

“做企业，就要与众不同”

本报记者专访曹州农化“掌门人”张学锋，听他讲述企业发展背后的故事

文/片 本报记者 袁慧 王保珠



“不好意思，办公室有些乱。”4月10日上午，记者走进曹州农化有限公司董事长办公室，茶几上摆放着试管、实验杯、化学原料等物件。张学锋作为专家型企业家，他做企业如做实验一样，在稳中求进，在同中求异，“企业靠的就是与众不同，这样才能发展壮大。”



本报记者在曹州农化有限公司董事长张学锋进行专访。

“既然选择，定当拼尽我半生激情”

1992年，张学锋伴随着改革开放的浪潮下海经商，与菏泽市农业局共同创办菏泽地区农业实验化肥厂，1996年成立曹州农化有限公司，从年销售额几万元到目前5亿元的年销售成绩，再到现在高端楼盘。在他的创业历程中，“国家科技叶面肥技术依托单位”的称号颇为耀眼，东方夏威夷也将引领菏泽住宅理念。

张学锋1984年毕业于山东农业大学，在菏泽农业局工作过程中曾多次担任农业局项目技术人员。由大棚实验项目，他第一次涉足商海，结果因为地下水水质含盐过高导致大棚农作物成活率低，碰了满鼻子灰。后来市政府倡导发展民营企业，行政、事业单位还给保薪留职，也是这次机遇，张学锋彻底跳进“商海”，也成

就了曹州农化。

“大海里宝藏多，但淹死的风险也大。”当时张学锋创业初始遭到亲朋好友反对，但按照别人的想法，永远都不可能创新，也永远活不出自己。“做企业，首先要具有充分的心理准备，既然选择，我定当拼尽我半生激情。”张学锋认为，企业的发展离不开坚定的信念。

“比别人早一步，未来就会更有优势”

张学锋成立的曹州农化公司，早就确定了用技术发展品牌的道路，公司从领导层到各部门负责人，甚至销售员大部分都是技术人员出身，具有十分鲜明的专业性特征。

20世纪90年代，曹州农化是山东首家引进国外的先进技术研发出叶面肥的公司，并

注册商标为“叶霸”。曹州农化经过公司的技术研发，最终使得200克叶面肥达到一大袋普通肥料的施肥效果，成功用“叶霸”打下一定名气。同时由主营叶面肥逐步发展为经营农药、复合肥、叶面肥三大项目的综合生产厂家，产品远销俄罗斯、韩国、越南等多国。

曹州农化的远景是，致力于成为全国领先的农化技术和服务型公司。曹州农化于2000年开始就以服务定位。“与曹州农化合作，就可以得到一站式服务，不需要再从其他肥料生产厂家进货。”张学锋表示，“只要我们比别人早一步，未来就会更有优势。”

“创业，最重要的是精神”

“转型，不仅契合着中国经济改革的深层动力，也是适应市场环境应对现实所需不谋而合的选择。”在地产业态疲软的状态下，张学锋选择了它，但是他有信心能做好，因为他所涉足的，在菏泽还是空白。

“我喜欢做别人没做过的事情，发现别人未发现的商机。因为大家都在做的生意非我所愿，也不能满足我满腔的激情与挑战。”张学锋的商业之旅一直都是这样走过来的。

他会舍弃原拥有的东西，以全身心的精力去为下一步的计划做准

备。他决心挑战绿色高科技住宅。两年间，他以一个虔诚的学者探访者做数十个高科技楼盘建设。企业领导人的前瞻性，方能凸显企业前景，科技住宅在改善室内空气质量方面做出了有益的尝试，他把科技创新与房地产结合，使绿色科技住宅在菏泽成为现实。

张学锋回首多年从商经验说：“对我来说，开创新模式、追逐新目标、实现新价值的过程是我一生的追求。创业，最重要的是精神；有激情、有热情、有温情同时还有韧劲，这会给我们带来最好的结果。”