

運籌帷幄

Nick Bryan

在銀行界工作了三十多年的 Nick Bryan，一直平步青雲，屢創佳績；即使現在轉戰餐飲業界，亦成功創立了四間各具特色、口碑載道的食肆。他表示：「無論身處哪一個界別，我的經營理念都是先發掘市場的缺口，再選取適當的地點，抓緊最佳的時機，經營正確的生意，加上優秀的管理技巧及嚴格的品質監控，為消費者提供與別不同的產品或服務。」就是這種務實而進取的營商方針，讓他能夠在銀行界及商場上勝人一籌，運籌帷幄，無往而不利。

Text: Monica Lau Photo: Lung



紮根香港 20 載

來自英國約克郡的 Nick Bryan 自 12 歲首度來港，已對這個有「東方之珠」美譽的城市留下了深刻印象，到了 1991 年，他更因工作關係而長駐香港，自此跟「她」結下了不解緣。Nick 至今已在香港居住了 20 年，不但在這裡跟太太共譜連理，就連兩名孩子都在這裡出生，因此，他對這個國際大都會建立了深厚而獨特的感情。

Nick 在匯豐銀行工作了 35 個年頭，曾擔任 Global Head of Sales 及 Global Head of Sub Custodian Services，負責資產托管業務，表現深受公司讚賞，後來於 2009 年退休。身形健碩的他熱愛體育運動，游泳、檯球、駕駛帆船等無一不精，曾經多次參加公開比賽，更曾代表香港出戰 1988 年漢城奧林匹克運動會。

蘇豪餐飲王國

到了 1997 年，正正就是香港正式回歸中國那一年，Nick 跟好友 Charles Wong 一起創辦了 Staunton's Group，進軍本港餐飲業界，在中環蘇豪區士丹頓街逐步建立他們的餐飲王國。「雖然我在香港居住多年，但我也直至 1996 年 4 月 22 日才首次真正認識這台中環至半山自動扶手電梯，這是蘇豪區的命脈，行人川流不息地上落，每日達 55,000 人次。翌日，我致電該區的業主，跟他商

討租舖的事宜。事隔十個月，我們的首個精心傑作 Staunton Wine Bar and Café 終於正式開業。」

剛踏入 15 周年的 Staunton's Group 一直以士丹頓街為發展基地，旗下四間餐廳均開設於這條酒吧食肆林立的街道上，而且各具個性。首間同名酒吧餐廳 Staunton's Wine Bar + Café 於 1997 年 3 月開業，特高的樓底及寬敞的陽台成為其最大特色；到了 2003 年 10 月，集團再開設專門提供優質茶類及可口糕點的 Portobello；一年多後，地中海餐廳 Scirocco 正式營業，供應各款 tapas、mezes 和 antipasti；2009 年 5 月，集團旗下第四間食肆 Yorkshire Pudding 開業，走 gastro-pub 路線，提供正宗的英式佳餚。

作為集團董事總經理，Nick 負責制定旗下餐廳的各項營運策略，而從前在銀行界所累積的管理經驗亦正好大派用場。「我的營商哲學就是選取適當的地點，抓緊最佳的時機，經營正確的生意，再加上優秀的管理技巧，就能在商場上無往而不利。最重要是發掘市場的缺口，為消費者提供與別不同的產品或服務。」Staunton's Group 的營運方程式就是以別具特色的門面吸引顧客，再加上精心設計的裝潢、舒適的環境及誠懇的態度，讓客人享受到物超所值的美食，以及賓至如歸的服務。「我們更會嚴

格監控品質，務求在各方面都能盡量勝人一籌；而且，我相信善待員工也相當重要，那麼他們也會以最友善的態度為顧客服務。」Nick 說著，臉上掛著慈祥的微笑。

克服挑戰 拓展業務

不過，近年租金及食材價格不斷上升，導致整體營運成本大幅增加，令很多餐廳老闆叫苦連天，更有不少食肆因此而結業，作為餐飲業界一份子的 Nick 苦笑著說：「我們曾有兩間餐廳先後因為業主將租金調高五成而被迫結業，成為了公司成立以來的最大挫折。而且，現時單單在蘇豪區就已經有差不多 50 家食肆及酒吧，我們所面對的競爭愈來愈激烈，再加上人才難求，因此，在香港經營餐飲業確實份外困難。」

面對營商環境的種種挑戰，Nick 並未因此而氣餒，反而積極改進食物及服務質素，從而提升競爭力，招徠更多客人，並希望將業務拓展至九龍區及新界區，甚至其他亞洲國家，藉此增加市場佔有率，擴大集團的規模，帶領旗下餐廳及員工跨越更多個年頭。談及成功之道，這位出色的企業家表示：「無論是從前在銀行界任職，還是現時在飲食業發展，我都是真心喜歡自己的職業，對工作充滿熱誠，全情投入，並為自己訂立清晰的目標，並循序漸進向目標進發。」