东方园林何巧女：要给自己设立一个目标

东园林董事长何巧女在“深交所走进山东大学创业创新创造，青春中国梦”活动上与山东大学学子交流时表示，创业最重要的是敢于开始。  
  
　　“创业过程中会遇到很多困难，每一次的困难都会让你想放弃，一定要给自己设立一个目标，这个目标就是激励你克 服困难的关键。”何巧女说。“有了目标就会绞尽脑汁的去实现。”  
  
　　她表示，理想是自己创造的，找到理想后不断自我强化，总有一天自己会变得强大。“东方园林现在新的理想是做城市景观系统，全国只有东方园林在做。还有一个理想是做城市水系”，何巧女介绍称。  
  
　　“有梦想的人是可以感染别人的”，何巧女认为。“企业是强大的细胞。中国企业强大起来，也就实现了中国梦。”

何巧女———干园艺的父亲给女儿取这么个名字时，就希望她女承父业。1988年，何巧女从北京林业大学毕业，想出国留学，只上了4个月的班就辞职上北京学外语。外语是学得不错，但当时因种种缘故，她未能如愿。

    何巧女就给做盆景的父亲作帮手。1990年，中国盆景艺术家学会在京举办的盆景展销会上，何巧女凭着不错的外语水平，专门向外国人推销，几百元一盆的销得不错。成功使何巧女自信在园艺的这个天地里也能成就一番事业。她从老家拉来一火车皮盆景，把推销对象瞄向四星、五星级的大饭店。几家星级饭店看中了这位既有专业水平又能讲英语的小小“女园艺”，把有关园艺方面的业务都交给何巧女做了，她先后承接了京广中心、国贸中心、新世纪饭店等单位的项目。到1993年下半年，何巧女已积累了近百万元的资金，还创办了自己的企业“东方园林艺术服务部”。

    成功的喜悦曾也令年轻姑娘过于兴奋，何巧女轻信了到河南开铁矿好赚钱的“马路消息”，把自己的全部资金和家人的几十万元积蓄悉数投入。当发现这是一个陷阱时，近100万元的巨额投资已有去无回。她的身体一下就垮了，1994年春节得了急性胰腺炎送进了医院……

    然而，她没有趴下，从深刻的教训中悟出了科学决策对企业的重要性。

    后来，何巧女预测到伴随着房地产市场的发展，以及“买房子就是买环境”的观念在社会上的形成，园林产业将会得到迅速的提升。于是，她大胆扩展“东方园林”的规模，目前，这家公司已拥有北京、华东、华南等5个工程分公司，以及园林植物研究院、园林产品公司等多家分设机构。他们在北京完成了许多著名工程项目，其中，在外销别墅区的景观设计方面已占了70％的市场份额。

    在何巧女创业道路上，还有一跤是让她无法忘怀的。

    事情发生在1993年底，当时市场的鲜切花利润十分看好，何巧女办起了鲜花批发部，聘请了经理，没想到这个经理进了一批假花苗，同时还把花店的资金席卷一空。开矿亏损，花圃被骗，一起创业的数十名合伙人走了。瞬间，何巧女成了“光杆司令”。但今日何巧女谈起当年这一痛心疾首的教训，戏称是一笔难得的财富，她认为就是这笔“财富”使自己磨砺成聚才高手。

    如今，何巧女的东方园林艺术公司和东丽集团公司，员工总数已达300多人，其中，具有良好专业水平的设计师就有36人。在这些人中，有美国注册建筑景观设计师等国内外著名的设计精英。北京东方广场是国内外闻名的大项目，东方园林艺术公司在全球性的招标中，经过与国内外8个竞争对手的角逐，以自己雄厚的实力一举中标。