

黄河文化和蒙元文化的博大精深改变他的思维

岛城青年才俊纪仁忠的他乡作为



□半岛全媒体特派记者 徐新东 刘鑫 王永端 刘金震

纪仁忠，一个土生土长在青岛的85后。大学毕业后，他成为祖国幅员辽阔疆土上的一名矿藏勘探人员。

从青海大草原到内蒙古黄河边，这个有学识和胆识的小伙在常年野外的风餐露宿中，爱上了黄河文化和蒙元文化。之后，他从原单位辞职，决定留在呼和浩特市创办自己的艺术中心和科技公司。弘扬蒙汉文化的同时，他让内蒙古实现了会议的“零距离”。

青岛小伙爱上黄河文化

1985年出生的纪仁忠老家在青岛市城阳区，和绝大多数年轻人一样，大学毕业后纪仁忠去了单位上班，去了一个可以行走天涯，在祖国辽阔的疆土上四处风餐露宿的单位——青岛地质工程勘察院。

进勘察院后，他和同事一道，从青



纪仁忠是智库成员中年龄最小、唯一的外省人（本人供图）

出发前往青海省海北藏族自治州门源县等地，成了一名地质勘察员。

2010年的纪仁忠从青海省海北藏族自治州的大草原转战到了内蒙古大草原。

“从青海去内蒙古，是在2010年。”纪仁忠说。

内蒙古的野外探矿工作，纪仁忠整整干了5年。此时的他，已是而立之年。

“当时我从巴彦淖尔来到了呼和浩特市。”纪仁忠说，此时的他，不但熟知了黄河文化、黄河风情，还被内蒙古风土人情深深吸引。

就此，从青岛走出的他果断向原单位辞职，决定在呼和浩特市扎根，从事文化产业并涉足商业。

“让内蒙古零距离”

这些年，不管是在青岛还是在青海、内蒙古，他对蒙古族、藏族文化的喜好和研究热衷起来。此时的他，开始搜集名人字画以及我国历代名人印章。5年多来，他搜集了诸多明清时代到现代的名人印章，同时他还搜集了国内一些名家和近代政治人物的字画。就这样，他的艺术中心在呼和浩特市成立了起来。

艺术创造商业价值的同时，也需要财富的支撑。此时的纪仁忠在思考，若在未来将艺术中心做大，必须有其它实体产业进行支撑。

做何种产业？纪仁忠曾经深思熟虑。

“在青岛读山东科技大学时，我对电子和计算机程序有着浓厚的兴趣。”纪仁忠说，内蒙古有着118万余平方公里的面积，是山东面积的7倍之大，而内蒙古的人口仅有2539.6万，仅是山东人口的1/4，可谓地广人稀。在内蒙古的生活工作经历让他发现一些偏远盟市到呼和浩特开会，需要两三天之前就要动身，而一些偏远牧区的基层政府或部门到乡镇或旗开会，最大的问题同样是交通不畅或距离遥远。

“如何让距离近起来？”纪仁忠说，他考虑到了“让世界零距离”的小鱼易连。小鱼易连是采用云计算及人工智能技术实现视频会议及视频业务应用的全场景视频终端。当他引进这个视频终端在呼和浩特一些机关和数百公里之外的偏远地区安装并连接，两地视频呈现在眼前时，所有人才真正感受到科技带来的便捷，科技“让内蒙古零距离”。

年龄最小的智库专家

有社会担当、能为社会分忧的他，还被内蒙古官方举荐为内蒙古政协应用型智库专家。纪仁忠是这一专家库成员中年龄最小、唯一的外省人。

落地扎根内蒙古的纪仁忠，在进军艺术领域、高科技领域和为社会分忧提供智力支撑的同时，还担任了内蒙古信用商会常务副会长、内蒙古山东商会副会长。

“身在异乡，能为山东在内蒙古的企业做点事，出点力，无上荣光。”纪仁忠说。

山东小伙遇上成都“合伙人”

