

汪俊林神秘 郎酒黄金10年

“郎王”被传将重返公司任职

消失200多天 脱轨

面临销售下滑、高库存等多重困境

关注

库存压力显山露水

工信部网站一则“四川白酒行业效益今年一季度出现负增长”报告中显示,与去年同期相比,四川省一季度白酒产量和销售收入增速大幅下降:产量增速下降20.56个百分点,销售收入增速下降31.49个百分点。其中郎酒集团总库存高达65.9亿元,成品库存超过57.7亿元。

邹林是郎酒红花郎等品牌年销售几百万元的区域经销商。“现在基本上没有利润空间。”邹林表示,其郎酒的年销售约数百万,但目前单单红花郎的库存已经近200万。

“红花郎2010年的出厂价超过400元,加上厂家的市场活动,其出厂价为300多元,但当前其批发价仅在280-300元。”邹林表示,红花郎2010年的出厂价和批发价处于倒挂。

回顾3年前,作为主力产品的红花郎正处于发展的巅峰时期。记者曾从郎酒此前一份内刊资料了解到,在2011年103亿的销售额当中,红花郎实现了60亿的销售。如此看来,郎酒对红花郎的“器重”可见一斑。然而红花郎的迅猛扩张遭遇2012年不景气的市场环境,让郎酒变得十分被动,压货问题已经开始显现,早在2012年,郎酒已经将红花郎的销售任务下调至45亿元。

有郎酒的经销商告诉记者,红花郎过去的高速发展和整个市场大环境相关。“此前随着茅台价格的大涨,作为与茅台同属酱香型白酒代表的郎酒受益,高峰期茅台的批发价上涨至超过1800元。”该经销商告诉记者,从2010年的58亿元,到2011年的103亿元,再到2012年的120亿元,郎酒在两年内就完成了冲击百亿元的目标。对于这种迅猛的增长,邹林表示,这是一种压货式的增长,这种增长有着大量经销商投机压货的性质。

然而面对白酒行情的急剧下滑,郎酒这种增长模式的隐患开始显山露水。“现在茅台的批发价已经下跌超过千元,五粮液的批发价也大跌,郎酒价格的下跌也属情理中。”邹林表示。

除了市场层面的压力之外,不久前,郎酒被曝无故解聘200名应届生的消息曝光,将其推上了舆论的风口浪尖。然而,昨日有郎酒的员工向记者爆料,这波“劝退”的面在进一步扩大。

有员工向记者透露,其所在市场上半年完成了全年的合同量,该市场是省办城市中完成得最好的,但其7月份却被远调。此外也有郎酒的基层员工透露,目前郎酒正以劝退的方式要求基层员工离职,否则不给7月份的工资和费用,或者会被调至偏远地区。

虽然员工说法暂时难证真伪。但记者了解到,下半年缩减员工对郎酒而言或许也是趋势所在。在半个月前的郎酒半年销售工作会议上,郎酒提出的9大措施中,其中一条就是:坚决考核淘汰心态消极、能力低下、工作漂浮、业绩落后人员,保持队伍的活力和精干高效;调整考核,加大激励,确保忠诚度、能力强、业绩好的销售骨干能挣钱、挣大钱。

去年12月因卷入一宗案件的郎酒“舵手”汪俊林被传将重返公司任职。对此,昨日郎酒副总经理李明政向记者表示,汪总回归郎酒是员工美好的愿望,但目前公司并未有明确消息。

作为帮助郎酒在短短几年间实现百亿销售跨越的灵魂式人物,在整个白酒行业销售遭受重创之下,汪俊林从去年12月被传暂时“消失”后的200多天,销售下滑、巨大的库存压力、劝退员工等负面信息已然打断了郎酒高速发展10年的轨迹。

有行业人士表示,面对当前的行业巨压和库存问题,渠道扁平化变革将是郎酒未来两三年的工作重心之一。

黄丽端

郎酒的反击战

现在郎酒正在极力从过去的历史遗留问题中调整。在半个月前的郎酒半年销售工作会议上,郎酒要求全体郎酒人在新时期和新形势下,直面困难,再显狼性本色,确保完成集团确定的年度销售目标。

据悉,为保证下半年工作开展,顺利完成销售目标。郎酒销售公司提出了包括加大重点市场投入、招商力度、增加经销商库存消化费用配给等9大措施和手段。其中郎酒销售公司提出下半年郎酒将倾集团全力加大市场投入,用以解决目前郎酒存在的迫切需要解决的市场问题:核心产品通过政策投入方式顺应市场和竞品价格;加大力度消化红花郎、老郎酒、新郎酒公司库存产品消化;加大势头良好的重点产品和重点市场投入;加大新品和新区域招商力度;加大核心经销商扶持力度,建立核心经销商利润补偿机制;增加经销商库存消化费用配给,加快库存消化;增加基础工作和消费者促销费用配给,保证基础工作不滑坡和终端消费出货提升。

有郎酒的销售人员告诉记者,公司在半年会议上把全年业绩量定在50亿左右。不过李明政面对记者的询问,并未回应数字的真实性。不过值得关注的是,今年郎酒的销售确实面临着一定的压力。此前有经销商告诉记者,郎酒一季度预计回款是20亿,但最终仅完成了8亿。

对于这些政策的细节和落地情况,昨日郎酒并未回应记者的提问。不过昨日有郎酒的经销商告诉记者,其从郎酒市场人员处了解到的信息是,郎酒会暂时对红花郎降量,以帮助经销商逐步消化当前的库存,促使红花郎价格的回升。至于补贴,该经销商表示,厂家方面放出的消息是说有,但目前并未见到具体的补贴措施。

汪俊林压力山大

尽管郎酒方面面对记者的采访时,仅称并未有明确的消息。但记者了解,在上述郎酒半年销售工作会议上,郎酒重提了汪俊林之前提出的、用以武装全员的计划《中国郎的狼道》,这被业内解读为汪俊林的回归已经初露端倪。

“汪俊林虽然是郎酒的领袖和操盘手,但是郎酒现在的状况更多与整个白酒行业正遭遇发展瓶颈相关,与汪俊林的暂时离开关联性不大。”资深白酒营销专家王传才表示。不过王传才认为,若汪俊林真的回归郎酒,对郎酒绝对是利好消息。“汪俊林本身的资源调动能力很强,其暂时离开,其资源调配和操盘能力肯定不如汪俊林操盘时精确。”

然而,面对当前白酒行情的突变,即便汪俊林回归,其依然遭受巨大的压力。“目前郎酒最大的问题在于渠道要扁平化,这是未来两三年内郎酒最大的问题。”王传才表示,以往郎酒的招商模式是招大商,目前其产品库存主要在大商手中。“郎酒需要向分销商转型,渠道的转型将利于郎酒解决目前的库存问题。”王传才表示。

南都供稿

