

玩家惠 TRAVELER

WEEKLY

2013.07.04
第012期
周四出版
定价5元

香港之香

上

蔡澜 陈恩德 陈伟文
纪晓华 Shadow 蔡



ISSN 2095-5596



岁月之香

陈伟文
让港人重新认识干邑

见到陈伟文之前，压根想不到一个收藏了14000支酒办的人平日里几乎不喝酒。“只有在酒庄尝酒的时候，偶尔喝一点点，平时我自己不喝酒的。”陈伟文站在他琳琅满目的收藏前，面露自豪的神色。他从1985年开始收集酒办，1993年成立了香港酒办会，被行内收藏家称为“干邑之王”。但这只是个名号而已，他说，我要让香港人重新认识干邑。

干邑导师的庞大收藏

陈伟文在2012年12月9日接受法国国家干邑行业管理局（BNIC）邀请，前往法国干邑区考国际干邑行业试，受邀者有法、英、德、美、印度共15位国际干邑行业的精英，汇集法国干邑镇，进行为期3

天的第三届“干邑导师”课程，最后通过严格的各项专业品鉴测试后，最终获BNIC颁发授权干邑行业金奖导师资格证书。陈伟文成为金奖导师资格的第一位中国人，亦是过去三届共44位“干邑导师”中的第二位中国人。BNIC具有行业及政府管理双重功能，他们要做的就是严格把控干邑这一全球著名美酒的品质。基于对干邑品质的苛刻要求，BNIC对“干邑导师”的评选和认定则更为苛刻。作为获此殊荣的中国人，陈伟文的感受非常深刻：“干邑在香港最风光的时候已经过去了，现在年轻一辈喝红酒，喝威士忌，很少有人在喝干邑。获得干邑导师资格之后，我算是干邑的人了，从事干邑文化的传播与推广，是我以后要继续努力做的事。”

说到宣传与普及干邑，陈伟文首先向我们展示了他的庞大收藏。





别看他的办公室在香港偏居一隅、门脸不大，但里面密密匝匝的酒办足以让人震惊。“先告诉你们，干邑一定是白兰地，但白兰地不一定是干邑。只有经过双重蒸馏并且在法国橡木桶中‘沉睡’两年以上的白兰地，才可以叫做干邑。”陈伟文一边说一边打开柜门，把自己多年的收藏——展示。“现在这里只有5000多支酒办，我的全部收藏是14000支左右，从全世界，主要是法国和美国搜罗来的。”酒办，也叫做酒版，是分装在小酒瓶里的迷你酒，容量在100毫升以内，样子非常小巧精致。酒办原先是用来品尝的，收藏酒办的风气源起于美国。上个世纪30年代，被禁酒令所困的美国人从各种渠道获取当作收藏品的迷你酒，以解酒馋。禁酒令取消之后，全世界的好酒都看中了美国这块市场，酒办收藏也蔚然成风，不少

干邑品牌就以精致好看的迷你酒打开了美国的市场。到了上个世纪60年代，香港和日本成为干邑最大的消费区域，香港本身并消耗不了多少干邑，而是充当了整个东亚、东南亚分销中转站的角色。陈伟文一开始是收藏古董相机的，在遇窃之后，觉得重新收藏相机的动力已经没有了。“我觉得要么不收集，一收集就要有一定成绩。邮票、钱币太多人收集，而且又会被人炒卖，收集起来太花钱又困难。但酒办却不是太有商业价值，上世纪80年代中最贵的也不过是两三万元，我想我还是负担得起的。加上酒办体积细小、方便收藏，所以我就决定以这些酒办为收集目标。其实认真说起来，我是喜欢‘收藏’本身，当然我也很喜欢干邑啦！”陈伟文笑着说道。

陈伟文的第一支酒办是“拿破仑酒办连炮架”，在收藏初期，



他并没有什么方向，看到自己喜欢的或是没有的，不管价钱、产地和种类，就会买下来。在收藏酒办十多年后，1993年一次到西欧出差时，陈伟文发现国外的酒办其实很便宜。外国人收藏酒办会分门别类，非常专业，还有酒办协会，和他们聊过之后，陈伟文开始系统地收藏酒办。之后他对酒办的认识加深了。“酒有很多品种，威士忌、白兰地、啤酒，还有我们中国的茅台，外国酒办收藏家会选择其中某一种品种来收藏。中国人喜欢白兰地，最著名的是法国干邑区出产的白兰地，所以我选择了干邑18间酒厂的酒办作为收藏对象。在这18间酒厂里，我最留意4大品牌，也是中国人最熟悉的4大品牌：轩尼诗、马爹利、人头马、拿破仑。”

