

红酒酿出的财富

□记者 曾宇凌/文 王振华/图

在阳光下，一望无际的葡萄园像绿色的海洋，空气中弥漫着沁人心脾的葡萄清香……13年前，赵丹在新西兰一个葡萄酒庄园看到了这一美景，便在心里种下了一个关于葡萄酒庄园的梦想。

去年，她投资了1000万元，在新区开了一家红酒酒庄——蓝雨酒庄。半年多来，凭借红酒配美食的独特经营理念，赵丹在我市红酒市场上闯出了一条独具特色的路。



酒窖中摆放整齐的红酒



赵丹



2 看好“液体黄金”从装修到选址都下了功夫

2012年年初，赵丹开始着手创业，第一步就是为自己的酒庄寻找合适的地点。

赵丹说，她用了一个月的时间，将新区的商铺看了个遍，最终选中两个地方，一个在体育馆附近，另一个在古城路与学府街交叉口。经过再三权衡，赵丹选择了后者，她认为这里高档小区密集，有双溪布洛、奥体花城、建业·高尔夫等，消费潜力较大。

选好了地点，赵丹就开始装修，她下足了功夫，仅装修就花了400万元，再加上数千瓶原装进口红酒，前期投入总计达千万元。去年年底，赵丹的红酒酒庄正式开业了。

为何如此一掷千金？赵丹说，她坚信在未来5年到10年内，葡

萄酒市场将是最具活力的投资市场。在过去的几年中，葡萄酒的投资表现胜过了股票、黄金、收藏等，在业界有“液体黄金”的美誉。1986年，一箱1982年拉菲的拍卖价不过3000多元，到2010年，一箱1982年拉菲曾在香港拍出了68万元的天价，价格涨了两百多倍。

除了抢眼的投资表现，赵丹更看重葡萄酒的市场潜力。她说：“随着生活水平的逐步提高，老百姓开始注重养生，爱喝红酒的人越多越多，现在的80后和90后聚会时，都倾向于选择红酒助兴，既免除了酒后失态的尴尬，也能让聚会平添一些浪漫。”



顾客在酒窖里参观、选酒



1 远赴新西兰 初识葡萄酒庄园

端午节前的一个下午，我们来到位于新区古城路与学府街交叉口的蓝雨酒庄，一进门，立即被室内的欧式装修风格吸引。在每一个酒窖里，一瓶瓶精致的红酒被整齐地摆放在酒架上。

“这里全是新西兰和澳大利亚原装进口的新世纪红酒，品种有长相思、黑皮诺、莎当妮、雷司令，最大的特点是口感清爽。”说话的女子就是赵丹，今年31岁，是这家酒庄的老板，留着一头短发，开朗而干练。

2000年，从洛阳师范学院美术专业毕业后，赵丹远赴新西兰留学。在那个阳光灿烂、空气清新的美丽国度，赵丹第一次接触到了葡萄酒。

“在阳光下，目之所及皆是葡萄藤，空气中弥漫着醉人的葡萄清香。”说起第一次到葡萄酒庄园参观的情景，赵丹记忆犹新。就是从那时起，她在心里种下了一个关于葡萄酒庄园的梦想。

在新西兰留学的几年里，赵丹不停地打工赚钱，先在一家服装公司负责对外销售，后来又在一家马来西亚餐厅做管理工作。2007年回国后，赵丹选择了创业，在百货楼开店，代理了一个服装品牌。

“2011年，我怀孕了，将店铺关了，一方面想专心安胎，另一方面也想让自己有充足的时间思考未来的创业方向。”赵丹说，经过周详的考虑和充分的市场调查，她最终决定开一家红酒酒庄。



酒庄一角



酒庄VIP休闲区



3 美酒配美食 她的酒庄很特别

近几年，洛阳街头的红酒酒庄遍地开花，但像赵丹这样将葡萄酒与西餐混搭的酒庄实属少见。这种独特的经营模式，让赵丹初尝创业甜头。

蓝雨酒庄的一楼是葡萄酒展示区，二楼是高端VIP休闲区，提供正宗的西餐和甜品，还能举办商务宴会和私人高端派对。

赵丹说，在国外，葡萄酒与美食已经很好地融合。葡萄酒与食物搭配是一门有趣的学问，其中一条重要原则就是“白酒配白肉，红酒配红肉”。白肉，即鱼肉、海鲜、鸡肉，吃这类肉时，应和白葡萄酒搭配，可以解腥；红肉，即牛肉、羊肉、猪肉，吃这类肉时，应配红葡萄酒，可以解腻。

赵丹的酒庄经营得不错，春节期间，光是葡萄酒的销售额就

达30多万元，高端私人宴会也承接了数十场，酒庄深受高端商务人士的欢迎。

由于前期投入巨大，赵丹的创业模式曾受到业内人士的质疑，甚至有前辈问她：“到底想做先驱还是先烈？”连店里的员工都为她着急。对于这些，赵丹一笑置之，她说，创业要有激情，更要懂得坚持和守候，只有一步一步稳扎稳打，才能走上成功的金字塔。

“我计划在半年内让酒庄的运营维持基本稳定，两年内在洛阳市场上站稳脚跟，实现盈利。”赵丹说，目前她与新西兰和澳大利亚的多个酒庄合作，提前一年预约葡萄酒的品种和年份，她计划在5年内，在新西兰建一座属于自己的葡萄酒庄园，传播葡萄酒文化。