



[编者按] “开洋荤”是“老外在上海”系列的一个分支,聚焦上海那些由老外经营的餐饮场所,讲述老外们和这座城市共同成长的历史以及过程中的酸甜苦辣。在我们看来,每家店和它背后的人都是上海滩的一个传奇。今天带来的是体育迷们耳熟能详的20年老店Big Bamboo老板Bryce Jenner的采访。

这个在上海开店20年的老外,进行了一次豪赌

[以下内容 by Bryce Jenner 自述]

一张假营业执照

加拿大人 Bryce Jenner 永远不会忘记 Big Bamboo 在南阳路上开张的那天:那是第一届F1中国大奖赛(2004年)揭幕的周末,500名老外挤爆600平方米的店面,只是为了看一场AFL(澳式足球国内职业联赛)的比赛。店里所有大门敞开,顾客从店内蔓延到店外的人行道上。人头攒动,人声鼎沸。街对面,不明所以的上海市民不自觉地排成一队,驻足观望这一盛况。

那一晚,Bryce在心中暗暗许愿,这一切永远没有终场的时候……

从上世纪末起,上海逐渐出现了一些看上去像酒吧但又提供正经西式饭菜的餐饮场所,其中不少都是由老外来经营的。

1997年,当 Bryce 第一次来上海的时候,他在铜仁路上的Malone's工作过一段时间,这是他印象里上海最早的、真正意义上的西式餐饮场所之一。

2003年,他花光所有积蓄——5万美元,最先在铜仁路上开出第一家Big Bamboo。稍稍早于他,Wagas和新元素也相继开业。3家店都在南京西路商业圈,老板都是老外,而且此后都发展起分店。

20年后,新元素破产,Wagas被出售,只有Big Bamboo仍以最初形态活着。任何一家店在这座日新月异的城市里能活上20年原本就不易,而一个老外能坚持这样的时间长度,意味着他克服的困难会更多一些。

在 Bryce 位于富民路上的新店“Social House(您来风)”,记者听这个老外讲述了他在上海开店的经历以及西式餐饮业态在20年间的变迁。

我当时在温哥华一家叫Malone's的酒吧工作,然后被派来管理上海的分店。一段时间后我离开了,而且很快花完了带来上海的1万美元,那是我所有的家当。尽管我很喜欢这里,但时机不对,我就走了。

当我再次回到上海的时候,开始管理茂名南路上的Judy's,20多年前,这可是上海最有名的酒吧之一。在那个年代,茂名路是一条酒吧街。我们边上是Buddha Bar,第一家蓝蛙就开在街对面。在那里,我的月薪是1000美元。

在几年时间里,我打理过上海很多酒吧。但我不满足于此,我有更大的梦想,我想做老板。

第一家Big Bamboo开在铜仁路上,店面小小的,当时连租金加装修一共花了5万美元。刚开张的时候生意比较冷清,因为没什么人知道。那个年代互联网还不太发达,营销方式和现在是不一样的。

对于餐饮人而言,在筹备一家店的过程中最难的永远是寻觅合适的场所,前期牵扯的精力是巨大的。铜仁路上这家店前身就是一家酒吧,我去了很多次,那儿几乎没有什么顾客。

有一天我对经理说:“我想和你们老板谈谈。”“为什么?”“因为你们占着这么好的地理位置,却没有顾客。”经理告诉我:“我们老板有钱,他不在乎。”“但他如果这样挥霍,不可能一直有钱下去。”

所以最后,我被介绍给了这里的老板。我和他谈妥合作,签订合同,并从他那里拿到了营业执照。

我们是在SARS期间开始营业的,但生意非常好,一个月就赚了1万美元。然而两个月后,我意识到自己被骗了,这是一张假营业执照。

那个老板在恒隆广场办公,我们去找他。我没有和他过多计较,只是提出了诉求:“给我们新的、合法的执照。”可他说:“无所谓。”

