

沃小番吴景春： 打造亚洲最大番茄产业链

他从小上山砍柴,手上全是疤痕;他策划推广的“圣女红果”“黑美人西瓜”家喻户晓;他心怀虔诚之心,做安全农业;他放弃美国移民,只为种最好吃的番茄。他叫吴景春,是“沃小番”番茄品牌的创始人。他怀揣情怀和信念,只为了让人们尝到小时候的番茄味道。

本报记者 孙俏俏

拼命走出山沟沟 却丢不掉农业的缘

济南的初夏,万物生长,空气中带有丝丝凉意。初见吴景春,就在这有些许凉意的晚上。他风尘仆仆,一路都没顾上吃晚餐。浓浓的福建口音,每一句都难掩他对农业的喜爱之情。孰能想到,前20年,吴景春的目标就是脱离农业。

1974年,吴景春出生在福建泉州的一个山沟沟里。作为家里的长子,父母对他寄予了太多的希望,可家庭的贫寒就这么现实地摆在眼前。俗话说穷人的孩子早当家,吴景春从小就跟着父母下田劳作,插秧、除草等农活儿做得有模有样。小学三年级开始,吴景春每周末都会上山砍柴,一不小心就会砍到自己的手,鲜血直流。如今,手上的伤疤成了他挥之不去苦难童年的记忆。

吴景春是一个很有目标和梦想的人。深知只有好好学习,才能走出山沟沟。为让自己学习更自律,主动留了一级,只为了当班长约束自己。从此以后,吴景春在整个求学过程中都是班干部,学习成绩也一直优异。每个男孩心中都有一个科技梦,吴景春也不例外。高中毕业时,他毅然决定报考了北京科技大学。可事与愿违,吴景春最终被福建农业大学园艺专业录取了。刚刚收到录取通知书时,他内心是崩溃的,一心想摒弃农业,却没料到与农业的缘分这么深。“与农业结缘是美丽的误会。”吴景春回忆起当初与农业的结缘,颇有自嘲的意味。就连他找的媳妇儿,也是农业大学毕业的。一个福建农业大学,一个山东农业大学,相隔千里,却不断了他们与农业的缘分。

既然到了福建农业大学,吴景春虽有一百个不愿意,也只好听从老师的劝导:既来之则安之。

在大学里,很快发现了自己的过人之处——销售与策划。他开始在学校里策划各种各样的活动,做各种各样的生意。卖图书、卖鞋子、卖茶叶……吴景春尝试了各种各样的小生意,还带起了团队,日子过得越来越滋润。毕业后,吴景春无意中得知,台湾农友种苗股份有限公司正在招人,立马来了兴趣,奔赴厦门面试,最终如愿以偿。吴景春成为全班第一个进入民营企业的人,也成为同学和亲戚朋友们眼中的傻子。那时候,大学毕业生还包分配,都是抢手的香饽饽。吴景春的同学都进入了事业单位,端上了铁饭碗。只有他,为了心中的梦想,毅然决然进入民营企业。

实习期间,吴景春被派到农场,整地、除草、挑鸡粪、打农药、盖大棚……啥都干,每天累得喘不动气。实习期半年,吴景春却只用了3个月时间就掌握了所有内容。于是,他给领导写了封信:“我不干农场了,要去挑战行销。”正是这封信,让他被率先调到总部厦门公司,开始做种子销售。



吴景春先生(左)与中国人民大学教授、三农问题专家温铁军先生合影。

工作期间,吴景春因为出色的业绩表现,被调往公司北京办事处担任高管,开始负责“圣女红果”“千禧小番茄”“黑美人西瓜”“黄肉小西瓜”种子整个北方市场的策划和推广。这几个品种,至今给北方农业带来几千个亿的经济产值。正因为吴景春一手的策划与推广,才让这些产品家喻户晓。也正是这份工作,让他与番茄结缘。

艰苦创业 先赚一个亿

吴景春在事业上蒸蒸日上,是一名名副其实的金领。不少公司都对他抛出了橄榄枝,甚至开出了50万的高薪,他断然回绝,决定自己创业。

原来,吴景春曾在同学的纪念簿上写着:干出一个亿。“打工是实现不了这个目标的。”吴景春觉得既然有目标,就应该踏实努力实现。

2006年,吴景春与妻子拿着3万块钱开始艰苦创业,成立了沃尔富斯种子公司,主要研发售卖番茄种子。俩人虽都是农业大学的高材生,但为了节

约的种子和材料穿梭在大街小巷,到处推广自己的产品。毒辣辣的太阳照在脸上,肩膀因为背包的重量和太阳的照射渗出了血丝。吴景春咬紧牙关,硬撑着。他记不清自己磨坏了多少双鞋,也记不清站过多少绿皮火车车厢。最让他觉得痛苦的是前后的落差。原来,他是公司高管,出入星级酒店,如今,住十几元的小旅馆,难免失落。支撑他的,只有梦想。

