

# 商界的藝術創作

## 「珍珠茶館」、「珍藏」創立人訪談

謝芷霖

歐洲第一家以台灣研發出來的獨特小吃「珍珠奶茶」為賣點的「珍珠茶館」，2003年於巴黎市中心歌劇院附近，以不同流俗的姿態，歡喜開張，也在巴黎的台灣人圈子中引發不少談論與關注的目光。至今，「珍珠茶館」已度過五年時光，還發展出以推廣傳統台灣茶藝為主的關係企業「珍藏」，而第三間以廚藝教學與中央廚房為訴求主題的「珍品」，也即將堂堂開張。今日的「珍珠茶館」，除了一般台灣留學生與僑民的支持外，也是附近居民及上班族喜愛光臨的茶餐廳，還有許多慕名而來嘗鮮的國際觀光客，因為其特殊的裝潢、茶點及餐食，早已透過口耳相傳、雜誌評述和旅遊指南推荐，吸引許多新顧客上門，連帶也推動了「珍藏」與「珍品」的創立。從當年草創時的小家碧玉，「珍珠茶館」可說已在巴黎站穩腳跟，迷人風華也擁有一定的知名度了。

### 創業從頭說起

許多「珍珠茶館」的老主顧新客人，都對「珍珠茶館」的創立經過相當好奇：當初為什麼會想到以「珍珠奶茶」為賣點呢？在幕後運籌帷幄的推手又是誰呢？為什麼後來開了「珍藏」與「珍品」卻不見「珍珠茶館」分店呢？身為「珍珠茶館」與「珍藏」的老客人，基於與一般人同樣的好奇心，筆者特別邀請到了「珍珠茶館」與



圖一：珍珠茶館的三位主人。

「珍藏」的創立人曹智偉、劉安琪與謝雨欣三人，一同聊聊這段創立的故事。六月陽光燦爛的午後，訪談便在剛剛裝修完畢的「珍品」進行。

三人都是一身輕便的恤衫，談吐輕鬆幽默，活力四射，訪談過程笑語不斷，如果他們站在巴黎街頭，人們大概要錯把他們當成年輕學生，絕不會想到三人都已屆不惑之年且事業有成吧！這樣的三個人是怎麼樣湊在一起創業的呢？「我們三個是藝術學院的同班同學！」劉安琪笑咪咪揭開謎底：「我1992年一畢業就和雨欣及其他兩個同班同學一起來巴黎念書。智偉是1994年才來投靠我們的。」劉安琪進入巴黎藝術學院，1996年完成學業後，由於回台灣可能無法繼續從事與藝術創作相關的工作，便申請藝術家居留而定居在法國，其後申請到幾個台灣與法國提供的創作獎助金，也發表過作品展覽，曾為「藝術家雜誌」

撰稿，並在文建會轄下的「巴黎台北文化中心」工作過。謝雨欣則是一來法國便進入大學體系，從藝術史的大一開始念，當時便已做了長期抗戰直攻博士學位的打算，也因此她現在仍與博士論文辛苦奮戰。曹智偉1994-1996年來法國念設計學校，念完便回台灣進入廣告公司工作，並參與候孝賢電影《海上花》的藝術製作。《海上花》1998年獲金馬獎，曹智偉與朋友合創了「戲弄電影網」，希望藉由網路、電影等不同的影像媒體，開啟不同的創作空間，後來成為「三視多媒體影業公司」（<http://www.sinomovie.com>）。不過，曹智偉很快就發現這樣的創作平台缺乏開展可能性，而且他說：「台灣電影沒有發展，死氣沈沈，我又是那種很容易做膩事情的人，沒辦法長久做同樣一件事情。」所以便決定到「學生的時候留下美好印象」的法國來創業。