我把自己的梦想和所有的积蓄投进去,我有一个2岁的女儿,这对我可不是无所谓的事情,于是我告诉他:“如果你不这么做,我就去举报你,你就得进监狱,因为这是违法的。”事情终于解决了,而我也解除了和他的合作,Big Bamboo完全属于我了。

我们的生意越来越好,3个月后就实现了盈利。当时我在自己的第一段婚姻中,我的第一个合作伙伴也是我第一任妻子,我们有个女儿。生活美满,事业顺利。

第一家Big Bamboo开了一年半,因为街区改造,我们收到通知必须在2个月里关门。营业的最后一晚,我哭了,员工们哭了,客人们也哭了。

因为当时我们还没有找到下一个开店的场所,所以有点不知道该何去何从。我们短暂的成功可能在这里终结,当时我并不知道:这其实是一个更美好未来的开始。

问岳母借钱开店

和之前一样,在经历一番周折后,我这次找到的地方也是一家仍在经营中的店面。那是一家中国餐厅,地段非常好,就在南京西路后面一条叫南阳路的小马路上,但不知道为什么,生意并不好。

你不难想到,在和老板协商前,我当然是实地探访了一次又一次。这次,当终于有机会和老板坐到一起时,我们不但很快谈妥了租约,执照问题也解决得很顺利。

南阳路132号,这是我们曾经的地址,相比铜仁路的店面面积大了整整3倍。我当时不得不问自己的岳母借了钱才能把这家店开出来,当时差不多身无分文了。

Big Bamboo大部分的老客人都是从南阳路上这家店开始听说并认识我们的。我们是在2004年第一届F1中国大奖赛的那个周末开始营业的,比计划提前了两个半星期。

对于一群澳大利亚人而言,那个周末的AFL(澳式足球国内职业联赛)赛事也同样重要,他们原本打算包下酒店宴会厅看直播,但所有大型酒店都被订完。他们找过来,催促我,说服我提前开张,因为我们是当时最大的可以看体育转播的餐饮场所之一。

星期五晚上开始营业,到了星期六晚上,场面简直不可思议。500个老外涌入,观看了这场决赛。街对面的市民不自觉排成一排,好奇张望里面发生了什么。我至今还深刻地记着这个场面。

我原本并没想到要做一个体育吧,我只想把它做成一个人们可以来娱乐消遣的地方。这里有台球桌、桌式足球,还有飞镖;有很好的音响,人们可以在这里跳舞,确实也还有几个大屏幕。这场比赛后我决定了,应该做一个体育酒吧,然后就这么做了。

和第一家一样,南阳路上这家也是在3个月左右就实现了盈利,而且是非常好的盈利。渐渐的,我在虹梅路上的“老外街”和金桥又开设了Big Bamboo的分店。

“老外街”这家店是2008年8月8日开张的,这天是北京奥运会开幕。从第一天开始就满座,生意越来越好,后来就换了个更大的店面;金桥那家也差不多,也从原来的小店面换成了后来的大店面。”

后来,我还开了其他店,比如主打原汁原味墨西哥菜和鸡尾酒Pistoleria。2019年,又开了一家叫做Beast of the East的啤酒公司。随着Big Bamboo的渐渐扩张,我们成立了True Legend餐饮集团,规模最大的时候,有7家餐饮场所隶属于这家公司。

最后悔的决定

当事情发展顺利的时候,你总是希望一切都能长长久久,不是吗?我从1999年起在上海长居,我觉得自己可能见到了这座城市发展最快的一段时期。那真是最好的时光:经济发展驱动着各行各业,一切都在蓬勃发展,人们非常欢迎并拥抱西方世界的生活方式。

2017年,我决定关掉南阳路132号的Big Bamboo,在原址开了另一家叫做“Blind Pig Bourbon and Smokehouse”的店,这也是我们集团下面的一个餐饮品牌。

