

薛孝伟

闯西北深耕食品行业 把小饼干做成大事业

■记者 杨微微/文 蔡伟/图

在陕西富平县的现代化食品车间里，一条近180米的全自动烘焙生产线匀速运转，奶香与麦香弥漫。这个现代化的车间，主人来自瑞安飞云江畔，一位年轻的“85后”企业家薛孝伟。19岁闯西安，他从租场地、租设备“小作坊”起步到拿地自建厂区，打造了一家集研发、生产、销售于一体的科技型食品企业。他用21年时间，从“小作坊主”成长为实业家，把一块块小小的饼干，做出了年营业额近7000万元的规模，走出了一条属于瑞安青年的务实创业路。

出走瑞安：19岁闯西安开启创业路

1985年出生的薛孝伟，是家里的独生子，从小学到高中一直生活在瑞安。父亲在瑞安知名的食品企业味丹饼干厂（瑞安市味丹食品有限公司）担任技术人员，对薛孝伟来说，饼干的香气伴随着他整个学生时代，没想到他的创业起家也是从一块小小的饼干开始。

2004年高中毕业，19岁的薛孝伟来到西安，原本计划在西安求学再参加工作。但他认为自己并非传统意义上的“好学生”，上学并非唯一出路，就想早点踏入社会，靠自己的双手赚钱。

初到西安，薛孝伟开始寻找各种机会谋生，偶然间得到一则关键信息：西安二环内有食品生产厂房和设备整体出租。薛孝伟脑海里第一时间想到利用厂房和设备生产饼干，于是赶紧回家请父亲前来考察。凭借多年技术经验，他的父亲一眼认定设备可行、赛道可行。父子俩一拍即合，凑齐30万元，作为薛孝伟在西安创业的全部启动资金。那时候食品行业门槛不高，办齐营业执照等证件即可开工，厂房、设备均可租赁，对初出茅庐的薛孝伟来说营商环境十分友好。

“如果我自己从零开始买设备再租厂房，可能需要花很多钱，有了设备上父亲的技术支持，饼干很快就做出来了。”薛孝伟说，有厂房、设备和技术支撑，流水线交给工人，他自己则带着产品各处跑销售，那时候他几乎跑遍了西北各个大小城市的批发市场，挨家挨户送产品，与各食品批发店谈合作，也为后期发展建立起稳定的客户群。

“最开始生产的产品很简单，就是最基础的饼干，多种口味，主打西北低端批发市场，供货对象是农村小卖部、乡镇超市、区域批发市场。”刚开始几年，薛孝伟是业务员、送货员、搬运工、技术员……哪里缺人手，就去哪里补位干活，经常是早上五六点起来，夜里十一二点收工，起早贪黑卖力干活，从未吃过什么苦的他也更懂事，理解了长辈们赚钱的辛苦。靠着这份勤劳、艰苦奋斗，第一年，薛孝伟的小厂就赚回了厂

房、设备等租赁成本。

虽然生产线上有父亲把关，但薛孝伟也没做“甩手”掌柜，除了跑市场外，平时都在工厂里学习，把生产、工艺、设备、品控全部摸透。“那时候没想到把企业做大做强，先把活干好，把产品做稳，把客户留住。”薛孝伟说，彼时不少食品企业，为了抢占低价市场，不断压缩原料成本、简化工艺。但是他反其道而行，坚持用好原料、稳工艺，把自己的品牌做起来。

2004到2007年，小小饼干厂年利润有五六十万元，对刚刚迈入社会创业的薛孝伟来说，已是不错的成绩。赚到第一桶金后，他买房、买车，生活条件快速改善，也一度有了年轻人常见的浮躁。但薛孝伟的清醒，比同龄人来得更早。短暂迷失后，他很快就把所有精力放到事业上。他说：“钱可以慢慢赚，路不能走偏，赚钱也不能只用来改善生活。”这次醒悟，他真正下定决心：深耕食品行业，把小饼干做成大事业。

三次扩张：在搬迁中找到发展方向

创业之路并非一帆风顺，薛孝伟的创业路几乎都在“搬迁”中度过。每一次搬迁，都是压力，也是倒逼成长的契机。

随着城市发展，2010年，薛孝伟位于西安二环内租赁的厂房面临拆迁。他被迫将厂房搬到长安区，厂房面积扩大到四五千平方米，工人增加到20人，购置的新设备也正式投用，产能小幅提升。规模变大，他的心思也变了。2012年，他决心不再“小打小闹”，要把工厂规范化、规模化。这个决定，却遭到家人一致反对。在父辈看来，小厂稳当、风险小，一旦扩大投入，市场波动、管理跟不上等情况，都可能把多年积累赔进去。

