

“福来妻”品牌创始人居洋用一辈子做好一件事

他把水饺店开进华为基地

本报记者 晋森



当“大众创业，万众创新”的浪潮席卷中国时，在济宁却有一名年轻的85后创业小伙——居洋，选择了现包水饺这一行业。他创办了以“爱妻”文化为内涵的“福来妻”品牌，形成以现包肉丁水饺为核心的特色水饺店。短短一年的时间内，在山东、广东、浙江、河北等省发展了41家直营店和联营店，形成了以孔孟之乡济宁为基地辐射全国的布局，将水饺这个有着1800多年历史的传统食品发扬光大的良好局面。

感恩妻子支持 创建“福来妻”品牌

10月12日，在济宁鱼台的湖凌二路上，又一家福来妻水饺店开业试运营，这是居洋开设的第41家福来妻水饺店，而本月居洋的计划是开设7家直营店和联营水饺店。见到福来妻品牌创始人居洋时，首先提出的就是为什么要创建以爱妻文化为核心的福来妻品牌。

“男人的福分来自于妻子，我坚信这句话，所以也是我注册这个品牌的初衷。”居洋告诉齐鲁晚报记者，“在我创业最困难时，是妻子的全力支持让我度过难关，所以我心里对妻子有一份亏欠，更是妻子的支持让我有了现在的事业。”

2012年5月，居洋就在济南王官庄开了第一家水饺店，到2015年5月整整三年时间，他并没有把工作重心用于水饺店的运营，用他的话说“走了弯路，白白的耽误了三年的黄金发展期。”

2011年，凭借手机维修挖

得第一桶金的居洋开始涉足餐饮业，他首先盯住了“米线”行业。年轻的居洋想的很简单，既然要干就要有大手笔。在自己的米线连锁店还没有建立起来时，居洋首先投资200万建起了自己的“中央厨房”，能同时给100家店供应米线，然而他的米线连锁店还不到10家，别人又不愿意用他“中央厨房”生产的米线，200多万的中央厨房处于闲置和浪费的状态。

这次投资却成了他入行餐饮的“滑铁卢”，200万的投资几乎全部赔光。后来他又经营了烤鱼店、日本料理店，却都没有带来理想中的收益，反而把剩余不多的资金全部赔了进去，“最困难的时候我卖掉了自己的房子租房住，真是从富翁到了负翁，但妻子并没有抱怨，反而是给我加油鼓励，因此我心里更有一份亏欠。”谈起那段时间，居洋至今记忆犹新，是妻子的默默支持让他挺了过来。

坚信最好的推广 是老百姓口碑



居洋最喜欢的一句话“一辈子做好一件事”。 本报记者 晋森 摄

2015年5月，经历餐饮业风雨的居洋沉下心来，把目光投向已经开了3年的饺子店。“以前年轻总想做点光彩的事业，总以为做饺子店没出息，我现在终于明白，能踏踏实实做好一件事才最难得。”居洋说，为此他专门找人写了一幅字挂在自己的办公室——“一辈子做好一件事”，“这件事就是好好经营我的福来妻水饺店。”

一旦将精力全部放到了水饺店经营上，居洋的福来妻水饺店质量和规模就迅速的发展起来。“我始终认为最好的推广手段是老百姓的口碑。”居洋说，针对老百姓普遍

对肉馅水饺不放心的现状，居洋提出了现包“肉丁水饺”，“成块的肉丁必须要用大块的精肉才能切出，这就保证了肉馅的质量，我的水饺食客群体就是针对中端收入以上的人群，价格不算便宜，但绝对让你吃的放心。”

此外，在每家水饺店，居洋还打出“爱妻”的品牌文化。“将爱老婆进行到底”、“最浪漫的事是听老婆话，吃福来妻水饺”，“把真陷包进饺子里，把爱包在心里”等爱妻文化语挂在福来妻水饺店醒目的位置，并成为居洋福来妻水饺店的一项特色。

居洋说他的创业颇有戏

剧性。16岁那年因为家里太穷，他逮了一条大鱼换成车票从微山赶到济宁创业。如今16年过去了，当年那个懵懂少年历经创业的风雨已经逐渐成熟，多年的打拼让他明白一个道理：一辈子能做好一件事足以。

居洋说他最喜欢一句话：努力到无能为力，拼搏到感动自己，他经常拿这句话来自勉。如今居洋的福来妻水饺店已经开到了广东东莞华为制造基地的餐厅内。居洋的梦想是把济宁本土的福来妻水饺品牌越做越大，成为一面放心吃水饺的旗帜，而他将用一辈子做好这一件事。

要建成四季都有果子的采摘园

鼓捣农产品 老杜有一套

本报记者 孟杰 于伟

黄金梨的采摘期一过，岁耕采摘园开始进入休整期。成片成片的桃树、杏树、梨树……茂盛的枝叶伸出园里的小路，采摘园的热闹告一段落，岁耕采摘园园区的工作人员也没闲着，印着岁耕农业科技有限公司的盒装五谷杂粮正在网上卖得红火。涉足农业14年，做观光农业8年，2015年，在所有园区的基础上，山东岁耕农业科技有限公司正式成立。主打四季综合性采摘园，售卖有机农产品，老板杜保民正打着自己的生意小算盘。

