亚非致富经 主持人：贺亚菲



武汉亚非种业有限公司总经理。成立于2006年的武汉亚非种业有限公司，长期致力于引进国外进口高端的蔬菜种子业务，与日本、荷兰、韩国、中国台湾地区等著名蔬菜公司有着优质的业务合作及深度的技术交流。凭借其在外资企业近十年的工作经历，9年来贺先生带领亚非团队成功推广多种国外引进的杂交蔬菜品种，比如甘蓝、西兰花、白萝卜、大白菜、胡萝卜等。结合多年的国际市场经验和多个基地生产试验，贺先生尤其在甘蓝、西兰花等领域有着自己独特的见解和认识。

十载亚非，致敬青春

张家红　芦璐

导读： 转眼间，2015年已经接近尾声，亚非种业即将迎来十年发展里程碑。这不仅仅是亚非公司的十年，也是亚非员工张家红先生的十年。本文由张家红口述，芦璐整理后成文。从这位一路陪伴亚非种业成长的老员工的记忆片段中，充溢着亚非种业员工们的温情日常。十年相随，终成芝兰之交。



张家红，武汉亚非种业有限公司，武汉市武昌区首义路顺民大厦C座1902，430060
芦璐，武汉亚非种业有限公司，
电话：027-88393136

收稿日期：2015-10-09

明年亚非种业即将十周岁了，也是我来到亚非种业挥洒青春和汗水的第十个年头。也许我的笔头没有年轻姑娘们细腻，也许我的精力没有年轻小伙子们旺盛，但公司从未因为我只是“一头牛”而嫌弃我。借此机会，我想通过可能并不太华丽的语言来向大家讲述，我这人生中最美丽的十年！

万事开头难，创业前路艰

十年以前，我辞去了外资企业驾驶员的工作，成了一名自由职业者。一日，我接到旧日同事，也是现在老板贺亚菲的来电。他听说我辞职了，想邀我共同创业，去搭建一个属于我们自己的舞台。虽然以前我与他并不在同一区域工作，但偶尔也从同事那听到有关他的只言片语，说他是一个在营销上特别有想法，策划上非常大胆，特立独行的“武林高手”。对于他的思路和能力，我信心十足。

正值盛年的我，胸怀着对未来无限的憧憬，加入了他的创业梦想。经过一番筹备，属于我们的“武汉亚非种业有限公司”在2006年春天终于瓜熟蒂落。虽然当时的它宛如初生婴儿，没有任何的积淀和名气，也没有丰沛的资金来源，但贺亚菲却铁了心，一定要做高端进口种子，虽然我不是很理解他的坚持，但依然选择相信他的判断力，并且用自己的实际行动去支持他的决策。

创业伊始，为了节省生活成本和日常开销，不出差的日子里，我干脆就住到了公司的小库房里。有时夜里睡不着，就起来整理白天辛苦收集到的客户信息，亦或是整理库房，把货物都码得整整齐齐。

那时,长江流域的甘蓝市场还是扁球甘蓝的天下。长江流域越冬甘蓝以扁球形的 M-3 和寒春四号为主,拥有绝对的“霸主”地位。但是贺亚非却思维缜密,发现了这类品种存在的致命缺点——上市时间全部集中在 2 月至 4 月上旬,以至供过于求,菜商压价,菜贱伤农的情况时常发生。他将眼光瞄向了圆球甘蓝市场,于是开始推广 8 月中下旬播种,12 月至翌年 1 月采收的圆球甘蓝“亚非旺旺”和抗热圆球甘蓝“亚非丽丽”。他认为,公司不仅仅要追求经济效益,还应该承担起一些社会责任,引导农民将鸡蛋放在不同的篮子里,既保证了农民的利益,也丰富了人们的菜篮子。

选定了方向,剩下的就是坚持走下去了。为了闯出名气来, 贺亚非和我逐个走访甘蓝主要种植区域。在基地和种植户们的田间地头,先说服他们试种,等种植结果出来了,再进行示范、观摩,最后便开始联系菜商在当地进行推广。现在回忆起当时的点点滴滴, 虽然花费了很多时间和心血去试种、示范,但我们内心却并不觉得心酸,反而甚是安心。如今,“亚非旺旺”和“亚非丽丽” 已经成为了全国重点甘蓝种植基地的必选品种之一,菜商指定,购买率高,年年供不应求。看见农民朋友脸上露出满意的笑容,“老牛”表示非常欣慰!

