

# 一段不为人知的秘密

这可能是我国上个世纪最真实的商战，一个曾经在中国商界熠熠生辉，书写下无数辉煌篇章的民族企业，竟然被自己人玩完了！

2011年9月，贵州电视台报道，一瓶产自1935年仅剩400毫升的老酒，在拍卖会上以1070万的天价成交！2011年1070万是个什么概念？

要知道，那年北京房价也不过1万5一平，相当于一杯喝掉了北京一套300平米的四合院！纵使这瓶酒有75年历史，传承明晰，是绝版孤品，但这个价格依旧让人觉得不可思议。

果然，很快有媒体挖出了蛛丝马迹。提供这瓶酒的人，是赖茅鼻祖赖嘉荣的嫡孙赖世豪，而拍下这瓶酒的人同样姓赖，并且是赖氏宗亲。

这就有点炒作的嫌疑了，但令人惊讶的是，直到很多年以后，时任贵州电视台台长退休后，公开表示当时早就知道是炒作了。

但出于对赖家后人的同情，依然选择报道了这则新闻。用老台长的话说，与其说赖家炒作，倒不如说他们走投无路，想借助媒体的力量搞个大新闻，和茅台分庭抗礼！

很多不懂酒的人乍听赖茅俩字，会误认为是蹭茅台的，可实际上赖茅是茅台厂的前身，也是真正的酱香之祖。

甚至很多人认为，如果没有那场茅台与赖家后人持续近30年的官司，现在被迫改名赖氏父子的赖家茅酒可能会比茅台更有名！

1953年，茅台镇地方政府通过赎买、没收等形式，整合了赖、华、王三家私人酿酒作坊，成立了国营茅台酒厂，也就是今天的贵州茅台集团。

三家老酒坊中，当时最具知名度毫无疑问是赖家。

它所生产的赖茅早在1942年就远销香港，供不应求。1950年，酿出

那瓶千万天价酒的赖贵山，跟随访问团受邀参加国庆观礼，被点名带50瓶酒去款待外宾。

茅台1988年被选为国宴用酒，而赖家茅酒达成这项成就，比它早了整整38年！

据当时的茅台镇镇委书记回忆，赖家之所以愿意合并进茅台，是特殊年代为集体考虑，为支持国家规划而牺牲小我。

原因是赖家祖传的酿酒技法，并没有在酒厂合并后传给外姓人。相反还是以传男不传女的习俗在家族内传承。

这也是从1953到1988，将近40年的时间里，茅台从没有生产过赖茅的原因，因为它是真的不会！

1986年，改革开放后，赖贵山带着儿子赖世豪回到茅台镇，沿用祖传技艺，恢复了赖家酒的生产，也就是今天的赖氏父子酒。

赖家独门酿酒技术重出江湖。得到了当时中国白酒界的泰山北斗，同时也是轻工业部工程师周恒刚的点名支持，几乎是一夜成名！

周恒刚当时刚通过两次科技试点，把茅台的酒质提升了一大截，在业内声名显赫。

这样一位见过世面的大佬尝过酒后感叹：难得呀，几十年了，我终于又饮到赖老板的酒了！

周恒刚对赖氏酒的认可，让当时很多酒评人也开始把赖茅和茅台相提并论，比较孰优孰劣，而敏锐觉察到挑战的茅台很快就做出了反应。

1988年，茅台突然向有关部门提出了三大商标申请，对应的正是当年那三家酒坊的赖茅、华茅和王茅。

结果华茅和王茅都顺利通过，赖茅的官司却一打就是26年。

最主要的原因是茅台确实不掌握赖家酿酒技术，同时赖家后人刚复兴这个酒，打出一些名气，就迫不及待来抢商标，即使旁观者也能看出是什么动机。

但此时的赖家人也不会想到，这场官司会先后熬走他们两代人。也让外资利用这个品牌，赚走几十亿财富！

在茅台和赖家打官司的26年里，因为始终没有确定品牌归属权，导

致茅台镇一度涌现出400多家跟赖茅有关的牌子。  
这里面有很多是外资趁虚而入，保守估计赚走了几十亿！  
当时知情人爆料，地方上也给这个案子判罚提供了意见，认为赖茅归到茅台，会更有利于集中发展。  
丢了赖家商标，打了20多年官司负债过亿的赖世豪，3年后在郁郁寡欢中去世。  
生前他反复念叨的一句话是：茅台历史上60年都没生产过这个酒，商标怎么就成它的了呢？

商标最终没有判给赖家，在业内很多人看来是不服气的，也是段悲情故事  
父亲去世，赖天鹏接手酒厂，一上来就是天崩开局，刚睁眼一亿多负债，是名副其实的负二代。

为了还债，也为了恢复赖家往日的光辉，赖天鹏选择彻底放弃赖茅的商标使用，改用“赖氏父子”打反击战。  
**想要尝尝正宗茅香酒的可以识别图中二维码，添加经理微信享超值福利！**

换句话说，我们今天看到的赖氏父子酒，正是当年的赖茅。  
赖氏父子用的祖传酿酒技法，可以用“一个独家和三个高温”来概括。  
一个独家指的是赖家祖传的独门回沙工艺，已经传承了上百年。用这个工艺酿出来的酒酒液黏稠，酱香味更足。  
而三个高温，分别指的是高温制曲、高温堆积和高温蒸馏，其中高温制曲和高温堆积，在世界蒸馏酒中也是一个创举。  
赖氏父子在高达62度的温度下制曲，经二次翻曲，40天成熟，存放半年以上带来大量微生物。  
同时赖家针对高温制曲，专门设计的堆积工艺，能使堆积温度再次达到50度左右，进一步网罗出大量微生物。  
最后比普通白酒高15度的接酒温度，挥发掉影响口味的低沸点物质，给赖氏父子带来了独特的酱香味。

**被茅台拿走的商标，那只是一个名字而已。只要真正赖家茅酒的传承人还在，赖家手艺还在，像赖氏父子这样的品牌还在，还怕赖家不能二次复兴吗？**

旁观者很难想象，在没什么营销投入的情况下，赖氏父子凭借出色的酒质，和老百姓都负担得起的价格，仅靠老客户回购和熟人介绍，就让赖天鹏在短短几年还清了1亿多的负债。

2021年，赖氏父子的销售额首次破亿；2022年，再次实现了超60%的同比增长。

这几年，赖氏父子酒厂先后获得了贵州老字称号、第22届布鲁塞尔大金奖、2021国际酒类(中国)大奖赛双料大奖等多项荣誉。从天崩开局到名利双收，赖天鹏之所以能靠赖氏父子翻盘离不开坚韧两个字。

可以看到，现在全网白酒几乎都在蹭茅台，只有赖氏父子极力撇开与茅台的关系。

因为茅台对别的酒来说是光环，而对赖氏父子来说赖家茅酒本就是酱酒之祖。它是茅台的前身，那份光环本就有一部分属于它。用赖天鹏的话说，只要我坚持让老百姓能用几顿点外卖的钱，就能喝上一口传承百年的赖家茅酒。不去收割，日拱一卒，还用得着蹭茅台吗？

**如果不是一场官司，赖氏父子本该成为中国最具潜力的民族白酒品牌。**

**而像这样传承百年，又让利于消费者的老字号，也该让它火了！**

**想要尝尝正宗茅香酒的可以点击下方小程序，进入有赞商城下单品尝**