

在潍坊,开车的人对“开轩”二字再熟悉不过了,广播中时常播放到这个名字。春推西瓜、夏出葡萄、秋产萝卜、冬育蝴蝶兰,这是开轩庄园孙传德的四大宝。

很多人只知“开轩”二字朗朗上口,却不知道这个名字与孙传德的儿子同名。孙传德与妻子水产专业出身,经历了下岗、摆摊、学艺、创业,一路摸索,终有了今日8000万的产业规模。两口子用心经营这来之不易的成果,并自己定位为“创意农业”。



2月14日,记者在“开轩庄园”见到了孙传德,春节前正是蝴蝶兰的旺销期,孙传德每天天刚亮就会去花棚里忙活。图为孙传德整理花枝。



## 新春走基层

齐鲁晚报

2015年2月26日 星期四

编辑:张鹏飞

美编:许雁爽 组版:继红

A11

# 下岗工人的“创意农业”

## 数次沉浮,借土地流转“折腾”出8000万元产业

文/片 本报记者 周锦江

### 想给庄园改名字,传递差异化

北城有庄园,名曰开轩。园之大,不知其几百亩。春寒料峭,园中花棚却一片春意盎然,成百上千盆蝴蝶兰争奇斗艳,都言美色不长久,此花竟可开大半年。

约了数次,孙传德总不得闲。终于,记者在14日上午见到了他,见面的地方就是一个被艳红的蝴蝶兰包围的花棚中。

选一盆兰花摆在家中,增添些喜庆之气。临近过年,正是孙传德最忙的时候,有时一天只能睡三五个小时。

因为睡不好,孙传德在与记者交谈中,时不时拉拉脖子、揉揉眼睛。但孙传德闲不下来,虽然有员工各司其职,但订购电话他也接,货他也送,他希望在忙碌中找到灵感。就像一个书法家,在一遍遍的熟悉后,总会有一些灵光乍现,这便是孙传德的秘诀。

### 赴南方学习,培养核心竞争力

1999年,孙传德与妻子下岗,也是他的儿子孙开轩降生之年。同在水产系统工作的夫妻二人不愿也不擅寻人情,找关系,成为下岗较早的一批。

孙传德注意到当年花卉市场还是空缺,便想以此为营生。便宜自己小本投入贩卖花卉,观赏鱼等,虽有小小收入,但既不稳定也不够养家。

没办法,只得想办法多挣钱。觉得自己已经入门的孙传德抱着侥幸的心理,准备从南方入手一批花卉,通过差价大赚,不想几近全部枯死。不过孙传德认定自己的这条路是对的。孙传德沉下心来去各地学习,从学徒工做起。在南方时,孙传德负责给大型假山做插花。“这一段时间的学习对我非常重要,培养我后期做‘租摆’的核心竞争力。”

经过很长时间的的学习,孙传德对多种花卉养殖技术已有基本掌握,对盆景、插花等也有了一定的鉴赏能力。回来准备重振旧业的孙传

孙传德在与记者谈到到目前的产品结构和模式时说,“我最近在想给庄园改一个名字。因为做庄园的越来越多,对于不了解的人而言无法传递我的差异化来。”

目前开轩庄园靠观光休闲体验引流,辅以西瓜、葡萄、萝卜、蝴蝶兰四大支柱产品,已经基本形成一条完整的产业链条。“在潍坊,种西瓜、种葡萄,我都不是最好的,但能把四个东西一起做的人现在还没有。”在孙传德看来,观光休闲农业早有人在做,而且比他做得大的人多得是,如何让自己脱颖而出,靠的还是核心竞争力。

孙传德想把现在的“开轩庄园”改为“开轩花卉休闲农场”。孙传德觉得,新名字会给人提供一个花卉、农业的场景联想,更能让自己的产品特点传递到一些还不熟知的人。

德试着做盆景,发现卖得太慢了,按照那个出货量根本无法自足;做插花,太细致了,很多人还到不了那个水平。怎么办?学了一身好“武艺”回到家却派不上用场。

“还是我的老婆启发了我。”孙传德说,一天两人在家看电视说,开会办活动的时候都摆花,“我们可以干这个,租给他们用。”

