



刘淼 做一个白酒人该做的事情

“他以传承初心、精准把脉,对抗行业寒冬,一边延续大单品传奇,一边为传统注入创新因子,短期内业绩强势反弹;他敢于颠覆传统、应势转型,加速拥抱智能化,成为传统酒企转型新标杆;他坚持创新提升品质,竖起食品安全大旗,让白酒品质看得见。再续百年品牌传奇荣耀,当下可观,未来可期。”

“当初壮士断腕还在想是否有明天,但不改一定死,改才有明天。”泸州老窖股份有限公司董事长刘淼表示,“后来我们做了很多适应市场的改动,泸州老窖才有了恢复性的增长。”

2017年1月10日,由新浪财经、人民日报客户端、吴晓波频道主办的“2016十大经济年度人物”在北京举行,刘淼出席并获奖。其表示要坚守工匠精神,让中国白酒走向世界。

泸州老窖股份有限公司董事长刘淼荣获“2016十大经济年度人物”称号。一起荣获该称号的还有格力电器董事长兼总裁董明珠,易居中国董事局主席、总裁周忻,中国邮政储蓄银行行长吕家进,东旭集团董事长李兆廷等。

刘淼称,他今天能获奖是因为对中国白酒有感情,对泸州老窖有感情。此外,泸州老窖也不断创新,“创新一直是泸州老窖的主题,泸州老窖今天的发展都得益于创新,我们只是做了一个白酒人该做的事情。”

荣获“2016十大经济年度人物”

作为泸州老窖的掌舵者,继2016年12月22日刘淼在“2016亚洲产业与资本峰会”上获得了2016中国上市公司“最受尊敬董事长”殊荣后,此次经过激烈角逐后荣获2016十大经济年度人物。在业内人士看来,这份殊荣不仅是泸州老窖的荣耀,也是外界对刘淼一年来工作的肯定。

本届“2016十大经济年度人物”评选揭晓,作为泸州老窖股份有限公司董事长,刘淼代表民族品牌、传统产业荣登榜单。荣誉颁奖词写道:“他以传承初心、精准把脉,对抗行业寒冬,一边延续大单品传奇,一边为传统注入创新因子,短期内业绩强势反弹;他敢于颠覆传统、应势转型,加速拥抱智能化,成为传统酒企转型新标杆;他坚持创新提升品质,竖起食品安全大旗,让白酒品质看得见。再续百年品牌传奇荣耀,当下可观,未来可期。”

据悉,该人物评选从“创新性、颠覆性、前瞻性、成长性、持续性”五大维度出发,范围覆盖整个中国商业圈,寻找转型新时代下引领商业之美、产业创变、时代浪潮的领袖型企业家。

泸州老窖董事长刘淼在十大经济人物评选颁奖时的发言大气、精彩!在颁奖典礼现场,刘淼说,“革命尚未成功,大家仍需努力,感谢业界、广大消费者对泸州老窖的大力支持。”

刘淼表示,泸州老窖从前任管理层,董事长谢明、总经理张良开始就一直在改革创新,包括总经理林锋在内的高管团队接地气,顺应市场消费,2016年取得了恢复性的增长,“我对中国白酒有感情,对泸州老窖有感情,确实确实我们做品牌瘦身的时候,有刮骨疗伤、壮士断腕的感觉,已经意识到不改肯定死、改才有活路!”

“后来我们做了很多适应市场的改动,泸州老窖才有了恢复性的增长。”刘淼说,感谢消费者对泸州老窖的认可,泸州老窖愿意和茅台、五粮液、古井等白酒兄弟企业一起,让白酒走向世界,让世界品味中国。

中国酒业协会副理事长、秘书长宋书玉在十大经济年度人物颁奖典礼上表示,刘淼执掌泸州老窖之初,面临很多困难,产能很大、产品很多、市场分散,但是刘淼处惊不乱。宋书玉认为,刘淼带泸州老窖做了一道很好的数学题,加减乘除,上台以后对企业内部进行改革,汇聚了正能量,做了加法,使企业凝聚力和向心力得到了提升。在产品上大胆做了减法,使品牌更聚焦。对营销做了乘法,原来累加方式做了乘法,N个产品多家卖,实现了企业和经销商的共同成长和获利。在品牌上做了除法,把原来上百品牌做到了双品牌战略——1573和泸州老窖。

“我觉得这种大刀阔斧的改革为酒业发展树立了新的标杆,通过瘦身强体,双品牌战略,同时营销上进行创新,实现了利润的高速增长。同时,他大胆提出了产品品质提升和服务升级,为企业今后强劲的发展注入了强大的活力和力量。我代表整个酒业同仁向刘总祝贺,他得到这个表彰当之无愧。”宋书玉如是说。

在宋书玉看来,刘淼率领泸州老窖获得这样的成绩并不意外,“刘淼从1991年工作开始,从工艺员到部门主任,从供应做到销售,再到董事长,刘淼在不同的阶段,对整个白酒行业、对泸州老窖积累了深刻的理解。”宋书玉表示。

