



清光绪十三年(1887年),酿酒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。



小两口为事业奔波,老夫妇做家里的后勤兵 家庭和睦,小日子越过越红火

都说婆媳关系不好,没有不闹动静的。可邹城市城前镇的孙昭香一家妻贤子孝,婆媳相处和睦。如今,一家人齐心经营的小商店又代理了本地的金钢山酒,他们从贫穷到奔上小康,各自用不同的方式为小家做着贡献。

商家感言

卖酒基本上都是以挣钱为主,我们卖钢山却是奔着它的品质去的。金钢山即将迎来它130周年的华诞,希望它的酒越酿越香醇。

文/图 本报记者 朱熔均

小两口忙事业 公婆成了后勤兵

“我们俩平常都忙,开个小商店,得经常往外跑。”在王军的小商店中,妻子孙昭香说起公公婆婆,那是打心眼里感激。在孙昭香看来,如果没有公公婆婆这些年的默默付出,他们小两口的生意做不了这么好。

“从一嫁过来,公公婆婆就特别疼我。”看着帮自己坐镇的公公和婆婆,孙昭香心存感动,脑海中也闪现一幕幕的往事。2002年,她从嫁入王家的第一天起就跟着公婆一起生活。“他们待我就像亲闺女一样,不管吃的还是穿的总会想着给我买最好的。”孙昭香说,那时村里条件不好,平时都吃煎饼。可每次逛街,婆婆总会给她买点鸡鸭鱼肉馒头什么的。记得自己刚怀上孩子时,“啥也不让我干,每天就想着法的给我换口味,而且还特别注意营养搭配,当时怕营

养跟不上,那段日子光鸡就给炖了几十只。”说起婆婆对自己的疼爱,孙昭香一脸幸福。

转眼间,孙昭香和老公结婚已十多年了,日子虽越过越好,家里开着小商店,每次的订货会都少不了参加,现在家庭美如此美满幸福,也得益于公公婆婆的付出。“我和老公都忙,经常不在家,现在公公帮我看着店和员工,婆婆帮忙打理家,看着孩子。”孙昭香说,如果没有公公婆婆两位后勤兵的倾力相助,就没有他和丈夫如今的事业。

儿媳心系婆婆 常做小家调解员

说起自己和婆婆的相处,孙昭香说的最多的就是走心两个字。在她看来,不管是公公婆婆说什么做什么,都是为了家里人好,只不过有时老人们不太会表达。“都是自己的父母,老人们不管怎么说为的都是自己好,要不然谁说啊。”说起两位老人,孙昭香内心满满地敬重。

“有时候,老公就不喜欢被问生意上的事,总觉得婆婆年纪大了,不想让老人操心,说话可能会急躁些。”孙昭香说,这时他都会提醒老公注意些。因为她明白婆婆是打心里为了自己的家庭好,想替孩子分担一下。“婆婆的观点比较保守,老公的观点比较先进,比较容易产生分歧。”她说,年纪相差较大的两代人之间,产生一些隔阂属于常态,对于自己这做儿媳的就要包容和理解。遇到种情况时,她总会说完老公之后,再去安慰下婆婆。

现在,孙昭香成为了一名邹城当地酒水的代理。说起代理金钢山,孙昭香更多是被金钢山的酒质所吸引。“其他厂家根本没法和金钢山比,同样的价格,酒质最好的还是金钢山。”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,生意兴隆。到现在,其又扛起“打造儒酒文化新高度”的大旗,以孟子“天降大任,舍我其谁”的精神勇于担当。孙昭香看来,130年来的执着,金钢山酒业也让自己更加信任。



孙昭香展示自己销售的金钢山。

读报, 还是听我的

本报融媒体音频产品——“小荷读报”正式上线