

倪永培：“生态酿酒”缔造典范

连续4年蝉联安徽省民企纳税头把交椅、连续20年稳坐六安市第一纳税大户，几十年来，倪永培带领和依靠员工，把大别山区的一个小酒厂建设发展成为全国知名的大型、多元化企业集团——安徽迎驾集团股份有限公司，为促进大别山区的脱贫致富，推动地方经济、社会、生态发展和行业进步做出了突出的贡献。



●倪永培(中国酿酒大师、全国人大代表、全国劳动模范,安徽迎驾集团股份有限公司董事长、党委书记)

工艺生产迎驾贡酒。长期的工作实践,让倪永培深切感受到“大自然是最好的酿酒师,消费者认为健康好喝的酒才是好酒”。而要实现这一目标,只有立足于自然赋予的资源,坚持走生态酿造之路。于是,他在国内最早提出生态酿造,并把它落实到具体工作的每个环节,成为业界公认的“生态酿酒”第一人。

不可复制的生态之美

著名作家、中国作协副主席张炜在参加

2015迎驾大别山生态文化笔会时,感受到迎驾的好山水后,兴奋地说:“迎驾好,好就在不可复制的生态之美。”

迎驾将灵秀山川、绿色厂区、洞藏佳酿绘成一幅最美酒乡的生态美图,诉说着大自然才是最好的酿酒师,缔造着中国白酒生态酿造典范,演绎着至尊无上的国宾礼遇。

迎驾酒厂尊古法,采用偏高温大曲为糖化发酵剂,在泥池老窖中发酵,周期为90天左右,从原粮进厂到成品酒出厂历经69道传统工艺,生态发酵,原汁原味,自然天成。这套传

统的酿造工艺,已成为“非物质文化遗产”,也形成了迎驾贡酒“窖香幽雅,绵甜爽口”的鲜明风格。迎驾贡酒传统酿造技艺以其源远流长的历史、深厚的底蕴、独特的酿造方式,已入选非物质文化遗产名录。

同时,迎驾集团在秉承传统酿造工艺的基础上,不断加强技术研发,将古老酿造技艺和现代生产技术的完美结合,改良出迎驾贡酒自己的多粮酿造技艺,成就了迎驾贡酒独特的生态健康品质。

好酒不怕巷子深

“只要把自己的内功练好,坚持高品质,好酒还是不怕巷子深的。”在倪永培看来,无论跟随白酒“黄金十年”一路高歌猛进,还是深处行业深度调整期却能逆势上扬,迎驾贡酒之所以能立于不败之地,归结于对酿酒品质的执着。

迎驾一直坚持遵循“大自然是最好的酿酒师,消费者认为健康好喝的酒才是好酒”品质理念,为消费者酿造健康、生态的好酒。迎驾贡酒精选优质高粱、大米、糯米、小麦、玉米等五种粮食原料,用偏高温大曲为糖化发酵剂,经泥池老窖等传统酿造技艺酿造,历90天以上

的长周期发酵。

酿造美好生活

著名作家、中国作协副主席徐贵祥对迎驾也情有独钟,曾多次饱含深情地赞扬倪永培说:“你带领迎驾人把一座山变成了一座城,把万名农民变成了工人,把一河清水变成了黄金。”从企业的经营角度来说,必须追求利益,否则就不能在市场上生存。倪永培认为,企业赚了钱,决不能分光吃光,一要考虑企业下一步发展,二要多尽一些社会责任。

近年来,迎驾集团先后荣获“全国文明单位”“全国非公企业双强百佳党组织”“中国企业文化责任杰出企业”“第二届中华慈善突出贡献(单位)奖”等荣誉称号。倪永培被授予“全国轻工行业劳动模范”和首届“中国最具影响力百名慈善人物”称号,并荣登福布斯“2010年中国慈善榜”。倪永培动情地说:“将最美酒乡打造成全国闻名的白酒名镇,是迎驾人的梦想。国家提出建设美丽中国的目标,如果每个家庭、每个企业这样的社会细胞,都能将自己建设得很美丽,那么美丽中国就会变成现实。”



吴铭

倪永培在白酒行业干了四十多年,当了三十多年酒厂厂长,这在全国规模酒厂任厂长中绝无仅有。2011年,中国酒业协会因其在白酒行业的资深地位和杰出贡献,授予他“中国酿酒大师”终身荣誉称号,2015年4月28日被授予全国劳动模范,并且是第十一届、第十二届全国人大代表。

