

■创业沙龙

徐曙光：我就是创业狂

14年里,他在美国和中国共创办9家公司,涉足房地产、酒店、服装、医疗、葡萄酒等多个不同的行业,被人称为“董事长专业户”。

徐曙光是一个“创业狂”,他的创业经历被李开复称为“一直都想的一个榜样故事”。

他的企业中最知名的是格林豪泰酒店,这个其实最不赚钱的项目目前是徐曙光工作的重点,他的目标是今年将分店数量增至700家。

人物背景 我就是喜欢创业

1964年出生于山东乳山的普通农村男孩徐曙光,大学毕业后被分配到国家航天部工作,却很快辞掉“金饭碗”,前往美国南加州大学求学,先后修读了数学、电脑和商业管理。通过在美国几家大企业的财务工作,他陆续被伯乐相中,并在1990年美国地产危机中抓住机遇,成为南加州一家建筑商行的董事长,并率领公司走出地产危机,成为南加州声名赫赫的大企

■成功案例

雨润祝义才

编者按:

江苏雨润集团的今天是一如火如茶,不仅稳居我国低温肉制品行业“老大”地位,近年还涉足房地产、纳米、医药和IT业等多个领域。此后,祝义才又频繁出手,相继在江苏、安徽、河北、辽宁、四川等地收购了17家国有中型企业,盘活资产6亿元,投资近10亿元加以改造。2007年,雨润集团在中国企业500强中排名165位,中国肉食品加工业第1位、中国民营企业500强第5位、中国制造业企业500强第53位。2009年,雨润集团资产已逾100亿。

“下海”摸“鱼”

“大多数成功者的背后,都有一部血汗史。不努力不行,天上不会掉馅饼。我只是努力得比别人多一点而已。”祝义才说。

十几年前,刚从大山中走出来的祝义才还只是一个再普通不过的清贫的大学生。回忆过去,他笑着对记者说:“在大学里生活费一个月也就几十元,直到1990年之前,我经手最多的

业。

此后,徐曙光陆续投资美国医疗办公领域、回家乡山东建立服装出口工厂、在辽宁投建旧城改造产业。2004年下半年,徐曙光再度创业,投资2000万美元在中国创办格林豪泰经济型酒店。之后,美国私募基金又追加投资约6000万美元,用于格林豪泰连锁酒店的扩张,目前格林豪泰在全国共有门店430家,市场份额、规模等综合排名第六。

徐曙光的难能可贵之处并不仅仅在于白手起家,而是成为多家跨越不同产业公司的创始人,并且在运作上轨道后依旧保持良好运转,然后投入下一波创业浪潮中去。

在自传《我就是喜欢创业》中,他一再强调,创业并没有什么窍门,只是要以一种脚踏实地的态度,为机会的到来随时做着准备。数学专业的他信奉“做大概率事件”才能有更多成功的机会,经常做大概率的事情,选择大概率率的行业,甚至给自己的一对儿女取名都是用美国最流行的取名。

而他出击不同的行业,则是秉承了自己的“分散风险论”,不把鸡蛋放在同一个篮子里,在每个细分行业都创造赢利点。

对话 做一个对别人有用的人

日前,徐曙光接受《理财周报》专访,分享了自己白手起家,连番创业沿途中的美丽风景。

理财周报:您是读数学,财务出身,是不是特别热衷“做大概率事件”的创业投资?

徐曙光:我现在为止还是做一些投资,但基本上不炒股。我比较喜欢指数基金,20年一个周期下来,大部分的基金都跑不赢指数基金。但是指数基金是属于傻瓜式的,不需要分析的,任何一个人都比较难预测大众的投资趋势。

对于中国股市,我看得最懂的一面就是非理性,其他的方面任何人说他看懂那就是在吹牛。就是有些看准的也都是蒙的、骗的、随机的。一个人可以连续五年、十年下来都是准确的,但并不代表是看得准的,只是运气和概率的基数放在这里。1000个人预测,每半年预测一次,一直可以淘汰10次,到了5年之后,还有一个人这十次都是准确的。

理财周报:很多富人对我说,财富对他们来说只是一个数字,意义已经不大,您是怎么看的?