“他们想让我稳一点，我想往前冲一冲。”薛孝伟理解家人的顾虑，也看清了行业趋势，饼干低端批发利润薄，无技术壁垒，容易被替代、淘汰。他顶着压力，一边维持生产，一边寻找转型机会。其间，他也曾尝试投资一两百万元做儿童食品，想开辟新赛道，但因市场定位、渠道不匹配，最终未能成功。这次试错让他明白，深耕一个领域的重要性，他必须回到最擅长的烘烤类食品行业，深耕升级。

他在西安长安区经营6年后，工厂再次遇到城市扩建而拆迁。2016年，薛孝伟把厂房从长安区搬迁到富平县，此次搬迁迎来了他的事业扩张转折点。

富平县是全国知名的羊乳产业基地，乳品资源丰富，将羊乳与烘焙结合



饼干生产流水线

在一起做深加工产品，具有得天独厚的优势，也具备与当地羊乳产品差异化开发潜力。2016年，薛孝伟的企业正式落户富平，租赁1万平方米厂房，员工也增至五六十人。他说：“小厂就像小船，遇到风雨调头快，没生意可以停工休息；大厂一旦没订单，面临的难题就大了。”那段时间，他的压力陡增，担心订单、担心管理、担心员工生计。

当时，恰逢食品行业洗牌期，市场竞争激烈、利润被挤压。薛孝伟抓住富平羊乳特色，开发羊乳系列产品，凭借差异化打开市场。2018年，企业销售额突破3000万元，正式从小厂房迈入初具规模的企业。这次搬迁，让薛孝伟认识到必须告别饼干低端裸货的批发模式，走向中高端、品牌化与专业化。

薛孝伟创业路上第三次蝶变是：从

租厂到建厂。“随着合作客户越来越高端，不少上市公司、大品牌找上门来寻求代工，原有租赁厂房的硬件条件，逐渐跟不上要求。”他说，大客户看工厂、看标准、看管理，达不到要求，订单就会丢掉。薛孝伟做出大胆决定，拿地、建厂，按照奶粉级最高标准，打造西北一流烘焙工厂。

2020年，他与富平县政府达成合作，拿下40亩土地，启动自建厂房项目。从规划到建设，他全程盯守，一期投入近5000万元，建成2.4万平方米的现代化食品智能制造基地。近180米全自动烘焙生产线匀速运转，车间环境、洁净度、品控体系等，全部对标乳制品行业。2023至2025年，企业年营业额高达7000万元，员工120人，其中富平本地员工占比超七成，直接带动当地群众就近就业。



【人物名片】

薛孝伟，1985年出生，瑞安闯荡人，现任陕西省富平温品食品科技有限公司总经理，西安市瑞安商会新生代联合会监事长。



扫一扫，查看详情

赛道升级：紧抓风口优化自主品牌

在富平站稳脚跟后，薛孝伟抓住企业发展的第二个关键风口——羊乳深加工。

富平羊乳产业规模大，但多数企业做原奶、奶粉等，缺乏烘焙类延伸产品。薛孝伟敏锐判断，把羊乳与传统饼干、糕点结合，一定是“蓝海”生意。他成为该地区较早一批切入羊乳烘焙深加工的创业者，先后开发羊奶饼干、羊奶糕点、羊奶奶片、羊奶固体饮料等100多个品类，随后又进入驼奶赛道，形成“羊乳+驼奶+大健康”的产品矩阵。

与烘焙类低端市场不同，中高端市场对产品的品质、配方、洁净度等要求极高。薛孝伟亲自抓产品研发，从配方调试到口感优化，全程参与。随着企业规模扩大，他引进专业管理人才，同时开展与陕西师范大学专家教授团队合作，研发药食同源、功能性烘焙食品，开发无糖、代餐等适合老人、年轻人、健身人群的差异化产品。

如今，在企业发展规划上，薛孝伟坚持“两条腿走路”，一是做自主品牌，其企业名为富平温品食品科技有限公司，目前旗下拥有“品良轩”“羊贝乐”“温品”等自有品牌，产品涵盖饼干、沙琪玛、奶片等100余款（其中包含羊奶系列特色产品），销售网络覆盖全国20个省（市），长期服务于优生活、倍莱鲜等知名客户及广大经销商。二是提供OEM/ODM全流程一站式代工服务，从配方研发、包装设计、生产品控到物流配送，合作方式灵活多样，满足品牌方、渠道商、贴牌客户的不同需求。大客户的严苛标准，倒逼企业不断提升管理水平、品控能力、生产规范，实现“以代工促提升”。

