



李伟团队设计的家庭景观。

怡然园艺李伟： 把庭院景观做到极致

在淄博,有这样一家公司,在这里办公,就像置身花园,500多种花草,形形色色的石头,还有小桥流水鱼儿嬉戏。这里是山东怡然园艺股份有限公司,业务涵盖了庭院景观、花卉销售、花卉租摆、花园餐厅以及造园资材等。公司总经理李伟说,经过了十多年的发展,目前公司将业务重心放在了庭院景观,他希望更多人了解庭院景观、爱上庭院景观,让每个人的家变得更美好。

庭院景观, 喧嚣都市中的安静角落

来到山东怡然园艺股份有限公司,首先看到的便是花卉展示区。各种各样叫不上名的花卉,繁华而有序地站在那里,看了心旷神怡。穿过花卉展示区,便来到了一个别院,上面写着“文化创意设计中心”。这里不仅是怡然园艺设计师们办公的地方,也是一个“样板间”,是设计师们的作品展示。

一进院门,便是一方水池。水池里的水清可见底,几条锦鲤在哗哗的流水声中游来游去。水池旁边则装点着各种绿植以及造型逼真的假山。李伟介绍,这个水池安装了过滤系统,起到过滤和杀菌的作用,基本上不需人工清洁,池水可以保持两年清澈。而这正是庭院景观的一部分。

来到室内,阳光透过大大的落地窗洒进来,初秋午后的阳光是最舒适的,一边享受着阳光,一边看着窗外由各种植物构成的美景,这也许就是所谓的“慢生活”吧。而李伟的志向,便是打造出每个园主想要的庭院,把普通的庭院变成一种文化享受。

受母亲影响, 从小就“会挣钱”

或许是受母亲的影响,李伟从小就开始“做生意”,且做得红红火火。李伟说,他的母亲销售服装,父亲是一名普通的工人,工资也不高,家里4个孩子上学以及买房子,基本都是靠母亲卖服装的收入,从小耳濡目染,使得李伟也比较有生意头脑。

“记得高中的时候,同学家



李伟(右)和他的妻子潘雪雁。

开了一个生产塑料桌布的工厂,一块桌布的批发价是7元钱。工厂有个残品仓库,我周五去仓库里捡着那些好的买回家,一张是3.5元,周六在家修补,跟新的差不多,周日再去张店卖给那些商户,按一张6元卖,一箱50张,一箱就能挣125元。”李伟说,那是1992年左右,工人一月的工资也就120多元,但他一个月就能挣三四百元。

后来上了大学,李伟还利用暑假摆摊卖冷饮。“就是用水冲的各种果汁粉,别人都用凉水冲,我用凉白开,喝了不会拉肚子,回头客也多,一个暑假挣了三四千。”而到了春节,他早上第一个跑到批发市场的最头上,摆张桌子,卖饼干、酒水等

产品。“时间晚点市场上全是人,有些人不愿意往里挤,就买我们的产品。”

“上学的时候,兜里特别有钱。”李伟笑着说道。

公司破产, 夫妻二人开启园艺道路

大学学的建筑学,毕业之后,李伟就去到一家建筑公司做了财务。后来因改制,公司破产,李伟便萌生了创业的想法。“2001年春节,去亲戚家,无意间知道人家一笔生意就挣了3000多元,而我一个月工资才580元,这对我的触动很大。”当时李伟的妻子潘雪雁已经待产,他便对妻子说,“你生完孩

子也别去上班了,咱俩一起创业。创业咱就好好干,不给自己留后路。”

就这样,小两口开始琢磨干点什么好。在考察过服装、家具等市场后,李伟觉得这两个行业已经相对成熟,发展空间小。“还想过做IT,虽然我妻子是学计算机的,但是远远不够,对于我们来说太难了。”

最后,两人选择了花卉行业。2002年左右,周村只有3家花店,张店也仅有六七家。“我们俩挨家店去看,发现这些花店普遍规模不大,且从业人员学历水平相对低。再加上我个人很喜欢花,所以就决定开花店。”

或许是有过做生意的经验,花店开起来之后生意还不错,一年的营业额达到了20多万,两人便想怎么把生意做更大,于是决定做花棚,此时却遇到了第一个比较大的挫折。“由于没有足够的资金,便找了一个合伙人,他占股60%,不管经营,而我占40%,经营的事情由我来负责。”但是实际操作起来,却不像想象中那么顺利,由于与大股东的经营理念不符,刚成立的公司不得不解散,李伟便开始单打独斗,做起了盆景花卉。

热爱这份事业, 追求极致庭院景观

从盆景花卉到市政园林,李伟的事业越做越大。一次偶然的机会,他接触到了家庭园艺。“看到了一篇《中国的家庭园艺谁来做》的文章,我觉得家庭园艺是未来发展方向,所以就萌生了往这方面转的想法。”李伟说,那时候中国的家庭造园还是毫无概念的,大部分的别墅院子,就是种上几棵

树,建一块菜地,再放张喝茶的桌子,没有特色可言。“第一次做庭院景观,还是一位朋友主动找到我,让我试试。这也促使着我组建了一个包含设计、施工、后期养护的团队,算是正式开始做庭院景观。”

一做便一发不可收拾,李伟做的庭院景观让朋友非常满意,且吸引到了开发商的注意,开始进行项目合作。“假山、凉亭、小桥流水、休息区、烧烤台、私密空间还有敞开的大草坪,这才是一个家庭应该拥有的院子。”

对于家庭景观,李伟有着几近苛刻的要求。他认为,一个完美的作品,不能有死角,要设计贯通、一气呵成。在施工质量上,细节不能有任何问题,还要具有实用性,比如排水功能。此外,一个庭院的风格,要与家庭成员的构成、文化、年龄以及职业相关联。“我跟我妻子,空闲的时候便会到工地转转,抽查。”

自2002年创业到现在,经历了15年的发展,怡然园艺已经发展成为山东省级农业龙头企业,并在全省率先获得山东省政府直投基金投资,成为山东省内唯一一家获得政府参股的家庭园艺公司。李伟说,其实做家庭景观并不是他创业以来最挣钱的项目,一个大的园林项目就能抵过几十个家庭景观,但是他唯家庭景观做起来最喜爱。同时也在不断地学习一些先进的理念,以满足越来越多元化的需求。“家庭景观,是一件需要认真去做的事儿。园子需要做得有功能性,让主人享受生活。越来越多的园主,开始希望把自己的园子打造成一种文化,我相信庭院景观会受到更多人的喜欢。”

本报记者 王颖颖