

走近“老法师” 14

他的制作技艺,成了非物质文化遗产;他作坊的产品,是省名特优食品

70岁的张伟明,平生就为做好一碗甜白酒

■舒翼文 高岷 摄

职场名片

甜白酒又叫甜酒酿,在常州算得上最大众化的小吃之一,想吃随时可以买到,甚至可以在家中自制。然而,张伟明做的甜白酒有些与众不同,他的制作技艺成了常州经开区区级非物质文化遗产,他的作坊出品的甜白酒还成了江苏省名特优食品,曾登上央视《回家吃饭》栏目,走进过钓鱼台国宾馆,现在还尝试着让它走出国门。



常州市级非物质文化遗产传承人

张伟明登上央视专栏节目

职场故事

这段时间张伟明有点忙,不仅接待了马来西亚的华侨老朋友,而且连着有两个小学生体验团,到他的“玉螺泉”甜白酒传统食品小作坊参观。“这算是双喜临门了吧!”张伟明说,老朋友是觉得他做的甜白酒口感好,并且保持了原汁原味的常州老味道,打算先做个当地市场调研,可以的话,帮他在马来西亚的华人圈子里推广一下;小朋友们则是探究了甜白酒的生产过程,对这项地产非遗有了全面的认识,为玉螺泉甜白酒能够行稳致远打下了基础。

从小看长辈们做,留下了甜白酒情结

70岁的张伟明是土生土长的遥观人,生长在宋剑湖旁边的农村里。在他小时候,亲眼看过太舅婆(母亲的奶奶)和母亲怎么制作甜白酒,听老人家说过这东西是宋朝就有了,是农村人酿酒的时候,前道工序的产物。

张伟明记得很清楚:母亲先将秋收后的新米筛掉碎米、谷壳,拿到河里淘洗干净,放到蒸笼里蒸熟,再放在竹匾里,冷却到手插进去不烫手了,便把米下进事先准备好的大缸里;大缸内要先用开水烫,保持

一定温度,缸外围上一圈稻草,草外再包一圈被褥,起到保温作用;磨成粉的酒曲下缸,与米一起搅拌均匀,就用稻草编的盖子盖紧。过段时间缸里有香味出来,说明有凶了,甜白酒就算做成了。此时如果再按照1斤米加七八两水的标准加水进去,再等15到20天,米酒就酿好了,村上人会用来家宴或送人。



张伟明(右)在检查甜白酒的质量

那时也没什么好吃的,等到缸里发出了甜白酒的香味,张伟明的父亲和叔叔会偷偷开缸,舀点出来解解馋。有一次吃美了,两人直接醉倒在地睡着了,就被长

辈们说了一顿。母亲知道孩子们喜欢吃甜白酒,平时也会用小罐子做个三五斤当零食。有时做得多了,还会分给村上人共享。“我家做的甜白酒好吃,在我们村上出了名的。”甜白酒还是产妇坐月子的佳品,张伟明的姑姑生孩子后,他母亲就专门送去一罐甜白酒。“放上鸡蛋、葡萄肉,古话说吃了能通乳,还能让产妇更好地恢复。”

等张伟明大些了,他就能给太舅婆和母亲帮忙了,拣拣米、烧个灶火什么的,算是初步上手甜白酒制作了。1972年,他参军去了黑龙江,整整5年没能吃到甜白酒,让他发觉自己有了甜

酿”。武进洛阳一位女客户的父亲吃过以后觉得又好吃又能强身健体,原本老先生腿脚不利索,如今可以慢慢自己走了,所以隔三岔五就让女儿来买个10多盒带回去,一部分自己吃一部分送人。去年他带着甜白酒去南京展销,一位老板的老父亲吃了就爱上了。老板为尽孝心,隔段时间就来买上10多盒。有了这样的口碑传播,从2022年开始,回头客越来越多,回头客又带动了新的客户成为了回头客,来自长三角周边、远到云南广西黑龙江辽宁的客户数量,飞快地增加起来。

“现在我一不打广告,二没

点里,先后有两档客人来买酒酿馒头,得知还没有到货都有些失望,都说啥时候有了一定要通知一声,不问价钱都买,就因为特别好吃。“这是去年底的时候,一个客户聊天中随口一提,说用酒酿做馒头应该挺好吃的。我觉得真做成功了也是一个特色产品,就决定尝试一下。”有了在部队炊事班做馒头的手艺,进了些配套设备,一个月左右就做好了。

