

齐鲁酒水

主办: 山东省轻工业协会 齐鲁晚报

协办: 天地缘 百脉泉酒业 古贝春 兰陵酒业 趵突泉酿酒有限公司 扳倒井 花冠酒业 泰山酒业 景芝酒业 景阳冈酒业 孔府家

春季糖酒会刷新参会人数、成交额等多项纪录

鲁酒扬起振兴大旗

四月的滨州梨花盛开,处处勃勃生机。15日,有着“鲁酒发展晴雨表”之称的山东省春季糖酒商品交易会在这里隆重开幕。扳倒井、景芝、泰山、兰陵、古贝春、趵突泉、花冠、孔府家、景阳冈、百脉泉、天地缘、洛北春、红太阳、孔府宴等2300余家酒水、食品企业亮相此次春交会。据统计,为期三天的展会期间共有近7万余人次到会,成交额超过32亿元,均刷新了山东春季糖酒会纪录。

本报记者 李克新 王丛

外省经销商到会增多

河南郑州的小周是一位80后的经销商,展会现场他一边咨询一边纪录,并与同来的伙伴小冯不断交流着自己的想法。“做酒水代理时间不长,去年是我自己来的,考察了几家酒厂,今年有几个朋友也来做,于是我们一起来了。”记者从现场了解到,今年春季糖酒会到会的外省客商明显多于以往,他们大都像小周这样想代理几款鲁酒产品。

“昨天晚上8点多刚进家门,就有一个陌生电话打过来,是一个沈阳的经销商。他准备代理我们的全系产品,今天一早就赶到会展中心我们的展位,已经签了意向书。”泰山酒业五岳独尊市场总监吴修刚告诉记者,他感觉今年来的外省经销商普遍呈现两大特点,“第一目标十分明确。他们前期已经对意向企业的情况都十分了解,这次来主要是了解代理政策。第二,自身实力较强。我刚接触的经销商他们在本省都已经做的很好,上世纪90年代也做过鲁酒的代理,现在看到鲁酒振兴的势头又想抢先占下这块蛋糕。”

鲁酒发展蓝图更明确

“鲁酒要振兴首先要做的就是给自己定好位。我们鼓励有条件的企业走向全国,并不意味着让大家一股脑都往外冲。家门口

还没做好,拿什么走向全国?”山东省糖酒副食品商业协会薛剑锐几年前曾对记者讲过自己对鲁酒企业走出去的看法。

说起目标明确,会上各企业负责人的回答已经清晰的描绘出了鲁酒发展蓝图。扳倒井集团副总经理张辉作为山东省糖酒副食品协会副会长主持了本届糖酒会开幕式,他说:“国井、扳倒井一个文化两个品牌,以浓香,高端芝麻香两种香型,布局全国。当前,中国国井·中国国香——唯一芝麻香有机白酒等新亮点已经被业界广泛认可,扳倒井正面临着新的战略发展机遇期。随着扳倒井古城址修复工程开工建设,国井扳倒井历史文化生态酒业综合区全面启动。国井将成为中国高端白酒品牌。”张辉介绍时说。

“花冠集团近几年的发展已经在鲁西南地区站稳了脚跟,今年我们准备进一步扩大在山东的市场占有率,再做几个重点市场进一步覆盖全省。”花冠集团副总经理郑海峰介绍了花冠集团今年的规划。同样先布局省内再谋篇全国的还有天地缘酒业,“天地缘集团是一个综合性的民营企业,和兄弟企业相比我们进入白酒行业时间不长,但发展速度之快受到了业界的认可。天地缘集团去年刚刚建成自己的酱香型白酒基地,清香型基地日前也已经动工。利用集团的人脉、渠道等多种资源,先布局山东再谋篇全国,多种