泸州老窖迎来“少壮派”

2015年7月开始,拥有美国莱特州立大学工商管理硕士的刘淼履新泸州老窖公司董事长,组建新的领导班子,泸州老窖正式进入“刘淼时代”,而此时正处于行业的深度调整期,泸州老窖与其他酒企一样,调整势在必行。

1969年出生的刘淼,今年才48岁,是名副其实的“少壮派”。刘淼1991年(22岁)进入泸州老窖工作,至今已具有26年,先后出任泸州老窖股份有限公司总经理助理、泸州老窖销售公司总经理、公司副总经理等职位。

2015年6月30日,泸州老窖公司的帅位正式交到了刘淼的手中,对于1999年就来到泸州老窖工作的刘淼来讲,16年的工作经历换来的不仅仅是个人职业生涯上换了一把椅子,更意味着他的责任与压力是史无前例的,因为在泸州老窖这样一个英雄辈出的酒企,并不缺少传奇。刘淼想让自己在泸州老窖股份刻下自己的印记,只能靠他给泸州老窖股份公司带来的业绩。

对于泸州老窖股份公司来讲,张良的时代已经远去,这对于刘淼来讲,泸州老窖股份公司已经是“刘淼时代”,但这个“时代”能否让泸州老窖员工,让经销商,让消费者认可,对刘淼来讲依然是挑战重重。

从外部环境来看,刘淼接手的泸州老窖股份公司是经历了行业深度调整之后的公司,在2012年始的白酒行业寒冬中,泸州老窖股份公司业绩遭遇了断崖式下滑,核心高端产品国窖1573价格也遇到了极大的市场挑战,而白酒行业外部经济环境以及一线白酒

品牌竞争愈加激烈,都让泸州老窖股份公司前行的路并不轻松。

值得一提的是,即使“条件如此”,官方对于刘淼的期待却更高,根据泸州市政府发布的《泸州市加快建成千亿白酒产业的意见》,文件要求泸州老窖在2020年的主营业务超200亿元,要知道泸州老窖此前最顶峰的时候营收也仅为115.56亿元(2012年),而2015年的营收约为69亿元,这意味着泸州老窖营收年均增速要达到24%。

从企业自身发展来看,泸州老窖股份公司面临的挑战也并不轻松。2016年3月举办的泸州老窖2015—2016年度经销商大会暨营销会议上,刘淼的讲话也对泸州老窖面临的问题进行了总结:“在近年来的白酒行业深度调整中,由于应对市场变化应不及、内部管理出现松懈、品牌文化打造落地执行不佳等,导致公司在销售策略和内部管理中出现了一些失误,销售市场被竞争对手包围分割。”

事实也的确如此,一方面公司核心产品“国窖1573”由于在行业调整初期,采取了“坚持不降价”的策略,导致了市场价格体系紊乱,截至目前依然困扰着泸州老窖。另一方面,2014年泸州老窖营收大幅下降近50%,净利润同比下降近75%,公司的管理和业绩都出现了很大的问题,与茅台和五粮液的差距拉大,即使相比与泸州老窖一起争夺“茅五泸”还是“茅五洋”的洋河股份,也被落下了一大截,泸州老窖股份公司如何能够去弥补这些差距也依然是前路漫漫。

这也意味着,当前泸州老窖属于刘淼的“时代”,无论他想到地方政府要求实现的成绩单,还是实现泸州老窖“十三五末,公司的经营规模和盈利水平均要实现大幅提升,站稳中国酒业第一集团军的位置”的期望,抑或是他自己的职业理想,并不容易。

“壮士扼腕”的果敢和魄力

曾经,媒体在给刘淼颁奖时的颁奖词这样描述,“刘淼领导泸州老窖应势转型,以壮士断腕的果敢和魄力,重塑泸州老窖产品战略。”而刘淼也的确“壮士扼腕了”,泸州老窖的发展曾在一定程度上被归功于“子子孙孙无穷匮也”的贴牌产品,但是在新的酒业形势下,这些产品也越来越成为泸州老窖的“负担”,不断地稀释泸州老窖建立起来的品牌形象。

刘淼在与总经理林锋的合力之下,提出了聚焦核心大单品的战略,围绕品牌、产品、渠道、营销模式等多方面进行梳理,确立国窖1573、特曲、窖龄酒、头曲和二曲五大单品系全价位覆盖消费者的市场布局,对旗下产品进行了“产品瘦身”,此前泸州老窖的“柒泉模式”被淡化。据了解,在刘淼上任后,第一件事就是对品牌进行整顿,他发出的第一条指令就是对泸州老窖中档酒窖龄酒系列产品“停止供货”。

除了划时代意义的品牌“瘦身运动”的颠覆与创新,业内对于泸州老窖2015年下半年以来最大的朋友圈,对违规经销商的处罚,到国窖1573、窖龄酒、特曲等产品的停货、涨价,以及结算价计划内计划外双轨制的推行等。而上述的调整都是需要“壮士断腕”的变革勇气和魄力,2016年泸州老窖一路走来并不轻松。

