

搭建中国酒文化与世界交融平台

——四川老酒坊酒窖董事长何德锋先生一席谈

■ 张健

近几届糖酒会上,总是听人说起四川老酒坊酒窖及其董事长何德锋先生,但一直无缘相见。近日,外出归来的何董于百忙之中终于抽出时间与笔者一叙,“中国酒窖第一品牌”——四川老酒坊酒窖才露出了它神秘的尊容,“中国酒窖文化第一人”才走进了我们的视野。

何德峰对酒有着深厚的感情,也曾在酒业闯荡多年,对酒历史、酒文化、酒生产有着独到的见解和深刻的感悟。他说“中国酒需要细品,品之愈久,其味愈浓”。酒集天地之精华,凝聚人类的智慧与汗水,得之不易,弥

足珍贵。年轻时,他当过酒厂工人,跑过供销,参与过产品勾兑、包装,以酒会友,足迹遍及大江南北,对各地酒品、酒俗了然于胸。也许正因为如此,在别人沉醉于酒生意之时,他却独辟蹊径,深究酒文化,做酒的传人、酒的使者。进而有了如今声震业界的地下酒窖第一品牌——老酒坊酒窖,中外酒友好交融的大平台,实属难得的杰作。

走进老酒坊酒窖,你将为眼前的酒迷醉,甚至震撼。何总介绍,全部地窖长廊长达2公里,藏酒上万种。经过精心装修打造,常年保持恒温18-22℃,此温度为酒二次发酵的最佳温度。酒置此处,品质更醇,味道更佳。目前收藏于此的酒既有唐宋以来的酒

器、瓷瓶,又有现代韵味的创新设计;既有中国各地的美酒,也有世界驰名的名酒、特色酒,集中外酒产品之大成,林林总总,洋洋大观,故被业内人士、专家誉为“国内第一酒窖”。但何德锋的初衷是打造中外酒文化博物馆,为中外酒文化交融发展助一己之力。

笔者信步来到名酒陈列馆——五粮液展区,数百种不同年代、不同包装的五粮液陈列有序,让人眼界大开,百年前的包装与最新推出的产品同聚一台,各美其美,争奇斗艳,其他如茅台、张裕、剑南春、长城、国外的伏特加、波尔多、人头马、威士忌,甚至秘鲁、希腊、意大利等国的名酒也有自己的专位,每天前来观摩、考察的中外人士络绎不

绝。“在这里,如果走累了,可以坐下来小憩,品尝中外名酒,不收一分钱。”就在笔者参观当日,法国名仕酒庄的董事长亿万先生从上海慕名前来考察,对老酒坊酒窖的理念、设计、服务、管理赞不绝口,并高兴地达成合作交流意向,走时还表示将带领更多的同行来此参观交流。

中国酒和中国历史一脉相承,积淀着厚重的内涵,作为新时代的酒业人,既是荣幸,也是责任。与酒结缘,一生不离酒的何德锋先生还计划投入更多资金,打造酒文化非遗博物馆,立志传承酒文化,创新酒产业,把中国酒和酒文化更好地推向全世界,真正搭建一个和世界各国交流的产业文化平台。

美团创始人王兴:从千团到我的团

熬过了资本寒冬,团购网站却纷纷变了模样。王兴忽然发现那些曾经大打出手的竞争对手们变得不再熟悉,拉手网吴波失权于内斗、24券杜一楠关闭网站、糯米网沈博阳在陈一舟卖掉网站后离开,满座冯晓海委身苏宁……而大洋彼岸的团购行业也不算太好过,Groupon在财报公布后,股价连续两次大跌,长时间不盈利的窘境让美团的鼻祖正在陷入煎熬。

喜欢爬山的王兴赫然发现,他面临的对手不再是团购的同行们,而是那些试图踏入O2O领域的互联网巨头们。在这些巨头的疯狂进攻下,美团将如何守护住原有的O2O阵地,除了比较成熟的餐饮、电影票之外,商超会否成为美团考虑的对象。另外,生活服务领域美团如何与腾讯系的大众点评进行比拼?最关键的问题是,美团在团购时代就不算盈利,现在面对这些巨头们的冲击,美团的资金链还能撑多久?