糖酒会展厅人流涌动

香型并进是我们的发展思路。”天地缘酒业总经理董义明介绍到。

转方式调结构如火如荼

14日下午,糖酒会开幕前一天,景芝酒业2012年经销商大会召开。会上,景芝酒业董事长刘全平介绍:“2011年,景芝酒业积极实施‘调结构,转方式,超发展’战略,以引领鲁酒振兴为己任,实现了‘三年翻两番’和‘省内强势’的阶段性战略目标。特别是省长质量奖、中国驰名商标的获得,将景芝酒业推向一个新的里程碑。”

不仅仅是景芝酒业,百脉泉、红太阳这些鲁酒企业也都在积极调整自身的产品结构。在百脉泉展位,清照淡雅系列产品被摆在了突出位置,“今年春节期间推出了这款产品,市场反馈非常不错。今年我们将以百脉泉生态原浆、清照两大系列产品为主导,梳理经销商及经销商渠道,为今后的稳健发展打好基础。”百脉泉酒业副总经理马业准告诉记者,转方式调结构将是企业今年的工作重中之重。

“这是我们刚推出的产品,红色经典1921和红色经典1949,作为高端产品我们本想先各生产200箱试探下市场的反应,没想到品鉴会之后订单已经到了500箱”。红太阳酒业楚经理言语中透露出

“转方式调结构”的甜头。

优胜劣汰“冰火两重天”

琅琊台,山东老八大名酒之一。在糖酒会主会场,记者转了几圈之后才在一个不起眼的位置看到了琅琊台的展位。展位前咨询的经销商更是寥寥无几,与现场火爆的气氛形成强烈的反差。“琅琊台以前多火啊,一提起小琅高谁不知道,现在是不行了。”有路过的经销商感慨道。

在颐阳酒业的展位记者看到,原本不大的展位被分割成了颐阳补酒和文登学两个展区。即便如此依旧显得门可罗雀。据了解,颐阳酒业近年来在保健酒市场受到劲酒、白金酒的挤压,其白酒市场更备受竞争对手挤压。前不久推出“国学——文登学”试图以国学号来振兴市场最终还是在一片质疑声中“烟消云散”。

“鲁酒要发展不可能是齐头并进,更不可能出现皆大欢喜。此消彼长是市场的自然规律。发展快的企业必然要影响到小企业的发展,甚至是生存。大树底下不长草就是这个道理。出现冰火两重天的现象看似对某一个企业是不好的,但从鲁酒振兴全局来看是历史发展的必然。”山东白酒品牌推进委员会秘书长告诉记者。

景阳冈赖茆酒台湾受捧

2011年5月,山东省经贸代表团到台湾考察,国家开发银行山东分行行长于泽水随行带去了景阳冈赖茆酒。在答谢宴上,景阳冈赖茆酒获得了台湾工商界的好评。尤其引起了台湾乡林集团董事长赖正镒的关注,因他和赖茆酒的创始人赖正衡是亲家。

赖正镒询问,景阳冈酒厂和贵州赖氏家族有什么渊源,是怎样联合起来酿酒的?于泽水介绍说,赖正衡重孙赖贵山先生怀抱重振赖茆酒的宏愿从南洋回到家乡兴办酒厂,但在茅台镇没有找到合作伙伴。1983年,赖贵山先生在报纸上看到景阳冈酒厂生产的

景阳冈陈酿很受消费者喜爱,并被誉为了“南茅(茅台)北虎(景阳冈)”,随之对景阳冈酒厂产生浓厚的兴趣,在广泛深入地研究之后,赖贵山先生派儿子赖世伦到景阳冈酒厂考察。从进料,到酿酒,再到储酒,最后再到样品陈列室,都考察得非常仔细,最终于1985年同景阳冈酒厂联合成立“贵山联合酒厂”,专管生产赖茆。该酒既保持贵州茅台的传统风味,又有中药健身的特效,产品一上市就被誉为“山东茅台”,成为山东省政务、商务高端用酒。据说在商标注册公告时还出现了一个小插曲,为了和茅台区别,1992年,国家工商局、山东

