

# 南非一酒企,订单已接到三年后

## 南非葡萄酒异军突起,目前已占国内市场份额的3%

本报记者 秦雪丽



推荐展品的间隙,参展商们也忍不住倒上一杯南非葡萄酒好好品鉴一下。见习记者 韩逸 摄

### 现场故事

## 精选4款酒 供客商免费尝

南非酒的种种优势,也吸引了不少客户前来品尝洽谈。“南非葡萄酒的性价比,确实是行业内很少能比的。”一家代理智利酒的企业负责人看着人来人往的南非馆发出这样的感慨。

据这位负责人介绍,近年来,南非酒在国内市场发展势头很猛,再加上亲民的价格,受到不少消费者青睐。去年,除了代理原来的酒之外,他们也代理起南非酒,全面发展市场。

为了更好地打品牌,让更多人了解南非酒,南非葡萄酒协会也下足了力气。苏美坤称,5日下午2点,他们还专门举行了关于南非葡萄酒的品评会,让其他参展商免费品尝。品评会上的葡萄酒也是精心挑选的,代表了不同地域、不同年份、不同品种的葡萄酒,很具有南非特色。“从16个品牌中,选了4款,包括一款干白和三款干红。”苏美坤笑着说,去年,她们也举办过这样一次品评会,反响很好,现场围得满满当当。

除了让参展商免费品尝,南非葡萄酒协会的工作人员还详细讲述了每款酒的品质特点,以及南非葡萄酒的历史,让更多的人了解南非葡萄酒。



5日,南非葡萄酒展位吸引了很多市民品尝美酒。记者 李泊静 摄

5日的国际博览中心非常热闹,第七届烟台国际葡萄酒博览会开幕,国内外众多葡萄酒商汇聚一起,这是一场关于葡萄酒的盛会。现场,装修别致的南非馆吸引了众多客商驻足品酒,咨询商务事宜。随着消费者对葡萄酒需求的增长,不少国外葡萄酒开始抢滩中国市场,目前南非葡萄酒占据了市场份额的3%,南非葡萄酒有哪些特点?为何会迅速抢滩市场?5日,记者进行了调查。

## 酒企>> 去年一年卖了75万瓶,销量不错

谈到南非葡萄酒在中国市场的发展,来自南非的ASARA葡萄酒企业总经理皮特·格特根斯拿起一瓶葡萄酒,笑着说这款酒在中国已经预定到了三年后,是最受欢迎的南非酒之一。

“南非酒的品质很好,百分百纯天然酿造,不会添加化学添加剂。”皮特·格特根斯介绍,目前南非大大小小的酒企超过1200家,“官方数据显示,

早在1996年,南非酒就开始进驻中国市场。”

这是皮特·格特根斯第二次在烟台参加葡萄酒节,去年带来的葡萄酒,展会还没结束便被市民抢完。目前,企业已在北京设立了经销商,大力进驻中国市场,去年全年的销量达75万瓶,销量很不错。

记者看到,每一瓶南非酒都有自己的编号。皮特·格特根斯称,这相当于葡萄酒的一

张身份证。早在1973年,南非便开始通过立法来识别和保护不同地区产出的、不同葡萄酒品种和不同年份的葡萄酒。

据了解,对葡萄酒种植区的分类由农业部指定的葡萄酒和烈酒管理委员会管理。由委员会认证过的葡萄酒,其瓶口都会被贴上加封标签。“消费者只要登录酒瓶上的官方网站,输入编号便可验证酒的真假。”皮特·格特根斯说。

## 业内>> 花同样钱,南非酒品质更好

在葡萄酒行业,有新世界葡萄酒和老世界葡萄酒之说。老世界葡萄酒以法国、意大利为代表,包括西班牙、葡萄牙、德国、奥地利、匈牙利等。而以美国、澳大利亚为代表,南非、智利、阿根廷、新西兰等国家生产的葡萄酒被称为新世界葡萄酒。

近年来,随着中国消费者对葡萄酒的青睐,不少进口酒开始抢滩中国市场。在这种环

境下,南非酒凭借什么优势争夺市场?