熬过寒冬之后

王兴很少能够离开书,《大国兴衰史》,这是王兴阅读榜单上最新的名字,这本书讲的是世界范围内的强权国家交替,世界话语权从西班牙到法国再到英国,最后到现在的美国。

王兴坦承美团的成功有一定的运气成分:“除了运气之外,美团能存活下来主要还是因为能够把消费者放在第一位,在目标明确之后做正确的事情,抵御诱惑、克服困难、制造条件。”

除了运气之外,在正确的时间作出正确的决定也是美团能够走到今天的重要原因。2011年3月4日成立一周年的时候,美团正式宣布过期可全额退款。这个在今天看来稀松平常的条件,在当时曾引起行业的轩然大波。因为在团购行业起初,很大一部分利润正是来自这些沉淀资金,美团选择无疑是自断财路。但最后的结果是以拉手为代表的各个团购网站纷纷采取跟随策略,推出绿色退款通道。

在熬过寒冬之后,美团乘机吸纳了那些收缩规模的团购网站(主要指24券)的团队,



●美团网创始人、CEO 王兴

迅速壮大了业务。一切似乎正朝着预先计算好的方向和方式发展:当竞争对手在过剩的资本推动下通过大量资金来获得速度时,美团表现强劲但并不是最出色的,但当资本开始收缩时,美团的系统优势便突然凸显出来,自从坐上团购行业头把交椅后,它便快速用开道追随者。

在王兴看来,创业是一个九死一生的事情,多数创业会失败:“所以创业的时候必须去做一个你真的很相信的和热爱的事情,就算失败你也会觉得付出这个过程是值得的。”

O2O 乱战

去年底,美团网销售副总裁杨俊通过微博放出了一条题为“美团迈入20亿时代”的消息,随后美团网商品团购部总监张智勇转发微博并回复了一句“我的目标是商品单月破20亿”。但这些并不是王兴的终极目

标,在更庞大的O2O市场与阿里巴巴、腾讯这些巨头们掰掰手腕才是王兴的梦之所在。只不过这一次,美团还能再现千团大战中的奇迹吗?

王兴的O2O构思由来已久,据负责美团猫眼电影业务的徐悟透露,早在2011年他入职时,王兴就告诉他,团购只是美团的冰山一角,是美团切入更加庞大的O2O市场的切入点。

这或许是因为2011年时,美团正试图摆脱身上的团购标签,同时也试图摆脱Groupon模仿者的身份。但王兴将美团定位于中间交易渠道,因此它必须既讨好线下消费者,又努力让合作商家从每笔合作中赚到钱。这看起来和现在热炒的O2O几乎完全相同。

在王兴看来:“O2O的机会在于形成闭环,把以往置于线下的交易环节逐渐转移到线上;线上付款,线下消费体验的O2O交

创业团队

美团创业团队的最核心人物,自然是他当年上下辅的兄弟王慧文。

在多次创业过程中,王慧文始终不离不弃。在他看来,之所以能够跟王兴连续创业这么多次,是因为王兴是一个很正直的人:“这点很重要,这是你选择伙伴的一个重要基础。”

而在王兴的几次创业过程中,几个重要人物也是分分合合,但最终还是在美团走到了一起,在王兴看来,这个团队最终能够走到一起经历了很多波折,但团队中每个人都各有特点:“这个团队里有人是典型的清华理工男,做事系统有计划;有人是十几年的销售团队管理,对销售和管理方面非常擅长;还有人有时不时会有一些奇思妙想。”

在王慧文的眼里,王兴是一个很努力而且学习能力很强的人:“王兴并不聪明,但是他的学习能力很强。”

在过去的两年里团购非常火,但是现在剩下的不算多。剩下的几家团购网站都是规模比较大的,靠资本运作撑到现在,在这些团购里面美团应该算是比较领先的。

王兴本人是一个连续创业者,自然也希望美团能够独立发展。但团购本身就是烧钱的业务,需要一些大的平台或者资金去进行支撑。

(王欣文)

微软如今面临的 最大问题 是什么？

在过去的几年中,人们似乎弄不清楚,曾经专注PC端企业及个人软件服务的微软到底想要做好哪些业务。这一乱象源微软前任CEO鲍尔默提出的“设备与服务”战略;所谓设备,无非是指微软的Xbox游戏机、Lumia智能手机及Surface平板电脑。而所谓服务,无非是指Windows、Office等向合作伙伴的授权。一方面,微软转型为了是硬件品牌商,另一方面,微软仍想延续过去向各个平台用户和硬件厂商收费的软件服务商的垄断地位。

这意味着,在移动互联网最初兴起的 key 时期,微软一直在尝试着同时兼顾软件服务类业务和硬件设备类业务的发展,这与苹果公司的模式类似,但微软却未能效仿苹果的成功。其根本原因在于,软件服务应该是尽可能在每一种设备和系统平台上都有良好的体验和功能,几乎是完全开放的生态,而这一点,恰恰与专注于硬件设备服务的商业模式相悖:虽然苹果一直在强调软件与互联网服务,并且针对消费者端做得不错,但归根结底,它是一家以销售硬件设备为主要盈利模式的企业,并且必须是封闭的生态。

