



## 大學 O Camp 結識譜出戀曲

▲ 兩口子笑說他們的夫妻檔，一眨眼已開業 13 年。

# 荊永辰 楊雨涵 開創食材配送平台

這盤生意得由一個愛情故事開始：來自山東的荊永辰（09 逸夫計算機工程學）與來自遼寧的楊雨涵（09 逸夫專業會計學），未到中大前是互不相識的，O Camp 給編在一組，初次認識對方，後來住宿剛好又住進逸夫書院第二學生宿舍，還被安排在相鄰樓層，大家是北方人，談話特別投契，不久發展成情侶。畢業後兩口子決定創業，成立豐登田園有限公司，涉及街市蔬菜批發至餐廳食材配送，再搖身一變成為網購食材平台，他們不約而同認為創業要成功，一定要有周詳計劃按部就班，才能做出成績。

整個創業大計由一塊薑開始，由於山東盛產薑，荊校友最初本想在香港成為薑的批發，「後來計算成本之下，香港運輸成本太高，單做薑一種農產品難以維生，必須多做不同種類的蔬菜批發才可，幸好當時在深圳覓得一位好拍檔幫忙採購，於是 2010 年成立豐登田園有限公司，正式展開蔬菜批發生意。」最初豐登田園主力將內地蔬菜批發給街市攤檔作零售用途，作為一位港漂，與本地人洽談生意卻意想不到的順利，「香港人做生意十分理性，只要貨物價錢及質素好又有保證，就不理會你是山東人還是香港人，很願意嘗試與你合作。我們在供應鏈

方面有一定優勢，價錢上較為相宜，而且並不規定對方取貨數量，可以由小量開始，生意就做起來了。」

從事街市批發一段時間後，荊永辰說當時有朋友建議他兼做餐廳配送生意，「傳統供應鏈是菜商批發給街市，街市再轉批予餐廳，中間多了一層，成本自然增高，由我來直接批發給餐廳，在價格上必定會有優勢。」於是2014年開始加入餐廳配送蔬菜業務，「起初聯絡的餐廳是朋友提供的，後來慢慢與餐廳熟絡，知道蔬菜切好會更方便他們營運，於是我們請人切菜；後來又聽到他們有其他食材需求，我們有渠道供應新鮮豬肉、雞肉、牛肉、豆腐等食品，餐廳覺得很方便，加上我們在數量上沒有限制，兩斤豬肉配搭一條魚也可以，就是這樣以服務取勝，加上蔬菜批發價格的優勢，慢慢打開餐廳配送的市場。」



▲ 畢業後第二年結為夫婦，隨即生了小朋友，在香港落地生根。

### 主動聯絡中大餐廳

兩位校友不忘服務母校，主動跟中大餐廳傾談合作，中大Med Can（李卓敏基本醫學大樓小食店）是他們的初始顧客之一，現時中大有七至八間餐廳包括崇基學院學生膳堂（眾志堂），也是由豐登田園負責配送。



▲ 去年於香港中小型企業聯合會主辦的香港星級品牌大獎，豐登田園獲頒中小企業獎。

「我告訴他們在中大畢業，可能看在校友份上，他們願意給我們嘗試，建立信心後合作過程很順利。」

不過這盤生意最聰明的地方，是創業成本頗低，「我們做的是批發生意，街市又即用現金找數，資金流轉很快，所以問家人借了點錢便可開始。早期運菜是租車的，後來生意上了軌道才慢慢添購貨車組成車隊，因此初始投資並不大。」投資雖然小，但目光需要很銳利，楊校友表示，「每樣蔬果也在內地不同省市搜羅最優質的，特別聚焦有機天然沒有農藥的品種，迎合香港人的需求。」荊校友坦言這方面由太太話事，「她有市場觸覺，知道及懂得發掘受客戶歡迎的品種，也長期追蹤內地網紅的社交媒體帳戶，了解今季流行什麼食材，然後主動與內地拍檔商量，找相熟買手尋覓該食材的生產基地及源頭，確保豐登田園是香港首個引入該食材的，主動出擊，不停更新產品，讓生意持續下去。」

### 疫情下為客戶送貨到家

配送餐廳食材生意愈做愈好，甚至超越本身批發街市的生意，成為了豐登田園的重心，可惜2019年社會運動及2020年新冠疫情，出現翻天覆地的巨變。「2019年主要是面對運輸出現不同情況的阻滯，及後又再爆發疫情，部分餐廳只做午市甚至停業，令公司生意大受影響。生意少了，但依然要維持公司車隊，正當苦無出路時，朋友說我們既然有車又有貨，為何不開網零售服務，將蔬菜送到私人住宅，被他一言驚醒，於是2020年4月份，公司正式開始網上市場配送。」

荊永辰說網上生意的反應奇佳，「疫情剛爆發時，很多人不敢外出，提供新鮮食材的網站卻不多，當知道我們有網購食材的服務，即時吸引了不少客戶；加上我們有餐廳配送經驗，加入肉類及生果等其他食材，令網站啟動時貨品相當齊備。我記得最厲害是去年第五波疫情時，每天生意多到應接不暇，接單一小時

已經要截單，單是處理訂單已令人無法就寢，要靠鬧鐘叫醒自己接訂單，而且從無試過漏單漏送，最遲試過晚上 11 點送到客人家中，當時情況十分誇張。」

有生意也不是易做，楊雨涵說當時中港司機成本是平日的三至四倍，「每晚也很艱難，不停有司機中招，要多聘數名後備司機隨時補上，成本變相大了很多，幸好生意足以抵消這些開支。」疫情減退雖令網購生意回落，但楊校友說幸好貨品有獨特性，「光顧我們的很大部分是港漂，他們懷念的是家鄉味道，我們集合了全國各地的食材，許多家鄉特產是吸引他們登入網站下單的原因，而且貨物送上門極為方便，所以生意回落幅度不算太大。」

### 夫妻同心其利斷金

創業拍檔因意見不合分道揚鑣的例子多不勝數，兩位校友還要以夫妻身份夾檔，會否時常出現衝突？楊校友說從未發生拗撬，「我們二人的性格實在太夾，很少出現意見分



▲ 豐登田園現時有 17 輛負責本地派送的公司車，另有數部中港車，服務香港 80 多間街市及超過 600 間餐廳，網上會員更超過十萬人。

歧，目光也頗一致。反而因為一起工作，互相理解及體諒大家工作上的辛苦，令夫妻關係更親密和諧。」荊校友深表認同楊校友，「太太各方面較細心，她全程參與了公司運作，見到有問題及不足的地方，第一時間指出並予以改正，我與太太

一直有商有量，大家攤開來說清楚並仔細分析好處及壞處，令公司所有決定能在短時間內完成。」

他更勉勵有意創業的師弟師妹，除了要有耐性及勇於嘗試新鮮事物，還要深思熟慮，「創業過程是由無到有，全部均由你構思出來，因此開始前最好先寫一份詳細的計劃書，細節到每一個地方也要記下，先評估自己是否應付得來，而且要有心理準備年中無休，我每年也只在農曆新年休息兩天，一年工作 363 日，一點也不容易，大家要想清楚是否做到才決定創業。」

### 荊永辰小檔案

2009 年 ● 香港中文大學工程學士  
2010 年 ● 成立豐登田園有限公司

### 楊雨涵小檔案

2009 年 ● 香港中文大學工商管理學士  
2010 年 ● 成立豐登田園有限公司

▼ 疫情初期，公司捐贈 4 萬個獨立包裝口罩及 1500 套快速檢測盒，助社會抗擊疫情。

