

一句“借问酒家何处有,牧童遥指杏花村”,让杏花村和汾酒家喻户晓;而一句“千年古桂花,桂家村中酿”,也让桂家村桂花酒芳香醉人。

桂家村桂花酒何以在咸宁声誉鹊起,这与它的创始人张四军分不开。8月27日,记者寻着桂花酒香,走近张四军和他的桂花酒业。

不甘心,他酿起桂花酒

张四军走上酿酒行业是偶然中的必然。十年前,张四军生活富裕,开过副食批发部,在当时的咸宁算得上是成功人士了。

但“生命在于运动”,张四军心里始终有一片疯长的“野草”。在一次偶然的外出经历中,这片“野草”被点燃了。

那是2001年10月的一次广州之行,张四军和朋友们聊天时,一些广东籍朋友谈起,如果咸宁有一家桂花酒厂,专做本地特色,也许还能带动本地旅游消费市场,提升咸宁的美誉度。

张四军回忆,咸宁虽是桂花之乡,但当时不管是在异地还是在家乡,张四军总是听到游客说咸宁桂花食品少。朋友不经意的谈话启发了张四军:何不自己办个桂花酒厂?

返回家乡后,他立即展开市场调查和前景论证,仅历经5个月时间,就在家乡开了一个400平方米的小厂,办起了桂源红酒业,生产桂家村牌桂花酒。

他酿出的桂家村牌桂花酒以咸宁天然的桂花、竹液、矿泉水、优质糯米等为主要原料,精酿而成。

2003年,创业才一年,桂家村牌桂花酒就成为中国第四届竹文化节指定用酒。

勤摸索,他打造新品牌

能从我市桂花酒业中脱颖而出,得益于张四军独特的经营特点。

创业初期,大家一窝蜂地搞桂花产业,市场上一时间产品相对过剩,加上张四军当时对市场规律把握不准,工厂内经常出现产品过剩或产品不够现象。有时候商品卖不动,有时候又供不应求。

有一次,山东一位游客一次性订光了所有库存酒,还面临着缺货,情急之下的张四军只好连夜赶货,补起客户的订单。

酿出桂花的醇香

——张四军和他的桂花酒业

记者 张敏 见习记者 赵晓丽

“困难肯定会有,但天道酬勤,努力总会有收获。”通过创业初期的艰难摸索,张四军总结了经验,吸取了教训,慢慢地张四军悟出了一些经营之道。

首先,他非常注重酒的质量,质量是企业的灵魂,酒不好,其它的可以省略不谈。

其次,品种多。张四军非常注重新品种的开发,目前已经有了近30多个品种,高中低档都有。

最后,抓服务。在市场中,有服务的价值正变得越来越重要,良好的售后服务成为桂源酒业的制胜法宝。

从2002年至今,张四军创办的桂花酒不断创新突破,桂家村桂花酒产品不仅在本地家喻户晓,产品还远销浙江、江苏、湖南、广东等地。

再出发,他谋划新未来

“千年古桂花,桂家村中酿”。作为中国桂花之乡,咸宁古桂最多。全国2200株古桂中,咸宁就有2000株,年份80年至600年。敏感的张四军瞄准了古桂树这个稀缺资源,开始研发不同档次的古桂酒。

为何死死揪住古桂树不放,张四军是从实践中得出的经验。他认为,低度酒的消费群体比较窄,高度酒却有很大的市场潜力,再加上我市有两千多年的古桂树,他灵光一闪,如果将这两个优势叠加起来,必能创造经典又具有本地特色的桂花酒。

于是,张四军经多方研发和考察,于每年8月桂花盛开之际,工厂派专人采集古桂树上的花蕊,然后由专业技术人员,对古桂花进行深加工,与粮食进行发酵,再进行酿造,三年后才能开瓶使用。将近千年的古桂树,在桂家村牌桂花酒中得到了传承。

多年的苦心积累,政府的政策帮扶,让张四军感到发展的大好时机已经到来。如今,张四军准备乘势而上,扩建厂房,扩大规模,并同时进行产品研发,包装产品,进一步提高产品的市场竞争力。

张四军表示,未来,他会致力将“中国桂·桂家村”打造成中国桂花酒第一品牌,让咸宁桂花香飘天下。

我们期待,张四军和他的酒业能从桂花中酿出更多的精彩。

财富对话

张四军:“我做桂花酒,是想让咸宁桂花香飘天下。”

记者:“张四军,你对未来的规划是什么?”

张四军:“我计划在咸宁建设一个桂花文化园,让更多的人了解桂花,感受桂花的魅力。”

记者:“张四军,你对未来的规划是什么?”