



淡雅浓香

中国风尚

中国低度浓香白酒发展大会 鲁酒名企特刊

# 王者归来

## 专访兰陵集团董事长陈学荣

2010年8月9日,济南。

兰陵集团的掌门人陈学荣出现在舜耕山庄。依旧是整洁大方的衣着,依旧是务实内敛的性格,只是眼神中的些许兴奋透露出他的内心:兰陵集团最新的高档系列酒——九朝陈香,今天将在这里举办上市发布会。

在发布会前,本报记者有机会专访了这个被业界称为“扭亏专业户”的经营奇人,话题则自然是他的最新代表作——再创新高的兰陵酒!

□本刊记者:辛升 朱树未

**病树逢春 再长精神****人物语录:**

“兰陵辉煌时曾与茅台、五粮液并驾齐驱。”

“兰陵要做的是行业龙头老大,决不当低档酒代言人。”

“有文字可考的兰陵美酒有3000多年历史,有实物可考的历史则可以追溯到2500多年前……”

一开口就离不开兰陵酒的陈学荣给我们带来非常专业的印象,仿佛他生来就有在白酒行业里打拼的命运。而事实上,这个中年男人的人生脉络却有着无比丰富的轨迹。

陈学荣1980年7月在临沂市临沭县参加工作,干过农业局技术员、人事局秘书,当过县政府办公室副主任、乡镇党委书记、县委常委、副县长。1998年调任临沂市物资局局长,2001年任临沂市机械电子工业办公室党组书记、主任,2003年9月被临沂市委任命为山东兰陵集团党委书记、董事长。在此之前,由于他领导家乡临沭酒厂扭亏增盈的成功,已被业界视为一把经营好手,而后来他在兰陵的作为,则坐实了大家的判断。

在陈学荣来到兰陵集团的时候,这个历史悠久的老牌名酒企业已经基本处于瘫痪状态。几千年不曾间断的酿酒史,堪称历史活化石的传统工艺,都不能再现李白笔下“兰陵美酒郁金香,玉碗盛来琥珀光”的景象。

“我来的时候,应该说是兰陵自1948年建厂以来最艰难的时期。12000名职工等着发工资吃饭,而工资拖欠六个月迟迟发不下来,仅职工养老金一项就拖欠2200多万元,外边还欠着十几亿的账。”

面对这样一个烂摊子,陈学荣砍下了内部整顿、外抓形象、大调结构的“三板斧”。

经过理顺关系后的兰陵集团病树逢春,奇迹般焕发了生机。截至2009年,兰陵集团基本砍掉了低档亏损产品,其中兰陵二曲已停产,兰陵大曲则在不断压缩产量。取而代之的是重点推出的中高档优质白酒产品,白酒产品均价从3.25元/瓶提高到12.5元/瓶,平均单瓶价格翻了两番多的兰陵酒,实现了

老陈当初“决不当低档酒代言人”的誓言。

就这样,拥有魔力的陈学荣一步步把兰陵集团带上了岸,将这个流传千年的金字招牌再次擦亮。养足了精神的兰陵人放佛从往昔的沉睡中一跃而起,将沉疴旧事甩在身后,再次显现出蕴含在历史中的旺盛生命力——

2009年,兰陵集团销售收入比上年增长31%,利税增长25%以上。

**新品不断 品质优先****人物语录:**

“流传下来的传统工艺是历史长河中的自然选择,将它与现代技术结合才能充分发挥白酒的魅力。”

“虽然我不喝酒,但是我们兰陵却善于造好酒。秘诀就在于兰陵的3个国家级白酒评委、6个省级白酒评委,他们保证了兰陵美酒的品质稳定、质量过硬。”

陈学荣亲临济南,为的是高调进行兰陵集团国粹芝麻香·九朝陈香系列酒的上市活动。作为兰陵最新的高端代表性产品,陈学荣表示:“九朝陈香是兰陵精心研发的代表兰陵高端形象的产品,是继2006年推出两款兰陵王后,又一大的创新。”事实上,这款兰陵集团寄予厚望的高档酒也的确是兰陵不断开发新品、实施质量战略的缩影。

作为为精英阶层量身定做的顶级佳酿,国粹芝麻香·兰陵九朝陈香汇聚了兰陵三千年传奇风韵,将十七朝绝色基因融于一身。其“九九重酿,始得百香”的古典酿造工艺再次彰显传世国酿的尊贵本色。

据专家反复研究和论证,兰陵酒的“九九重酿,始得百香”工艺,就是千年神秘的“老五甑”双轮发酵工艺,融合现代科技成果独创而成。其酒体晶莹剔透,芝麻香幽雅纯正,酒体醇和细腻,回味悠长,堪称千年酒文明“国粹”。

令人真正称奇的是,在能生产出九朝陈香这样优质高档白酒的兰陵集团,其掌门人陈学荣竟然是个滴酒不沾的人。在记者一再追问下,陈学荣说出了自己的酒量:“一两,最多一两,再多就不喝了,这其中还得算上因工作需要品酒的饮用量。”

