

航太系校友創新臺味料理年收上億（許益欽創業基因鼓動 專賣胡椒蝦再開網路通路）

專訪

【記者謝佩穎專訪】航太系校友許益欽以胡椒蝦開創「百家班鮮食集團」，身為董事長的他結合臺菜特色，研發出12種創意經典的熱門蝦品菜餚，更堅持以活蝦食材的新鮮原味，來擄獲老饕的味蕾。他以親切的口吻笑著說：「就是把事情做到最好。」

一提起蝦子便滔滔不絕，詳細說明活蝦保持鮮度的方法，以及對蝦子來源的品質控管及運送過程的堅持，許益欽表示，因為農委會已明令禁止使用抗生素蓄養水產生物，因此養蝦戶會以過濾系統設備、益生菌等水產技術來飼養蝦子；由於運送過程是從屏東運往臺北，因此只使用低溫及施打純氧讓蝦子冬眠，以減少碰撞、不會因為搖晃而死掉。他笑著說：「所以蝦子到店裡就醒了，即使是下貨後到各店的水族箱中，都能保持續活的最佳狀態。」

看似侃侃而談的他，自認生性害羞，但在大二擔任班代、大三擔任系學會會長、航空模型社康樂長等幹部，在社團中學習領導者風範及團隊合作，他認為，做事情必須適時提出意見，服從領導者卻不盲從，「我是從臺南北上念書的孩子，跟其他同學相比，我比較害羞，所以決定改變；加上淡江自由的學風，可以兼顧課業和社團，讓我發揮自如。」

當初許益欽以報國的想法選填本校航太系，畢業後卻因社會環境氛圍改變，無法投效軍旅大展身手，因此在短暫創業後，便赴美國紐約大學攻讀MBA，回國後，任職保險經紀人公司，但卻未能澆熄他的創業夢，在一次返鄉敘舊的契機下，開啟他的餐飲經營生涯。當時他的小學同學開活蝦餐廳，該餐廳的規模和專業超出他對餐飲業的想像，因此他決定將活蝦餐廳發展到北部，便與朋友合資在天母創立他的第一家活蝦餐廳。

剛開賣時的菜單上只有3種蝦料理以及青菜，最慘時曾一天只賣出2盤蝦，但他並沒有放棄，客人的建議是他堅持的動力，在持續努力下，終於能獨資3千萬在三重開展旗艦店，卻碰到2008年的金融海嘯，只能忍痛拱手讓人。此時他印證「Try and Error」的人生座右銘，儘管遇到挫敗，他仍和廚師團隊日以繼夜研究及改良菜色，更隨時到養蝦戶考察蝦子的飼養情形，把關蝦子的品質，並嚴格控管安全存量，以質制勝。

一方面保持食材品質，另一方面鑽研消費行為，重視客人的回饋意見，不時推陳出新創意蝦料理，以增加顧客的回訪率，他只要有新想法、品嚐到新料理，都會持續改善，最後藉由好口碑打開市場。許益欽認為，經營管理需要冷靜，才不容易在決策上犯錯，自己是工學院的背景出身，邏輯思考能力較佳，所以在每個階段的經營決策相當務實，「所以，我不會想要滿足所有客人的口味，而是針對愛吃蝦的客人當作目標對象，找出方向後盡力朝該方向前進，失敗了，跌倒了就再爬起來，但至少要抓起一把沙，記取教訓。」

以「胡椒蝦專賣店」聞名的許益欽，近年來除了以臺式風格推出風味菜色外，7月在上海開立第5家分店，展現開拓事業版圖的雄心。原本想複製在臺的經營理念，並以臺灣特色料理吸引上海人，但因飲食口味的差異，讓他遇到新的挫折，「因為上海人不太吃辣，胡椒蝦對他們來說太辣了，口味上要做調整或是再研發適合上海的新菜色，未來將研究各地區的飲食習慣，以建立飲食資料庫，利於創新菜色。」

這一路走來，許益欽為理想奮鬥不懈，問他可曾疲累？他主動分享手機中與家人的合影，慶幸這一路上有家人的陪伴，回想剛創業時的前2年，白天在當上班族，晚上到餐廳固守崗位，和孩子們相處聚少離多，幸好有太太協助維繫家庭，讓他無後顧之憂。他笑著表示，只要回家後，所有煩惱都拋到腦後，「特別是和太太喝酒促膝談心，即使再累也都值得了。」

面對網路世代，自2011年起和7-ELEVEN合作推出春節年菜，許益欽的下一步就是利用網路行銷大開活蝦料理通路，讓活蝦料理走出實體行銷，他以創辦人張建邦博士所說的「To learn how to learn」，勉勵學弟妹要善用工具去找尋自己要的答案。他認為，網路世代做任何事或找尋任何資料皆相當便利，而面對全球化的競爭，要學習別人的長處，也要把握機會出國以增廣視野，「如同讀萬卷書不如行萬里路一樣，再多的言語，都不如親身走過，因為『To see is to believe』，而且行行出狀元，要相信自己，在該領域中發揮創意，並秉持堅持與執著，就會有機會發光發熱。」

近19年的餐廳經營，自第3年起每年營業額皆上億，對他而言，現在將邁入第3個10年，但他仍以積極求進步的心，讓自己保持競爭力，「臺灣4家店的業績都蒸蒸日上，但還是給自己一個築夢機會，開展大陸餐飲市場的機會與挑戰。」

2012/04/09