未来，公司还将打造旅游式加工企业，持续研发绿色健康产品，带动地方就业与经济发展，力争成为中国大健康食品领域标杆品牌。

瑞安底色：扎根异乡情系家乡不忘本

在西北创业22年，薛孝伟身上始终带着鲜明的瑞安印记。

“瑞安人不怕吃苦，不怕从零开始，就怕不敢尝试、不敢改变。”薛孝伟的每一步关键跨越，都离不开“敢闯”二字。即便企业做到千万规模，薛孝伟依然每天守在工厂，盯生产、抓研发、管细节。他告诉公司业务经理，不用夸大宣传，把产品做实、把价格做公道，客户自然认可。

随着企业壮大，薛孝伟也带着家乡的亲友一起在西北打拼。他积极融入第二故乡，吸纳本地劳动力，支持地方特色产品开发，配合当地政府推广富平柿饼、羊乳等区域公共品牌，用实际行动履行社会责任。

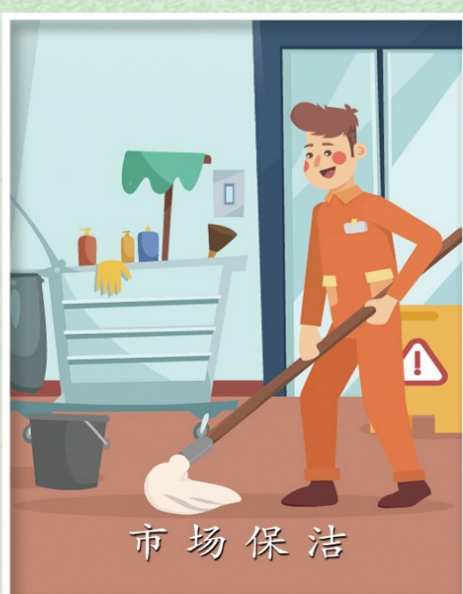
如今，薛孝伟的妻子、孩子都在西安定居，他每年只有两三次机会回到瑞安。他说：“每次回去，都能感受到家乡的巨大变化。走得再远，我还是瑞安人。”他始终记得，自己身上的闯劲、韧劲、务实劲，都来自家乡的商文化传统。

对于未来，薛孝伟有清晰的目标：深耕大健康食品领域，提升品质与产能，向更高愿景迈进。他说，将来有机会要把自己在西北积累的食品深加工技术、产业经验、供应链资源带回瑞安，反哺家乡实业，推动浙陕两地食品产业交流合作，为家乡发展尽一份瑞安人的力量。

公益广告

文明健康 有你有我

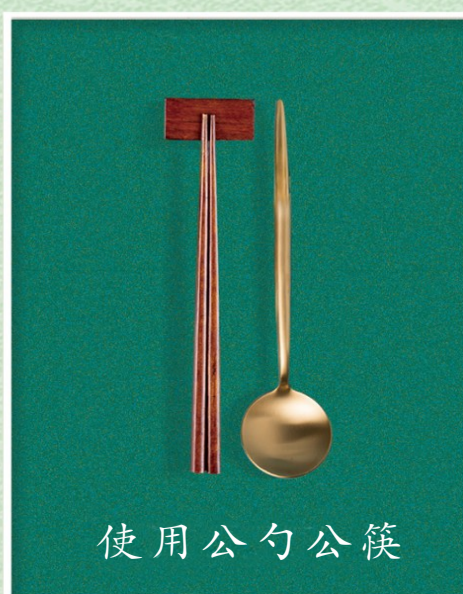
· 讲文明 树新风 ·



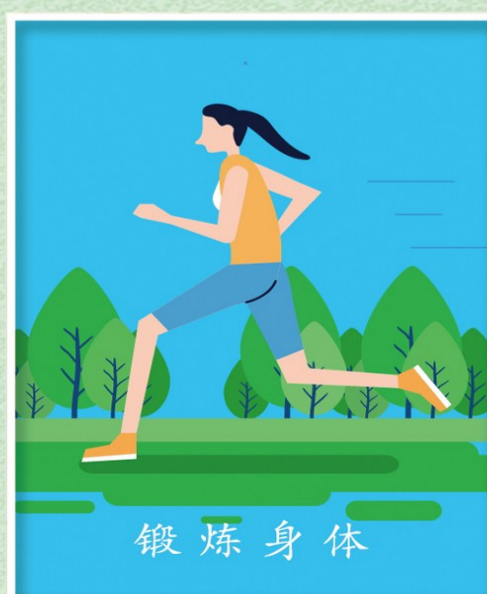
市场保洁



不留卫生死角



使用公勺公筷



锻炼身体

瑞安市委宣传部 瑞安融媒体中心 瑞安精神文明建设指导中心 宣