



Magazine
闻香 投资

维奥酒庄为何卖给中粮?

法国维奥酒庄前庄主的小儿子皮埃尔·哈乌详述过程细加解释。

2011年2月,经历近三年时间,中粮集团完成了对法国维奥酒庄(Château Viaud)的收购。这是中国国有企业第一次收购法国酒庄。皮埃尔哈乌(Pierre Raoux)作为维奥酒庄的收购过程中的亲历者,接受了《葡萄酒评论》的独家采访。

《葡萄酒评论》:你能介绍一下维奥酒庄(Château Viaud)吗?

维奥酒庄很美,位于拉朗德-波美侯法定产区,也是这个地区最古老的酒庄之一。四周的葡萄园的面积有12公顷,葡萄种类有美乐、品丽珠、赤霞珠,酒体优雅丰厚,典型的波尔多右岸的特色。我的父亲Philippe Raoux是葡萄酒贸易商,也是玛歌村的阿尔萨克酒庄(Château d'Arsac)庄主和“The Winery”(梅多克有名的葡萄酒文化的展示区)的创始人。他在2001年买下了维奥酒庄(Château Viaud)。

《葡萄酒评论》:对你们来说把维奥出售给一家中国企业,最大的期待是什么?

在最近10年来,中国市场已经成为了越来越重要的葡萄酒交易中心,而且中国人对葡萄酒的兴趣倍增。中法的葡萄酒进出口贸易显然是对双方都有利的。中粮集团是中国一家大企业,我们非常乐意通过这次交易更多了解中国市场。对于维奥酒庄的收购,我们最希望的就是它能继续保持维奥原有风貌。

《葡萄酒评论》:交易前你们最大的担忧是什么?据我所知这笔交易进行了近三年,发生了什么事?

哈,我们最大的担心就是在这漫长的谈判

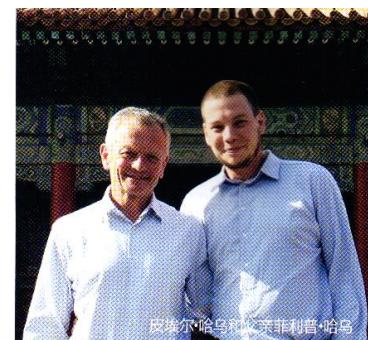
中他们最终放弃签约。维奥酒庄在那近三年里也在选择合适的买主。期间也有其他中国公司有意购买,我还记得其中一家,他们的计划是改变所有的东西!比如在葡萄园铺上碎石,建更大的酒庄,种更多的葡萄。这听上去简直疯狂。得知这个消息后,维奥酒庄的酿酒师一直非常地焦虑,事实上,对于他而言,维奥酒庄的酒就是他的第二个孩子。如果一切都变成了中国模式,如果金钱可以替代传统,那么这个酒庄实际上也就不存在了。文化认同感对于法国人来说是无比重要的。对我父亲和我而言,酒的品质,还有它能带给消费者的享受,永远都是我们最优先的考虑。

《葡萄酒评论》:那么是不是双方都做出了妥协才最终促成了这笔生意呢?

就像我刚才说的,我们对酒庄到底要出售给谁是经过深思熟虑的,最终卖给中粮集团,因为考虑到中粮集团有着与葡萄酒和酒庄有关的操作经验,他们已经拥有君顶酒庄和一个智利酒庄,我们相信他们也会很好地去经营维奥。这就是为什么我们并没有卖给其他人而选择了中粮,相信中粮是值得我们信任的。

之所以经历近三年时间,我认为可能是由于他们对于酒庄的想法并不是十分明确。最终我们达成的协议是这样的:中粮方面会派一个中国人住在维奥酒庄,参与对酒庄的管理。如果酒庄不保持一个稳固的原有团队,中粮也很难去维持维奥葡萄酒的品质和声望。

《葡萄酒评论》:那么你在整个流程中学到了哪些东西呢?你怎么看待来自中国的酒庄买家?



皮埃尔·哈乌 和父亲菲利普·哈乌

皮埃尔·哈乌 1985年出生在法国波尔多一个葡萄酒世家(第五代),是菲利普·哈乌(Philippe Raoux,前维奥酒庄Château Viaud庄主)最小的儿子。中粮收购维奥酒庄(Château Viaud)后,皮埃尔·哈乌来到中国继续与中粮集团合作,同时也担任其家族酒庄在中国的品牌形象推广工作。

我们曾经努力用最大的耐心对待中国的商人,但是现在,我们拥有了真诚和稳定的合作关系。事实上,基于我们双方有了互信,中粮已经进口了不少来自我们另一酒庄——玛歌村的阿尔萨克酒庄(Château d'Arsac)的葡萄酒,成为了我们的销售商。同时,了解到不同的文化的确非常重要,我们去适应中国的特色,中国团队也在学习了解我们法国人的特点,这对我们最终签署合作协议很关键。总结一点,就是灵活变通和文化适应。

《葡萄酒评论》:你能给有意收购法国酒庄的中国投资者一些比较实用的意见吗?

1.首先,要从了解葡萄园和这块土地的风土开始;2.一般说来,那些有着百年的经营历史,尊重法国文化、尊重脚下的风土以及历史的经营者比较可靠;3.保持原有的酒庄团队,比如酿酒师、葡萄种植师,要相信他们,他们有着几十年工作经验的积累,是专业人士;4.购买那些附带着必要的葡萄酒生产需要的工具和机器的酒庄。



阿尔萨克古堡