从高校老师转行日料店老板，扎根成都的山东人演绎创业人生

□文/半岛全媒体特派记者 徐新东 刘鑫 王永端 刘金震 图/半岛全媒体特派记者 刘延珉 陆金星

大学毕业留在成都，地地道道的山东人李康，正在演绎异乡创业人生。生活在成都17个年头，李康机缘巧合找到“成都合伙人”，走上了日料餐饮的创业之路，也实现从大学教师到创业者的转变，小有成就。在成都找到爱情，在成都安家兴业，这里已然成为第二故乡，但李康骨子里始终是山东人的底色。

从高校走出到合伙餐饮创业

1984年出生的李康，是扎根成都的潍坊人。半岛全媒体记者在成都见到他时，李康正安静地坐在店外，看着一拨拨食客进出。他的创业故事，正是从这座美食之城开始，更是围绕着“吃”开始的。

李康2003年参加高考，以一名艺术考生的身份，入读了四川音乐学院，也正式与成都结缘。四年大学生活，让李康爱上成都，2007年毕业之后，入职当地高校成为辅导员、老师。他告诉半岛全媒体记者，从小在山东长大的自己，对之外的城市充满向往。当来到成都这座城市包容性的城市，自己的成都朋友圈逐步稳定，留在这里就顺理成章了。

2014年前后，李康从高校教师转行，踏上了餐饮行业创业之路。李康坦



来自山东诸城的李康在成都餐饮业创业小有成色

言，之所以选择投身餐饮行业，跟自己“吃货”属性分不开。他有两个创业合伙人，一个来自内蒙古，另一个来自西藏，三人机缘巧合结识为朋友，共同口味就是喜欢吃日料。

李康告诉记者，也是缘于青春时候的躁动，爱吃的三个外地人、外行人，合计后决定在成都开一家日料店，结成了餐饮上的“成都合伙人”。

起步入不敷出到营业额七百万

三人凑钱租下城区一处店面，起初计划以日料外卖为主打，装修风格上满

满文艺范。“虽然我们三个人不会做，可尝出口味好坏并非问题，就开始招聘厨师进行试菜。”李康告诉记者，最初应聘的日料厨师，做出来的口味不太符合想法，这就得不断进行碰撞沟通。那段时间，三人时常在店里聚齐，不停试菜或请人试吃。

与大多数人基本一样，三人创业之路并非一帆风顺，尤其是三个门外汉、异乡人，起步遇到很多棘手问题，厨师出菜质量不稳定，服务员流动性太高，甚至遭到邻居投诉。李康还记得，当时恰好外卖业务越来越兴盛，他们正是瞄准这个风口，可新店首月营业额仅600多元，以巨

大压力给了三人一头冷水。盘算了一番后，他们开始在外卖基础上加入堂食，不断扩大知名度后才有了起色。

如今，李康和合伙人有了6家店。其中4家已经运营上正轨，单店月营业额在20万左右，四个店面年营业额700多万元，还有两家店签订了合同待开业。李康说，自己餐饮创业在成都扎下根，未来计划将自己的日料推广到更多地方，目前已经跟重庆市场取得联系，计划年后就向着重庆进发。

扎根第二故乡始终饱有山东情

“有馒头和米饭就选馒头，啤酒还是喜欢青啤。”李康坦言，骨子里还是个山东人，有一股不服输的劲儿，最喜欢的还是听到乡音。在他从事餐饮创业的道路上，也得到了行业内山东老大哥的指导，学到了很多餐饮经营方面的经验。成都已经成为他的第二故乡，忙碌事业回山东的次数也少了，可那份浓厚的乡情始终不改变。

他在成都收获了自己的爱情，与一位湖北姑娘步入婚姻殿堂。他告诉记者，自己年纪比爱人大一些，同为打拼的外地人，当时岳父岳母并不同意，可凭着山东人能吃苦、踏实的性格，慢慢感化了俩人，最终抱得佳人归。如今，两人育有两个女儿，一个四岁半，一个一岁半，共同经营起这个小家，也经营着自己的成都创业梦。