「他其實在台灣的時候就很想開店，只是在台灣都沒有開成」劉安琪回憶當時的曹智偉，他自己則說：「只要不想上班就會想要開店。」不受限制，有一定的自由。「可能因為這樣才會想要當藝術家。」安琪笑著註解：「所以這個想法我們那時也談了很久。」至於為什麼會想到以「珍珠奶茶」做主題，曹智偉說：「當然也是市場取向，這個市場缺什麼就做什麼，以外國人的條件什麼東西能夠吸引人。種種想法修正以後就發現，除了餐廳以外，台灣大家印象最深刻的就是珍珠奶茶了。」雖然台灣還有許多小吃也很特別，但是做起來難度太高，所以最後還是選擇了讓去過台港的外國人皆留下深刻印象的珍珠奶茶。當然一開始並不確定是否一定能吸引法國人，但創業其實也就是曹智偉所說的「走險路」吧！2000-2002年，曹智偉來回台灣法國無數次，為創業做準備，也與當時在「巴黎台北文化中心」工作的劉安琪密切討論各式細節，但是因

為法國以投資理由來申請的商人證相當難辦，甚至受到種種刁難，困於身分問題，曹智偉一直到2003年店都開張以後，才真正落腳巴黎。而在他被阻於台灣無法入境法國期間，就由劉安琪獨撐經營大局。

從曹智偉堅定的口吻與用詞，可以感覺到他的蠻有商業頭腦，大概緣於家裡其實一直從事進出口貿易的關係，所以才會「棄影從商」，他笑著打趣自己：「而且我小時候住在阿媽家，阿媽家的雜貨店是開在電影院裡的那種雜貨店，賣給看電影的人吃的東西，我就對這樣的東西產生了很大的興趣。」也許這樣的生長環境，正好說明了他先走電影路線後從商的選擇？那麼當時究竟是誰投下創業必須的資本呢？「我爸爸後來說，他當時出資，其實是抱定了賠本的投資想法。」曹智偉笑著回憶。「珍珠茶館」的起始只有曹智偉家人的資金，也因此，曹智偉從一開始創業就扮演大老闆的角色，經濟重擔一肩挑，壓力相當大。

## 做了三個月就受不了

那麼「珍珠茶館」開業初期的工作又是如何分配的呢？「一開始只有我們兩個人和廚師」曹智偉說。「其實一開始什麼都是自己做，當然啦，他（指曹智偉）還管帳。那個時候的廚師都是藝術家朋友，都是喜歡煮菜而且煮菜又好吃的，真的很謝謝初期的那些人。」劉安琪進一步解釋。「不過我們那時候只有做中午的簡餐。」曹智偉說。問到現在的口味與初期似乎頗有差別這個問題，劉安琪回憶：「初期他們做菜的時候真的就好像自己在家做，但是即使只做中午，每天要到晚上十點才能回家，大家都累死了，根本沒有辦法繼續。大家一直拍手說很好吃，客人很喜歡，但是我們真的做三個月就受不了了。」

曹智偉加上註解：「在這邊要找台灣廚師，或是想要發展成比較精緻的狀態，店就要轉型。但是珍珠的地理位置和營業狀態撐不了那個精緻餐飲程度，可能要換個地方，位置比較寬敞，廚房條件比較好的，所以現在可說已達飽和了。那些（廚師）朋友老實說都撐不久，從一天煮三十份到一天要煮一百多份，體力上根本無法負荷。也就是從廚師開始出問題後，我們想到轉型這件事，才發現真正要做餐廳的話，有些部分就必須妥協。」劉安琪提及實際面的問題：「要不然就是只做高檔的，每天只做二十份，那就可以慢慢做，不用準備那麼大量，不然就得以量取勝，可是珍珠的裝潢和地理位置又不可能。」所以「珍珠茶館」後來的發展與原先的理想藍圖，自然也有了一些差距：「它已經自己產生一個生態，做出自己該有的樣子。當然經濟考量也很重要，像第一年那樣子做是沒有辦法負荷成本的。」劉安琪接著曹智偉的話又說：「原本其實只是要賣茶，可是不知多久才能回收，又考量那一區是辦公區，中午一定有客人，所以才想說來做中午的簡餐吧。沒有想到那麼複雜。因為當初那些非專業的廚師有他們的堅持，東西要做到那樣就要花這麼多的時間。」除了這些經營上的問題，當沈重稅務單、房租、薪資單一個接一個落下來時，要維持財務平衡更是一大挑戰。劉安琪笑說：「我永遠記得第一次收到Charge social（社福稅）的時候，真是快要瘋掉了！」「只是聽說很高，沒有想到那麼高！你收到那張單子，想說這是一年的嗎？不是，只是三個月的！然後銀行的帳戶是空的，這時沈重的壓力就壓下來啦。」曹智偉附和。經歷不斷地調整、轉變，一直撐到大約2005年，開始供應晚餐，收支才開始平衡過來，轉虧為盈。現在只要徵新的廚師，都要慢慢調教、訓練，幫他們請老師，才能維持一定