迎驾是个有着2000多年历史的老字号品牌。一直坚持以泥池老窖、长周期发酵等传统

南阳“花木兰”

徐小春

庞新春是白酒经销商圈里的老前辈,40多岁时为了减轻家庭负担下海经商。随后的20多年,她创造了河南南阳酒业市场的多个第一,有“花木兰”之称。

她认定白酒背后的文化,坚信家乡的酒一定能卖出去,赊店老酒的三花酒及2010年中秋节上市的元青花、明青花、清青花系列,在她的用心经营下,迅速绽放南阳。

今年65岁的她,从没觉得自己老,“我还有很多能量没有释放出来呢,如何可以,我想把赊店老酒的元明清系列做到北京、上海去!”

为了家庭,单枪匹马闯南阳

据河南商报报道,在上一辈人的观念里,对女人来说最好的职业莫过于教师、医生了。

1988年,庞新春在南阳市内乡县做医生,“但那时候,上班的地方离家太远,我有3个孩子,需要照顾。”她决定辞去工作,全身心为家庭付出。

“上班族的工资并不高,3个孩子的衣食住行和教育都需要开支。考虑到经济方面,我觉得自己还是要出去闯一闯。”那时候,庞新春已经40多岁了,她离开家单枪匹马前往南阳开创事业,亲戚朋友们都不赞成她这个举动。

到了南阳,她考虑再三,决定从事白酒行业,“白酒有地方文化特色,是中国优秀历史的传承。从经营的角度考虑,它没有过期、报废的现象,对经营者来说不存在过多的损失。”

当时有人建议她做百货、服饰和食品,但她都没有选择,“我看重的是白酒浓郁的地方文化,深厚的历史积淀。从事这行肯定没错。”

注定是经商的料子,一年多后,她就在南阳市站住了脚,把家人接到身边,从此在这里生了根。

诚信经营,PK强势经销商

“我不是本地人,在南阳一点渠道和关系也没有,所有创业初期遇到的问题都需要自己解决。”她知道,跟当地强势的经销商比,自己没有优势。那么,没有优势就创造优势。她凭借自己的亲和力,主动跟客户拉关系,给优惠,为客户提供各种优质的售后服务,当时的许多经销商是做不到的。

“客户卖不掉的货,我可以给他退;客户发现有烂瓶,我可以给他换;客户觉得价位高了,可以给我提意见。当时,我总是在琢磨客户心里想的是什么,他想什么,我给他解决什么。”她说。针对创业的艰辛,有人忍不住为她操心,说:“你才挣几个钱?还给人家退,给人家换!”

“没办法,不赚钱也得做,怎么说也得把客情关系掌握住,才有自己的市场。如果没有客户、信誉不好,因为一瓶酒跟客户斤斤计较,客户心里肯定不舒服,我的事业也做不长。”于是,她抱着“先打开市场再赚钱”的态度,在很短时间内,便打造出了个人品牌,很



●庞新春(河南睿智酒业董事长)

多客户认可她的为人,更认可她卖的酒,“我坚持信誉,到最后,在南阳有势力、有实力的经销商垮掉了很多。”

眼光独到,果断拿下赊店青花瓷

每年,著名酒企找庞新春谈合作的次数不胜数,想让其代理产品,都被庞新春婉言谢绝了。目前,她所在的南阳睿智酒业有限公司主要经营赊店老酒元明清系列酒和四特酒。她说,做市场要稳扎稳打,不能见一个接一个,既然接了,就要对酒企负责、对南阳市场负责、对员工负责。

别人在介绍庞总的时候说,作为白酒行业的老前辈,她对市场的观察力和敏锐度很强,特别善于抓住机遇,曾经的四特酒和现在的赊店老酒,是她事业的两次高峰。

记得2010年,赊店老酒中秋节时出了新品——元青花、明青花、清青花系列酒,“那一天,跟我一起去的经销商很多,大家坐在主管销售的王总办公室里,你拿着瓶子看看,他拿起瓶子瞅瞅,但大多都没相中。我当时坐在一个角落里,远远地看过去,瓶子的外形和花色都那么漂亮,心想,如果酒质好就更棒了!”

