

豪情依旧

第30届青岛国际啤酒节全景透视

作为每年啤酒节最有看点的节目,酒王争霸赛承载着成千上万啤酒爱好者对于这一盛会的美好记忆。今年,上届冠军任光超再次卫冕成功,连续十年蝉联“酒王”称号。光阴三十载,我们见证着啤酒节的成长,啤酒节也见证着很多参与其中的人们精彩蜕变。感恩遇见,陪伴彼此,让我们明年再相会。

十年无对手 “酒王”又是他

第30届青岛国际啤酒节酒王争霸赛收官,任光超蝉联“十冠王”

□本报记者 王培珂

“厉害,太能喝了!”8月15日晚,第30届青岛国际啤酒节酒王争霸赛在金沙湾啤酒城西舞台激情开赛,从酒王周赛中脱颖而出的20位选手同台竞技,向“酒王”宝座发起冲击。最终,选手任光超力压群雄,摘得酒王争霸赛桂冠,连续十年蝉联“酒王”称号。

从事金融工作
平时不怎么喝酒

让人很难想象的是,“十连冠”的酒王平日里却不怎么喝酒。任光超是一位从事金融工作的80后,工作内容与啤酒完全不相关,而且他文质彬彬,很难看出他是个“酒王”。参加了酒王争霸赛后,他结识了来自全国各地的“酒友”。“虽然我不怎么喝,但是和酒友们交流的比较多。”任光超说。决赛过后,其他选手纷纷向任光超致敬,“我太服了!他真能喝!”

“这一次获得酒王十连冠,我特别激动。这十年来参加比赛的点点滴滴,过电影似的在脑海中闪现。”任光超对记者说。

比赛中,任光超霸气十足。对手喝啤酒的时候,他在一旁“闭目养神”,每次主持人采访他,他总是表现出十足的信心,“目前1分钟内用吸管喝3500多毫升的纪录,我还是挺有信心的!”



▲任光超在酒王争霸赛决赛现场奋力“吸饮”啤酒。

►任光超兴奋地展示“酒王”证书。

□记者 王培珂 报道

对瓶吹仅需4秒多
其实还能更快

在酒王争霸赛的第一个环节,



每位选手需要对瓶吹,是喝完一瓶啤酒的计时赛。比赛中,任光超轻松地用4秒多喝完,震撼了在场的观众。

然而也有选手用时3秒多,只是

因为剩酒超过50ml,比赛成绩作废。任光超表示,“在瓶吹环节,我可以更快的。但那毕竟只是前序比赛步骤,需要稳扎稳打,没必要为了快而被取消成绩。”在第二个环节,任光超仅用时7秒多就喝完了1500ml的扎啤,再一次震撼了观众。

对于参加酒王大赛的十年间,自己的竞技水平有何变化,任光超表示,“这十年里,我觉得我自己是没啥大变化,就是人更加稳重了。比赛中的我,也能更好地发挥自己的水平和速度。我是越喝越快了,并且还可以更快!”

相伴啤酒节十年
经历人生蜕变

十年间,青岛国际啤酒节酒王争霸赛的奖品也有了相应变化。任光超介绍,“前七年都是赢的车,我赢了一共7辆车!后三年就变成了每年5万元的奖金。”

任光超把奖金用在了更好的投资上,改善了家人的生活。“这十年伴随着啤酒节,我也经历了人生的蜕变。啤酒节见证了我从一个懵懂少年变成了成熟稳重的青年。我不仅买了房,还组建了家庭,有了自己的宝宝。”任光超笑着说。

“今年是青岛国际啤酒节的而立之年,也是我第十年获得酒王争霸赛的冠军。感谢大家对我的关注和支持,啤酒节31岁的时候我再来!”任光超激动地说。

以酒为媒,带火啤酒全产业链市场

2020青岛国际啤酒产品交易会完美收官,达成意向成交额3.16亿元

□本报记者 谭宁

作为第30届青岛国际啤酒节的重要活动之一,2020青岛国际啤酒产品交易会于8月16日在金沙湾啤酒城完美收官。自啤酒节开幕以来,交易会取得了丰硕成果,达成意向成交额3.16亿元。

本届交易会突出服务实体经济特色,紧扣“双招双引”,组织了企业新产品发布、采购信息发布、行业政策及趋势研讨、工厂管理运营经验研讨、营销沙龙等活动,为青岛以及国内外啤酒饮料生产商、经销商、设备生产商、技术服务提供商等搭建

了一个高效沟通合作的平台,为观众呈现了一个啤酒全产业链条,在西海岸新区建立起一个良好的啤酒产业发展生态。

作为中国桶装啤酒分发行行业领导者,塔罗斯科技股份有限公司第一次携太空桶、扎啤机、酒柱、酒头、压力表、分配器等产品参加本次交易会,且收获颇丰。“我们与荷兰七箭达成战略合作意向并举行签约仪式,还与百威英博、青岛啤酒等17家业内知名企业建立了战略合作伙伴关系。”塔罗斯科技股份有限公司大中国区营销总监马云鹰说。

记者注意到,在唯麦精酿、海志

啤酒设备等展台前,几位外地客商正在咨询他们的运营模式和盈利模式。“自参展以来,我们共接待近50家意向客户。此次参展,就是想借助这个平台,抓住市场,把企业做大做强。”青岛唯麦精酿啤酒负责人郑焕良告诉记者。

此外,西优西美公司与俄罗斯一家公司达成合作协议,意向进口额200万美金;赫尔曼公司招募了山东、福建、四川等20余家代理;海志啤酒设备有限公司与江西、安徽、江苏等10余家客户进行了业务洽谈……

“本来只是想到啤酒节玩一玩,没想到这里还有汇聚行业信息的交

易会可以逛。这种形式非常棒,为我们寻找项目、设备和技术提供了一个很好的交流及购买平台,节省了大量的采购成本。”来自福建的啤酒经销商任先生意外收获了一次商业合作机会。

“啤酒产品交易会的重要目的,是为啤酒全产业链提供高效沟通服务,为行业发展提供高层次的宣传、展示、沟通和交易平台。”青岛黄岛发展(集团)有限公司相关负责人表示,组委会将以交易会为依托,做好会前沟通、会后服务等各项工作,通过各种服务手段,为啤酒产业的发展搭建一个永不落幕的交易会。