

王少山：创业几经沉浮终成行业新宠

好的项目,可以使创业事半功倍。他初次投资,选对项目,短时间内挖得第一桶金;然而随后却改换项目,盲目投资,历经十年成本难回收;而第三次创业,借道品牌,他又快速成为行业新宠。他就是王少山,一个摔掉“铁饭碗”,在项目选择上几经沉浮的人。对于即将创业的人来说,王少山选择行业的经历尤其值得借鉴。

选对项目 四年五千换数百万

1991年,王少山揣着泉州一所中专学校的毕业证,被分配到厦门交通局工作,捧上了“铁饭碗”。一心想要自主创业的王少山不习惯上班族的生活。工作之余,他就到工业区调研,寻找创业项目。

王少山成功创业,可以说是适合的项目起到决定性的作用。不要说家庭作坊式加工厂,即使是工业区里的大型企业,都极少办食堂,员工的吃饭成了问题。既然这个行业存在空白,何不搞个快餐店,为企业员工送快餐呢?普通的快餐店投资成本并不需要太高,王少山向朋友借了5000元,作为创业的首笔投资款。

创业选择目标市场应该非常明确。王少山的快餐行业恰是当时当地最“需”的项目,仅用几天时间,所有的成本就回收了。

经营快餐店,的确很累。仅是工业区里的一家模机厂,每天分七八个班次,王少山每2小时就得为他们送餐一次。高峰期,每天要送出2万多份快餐,事业在发展,王少山舍得投入,干脆买来蒸饭机,实现规模化生产。

辛苦的付出总有回报。经营快餐行业4年左右时间,王少山的手头就有几百万元现金积累了。此时,他仅是二十出头的小伙子。

盲目投资 历经十年成本难收

然而,快餐行业并不是王少山创业想要的终极。此时,他想要转型,重新物色其他更具前景的投资项目。

上世纪90年代,房地产行业异军突起。“房地产是造富工程。”王少山也在这股热潮中把创业转向房地产。

选错项目,不仅事倍功半,甚至有可能血本无归,特别是需要巨额投资的项目。就在王少山把所有的积累投入房地产后,两三年间,国家却出台宏观政策,调控房地产行业,全面控制银行资金进入房地产行业,不少房地产商因此倒闭。

王少山在房地产中的投资,虽十年却仍难以回收成本。回顾往事,他认为如果不熟悉市场,没有注意政策走势,只是盲目跟风,最终极有可能以失败告终。

借牌转型 外贸内销斡旋自如

投资房地产失利,王少山回到惠安,重新审视自己的未来。

王少山的弟弟经营外贸生意,订单充足。兄弟合谋,自己创办一家鞋厂,生产自己品牌的鞋子。有了订单,王少山的鞋厂很快就走上规模,员工达到500多人。

但是好景不长,2008年的国际金融危机又让外贸企业遭受重创,王少山的鞋厂同样受波及。企业必须转型,王少山横下一条心:外贸转内销。

品牌是当今企业进行超低成本营销的利器,价格相近的时候,消费者一定会选择强势品牌的产品。转型内销,原有的外贸优势没有了,王少山急需建立一个品牌,缩短成长进程。

然而,自己造牌耗时太长。何不“借”助别人的品牌来成就自己?王少山积极物色国际知名品牌。最终,他成功拿下一家百年运动品牌的中国授权,并轻松抢占目标消费者。

(林艳腾)

汉王科技一夜从非主流到主流 “创富密码”让刘迎建夫妇身家飙至 38 亿

刚刚在深交所敲响开市的钟声,还来不及现场体验股价飙升的喜悦,汉王科技董事长刘迎建就马不停蹄地飞赴德国汉诺威参加汉诺威国际信息通信展(CeBit2010)。而在国内资本市场上,刚刚上市的汉王科技股票不断上涨,至3月16日收盘,已经上涨至97.80元(3月12日最高涨至113.70元),较发行价上涨超100%,刘迎建夫妇的身家(账面财富)飙升到38亿元之上,成为“十亿富豪俱乐部”的新成员。

据刘迎建透露,2010年汉王董事会制定的销售目标是销售规模要突破30亿元。其增长的动力正是来源于电子阅读器的巨大商机。

一波三折的上市 刘迎建进“十亿富豪俱乐部”