徐曙光:金钱绝对是物质财富的一个指数,但我觉得一个人最大的财富是具有控制、管理、操纵物质财富的能力。这其中包括你的情操、精神财富等其他方面的能力,我正在努力地达到这个境界。

我经常问周围的人,给你100亿美元到月球上呆着,你肯吗?其实,美满的财富人生,有价值的人生是通过和社会、朋友互相交流而带来的幸福感、尊严和荣誉感,这些都不是简简单单用人民币或者美金就可以测量出来的。你能给你周围的人或者社会带来什么样的价值,他们会给你一定的回馈。我看到有些人有点钱,继承了一点家庭的财富,就打球、看电视,最后就默默地死掉了,这种人生能叫财富人生吗?这最多叫金钱人生、物质人生,叫财富人生是把定义贬义化了。



理财周报:看完《我就是喜欢创业》,我觉得您父亲对您人生观、价值观上产生了一些决定性的影响。

徐曙光:小的时候肯定是这样的。家庭对你的影响肯定是潜移默化的,很大程度上决定了一个人一生的人生观。

理财周报:您父亲给了您什么样的价值观?

徐曙光:有几条吧。第一个是,一个人一定要做一个有价值的,被人尊

■创业者说

给第一次创业的弟兄们的10条叮嘱

近日,一连遇到好几个年轻的创业者问我第一次创业要注意的事项,所以,晚上我对着镜子问自己:假如再一次去创业,你会怎么干?

1)做比想像更重要

创业需要有想象力,但是创业者不能整天白日做梦,动手比动心更难,做比想更重要;尤其想对新上路的创业者说的一句话是:赶紧试错!你的想法再好,不动手做出来去接受市场的检验,永远不知道真实的答案。但愿它大受欢迎,也许无人问津,这时有人会自认失败选择放弃,有人会再试再试再试,直到成功,当然,也会有人试错无数次,依然以失败告终。呵呵,创业嘛,不仅试错,也在试人!

2)小是美丽的

创业起步都是小公司,缺钱、缺人、缺资源,有啥缺啥,不然咋叫创业?创业要解决的难题是从0到1,从无到有,从脑子里的想法变成一个产品,从无人信服你到有第一个客户掏钱给你。所以,刚起步的创业者不必整天想你将来会上市会赚几十个亿几百个亿,但必须首先证明你能从0到1,没有小事的成功,别想做成大事……从0到1叫创业,从1到100叫成长,从100到1000000叫扩张。

3)专注做一件事情

什么叫“专注”?专注就是对自己说“不”,在100个决定中,对99个说“不”,只允许一个“Yes”。更形象些:伸出你的双手一共10个手指,必须砍掉9个,你留哪一个?创业者应该用这种方法来对待自己的产品,砍砍砍,只保留一个;同样,这个产品上的功能也一样砍砍砍,只留必不可少的,这样你可能做出一个有创意的产品来,世界上没有比“专注”更强大的力量。

4)专注赚钱

创业失败的原因几乎千篇一律:现金流断了。创业者切忌犯低级错误:一厢情愿假设钱一定会进来、客户一定存在、产品一定能大卖、钱烧光的刹那间VC来敲门;现实很可能是:钱不进来就是不进来,产品没人买就是没人买,账上没钱了公司就得关门。创业公司在和现金流作生死决斗,是死是活,现金流是硬道理,CEO要站在“钱线”上。

5)专注客户

谁说创业了你就成了老大?公司里至高无上的老板不是你,是顾客,只有他们开心了,你的日子才好过;公司里不应只有你在做伟大而重要的事情,人人都在做伟大重要事情;公司的命根子不是工作环境规章制度,是你的产品;纵有千头万绪,只要死死抓住“客户”,一切事情都会顺帆!

(待续 摘自《网易》查立文)

200元到100亿的创业路

钱是每月30元的生活费。那时我更明确的金钱概念在十位数以内。”

祝义才是安徽桐城一个贫苦农民家庭的孩子,两个兄长甚至饥饿致死。1990年,把读书作为改换命运惟一途径的祝义才,大学毕业后在一家事业单位工作了一年就辞职下海了:“月薪60元,工作也很清闲,但是,我不想带着一张办公桌前坐到老,总感到有一些还无法清晰描述的梦想。”

可是,当他怀揣着200元积蓄,真正站在“商海”中时,才发觉自己真的是“一穷二白”:既无资金,也无当时很管用的“背景”。朋友看他创业无门,告诉他水产生意利润很大。祝义才一头扎进水产市场,一个月后,把其中的门道摸了个“门儿清”。但他没在自由市场里做“小老板”,而是把目光投向利润比零售更大的水产品出口贸易。

