

济宁森源花卉公司经理张支化 爱花人“老张”和他的花卉生意经

本报记者 晋森

今年49岁的张支化养花已经超过30年，花卉圈子里的人都喜欢的叫他“老张”。一次机缘巧合让爱花的老张和花卉生意结下了不解之缘，这一干就是22年。如今，老张常年为全市众多的商业银行、高档酒店提供花卉，高峰时期一月从广州进的花卉就有三大车，喜爱花卉的张支化将“小花卉”做成了“大生意”。

缘于痴迷 和花卉结下不解之缘

在济宁市区刘堤口转盘往西一公里，有一个规模巨大的南张花卉市场，张支化的森源花卉公司即坐落于此。13日，当记者走进花卉市场时，一片片绿意盎然的花卉和绿植让人心情舒畅，尽管外面酷暑难耐，但是花卉市场里面却不时到来丝丝凉风，带来了一阵阵的惬意和凉爽。

张支化和他的妻子韩真真两人在这个花卉市场已经待了9个年头，对于为什么叫“森源”这个名字，老张这样介绍：“森”代表花草树木，“源”则是水源、源泉，“森源”则寓意花卉、绿植有了源泉而生长茂密，茁壮成长。说完老张笑了起来，“其实是我自己起的名字，代表一种美好的祝愿吧。”

今年49岁的老张家乡在任城区喻屯镇，在结婚前就是痴迷于养花，“那时候我的院子里全是花，只有一个半米的小路可以勉强走路。”老张告诉记者，当时就是一种兴趣爱好，根本没想把它做成什么生意。结婚后，妻子韩真真则和

老张的想法不大一样了，1995年春天，正值喻屯当地的大集，韩真真把家里长相鲜艳的几盆花带到了集市后，一上午的时间就全部销售一空，而且第一次就卖了40多元钱，“在那个年代，40多元钱可不是一个小数目，因此对我触动很大，原来养花还可以赚钱？”张支化第一次把自己的爱好和生意想到了一起，于是他决定和妻子一起做花卉生意。从1995年开始，老张就在洙赵新河岸边做起了花卉种植，而妻子则走街串巷负责销售花卉，这段时间，张支化完善了花卉种养和销售的经验，也逐渐地完成了自己的原始积累。

口碑相传 人品成为最好名片

2008年，南张花卉市场开业，不满足于在家乡小规模发展的老张和妻子一起来到了济宁，成为当时第一家入驻南张花卉市场的商户。而老张不到一个月就收获了第一个大订单——为银座佳悦酒店的绿植租摆一年，一下子就是3万多的订单，让老张看到了济宁市场所蕴藏的巨大潜力。而



张支化最大的爱好就是照料他的花草。 本报记者 晋森 摄

银座佳悦酒店一直使用张支化的鲜花和绿植到现在，双方的关系也从客户变成了像朋友一样。

“在我这里，一半以上的客户都是老客户介绍来的，觉得我这个人踏实、放心。”张支化告诉记者，他目前能做到现在的规模，缘于老客户的支持和介绍，也是缘于自己这份诚实和守信的心里底线。如今，老张的客户包括银行、保险公司、高档酒店和各类企业，年销售额也达到了200万以上。

看到自己现在的规模，老张有时候觉得自己也想不到一个小小的花卉能做到现在的程度，尽管事业比较成功，

但是张支化心中总有一些遗憾，那就是对于儿子的亏欠。“看着赚了一些钱，其实非常辛苦。就拿会场的布置来说，一般都是提前一天晚上集中布置，经常一摆就要到晚上十一二点，晚上加班是常事，根本没有时间照顾孩子。”张支化说，自从2008年他和妻子来到济宁以后，儿子就跟着爷爷奶奶留在老家成了留守儿童，有一件事曾经让老张潸然泪下，“那是2012年秋天，我回老家找东西时无意中看到了儿子的笔记本，上面写了一段话：今天是八月十四了，还有一天就是中秋节，可是我的爸爸妈妈在哪里？我不知

道……”张支化说当时他的眼泪哗的一下就下来了，“因为中秋节和春节是卖花的旺季，越是别人团圆的时候，我们越得不到团圆，所以心中亏欠儿子，而儿子现在长大说什么也不干花卉行业了。”张支化说。

