長，可是現在租金太貴，令社會上的機會消失。」