

心福利

一门生意的成功，取决于主导人的智慧及恒心。创办“笼的传人餐饮集团”的行政总裁叶仲恒大玩“笼”主意，将“龙的传人”的优点，彻底透过生意显现出来！

一笼美味

蒸蒸日上

叶仲恒近期在本地一个企业家奖表扬会中，获颁“新兴企业家奖”。

Ernst & Young
Entrepreneur of the Year
2011 Malaysia
A decade of honouring Malaysia's top entrepreneur
2002-2011



生意头脑+责任感 企业猪笼入水



龙，除了象征吉祥，也代表著一种华族精神。常说，有土地的地方就有华人，那是因为，华族的根本特质，就像龙的精神那样，有智慧、有商业头脑、有勇气、有耐力、有拼劲、肯吃苦……当然，还有不轻言放弃的进取精神。

难怪，华人都被认为是可媲美犹太人的“生意民族”。一门生意的成功，取决于很多因素，而创办“笼的传人餐饮集团”的行政总裁叶仲恒，大玩“笼”主意，将龙的后裔那份智慧之根与精神，彻底透过生意显现出来！

再告诉你，原来叶仲恒生肖属猪，加上“笼”，名副其实“猪笼入水”，难怪吧！



叶仲恒 (Henry) 很年轻，才40岁，但“笼的传人”集团已有六年历史。换言之，他约34岁就找合伙人集资，搞起这门饮食生意。

然而，这并不是他人生的第一个生意投资。本是“IT人”的他，因两次遇上公司内部重组，自觉“非走不可”情况下，才逐步转型，最终成为全职生意人！

从他身上，基本上可以看到很多“龙的传人”的特质：懂得未雨绸缪、毅力、耐力、不言败、锲而不舍、亲力亲为、处事谨慎、懂得经一事长一智的道理等。

原来，最初他为了转型铺路，去考取保险和信托基金从业员执照，同时也首次投资生意，搞起面包连锁店，还跑去学做面包。结果，他发现自己不适合这类“直销式”的事业，面包生意也因某些人为因素而亏损，他个人的一半储蓄泡汤了。但，这并无损他的斗志和勇气！

凌晨两点老板自己去买菜

他放手一搏，拿出自己另一半储蓄，找合伙人，集资后开创了这间“笼的传人”。终于，看到好成果，但就在开设第二间分店之时，竟发生了“内部问题”，让生意起了危机。“那时候在没办法之下，我还试过凌晨两点就到批发市场‘买菜’……那时已有500个员工跟著我，我觉得我有责任去保障他们的饭碗……”

看来就是这一股不屈不挠、不畏艰辛的“龙”族精神支撑著他，让公司熬过危机，甚至更战越勇，才有今日的多元发展吧！他透露，接下来的计划是再设立分店，三家在大马，一家在新加坡，另一家则计划攻入印尼耶加达。



“笼的传人”里的知名小吃。

从受骗中汲取经验

来到今天，他说，自己其实已将饮食生意的兴趣、热情和责任，远摆在赚钱之上。而那份责任心，不只他自己要努力“Hold住”，他亦将这种心态“灌输”给旗下的管理阶层团队。“就如损益核算表，我也让负责每家分店的大厨学看，让他们知道该怎样管理自己的分店，对分内事都得了如指掌。”

他表示，自己有些经验都是从“受骗”中汲取，而训练管理层下属要“眼观四方”，对营运处事要做得透彻，甚至要保有“危机意识”的手法，则是以前自己从前公司上头那里训练来的。他笑言，以前他们被骂到“臭头”，但后来某日他重遇该上头，对方反问他是否觉得当初被骂得值得？“我说值得啊！”他笑说。

难怪现在很多事情他都亲力亲为，“如果只是为赚钱，一定顶不住的，其实那是为了责任感。”他总觉得时下年轻人很多都不懂什么叫责任心、居安思危，更不懂得未雨绸缪，而这些都是需要教育的。”

他以自己的厨房员工为例，他说，很多做厨房的年轻人都不懂得储蓄，也因不看报纸不清楚天下大事，因此也不会想到，一些世界和社会灾难，原来是对饮食行业造成巨大影响，公司业务有变，员工自然受影响。“讲道理是听不进去的，所以我唯有将最有力的报导和图证展示给他们看。”