圖二：珍珠茶館躍上法國ELLE雜誌。

的水準。可是供餐的進帳比較快，所以餐點反而成了支持「珍珠茶館」的主力。那為什麼招牌飲料「珍珠奶茶」的價格沒法壓低呢？「因為要從台灣進料，還要煮，還要加配料，並且專門設一個吧台調配。連吸管，剛開始連杯子，都是從台灣進口。」曹智偉分析。「比較像是調配雞尾酒的服務。」謝雨欣幫忙做出了結論。剛開始，其實傢俱、一些餐具也都是從台灣運來，希望能保留「原汁原味」，後來考量成本及維修等現實問題，就覺得當初抱持「過於浪漫的幻想」，曹智偉感嘆道。不過，話說回來，假如當初沒有他們這些浪漫的理想做崇，哪來今天風格獨特的「珍珠茶館」呢？理想藍圖儘管隨著時間經過無數次難關與修正，畢竟理想堅持了下來，也從幼苗長成了小樹，又怎不令人喝彩？

## 沒想到那麼複雜

現在「珍珠茶館」的主要管理和經營，都是由劉安琪負責，而曹智偉就負責整個財務控管與監督，還要常常回台灣聯繫看貨、進貨、補貨等事宜。從「珍珠茶館」營運步向穩定後，喜新

求變勇於挑戰的曹智偉就又开始動腦筋，想做點別的東西。具有藝術家理想性格的他，並沒有把賺錢擺在第一位，而是思考做什麼才能既有趣又能提昇文化層次，發展精緻文化。2006年，由於謝雨欣對茶藝的瞭解，給了曹智偉新的靈感，而開始有了開創「珍藏」（珍珠典藏）的想法。謝雨欣回想當時的心情：「我念書已經念很久念到很煩了，那時幫吳炫三當助手，也是覺得想要換別的工作，因為都在重覆一樣的事情。剛好有開新店的機緣，就毅然決然把工作辭掉來做珍藏。」原先「珍藏」的設定是賣古董傢俱和茶。「珍珠茶館是比較針對年輕人與普羅大眾的，而台灣的文化不是只有這個東西，就想把文化層次再提高，針對不同的客層與訴求來做。」曹智偉說明。由於他從參與《海上花》電影製作期間，就開始接觸古董傢俱，也認識了許多台灣古董傢俱商，加上謝雨欣對台灣茶的認識，成就了初期「珍藏」的兩大經營重點。曹智偉繼續解釋：「後來發現氣候是個很大的問題，因為傢俱如果不是很舊或還沒乾透的話，在這邊就會皸裂，特別是竹製的傢俱，傢俱存放、運送也是問題，所以大概一年後就開始轉型，只做茶葉、茶具跟一些小物件。後來就只做專業茶店，收掉傢俱的部分，只當做陳列。這也是一個修正，必須要在開始營業之後，才會發現真正的市場需求，或是自己的狀態是否需要改進。」他還私下透露，其實常常找到喜歡的傢俱，反而都捨不得賣，自己想留下收藏，流露出他可愛的一面。謝雨欣就說：「他為什麼到法國來開珍珠，其實目的不是為了要賺大錢，而是要做他喜歡做的事。所以才選擇法國，因為他喜歡這裡的生活。」曹智偉：「因為這樣才有做下去的動力吧！」謝雨欣：「這多少也跟我們的性格有關，不然一般人不會去念美術系，之後也不會來做這個。要有興趣才做得下

去。」那學藝術跟創業有什麼關係呢？「只要是創作就是藝術的一種，」曹智偉開啟話頭，謝雨欣緊接著闡述：「創作可能是各種的形式，也可能是一種概念，現在的藝術形式有很多種，觀念藝術，行動藝術，還可以延伸到更廣的範圍。在商業領域也有création可以jouer（也有從事創作的空間），就像當初他們開珍珠的時候，想到珍珠奶茶，也是一種création（創作），從零到有就是一種création（創作），怎麼樣再把創作的過程弄成你想要的樣子，這也是另外一種型式的創作。」「我們一開始做只是把理想推出來，之後會因時因地因人而產生它自己的結構，這時候我們就應該已經功成身退了。」曹智偉解釋他的理念，也因此他把趨向穩定的「珍珠茶館」與「珍藏」的經營、管理及活動設計，都交給劉安琪和謝雨欣兩人統籌負責，讓她們有充足的空間發揮創意。至於他自己，還有許多創意和想法，只要找到合適的人時地，說不定又會開出令人意外的



