

曾广社告诉记者,这种油槽木榨油机是通过旁边吊锤来撞击油槽内的楔片,挤压油饼,从植物种子中提取油料。



油饼是用草绳捆起来的。

Hello 品
PIN ZIBO
淄博
齐民要术 上乘农产品
淄博市知名农产品品牌
淄博市农业农村局主办

文/图 记者 李波 通讯员 刘元忠

“这两天特别忙,不光因为现在是国庆节的原因,更重要的是,花生也到了成熟季节,我要到产地去盯着收购。”曾广社每到这个时候,就会来到花生收购第一线,盯紧原料的质量。

作为山东百食佳食品科技有限公司总经理,曾广社认为,第一店花生油之所以能成为山东省第四批知名农产品企业产品品牌,其中不光要靠产品品质,还要有一副能够担当的肩膀,“不但要担起企业责任,更要担起食品安全的社会责任。”

让很多人意外的是,这位企业老总年轻时曾干过装卸工,这段非常励志的传奇经历,也让第一店品牌平添了一丝平民色彩。

每桶油都装着千家万户的信任

第一店:肩膀扛起来的事业

企业里的博物馆

2019年9月7日,在山东百食佳食品科技有限公司大门旁边,记者看到一间名为“第一店老油坊”的博物馆。“1949年8月,我们企业刚刚成立的时候,整合了张店周边220多家大小油坊,日榨大豆3750公斤。这在当时看来已经是个非常惊人的数字了吧?现在,我们日榨花生米最高可以达到50吨,加工能力提高了13倍,但人员却减少了上千人。你知道这是怎么回事吗?”

曾广社是个非常会讲故事的人,他把这个问题的答案直接做成了一个博物馆。

在博物馆里有一截巨木横亘在大厅中央,只见巨木被四块大青石用两根大的枕木架起,悬空在距离地面约半米的地方。“这根木头是整棵大树加工而成,这叫做油槽木,长5米,直径1米,整棵树长到这个尺寸,至少得500年,你看到的这根油槽木,生长了500年,使用了500年,见证了我们的千年历史。”

曾广社轻轻抚摸着油槽木,“这种油槽木的榨油机是通过旁边吊锤来撞击油槽内的楔片,挤压油饼,从植物种子中提取油料。你可以把这根油槽木看成是第一代榨油机,这种榨油的技术从宋元时期就有了,差不多有700多年历史了,直到1959年,这种榨油的方式还给我们提供了40%的食用油。”

“据说当年姜子牙初来营丘,路过张店,发现了路边的张氏老油坊,还从这里买了一坛子油呢。从那以后,张氏老油坊就成了齐国国君的贡品,张氏老油坊也被称为张家店,据说这也是张店地名的来源。”传说不可靠,可靠的是,直至1912年(民国元年)张店境内大大小小的油坊已达220多家,这种最初的压榨工艺也被传承下来。

“现在正在使用的是第三代设备,这种叫做螺旋小榨工艺,说白了,这就是纯物理



曾广社告诉记者,这根5米长的油槽木,有500多年历史了。

压榨,跟第一代的工艺是一样的。”曾广社告诉记者,第一店花生油之所以能取得良好的口碑,其实还是靠自身过硬的技术和质量。

“第一店”里的“红色基因”

“我是在2008年接过‘第一店’这块牌子的,当时我研究这段历史,就发现这家单位竟然跟新中国是一起成长起来的。我们企业是大名鼎鼎的渤海军区组建的,想不到我们企业还有红色基因。我认为,这也是我们‘第一店’品牌能够获得大众认可的一个重要加分项。”曾广社告诉记者,1949年8月,渤海军区后勤部整合张店及周边220多家大小油坊,在桓台县索镇建立同兴油坊,“当时一共有7台依靠人力的榨油机,到了1950年5月,同兴油坊与张店5个消费合作社联合,组建张店群益油坊,拥有人力螺旋榨油机10部。”

记者了解到,张店、桓台一带曾一度归渤海军区第三军分区管辖,1953年12月,渤海军区奉命撤销其建制,辖区内各县市才分别划入惠民、德州、淄博、昌潍(今潍坊)、济南、泰安等地和河北省沧州地区。

“了解到这样的一段历史,我们更应该把这个品牌做好,做强,做大。”据曾广社介绍,1953年6月,张店群益榨油厂(也称群益油坊)和淄博专区供销社榨油厂合并,改名为山东张店榨油厂(张店油脂批发部)。1989年3月,淄博油脂厂(张店榨油厂)挖掘传统榨油工艺,注册“第一店牌”食用植物油商标。几经变迁,2008年,“第一店牌”注册商标转让给山东百食佳食品科技有限公司,一直使用至今。

2012年,经过多年挖掘,传承古代压榨工艺,不添任何化学试剂,压榨出百姓放心食用的、健康的第一店花生油,被评为山东省著名商标。2019年4

月,山东百食佳食品科技有限公司第一店牌花生油被评为山东省第四批知名农产品企业产品品牌。

“曾总是苦出身,他的产品咱老百姓信得过。”采访中,记者遇到该企业的一位老顾客,他告诉记者曾广社曾经干过装卸工。

曾广社的这段经历,引起了记者的好奇。

肩膀扛起来的事业

“做食品必须要从源头把关,我们在花生种植环境良好的临沂市沂水县圈里镇建了2万余亩的花生种植基地。”曾广社告诉记者,目前又到了花生的收获季节,这两天他就要到生产基地,亲自去把控进货渠道,“食品安全,责任重大,必须要有用肩膀来扛的决心,一定不能掉以轻心。”

已过不惑之年的曾广社老家在菏泽市鄄城县,17岁那年

来到张店,经一位善良的老人介绍,到张店钢铁厂干装卸工。装卸工的劳累,没有压垮曾广社,反而很符合他豁达乐观的天性,“当初那段生活实在是不容易,坚持就是胜利。”

1994年,恰逢粮食体制改革,市场逐步放开搞活。曾广社与妻子马春兰在朋友的帮助下,开起了粮油经销店。这个时候,曾广社果断把花生油作为自己经营的主要方向,经过三年的成功运作,他用厚实的肩膀扛起了一个稳定、庞大的食用油销售网络。

1997年,为扩充销售市场,曾广社夫妻俩在乔庄租赁仓库,集中资金,增大购货容量,保质保量,超越性地实施批发经营,丰富了市场,吸引了许多客户并取得了可观的经济效益。

“1998年春节前,我们从天津购进大批色拉油、花生油供应市场。为确保油料质量,我天天跟着车,验货装卸,都是我亲自过手。那个时候,真是干事业,没睡过一个好觉,没吃过一顿安稳饭。有一天下着大雪,我跟车从天津回来,那天正好是半夜,发烧到了39.8℃,我烧得迷迷糊糊咬牙卸车,疼得妻子当场落泪。”曾广社那一个多月下来,人瘦了一大圈。

“每一个成功男人的背后,都有一个默默付出的女人。我不敢说自己是成功者,但妻子付出太多了,包括我们的孩子,为这个事业也付出了很多。”曾广社告诉记者,那年他们女儿刚满2岁,因为没人照顾,马春兰就用布兜把女儿拴在背上,带着她卸车、看地磅、发货。

看着妻子和女儿手上的冻疮,从来没掉过泪的硬汉曾广社忍不住了,“我干过装卸工、当过保卫、烧过锅炉、摆过地摊,就是为了让家人能安稳生活。我知道,这一桶花生油里面,不但装着千家万户的食品安全,也是我们企业,和我们全家的饭碗。无论再沉重,这个担子我得扛起来。”