陈伟文收藏的最老的酒办是1809年的，从一位法国收藏家手里买入，当时花了4万港币，现在市值已经可以达到7万港币了。不过这瓶酒不是最贵的，干邑的价格需要参考品牌、稀有性、酒质、年份（储藏在木桶中的时间）、年代。轩尼诗是最大的干邑品牌，同年代同等级的酒里，因为品牌效应，轩尼诗的最贵。陈伟文拿出一瓶酒向我们介绍：“这一瓶满足了我说的几个条件，所以它最贵。第一它是轩尼诗的，第二它里面装的酒已经有100年，第三它是1977年为了英女王结婚25周年纪念日生产的，全世界只有60瓶，稀有性也很好，所以这一瓶非常贵。”作为干邑导师的陈伟文，虽然不太喝酒，但是知道非常多关于干邑的历史。他说，1875年前后，欧洲被根瘤芽病席卷，葡萄树遭到毁灭性的破坏。所以在1875年之前的老干邑味道绝胜于1875年之后的干邑。“所以，碰到1875年前的酒，价格不贵的话，买下来吧。”干邑在桶里陈酿时会呼吸，而装入酒瓶里之后就是“沉睡”状态了。“陈年的酒刚打开是没有香味

的，所以喝老的干邑要醒酒。比如白头路易十三，起码要醒3个小时才能喝。有些酒甚至要醒一天。”

香港与干邑的互动影响

上世纪五六十年代，香港经济起飞，洋酒是非常好的礼品。年轻男孩子第一次去岳父家，会送干邑。从香港回大陆的人，也会带上一两瓶干邑作为伴手礼。香港人的喜宴上也一定会让客人喝干邑，大家都敞开了喝。陈伟文说，当时没有多少人喝红酒。“我1990年去内地，带了一瓶拉斐1982，当时只花了不到1000港币就买到了，但是内地人并不懂喝，他们反而会问我，你的酒怎么酸了？这不是他们想象中觉得好喝的酒，由此可见到了90年代也没有多少人喝红酒。但干邑不一样，因为它口感很烈，反而大受欢迎。”在上世纪八九十年代，香港人也很少喝威士忌，主要喝干邑。因为在中国人传统的概念里，干邑、白兰地是用葡萄做的，葡萄是温补的东西。而威士忌是用麦子酿造的，性凉，对身体不好。香港人从小就有食补的概念，因此很少人去喝威士忌。但到了最近十年，整个风气又有改变。以前喝干邑的地区，比如日本和东南亚，突然改喝红酒了。东南亚的风气跟着日本走，日本的风气又是跟着欧洲走的，香港的年轻一代也觉得干邑是非常old school的东西。“要知道以前干邑的产量只占全球酒类的1%左右，但是销量是白兰地和威士忌根本比不上的。喝干邑是阶层和身份的象征，只有在喝喜宴的时候，大家才有机会喝到干邑。日本是干邑的最大消耗区之一，香港人拿到进出口的配额，就转手把酒卖给日本人。但是在日本人改喝红酒以后，可以说现在全世界只剩下中国大陆开始喝干邑。”

喝干邑是阶层和身份的象征，
只有在喝喜宴的时候，大家才
有机会喝到干邑。

香港人喝干邑的高峰时期已经过去了，如果要想让港人爱上干邑，就要重新给他们灌输概念。现在有人为了扩大干邑的普及度，会尝试让大家接受作为配餐酒的干邑，而陈伟文觉得这种做法完全是错的。“只有低档的酒才会做配餐酒，我们要如何享受干邑，是一门学问。像我自己，不喝1980年后出产的干邑。因为上世纪60到80年代，是干邑的黄金年代。所有厂出产的干邑都不够卖，为了争取市场份额，大家都用最好的原料酿造干邑。但是干邑和红酒不一样，干邑需要储藏年份，路易十三就需要储藏60年。有些厂的做法是，把路易十三和另外一些酒调配在一起，添加一些人工的颜色、味道。虽然说味道很相似，但纯度做不到最好。”陈伟文身为干邑导师，他觉得红酒在普及自身方面，值得干邑去学习。越来越多的餐饮培训机构或者红酒学校，会把如何品红酒、如何搭配红酒、饮红酒代表了如何的身份和文化，当作课程教授。但从来没有人听说干邑对身体好，也不知道喝干邑该配什么肉、吃什么鱼。在国内，干邑的普及度是非常低的，但偏偏干邑的市场逐渐繁荣起来。陈伟文说，一些大陆的买家，大多数都分不清干邑、白兰地和威士忌，只是冲着品牌甚至是酒瓶的形状去买、去收藏。所以陈伟文现在做的，就是让更多的人重新认识干邑、了解干邑。