或许觉察到了记者的疑问,陈学荣解释说:“兰陵能生产出这么好的产品来,与

我自己不喝酒并不矛盾。”原来,老牌名酒兰陵在产品研发上有强大的人才优势和技术基础。仅国家级白酒评委就有3人,其中副总管桂坤还是国家级评委专家组成员,另外还有6名省级白酒评委。在质检研发硬件上,兰陵先后投入数百万建成质检中心,有60多人的专业队伍负责产品质量体系的检验控制,拿出任何一瓶兰陵酒,轻轻用机器扫描一下就可以知道是哪个班组、哪个批次生产的产品。

正是陈学荣的科学管理和兰陵集团的深厚技术积淀,才使兰陵在短短几年间扭亏为盈,先后开发出喜临门、兰陵陈香、兰陵美酒、兰陵王等中高档系列酒。其中2008年年中上市的兰陵王酒,已成为高档白酒的标杆之一,仅仅短短三年,单品销售收入就达到1.5亿,这对于一个长期亏损、以低档酒为主的国营老厂来说,无疑是创造了一个行业奇迹。

**王者归来 稳拓市场****人物语录:**

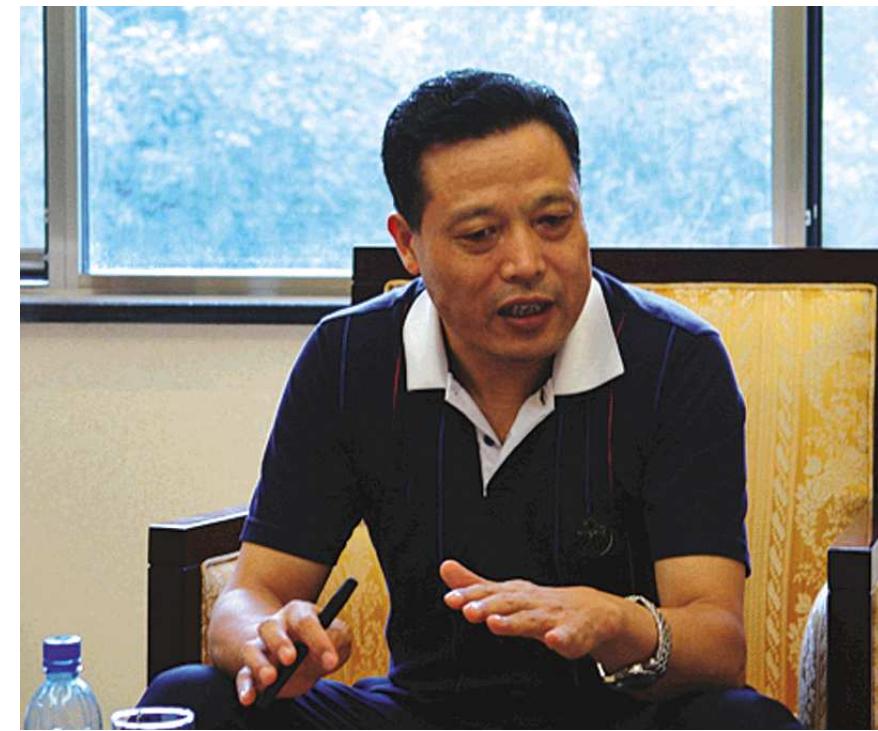
“实事求是地说,兰陵是曾经的龙头老大,现在则失去了市场的霸主地位,我们现在要做的就是重新实现兰陵王者归来的目标。”

“山东的白酒市场是一个狼群竞争的市场,而且是缺乏头狼的狼群,兰陵的紧要任务是抓住自身的文化内涵,理清自身的发展思路,稳步迈进,走向全国。”

理顺了内部机制,开发出高档新品,陈学荣带领的兰陵集团开始在市场上一展身手。“我们在三年前就提出了‘巩固临沂、导航山东、占领全国、走向世界’的目标。在旁人看来,这可能有些口号意味,但是这却是兰陵今后5-10年发展的具体脉络。”

陈学荣看似夸海口的一番话,实际上有着坚实的现实基础。在目前的临沂市场,兰陵集团的白酒产品牢牢占据着主导地位,仅在城区销售额就超过两个亿,如果算上临沂整体的三区九县,兰陵的销售收入则飙升到3个亿,其“精耕细作”的区域市场体系堪称行业模范。

坚守大本营,并不代表兰陵没有外拓的进取意识。在枣庄等外埠市场,兰陵的市场份额也达到了8000多万,在竞争最为激烈的省会



山东兰陵集团董事长陈学荣

城市济南,兰陵曾创下3200万的销售记录,行销网络遍布银座各门店。今年,兰陵还将在央视1、2套节目进行密集的广告投放,目标直指全国重要市场。

良好的市场回报率给了兰陵人莫大的信心,正是在这种大谋略、大发展的态势下,兰陵厚积薄发,又推出了高端新品——“国粹芝麻香·兰陵九朝陈香”,并将其打造成为进军全国市场的核心利器。

