

p.178 如何預防職場精神病 p.68 壓寶人民幣 賺利差、匯差 p.32 不放棄的勝利：宏達電

天下雜誌

雙週刊
Common W
2012年11月14日~11月27日



p.58
歐巴馬、習近平
G2關鍵週的下一步

台灣餐飲成吉思汗
p.77

歐巴馬的過去 郭台銘的未來

全球瘋印尼

它是成長最快的東協第一大國
世界第一大回教國
中產消費力將領先日本 比台灣大4倍
前進印尼 搶攻2億人的伊斯蘭商機 p.116

510

每隔週三出刊
<http://www.CW.com.tw>



丹堤咖啡副總經理 徐恆鈞

品牌換裝

穿奢華科技新衣

文 / 馬岳琳 攝影 / 黃明堂

五成以上是台、交大學歷。另一半，則是清、政大畢業。其中許多人，曾留學國外，或曾在跨國公司工作。

台清交人才 賺進管理財

在大陸，他們有五個正職律師組成的律師團，幫他們抓仿冒山寨。「我們賺的是管理財，」林家振毫不

猶疑地說。「這些人可以幫我管理得更有效率。」每季，他們都要到各餐廳去調查，以求都可茶飲的員工薪水，維持在全服務業的前二五%。

且林家振自己編寫教材、上課，員工每半年考一次升職考試，做一次績效評估，強迫成長。

都可茶飲帶出去的，不只是台灣的口味與創新，更是台灣經營國際品牌的高度與潛力。

了美國星巴克，還有個叫丹堤咖啡的連鎖品牌。

「科威特的購物商場，有很多國外餐飲品牌進駐。中東人對美國品牌沒好感，歐洲品牌有點高不可攀。或許這個亞洲品牌，會是門好生意，」他心裡盤算。

經過一年半的商談，阿爾扎哈貝親自去印尼，考察已在印尼展店十八家的丹堤，在當地的營運狀況。

今年三月，他決定和丹堤簽下科威特與土耳其的代理權。並派自己二十六歲、在美國有四年餐飲經驗的兒子，到台灣受訓半個月。

今年底，阿爾扎哈貝會在科威特開兩家丹堤。「咖啡館的氛圍、設計，都會由台北輸出。但我在家具上加點LED燈管做裝飾，打造成科技時尚咖啡店，」他不忘自己做資訊商品的本行。

創立十九年，全台一二六家店，今年營收可望突破十億元，本土咖啡品牌丹堤，在科威特一轉身，添了科技味。在印尼，則從平價形象，一躍而成精緻享受。

雅加達高級購物中心大門口，小小星巴克的對面，是二四〇坪的丹堤咖啡。印尼小學生，拿了父母的銀

出

身台灣的平價丹堤，在印尼變奢華享受，到科威特走科技時尚風。研發出B點餐、法式甜點，讓丹堤進軍全球，如虎添翼。

阿爾扎哈貝 (Imad Alzahabi) 是科威特人，做資訊商品進出口貿易。每年六月，都來台參加亞洲最大的台北國際電腦展。一〇年夏天，讓他有了不同收穫。

在台北閒逛，阿爾扎哈貝發現到處充滿咖啡館。除



英文版同步上線
www.cw.com.tw/
english

行現金卡，點一杯碧綠的巧克力酪梨汁，要價三萬五印尼盾（約二〇元台幣）。這在人均所得不到台灣三分之一的印尼，可謂奢華享受。

十秒內完成點餐

衛扎亞（Hengky Wijaya），是丹堤的印尼代理商，原本在印尼就做食材、調味料進出口貿易。

他跑遍東亞，就為了找個餐飲品牌，切入終端消費市場。○五年，他看上丹堤研發的咖啡，決定拿下代理權，進口台灣的飲品原料，但自己研發在地餐點。

每年，衛扎亞都會來台考察，今年特別興奮，因為，丹堤投資七百萬，將銷售點管理系統改版，推出智慧手機APP點餐服務。

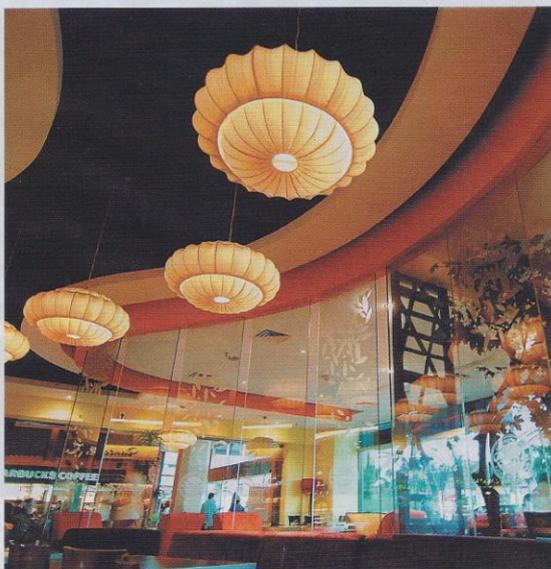
結合手機點餐、儲值付費機制，顧客只要帶著智慧手機，到快速結帳櫃台掃描QR碼。過去平均七十秒的點餐時間，縮短到十秒以內。「這一定能讓雅加達的中產階級、年輕人覺得驚喜，」衛扎亞開心地說。

此外，去年丹堤投資一億多元，今年五月啟用的八百多坪烘焙工廠，衛扎亞也很有興趣。希望技術授權台灣研發的法式甜點，變成印尼丹堤的賣點。

致力投資研發、提出創新服務，是丹堤讓衛扎亞願意砸重金、在印尼打造丹堤高價形象的原因。

「我們的國際連鎖策略，是漸進式的，慎選合作夥伴，腳步不快。目前，海外營收佔比也不高。但最看重的，是品牌的延伸效果，」負責丹堤海外市場，副總經理徐恆鈞說。

在台灣已是第二大連鎖咖啡品牌，丹堤不僅累積了



門市營運訣竅，還有管理加盟店的专业。

「丹堤已站上百家連鎖規模的新階段，『品牌整建』也很完整，」台灣服務業發展協會秘書長李培芬觀察。

雖然，丹堤因商圈不同，而有三、四種店型，但在品牌形象的塑造上，小白製作物、大至店觀店型，都細膩掌控，風格一致但餐點口味在地化。「已有很穩的全球起步，」李培芬說。

今年九月，徐恆鈞到土耳其，參加當地的連鎖加盟展覽，發現新的加盟模式。「只開放外場給加盟主，內場由總公司掌握原物料、廚師，這樣能減輕加盟主的負擔，」徐恆鈞說。他總想著，如何落實各種標準化作業，但又給代理商更大彈性和空間。

原來，看似海外拓展緩慢，在台灣平價的本土連鎖咖啡店品牌，早有向星巴克看齊的鴻鵠之志。

✕ 致力投資研發，丹堤讓印尼代理商願意打造高檔形象。