3月3日,汉王科技登陆深圳中小板,刘迎建与另外两家同日上市的公司负责人共同敲响了开市的钟声。

汉王科技的上市,可谓一波三折。2008年7月,汉王科技就已通过上市首发申请,原计划于2008年第三季度上市,不料却遭遇金融危机,资本市场一片风声鹤唳,当年9月起IPO就处于实际上停顿状态,汉王的上市进程被迫暂停。

不过,塞翁失马焉知非福。如果2008年汉王上市,其主打产品还是手写产品线 and OCR(Optical Character Recognition 光学字符识别)产品线,这两大主业2008年的营业额不到1.4亿元,加上其他收入,汉王2008年的总营业额只有2.1亿元,主营利润1.3亿元。然而,2009年汉王电子书的热卖,使得其营业收入和主营利润大幅增长到5.7亿元和2.9亿元。加上电子书让汉王知名度大幅提升,使得汉王的上市,受到资本市场的热捧。股价在第一天狂飙96%的基础上,此后3个交易日继续上涨了10%左右,走势远远强于大盘。

3月12日,汉王股价最高上探113.70元,直到本周其股价才略微下调,近日报收97.80元。不少投资者将汉王称为正在崛起的新“股王”。由于刘迎建夫妇合计持有汉王科技股份达3900万股,以此计算,刘迎建夫妇的身家飙升至38亿元。

“熬”出来的专注 汉王成“老不死”高寿公司

汉王科技在中关村存在十余年,始终处于无法做大的煎熬状态。直到电子书的出现,才让汉王腾空一跃,从一家非主流公司,成为业界明星级公司。善于熬(坚守在核心技术领域),善于把握稍纵即逝的机会,成为汉王成功路上的财富密码!



人物档案

刘迎建,汉王科技总裁。
1968年参军当通信兵,1978年考入南京通信工程学院计算机系学习;1982年大学毕业分配到总参第三通信团,从事技术开发工作;
1985年开始进行汉字识别的研究开发工作;
1993年创办了汉王科技,出任总裁至今。

现在的汉王,在业界以专注著称。尽管主导产品已经从手写产品转到电子书,但汉王的核心竞争力——在以模式识别为核心的智能人机交互技术(通俗地说就是文字识别技术和输入技术),依然没有丝毫改变。

汉王在识别技术和输入技术上的坚守,得益于十年前的那次吃败仗。1993年,刘迎建正式开始创业,并于1998年创立汉王科技。汉王成立之初,在手写产品上迅速建立了自己的领导地位,汉王迎来了创业之初的快速发展期,这也刺激了刘迎建迅速扩张的野心。2000年,汉王一年内接连上马“智能电话”、“银行身份识别系

统”、“车牌号码识别系统”等项目,最多时候,同时开工的有43个。但由于后续资金跟不上,加上产品定位不准等因素,这些项目中的大部分在不到2年的时间里都以溃败告终。汉王损失惨重,大部分研发人员纷纷离开。

这一经历让刘迎建感触颇深,“吃败仗能让人清醒。贪多嚼不烂,这对汉王来讲是血的代价!”

比专注,比熬,使得汉王成为中关村这个潮起潮落的中国硅谷中一个很有特色的公司:尽管公司总是长不大,但很多公司在喧嚣一时后迅速陨落,但汉王却成了“老不死”的高寿公司。以至于有竞争对手感言:“跟汉

李文:80 后创业梦成又想公司上市

李文的成功虽然颇具“个性”,但他仍然只是千百万网络淘金者的一员,他无意承载着这个群体共同拥有的特质——与众不同的视野和韧性。

6000 元开启创业路

“我,李文,1983年出生,大学就读于江西财大财政专业。”李文的开场白,像极了一个大学生面试时的自我介绍。他喜欢看书、旅行、交朋友,但对于大学里的数学课程却深恶痛绝,直接的后果就是拿不到毕业证书。对此,李文却从不在意。

“因为喜欢,所以选择。”李文这样回答自己创业的缘由。李文毕业后曾到上海工作过一年多的时间,在上海他看到有人穿“三英战吕布”线条画的T恤衫,觉得很有意思,想买却买不到,觉得这是个商机。后来服装网上直销商PPG的广告给了李文创业的灵感,他觉得,“如果做一个专门定制和销售个性T恤的个性服饰网站,应该很有前途。”

