

最困难时身上只剩11块钱

从卖奶茶到最大的咖啡系统供应商,“青藤”见证了烟台咖啡的发展

□本报记者 齐金钊
qlwbqjz@vip.163.com

不知不觉间,烟台喝咖啡的地方越来越多了,从街头巷尾的小咖啡馆到星巴克、太平洋这样的咖啡连锁店,这座城市的咖啡香从无到有,并逐渐浓郁起来。谈到烟台的咖啡发展,不得不提一下青藤这个名字。从咖啡豆到专业咖啡机,再到现场商务咖啡,“青藤”已经成长为烟台地区最大的一家咖啡系统供应商。



工作人员在磨制咖啡。(受访者供图)

1 从卖奶茶到咖啡系统供应商

在烟台的咖啡圈子里,青藤是绝对的老资格。从烟台一些民间咖啡馆最初的兴起,到现在咖啡连锁巨头的人驻,青藤咖啡有限公司见证了烟台咖啡行业的发展。

十年前,刚过而立之年的张建萍辞去了一家房地产企业办公室主任的职位,怀着自己创业的梦想,做起了奶茶生意。“当时奶茶在烟台刚刚兴起,尤其是学校周边的奶茶生意非常火爆。”张建萍说,从做奶茶生意时起,他开始接触一些带有咖啡味道的饮品,那种浓郁的香气给他留下深刻的印象。

“后来奶茶店遍地开花,就萌生了做咖啡生意

的念头,刚开始做咖啡礼盒,后来就转向了咖啡器具。”2002年的时候,张建萍开始从事咖啡的相关行业,在销售咖啡礼盒的过程中,张建萍对咖啡行业逐渐熟悉起来。

后来,张建萍去广州、上海等城市考察时,发现咖啡器具销售得非常火,“当时的想法很简单,烟台这么多人,只要有十分之一人能用上这个咖啡器具,就等着赚大钱就行了。”

2008年初,张建萍一咬牙,用自己刚刚积攒下来的一点家底租下了中银大厦的两间办公室,正式当起了老板,同时注册成立青藤咖啡有限公司。



烟台的咖啡味越来越浓郁。(受访者供图)

3 将现场商务咖啡带到烟台的“第一人”

“一开始大家对咖啡器具还比较新奇,但是多数人买来咖啡器具用一次就成了摆设,后来就想到做现场商务咖啡。”张建萍介绍,咖啡器具和咖啡机在烟台市场经历一段时间销售火爆后,市场的开拓压力变大。后来,张建萍到北京考察,首次接触到了办公室咖啡(office coffee)概念。

此时的烟台咖啡行业在经历了一段时间的市场磨砺之后,最早一批的咖啡馆已所剩无几,而新型的咖啡馆则为了盈利纷纷转行为以餐饮为主、咖啡为辅的经营模式,专业的咖啡馆经营艰难。而此时,办公室咖啡的概念还没有被引入烟台,现场

商务咖啡供应更是一块空白市场。

“青藤是最早把办公室咖啡的概念引进烟台的。”张建萍说,一开始的时候,烟台的公司企业并不认可现场商务咖啡供应这种模式,他便经常借着朋友的关系,带着公司的专业咖啡机,上门免费为企业提供年会、庆典等场合提供服务,推介自己的产品,后来慢慢得到了大家的认可,主动上门找他合作的客户也越来越多了。

随着烟台咖啡市场的逐渐开拓,青藤咖啡的名字逐渐被越来越多的圈内人熟知,并逐渐成长为烟台第一家咖啡系统供应商。

十年历程

4 见证烟台咖啡发展

今年12月1日,在中天盛世观澜一楼,一家装修别致的小咖啡厅正式开门营业,这是青藤咖啡有限公司新的驻地,也是青藤咖啡客户聚会的新场所。

十年青藤初长成,如今的青藤咖啡有限公司,已经从最初的咖啡礼盒销售,变成了集咖啡机、咖啡豆、咖啡器具、咖啡辅料以及专业现场商务咖啡服务为一体的咖啡系统提供商,年营业额达到了几百万元。

“烟台市面上大大小小的咖啡厅里的咖啡器具及辅料几乎都是来自青藤。”据青藤咖啡有限公司的工作人员介绍,目前青藤咖啡已经拥有包括英国豪房、意大利芝邑在内的多个知名咖啡

豆品牌的山东代理权,现场商务咖啡供应的渠道更是渗透到各个大公司企业的派对、庆典、展览会、产品推介会、新闻发布会上,青藤已经逐渐成长为烟台地区最大的一家咖啡系统供应商。

“比起一些大城市,烟台还没有形成自己的咖啡文化和消费习惯,期待未来能有更好的发展前景。”张建萍认为,烟台咖啡行业的兴起已经有十多年时间了,而青藤咖啡有限公司有幸见证了整个咖啡行业的发展,市民喝咖啡习惯的培养还需要一个漫长的过程,不管未来怎样,青藤都愿意继续坚守。而随着星巴克、太平洋知名咖啡连锁店的人驻,烟台的咖啡味也将更浓郁。

相关链接

做有故事的企业

“年轻的时候就希望在森林边上能有一座爬满青藤的小木屋。”张建萍说,自己年轻时喜欢骑着摩托车飞驰,后来又喜欢上了户外和旅游,自己感觉青藤代表了一种向上的生命力,符合自己的性格。

“把青藤继续做下去,这已经与金钱无关,成为了一种情感的寄托。”张建萍说,这几年看到自己的公司逐渐有了点样子,自己很欣慰,“青藤”最早是自己的网名,后来又用这个名字注册了自己的公司,这么多年来,“青藤”这个名字见证了自己从青年到中年的成长历程,成为了自己一种情感的寄托。

“不奢求公司能赚多少钱,希望青藤能成为一家有故事的公司。”谈到公司未来的发展,张建萍笑称自己是个不思进取的人,不指望公司能给自己带来多大的经济效益,只是希望能像做咖啡一样,把公司做得精致,和热爱生活的人一起分享咖啡带来的快乐。

最困难时

2 兜里只有11块钱

然而,对于当时的烟台来说,咖啡生意并没有张建萍想的那么理想。

在位于市府街的青藤咖啡店里,一张铁皮柜上贴着11块钱的纸币。不少人问起这些钱的来历,张建萍都笑着称这些钱曾见证过青藤公司最艰难时的处境。

“经营最困难时,身上就剩这些钱了,当时差一点就干不下去了。”张建萍介绍,在自己公司最困难的时候,整个公司只有自己一个人在外跑业务,有一次好几个月都没有开张,窘迫的他兜里只

剩下11块钱,自己便顺手贴到了柜子上,这么多年一直放在那里。

“做咖啡这一行,要么有钱,要么就是坚持。”张建萍开玩笑地称,他之所以继续把公司做了下来,主要是“自己脑子笨,想不到别的门路”。

张建萍介绍,在生意刚刚起步的时候,很多人和他一样做咖啡生意,后来很多人都跟着市场走,有些做起了速溶咖啡,有些转了行,而自己就是一门心思做咖啡,经过多年的坚持和努力,好在现在终于有了点样子。