笨鸟先飞以补拙,倾囊相授为助人

公司最初成立时,只有三个人。三个人需要完成公司日常所有繁琐的事务, 还要不断对公司的现状进行分析和反思,即“计划、执行、检讨、改善”等。随着时机日渐成熟,公司招揽了愈来愈多的新人,发展了更多的新项目、新品种。

新人们青春活力、朝气蓬勃,更重要的是,他们中大多数人都是农业大学科班出身。他们有的是对市场触觉敏锐的“销售新锐”;有的虽然性格略显拘谨,但是专业知识过硬; 有的不仅学历高且执行力强……这些我都看在眼里,心里却有点“自惭形秽”,公司日渐壮大,员工素质要求日渐严格,他们各有各的真才实干,各有各的看家本领,而我相较之下却顿显一无是处,只有望洋兴叹的份儿。

犹记得, 在一次培训上贺亚非同我们分享心得——“未来会被淘汰的 9 种人”:8 小时以外不学习的人、对新生事物视而不见的人、靠个人能力单打独斗的人、玻璃心的人、技能单一没特长的人、计较眼前目光短浅的人、情商低下的人、观念落后知识陈旧的人、坐而论道不善行动的人。一一比照自己, 我不禁羞愧难当,默默地低垂了头。

自此后,我开始逐渐改变自己,笨鸟先飞,以勤补拙,力求能望其项背,与公司齐头并进。当时公司正推广一个西兰花的新项目, 我带着新人们在本地的西兰花市场布点、试种、示范,一步一个脚印、踏踏实实地落实公司的方针,完成公司的重任。公司的西兰花资源高品优质, 以亚非系列西兰花代表——中早熟的西兰花“亚非女王”为例,花球深绿,紧实,花粒细,有重量感,侧枝少,可密植,耐寒性较好,遇低温不变紫;还有中熟的“亚非青峰”,花球半高圆形,花粒细,鲜绿色,直立型,侧枝极少,结球紧实,耐贮藏,不易散花,不易空心,耐寒性强,遇低温不变紫,产量高,商品性好;更有中晚熟特高产的“亚非晚熟翡翠”……产品如此优良出色,我们唯有执行到位,方不负公司厚望。

在具体工作中,新人们计算机技能熟练,灵活使用电脑制作试种报告 PPT,而我却无能为力,于是我便将想法和规划口述给他们,两相结合,完成任务;他们平日与我分享新理念、新知识、新工具,而我便和他们讲述过去的经验、教训以及所见所闻……我发现和他们在一起,我也变得活力四射、青春洋溢。闲暇之时,我也和他们一起打篮球、钓鱼、弹吉他、唱歌,他们常开玩笑地叫我“先生”,含尊敬之意,却也不疏远于我。

我不是营销专业出身, 也不是农学科班毕业,我能为公司、为新人们做的,就是尽我所能地充当好“引路人”,扮演好“向导”,将我过去摸索的经验教训倾囊相授,他们能够少走一些“弯路”,对我来说都是欣慰至极的。

无怨无悔付青春,俯首甘为孺子牛

在亚非种业工作十年了, 虽然于销售功底及市场敏感方面, 我并没有取得显著进步, 但只要公司需要我,哪怕是发货或者接客户这样的小事,我也会欣然接受,无怨无悔,因为在这里,我度过了最为灿烂的十年、最有冲劲的十年、最富激情的十年。在这里,我挥洒了汗水与热血,公司也以家人般温情的关怀善待于我,甚至已开始筹划员工养老的问题, 贺总常开玩笑说:“你生是亚非的人,死是亚非的魂。这么多年,你为公司耗尽了自己的青春,公司只有在你年纪大了,跑不动的时候不离不弃,才能回报你为公司奉献过的这数十年。”

我想,我这一生与亚非缘定,青春岁月里都是亚非的痕迹,曾为亚非累过、苦过,也为其笑过,但是与亚非同行,绝无悔意,义无反顾。