



孔府家沉浮录

外地酒强势围剿 一再退守变“家酒”

在矢志进军白酒市场的联想控股看来,之所以选择孔府家这种二、三线区域酒企,看重的正是孔府家酒本身深厚的品牌底蕴和悠久的酿酒传统。一度于2003年至2011年担任华泽集团(旗下拥有金六福品牌)副总裁兼金六福投资公司董事总经理,并主持完成了集团旗下多家酒类企业并购整合的联想控股酒业公司总经理路通也一再表示,看好孔府家品牌和山东白酒市场的发展潜力,可孔府家面临的现实发展环境却仍然严峻。

记者实地走访发现,在孔府家酒业大本营的济宁市市区,走遍大街小巷,市场上的白酒品种可谓大杂烩。沿街随便找一家像样的酒品销售门店,货架上都密密麻麻摆满了大大小小各种品牌的白酒产品。其中本地企业心酒、红太阳、金刚山“此起彼伏”,而像孔府家、孔府宴这种老品牌白酒却并不占据主流,甚至在一些店里成为替补。

“省内像扳倒井、景芝酒业等品牌都卖得不错,在济宁可以说是主力品种,花冠集团的酒也很畅销。”当地一位白酒经销商告诉记者,消费者买酒还是看品牌和酒的品质,这几年省内酒企像景芝、扳倒井、泰山等营销声势逐年扩大,新的品种也不断推出,高端的芝麻香品种也正被消费者接受,相比之下济宁本土酒企孔府家的步子走得太慢。

据省城一位白酒业内人士透露,孔府家赖以生存的济宁市场正被后来居上的邻居——花冠集团强势冲击。后者早已把济宁列为除菏泽大本营之外的核心市场,今年有望从这里掠走2个亿的销售,对此孔府家酒却无能为力。

孔府家酒对外宣称自己的酒品市场在山东、省外及出口各占1/3,可在北京、上海、广东等早年鼎盛时期打下的市场上,孔府家酒仍然不能摆脱低价低端的形象。在这些城市的超市和烟酒店里,孔府家酒成了摆放位置最差的、低档酒的代名词。

而在孔府家酒家门口的曲阜市场,形势也不容乐观。

记者调查发现,孔府家酒在曲阜市场渠道和品牌消费习惯方面有较大影响力,但是主力却并非主流,畅销品种都是从十几块钱到几十块钱的低价酒,高端白酒消费仍然被外地酒占领,退守至家门口的孔府家恐怕成了真正



▲嫁入联想控股已两个月的孔府家能否雄起还是个问号。

与签约前坊间汹涌的传闻以及签约时业界广泛的关注不同,“嫁入”资本豪门联想控股已两个月的孔府家显得十分平静。

没有公布对未来发展的具体构架,也不见任何大规模的改革动作,外界纷纷猜测,联想入主后,新的管理层磨合仍需要一段时间,但市场留给这家历经曲折沉浮、发展环境已今非昔比的鲁酒企业的时间已不多。

“孔府家酒,叫人想家。”20年前一炮走红的广告词犹在眼前,历史记住了孔府家,可这并不代表消费者会买孔府家。尤其是当前面对诸多实力酒企的十面埋伏,孔府家酒在济宁、省内以及国内市场的弱势地位急需改变,而联想控股以资本之力直接介入白酒产业的运作模式也被认为违背酿酒业规律。透过孔府家的跌宕沉浮史,业内认为,鲁酒发展还是应当回归本本分分酿酒的轨道,而不是靠兼并重组或者搞花样的“家酒”。

的“家酒”。

崛起与溃败 沉浮史写满辛酸

纵观20多年的孔府家发展史,这个承载了鲁酒辉煌与荣耀的品牌经历了从沉寂无名到一夜走红,从风光无限到跌落神坛的起伏历程,其间的沧桑际遇尽显白酒市场的兴衰无常,而写满辛酸的重组史似乎也在昭示,鲁酒只有摒弃不相关的投机取巧、资本游戏,规规矩矩地专注于酿酒本业才能走上振兴之路。

孔府家集团脱胎于始建于1958年7月的曲阜酒厂,已有2000多年的酿酒历史,其前身是孔府家用酒坊,酿制的白酒是历代衍圣公进奉宫廷和馈赠达官贵人的专用酒。1989年,孔府家酒在第五届全国评酒会上荣获国家“银质奖”,成为山东省第一个也是唯一的国优粮食酒。

在当时的市场经济转型时期,白酒需求越来越大,但传统的茅台、五粮液等品牌价格太高,不是一般消费者能消费得起,以孔府家为代表的鲁酒生产出的低度白酒爽口清冽,其低价格策略迅速填补了市场空白。

1992年,已经在山东市场卖得很好的孔府家有意扩大全国市场。彼时《北京人在纽约》正在中央电视台热播,中央电视台的一位导演提出来,能否利用这部热播的电视剧的知名度拍一段广告片,想法一出立即得到了孔府家的认可。