圖三：「珍藏」的台灣古董傢俱生意。

圖四：「珍藏」轉型為茶文化的推介。

花朵。所以他也沒有定居法國的打算，為自己隨時保留自由，保留豐沛的可能。

## 販賣台灣文化

目前轉型過的「珍藏」便以「台灣茶」為中心，推廣茶的文化。曹智偉不忘再次提醒「珍藏」的號召便是：「從一杯茶開始，品味美好生活。」對學藝術史的謝雨欣來說，這算是一種「興趣的延伸」，她也對這種文化推廣的角色相當熱衷：「台灣茶的文化非常值得分享給其他國家的人。七〇年代以後起飛，發展到非常精緻的程度，台灣的茶文化已經發展出其獨特的特色，不同於剛開始中國的根源，也跟日本的茶道完全不一樣。我們有自己的族群去做烏龍茶的研究，有了這樣的族群才能產生精緻文化。台灣到了後期，茶跟生活緊密結合，幾乎每一家都有一套茶具，中國就不一定了，中國是大杯喝茶，沒有去講究品茶這件事，甚至連器具都不講究，可以拿罐頭的玻璃瓶泡茶，一泡一整天，完全不講究。但台灣在七、八〇年代便已發展到品味的程度，達到味覺、美感甚至是一種philosophie（哲思）的境界。」曹智偉進一步指出：「台灣近幾年有『琴茶會』，或跟食物、香道、花道合在一起，文化發展至此，精緻度就出來了。」所以在巴黎的「珍藏」也就以對東方文化有興趣的藝術家、知識份子、文人、學生，以及注重養生的族群為主要客層，推廣台灣獨特的精緻茶文化，與「珍珠茶館」的客層及訴求就有了區別。「珍藏」沒有特別做廣告，多以口耳相傳的方式推介，也有的來自「珍珠茶館」的客人。不過，「珍藏」也開始藉由舉辦相關活動來推廣台灣茶藝，讓大眾有機會認識「珍藏」。今年五月中旬，「珍藏」便規畫了兩場「春茶會」，邀請到台灣茶道大師

何健，示範茶道並分享品茶經驗。謝雨欣滿懷希望表示：「陸陸續續我們希望多辦一些類似的活動，讓有興趣的人可以參與，因為我覺得經驗非常重要，參與過得到經驗，萃取元素，自己便可取用，那是一個起點，一定要我們去initier（引介），讓人們進入這樣的經驗裡。所以我們之後希望多做一些品茶會或是有關茶的討論會等等。」

## 希望有家的感覺

那麼第三家「珍品」的規畫呢？曹智偉說：「這個是機緣，並不是我期望中的東西。剛好一個朋友，莊慧菁，針對珍珠茶館的需求有了提案。我並沒有參與太多，建構營業項目等，我沒有去主導。她提案給我，我覺得可以就去做。不在本來規畫範圍之內的。這個提案不是我產生的，像珍藏就是我想要做。別人提這個案子給我，我覺得不錯啊，廚藝教室很新鮮，而中央廚房這個部分有需求，不錯，就做了。」至於未來「珍品」的規畫細節、客層及活動發展，都尚在規畫中。其實，訪談當天，連謝雨欣都是第一次看到「珍品」裝潢後的全貌，有些傢俱都還未拆除保護膜，可以說一切仍處於籌備階段，要知道「珍品」的未來走向，還要有一點點耐心哦！

看到剛剛裝修完成的「珍品」，很多讀者一定也像筆者一樣相當好奇，想知道「珍珠茶館」當初創立時，獨特的視覺設計及裝潢都出自誰的點子呢？「珍珠主要設計都是他（指曹智偉）。」劉安琪語音未落，曹智偉事事求完美的性格馬上化成對自己的批評：「所以是非常不實用的營業場所！沒經驗哪，誰知道吧台要怎麼弄。」劉安琪趕緊解釋前因後果：「當初設計真的就是視覺效果，用起來就一直被罵。像東西愈