做农业有多艰难?吴景春的种子公司虽然销售不错,却需要投入大量资金不断研发。沃尔富斯成立的第五个年头还不赚钱。

付出总会有回报。沃尔富斯逐渐有了自己的示范园和多个生产基地,科研团队也不断壮大。2016年,企业市值超过1个亿。“100个番茄里面就有1个是我卖的种子。”说起自己的种子,吴景春自豪之情油然而生。

放弃移民 种小时候味道的番茄

按照吴景春之前的人生规划,种子公司的蒸蒸日上,他

种类繁多、品相不一、品质不稳定、安全无保障等一系列问题,吴景春下定决心,为老百姓解决吃不到安全、健康的好品质番茄的现状。吴景春最怀念小时候家门口菜园里的番茄,放牛渴了的时候,随手摘一个还带些绿色的番茄,来不及洗就迫不及待咬一口,酸甜的西红柿汁液四溢。小时候的番茄味道,只存在于吴景春的记忆里。

吴景春决定,就种小时候味道的番茄。有了目标后,吴景春与团队拿出半年的时间对全国一线城市进行市场调研。每天,吴景春都要到西红柿基地,与科研人员一起研究各个品种番茄的长势与味道。示范基地种植的300多种番茄,吴景春尝了一个遍儿。最多的时候,吴景春每天要吃大量的番茄,他的味蕾常常弥漫着一股儿番茄味儿。到了最后,吴景春看到番茄就想吐。想到自己远大的使命和理想,他不得不继续试吃番茄。

夏日骄阳下的西红柿田垄,冬日高温的西红柿大棚,都留下了吴景春脚印。一年四季轮回,每个季节都有独特的魅力。而在吴景春眼里,四季只代表着番茄的播种、生长、收获以及希望。对于二次创业,家人极大不解。在老人眼里,他穷其一生爬出去的山沟沟,兜兜转转又回来了。

吴景春和他的团队经过长时间的研发,沃小番番茄品牌形象应运而生。沃小番的寓意:肥沃土壤上的小番茄。为了让消费者真正吃到放心、安全、好吃的番茄,吴景春不惜耗费大量金钱把种植基地的土壤送去国外检测。选种、育苗、定植、灌溉、施肥、去病虫害、采摘各环节统一管理,严把质量关。成熟的每批小番茄也都要经过专业的检测,合格后,方能进入市场。同时,吴景春引进先进的可追溯系统,从种子源头到种植过程,再到消费者手中,全程可追溯,品质与健康看得见。吴景春还聘请东北农业大学教授素有“番茄之父”之称的李景富教

授做顾问,只让大家吃到放心的番茄。

2016年9月,秋天是收获的季节,吴景春种植的小番茄也成熟了。吃着甜度饱满略带酸味的水果番茄,激动得不能自己。那种味道,一下子勾起了他童年的记忆。这,就是他们苦苦寻找,终于培育成功的番茄。同样在这个收获的季节,吴景春和他的团队正式成立山东夏之秋果蔬有限公司,只种番茄卖番茄。黑番茄、黄番茄,一些原来听都没有听过的番茄,都被吴景春和他的团队研发种植出来。

2016年10月30日,沃小番番茄正式亮相“2016北京国际果蔬展览会ChinaFVF”。沃小番的绿色、黑色、黄色、五彩等高品质新颖水果番茄一亮相,就吸引了人们的注意。参展人员在尝过沃小番后都竖起了大拇指,阿里巴巴工作人员当场洽谈合作。

沃小番的惊艳亮相,让它一炮而红。目前,沃小番跟国内很多大型超市、高端餐饮、电商平台合作,番茄供不应求。吴景春为了保证番茄的安全和高品质,种植基地的番茄产量很低,成熟的番茄也没有鲜艳的外表,往往带有自然成熟的印记。吴景春深知农作物不是工厂产品,它需要经过时间的层层洗礼。

为了寻求更安全的种植环境,吴景春全国各地甄选基地。海南、西北等地,建设沃小番种植基地。同时,山东济南的黄河北也即将建设300多亩的“沃小番”番茄示范园,将涉及种植、餐饮、番茄深加工等方面。

吴景春还不断前往意大利、荷兰等地农场进行考察,只为学习食品安全管理。

今年6月,“沃小番”即将沿着一带一路经济发展圈走出国门,迎接吴景春的将是更广阔的舞台。对于未来,吴景春的目标是做亚洲最大的番茄产业链。他曾公开承诺,下一目标要实现市值100亿的梦想。



约成本,凡事亲力亲为。妻子在家包装发货打杂,吴景春虽是总经理更是业务员。除了西藏,祖国的大江南北都留下了他的足迹。盛夏的南方,天气炎热得让人窒息。吴景春却背着沉甸

他要举家移民。可当看到一些农业乱象后,他忧心忡忡,坐不住了。吴景春决定自己种植放心的农产品,就从最熟悉的番茄入手。

针对目前市场上番茄存在