



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、中国台湾等地的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10年的工作经历，10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。



新的起点 新的旅程

武汉亚非种业有限公司 祁仁健

时光飞逝，岁月悠长，不经意间我来到亚非种业已经小半年了。人生总是充满了各种各样的尝试和开始，从第一次啾呀学语到第一次进学堂，从第一次告别父母到用第一份工资为父母买第一份礼物。而今，来到亚非种业，是我成长过程中又一个新的起点，更是我人生道路的重要转折点。回首这3个多月以来的工作经历，不禁心生万千感慨，期间有收获也有挫败，有快乐也有痛苦。放眼未来，无论多少艰难险阻，都不能阻挡我坚定前行的脚步！

初入亚非， 深入基地长知识

我这个人性格偏于外向，爱笑爱闹，一向是哪里热闹往哪儿钻，因此面试时，我将销售代表作为简历上的首选职位。而选择

亚非种业，也是因为其与我所学的专业——农学契合。

入职后的第一天，我被安排到公司的试验基地了解产品，一眼望去，灼热的阳光下各种各样的蔬菜琳琅满目。廖老师领着我一边给上百个品种作标记，一边对每个品种进行全方位的拍摄，并详细记载它们的特性。炎炎烈日下，空气里的热浪让人喘不过气来，一向乐于吃苦的我也不耐烦起来，这么热的天怎么还要下地干活啊？说好的做销售怎么搞起科研来了？廖老师揩一把额头上的汗水，一边弯腰继续工作，一边意味深长地对我说：“如果公司没有基地、没有科研作支撑，拿什么东西销售呢？如果一个产品连你自己都不了解，又怎么能卖给种地的农户呢？”简短的话语，让我突然明白了公司的良苦用心，也使我从烦躁中走了

出来。是啊，一个公司如何能创造有效价值，如何在激烈竞争的市场上占领一席之地，其核心竞争力就是强大的科研实力和持之以恒的创新能力啊！想到这里，我不由得为公司竖起了大拇指，并积极调整心态，专心地投入工作中。

一展厨艺， 融入亚非大家庭

初来公司，感觉一切都是那么新奇，新的办公室、新的同事、新的生活状态。为更快进入角色，我每天对照公司的产品手册认真上网查询相关资料，并记录在册，努力终有收获，公司的产品我都了然于胸。亚非有个传统，即员工中午一同在公司就餐，当主任听说我会做饭后便决定让我露一手，可我有点担心起来：万一做砸了怎么办？万一不

合大家口味怎么办?当我忐忑地把饭菜端出来的时候,大家纷纷拿出手机拍照,尝过之后更是赞不绝口,仿佛摆在眼前的是山珍海味。见此情景,一颗悬着的心终于落下,不禁暗喜:原来我做的菜还挺受欢迎嘛!而同事对我厨艺的认可也让我深刻体会到作为一个职场新人,能在同事面前一展身手,并获得肯定,是一件值得自豪的事。同时也证明,在亚非,不论是新人还是老将,每个人都会被重视,都拥有一个平等的舞台,都可尽情绽放,而这是我在其他地方不曾感受到的。

每次与贺总聊天,他总是那么平易近人,像一个和蔼的长辈,没有过多的说教,也不会施以领导的威严,而是以身作则,于点滴中让人学会做人的踏实、做事的稳重。他曾说,作为一名农业从业人员,必须把原则放在首位,不以利小而不为,不以弊小而为之;他还说,一个人才最基本的素养就是品行端正,放弃比没有把握的承诺更长久,这些简短、朴实的话语牢牢地可在我的心里,不断督促着我。

实战演习, 收获销售新经验

为更好地熟悉公司业务,我被派往豫、陕、晋、中原区域进行“实战演习”,带着满腔的激情和斗志,我恨不得马上就创出一番业绩来。第一次出差,行程紧凑,短短 20 天行驶距离已超过了 5 000 km。刚开始那几天与我预期的正好相反,没有应酬,没有接待,每天就是蹲在菜地里跟农户们聊菜价行情、聊种植技巧、聊产品需求,没有卖出一粒种

子,却免费送出去不少样品种子给菜农试种,这种赔本的生意让我不知所措。

然而聊着聊着,发现我所掌握的知识仅仅是九牛一毛,远远无法用于解答农户的问题。与刚踏入职场的我不同,很多农户都是种地专家,他们有着多年的实践经验积累,对种植结构、管理技术、气候变化、市场行情等都分析得相当到位,讲起来头头是道,而我空有一肚子书本知识,却对当地的种植情况知之甚少。现实的落差让我备受打击,然而也激励了我。自此,我沉下心来,将所看、所听、所见都认认真真地记录在随身携带的记事本上,很快记事本用完了,笔芯也换了一支又一支,而我也收获了许多宝贵的种菜经验,明白了一个好品种是否适合在当地推广,菜农才有话语权,只有他们种好了,认可了,产品才有立足之地,才能实现互利双赢。

当我们双脚泥巴地从地里赶往经销商那儿的时候,他们无不急切地问我们最近又出来什么好品种?价格可不可以便宜?我们则委婉地告诉他们,的确是有几个品种,但必须经过谨慎的试种,目前还不能冒险销售。至于价格方面,我们当仁不让,因为亚非的产品质量佳,经得起市

场的考验、经得起菜农的夸赞,当然值这个价。经销商的失望让我感觉到亚非种业与其他公司的区别——我们不贪图眼前利益,我们不整天围绕着经销商搞客情关系,我们专注于每个地区的示范试种,有我们的地方就有亚非的基地,有基地的地方就有我们亚非的身影。

两个多月以来,我们根据不同播期,反复地在各区域开展引种试种试验,建立了数十个试验试种示范基地。虽然舟车劳顿,却乐在其中,而我也渐渐由一个对蔬菜知之甚少的大学生转变成半个行家,至少在面对农户以及经销商时的询问时终于可以游刃有余了。未来,我将依旧保持这样的学习态度和工作激情,谦虚地向农民朋友们学习种植经验、向经销商学市场管理,与我们的竞争对手做朋友,取人之长补己之短,不断进步。

在这小半年时间里,我学到的不仅是亚非种业专做基地、做好基地的执着精神,还有追求卓越、百折不挠的坚定信念。一路走来,我曾领略到长江之秀美,也曾品味黄河之壮阔,曾惊叹太行山脉庄严的气魄,也曾止步于陕北高原的沧桑和寂寥。风景一直在路上,而我正以此为起点,踏上新的旅程。

