

异乡逐梦人 爱上这座城

——3位在同游子的生意经

在大同这座充满烟火气与历史底蕴的城市,有这样一群人,他们口音不同、习俗有别,却怀揣着同样的梦想,从五湖四海齐聚于此。他们用汗水与智慧,在这片土地上书写属于自己的创业篇章,用各自的方式融入这座城市。今天,让我们走进3位外地在同生意人的世界,聆听他们的故事。

张跃辉:一味“远志”本草馨



“人一定要爱着点什么,恰似本草对光阴的追求。”采访中,张跃辉于淡然中道出自己的中医药情结。

56岁的张跃辉出生在河北省安国市,“草到安国方成药”是那里写照,街头巷尾弥漫着药材的馥郁气息,集市上有琳琅满目的中草药。儿时,张跃辉便跟随长辈穿梭于药材市场,听他们谈论药材的性味、功效,看药工们熟练地炮制饮片,草药的馨香成为他心头的一味“远志”。少年时的张跃辉常常一头扎进家中泛黄的医书古籍中,探寻阴阳五行、经络气血的奥秘。为了弄清楚不同草药之间的细微差别,他太阳刚出即起,奔赴田间地头,依照书中描述比对每一株植物的差异;盛夏时节,不顾蚊虫叮咬,守在药炉旁观摩药材炮制,只为亲身体悟其中火候与门道。

1987年,18岁的张跃辉应征入伍,成为驻同某部的一名军医,主攻中医。他先后进入石家庄军医大学、中部战区空军医院学习培训,期间,抓住一切机会悉心研读大量医书,跟随多位名师临床实习,积累经验。回到单位后,张跃辉根据所在地的环境和战友们的身体情况,通过药膳的方式搭配食材和药材,预防疾病、增强免疫力。在每一次日常看诊中,他都会逐一记录自己的不足,以求不断提高诊疗水平;在卫勤保障任务中,他不断打磨自己的技术,精益求精。

十多年的军旅生涯,他爱上了这片土地。在这期间,他在大同结婚生子,建立起自己的家庭。离开部队后,在家人的支持下,他把幼时的“草本之梦”植根大同。种植药材、开中医院成了他的两项事业。

“从小种药材,又从医多年,希望我的病人都能用上好药材。”聊起自己的打算,张跃辉信心十足。他说,大同独特的自然条件和生态环境所种植出来的药材是道地药材,品质好、药效佳。张跃辉种植中药材之初恰逢我市积极打造中药材特优产业之始,借着政策的东风,他从老家安国带来良种,种植了几百亩中药材,并建立起中药材种植、采集、研发、生产、销售全过程溯源系统。

好药材源自好产地。张跃辉打算继续扩大中药材种植面积,让高品质药材惠及更多人。

“中医药文化是老祖宗的智慧,需要一代代流传下去。”为了这个目标,张跃辉创办了“小郎中国学馆”,不定期组织公益活动,孩子们可以由此认知药材,了解中药采集的过程,学习推拿,诵读中医典籍……看到前来参加活动收获满满的孩子和家长们,张跃辉满心欢喜。

把这味“远志”的药种在孩子们心中,让他们从小热爱传统文化、敬畏自然,培养健康的生活方式,这就是张跃辉心中的本草馨。

本报记者 杨榕刘

闫爱荣:他乡日久即故乡



曾经因为工作无法回到老家过年时,闫爱荣和家人说:“我们就在第二故乡过春节。”从河北省衡水市来大同已经30年,于47岁的闫爱荣而言,大同已经是他的故乡了。

1996年夏天,刚刚毕业的闫爱荣受一位在大同从事工程建筑行业的亲戚邀请,协助其搞家装工程。闫爱荣吃苦耐劳、技术精湛,很受这位亲戚的认可,原估计当时的家装项目结束后就回老家,谁料亲戚的订单一个接一个,闫爱荣也就一个工程接着一个工程干,就这样阴差阳错地留在了大同。

“大同是国家首批历史文化名城,自己是农村出来的,通过在大同做工程,对这座城市的了解也越来越多,觉得特别适合自己发展。”闫爱荣和记者聊起他初来时对大同的感受。眼见自己在大同的工程做得越来越好,他把弟弟也从老家带到了大同。到了2004年,闫爱荣从无到有,成立了自己的装修公司。

由于他的公司在空间设计中主动探寻顾客需求,施工中使用真材实料,赢得了客户赞誉,积累了良好的业界口碑,公司发展日益壮大,逐渐进入中高端领域的设计施工。目前,公司已发展到拥有近50名固定员工。