李文用他积攒下来的6000块钱开启了创业之路。他找到了两个合作伙伴,分别是初中和高中同学,感情不错,相互了解。唯一让李文

苦闷的是,他的父母对此并不支持,“他们不懂电子商务和网上购物,觉得电脑就是玩游戏,是不务正业”,李文的父母希望他找到一份“铁饭碗”工作。

但是,家里的压力并没有让李文产生放弃的念头。3个人两台电脑在2006年6月1个月内完成了3万元的销售额,净赚1.2万元。“我们信心爆棚,觉得肯定会有投资人抢着给我们投资,于是,我写好了商业计划书,开始了拉投资的过程。”李文心里开始憧憬着美好的未来。

梦想在现实中无依无靠

“当梦想照进现实,你会发现现实倒映出来的梦想是那么飘渺和无依无靠。”在接触了若干潜在投资人之后,李文的信心开始崩塌。不仅投资人不会投资给这个“乳臭未干”的“80后”,而且对这种无资产、无抵押的客户,银行贷款的大门也是紧闭的。

这时,缺乏资金投入的李文又遇到了经营上的问题。由于刚开始只做学生班服市场,经营产品的单一导致销售季节性明显,在6月份能拿到3万元的收入,在7月份却

急跌至5000元,到8月份,销售已经十分清淡,公司的利润很快就消耗殆尽。

屋漏偏逢连阴雨,创业团队的其他两个人也因为家庭压力选择离去,李文成了“光杆司令”。

对现实,李文深感无奈,然而对于心中的商业模式,李文并没有失去信心 and 希望,他坚守南昌,“2007年整整一年,我一边用自己在影视编导上的特长做一个自由职业者养活自己,一边不断寻找资料充实和完善商业模式。”

东山再起后步入“快车道”

“潜伏”了一年多的李文终于在2007年底东山再起,这一次,他遇到了此生都要感谢的人、大学宿舍睡在下铺的兄弟——李文龙。李文龙曾在深圳做外贸模具生意,赚了人生中的“第一桶金”。一个偶然的巧合,李文龙来到李文的住处,看到了留在他电脑桌上的商业计划书。对于李文的商业模式,李文龙“十分感兴趣”,他毅然决定放弃在深圳外贸公司潜在的20万元分红,与李文合伙共同“二次创业”。

由于缺乏技术上的经验,兄弟俩又拉来了在服饰烫染行业有多年

王竞争的人都备受煎熬,汉王太专注了。”

“守”出来的机会 电子书热卖汉王上快车道

“熬啊熬,终于遇到了电子书这个机会,汉王终于熬出了头。”跟随刘迎建创业多年的汉王科技股份有限公司副总裁、电子书事业部总经理王邦江告诉记者。

电子商务巨头亚马逊于2007年11月推出电子书“Kindle”,推出不到5个半小时,即被抢购一空。Kindle的问世,标志着电子书时代的到来。

2008年8月,汉王电子书正式推向市场,到12月底,4个月时间卖出了5万本。有了Kindle热销的示范效应,加上自己产品试水情况反响不错,刘迎建迅速将主业转向电子书领域,并将电子书列为汉王2009年的“一号工程”,下血本豪赌。2009年开始,汉王在电子书上的营销力度空前加大,在电子卖场、传统书店、报刊杂志上、互联网中,到处都是汉王电子书的形象广告。去年底,汉王更是在中央台砸下8000万元巨资买下黄金广告时段推广电子书。“汉王不是在搞大跃进,汉王此前一直在熬就是等机会,现在机会出现了,当然不能放过。”对于豪赌电子书,刘迎建道出了自己的想法。

显然,这次的豪赌汉王押对了宝。汉王电子书2009年卖了27万台,在内地电子书市场的市场占有率高达95%。预期2010年出货量可达

220万台。

“走出去”的江湖 挑战亚马逊目标世界 500 强

刘迎建表示,做中国的No.1只是汉王科技迈出的第一步,汉王还要“走出去”,挑战亚马逊的王者地位。“走出去”的重点,汉王瞄准了欧洲市场。在刘迎建看来,Kindle在美国树立了强势地位,而在欧洲市场上,汉王有机会与Kindle争夺市场第一。