这个决定让很多人失望,我不止一次被老顾客当面质问为什么要换掉Big Bamboo,它在这个地方这么多年,在大家心中已经成了一种图腾。我后来也反思了很久,但我当时很想做一些不同的尝试。

2020年,新冠疫情爆发。在考虑了几个月后,我作出了关门决定。好吧,我得说这是我至今最后悔的决定。

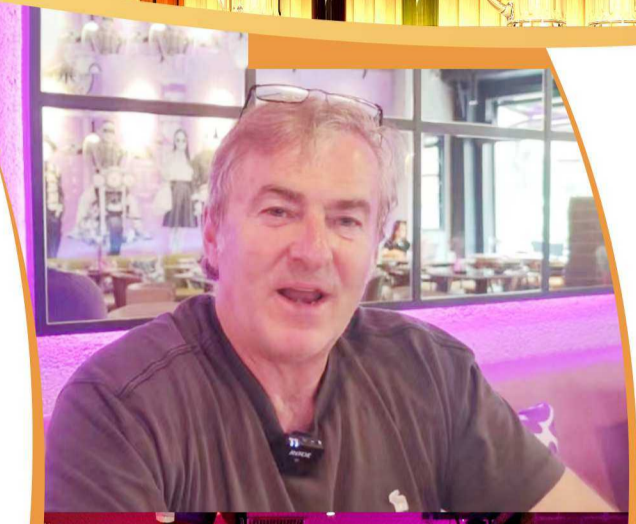
因为餐饮场所在过去几年里开始出现了地域性的迁移。它们一边开始朝“巨富长”(巨鹿路、富民路、长乐路)移动,另一边又朝武定路、延平路那一带走。也就是说,商圈从我们所处的地方转移开了。所以我们一家店孤零零地在那里,前面后面都是酒吧,而我们好像身处一片无人之地,竞争和收益变得越来越难。

是的,今天的我感到很后悔,我太缺乏耐心了。

新冠疫情爆发以后,生意更不如前。加上店租相当贵,我当时想也许我必须得放手了。这个决定让我一直后悔到今天,那是个很漂亮也很特殊的场所——南阳路132号。

我们是在2020年4月宣布永久停业的,我记得当时《That's Shanghai》为此还发了一篇文章,文章里写道:“在经历过旧时光的人们心里,这里曾经是、仍然是、永远都将是Big Bamboo的地方。在这里。”

停业派对上,现场来了650人,大家久久不肯离去,最后警察不得不过来进行干预……我不是一个喜欢沉湎往事的人,但回忆起那些过去,我总会有一种恋恋不舍的感觉。我确实希望,昔日的盛况可以重来。



还是活下来了

无论如何,我们总算在疫情中活下来了。但要说活得有多好,那还是有待商榷的。

有一段时间,我以为完蛋了,一切都结束了。即使是现在,我们仍然欠着一屁股债,眼下正在慢慢地爬出来。欠了房东的钱,欠了供应商的钱……但不管怎么说,我们活下来了。

我也失去了很多非常好的员工,失去了餐饮集团的首席运营官和主席,也失去了啤酒公司的头儿。新冠刚发生的时候,我有230名员工。现在正慢慢地重建团队,我们又有了160人。

我当时快速反应过来开始削减开销。先采取减薪,现在还留着很多人。也是之前和我一起承受急剧减薪的人。减薪之后,就是裁员。再之后,则是停付租金和给供应商的钱,直到再次产生效益。

疫情对我打击很大的另一个原因在于,当时的流动资金只有正常时候的一半,因为在富民路上这家Social House注入了很大的现金流,但这家店由于疫情反复只开了几个月,还未能产生资金回流。

Social House是2022年1月开出的,2个月,生意已经非常热闹,但后来疫情又出现了反复。当我不得不关店的时候,说真的,心痛得好像被人用刀割出来了一样。到6月份左右,一切又恢复了正常。很多店都重新开放了,但我决定不开了。我当时感觉,就算开了生意也不会太好——后来的市场证明事实的确如此。何况,这里的店租和其他开销又那么高。作为一家餐饮集团,我们当时财政很紧张。我说,如果不租,别人就要抢先租了。

