

天倫·莊園 唐頓

天伦庄园·唐顿 寻找郑州城市精英

政府旁 古树苑 156-245m<sup>2</sup>英伦叠院

vip line.0371 6372 9999

项目地址:郑州市开元路与天河路交汇处(惠济区政府对面)

当郑州人口突破千万,流动人口密度全国第二;当郑州正在片刻不停歇奔向大城市之列,谈论郑州时,我们谈论什么?

一座城市,必须有一种精神,必须有一群人,来引领发展的方向,指引未来的潮流。郑州需要灵魂支柱,需要动力源泉。

当下的郑州,一群现代企业异军突起,一群年轻人在时代中搏击,产业加速转型升级,社会发展快速挺进,郑州正在驶向发展的快车道!

今天,让我们重新梳理这座城市,重新定义城市精英。

同时,从今天开始,《郑州晚报》官方微信页面下方的微信官网中,也开辟了“寻找城市精英”专题活动,只要点击进入,便可查看所有我们报道过的候选者。想要参与的网友,大家可以通过查找微信公众账号“郑州晚报”或者搜索微信号“zhengzhouwanbao”来参与其中。

## 城市精英候选人王洋: 5年奋斗只为“绿色梦想”



家中有一面郁郁葱葱的绿化墙,楼顶有个小花园,是很多人的梦想,如今致力于无土草坪、空中花园、立体绿化的河南省希芳阁绿化工程有限公司正践行着人们的绿色梦想。

从2009年开始创业,到2014年在“新三板”挂牌,河南希芳阁绿化工程有限公司只用了5年的时间,成为中原建筑绿化行业第一个上市企业。而让董事长王洋更为自豪的是,希芳阁参与起草的《河南省屋顶绿化技术规范》审核通过,郑州成为我国继北京、上海和深圳之后出台的第四个地方屋顶绿化标准。说到未来,这位上市豫企最年轻的董事长信心满满:让我们生活的城市不仅要宜居,而且要生态。

郑州晚报记者 徐智慧  
实习生 王丹桂/文 李建琪/摄影

### 北京奥运会上得到灵感,说干就干

2008年北京奥运会闭幕式上,用草铺设的伦敦绿顶巡游花车映入国人视线。在众人赞叹它的美丽时,王洋看到了商机。细心的王洋经过一番研究之后,发现这种绿色环保、用途广泛的无土草坪相对于有土草坪而言,既不破坏国土资源、节约用水、干净无污染,像地毯一样收放自如,又可填补国内市场的空白,前景广阔。于是他就和朋友一头扎进了无土草坪培育的实验中。

10个月的实验,他们就拿到了无土草坪培育技术流程的国家专利,此后,希芳阁又取得了4项发明专利,2项软件著作权。

王洋说:“全国有400亿平方米的建筑,200亿平方米的屋顶裸露面积,如果说我们利用百分之十的话,仅河南省利用百分之十的建筑面积,我们就可以再创造一个农业大省。这样既节约了资源,又可以治理大气环境。”

### 立体绿化,助力生态城市建设

无论你是奔波在纽约,还是在巴黎休闲,或在东京购物,只需要拿出手机看下,就能知道家里的花草草生活得怎么样;缺水了,该施肥了,只需要摁下手机上的按钮,就可以自动控制了。王洋说,智能家居型的绿化就是他们下一步发展的另一重点,而且目前这项技术

已经可以实现了。

“屋顶和立体绿化是城市生态环境修复的重要手段,我们还在尝试在屋顶上生产,做绿色建筑,建生态城市。今后和未来的计划进行规划就是把绿化和种植从室外引向室内,从平面做到立面,从地面做到房顶,从有土做到无土。”王洋说。