一次公益活动中,张伟明把酒酿馒头送到了遥观敬老院,老人们都非常喜欢,说吃起来又蓬松又香甜还有韧性,于是他就把酒酿馒头摆上货架,果然一炮打响。尽管一个酒酿馒头的价格可以抵得上几个馒头,但每天一千多个的量还是供不应求。

2022年初,有客户建议能开发一些甜白酒饮料出来。张伟明说行,立即召集全作坊讨论工艺如何改造,凡事他都亲历亲为,半年后这种甜酒酿原露便试制成功了。请客人试吃后,认为里面没有添加剂,原料只有糯米、酒曲和饮用水,口感香甜,肯定能火,立马下了大单。如今平均一天要生产一千罐原露,多时客人订单能达到一天4000多罐。

以身作则做好传承,让甜白酒代代飘香

在家里和作坊里都是德高望重老前辈的张伟明,依旧时常会就生产中遇到的一些实际问题,向食品行业的专家,比如无锡、常州等大专院校食品专业的老师们讨教咨询。“在做好传承的同时,也要不断充电,要与时俱进跟上食品工业发展的脚步才行。”张伟明已经把女儿、女婿、儿媳都培养成了作坊的骨干力量,甚至大学财会专业毕业不久的孙子,也已经接过了甜白酒传承的担子。“像这样好看、好闻、好吃、纯天然有营养的非遗,太有传承价值了。”孙子的观点让张伟明老怀甚慰。

他现在积极支持孩子们按照自己的想法去开拓甜白酒市场,继续创新相关的衍生产品,把甜白酒的价值发掘到极致,给大家更多的“土味享受”。与此同时,他也非常注重给孩子们提供近距离接触甜白酒非遗的机会。“过段时间,我们作坊就将挂牌成为青少年非遗体验点了。我们去年开放学生参观体验后,已经先后接待了50多名师生,光上周我就接待了两批16名小学生,毫无保留地讲解、全程公开甜白酒制作过程,让他们知道了常州甜白酒的独特魅力。“今后只要有机会,我都愿意向更多的学生讲授甜白酒的一切,说不定就有孩子会脱颖而出,成为甜白酒的酿造大咖呢。”张伟明希望这个梦想能够早日实现。



张伟明(左二)在给来参观的小朋友们讲解常州甜白酒的历史

白酒情结,越吃不着越想念。

因为热爱所以创业,销量全靠口碑传播

退伍回常后,张伟明进了企业上班。知道他喜欢吃,母亲就经常自己做甜白酒。空余时间,他全部用来向母亲学习甜白酒的全套制作工艺,不断地自我实践。2015年退休后,他发现随着村上的老人们逐渐故去,小辈们要么不高兴做甜白酒了,说直接网上买就行了,要么还会自己做,但不是发酸就是没有发出凶来,成功率太低。“我觉得不能这样听之任之,再这样下去,民间纯古法甜白酒酿造工艺就失传了。”于是他下决心二次创业,将村上一家工厂的食堂改造成车间,购进现代化的生产加工设备,于2019年根据宋剑湖的“玉螺姑娘”传说,创立了玉螺泉牌甜白酒,依旧采用家中祖传的古法酿造。

生产出来后,张伟明一边请亲戚朋友们品尝,一边当了一段时间的推销员,进商场超市去推广这种“把小时候的古法手作味道,做成供给顾客的原罐鲜

有推销员,依旧有客户认准了我的牌子来下单。”张伟明的甜白酒已经在全市200多家商场、超市销售,还成了听松楼、中吴宾馆、福记逸高等大酒店的固定甜品供货商,更是被不少朋友作为代表常州的特产伴手礼,带到苏州、安徽等去走亲访友了。

做好甜白酒是主业,创新些衍生产品也能吸引人气

为了做好甜白酒,张伟明不是固守老手艺,而是经常去有类似产品的地方尝试,去当地厂家学习。他发现由于地域不同,很多地方的甜白酒都是用的二次发酵技术,使得甜白酒呈现液体形状,而他的甜白酒属于一次发酵,产生的液体是自然发酵后形成的。曾经有客户就问他甜白酒里水少的问题,经过他的解释打消了客户的疑虑。“虽然手艺上完全不同,但我会和对方厂家交流设备维护、品质管控、营养调配等方面的经验,也是获益良多。”

3月21日下午4点左右,在红梅南路的玉螺泉甜白酒提货

张伟明作坊生产的部分甜白酒产品