很快,伴随着王姬的一句“孔府家酒,叫人想家”,孔府家的广告在春节合家欢乐的喜庆气氛中来到亿万观众的面前。凭借此亲切温馨的广告诉求,孔府家酒业迅速火遍大江南北,风靡全国。当年大大小小的宴请餐桌上喝的全是孔府家酒。“孔府家酒,叫人想家”这句广告语也被评选为当年最受欢迎的广告语,至今仍然被人津津乐道。

伴之而来的是销售额的成倍增长,孔府家生产量从几百吨快速攀升到几千吨,销售额曾达到鲁酒疯狂时期的9.5亿元巅峰,酒厂门前也出现了排十多天长队等酒的盛况。

然而自1996年起,孔府家系列酒的整体效益逐步滑坡。2002年年销售收入滑落至1.01亿元,市场份额从全国萎缩到山东等少数区域。公司迫不得已踏上改制之路。2003年1月,最先进入的深圳万基集团斥资8000万元收购了孔府家酒90%的国有股权,2006年万基集团退出,孔府家品牌影响力再受打击。

此后,内蒙古河套集团也曾以3900万元的价格有意入主,但几经辗转最终也未成功。2006年后,已经内退的副厂长邱振新临危受命再度复出,担任公司党委书记、董事长兼总经理。

资本嫁接产业

孔府家真的能“联想”吗?

时移世易,从2010年开始走上寻求对外合资合作道路的孔府家先后与益海嘉里、南方航空、中粮集团等进行接洽,然而9月16日随着一纸协议的签订,长期致力于酒业版图布局的联想控股成为最终的胜出者。令人眼前一亮的同时,质疑声也频频传来。面对轰然倒下的庞然大物,联想能够拯救历经多次重整仍不见起色的孔府家吗?

“最近十年鲁酒崛起的步伐非常快,一些鲁酒品牌凭借产品

创新和精准营销已经在全国重塑了品牌形象,而这其中却缺少了孔府家的声音。”长期观察鲁酒发展的业内人士指出,孔府家现在的年销售额在4亿左右,而同属鲁酒阵营的景芝、扳倒井等销售收入即将过20亿,甚至一批中小鲁酒企业也开始赶超孔府家。

作为衡量酒企核心竞争力的原酒生产能力,孔府家的状况堪忧。一位鲁酒中型企业老总在参观孔府家生产车间后表示,酒厂一些储酒缸都是空的,原酒酿造能力存在很大瓶颈。

而在业内人士看来,联想入主后管理层的内部磨合仍是孔府家实现突破发展所面临的关键挑战。

据孔府家内部人士透露,联想控股进入后,孔府家原班高管人马被集体降格。公司采取联想管理层授权新班子经营的模式进行管理。其中所有关于公司发展战略、投资规划、营销策略等事宜都要上报决策层评估,一旦批准了,申请人则必须完成所报计划任务,完不成就要走人。这种强硬果决的管理风格让以往酒企普遍采用的试探性投入等做法很难实施,也让新团队的内部融合、管理机制的理顺面临诸多不确定因素。

联想酒业控股公司(筹)总经理路通介绍,下一步联想将向孔府家输入管理、人才、营销等资源,进行一系列基因重组工程。孔府家董事长邱振新也表示,与联想的合作,并不仅在资金方面,还将引进先进的管理理念和创新模式,将令孔府家短时间内跃升到白酒行业第一阵营。

而在此之前,联想控股正四面出击壮大酒业版图,以1.4亿元的价格购得四川泸州蜀光酒业51%的股权,以1.3亿元买入湖南武陵酒业39%的股权。业内人士认为,作为联想控股旗下重点打造的板块,酒业已成为联想控股增厚业绩谋求将来整体上市的重要砝码,逐利驱动下,对其以资本方式介入产业经营的质疑从未间断,更有市场人士称此举是为了“肥了就卖”。

对于联想的入主,当地政府持肯定态度,并曾表示有意从开发区辟出几百亩地,供孔府家进行扩产。对此,坊间一度传闻作为资本大鳄的联想控股有意以此为契机搞房地产开发。

省内白酒资深人士表示,透过孔府家的历史沉浮可以发现,酿酒业应该是按照规律发展,规矩矩酿酒,而不是靠兼并重组,或者搞花样。孔府家引入联想控股这种资本大鳄,是好是坏,还要经历市场的检验。

本报记者

韩美容整形医院

美丽热线: 0531-55589555
网址: www.jnhmgj.com
经七纬二东方大厦东邻

济南肛肠医院

电话: 0531-82979999
官网: www.jngcyy.com
地址: 济南英雄山路87号

消化病医院

电话: 0531-82058988
官网: http://new.4006188787.com
地址: 济南八一立交桥南三公里路西

皮肤病医院

济南北大

电话: 0531-8833 6666
地址: 济南市解放路12号
www.bdpfb120.com

耳鼻喉医院

济南

健康咨询: 0531-83178888
官网: www.jnebh.com
院址: 济南英雄山路162-2号
“七里山路”站东50米

山东东方医院

健康专线: 0531-82988882
网址: www.sddfnc.com
地址: 济南市英雄山路162号