如今，张支化的儿子也已经结婚，并在银行工作，这让老张心里也感到很欣慰，“既然孩子不愿意干这个，我也不勉强他。”张支化笑着说，自己是个爱花的人，爱花的人整天和花打交道本身就是一种享受，他对于每一个爱花的客户或者市民都细心的指导，在养花和生意之间，他找到了一个平衡，更乐此不疲，享受其中。

父子两人细心呵护的馓子铺

王家馓子，匠心留住32年的济宁老味道



王家馓子工序复杂，需要十几道工序。



本报济宁7月13日讯(记者 孙璇) 在半截阁街，有家经营了32年的老店，名曰王家馓子，老济宁人一定记得那熟悉的味道，色泽金黄，吃到嘴里嘎嘣脆。王立平是第二代传承人，初见王立平，他语速

缓慢，忆及从前，总要思考一阵，他是个温和纯良的人，是公认的老好人，他说自己的性子是在岁月中磨练出来的。

王家馓子的店铺分为上下两层，楼上是原料准备，工作人员从凌晨1点开始工作，一直到早上7点，楼下是炸馓子的地方。一人将条绕成馓子的形状，挂在长筷子上，另一人一手持一根长筷，将面放进油锅里，炸至金黄。时间和火候都要控制好。

32年前，王立平的父亲王宪章在济宁饭店的后边创办了王家馓子。王宪章是济宁朱林饭店的大徒弟，后来逃荒到了济南，开了家小饭店。在那个尚能温饱的年代，馓子由于工艺复杂是个奢侈的食物。建国后，王宪章在公私合营的供销社当厨师，直到退休。生活也算安稳，但越年长越有种落叶归根的心思。1979年，王宪章回到济宁，挑着担子走街串巷，吆喝

声在巷道中传入寻常百姓家，那时的济宁城并不大，到哪里都能碰到个熟人。

王家馓子讲究的是手上功夫，和面、切条、搓细、油中浸泡等十多道工序。其中搓条最考验功夫，拇指粗的条要搓成火柴棒一般细，考验的是耐性，要坐得住，不能搓断。由粗到细需要过20多遍，太用劲容易捏扁，这套功夫没有两年是练不成的。年少时的王立平家境尚不富裕，放学后，就给父亲帮忙，一老一少都能不急不躁，耐得住性子也耐得住寂寞，一道工序不断重复，做到极致。

时光荏苒，没有人能够抵挡岁月的脚步，王宪章一天天老去，而当年初少的孩子长成了男子汉。“老了，干不动了”，两年间，王立平反复听到这句话，有些心酸和难过。那是一个人一生中最好的年纪，王立平不甘心守着小店，做着油腻腻的手艺活。总感觉父亲还未老去，自己还是个孩子。看到灯下父亲佝偻的背影，青丝染了白雪，踽踽独行，恍然发觉父亲是真的老了。

祖辈上的老手艺总要一代代传承下去，即便你不那么喜欢，但也从不敢放弃。1985

年，王立平从父亲手里接下这个担子，也明白了这个小店倾注了父亲多大的心血。每年的6月份，是王立平最忙的时候，他要一家家的寻找适合炸馓子的小麦粉。一块土地，去年合适也许今年也许就不行，与小麦品种和土壤墒情都有很大的关系。有次，搓成条后的面在油锅里滚过后断条了，300斤的面全部浪费了，那天下午王家馓子关门歇业，看着油锅里还没成型就断条的馓子，王立平很自责。直到现在，他每天也要抽空到店里转几圈。从前，一家店打出名号靠得是口碑，他不能让这块招牌砸在自己的手里。

30多年来，王家馓子一直是手工作坊的形式。从初期每天20多斤的量到现在一千斤的量，王家馓子留住了传统的老味道。为了提高产量，王立平曾经用过机器，工业时代的机器生产也让馓子变了味，手工与机器之间少了人的温度与用心。宁愿产量少，也不能丢了老味道，王立平卖掉了机器，当起了师傅，以老一辈传帮带的方式培养手艺人。

如今的王家馓子在济宁城人尽皆知，难得的是32年岁月的变迁，王家馓子的老味道从未改变。