

过去两年,江南春和他的分众传媒都经历了大起大落。其间,萌生退意的江南春本人则是一退再退:2008年3月,江南春让出分众CEO的宝座,仅担任董事会主席。其后,江南春甚至开始考虑卖掉分众;同年底,分众与新浪签订并购协议。为稳定大局、实现交易前的顺利过渡,2009年农历新年的第一天,江南春选择低调复出:重回一线,出任分众CEO!

江南春：“放慢”脚步 找到“原点”

□ 李卉

4月的一个周六,江南春照例飞回了台北,陪伴家人度周末。在海峡彼岸的家里,他关上了手机,“在那里,我不认识人,”他说,“我喜欢可以在花园里散步的感觉。”

此时,分众传媒的最新财报刚刚公布出来:自江南春2009年1月重新担任公司首席执行官以来,分众的亏损已经降到两年来最低。而他和马云一起入股的华谊兄弟,在创业板上的表现也非常抢眼。

但江南春对这些利好的数字,显得并不在意。“我?”他顿了顿道,“我不会再盯着这些财务报表和华尔街的利润了,它们其实并没有意义。”

曾是一个停不下来的人

一度,江南春在资本市场上的强势,让竞争对手无从躲避。他曾经在2005-2007的三年时间里,连续收购了包括框架、聚众、好耶、玺城等在内的5家大公司。而据不完全统计,分众前几年并购的其他中小型公司,数量多达60家。

真正让他放慢脚步的,是他的儿子。“我忽然可以强制性地歇下来了,”他说,“周末在家里,我抱着三个月大的儿子,坚持亲自喂每一顿饭。”

从创办公司的第一天起,江南春就感觉到自己有一种“赚钱的原始冲动”。而几乎从一开始,江南春就为自己开创的这个行业,制定了一个游戏规则——收购。“我不停地盯着财务报表,”他说,“如果你用赚1倍的钱,去买赚5倍的钱,你的1元钱马上就变成了5元,这很容易让人着魔。”

这也是华尔街喜欢的风格,每一次大的并购之后,分众股价必定飙升。有段时间,江南春挣扎得很厉害,“每天都很焦灼。”那时,每天从早上8点一直持续到凌晨两点的工作量,让他“异常疲惫”。

为什么卖掉分众?

2008年12月22日,渴望自由自在的江南春真的卖掉了分众,他为分众选择的买家是新浪。选择离开的江南春甚至没有出席随后举行的新浪分众并购



新闻发布会,只留下新浪总裁兼他的好友曹国伟独自撑场。

“我为什么会卖掉分众?”一年后的2010年3月,他告诉记者:“你相信,思维其实最后都是由体力决定的吗?因为我当时真的想歇歇了。我觉得账面上的钱再多,对于我已经没有太大的意义。财富这种东西生不带来,死不带去。”

这只是其一。其二是,2008年分众流年不利:当年3月,中央电视台“3·15晚会”重点曝光了分众无线的违规群发短信事件。受该事件影响,分众股价大跌。其后,5月的汶川大地震使得众多商家减少了广告投放,分众业绩大受影响。而“三聚氰胺”事件爆发后,分众的乳业广告则全军覆没。

终于找到原点

在最困惑的时候,江南春遇见了一位智者。“这位老师告诉了我一个道理——人生最重要的是生活,其他的东西,比如金钱、名誉都是附带的。”

正是这位老师,告诉了他“一碗面”的故事。江南春开始转述这个故事:“话说,街边有一个面店。如果开店的老板,开张第一天,想的就是如何把面做得更好吃,让客人更开心。那么,他的生意必定会越做越好。如果,他从第一天起就想把面店做成连锁店,并且上市,那他一定不会成功。”一向喜欢米兰·昆德拉的江南春说:“世界上

最可怕的两个词,一个叫执着,一个叫认真,认真的人改变自己,执着的人改变命运。”

回首往事,江南春顿悟到快速的收购是一个危险的游戏。当年收购聚众、好耶、玺诚这三家公司时,江南春都是赶在他们即将上市前收购的,其代价可想而知。“这就像你上了一个位置就不愿意下来,下来了就觉得损失了你的形象。所以,你要维持这个形象,你就要不断地去付出代价,不断地去投入,不断地去保持它的竞争力。”

迈过那么多的坎之后,如今的江南春终于意识到“财务性的市盈率都是没有意义的”,即便是他在过往收购中酿成的损失,他也看得很开:“人生必须要有经历。表面上看,报表并不是很成功,但是你的价值观被纠正过来了。”说此话时,他显得有几分劫后余生的庆幸和平静。