孙传德心想这事儿行,就开始到处开展业务。因为人实在,口口相传,生意越来越好。孙传德赶着农村土地流转,便想多承包点地,把事业做大。一个600亩的承包计划便落了地。

还没挣着钱,从中央到地方刮刮节俭风,孙传德的业务量大幅下降,曾经的支柱项目“租摆”业务量一度为零。

又没办法了。在偷菜小游戏盛行之时,他开始利用手中流转来的土地做“开心农场”,逐渐探索出一条孙传德后来才看得明白的“路”来。



孙传德的开轩庄园外景。

### “越简单越好,我不喜欢复杂”

谈及创业、土地流转、家庭农场、创意农业、励志故事……这些都从孙传德身上找得到。但最令他痴迷的还是他的“开轩”小王国。

“我只想把我的庄园做得精而美。”孙传德在谈及模式复制和规模扩张时,都会说不急。他认为,目前庄园在一步步发展,而且一不小心走在了同行业的前面,并且有自己的核心竞争力。

但这一切也都仅是雏形,还没有雕琢。

孙传德说,“有人觉得我的想法很有创意,我便自嘲‘创意农业’。”孙传德并不知,“创意农业”在上世纪九十年代已经在国外出现,并

### 台湾走一趟,坚定了“精而美”路线

种萝卜,潍坊不乏一些高手和知名基地;种西瓜,在寒亭固堤,每年四月都是客商必争之地;养葡萄,大泽山早已声名远播。如果不谈多种产品抱团效应产生的“综合实力”,孙传德四大支柱产品中只有蝴蝶兰最具话语权。

“我有十多年的培育经验,还有假山布景的经历,这些别人都学不来。”孙传德介绍,蝴蝶兰经历了从南方培育到当地直接培育,花期也从三四个月达到现在的八个月,这些经验就是核心竞争力。

有了客人,有了产品,貌似一个所谓的观光农业

且很快在上海等地出现,并且以“附加值文化”为理论核心。但孙传德早年无意之中已经走到了创意农业的这条路上,而且连名字都与前沿不谋而合。

孙传德好朋友不多,三五五个;大的生意伙伴不多,且排他。“越简单越好,我不喜欢复杂。”近期,潍坊五星级大酒店富华与他达成战略合作关系,有人建议可以借此与众多酒店都达成战略合作关系,这样产品渠道就更加稳定。但是孙传德拒绝这样做,他说“不管合同里有没有要求,我必须保证我的合作伙伴拿到最好的、有竞争力的产品。”

就形成了,但在近期一次台湾行中,孙传德有了更清晰的认识,台湾的休闲观光农业让他一下子豁然开朗,平日里种的瓜果花卉一下子变得“高大上”。这让孙传德更加坚定地走“精而美”的路线,在文化挖掘和休闲体验上精益求精。“我觉得我完全有能力做得比他们好。”孙传德说。

其实在潍坊寒亭区,还有很多像孙传德这样通过土地流转完成自己创业的农民。农民土地流转后,获得流转收益的同时,到就近城镇工业园打工或从事服务行业,每年还可获得1.5万—2万元的收入。

节日探访

### 一家三口

### 在庄园中守年

“过年,我们一家三口在庄园里看着。我们过年也没法像别人家那么舒服。”2月24日,也就是农历大年初六,记者再次在开轩庄园里见到了孙传德。原本以为,他匆匆结束了新年假期,提前来到庄园打理自己的宝贝们,却没想到,他们一家根本就是在在这片庄园里过的年。

“员工们都走了,他们都辛苦了一年,不能让他们连过年都要值班吧。大家都不容易,要是再让他们值班,我自己心里也过不去,就是给三薪、五薪都过意不去。”孙传德没有安排员工新年值班,而是默默地和家人承担起了“看家”的任务。

整整16个年头,每一年的春节,孙传德都是和家人一起在庄园中度过。用他的话说,过年事儿少,一家三口就能维持着。另外,庄园的活儿要求都很精细,自己看着也更放心一些。

就因为如此,孙传德一家出门拜年都是趁着中午时分,开着8年未换的老捷达,匆匆而去、匆匆而归。经常是中午12点才出门去拜年,下午1点多就赶回庄园。“每次拜年都是晚去早回,家里长辈都理解,而且也都习惯了。”

春节过得匆匆,效率也是出奇得高,正像孙传德的性子一样,有些急。大年初二的时候,一家人用了三个小时的时间,到六个亲戚家串门,还在丈母娘家吃了午饭。除去路上的时间,平均算下来,其余五家亲戚,一家就待十分钟。

其余大把的时间,孙传德在庄园里也没有闲着,他喜欢的是思考,思考“去年什么干得比较好,来年干什么比较好”。

孙传德说,他的梦想就是把开轩庄园打造成潍坊市独一无二的花园式休闲观光农业,让它做到无可复制。“做这个也不是想挣很多钱,说实话,这几年挣的钱够我们一家花了。我就是想给人提供一个休闲观光的场所,都是免费的。”

本报记者 赵磊