干邑品牌在香港也发生了很多有趣的变化。陈伟文收藏着第一瓶来到中国的酒办，人头马，来自一位法国收藏家。人头马是现在干邑中为数不多的家族经营品牌之一，陈伟文去拜访人头马家族的后人时，人家都不敢相信他们小时候的玩具竟然还能在中国收藏家手里找到。人头马是希腊的神兽，上半身是人，下半身是马。老的人头马干邑酒标上，人头马手持的箭头朝下。上世纪60年代香港人大批量购入人头马，觉得酒标上的图案有不祥之感，竟然说服酒厂将箭头改成朝上，象征蓄势待发和胜利之意。香港人的能耐还不仅于此，30年代，马爹利到香港，香港人认为马爹利的酒标不吉利，“白底蓝花”像是寿衣的配色，死人才用。为了打开市场，香港酒商们也说服马爹利酒厂更换酒标，后来出现了许多红色、棕色的酒标，搭配改良之后添加了焦糖的马爹利，在口感和外观上都变化许多，这才打开了市场，之后马爹利酒厂也减少了蓝色酒标的设计。

香港人还“创造”了华人世界耳熟能详的名酒“拿破仑”。拿破仑干邑原名是Courvoisier，刚刚进入香港的时候有人为它译名作“高华士”，但是香港的干邑代理们觉得不好记，因为据说这种酒在拿破仑被流放到圣赫勒拿岛时曾经带着上岛，他的军队也喝这种酒，所以干脆取名叫“拿破仑”。没想到这个名字比本名更加流行，称为整个华人世界都认可的新名字。

虽然上世纪90年代之后香港就绝少人喝干邑，但干邑具有不可估量的收藏价值。因为同年代的一瓶干邑和一瓶威士忌比较，干邑的价格低很多，收藏起来相对容易。干邑和威士忌的酿制工艺、储藏方法都一样，只是原材料不同。如果有一天，人们重新开始流行喝干邑，那陈伟文收藏的这些酒价值就不可估量了。陈伟文为干邑专门举办过几次拍卖会，就是想帮助大家找到干邑的定位，让大家知道，是什么样的人才买得起干邑、喝得起干邑。



收藏酒办从来不赚钱

陈伟文的主业是批发鳗鱼苗，收藏酒办、创立酒办会、考取干邑导师，都是兴趣使然。他坦言自己收藏酒办从来不赚钱，只是更爱收藏过程中“寻找”的感觉。他拥有的一支人头马干邑酒办便是最佳例子。“这支人头马干邑，我在博物馆看到过真酒，一次无心插柳让我发现了真酒的酒办，我造访了这支酒办的收藏家不下三次，才用诚意打动他，拥有至今。”陈伟文有一儿一女，都在读中学，他说不太想让孩子们继承自己的家族水产业，因为太辛苦太累，但儿子也没有表现出喜欢收藏的样子，反倒是女儿喜欢零零碎碎收集一些东西。“我在法国做鳗鱼苗的生意，也是因为收藏干邑认识了很多法国朋友，他们帮我联系了当地的需求方，我才能成为法国最大的鳗鱼苗供应商。但如果是孩子们继承我的事业，没有这一层关系打点，会很辛苦。我收藏酒办也从来不赚钱，虽然是香港酒办会的会长，走到哪里都有人‘会长会长’这样叫，但只是名头。”陈伟文露出自嘲的神色，但马上接着说，“这些朋友也很难得，我如果去内地玩一趟，他们都会来请我吃饭，认识这些朋友也是收藏酒办的收获之一。”

香港的干邑市场已经萎缩，而大陆的市场正在崛起，陈伟文带着联合大陆酒办收藏家、创建中华酒办会的心愿，在香港尖沙咀小小的写字楼里策划他的下一次盛会。他说，今年8月18日是他举行酒办收藏家聚会的日子，到时候他会以干邑导师的身份，为大家全面地介绍干邑的历史和故事。想要让中国人重新喜欢上“老派”却充满历史感和故事的干邑，他要做的还有很多。