

宁中伟执掌金种子 张向阳成A股白酒上市公司最年轻总经理 金种子,再出发

4月8日晚间,刚刚开完股东大会的安徽金种子酒业股份有限公司发布公告,选举宁中伟为新任董事长、张向阳为总经理。由此,中国白酒上市企业迎来唯一一位女掌门人,41岁的张向阳也成为A股白酒上市公司最年轻的总经理。

金种子股票于1998年在上交所上市,企业发展最好时期,曾年创利税13亿元,员工近5000人。新一届领导班子将怎样带领金种子再出发?近日,带着大家共同关心的问题,记者探访了这家刚刚换帅的企业,试图将问号拉直。



宁中伟



张向阳

宁中伟： 中国白酒上市企业唯一一位女掌门人

宁中伟是一位从基层一线逐步走管理岗位的颇具传奇色彩的人物。1981年1月参加工作,1993年12月入党,在职研究生学历,是中国企业家协会认证的高级职业经理人。历任阜阳麻纺厂技术员、厂办公室主任、第一副厂长、党委副书记,安徽金种子酒业股份有限公司董事、副董事长、总经理等职务。

熟悉金种子酒的业内人士认为,宁中伟是金种子发展关键人物,特别是最近几年金种子的发展和建设事务,宁中伟是实际推动人,在领导力、企业经营能力、战略决策能力方面均得到广泛认可,堪称今天金种子集团不可替代的灵魂人物。

熟悉宁中伟的有关人士认为,宁中伟具有强烈的发展意识和创新意识,善于紧跟时代脉搏和发展步伐,研究发展中的新情况、新问题,积极破解前进中的新困难、新矛盾;善于把行业经验同企业实际相结合,创造性地开展;善于在复杂的市场竞争中把握机遇、寻找突破口。这些年来,宁中伟坚持亲自下市场,调研各大酒店、商超。甚至街头巷尾的烟酒店,她也经常光顾,了解消费者到底喜欢喝什么样的酒。

企业运营中,宁中伟坚持实施金种子、种子酒、醉三秋、和泰等“多品牌”战略,走出了一条营销创新的新路子,“金种子”、“醉三秋”走出安徽,先后成为中国驰名商标。

与此同时,宁中伟积极谋划产业升级,强力推进管理数字化、酿造生态化、装备智能化建设,公司投资新建的1#、2#现代化灌装中心、自动化勾储中心,信息化和智能化程度高,荣获全省产业升级示范线、全国轻工行业工业化、信息化两化融合示范单位。投资10亿元新建的金种子生态酿酒基地、金种子文化园,智能化水平领先同行业,厂区面积扩大了5倍多。

宁中伟是一位对家乡父老充满深厚感情的企业家。公开报道显示,全市各类公益活动,几乎都有金种子的身影;2005年8月,宁中伟倡导设立的金种子爱心助学金,已经连续11年资助贫困学子,很多受助的学生亲切地称呼她为爱心大姐、爱心妈妈。宁中伟先后荣获“全国五一劳动奖章”、中国女企业家“光辉之星”、“全国三八红旗手”等30多项殊荣。

张向阳： A股白酒上市公司最年轻总经理

4月10日,记者采访了新任总经理——现年41岁的张向阳。通过记者及金种子方面梳理,他是A股白酒上市公司中最年轻的总经理。

见到张向阳时,他正与几位同事在办公室谈笑风生,显得自信、随和而低调。

张向阳,绩溪人,1995年高校市场营销专业毕业后,进入金种子工作。当时,这家公司叫“安徽种子酒总厂”。在车间实习半年后,张向阳走上了营销岗位,历任业务员、区域经理、大区营销总监、事业部总经理、销售公司常务副总等职务。用他自己的话说,“卖了20年小酒,不能说有多敬业,比别人勤奋一点。”

但在同事的眼中,张向阳却有着传奇色彩:最善于在逆势环境下,在最短的时间内打开工作局面。

比如2005年,柔和种子酒刚刚在省内上市,张向阳和一名同事到铜陵开拓市场。而此前,金种子酒已经从铜陵市场上撤出5年。

“刚到铜陵市的那两天里,我们带着柔和种子酒样品四处找商贸公司洽谈,但受到的待遇是‘不冷不热’,连杯茶都‘没混到’。”张向阳回忆。

第三天,张向阳他们在铜陵市内逛,无意间看到街上有一块大广告牌,这是铜陵市一家商贸公司做的啤酒广告。从这块广告牌上,张向阳读出了几层意思:这个公司以终端销售为主,有销售规模,有营销网络及团队,其终端营销理念与“金种子”十分合拍。张向阳敏锐地感觉到:这是一个极佳的潜在客户。

记下广告牌上的联系方式,回到宾馆,张向阳就给这家企业老总打电话,那位老总正在外地出差,短短几分钟的通话,张向阳对终端营销的深刻见解就打动了。第二天凌晨0时30分,这位老总赶到宾馆跟张向阳畅谈了两个多小时,最终拍板:与“金种子”合作。并且,这家公司成为“金种子”一个时期的标杆性客户。

“两个小时内成功说服客户”,这对于张向阳来说并非唯一成功案例。他的同事评价:“只要是张总看上的客户,准会合作。”

而金种子的多名高管则介绍,张向阳“干一行爱一行,爱岗敬业,任劳任怨,心系团队,在营销实践中创新了‘系统多环节互动’营销模式、‘厂商一体化’、‘小区域高占有’运作模式,带领金种子营销团队实现了连续7年50%的高速增长。”

新一届领导班子被寄予厚望

“新一届领导班子有许多共同点:从基层成长、做事务实、做事风格雷厉风行、信念坚定、有钻研创新精神、管理刚性、勇于担当、对企业及员工具有极高的忠诚度等等。”金种子酒业员工常虹介绍,每位领导又各有特点,如宁中伟格局大,做事又不失细腻;张向阳精通业务,市场把握精准,有很强的团队凝聚力;其他副总也是工作能力极强。

记者还发现,金种子目前的领导团队里,有“60后”,但以“70后”为主,此外还有2名“80后”,显示出年富力强、领导团队呈现梯队接续的趋势。

常虹说,他对公司以后的发展充满信心,相信在新的领导团队带领下,公司将站在新的起点上,迎来又一个发展黄金期。

当前,“去产能”成为主基调,对于企业来说,销售永远是“王道”。金种子多名高管介绍,国内酒业面临的大环境是产能严重过剩,经济下行压力增大,白酒消费受限;行业不规范,存在恶性竞争,企业经营成本上升等。以金种子为例,在同样的销售额下,一些不正当竞争的企业缴税一年不过才几千万元,而他们企业一年缴的税则达到几亿元。

另外,“金种子”这个品牌与国内一线名酒,如茅台、五粮液等相比,可以说是发展起步晚,综合实力仍有差距。

“对于我们来说,就是两大任务:做好酒和卖好酒。”张向阳介绍,下一步,就是围绕这两大任务做文章。

其一,在人才、品牌、理念、营销模式、经营网络等方面资源,集中优势,做强白酒主业。包括:加快产品结构调整,近期将推出新的金种子中高档产品,抢占省内中高档市场;实施错位竞争,占领省内大众价位白酒市场;实施全员营销,公司管理团队也不例外,全部深入市场一线,人人头上都有营销任务。

其二,加快金种子生态酿酒基地建设,4月中下旬拟试投产,全部投产后,公司将每年新增1.5万吨原酒产能。

其三,依托公司白酒与制药两大产业板块,积极拓展健康型白酒、保健酒新业务。

张帆 史文强 记者 杨文艺