他从电话簿中查到了一家水产品贸易公司的地址,鼓起勇气上门自荐合伙。结果可想而知,此时的祝义才一无营业执照二无办公地点,充其量只是个“皮包公司”的“光杆司令”,他被拒绝了。第二天早起定定神,祝义才又上门了……一连4次之后,对方终于松口了:要不,试试看,先拿样品来。

祝义才兴奋得直奔水产市场,从几个老板手中赊了几只上等螃蟹做样品,获得了对方的首肯,合作开始了。拿到第一份订单,祝义才租来一辆三轮车,将从水产摊上赊来的货一车一车送到贸易公司。坐在满是冰块的车上,冻得腿脚发麻,但他坚持自己收购



自己送货。这股肯吃苦的实在劲儿帮他赢得了名声,他不断拿到大公司的订单,当年销售额达到9000多万元,净赚了480万元!

“上岸”做“肉”

一个“穷孩子”能如此顺风顺水地挣到大钱应该满足了,但祝义才的心不止于“脱贫”。一年后,他开始感到惶恐:“做贸易,我不踏实。贸易做得再好,也只是个中介,干实业才能算人生事业。我得创立新的项目,拥有新的市场”。几天之后,祝义才背着小包独自踏上旅途,沿着长江对上海、南京、武汉、重庆等20多个大中城市进行市场考察。走遍了成百上千个大街小巷之后,他发现:每天奔波在生存之路上的人们对食品的需求仍是首位,他粗略

家,尽管销量小,手续繁琐,但一年多坚持下来,竟也拼下了2000多万元的市场,300万元起家的民营小厂雨润在南京城里站稳了脚跟。

接下来,在江苏全省,在上海,祝义才运用同样的“蚂蚁啃骨头”策略,以“小店包围大店”蚕食市场。他甚至一度采取超常规的营销策略,对一些地区代理商免费赠送相当数量产品,销售收入归代理商所有。这一招在当时有“闻所未闻”的轰动效应:代理商又惊又喜,亮开嗓子替雨润吆喝。祝回忆,“当时有人反对,认为投入太高,企业赔的太多。”但是不久,反对的声音就消失了:送出了几十万元的货物后,雨润拿下了数千家忠实的代理商和发出去的千家商户及其背后数千万元的市场。

除了另辟蹊径抢市场,祝义才对自己的行业头脑清醒:“食品行业是长线产业,只要消费者认准了,一般都会长期认可。所以除了各种销售策略外,更重要的是诚意和信誉。”南京一家副食店多付了5万元货款,祝义才得知后,立即亲自带着业务员登门退款;贵阳有客户要求购买几十公斤产品,雨润立刻将产品空运到贵阳。“不以善小而不为”,祝义才把自己诚恳诚实的个性贯穿到雨润的经营中,带来了意想不到的收获:雨润很快拿下上海市场,占领了华东市场的制高点。祝义才“一年占领华东,二年覆盖长江以北,三年走向全国”的计划也很快变为现实。

2010 第二届“中国创新·创业高峰论坛”成功举办



日前,中欧国际工商学院与张江集团共同举办2010第二届“中国创新·创业高峰论坛”在上海成功举办,众多政府政策制定者、企业家、投资人及创新、创业领域知名学者共同出席本次论坛,围绕中国制造业的技术创新、政府政策和融资环境等话题建言献策。

不论是中国还是外国,创新和创业都已成为经济发展中至关重要的动力和活力。长期以来,中国制造业一直处于整个产业价值链的低端。在劳动力成本上升,区域保护主

义抬头的不利条件下,中国制造业又将如何冲出重围?从企业自身来看,如何才能将创新技术转化为能够融入市场的新产品?而政府政策的制定者又如何构建一个适合创新创业的平台?中欧国际工商学院执行院长、管理学教授朱晓明在致辞中表示,当前加快经济增长方式的转型已经成为我国所面临的战略性任务,转型对传统企业而言,意味着创新的挑战。对新兴行业而言,这是一个巨大的创业机遇。新能源、节能环保、服务外包等新兴产业已经成

为国家战略性的产业,每个新行业的崛起都将撬动庞大的市场成为新的经济增长点。下一个十年,自主创新将成为经济发展的关键所在。此外,我们需要优化制度环境,消除不利于负面的方面,包括行业壁垒,过度审批、大量寻租、不合理的税收等。

创业创新离不开全球社会经济大环境的驱动,国际贸易研究专家、全国工商联副主席王新奎教授以“全球经济调整下的中国产业转型及未来”为主题,从全球视野的角度

(摘自《新华网》)