但到了今年春节的时候,我决定把Social House重新开出来。我之前在日本,曾经让他们把餐厅拍给我看。我发现内部装修还是和当时完全一样,我只要把自己的设备搬进去就行了。

于是,我立刻决定把这个店重新租下来。很幸运不是吗?它竟然还空着,好像一直在等我们重新接手一样。也许这个决定做得有点仓促,但如果我不租,别人就要抢先租了。

这家店是今年3月末的时候重新开张的,这其实是一次豪赌,我赌中国发展经济的决心,赌一切很快将恢复正常。但老实说,实际上一切并没有我想象的那么快回来。也许疫情前的市场正在回归,只是不如我期待的那么快而已。因为显然,营业额没有预想的好。

正常情况下,一年当中从3月开始,生意会渐渐好起来;4月非常好;5月更好;6月是最好的。暑假的时候,会有所回落。但现在看起来,3、4、5月都有点安静,让我们看看接下来的6月会发生什么。

固执又顽强的人

从铜仁路上的第一家Big Bamboo算起,到今年就是整整20年了。比我们稍早一点的时候,Wagas和新元素相继在上海成立了。这两家店的老板也都是老外,而且我们3家距离非常近,彼此间也都认识。

Big Bamboo和那两家主打轻食的餐厅有着完全不同的顾客群,大家也都有各自的困难。Wagas出售了,而新元素则破产了。至于我们,虽然好像卡在在了某处,但我们仍然还在。

Big Bamboo之所以能开20年,最主要的原因在于我是一个既固执又顽强的人。这决定了,即使在最艰难的时刻,我仍然拒绝放弃,坚持走下去。

此外,也因为我们在20年间保持了一贯的稳定性。我们一直有好的食物,好的啤酒,好的体育转播以及好的音乐。人们对这里很熟悉,他们喜欢去那些自己感到熟悉的地方。从我开始做Big Bamboo的第一天,我就试图建立起一套西餐的标准,包括服务和卫生上的标准。我当时遇到的问题和很多在上海的外国餐饮业老板一样,也就是说虽然店是我开的,实际负责运营的工作人员大多数是中国人。

对于他们中的绝大多数人而言,第一次接触的西餐场所就是自己工作的地方,他们不熟悉西式餐饮的所有步骤。这可能是我工作中最难的部分——亲自培训员工,让他们理解西餐的文化。

20年间,这座城市和它的餐饮业都发生了巨大的变化。

20年前,我们的营销方式就是在印刷杂志上做广告,你随便走进一家餐厅就能看到这种杂志,比如《That's Shanghai》或者《City Week-end》,做餐饮的人都会在上面打广告。

而现在,一切都是在线上。网络不受时间和版面的限制,你什么时候都能做营销,想做多少都可以。我们正在慢慢发展自己的抖音和小红书等平台账号,但得加快脚步,赶上潮流的发展。我必须说,我们一开始的反应还不够迅速。

20年间,员工的工资和社会福利也发生了天文级增长。过去有个阿姨,我一个月付她800元,她也没有社保或者其他福利;现在,一个阿姨的月薪是5500元。而你要知道,在过去20年里,我们菜单的价格并没有怎么涨。

但事情也有两面性,正因为20年间大家的工资都出现了大幅增长,所以随着时间的推移,这个城市里越来越多的人可以来我们店里消费了。

“这儿让我们有了根”

我有时候会坐在那儿想,当这一切都结束之后,自己该干什么。也许我该建所学校,或者做些别的,总该回馈一些什么。

好多客人都对我说,“嘿,别低估了你在这儿所做的。我们都是这座城市里的外国人,我们在一个并不习惯的环境里工作,在一个并不习惯的环境里生活。而来到你的店里,就找到了一点家的感觉,这儿让我们有了根。”