來愈多的時候怎麼收藏」曹智偉趕緊補充：「像櫃子的深度就不能是那樣子，造型就影響功能啦。那時沒有想到那麼多。」劉安琪又繼續：「但是其實事實上吧台後面那個櫃子，很多人在問：很好看啊，哪裡可以買到？那其實是他（指曹智偉）畫圖請人家做的。大部分傢俱是從台灣來的。」「現在破的破、傷的傷，沒的補，很痛苦，事實上在公眾場所使用，本來損壞率就很高，但是當初沒有考慮到這點，一味只是為了理想，像椅子只要撞斷一個腳，根本就沒辦法補。」劉安琪又說：「椅子適應不良，因為台灣比較溼，這邊很乾燥，漆很容易裂。只好補補貼貼，鋸的鋸，弄的弄」曹智偉接著：「現在慢慢在試修，重新粉刷，但是之後可能就要整個重新換過，現在考慮就會比較多，可能傢俱當地找就好了。」那會不會擔心後來的「珍珠茶館」失去原味呢？他們其實都覺得，一家店一定會隨著環境需求而調整、改變，不可能一直維持原樣，不過，有一些基本的精神還是希望能保留下來。劉安琪覺得：「對我來說，因為看著它一步一步起來，會希望有一個『家』的感覺，每件東西都用到心，讓客人進到這裡有一種親切感，雖然他可能第一次來，可是他覺得進到一個溫暖、有熟悉感的地方，不覺得陌生或冷淡，一種一見如故的感覺。」曹智偉則說，除了親切、氛圍之外，他還希望：「每個餐點不是為了吃飽而吃，而是會讓你發現一點什麼東西，提供的不光是飽這件事，而是對吃的喜愛。」劉安琪又再補充：「有喜悅和驚喜。就好像一扇窗開在那裡，讓來的人從窗口看到台灣的感覺。」可能也因為具備這樣的胸懷，現在的「珍珠茶館」吸引了來自世界各地的人，除了台灣朋友、當地上班族，也有抱著指南來尋訪的國際旅客，看到雜誌介紹而來嘗鮮的時尚人。

基於這樣的理念，「珍珠茶館」將以個性小店的模樣存在，而不會變成像Starbucks那樣的連鎖。雖然有很多人想找「珍珠茶館」加盟開分店，可是目前種種商討卻完全停擺，或許是因為他們有不一樣的堅持。曹智偉說明他的想法：「可以在形式上做轉換，但不會是連鎖。希望開出的是有自己個性的店，但可能是用珍珠的經營模式。或是說以經營人的狀態去經營他自己的店，不光是拷貝珍珠的模式。譬如他要做極簡、禪風、搞怪都可以，只是可能也賣珍珠奶茶或台灣菜。我支持的是另一間店的產生。我們希望它有自己的樣子。還希望他們有自己的廚房和廚師。」至於找更大的地方，更寬敞的空間來開「珍珠茶館」新店，雖然也在他們的期望中，但目前受限於資本，暫時還沒有明確的計畫。

縱觀「珍珠茶館」、「珍藏」一直到最近的「珍品」，一系列的發展，其實明眼人很快就會發現創立人的用意根本不在賺大錢，所以也不願朝大企業的方向走下去，反而像是藝術創作，講究的是「新鮮與樂趣」，每一個作品都要有不同的風貌、迥異的外表及獨特的個性，不能只是重覆、簡化、講求利益回收。而他們選擇的方式其實要比別人擔負更大的風險，因為每一次的新嘗試，都是一場與未知搏鬥的冒險。當然，滿足創作欲望的同時，實際的經營與運作也不能忽略，只是，他們對美感對成品精緻度的要求，都要來得比一般人更高吧！「這不是成功的商業經營模式！」曹智偉自嘲。但這不也正是「珍珠系列作品」不斷保有獨特風格，同時一直吸引大家關注的最大原因嗎？藝術人創作出來的「珍珠系列作品」，果然不隨流俗，不同凡響！

（本文作者為巴黎第8大學文學博士，現旅居巴黎）