而近日微软现任CEO纳德拉似乎想要终结这种商业模式分裂的两不靠处境,他在参加一次会议时公开宣称,微软的核心产品是Windows(操作系统)、Office 365(软件服务)和 Azure(基础服务),其他产品都是这三款产品的功能或一部分。换言之,微软打算把软件服务类业务作为其主要的方向发展,而将硬件设备业务作为辅助之产品。

很高兴微软做出了这一战略选择,虽然在今天,微软过去单纯靠软件向用户收费的思路似乎不是一种可行的商业模式,同时苹果和小米所谓的软硬结合的商业模式大行其道。不过,苹果的软硬结合之路目前似乎只有Apple Pay看上去“钱”景大好,而小米一直要在互联网服务领域与BAT巨头一较高下,硬件设备部分则以智能手机的低端走量来获取利润。而谷歌、腾讯、百度这类以软件及互联网服务为主要发展方向的企业仍是移动互联时代的主流和引领者,他们将用户纳入了各自的软件及互联网服务生态,形成了各自的平台流量入口,而即使是谷歌没有捞到什么好处的Android系统,也以几乎完全开放的方式形成了拥有庞大用户的商业生态。

因此,微软的战略目标应该是想要成为一家注重系统生态、软件及互联网服务的公司,纳德拉正带领微软在朝着更好的方向发展,而当微软前几天宣布iPad版的Office应用不再需要订阅Office 365就可以免费编辑时,人们既看到了微软在移动办公领域软硬件两方面的无奈与尴尬,更嗅到了另外一种商业模式兴起的可能:

以开放式的免费软件及互联网服务诱导普通用户在移动端重新进入微软的生态圈,从而通过积累庞大的平台型(系统、软件、云服务等)用户群体以谋求服务的垄断地位,进而对企业客户的服务业务进行收费,并且在普通用户端,未来亦可以通过打造互联网服务产品尝试流量平台入口等更多元的商业模式。

这也许就是为什么纳德拉不断强调微软的优势在生产力和平台,而首要发展的三大核心产品都是针对解决用户生产内容和产品为核心需求,因为一直以来微软做得最好的方面就是企业服务:Windows、Office以及其他服务内容一直是微软赖以生存的利润来源,而互联网化的Office 365和Azure的发展势头也看上去不错。

所以,微软的最大问题并不在于软件服务和硬件设备之间商业模式的分裂与矛盾,而在于其所服务的用户群体是相对分裂的:针对普通用户的微软和针对企业客户的微软。而企业客户和普通用户不仅仅只是要求不一样的商业模式,还包括侧重点完全不同的运营体系。

所以,在过去的几年里,我们看到的微软商业景象大概是这样的:不擅长为普通用户提供服务的微软在鲍尔默的推动下,积极向普通用户发布了体验极差的Windows Phone操作系统以及为PC用户所诟病的Windows 8操作系统,而在硬件方面,Lumia智能手机和Surface平板式笔记本的销量都让微软捞不到油水,游戏业务Xbox系列也有点棘手,虽然Bing搜索的涨势不错,但国际有谷歌在,中国大陆有百度在,你懂的……

不过,无论如何,在商业模式上的逐渐明朗对于微软都是一个好消息。而且历史发展的规律告诉我们,微软很有可能会像IBM那样摔上一大跤,但同时,他也将会和IBM一样,摔不死。微软单单依靠Windows和Office等的企业客户端的服务业务,依然会是一个利润丰厚的公司,而这一局面,也将会持续很久。

(钛极侠)

用爱拥抱每一天,用心感动每个人

——记山东能源肥矿集团梁宝寺公司综掘二区区长王长河及其班子

■ 刘光林

受宏观经济增速放缓,煤炭市场需求疲软影响,煤价持续走低,在收入和利润大幅下滑的严峻经济形势下,多数煤炭企业开始出现迟发、减发或拖欠员工工资,而员工也逐渐对煤炭企业的发展前景失去耐心,旷工或辞职的日益增多,基层区队的班组长、工长或副区(队)长等生产骨干也出现了辞职。但在山东能源肥矿集团梁宝寺公司综掘二区却发现,员工不但出勤率高,而且区队新班子上任后,连续4个多月没有发生1名员工辞职,更可喜的是员工知道了新区长上任后,原打算辞职的员工又回来上班了。这个区队在4个月前员工还处于辞职的高峰期(9名员工辞职,其中1名为副区长),是什么原因使一个区队在短短的4个月多内发生了180度的大转折呢?带着这个疑问,我们来到了综掘二区,通过座谈了解,才知道区长王长河及他的班子成员对员工大力实施“亲情关怀”,激发了员工的“活力”。

