



清光绪十三年(1887年),酿造工匠在邹县西门创办恒盛公酒馆,古老的孟子故里第一家品牌酒业从此诞生。解放后,“恒盛公”被收归为国有酒厂,成为邹城市第一个国企。这,就是金钢山酒业的前身。



# 昔日为让妻儿过好日子他辞去工作,妻子与他同甘共苦 家庭和睦,奔个小康有何难

在邹城市张庄镇,沐浴着初冬的艳阳,刘绪军一家人开始了一天的工作,拉货、送货、铺货……紧张而又忙碌的一天,这些本需六七人工作却被这个四口之家打理的井井有条。照刘绪军自己的话说这就叫:家庭和睦养成熟默,全家齐心协力奔上小康……



刘绪军开始了一天的工作。

## 商家感言

在金钢山酒业即将迎来130周岁华诞之际,刘绪军特意写下一段寄语:“祝愿金钢山酒业发展得越来越好,把这种酒中的文化发扬光大。”

文/图 本报记者 朱容均

### 让妻子过上好日子 他辞职随父经商

“感觉挺对不起老婆,前几日日子不好过,让她跟着受了不少苦,现在日子好点了,也没让她享上福。”坐在家中的批发店里,临近中午12点才刚忙完的刘绪军终于喝上了几口水。他说,从1984年结婚到现在,这30多年间,不善言谈的自己对妻子的愧疚一直是个“梗”。

刘绪军说,1997年时,自己还在镇上的造纸厂上班,妻子在老家照顾父母,顺便养猪喂鸡,日子过得勉强温饱。本想着一辈子当个“上班族”的老刘却因妻子的一次逛街,改变了人生轨迹……

“当时有个张庄集,她去逛街10块钱都不舍得花。”在老刘看来,当时妻子赶个集市连10块钱都不舍得花,一切都怪自己挣钱太少。“家里三个孩子,还要照顾我和父母,她付出了太多。”刘绪军觉得自己有责任让妻子过得更好些。

“当时分家了,老爷子以前就是干小卖部的,分给了我一万多块钱的货底子。”迫切想让老婆过上好日子的刘绪军下定决心辞去造纸厂的工作,跟着父亲干起了小卖部。一心想着带媳妇奔小康的老刘,没想到生意刚开始起步,就被“打回了原形”。“当时我弟弟结婚要买房子,父亲就想着把一万多块钱的货底子拿走,先帮弟弟结婚。”刘绪军说,弟弟结婚是大事,做哥哥的也有责任帮助弟弟,当时也没说什么。但令自己非常感动的是,妻子对此事不仅毫无怨言,也表示将全力支持。

### 夫妻俩人相互扶持 小店年流水600万

“当时我从别处借来了一万多元的货底子,又贷了两万多元。”在1997年凭着借来的三万多块钱,30多岁的小两口开启了他们事业的第二春。

“我嘴笨,啥事都是我媳妇张罗,忙里忙外的。”老刘说,当时小卖部里自己一个人忙不开,妻子不仅要照顾着孩子还得帮忙照看店。两人轮班倒,一个人进货、铺货时,另一个人就在家中休息。每

天早上四五点就得起来进货,得忙到夜里八九点才能回家。如果当初没有媳妇的大力支持,就没有现在的好日子。

转眼间,19年过去了,当时借钱东拼西凑开起来的小卖部也成为了镇上数一数二的批发店,每年流水营业额达600多万元。孩子长大成人,家里也加入了新成员,但家风却一直没变。“当家的身体不好,他就留在家里看店,我和儿子出去跑货,儿媳妇留在家里帮当家的看店,也帮着做做后勤做下饭。”刘绪军的妻子崔加兰说,现在家里什么都不用安排,一切都是默契,家里人唯一的目标就是齐心协力让家过得更好。

“我们爷俩每天忙完了,没事就喜欢喝两杯,最对路的酒就是自己店里卖了十多年的金钢山。”日子好起来的老刘“业余生活”也丰富了起来,在他看来,从清光绪十三年(1887年),乡绅冯集义收购几家颇有规模的酿酒作坊组合为“恒盛公”酒馆延续至今的金钢山酒业最对自己的味。这酒不仅底蕴深厚,还带着浓重的儒家风情,符合自己的家风……

# 每天看壹点就够了

## “齐鲁壹点 在你身边”

扫描下载壹点



扫描右侧二维码下载壹点app