汉王电子书今年另一大值得期待的亮点,是彩屏电子书。由于元太将于今年小批生产彩色E-INK电子墨水屏,并首家供应汉王科技,汉王也将成为全球第一家彩色E-INK屏电子书提供商。据研究机构预计,今年全球彩色电子书市场的比例会攀升到4%-5%,并有机会在2011年普及,成为电子书市场的主流。

除了挑战亚马逊,汉王的更高目标是成为世界500强。

3G逐步普及给电子书更广泛的应用插上翅膀;与报纸、杂志结盟,取代传统的纸质传媒;拓展教育市场,让教科书电子化……直到完全替代纸质印刷品,在刘迎建眼里,电子书的未来到处都是蓝海。“很幸运在电子书全球产业起步阶段,就能够出现中国企业的身影,并且是以第一集团军的身份出现。”刘迎建的话里,透露着汉王的野心,“电子书广阔的发展空间,更是给汉王成长为世界级企业创造了契机。”

(田志明)

人物链接

刘迎建个人业绩及成就

1985年3月主持研发了全球第一台“联机手写汉字识别在线装置”,开创了全新的汉字手写识别领域。

1991年被评为国家“863”计划先进工作者。

1992年开发的“手写体汉字识别的理论、方法与实践”被评为中科院自然科学一等奖。

1996年4月被评为“八五”期间国家高技术研究发展计划先进工作者(一等奖)。

1996年8月荣获北京国际发明金奖及知识产权专项奖。

1996年12月被中国科协授予“全国优秀科技工作者”称号。

1997年被评为享受国家特殊津贴专家。

1998年被国家人事部授予“有突出贡献中青年科学、技术管理专家”称号。

2000年11月“汉王形变连笔联机手写汉字识别方法与系统(汉王笔9.0版)”获北京市科学技术进步一等奖。

2001年9月“汉王形变连笔手写汉字识别方法与系统”获信息产业部首届重大科技进步奖。

2002年2月“汉王形变连笔联机手写汉字识别方法与系统”获国家科技进步一等奖。

操作经验的谢隆林一起入股,新的创业团队搭建完毕。2008年4月8日,南昌诺斯黛尔(NoStyle)实业有限公司正式注册成立,注册资本50万元,前期投入10万元。

新公司成立,李文有了资本,决定大干一场。这一次,李文的产品不仅涵盖了各种手绘及印刷T恤,而且还包括各种独具创意的手绘鞋,对于追求彰显个性的“80后”、“90后”来讲,市场前景不容怀疑。

但是,商场如战场,容不得一点“头脑发热”,经验不足的李文又犯了错误。李文为了追求完美,在一些没有必要的地方花费了过多的资金,比如购买服务器、单反相机,构建专业摄影棚以及开通400免费电话等,每一项花费都不菲,这让公司现金流迅速陷入危机的边缘。

李文决定改变公司的运营模式,转向已经相对成熟且具有一定流量的B2B平台。这一次,李文的诺斯黛尔终于步入了“快车道”。

“我的公司能上市!”

李文的公司取得了突破性进步,公司网络流量节节攀升,全国的代理客户翻倍上涨,中国香港和法国、美国等地的华人华侨也都看好李文的产

品,公司的订单通常排到几个月之后。

2009年,诺斯黛尔总营收超100万元;2010年3月,江西赣州南康分公司成立。

目前李文正在和风险投资家接触,他希望能够借助风险投资的帮助,实现公司更快速的发展。他认为,“电子商务的发展已经不允许他们依靠自身的积累去缓慢发展”,他必须依靠资本的力量,“站在巨人的肩膀上”,他需要风险投资带来的资本、人脉以及管理经验。李文自信而又坦然地告诉记者,“我的公司能上市!”

“创业是部反转剧,不到最后,谁都猜不出结果。”在李文自编自导的人生电影中,他就是这部“反转剧”的剧中人。

相关链接

李文,80后,5年前没有拿到大学毕业证的大四学生,如今是拥有两家分公司的小老板。5年,一波三折,他的手绘T恤和手绘鞋,通过网络批发到中国香港和法国、美国,正在与风投谈生意的他自信地梦想着上市。“创业是部反转剧,不到最后,谁都猜不出结果。”李文说。

(江 子)