



## 孫曉欣 Fanny Suen

MobiChef 創辦人

2005 年科技大學工商管理學畢業，並於中文大學修讀工商管理碩士。曾於尖沙咀馬哥孛羅酒店、香港君悅酒店及沙田凱悅酒店等五星級酒店擔任公關工作。2015 年辭掉工作，創立私廚上門預約服務平台 MobiChef。

# MOBICHEF 孫曉欣 建構餐飲新面貌

有人喜歡平淡穩定的生活，也有人熱愛挑戰自己，孫曉欣（Fanny）說自己一定是後者。「我記得小時候與朋友下棋，因為自己行錯了一步最後輸了棋局，結果躲在房裡哭了一大場。爸媽從來沒有給我壓力，但我就是『唔輸得』」。

Text: Goosie Lam Photo: Jack Law

### 與廚師結緣

畢業於科技大學工商管理系，Fanny 甫踏出社會便加入了酒店業，不過最初並非當公關。「當時是負責 B2B 營銷的，要不斷到寫字樓、工廠洗樓找生意。因為性格關係吧，我總是無法投入工作。後來見到市場部同事在餐廳試菜和寫新聞稿，心想那才是我想做的事呀。」往後的 10 年，Fanny 成功加盟公關界，在多間五星級酒店留下足跡。「那時我覺得自己就如飲食記者一樣，餐廳每次有新菜單推出，我要比記者們更先訪問廚師，才能撰寫新聞稿。與廚師們溝通多了，也成了朋友。」

廚師就像藝術家一樣，腦裡總是有無限創意，但礙於酒店和餐廳風格定位，那些概念很多時候都只能留在腦海，未曾變成實物呈現於碟上。「為了配合餐廳與客人口味，菜單未必能如自己意願；即使是自己設計的菜單，廚師們也忙得無法與客人分享創作意念，更別說聽聽客人的回饋意見。再者，我們慣了把美食的功勞記於餐廳名下，大廚們卻只得默默耕耘的苦勞。」

### 十年掙扎後的領悟

10 年來一直在自己喜歡的工作中度過，有開心快活的吃喝日子，也有熬夜趕工的辛酸，甜酸苦辣也嘗過，最大得著對廚藝認識多了。「與廚師談多了，

也讓我慢慢對下廚產生興趣。也許是 10 年這關口吧，那時在想，往後的 10 年呢？繼續留在酒店業，當了部門主管，之後還有甚麼突破？如果到時才計劃轉行的話，已經是一把年紀了，就算別人肯請你，自己也很難衝破當 junior 的關口吧。」

離開了穩定的酒店公關工作，Fanny 一直想運用自己的經驗與人脈，開創一些與食有關的事業。「那年我一直在家當煮飯婆，廚藝進步了很多。某天晚上，老公突然提議說，『不如你試試去當私人廚師吧！』就是因為這句說話，觸發了 Fanny 的小宇宙，那晚，兩夫妻一邊吃飯一邊天馬行空的討論，結果在飯桌上悟出蓬勃餐飲業中一絲被忽略的需求，這就了名廚預約上門服務 Mobichef 的誕生。

### 填補被忽略的需求

朋友聚會，離不開飯桌，而在我們的思考模式裡，吃飯也離不開兩大選擇。想輕輕鬆鬆的，就挑一間自己喜歡的餐廳，撥個電話去訂位，晚飯當天只要人出席，吃喝滿足，付賬後便可以一走了之。只是餐廳有打烊時間，與朋友的聚會可能「到喉唔到師」，未到高潮便要結束；若你喜歡下廚的話，可以在家中大宴親朋，不過事前準備工夫一籬籬，聚會期間自己一人在廚房忙得頭暈，事後還得清理現場，重點是，完全錯過了聚會的真諦。



1. 空間時間會寫書法，在今年四月更與同學一同舉辦了小型書法展，出展的兩個作品皆為心經句。
2. Leslie 是平台正式運作前已認識的上門廚師，公司第一條拍的宣傳片就是找了他粉墨登場。
3. 考慮到香港人家中未必存有大量碗碟，公司初期決定以成本價出租碗碟，並包辦清洗服務。
4. 第一份酒店公體工作時間臨時的大廚們合照。
5. 受酒店工作的經驗所啟發，跟 Chef Brook 最近研究推出了「假日餐碟早午餐」，除了上門煮 4 道菜，包餐碟外，還教點甜品，是客人的另類體驗。
6. 很多時遇到客人生日或特別日子，廚師和 Fanny 都很慶幸可以分享他們的喜悅。