省工商局、贵州省工商局、茅台酒厂、景阳冈酒厂五方商定,茅台酒厂用“赖茅”,景阳冈酒厂用“赖茆”,同音同意不同形。

赖正镒先生了解到这些情况后非常高兴,于同年8月10日和于行长一行到景阳冈酒厂考察。当他们得知赖茆酒采用九次蒸煮,八次发酵,七次取酒,储藏时采用复窖工艺,其“正甲醇和乳酸乙酯含量明显高于出口茅台酒”时,于是提出了合作意向。

考察团临走时,景阳冈酒业徐怀谦董事长送给了赖正镒董事长四箱赖茆酒,赖董事长品尝后大加称赞。(刘进文 杨风华)

行业新闻

德国啤酒

第一品牌亮相糖酒会

近日,记者在山东省春季糖酒会上看到,德国啤酒第一品牌科隆巴赫正式登陆山东,并开始了招商工作。济南百年荣誉商贸有限公司董事长荣中稳介绍,德国作为啤酒发源地之一有着悠久的酿造历史,此次在山东区域招商主要是高端为主,并将在大型卖场铺货。“好闺女不愁嫁”,对于这款产品的市场调查已经结束,从反馈情况来看,口感很受消费者欢迎。(本记)

兰陵“王者归来”之路

记者 王丛

“兰陵美酒郁金香,玉碗盛来琥珀光”。作为鲁酒代表之一的兰陵美酒可谓家喻户晓。据了解,在上世纪90年代兰陵曾经红遍大江南北,随着鲁酒受秦池事件的影响,兰陵也由全国市场撤回了省内,低谷时期甚至仅保留了鲁南的一些市场。

这一切兰陵集团副总经理尹辉都是见证者。上世纪90年代,作为兰陵集团驻四川办事处负责人的尹辉,真切地感受到了鲁酒的大起大落,用他自己的话说,“鲁酒的集体失落,成就了川酒的江山一片红。但多年之后我们回头再看,其实那只是舆论传播对鲁酒产生的一个误区。”然而市场只承认“胜者为王”,从不相信眼泪。

在刚刚结束的春季糖酒会上,兰陵集团再次引起的业界的关注,成交额、签约意向客户都走在了鲁酒前列。据统计,兰陵集团今年1至3月份销量同比增长40%。作为鲁酒老四大名酒之一的兰陵王酒再次以数字宣誓了自己的“王者归来”。在鲜花和掌声的背后,没有人会知道兰陵的王者回归之路走了十年,也没人知道这十年是如何的艰辛。而这一切,兰陵领头人陈学荣既是指挥者,更是参与者。

17日下午,刚刚参加完山东省春季糖酒会闭幕新闻发布会的陈学荣来不及停留,急忙踏上回程的车。电话中,他向记者讲述了兰陵今年的市场规划:“一是要深耕省内市场,特别是鲁南、鲁西、鲁中;二是继续扩大在省外市场的占有率,近几年我们在江苏、安徽、浙江三个省做的不错,今年重点规划了广东、广西、福建三个大区。力争在未来2至3年内实现大的突破,并成为兰陵集团未来健康发展的有力支撑。”

“下半年一个重要活动就是经销商大会。今年随着我们面向全国招商力度加强,又有很多外省的经销商找到我们,像这次省糖酒会期间就有不少经销商过来洽谈。他们普遍反应对于像兰陵这样有着深厚历史文化底蕴的知名企业在省内外都有很好的基础,通过努力重新布局全国不是问题。”

通过采访,记者感受到了兰陵目前强劲的发展势头,和很多鲁酒知名企业一样,兰陵王酒迎来了自己发展的春天。“做市场自然要有竞争。兰陵集团已经做好了充分的准备,我们通过这几年的积累、调整,可以说具备了再次走向全国的条件。”陈学荣说。

一个诗仙李白作诗赞誉的酒,一个具备鲁酒代表品质的酒,一个红遍大江南北的酒——兰陵王酒在这个春天,播下希望的种子,并宣示了自己的“王者归来”。



— 中国高端芝麻香 —

中國國井 中國國香



山东扳倒井股份有限公司 公司电话: 0533-6962270 客服电话: 400-629-8678