对于市场的商机,闫爱荣有敏锐的感知。随着人们对居住环境要求的提高,他代理了可以帮助净化室内空气的新材料,与其室内装修业务相辅相成,也解决了他所代理的新产品的销路问题。

在事业发展蒸蒸日上的同时,闫爱荣也遇到了人生伴侣,在大同安家立业,曾经为之奋斗的他乡成了如今的故乡。

“在我打拼的路上,得到好多人的帮助,现在我有能力了,也应该帮助更多的人,把这份助人之心传递下去。”为此,闫爱荣力所能及地回馈社会:为患心脏病的老年人捐助手术费用,为家庭困难的学生捐赠学习用品、生活费,为乡镇小学捐赠体育用品……去年国庆期间,他组织人员在大同古城为游客免费送水,同时讲解大同的历史文化、特色美食。

“因为这座城市的历史气息我选择留下来,现在想把我作为一个异乡人在这里感受到的美讲给更多的人。”谈起他组织的公益活动,闫爱荣内心很骄傲。当被外地游客夸赞“大同人热情好客”时,他深有感触。30年前来同时独自一人,正是同样的热情,让他如今在这里收获苦难同担的兄弟、真诚相携的生意伙伴。

闫爱荣商业上的成功,得益于他对市场及时、准确的判断。随着人口结构的变化,老年人的健康问题越来越引发关注。他瞅准商机,适时代理了特殊医学用途营养品。2024年岁尾,他刚刚注册成立了新的公司。2025年,他的商业版图会继续拓展。

本报记者 杨榕刘

潘耀鹏:茶香氤氲的梦想



“冲泡每一种茶叶的水温都有讲究。龙井、安吉白茶最好用85℃的水,铁观音、大红袍要用100℃的开水……”推开种香园茶业的大门,一股茶香扑面而来,老板潘耀鹏一边为客人泡茶,一边讲解相关的茶文化知识。

潘耀鹏生于1992年,虽然年纪不大,却已是一名经验丰富的“老生意人”。14岁那年,他从福建泉州的安溪县来到山西,跟随在太原做茶生意的表哥学习茶叶种类、种植季节、如何炮制、泡茶温度等知识,并学习如何推销。

2008年,年仅16岁的潘耀鹏来到大同,开始独自开店,做茶叶批发生意。因为年轻、没经验,加上人生地不熟,起初吃了不少闭门羹,走街串巷进茶叶店推销经常会被赶出去,虽然很受打击,但他从没想过放弃。

“那时候我的店铺没有专门起名字,只在牌子上写着‘安溪铁观音’。有一天,一位顾客走进店里,他是我的老乡,说自己需要安溪铁观音,逛到我的店铺门口看见那几个字便走进来。就这样,我做成了第一单生意。”潘耀鹏说。

诚信经营是潘耀鹏坚守的原则。茶叶易碎,运输途中难免有损耗,他会将碎掉的茶叶从中挑出,绝不会将其混在完好的茶叶中一并卖掉。客户对价格提出疑问时,他也会耐心解答价格不同是因为质量不同,并让客户根据需求自行决定买哪一种,不会一味推销价格高的茶叶。

心怀感恩是潘耀鹏生意成功的另一个因素。他告诉记者,做成第一单生意后,老乡觉得他的茶叶质量好,人也值得信赖,便开始为他引荐其他客户。有了人脉,生意便接踵而来。潘耀鹏说:“这些年我一直都特别感谢这些客户。没有他们,就没有今天的我。我们不仅在生意上有往来,生活中也都成为关系很好的朋友。”

经过10余年的奋斗,潘耀鹏的店铺从最初只有30平方米拓展到如今的260平方米。起初的几年他只卖安溪铁观音,搬到新址后,门面扩大的同时,他根据市场的发展以及顾客需求,开始经销综合种类的茶叶。店里人最多的时候有20多名雇员,随着厂家对产品不断升级,原来运回来需要去茶梗、打包装的茶叶,现在出厂时就已完成了这些步骤,茶叶可以直接售卖,店铺基本只需要潘耀鹏和妻子二人打理。

这些年,见证大同发展的同时,潘耀鹏也从懵懂的少年成长为两个孩子的父亲。“我现在是半个大同人,结婚后妻子也从福建老家过来,她和孩子都上了大同户口。我家里人很多,都在山西做茶生意,我们都喜欢这里。”未来,潘耀鹏希望可以进一步将生意做大做强,让更多大同人品尝到福建的茶叶。也希望通过对茶文化的传播,让更多人爱上茶文化。

本报记者 吴华
见习记者 杨星仪