「其實我們還有選擇的。」Fanny 回憶大學教授曾說過的話：「有時我們根本不知道自己的真正需要，但更多情況是因為市場上根本沒有相關的產品或服務供應，於是我們習慣性地忽略了那些需要。而這些需要，正是撐起一門生意的驅動力。」

「我們明知在餐廳隨便吃一頓飯，數百元中大部分是用在租金、燈油火蠟、員工薪金上。如果把廚師請到家中，同樣的數百元大部分都會花在食材之上。不過在我們的認知裡，廚師只會留在餐廳的廚房裡為客人服務。偶爾會聽朋友說他的朋友曾邀請了某廚師到家中下廚大宴親朋，心裡面還很自然地將這件事與有錢人、大屋、大廚房連繫在一起。其實請廚師到自己家中下廚並不是那麼遙不可及的。」

### 香港地小有利發展

「MobiChef」結合 Mobile 與 Chef 二字，顧名思義，就是流動廚師，將大廚帶到你家中。「那晚老公一言驚醒後，我發現市場需要一個一站式的平台，整合所有有興趣的廚師，也可以讓客人搜尋。」Fanny 說最初聯絡廚師朋友們取經時，知道他們閒時也有到朋友家當廚師，將平日無處發揮的創意施展出來，而網上也搜尋到零星流動廚師服務資料，

證明市場上確有需求。「其實外國早有類似服務，他們可能要駕幾小車才到達客人家中。而香港面積細小，更有利私人廚師門下廚服務的發展。」

籌備了短短 9 個月，MobiChef 於今年 4 月正式開業，至今已獲約 20 位廚師加盟，中菜廚師之外，當然也有意大利、法國菜等，更有市場上少有的埃及菜和波斯菜廚師可供選擇。不過想成為 MobiChef，需要先過 Fanny 一關。「也不能說是面試，我是想多與廚師溝通和互相了解。始終 MobiChef 平台才剛起步，在選擇廚師時，我除了考慮他們的經驗外，還要看他們的應變力。」

沒錯，為 3、4 人煮家常便飯，與 10 人聚會菜單是兩碼子的事，時間控制之外，他們更需要處理很多突發問題。「例如曾經有個客人家中的焗爐壞了，廚師馬上想到以油浸慢煮代替，客人也讚嘆不已。要是沒有一定餐廳經驗的廚師，未必能即時處理。」Fanny 說期望在短期內將廚師數目增至 40 位，讓客人有更多選擇。

對廚師來說，他們可以發揮創意所長，更可以與客人溝通分享，而且每位廚師都是自己的品牌，再不是躲在廚房裡默默苦幹的廚子。對客人來說，吃的也不再是公式化的菜單。「客人可以選擇自己喜歡的廚師，廚師的時間表一目了然，你更可以於

我們明知在餐廳隨便吃一頓飯，數百元中大部分是用在租金、燈油火蠟、員工薪金上。如果把廚師請到家中，同樣的數百元大部分都會花在食材之上。

透過網頁與廚師直接對話，更有讓客人上傳廚房相片的功能，讓廚師能在上門前做足準備。為了讓客人更自由自在地享受聚會，Fanny 更想到租借碗碟服務，為客人提供一條龍服務。「我希望 MobiChef 有天會在『到餐廳吃飯』與『自己下廚宴客』以外，另一個 top of the mind 的選擇，為餐飲業帶來新景象。」

### 感激家人支持

由穩定的酒店公關變成 24/7 的老闆娘，而且生意剛起步便得到空前成功，必定忙得不可開交。「很多廚師都有反映，說希望公司可以增設一個中央廚房讓他們於上門前準備妥當，另外在推廣廚師方面也有很多事可以做，公司還有很多發展空間，所以現在說成功太早了。24 小時全天候工作模式倒是沒說錯，不過這也讓我時間更靈活彈性。」Fanny 說丈夫的工作亦是彈性上班，二人因此可以帶著愛犬避開人潮，於周一到山上走一圈，或於周三在家打坐禪修，寫書法陶冶性情。

回想過去兩年，Fanny 特別要感謝家人的支持。「貿然辭掉工作有風險，開拓生意亦有風險，若然沒有丈夫與家人的支持與體諒，相信這一切都不會成真。」