“现在,我终于找到了原点,”他说,“那就是朴素的价值观——与人为善,我们要坚持服务,把满足消费者需要放在第一位。”2010年一开始,江南春就在上海等一线城市的楼宇里更换高清电视。“表面上看,这是一件特别不合算的事情,成本一下子就增加了。”但从长远看,江南春认为“这一定是好的”。

如今,江南春彻底坦然了。“未来5到10年我都不会退下来了。虽然,我是一个喜欢大开大阖的人,但现在我平淡多了。”

【相关链接】

乐当“星爸”的江南春

2009年7月26日,“陈江会”婚礼在台中市中侨婚订花园饭店举办。中国内地最著名的富豪“王老五”之一江南春,终于“遇到了对的人”。他高调迎娶凤凰卫视主播陈玉佳,台中市市长胡志强、凤凰卫视董事局主席刘长乐等一众名流都前来道喜。

提及太太,江南春谈兴很高。“我太太跟我完全是一模一样的人,我们的性格、价值观、人生方法、处事原则都一样。我们还是同年同月出生,我是双鱼座,她白羊,想法特别接近,很好相处,生活不会那么累。”他甚至职业地用“经营一间公司”来形容他与陈玉佳的结合,“我们都是一种企业文化,基本没有什么融合成本。”所以,他们的小家庭不存在谁是“老大”之说。

让江南春描述一下自己理想的生活,他说:“现在就很理想了,周一到周五努力工作,周末回去陪家人。”而江南春最期待的竟然是有朝一日和太太成为“星爸星妈”:“儿子要像F4,走偶像派;女生则不能太偶像,要有个性,有才气,走王菲派。我这基本都是演艺圈思路。”说完,他哈哈大笑。

这位前诗人虽已写不出断行的诗来,但断行的歌词他还会写。他甚至想着以后有闲时,专门搞搞歌词创作。他对娱乐圈的兴趣,并不比对广告圈的兴趣小多少——他最喜欢看《壹周刊》的八卦。海蝶唱片、华谊兄弟等公司,都有他的股份。(吴飒)

► 老总话道 | laozong Huadao

一指宽

□ 刘鹏凯/文 何兵/图



◀ 1、“别担心,只管去做。”这是美国英特尔公司创始人诺伊斯的口头禅,这种鼓励尝试风险的公司文化,能够有效激励员工发掘潜能,在实践中解决问题。

▼ 2、下班时间,送货的驾驶员小吴又带回一车原料回到厂。望着滴滴嗒嗒的雨,准备下班的仓库保管员老丁犯了愁。



◀ 3、一拉,库门只有二米八,也就是说一边只有一指宽的间隙。还是小吴有办法,他提议直接将车子开进库房去。他们两人用卷尺



◀ 4、的。我这一嗓子让他俩鼓起了勇气。『别紧张,试试看,撞坏库门算我

► 5、“嘟——”车子发动了。“向左打一点,再打一点。”“慢,好,可以了,可以了。”老丁指挥着:“好,慢进,慢进,慢——好!好!”



► 6、宽。给我的启示。座位,注定只能在上车的地方站到最后。这就是「一指管理如乘车,永远没有空着的座位,如果你不主动找

任武贤恪守中庸之道的“忠恕宽容”原则,“己所不欲,勿施于人”,“己欲立而立人,己欲达而达人”,使企业推己及人,内外兼修,对社会各界高度负责。

任武贤的“中庸之道”

□ 本报记者 张建忠
通讯员 鲁永勤 索玉祥

“中庸之道”是孔子学说最高的道德标准,是中华传统文化的瑰宝。中庸,即不偏不倚,守常不变。中庸之道所蕴含的哲理博大精深,在今天人们的生活中,依然散发着浓浓的道德馨香,依然透射着灼灼的文明之光。

任武贤,亚宝药业集团的掌舵人、董事长,一位文质彬彬的学者型企业家,一位功绩显赫、荣誉芸芸的新时代晋商,在20余年人生的风雨历程中,在对企业的经营管理中,他把“中庸之道”思想的光辉融入自己的生活和事业,秉持“中庸”之剑,打拼出医药事业的一片湛蓝天空,也极大地提升了他讲信修睦的人生境界。