“花同样的价钱,南非葡萄酒的品质肯定更好。”南非DGB庄园葡萄酒亚太区总监朱处白说,比如他这次带来的几款酒,每瓶批发价在70-600元不等,品质不错,覆盖了低中高端各种消费人群。

朱处白告诉记者,南非有很好的地理区位优势,阳光充足,种出的葡萄产量高而且

品质好,自然酿出好品质的酒。另外,南非的酒庄大都是规模化、现代化生产,成本较低,价格自然亲民。而以法国为代表的老世界葡萄酒很多是小酒庄生产,小规模生产成本较高,加之长期以来的高端定位,很难放下“高姿态”。

记者看到南非酒从几十元到数百元不等。皮特·格特根斯称,他这次带来的酒中,最便宜的15元一瓶。

## 协会>> 以“馆”突围,17个商家抱团打品牌

“全世界没有一个国家不看重中国市场,尽管竞争大,也要加入到其中。”朱处白介绍,2012年,企业开始将中国市场作为重要“战场”,出生在香港的朱处白也被公司任命为亚太区总监,负责中国市场。

朱处白称,目前公司有20多个品牌的葡萄酒,在中国销售的品牌不到10个,在中国有4个代理商,主要销售到商超、酒店。“这次来的目的,除了展示品牌,还想在烟台找一个合

适的分销商。”

抱有这种想法的企业不在少数,南非馆多家酒商负责人坦言很看重中国市场,希望在烟台找到合适的合作伙伴。据南非葡萄酒协会市场经理苏美坤介绍,今年参展的南非酒企有17家,是第三次以“南非馆”的形式亮相烟台。

“入驻抢滩中国市场,是件令人兴奋的事,也是非常难做的事。”苏美坤说,因为市场一直在“变”,比如消费者对包

装材质、风格要求的提高。但总体来说,南非酒在中国市场发展不错,目前占据了市场份额的3%,并且每年都以30%的速度增长。

目前,南非酒的销售市场主要集中在深圳、广州、上海等南方市场。“近年来,中国与南非贸易往来增多,尤其与山东省交流频繁,经常有一些当地酒企到南非参加展会。”苏美坤说,她希望,下一步在烟台有更好的合作。

### 相关新闻

## 国际葡萄酒品评赛落幕 蓬莱产区成大赢家

本报7月5日讯(记者 齐金钊) 5日,在第七届烟台国际葡萄酒博览会如火如荼举办的时候,有国际葡萄酒“奥斯卡”之称的国际葡萄酒烈酒品评赛(中国)在蓬莱落下帷幕,蓬莱产区揽下2金14银,成为国内产区的大赢家。

据悉,此次品评赛共收到来自中国、法国、意大利、西班牙、加拿大等十几个国家400多个葡萄酒样参赛。经过评委们三天的认真品评,最终选出了26个金奖,93个银奖。其中,国产葡萄酒共摘得5金19银,蓬莱产区揽下2金14银,位列中国各产区之首。

今年国际葡萄酒烈酒品评赛(中国)上,评委均为国际大师级评酒专家,包括国际葡萄酒大赛联盟主席兼法国酿酒师联盟总裁达罗斯、法国酿酒师联盟主席白永、世界排名最高的华人品酒师邝英志,以及来自意大利、南非、葡萄牙、加拿大、智利等国家的15位资深国际级评委。

“中国葡萄酒品质有了很大的提高,但是在储存条件上还需要进一步提高。”法国酿酒师联盟主席白永在大赛颁奖仪式上致辞时说,中国的葡萄酒比起葡萄牙等一些传统葡萄酒大国还有一定差距,在一些中国参评酒样中自己尝出了明显的软木塞味道,在葡萄酒储存上存在瑕疵。不过在参观了今年烟台葡萄酒博览会后,先进的生产工艺和储存技术又让他对烟台葡萄酒的未来充满了信心。

近年来,蓬莱立足葡萄与葡萄酒产业优势,着力构建以滨海葡萄观光带、南王山谷、丘山山谷、平山河谷为主的“一带三谷”发展格局,形成以高档酒庄集群为中心,全产业链条的产区发展架构。

截至2012年底,蓬莱已发展优质酿酒葡萄基地16.8万亩,葡萄酒生产企业70余家。蓬莱产区“落地”酒庄34个,其中已建酒庄12个,在建酒庄11个,已签约待建酒庄11个。



法国酿酒师联盟主席白永在大赛颁奖仪式上致辞。记者 齐金钊 摄

北京瑞平国际拍卖行有限公司

## 拍卖公告

受委托,北京瑞平国际拍卖行有限公司将于2013年7月16日上午10:00在华能烟台发电有限公司多功能厅对以下标的进行公开拍卖:

- 1.废旧物资一批(拍卖保证金人民币10万元)
- 2.两台废旧电除尘器(拍卖保证金人民币20万元)

预展时间:自公告之日起至2013年7月12日预展地点:标的所在地

拍卖地点:华能烟台发电有限公司多功能厅

有意竞买者(具备废旧物资处置资质)将拍卖保证金于2013年7月15日16:00前交至山东产权交易中心指定账户(保证金以到账时间为准),并于2013年7月16日上午9:00前携带保证金交纳凭证及身份证明等有效证件到拍卖现场办理竞买手续。

联系电话:010-65526123

13720057022

联系人:孙先生