后来,其他经销商都离开了,她才凑过去认真真地拿起酒瓶看了起来,悄悄地说:“王总,这个产品我想做。”

“这种瓶子的设计和花形在市场上很少见,蓝花白底,很清新。青花瓷又有文化和艺术交织出的美感,厂里既然出了这款产品,肯定有它的道理。”于是,等不及跟酒厂签合同,她就打过去了300万元的预付款。

牵手赊店,打造出南阳家喻户晓的品牌

其实,在打款之时,庞新春和自己的团队就开始构思,如何迎接新产品,如果做策划、造氛围、赢市场。

“产品在南阳上市,一定要先营造好氛围。我们先召开一个大型的新品品鉴会,让消费者和经销商尝到赊店元明清系列酒的口

感。随后,在南阳市区和乡镇实现了1400家的迅速铺货。这中间,厂家也给了很大的帮助和支持。”庞新春说。

经销商看到,一夜之间,南阳到处是赊店的元明清系列酒,他们更加有信心。一年中,庞新春的团队顺利打开了南阳市场,“我的经销商常说,只要是我卖的白酒,他们就认为能卖开。”

白酒寒冬,精耕市场是关键

“越是市场低迷时期,越是检验酒厂酒质、检验营销队伍素质的关键时期。”庞新春回忆说,从事白酒行业以来,她经历了非典时期白酒的低迷,经历了2005年到2007年白酒市场的大乱,如今再遇寒冬,精耕市场、下沉渠道是关键。

她说,睿智酒业在南阳已经有一二十年的时间了,有着很强的品牌影响力,寒冬对行业而言是洗牌和梳理的过程,是大浪淘沙的过程,“我们坚持自己的酒质和品牌,是不会错的。”

在白酒行业摸爬滚打这么多年,她始终放不下的,不是自己,而是员工。有些员工从1998年便跟着她创业,到现在依然如故。

有人说,她是爱操心的庞总,“上午一早来办公,晚上大家都下班了她还没走,依旧伏在办公桌前写写画画。我们自己想不到的事儿,她总能替我们想到。”

有人说,她是值得信赖的庞姨,“庞姨的公司信誉度高,就算十年卖不出去的酒,她都愿意给你调换。”

有人说,她是讲义气的庞奶奶:赔钱了她自己承担,赚钱了与大家分享。很多经销商和她一起成长起来,同甘共苦,结下了深厚友谊。

从别人口中,我们更加形象地了解了庞新春的为人,也更深刻地了解到,为何她的产品可以在南阳畅通无阻,能够铺向南阳市场的每个角落。有人说,“她是南阳市场网络最健全的经销商之一。”

原酒飘香豪爽“史姐”的白酒情怀

苏冉

她做白酒代理生意入行较晚,却创造了刚起步就拿下500万大单的惊人业绩;她同时代理十余款国产一线品牌白酒,却在生意最红火的今天选择“转身”投身酒文化艺术品馆,从一名普通白酒代理商跃升为一名原酒品鉴馆主人;她对白酒感情深厚,多年打拼让她悟出了酒之真谛,从一名白酒生意人转身为一名酒文化传播者。她叫史桐泽,业界亲切地称她为“史姐”。

用她的话说,她做这些事的目的是要去伪存真,回归酒的本质,让身边的朋友以及更多人品尝到物美价廉、货真价实的原酒。

与酒结缘——创业之初曾想放弃转“赠”高端酒一单拿下500万

据济南时报报道,短短、职业套装、说话铿锵有力、举手投足落落大方、做起事来干脆利落……史桐泽给人的第一印象是豪爽,颇有“女中豪杰”的范儿。作为一名女性,致力于做白酒,总让人心生好奇。说起与酒结缘,她笑称与自己的经历有直接关系。“我出生在山东潍坊临朐,北方人耿直豪爽的性格在酒桌上体现得淋漓尽致,我虽然小时候没怎么喝过酒,但却从未怕过场,拿起酒杯一饮而尽才是我的范儿。”史桐泽介绍,一次偶然机会,她在2000年与丈夫开始尝试做白酒生意,起初代理了几款低端酒品牌,虽然赚了一些钱,但总体上不温不火,他们当时苦于无法破局,曾一度想过放弃。

“转折点是代理国窖1573,这不仅是一次大胆尝试,也为我未来几年生意带来了好运。”史桐泽说,2005年,由于经营问题,他们曾欠泸州老窖50万元货款,当时有一位业内朋友建议他们代理酒厂新出品的高端品牌国窖1573。“这款酒当年单价就超过1200元,对我们来说是一次挑战,我当时把它看作成败关键,把所有家当都赌在了这款酒上。”她回忆,当年她通过朋友关系认识了一个代理商,当时正值年关,为了过一个好年,争取尽快把欠款还上,她在深冬季节多次奔赴吉林市与对方洽谈合作。