刚性制度必不可少,人性化

亚宝药业从无到有,由小到大,成长为大型制药企业和上市公司,而其前进的轨迹里,无疑深嵌着制度的印痕。在引领亚宝药业前进的征程上,任武贤建立了ABC管理考核机制,对于人力、生产、销售、物料等均实行分类管理办法,体现了他们在管理上的精益性与差异性;他创造性地提出了集团化管理思想,对分布于北京、山西、四川等地的众多分子公司实行文化、品牌、财务、销售等的“五统一”管

理体制;制定和完善了各项规章制度,使方方面面的事情都有“法”可依,有章可循。

刚性制度固然规范和约束着企业员工的行为,但是,“与《论语》结缘”的任武贤(任武贤曾撰写《与〈论语〉结缘》等颇有影响的文章)却没有把企业管理完全置于刚硬的制度之下,而是根据员工实际,尽最大努力实施人性化管理,让刚性制度浸润着殷殷的温情。比如:制定制度一定要合理、科学、有效,并使员工普遍认同和尊奉;注重对员工进行职业道德教育和知识技能培训,不断提高其从业素养和工作的能力及水平;大力改善工作环境和条件,不惜投入巨资消除噪音、粉尘、异味等对人体的侵害,严防职业病发生;所有残疾人和一些年龄偏大的员工则安排做力所能及的工作;一些重体力和特殊岗位的员工则增加劳保福利;一些不能胜任工作的被评为C类员工的人,也不会轻易让其下岗,而是举办培训班专门进行培训教育,以提高其知识和技能……如此多的温情关怀,使员工备感温馨,在企业工作如沐春风,心情舒畅。

制度规范和保障着企业运行的秩序,人性关怀则散发着别样的魅力,前者坚硬如钢,后者柔韧似水,两者相辅相成,相得益彰,亚宝药业因此被评为“全省模范劳动关系企业”。这便是任武贤打造内部和谐、实施精益管理的要诀。

坚守“共赢”原则,善待

任武贤说:股东是企业的投资者,对公司享有资产收益权和知情权等;供应商、代理商、经销商则是企业利益的重要链条。我们一定要以诚信负责的态度与之建立和谐的关系,绝不能让我们的“利益链”发生断裂。

对于股东,任武贤每年定期召开股东大会,及时披露生产经营状况,议决企业重大事项,并不断增大对股东的回报,从而增强了投资者对企业的信心,被评为“全国最重回报上市公司”;对于销售、代理客户,他推行健康透明的业务模式,施行返利政策,用优质产品、优良服务和诚信态度赢得了广大客户的信赖,销售业绩持续攀升;在与银行、工程建设和技术部门等方面的合作中,他始终坚持公开、公平、公正的原则,实行阳光作业,用讲诚信、讲清廉、讲回报的信条建立起企业良好的形象。

任武贤也十分注重与各级政府和有关部门修好关系,在发展产业经济和带动当地经济发展方面做出了重大贡献,起到了示范作用,赢得了广泛的支持和帮助。

任武贤这位新晋商的杰出代表坚定地地说:企业要想做强做大,做成“百年老店”,就要牢牢树立起诚信的品牌,就要营造良好的发展环境,就要用心为自己铺平通衢大道。

保护环境,多行善施,勇于担当

去年,任武贤荣获“全国最具社会责任感企业家”荣誉称号,他在接受记者采访时说:义利并举,厚德载物,我们就是要把“义”作为企业的终极目的和最高追求。只有勇于担当责任,只有懂得回报社会,才能放射出企业价值的光芒。

亚宝药业在实现产业报国的同时,做到守法经营,节能减排,清洁生产。他们严格依法纳税,年纳税额达1亿多元,成为当地的纳税大户和楷模;他们投入2亿多元巨资进行技术改造,“三废”全面达标排放,被评为当地的“绿色企业”,成为“全国工业旅游示范点”;他们研发产品瞄准科技含量高、附加值高、节能环保的高新优势产品,从源头上杜绝了高能耗、高排放的现象发生。他们热心公益事业,关注社会民生,先后为贫困残疾人和灾区疫区捐款捐药价值3000余万元,非典疫情、南方雪灾、四川地震、玉树地震,他们都伸出援手,献出爱心。任武贤个人出资资助农村贫困学校教学,与贫困中学生结对子进行帮扶,做了很多善事。他深情地说:“在社会的沃土上,我们的企业生于斯,长于斯,理应基于自己的良知、信念和觉悟,积极主动地去承担社会责任,在履行责任中,彰显企业的价值和品德,构筑自己的道德大厦。”