

決心 ● 毅力 ● 創意

黃永熾

烹出成功路



剛播畢的電視節目《為食總司令》不但收視熱爆，更很「惹火」，主要原因是熾哥往往在電視節目中公開有關廚藝的秘技，將廚師們的「搵錢不傳絕活」授予觀眾，所以很多人覺得熾哥「牙擦」，但他置之不理，因為收視已證明一切，第2輯《為食總司令》現正積極籌拍中，一於你有你反對，我有我介紹。

很多人說熾哥「寸」，但看他在節目中展示揮灑自如的烹飪技巧，對各項食材的種類、產地及烹調方法如數家珍，更毫不吝嗇地將烹調秘技傾囊相授，若非經過多年艱苦訓練，根本不可能有如此深厚的功力。熾哥的前半生如電影橋段般跌宕、曲折，但憑着鋼鐵般的意志和毅力，以及打不死的精神，令他雖遭遇了三上三落的人生歷練，仍能重新站起來，而且比以前站得更穩、走得更遠。

雖熾哥貴為龍皇酒家飲食集團主席，但他的父親也不弱，是本地粵菜響噹噹的大師級人馬——美麗華酒店總廚及利苑酒家顧問黃江。出身廚藝世家、挾着名廚之後銜頭的熾哥，很多

人會以為他入行後一定平步青雲，但原來他的廚師路反比一般人更崎嶇。70年代，熾哥從廣州來港後，便在父親任職的酒家工作，父親很少教他，卻派來3個嚴師為他傳授廚藝，雖是師傅的兒子，他們也毫不留情，熾哥一做錯事，便一個勺子飛過去，令他不敢造次。

經過7年艱苦訓練，熾哥榮升大廚，成為當時該酒家最年輕的大廚。可是，他後來染上賭博惡習，父親警告他，若不戒賭便登報與他脫離父子關係，他仍舊不理，保守估計共輸掉10個物業，更欠下一身卡數。即使其後他移民澳洲，債主仍窮追不捨，最後，熾哥選擇回港面對：「我乘飛機回港時對自己說：『我一踏足香港便不再賭！』」

憑着破釜沉舟的勇氣，熾哥決心戒賭，並謝絕一切應酬，節衣縮食儲錢，很快便儲到第一桶金置業，然後不斷「以樓供樓」，慢慢累積財富。他坦言，因為香港地少人多，投資物業一定可以保值，故當累積一定資金後便會買樓。除投資物業外，他也會投資外幣及股票。

正當銀行存款不斷增加，幟哥購買了多個物業，以為從此可安居樂業，但此時冷不防卻遭遇人生另一挫折——太太要求離婚，幟哥於是將所有物業分給太太，再次落入一無所有的日子。

離婚後，幟哥加倍努力工作儲錢，因為他有一個心願：「我一直想有自己的酒家，故在開店前4、5年便開始部署。」機會總是留給有準備的人，利苑酒家位於油麻地的分店在2002年找人頂讓，幾番轉折下由幟哥頂上，於此開設首間龍皇海鮮酒家，開業首月營業額已打個和，翌月更開始賺錢，龍皇因此一炮而紅，正當幟哥以為事業從此可穩步發展，怎知道……

油麻地龍皇成功為幟哥打響了頭炮，更有地產商主動找他承租灣仔的舖面。幟哥以為灣仔的潛力比油麻地更優厚，殊不知卻慘遭滑鐵盧——由於灣仔分店位處偏僻，故生意一般，其後，他再在觀塘及銅鑼灣開設分店，酒家生意才漸上軌道。

本港飲食業向來競爭激烈，為何幟哥能在短短幾年間深受食客歡迎，躋身本港中高級新派粵菜海鮮酒家行列？幟哥坦言，龍皇抱持的宗旨是真材實料及追求健康。「我們所有菜式和湯水都力求清淡，少用味精，以迎合現今追求健康的飲食潮流。」

為令顧客保持新鮮感，幟哥跑遍全球搜羅新食材，更大膽採用外國進口的罕有食材，如新加坡入口的鱷魚配阿拉斯加巨蟹製作「鱷魚巨蟹宴」；他又不惜在沙巴聘請漁夫，在當地捕捉名貴海鮮，空運回港，領導本地飲食新潮流。同時，他更經常設計及推出新菜式，包括多年來為人津津樂道的「楊枝甘露」及「XO醬」，無盡創意加大膽嘗試，使龍皇成為本港飲食界先鋒。

近10年，本港經濟遭受連番衝擊，飲食業更首當其衝，在2003年，龍皇位於灣仔的分店正處身於沙氏重災區——維景酒店附近，可想而知龍皇所受的影響有多大；事隔多年，又輪到金融海嘯來襲，使觀塘分店成為重災區，以往每張桌消費額平



均為1萬元，一度跌至3、4千元。

眼見形勢急轉直下，幟哥選擇主動出擊，他說：「窮則變、變則通，我們四出搜購平價原材料，並以優惠價推出多款數十元的菜式，更破天荒以1元震撼價出售原價398元的古法炆龍躉翅，成功吸納一群有實力的支持者。」幾經艱苦，才度過了經濟寒冬。

雖身處困境，但幟哥仍有兩項堅持——不炒人、不減薪。「我寧願自己吃虧，也不想炒人及減人工，希望大家可以同舟共濟，捱過艱苦時期。」最終守得雲開見月明，生意漸上軌道，幟哥去年更踏足上海開設分店。下一步，則計劃在其他城市，如海南島、青島及惠州等開分店，他期望最終能將粵菜發揚光大，「中國8大菜系中，特別是在喜宴酬酢時，粵菜總予人較高檔及體面的感覺，而且有很多食材，除鮑參翅肚外，還有魚蝦蟹等，不同食材配搭下，常予人新鮮感。」

飲食和保險業同樣屬經濟寒暑表，容易受經濟環境影響，保險從業員要經常面對不同的挑戰，壓力不輕，幟哥寄語從業員：「工作時應抱持：『寧自己蝕底，也不要搵人笨』的心態，雖然今次我吃虧了，但我從中可學到不少『功課』，下次便不會輕易受騙了，這樣你才會不斷進步，而且可結識不少好朋友。」