园里的梨子甜 吃果子还能赚乐趣

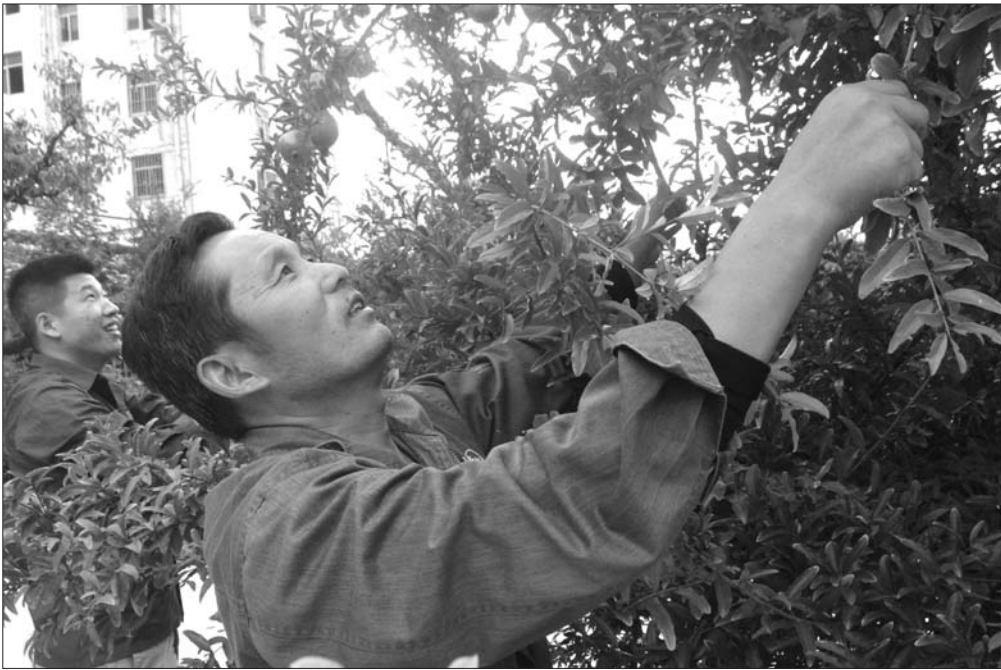
9月份正是黄金梨的成熟期，小小的个子、青青的皮……看似其貌不扬的梨，一口下去，却是满嘴甘甜的汁。为了吃上这一口脆甜的黄金梨，市民高先生专门驱车从城区赶往位于太白湖新区的岁耕采摘园。“别看这梨个不大，吃上一口可真甜。”不光自己吃，每来一次，高先生还会带几箱梨子带回去，让城区的亲戚朋友们都尝尝鲜。五六月的桃、杏，八九月的梨，在岁耕采摘园，不仅能吃上新鲜的水果，还能感受一把随吃随摘的农场主的乐趣。

这一片300多亩的果树林是杜保民看着长起来的。每天都与园子打交道，对于这一片果树林，杜保民最熟悉不过了。“2002年，我们团队开始做

农业，刚开始涉足的是园林，主要是观赏性的苗木，到了2008年，团队开始转型，走上了发展采摘园的道路。”杜保民称，无论是从规模和品种上，还是从时间长远上，岁耕采摘园都可以称得上是济宁采摘园界的翘楚。

岁耕采摘园分为A、B、C三个园区，A区主要种植早熟的桃杏，B区主要种植桃子和石榴，在C区，则以黄金梨为主。“园区种植的果树不同，采摘的季节也不同，这样更有利于园区的管理和修整。”从5月份到10月份，是采摘园最红火的时候。

除了桃、杏、梨、石榴……C区今年还种上了苹果、樱桃、冬枣和无花果，图的就是让来采摘园的市民吃到更丰富品种的水果，享受更多田园生活的乐趣。“品种多了，可以错开季节，这样市民一年四季过来都能有果子采。”除了陆



岁耕园内，打理果园。 本报记者 于伟 摄

续丰富园区的果树种类和品种，园内的基础设施也会逐渐得到完善，未来园区将把采摘、餐饮和休闲娱乐结合起来，走多元化采摘园的路子。

严把质量关 农产品做出大名堂

为啥都说园子里的水果好吃？杜保民透露，这300多亩的果树林，园区没有做任何的“手脚”，全部都是纯天然，自然生长和结果，个个都是生态果。除了拥有丰富管理经验的工作人员外，园区还有专门的技术人员，山农大的研究生、干了大半辈子退休的专家顾问，都为园区果树的成长提供了有利的技术保障。

“从前期品种的挑选培训，到种植过程中的施肥、灌溉、修剪再到采后的保养，都是按照有机水果的要求做的，为的就是保证水果的品质，让忍一尝就知道这里的水果跟别处的不一样。”杜保民称，园区的果树全部采用人工防治病虫害，不施农药和化肥，所用的肥料全部来自附近鹅厂产生的有机肥水。“我们全部采用最传统的农耕模式，不喷洒农药和除草剂，蜜蜂授粉，水果吃上去更加香甜。”每年的5月份开始，岁耕园的采摘季都会如期到来。

除了多元化的采摘园，农产品的加工销售也是岁耕农业科技有限公司的一大经营特色。杂粮的加工厂就建在

果树飘香的采摘园A区。在加工车间内，工人们要对运来的金谷小米、鱼台大米、黄河大米、东北黑香米、微山湖的湖产品……进行人工分拣。在分拣前，这些小小的颗粒还经过了重金属检验、农药残留检验、水分检验、微量元素检验等层层关卡。“无论是采摘园的果子，还是厂房里的杂粮，最重要的都是严保质量。”杜保民说。

公司的种植基地目前已经遍布了全国主要产区，重点投资和开发方向是国家地标性产品种植基地。在考察种植基地的过程中，公司一直把有机食品认证的要求作为标准，并把申请农产品有机认证作为了目前的努力方向。