品尝过九朝陈香的中国食品工业协会白酒专业委员会副会长、教授级高工沈怡方对其评价说:“九朝陈香色、香、味、格,都已经达到国内同类芝麻香型高端酒的水平。因此,这两款酒非常高雅,按照行业里讲,醉度低就是醉得慢,醒得快,可以多喝,半斤的量喝八两,醒得快,可以很快排泄。醉酒度低是白酒很重要的感官要求,只有高水平,高质量白酒才能达到。”

资深专家高景炎也表示:“兰陵有规模,90年代初白酒产量达到11万吨多,当时全国白酒企业第一位;有品牌,兰陵品牌家喻户晓,在酒类为数不多。”并即兴赋诗称赞道:“承前启后兰陵酒,风格新颖品质优。和谐盛世分外娇,香飘齐鲁誉神州。”

市场上的稳步拓展带来丰硕成果,同行专家传来扑面赞誉,而这一切,都没有让陈学荣为代表的兰陵人飘飘然。“实际上不只兰陵集团一家,整个山东白酒产业都急需更好的发展环境和更有利的产业政策。”陈学荣分析说,现在山东白酒产业税收负担过于沉重,相比四川等有很大劣势,以至于一些山东白酒企业在外省设立生产、销售等“壳公司”,以期合

理避税。长此以往,恐怕会引起山东白酒产业的空洞化,同时也会让不正规的小厂活起来,扰乱整个市场秩序和发展环境。

**张弛有道 和谐新篇****人物语录:**

“打铁先要自身硬,企业管理要从我自己做起。这几年,我上交集团财务、纪委的钱、卡、财务,可以买上两辆宝马车。”

“刚来兰陵的时候,工作重点是‘发展-还账-发展’。现在兰陵已经走上了新的发展阶段,下一步我们要将职工利益放在首位,让每一个兰陵人都分享到兰陵发展的好处。”

挂着“扭亏专业户”头衔的陈学荣,走到哪里都是沉稳干练,有着独特的人格魅力,这也让他带出了一个过硬的领导班子,成为兰陵重新崛起的原动力。“一个企业怎样才能搞好,关键看领导班子如何。兰陵的成功就在于有一个好的领导班子。”

陈学荣表示,接管兰陵集团以来,耗费自己心血最多、顶着压力最大的事情就是“建班子、带队伍”。他曾经将兰陵87个中层干部一起就地免职,然后通过竞争上

岗、现场唱票,让33个佼佼者脱颖而出。几年来,兰陵的领导层,各窗口、职能部门没有任何吃拿卡要的现象,所有个人收受的钱、物、卡,甚至茶叶、香烟都全部上交集团财务和纪检部门。这一铁的廉洁纪律,让兰陵人从精神上抬起头来。

“兰陵有正气、有真事。这让我们的职工服了气,让我们的客户服了气,也让我们的材料供应商等合作伙伴服了气。”陈学荣表示,“可以说,跟兰陵合作的企业,上游的不用担心兰陵拖欠款项,下游的不用跑路子、批条子,兰陵是个水至清才养鱼、规矩矩的良心企业。”

大破大立的兰陵集团,在陈学荣的掌舵下日渐正规、和谐,无论是职工,还是经销商无不心气顺、正气足。对此,陈学荣也感慨说:“发展初期,兰陵职工为集团做出了很大贡献。因此兰陵现在要让全体职工分享兰陵发展的好处。”目前,兰陵普通员工人均月收入为1270元,这一不包括五一金的收入水平,在苍山县、兰陵镇都是数得着的。在金融危机最严峻的时刻,陈学荣发出了“不减薪、不下岗,保险工资足额按时发放,工资略有上涨”的承诺,其人性化的管理政策让整个兰陵集团空前的团结在了一起,成为合格企业公民的榜样。

**○采访手记****兰陵酒香**

采访陈学荣前,记者列好了采访提纲,做足了采访资料,但没成想,这一切都没有用上,因为陈学荣本身就是个有条不紊、内敛理性的人。无论是他的成就,他的管理经验,还是他的为人处世,可以说都是一个白酒行业的奇迹,从政界跑到国企,从地方领导变身企业老总,陈学荣有条不紊的性格让他总能从困境中找到机会和方向。正如同这次采访一样,他好像总能料到记者的问题,并给我们带来更多的启发。

成功的采访并不总是顺利的,但对陈学荣的专访却让见多识广的记者有着如沐

**兰陵人好**

春风的感觉,他的风格正如“兰陵”名字的寓意——“与君子交,如入芝兰之室”,处处给人以智慧、稳健和敏锐的感觉。

采访结束后,我们曾开玩笑问陈学荣,他说的礼品上交的事情有没有例外,老陈忽然发出感慨:兰陵的领导班子都不是想发财的人,大家伙在一起最大的心愿就是做成几件实事,所以本来正常的廉洁纪律反倒成了大家发问最多的问题。

陈学荣的这番话,打动了我们,事后几个同事一致送给老陈八个字作为评价——兰陵酒香、兰陵人好。