而吴晓波的新物种理论与“刘淼时代”下的泸州老窖创新不谋而合:“所谓的新物种在我的想象中,这些东西可能只跟少数的人或少数企业有关。他们在一个行业里已经工作了很多年,还非常热爱自己的行业,具有自己的专业能力,但是生存的产业亟需变革。这个时候有没有可能通过技术的革命和商业模式的迭代,以及在资本的帮助下,能够进入到一个新的世界获得新的可能性”。而刘淼带来的或许就是泸州老窖需要的“新物种”。

“心力量,新征程”

在经历了“大刀阔斧”的改革之后,泸州老窖旗下各品牌的市场表现均相当突出,不但在2015年实现了业绩的逆势增长,并且在2016年初持续实现了业绩的开门红。而作为2016年开年以来举行的第一场大规模的营销会议,泸州老窖2015—2016年度经销

商表彰暨营销会议也被行业视为年度品牌和市场趋势的风向标,因而备受各界关注。

2016年3月22日,该会议在泸州奥体中心隆重召开。2000余名经销商齐聚一堂,共同见证了这场以“心力量,新征程”为主题的营销大会,分享了过去一年厂商协力共创佳绩的硕果与荣誉。

大会上,以董事长刘淼和总经理林锋为首的泸州老窖新一届高层领导班子首度正式集体亮相,给在场所有的经销商和媒体留下了年轻、稳定、充满活力的印象。随后,刘淼董事长和林锋总经理分别发表了主题演讲。

在题为《让我们共同缔造泸州老窖新的辉煌》的讲话中,刘淼董事长对当前和未来的发展进行了深度的解读和阐述。他指出,在新经济形势和行业格局之下,未来企业的扩张将主要来自市场份额的抢夺,泸州老窖要转变竞争导向,为此,需要坚持销售为王、坚持服务至上、坚持执行落地和坚持创造分享,通过与经销商共创“厂商联盟,实现经销商客户的最大价值,进而携手并进,共同缔造泸州老窖新的辉煌。”

值得一提的是,刘淼在会上首次公开提出了泸州老窖在“十三五”期间的战略规划,明确了“泸州老窖要坚持销售收入在良性发展基础上能跑多快跑多快,在‘十三五’末牢牢站稳中国白酒第一集团军的位置”这一目标。

刘淼表示,“当前,泸州老窖正处于调整蓄势、跨越赶超的关键时期,我们需要把握时代的脉搏,才能找准前行的方向;拨开眼前的迷雾,才能抓住发展的契机。”

未来更明亮

正是由于2016年泸州老窖强力推进品牌、市场、组织结构等各方面的推陈出新,泸州老窖的品牌力在2016年得到空前提升。

而在业内看来,经历“大刀阔斧”改革后的泸州老窖的产品、价格体系、经销体系、市场竞争逻辑更具有前瞻性、持续性、成长性。

而改革的成效也在股份公司的业绩上体现出来了,2016年1—9月份实现营业收入59亿元,同比增长17.30%;实现净利润15.06亿元,同比增长13.72%,此外泸州老窖高端酒已率先回归,国窖1573动销恢复历史高位,业绩毛利率逐步提升。

而对于2016年的业绩,泸州老窖尚未披露,但营收突破80亿元已是既定事实,2017年泸州老窖有望重回百亿阵营。

同时,政府对于“刘淼时代”泸州老窖的期待更高,根据泸州市政府发布的《泸州市加快建成千亿白酒产业的意见》,文件要求泸州老窖在2020年的主营业务超200亿元,要知道泸州老窖此前最顶峰的时候营收也仅为115.56亿元(2012年),这意味着泸州老窖营收年均增速要达到24%。

对于如此之高的期待,刘淼则认为,品质、品牌、质量、技术、历史文化有基础非常重要,泸州最有优势的就是白酒,200亿不是实现不了的目标,“坚持良性发展基础上,能跑多快跑多快,20%-30%,具备可行性”。

而基于上述目标,泸州老窖在2016年公布定增融资30亿元方案,用以优化产品结构、提升生产关键环节机械化和自动化水平,满足泸州老窖的长远发展。

泸州老窖官方提及,2017年泸州老窖还将继续坚持五大单品策略,强力推进以公司为主导的直分销模式,以终端为蓝海,构建阿米巴作战单元,理顺产品价格体系,创新“控盘分利”模式,继续落地“双124”市场基础建设,稳固销售渠道,布局团购网络,实现在主要区域对核心竞品的逐步反攻。

经过一年半的调整,刘淼给出了相当不错的成绩单。不过路还长,时间还短,“重回三强”,站稳中国酒业第一集团军的位置,我们期待刘淼时代的泸州老窖能交出更加出色的“答卷”。

正如刘淼“2016十大经济年度人物”颁奖典礼上发言时所说,“泸州老窖一定会以德酿酒,为大家提供优质安全的中国白酒。” (本报记者综合报道)

