

## 腾飞： 打上品牌烙印

“明年，将是泰山品牌的整体提升年，无论是泰山五岳独尊的打造，还是泰山特曲的再造，都将具有里程碑意义。”23日，马西元在他三楼办公室对记者说。2011年“泰山品牌”将与中国航天事业一起联手，拉升品牌形象和品牌高度，促进消费者对品牌的认知和认同，以快速实现品牌内涵的落地。

马西元说，将“泰山”白酒作为“中国航天事业合作伙伴”、“中国航天专用庆功酒”，这无疑是一个历史性的突破，打上品牌烙印，便于品牌传播，能增加泰山品牌冲击力，使消费者快速认识泰山品牌。“但在机遇到来的同时，这又是一次挑战。”采访中，马西元是有着自己的一番想法的。

时间在马西元的叙述中回到了1996年的8月，那年的夏天格外闷热。泰山生力源集团的会议室里气氛也很紧张。大家正在针对中央电视台的“标王”邀请书进行激烈地争论着，其中主张夺标的激进派认为，“山东白酒企业连续3年夺得央视标王，标王不仅为中标企业带来了滚滚财源，而且推动了鲁酒板块的迅速崛起，让鲁酒红遍全国。如果泰山生力源夺得标王后，一定能实现同样的辉煌！”当时马西元刚刚进入白酒行业，在经过冷静分析之后，他认为不切实际地争夺标王只会是昙花一现。最后，大家认同了他的观点：放弃争夺央视标王！谁也没想到，正是这个决策让泰山生力源躲过了因“勾兑事件”而导致鲁酒兵败如山倒的厄运。

“此一番联手中国航天事业，与十几年前的夺标想法完全不同。我们更加看重的是，航天事业的公益性和高端性，这样才能打造我们的品牌。”马西元说。

## 起步： 从灯泡厂到酒厂

马西元，山东最大白酒企业的党委书记、董事长，然而平时他却很少喝酒。只是在闲暇之时，他常常拿出酒柜中的陈年老酒细细把玩，有时他也会对一款新颖别致的包装研究上个把小时。

然而，在15年前，马西元却是一个对白酒行业不太了解的门外汉。在来泰山生力源集团工作之前，他在国有新泰谷里灯泡厂工作。1970年，马西元成了新泰市谷里灯泡厂的一名车间工人，那年他只有15岁。从车间工到车间主任，到办公室主任，到厂长，再到党委书记，一干就是25年。

1995年，在白酒行业的多事



泰山生力源集团董事长马西元。(资料片)

他，曾经是一位灯泡厂的普通工人，现如今他所带领的企业成为鲁酒中唯一一个“中国白酒十大竞争力品牌”。他用15年的时间将“泰山品牌”白酒做得实实在在；他的出现，使人们重新看到了鲁酒沉沦10年后的希望。

“一个企业的领导人，不可能天生就是管理者。我从15岁参加工作到现在，从最底层的工人做起，在学中干，在干中学，才能有今天。”23日，记者在采访泰山生力源集团董事长马西元时，他毫无保留地道出了企业之所以能持续稳定健康发展的核心竞争力。

## 从灯泡厂工人到与中国航天合作

# 马西元和泰山酒一样实在

本报记者 侯海燕 通讯员 吴修刚

之秋，马西元来到泰山生力源，并提出开发低度白酒的建议。从那时起，每天早上7点钟，他会准时坐着车由北向南穿过泰安市区，然后沿着泰汶路迤邐而行。车，快而平稳，马西元说他很喜欢这种感觉。这很符合自己的性格：追求泰山般的平稳与厚重，但是从不埋没敏锐的攻击力。

## 战略： 主打五岳独尊

“前不久，由我们生力源控股，广东、浙江、江苏三大市场经

销商参股共同组建的山东泰山五岳独尊酒业有限公司刚刚成立了。”马西元说，未来3年左右，他与自己的团队将把五岳独尊这一品牌，打造成山东白酒第一高端品牌。并以南方三大市场为核心，逐步向全国拓展。

“随着消费者的消费意识不断升级，泰山白酒中的中低端产品已经不能满足这一需要，我们将把主打品牌五岳独尊作为战略核心产品继续打造。”马西元表示。

与广东、浙江、江苏三大市场经销商共同经营“五岳独尊”这一高端品牌，这无疑是一次历史性的尝试，这在白酒行业中也十

分罕见的合作模式。是什么让马西元坚定了这一做法？马西元回答说：“在刚刚开辟省外市场时，我们最初找的经销商不是最大的经销商，而是最有缘分的经销商，是思想理念有共鸣的人。其中，浙江新友贸易的隋俊华和我们沟通得很好，为了做泰山特曲，隋总把房产都抵押上了，用贷款进的货，他的决心让我又感动又兴奋，这样的铁杆经销商就是泰山特曲战略合作伙伴。现在大家共同把市场做大了，改制时我们又通过大经销商参股的形式，把厂商命运联系在一起，我们其实就是一家人，只是分工不同。”

“一家人，还说两家话吗？”在马西元眼里，只有“共同发展，共享成果”，没有“过河拆桥，厂大欺商”，说完之后，爽朗一笑，记者体会到一个企业家的博大的胸襟和自然流露的豪迈之情。

现在泰山特曲在江苏、浙江、广东都找到了十年如一日的亲密合作伙伴，而这三大市场每年的销售额均过亿元，为泰山生力源集团提供了稳定的资金流，这也是泰山生力源得以持续、稳定发展的核心动力。因而，此番山东泰山五岳独尊酒业有限公司成立，绝非偶然。

## 基础： 一对黄金搭档

了解马西元的人总说，他和人泰山酒一样实在，虽在白酒行业声名鹊起，但谦逊地承认若没搭档的配合，自己只算半个企业家。

“目前取得的这些成就，跟我的团队分不开，一个人的能力和作用是有限的，主要还是依靠广大的职工携手办企业。”马西元说，他讲的这个团队是个“大团队”，其中包括他的搭档——总经理张铭新，包括销售公司的所有营销人员，包括全体泰山生力源的职工，当然也包括在区域市场和他们并肩合作十几年的战略伙伴。对于他们，马西元心怀感激。

2000年，马西元开始在泰山生力源内部推行民主管理制度。他说应该让更多的员工都参与到公司的管理之中来，应该多听取职工的意见。正因为有了普通员工的支持，2004年，泰山生力源完成了从国营到民营的体制转变。

2000年底，马西元就任董事长一职，原销售副总张铭新成为公司总经理。从此之后，他们成了国内白酒界有名的黄金组合。山东省糖酒副食品协会秘书长薛剑锐评价说，马西元与张铭新是中国白酒界的黄金搭档：一个稳如泰山，庄重儒雅，一个生龙活虎，雷厉风行。

张铭新告诉记者，和马董事长在一起工作，自己的行动能力能够得到淋漓尽致的发挥。2005年开始，马西元在生力源内部提出了建立“和谐生力源”的发展目标。市场的触角也延伸到了香港、新加坡等地，企业内外步调协调一致……

现如今，“泰山牌”白酒成为鲁酒中唯一一个“中国白酒十大竞争力品牌”，“泰山”已由一个区域品牌逐步成长为全国著名品牌。在一次庆功会上，席间，马西元开玩笑说：如果没有张铭新的搭档，自己只能算作半个企业家，只有他们联合起来才能称得上一个优秀的企业家。