“那是我第一次在三九严寒的季节去东北,当时感觉整个人都冻酥了。”史桐泽说,也许是被她的诚意所打动,也许是看中了国窖1573的销售前景,抑或是二者皆有,总之她成功拿下了这笔大单,500万元的承兑汇票第一时间拿到手,这是她从事白酒生意以来真正意义上的一桶金。有了这笔资金,史桐泽开始尝试代理国内多家白酒大厂的品牌系列酒,从泸州老窖“老窖金牌”到茅台、五粮液系列酒,她至今已经代理了近30款白酒品牌,可以说百姓餐桌常喝的白酒几乎都有她的代理。

“华丽转身——从代理品牌到传播‘原酒’创新白酒经营模式

如今,史桐泽的白酒代理生意可以说做得风生水起,在业界也小有名气,而就在这时,她却选择了“华丽转身”,在济南创办了属于自己

的以“健康饮酒”为理念的“原酒缘酒文化艺术品馆”,真正从一名普通白酒品牌代理商转变为一名酒文化的传播者,旨在打造私人定制的专属好酒。史桐泽表示,全国只有个别几个城市有类似的酒文化馆,建馆之人也是白酒界的“大咖”,成为业内有口皆碑的地标建筑。而济南市之前并没有专业的白酒文化馆,她的品鉴馆可谓开泉城“先河”,也希望成为山东爱酒人士的一个品酒交流的家园。

“这是一种崭新的白酒品鉴和营销模式,希望这个香飘四溢的酒文化馆能够引发更多爱酒人士的共鸣,在这里能够有更多获得感。”在阐释为何要投入大量人力物力精力做“酒文化馆”时,史桐泽说,白酒是有生命的传统文化符号,平时人们习惯了在超市、专营店,或者通过网络等购买白酒,而忘记了品鉴和欣赏白酒的魅力,打造这个酒文化馆的初衷就是让更多人了解白酒知识、品鉴纯正原酒,让爱酒之人拥有直观体验的机会和场所,进而创新白酒营销的模式,打造崭新的白酒经营业态。

此外,酒文化艺术品馆不卖市场上常见的包装品牌酒,而是专做原酒销售,让人们以最小的投入喝到真正的好酒。史桐泽介绍,所谓原酒,就是尚未进入最后包装、品牌化环节的酒。“我们的原酒都来自国内最著名的浓香、酱香酒源头,都是国内大师级人物亲自勾调,品质绝对一流,如果加上包装,贴上品牌标签,价格马上会翻几番。但是我们以原酒的形式进行销售,价格就会非常低。”在她看来,如今的白酒市场泥沙俱下,她要做的就是去伪存真,过滤掉包括包装、人工、品牌等各项中间费用,真正做到从源头到餐桌,为爱酒之人带来物美价廉的优质酒。而这也是她将酒文化艺术品馆最终定名为“原酒缘”的原因。

史桐泽表示,她从不懂酒到深深爱上酒文化,与多年深入白酒生产一线不无关系。“初到工厂时对什么都感到新奇,看到那些酿酒的工人师傅们眼观粮糟、鼻闻酸度、手摸湿度便能精确判断出配料是否达到最佳效果,还有那续槽混蒸、分层蒸馏、加回酒糟、低温入窖,尝评勾调等一系列延承至今的古法酿造之技,我觉得这简直就是一门神奇的艺术。”她说,平时在生意之余,她积极学习中国白酒酿造工艺和博大精深的酒文化,这也是她下决心做酒文化艺术品馆的原动力。

与白酒打交道这么多年,史桐泽悟出了酒之真谛:一是“明德”,顺应行业趋势,回归酒的市场本质;二是“亲民”,切实推进酒业发展回归生活,回归消费;三是“至善”,让酒业在回归中充分释放其文化功能和社会责任。“无论你做多大的生意,只要做好两件事就够了,一个是你的产品,一个是你的人品。”

史桐泽表示,她下一步将通过酒文化艺术品馆传播“健康饮酒”理念,引导大众喝上价廉物美的纯正好酒,同时通过馆内的酒文化讲解和展示让更多人更懂酒,并学会科学饮酒、健康饮酒。“尽管北方人习惯大碗喝酒,但是对于好酒、原酒来说,小杯慢品才是最佳饮酒方式。”总之,她希望这个酒文化艺术品馆能够真正起到传播白酒文化、创新经营模式的效果,这也是一名有情怀的白酒经营者的终极愿望。