这些年来,我也利用自己的场地做了不少有益的事情,经常会和一些基金会联手做公益。几年前,多伦多一座叫麦克默里堡的小镇被山火所毁。我们当时筹集了10万美元寄回国内,为帮助那些受灾民众尽了份力。

很多人把Big Bamboo视作一个体育性质的餐饮场所,不仅因为在这里可以看到体育赛事的直播,而且我还常年赞助很多运动队伍。比如在上海很有名的一支老外足球队,叫Shooters,直到今天还在赞助他们。在我们生意全盛时期,赞助的队伍多达22支,我们花在赞助上的费用超过35万美元。

从另外一方面来看,这也是培养顾客忠诚度的一种方式。这些队伍会保持一个固定的频率来光顾我们的生意,他们在赛后或者训练后都会来。这样无论周末还是周中,他们都为我们带来了很大的客流量。

而这种顾客对于品牌的忠实度,也让我在越来越激烈的西餐竞争中感到有充分的底气,因为在上海的老外都知道Big Bamboo和Pistoleria。

我想,如果从时间的长度来看,我们肯定是成功的。

在过去20年里,我们的几家店大部分时候生意也都很好,这给了我不错的收入,我因此有能力过上好的生活,并且照顾好自己和家人。

当然,最近五六年日子稍微有些难过。我想,现在能做的就是想办法,怎样改善局面。

我始终坚信,市场会回来的,但市场回来的同时,你自身也要作出变化,你得先重塑自我。就像现在,有些品牌就找到了正确的融合的方式,他们就活得很好。我也在想办法进行一些多样化的尝试。

20年里,我作出过很多正确的决定,也犯下过错误。但是在一座像上海这样的城市里,你永远有机会补救。

我决定重开Social House的时机,很多人感到无法理解。我知道一些人对于现状会有负面的言论,但我不要听这些,也不会相信。我是20多年前来上海的,现在的上海是一座远比当时好的城市。数年后,它会变得更好。

我们正在考虑去别的城市开店,比如南京、苏州。几个月前,我看到麦肯锡大中华区总经理Joe Ngai发的一条推文,他写道:“如果未来10年中国GDP以每年2%的保守增长率增长,总的累积增长率将相当于印度今天的GDP……下一个中国在哪里?答案很简单,下一个中国是中国。”

我想,也许自己赌的就是这句话。

晨报记者 沈坤或 唐玮

<p>物资回收</p> <p>高价收旧书画银元家具</p> <p>淮国旧大正堂高价收购瓷器、玉器佛像、香炉、印章、砚台、旧扇子、竹木牙雕、古纸、旧箱子、像章、小人书、旧旗袍、旧被面、布料、文学书籍等免费上门估价</p> <p>南昌路611号近襄阳南路汤经理 52733361 13564330778</p>	<p>物资回收</p> <p>为民调剂</p> <p>本店以雄厚的实力,收购旧红(白)木家具,新旧字画,名人信札,旧书碑帖,连环画,邮票,钱币,像章,旧瓷,旧玉,紫砂,竹木牙雕,文房用品,及其它古玩杂件,名贵酒类,阿胶,工艺品等。</p> <p>徐汇区宛平路1号(近淮海中路) 63232582 13701722984 沙先生</p> <p>投放热线: 22895373</p> <p>(新闻晨报)综合分类,遗失,注销各类声明广告</p>	<p>高商领域 A3 地下商业雨水井清理招标公告</p> <p>公司成立满5年,注册资金满壹仟万,有相关清洗资质及服务经验。领标时间:5月22至24日,地址:长乐路989号201,54043388-665,黄先生。</p> <p>家利(上海)物业管理费咨询论证招标公告</p> <p>投标公司持律师事務所执业许可证,业务范围涉及全市,具备丰富经验,领标书时间:5月22日至5月24日,地址:长乐路989号201室,54043388-180,林先生。</p>
--	---	--



制图:潘文健