

FOR IMMEDIATE RELEASE

Contact 联络

Eileen Chieng 陈琳苑

Manager - Corporate Business 经理- 商业事务

Multi-Tradeplus (Asia) Pte Ltd 亿贸亚洲(新)有限公司

Tel 电话: +65 6423 9445

Fax 传真: +65 6423 9440

Mobile 手机: +65 93833858

MTP Building 31 Stanley St #02-01 s068740

www.mtpsingapore.com

eileenchieng@mtpsingapore.com

Mr Charles Oon, Group CEO Being Interviewed and Featured on Malaysia newspaper
'New Life Post (新生活报)' - 5 October 2005

集团总裁云伟龙先生的专访刊登在马来西亚报章‘新生活报’里 - 2005年10月5日

新生活報

NEW LIFE POST PP2496/11/2005 沙巴 RM2.00 砂拉越 RM1.90 逢拜三 / 拜六出版 5-10-2005 (星期三) 3165 期 西马 RM1.50

生活系列

报导: 蔡阳

生活人物

云伟龙

苦学中文抢代理权

茅台红酒迈出中国

佳酿干红葡萄酒

MOUTAI VINTAGE DRY RED WINE

喝惯洋人红酒的他，一次机缘巧合，他爱上了中国出产的红酒，而且还下功夫学华文，终取得代理权。

他的心愿，是要把中国红酒进军西方世界。

他，就是云伟龙。

时今日，我们喝的红酒，大部分都是来自西方国家，尤其是法国酿制的洋人红酒，甚少听过有华人红酒。

其实中国也有出品红酒，而且品质不但不比西方国家的红酒差，还有过之而无不及。

因为中国出品的红酒佳酿，是由具有两千年酿制好酒经验的茅台集团酿制，足以媲美西方国家的红酒。

虽然，茅台酿的红酒只有七年历史，今年才在大马面市，但品质却让人惊喜，不输洋人红酒。

第一位独具慧眼，把中国茅台红酒引进大马的人是亿佳控股有限公司的集团总裁云伟龙。

他和酒结缘了 20 多年，也是喜欢喝红酒的酒业英雄。

当年，有人首次告诉他，中国已有自己的红酒，他马上摇头拒绝，因为他对中国的红酒完全没有信心。

云伟龙除了代理中国茅台，还有其他种类的产品。

- more -

FOR IMMEDIATE RELEASE

Contact 联络

Eileen Chieng 陈琳苑

Manager - Corporate Business 经理- 商业事务

Multi-Tradeplus (Asia) Pte Ltd 亿贸亚洲(新)有限公司

Tel 电话: +65 6423 9445

Fax 传真: +65 6423 9440

Mobile 手机: +65 93833858

MTP Building 31 Stanley St #02-01 s068740

www.mtpsingapore.com

eileenchieng@mtpsingapore.com

**Mr Charles Oon, Group CEO Being Interviewed and Featured on Malaysia newspaper
'New Life Post (新生活报)' -5 October 2005**

集团总裁云伟龙先生的专访刊登在马来西亚报章‘新生活报’里 - 2005年10月5日

一喝就爱上

云伟龙是新加坡商人，他在大马设立公司，由大马总经理方德文陪同之下，在扑鼻的红酒芳香中接受本报访问时，一边喝红酒，一边说，这是一个错误的观念，中国茅台酒不比西方国家的洋人红酒差。

“约5年前，我到中国上海洽谈生意，上海的生意伙伴设宴款待。饭桌上，他们便用茅台酒招待我，我喝了之后非常吃惊，中国竟有这样水准的红酒，一喝就爱上茅台酒，魅力无穷。”