### 借力资本市场,争取创业板或主板上市

2014年的新年伊始,希芳阁正式挂牌,也是中原地区唯一一个挂牌的屋顶绿化企业。

说到能够在“新三板”挂牌的原因,王洋认为和希芳阁拥有行业内比较领先的技术层面的专家支持,和较早地做到了行业标准密不可分。此外,还和希芳阁前期获得天使投资管理比较规范有很大关系。

“这个应该是资本市场对我们的一

个认可,能实现企业与资本的快速对接,提升品牌形象,形成品牌效应。提升自己的业绩和研发,更好地提升自己的产业链,向好的企业学习,来开拓中原这一大市场,让希芳阁能够在创业板或是主板上市。”王洋说。

说到城市精英的定义,王洋说,城市精英和责任密不可分。对创业者来说能够实现自己的价值,应该具备责任,还要对整个城市与社会的责任。



初次与许铭哲见面,他从容不迫,优雅自信;谈起葡萄酒,他滔滔不绝,无处不流露出对葡萄酒的热爱;也许,正是因为这份热爱和坚持,让他成为了河南葡萄酒文化的建设者和品牌领导者。作为法国玛隆酒庄(香港)品牌运营有限公司董事长,许铭哲是第一个在法国波尔多投资并购酒庄的河南人。短短两年时间,玛隆酒庄相继斩获了“魅力酒窖奖”、“河南最受消费者欢迎葡萄酒窖”等多项殊荣。

郑州晚报记者 赵柳影  
实习生 陈静泊/文  
李建琪 供图



## 城市精英候选人许铭哲: 河南葡萄酒文化建设者

### 3年找寻,只为坚持梦想

从1995年起,许铭哲便开始了他的“酒”事业,其间更是凭借自己准确的预判成功转型进入红酒市场。对红酒的浓厚兴趣,让他滋生了做出属于自己的红酒品牌的想法。2008年底,许铭哲遍寻世界各地的葡萄酒产区,法国、意大利、西班牙、

德国,甚至澳大利亚。经过了3年的寻找,许铭哲被拥有200多年悠久历史的法国波尔多著名酒庄玛隆酒庄所吸引,当即便决定和玛隆酒庄合作,把玛隆葡萄酒引入中国。2012年底,法国玛隆酒庄(香港)品牌运营有限公司正式成立。

### 将葡萄酒做成中国百姓的日常饮用酒

在不少中国人的眼中,葡萄酒这种舶来品太过高端神秘。而许铭哲说:“其实葡萄酒是一种纯天然的健康食品,适合各个年龄阶层的人饮用。中国人口基数大,有巨大的潜在市场,我希望可以让葡萄酒在中国回归它的本质,成为中国百姓的日常饮用酒。”许铭哲说,正是在这种想法下,

公司的第一个五年发展规划应运而生:2011年到2015年,许铭哲计划在河南开设100家社区化小型酒窖,采取直营和加盟的模式,让葡萄酒更加贴近消费者。“近期公司正在注册玛隆酒庄酒快递,就是为了让更多百姓购买葡萄酒更加便利,让葡萄酒更加走进群众的日常生活。”许铭哲说。

### 2020年前,公司规划上市

玛隆酒庄200多年悠久的历史,加之许铭哲的用心经营,公司及旗下产品屡获殊荣。2013年,玛隆酒庄在国家权威杂志《中国葡萄酒》年度百大葡萄酒评选活动中荣获“魅力酒窖奖”;并在河南酒业总评榜颁奖典礼中荣获“河南最受消费者欢迎葡萄酒窖”。

此外,玛隆葡萄酒还获得了欧盟授予的“法国绿色食品认证”,加入了法国

手工协会。

但是,许铭哲并没有满足于已获得的荣誉,对于未来,他还有更大的构想。“接下来在公司的第二个五年规划中,计划要将公司上市。”许铭哲说,他认为,不管是哪个行业,要想成为精英,应该具备两点要素,一是坚持,二是胆魄。自己之所以在葡萄酒行业取得一定的成绩,正是因为自己多年来坚持梦想,突破自我。