王长河,1989年参加工作,党员,大专文化。自参加工作之日起,就在综掘二区,先后担任过班组长、副工长、工长、副区长、区长等职务,一步一个脚印拼搏而来。与工友们二十多年的朝夕相处,摸爬滚打,大家都熟知王长河的忠厚老实,为人坦诚、做事踏实,所以大家都乐意跟着王长河一起工作。

一是推己及人,以情感人。2014年9月综掘二区员工韩宗易家中老人去世,区队得

知讯后,区长王长河立即安排区队管理干部到韩宗易家中对其家人进行慰问,并以区队的名义敬献了花圈。

事后韩宗易激动地对区队的员工说:“我只是综掘二区的一名普通员工,与王区长一不沾亲、二不带故,我做梦也没有想到区队领导能到家中对我的家人进行慰问,这是对我及家人莫大的安慰。家人一再告诫我:上班后一定要好好上班。有这么好的领导,我能不好好干吗?”

“敬其所尊,爱其所亲”,“老吾老以及人之老,幼吾幼以及人之幼”。王长河虽然没有这样说,但他却是这么做的,不论综掘二区员工家中是红事,还是白事,只要能抽出时间,他都亲自到场,实在抽不出时间,也安排区队其他管理干部到场表达关怀。

二是换位思考,以情待人。2014年11月20日下午16时左右,3218轨顺综掘机发生故障影响迎头正常生产,面对这种现状,大班维修工刘立强、闫西阁主动留下来维修综掘机,两名员工从早上6点下井,在现场工作了10多个小时,考虑到两名员工加班工作,区长王长河及时安排人员买好饭、带好水送给两名员工,两名员工感动地说:“原来出现机械故障,首先听到的是领导的责备与考核,没想到王区长却如此体谅我们,我们没有理由干不好工作。”

“声色之于化民,未也。”王长河抛弃了发生机械事故后对员工只是一味粗暴训诫的“传统”做法,改用亲情关怀,却收到了

良好的效果。

三是真诚待人,以情留人。员工陈祥升对当前的煤矿经济形势感到悲观失望,一度产生辞职念头,王长河知道情况后及时找他谈话了解情况,分析原因。原来陈祥升认为目前煤矿形势不好,加之工资发放不及时,还不如辞职另寻门路。王区长耐心细致给他做工作,详细说明了集团公司目前面临的严峻经济形势,指出了工资发放不及时只是暂时的,特别是肥矿集团公司领导十分关心采掘一线员工,采取了保一线员工工资、及时发放一线员工工资的积极措施。通过一番说服,陈祥升思想终于想通了,打消了辞职念头,一心扑在工作上,后来并担任了班组长,成了区队一名生产骨干。用同样的方法,王长河还挽留了多名准备辞职的大学生,现在他们都安心工作,其中一人还被评为了公司的“先进工作者”。

“信言不美,美言不信。”“只要把道理讲到职工群众的心坎上,他们就会理解,思想工作就会收到实效,职工心里都有一杆秤,只要敢说实话,他们就会觉得咱可信。”王长河是这样说的,也是这样做的。

四是荣誉面前,推让他人。根据公司2014年年终评优树优工作意见,区队及时召开班子委员会,王长河建议区队班子成员淡化个人荣誉观念,把各类先进评选名额全部倾向于在一线安全生产中发挥表率作用的骨干员工,就连“优秀区长”的殊荣,王长河也打算推让给其他管理人员。为此,区队

员工纷纷表示,能在荣誉面前不伸手、不争功,区队领导真是好样的,我们只有加倍工作,才能受之无愧。

“生而弗有,为而弗特,功成而弗居。夫唯不居,是以不去。”王长河及他的班子成员用共产党员的真诚与无私,激发了员工的正能量,书写了共产党员新时期道德修养的新常态。

五是班子团结如一人。在座谈中人们对班子的一致评价是:整个班子民主、团结、和谐、高效,员工对班子也没有杂音。究其原因:综掘二区每月都召开圆班会,对上个月的工作进行认真总结,特别是对工作中的得与失进行认真梳理,好的继续发扬,不足的认真改正,同时根据现场实际情况制定下个月的具体工作目标和详细工作措施,形成了较为系统的管理制度。

兄弟齐心,其力断金;人心齐,泰山移。团结出凝聚力,团结出战斗力。王长河上任4个多月来,月月超额完成作业计划,工程质量也创新高,杜绝了不合格品,优良品率占月验收头面次的80%以上。

“淡而不厌,简而文,温而礼。”王长河及他的班子成员不善说,但他们却用朴实的行动赢得了职工的信任。

山东能源肥矿集团公司董事长朱立新多次强调:关心职工生活,就是提高生产力。王长河及他班子成员用实践证明:用爱拥抱每一天,用心感动每个人,将使我们的生活更加灿烂美好!