他描述当时的情况说，当时，他仔细观看茅台酒，瓶子设计精致、典雅、高贵。内心马上就兴起一个念头，这种红酒有潜能，他要取得代理权。

不久后，云伟龙终于有机会见到茅台集团的负责人，他便向对方提出合作的心愿，并草拟了一份报告书，一旦获得代理权，他们会如何进军东南亚的市

场。

他说，当年他对茅台酒有绝对的信心，他全力以赴争取代理权，当中虽有遇到一些挫折，最后还是很幸运的取得代理权，正式进军东南亚的市场。

云伟龙强调，目前，他们只是开拓海外华人的市场，等华人都喝华人的红酒后，他们准备在2008年才进军洋人的市场。

“因为，华人都喝华人红酒，我们怎样进军洋人的市场？做生意要一步一步来。”

他坦承，今天，华人仍是比较喜欢喝洋人红酒。但是，他希望爱喝红酒的人给中国人制造的茅台酒一个机会，也给自己多一个选择的机会。

“中国的茅台是国酒，是国家领导人用来招待外宾的佳酿。因此，茅台集团要出品红酒时，压力很大，因为他们只许成功，不许失败，以免损及‘茅台’

的金字招牌。”

“所以，连喝了20年洋人红酒的我，一喝了茅台酒也大为赞赏，中国的茅台酒已达国际水平是不容置疑的。”

走高级路线

云伟龙自小接受英文教育，曾在泰国曼谷经商12年，说得一口流利的泰语。后来，爱上了中国茅台酒，开始学习中文、研究中华文化。

如今，云伟龙已能用通顺的华语回答记者的问题，他坚信，华人以后会喝华人红酒，因为中国的茅台酒，真的很好喝。

云伟龙代理的茅台干葡萄酒，今年才在新、马面市。他信心十足的说，再多一些时间，他相信更多消费人会接

受茅台酒。

2008年，中国举行全世界瞩目的奥运会，中国会成为全球的焦点，中国著名的茅台品牌，一样会备受关注，茅台酒也一样会被外国人接受，因茅台是中国的国酒。

中国的产品，一向给人价廉质差的印象，记者询问他们代理的茅台酒一支多少钱？

云伟龙指出：“茅台是高级品牌，我们走的是高级路线，我们在价格方面提得很紧，每瓶的售价是80元至150元，因这是很贵的红酒。”

“茅台酒，我们在2003年及2004年已经有广告，但在2005年才正式面市，开始时只在五星级饭店、高级餐馆及夜总会出售。”

“我们认为，茅台这两个字已是值钱的品牌，可以跟法国一些具有历史性的红酒一较高下。”

他盼望，大马人可以给中国红酒一个机会，因为好的酒不怕比较。

闻出一个名堂来。
式在新加坡面市，他很有信心一定可以
云伟龙代理的中国茅台，今年才正



卖酒 论酒

喝出欢愉感觉
就是好酒

一个食家，吃了10年的美食，当他吃了一道菜后告诉你，这道菜好吃，这道菜一定好吃。

这是因为他吃过那么多佳肴美食，对佳肴美食一定很挑剔。

同样的，云伟龙喝了20年的酒，虽然谦虚的说不敢以红酒专家自居，但他喝了中国茅台酒之后赞不绝口，而且还力争代理权，茅台酒一定非常不错了。

在访问时，方德文拿了一瓶茅台酒给我们喝，我只觉得入喉顺畅，入口滋润。

我便向云伟龙请教，怎样的红酒才是好的红酒？

他听后笑着说，“这个问题专家及书本讲了很多，我不重复他们的专业看法。我的意见很简单，你只要喝了觉得好喝，感觉舒服。有一种红酒，专家说好，你喝了觉得不适合，这也没用。”

他表示，最主要的是喝出本身欢愉的感觉，就是好的红酒。

云伟龙的公司，除了有卖红酒，还有茅台干白葡萄酒、茅台啤酒、茅台烈酒。

不久，该公司同时推出两种Nite、Freeze品牌的果汁饮料。

他强调，该公司不只是代理酒，还有代理很多其他产品。

For information: www.mtpsingapore.com 详情请到 <http://chinese.mtpsingapore.com>

Contact 联络: eileenchieng@mtpsingapore.com Tel 电话: +65 6423 9445