亲力亲为，掌握企业每一个部门的品质。



复古与时尚的结合，让顾客享受美食欢乐时光。

想要马儿好，就要让马儿吃草 精兵制强 强调团结

「夹手」的他，看来对「持蟹」有点战战兢兢！
叶仲恒亲自到中国太湖采购大闸蟹，曾被螃蟹



叶仲恒本身就相信“团队精神”的重要性，因此他努力让下

属员工有归属感，而透过在香港、中国等地的考察，也让他明白到“要马儿好，就要让马儿吃草”道理。他不讳言，他的目标是希望能在2015年之前，实行大厨底薪一万令吉、侍应生底薪3000令吉起跳的计划。“这就是所谓的贵‘精’。在这充满竞争的领域，要求得有才华之人，就得有所付出。”此外，他亦认为自己是一个热爱传统文化的人，因此他也希望自己的公司，也秉承着龙一般的精神与能力，与员工团结一致，将中华饮食精髓与文化发扬开来！

与大厨走山聊心事

有趣的是，他与多位来自香港的大厨以及各分店大厨，在每个星期就会开一次检“炒”会，之后傍晚就拉大队到甲洞的马来西亚森林研究局（FRIM）那里“走山”。

当记者想像那个画面，就觉得相当搞笑，甚至忍不住“怀疑”地问道：“是那种认真的走森林山路吗？”他笑说：“是啊，真认真的啊！我觉得当一个人说的话就会慢慢变得懒散起来，所以就一定要运动……而大家也可趁边走边聊‘心事’，爬完山大伙就去找吃啦！”他制造“归属感”和“团结感”的手法也相当特别吧？！



叶仲恒生意态度严谨，除常出坡巡视业务，更常出国考察，确保食材来源优质安全。

叶仲恒与其龙年结晶品之一：凤梨酥。



一字双关 带动中华文化

再谈到有关“笼的传人”名字的由来，当然，此“笼”非彼“龙”，但其实也蕴藏著一些与“龙”有关的内涵。“这名字其实是取自中华文化的历史论据及汉语发音的合拼，当中也负载著浓浓的民族情怀。‘笼’在意义上是指，所卖的食品是以‘笼子’做盛器蒸熟的包子，而‘笼’不只带出中华文化，亦与‘龙’同音，所以我们就取其字形，一字双关！”

从中文字面去看，虽然“此‘笼’非彼龙”，但其英文名称“Dragon-i”，却是如假包换的“龙”意。他笑言：“对啊，整个含意其实就是想表达‘我就是龙的传人’之意。”原来，《圣经》中的“龙”（即是dragon），是世界上最大的恶魔撒旦的象征，而在西方人的观念中，红色的“dragon”亦是恶魔中的恶魔。Henry是基督徒，他坦言，确实有些基督教徒比较不喜欢龙，但他本身却满喜欢，毕竟在其思维中，龙，不单是一种图腾、民族象征，更是一种文化传承，对华夏来说起着维系的作用。“再说，我觉得龙有一种高尚、尊贵的身分，以及崇高、威严的意识呢。”

笼中之龙，关也关不住！

龙年可谓华人最爱的生肖年，虽然目前经济未有起色，但Henry认为，这并无损大家在龙年想“吃得盘满钵满”的雅兴，反之，已预见生意额会更好！刚好，这也是其公司首次遇上“旺龙”之年，为了显示“龙”的“珍贵”，同时趁龙年来临之际，特别推出经国外高科技高温杀菌处理的现吃“两头澳洲野生鲍鱼”礼盒；而本来就钟爱味甜多于酸的台湾式凤梨酥的他，更首次在自家月饼制作工厂，遵循“台湾秘方”生产出“台式凤梨酥”礼盒。

凤梨即是黄梨，也即是福建话“旺来”之意，华夏过新年，送礼最讲究意头和大气，只能说，Henry再次展现出咱们华夏生意人的其中一个特点：懂得把握商机！

“这原先是我一位当面包师傅的台湾朋友跟我建议的，我后来也觉得这些包装精美大方的食品礼盒市场，具有相当大的发展潜力和空间，所以就着手开发，用作内馅的黄梨也是采用台湾进口的，确保够原汁原味。”

其实，Henry的计划何只是这样？看他有满腹的大计想要实行，就知道，这位“笼”中之“龙”，关也关不住！

确保产品品质，是企业成功与否关键之一。

明日：台湾阿嬷的红花布



红花有情 岁月布饶人

