

创业指南 | Chuangye Zhinan

创业找“搭档”
眼光要准

在独资企业、个体工商户中,只有一个人当老板,其余都是雇员;老板可以一个人说了算。而在有限责任公司及合伙制企业中,股东及合伙人的地位平等,不能一个人说了算。由此,股东、合伙人之间应强调相互尊重、团结合作、互谅互让。尤其是涉及利益分配这一核心问题时,有限公司及合伙制公司中的领导者关系尤其复杂、微妙,稍有不慎,就有散伙的危险。

因此,在决定是否以合伙制形式创业时,应询问自己这样几个问题:

第一,是否能独自承担创业风险。

第二,自己想从合伙股东身上得到什么。

第三,自己与合伙股东之间的性格是否适合合作创业。

如果决定采用合伙形式,则应对合伙人的选择进行以下几个方面的考察:

1、合伙人是否重信守约。重信守约是最宝贵的商业道德,也是合伙经营中的基本要求。如果在合伙企业中混入了不具备基本商业道德的人,很可能会断送企业的前途。

2、与合伙人是否志同道合。所谓志,就是创业的目标和动机,包括创业者的需求层次、创造企业的动机和目标。只有合伙人之间具有一个明确而统一的目标,并愿为之而互相配合,才能形成合作发展的最大动力。

3、与合伙人能否优势互补。若在合伙中各具优势,且优势互补,那么合伙中的个人均能有效发挥自己优势,同时还能产生单个人不具备的组合力量,加强整体能力。

4、合伙人是否德才兼备。合伙人的“德”与企业的稳定与发展密切相关,包括团结合作、相互尊重等;“才”则涉及合伙人具备的专业知识、技术和能力。

此外,合伙经营、合伙创业还应注意一些基本的相处之道:如互相信赖、坦诚相见、取长补短、利义并重等;并善于处理矛盾,实行自我检讨、回避退让、求同存异和冷处理、模糊处理等准则。

(解放日报)

创业思维 | Chuangye Siwei

废可乐瓶变身地毯

汪玉林:让低碳经济美丽绽放

□ 章卉 徐彦

他不介意被人称为“废品大王”。和福布斯富豪榜的女首富张茵一样,他也是靠收购废纸起家的。

他不光用废可乐瓶做了地毯,还打通了一条完整的废品回收利用的产业链。他的企业目标是,以再生资源利用为核心产业,用科技促进环保,成为世界知名企业。他就是(富阳)富兴集团董事长汪玉林。

“我们做的是很 FASHION (时尚)的事”

6月18日晚,上海世博主题馆北广场华灯璀璨,一场“F&X 富兴地毯 2010 新丝路中国模特大赛华东时尚盛典”吸引了游人们的注意。这天在 T 台中央记录下辉煌时刻的不是红地毯,而是一方浅蓝的“魔毯”。这就是富兴研发的 100% 用废可乐瓶为原料制成的地毯。

说起这场秀,汪玉林至今还挺兴奋。“用回收的可乐瓶做地毯,我们做的是很 FASHION 的事。”

“我们只用羊毛和废塑料做世界最好的地毯!”富兴地毯的宣传语,富兴集团现在做的,就是把从世界各地回收过来的垃圾塑料瓶,通过一系列的提炼,变废为宝,成为化纤纺织产品的特制纱线,被编织成为各种地毯。

无奈之举意外打通了产业链

老外认可“富兴”,不仅是因为环保,还有个因素:汪玉林打通了从原料的生产加工,到生产中间产品,直至最终产品的一条完整的产业链。如今,富兴集团旗下拥有环保机械、化纤、纺织、地毯、再生资源回收等多种类型企业。

这个中专学历的年轻人能从做一个产品到打通产业链,并非得到仙人指路,更多的是出于无奈。



“2001 年之前,我在欧洲接触到不少地毯厂商。在欧美,纤维铺地材料消费量占到总铺地材料消费量的 70% 左右,10% 的人铺地板,10% 的人用石头、地砖,剩下 10% 用 PVC。而国内的市场是倒过来的。今后生活水平提高,低碳环保将成为趋势,大家装修一定会改,跟着欧美风格走。接下来铺地材料也会从硬地改向软材料。”汪玉林认为,中国家庭的地毯消费是一个蓝海,而且,这也是国内唯一没有品牌的产业。

然而,汪玉林很快发现国内地毯

产业的一大窘境:当时,国内没有专业的地毯纱厂家,很多纱厂技术达不到制造优质地毯纱线的要求,在结构、条干、捻度、防污、强力、回弹性等指标上,均不能满足专业地毯生产的要求。

汪玉林叹了口气:“我发现一个有趣的事实,如果我想在国内成为专业的地毯制造商,就必须先成为专业的地毯纱生产商;而要想成为专业的地毯纱生产商,又要有专业的原料供应。”“我相信我的方向是正确的,因此我坚持自己做。”

在用 PET 清洗线解决了原料问题后,2002 年他又着手开了化纤公司,制造专业的地毯纱。

眼下,汪玉林又开始回收废旧家电。

开专卖店,
为客户提供终身服务

8月7日,富兴地毯在国内的首

家地毯体验馆开幕。汪玉林又把自己的理想推进了一步。

坐落于杭州新时代家居生活广场古墩店的 F&X 富兴品牌体验馆,将为消费者提供了从装饰块毯、除尘毯,到全新满铺地毯的全系产品选择。

“我相信,地毯在中国未来的家装理念中的比重将超过地板、地砖的份额,达到欧美等发达国家的水平。因此,国内地毯市场竞争的序幕已经拉开。”汪玉林很自信。他计划着,未来还将在国内开设更大规模的旗舰店,在全国范围内开设加盟店。消费者在他的专卖店买了地毯,除了免费赠送吸尘器外,更能享受到富兴的售后服务,第一年免费清洗,以后每年一次以 5 元每平方米的成本价提供清洗服务。6 年到 8 年后,旧的地毯将可折价并以旧换新,回收的地毯将做成保温材料。他相信,良好的互动会让客户下回换地毯时仍选择他的品牌。

延伸阅读 | Yanshen Yuedu

地球循环:用垃圾敲开财富之门

在汤姆·萨奇眼中,人们随手扔掉的果汁包装袋可不是垃圾,他看到的是一个铅笔袋;而一张被丢弃的唱片可以变身成挂钟;糖果纸呢?当然是漂亮的风筝啦。

萨奇,28岁,美国新泽西州地球循环公司总裁。对这位商业奇才而言,正是这些奇思妙想助他敲开了财富之门。

地球循环公司不像其他垃圾回收公司那样把垃圾打碎、分解或制成浆,再做成其他东西,而是收集各种废弃包装,想办法让它们“重生”。例如,优酪乳瓶可以改造成花盆;零食包装袋可以做成浴帘。

创业奇想:化垃圾为产品

当年,萨奇是普林斯顿大学的一年级新生,和同窗好友乔恩·拜尔联手参加一次创业比赛,计划利用蚯蚓的排泄物制成有机肥料。尽管没能赢得比赛,他们还是决定放手一搏。两人倾其所有,向亲友借钱,透支了所有的信用卡,还请来创投专家罗宾·塔特相助。

由于没钱做产品包装,萨奇和拜尔只好上街,在资源回收箱里搜集空瓶,还差点儿被抓进警察局(他们不知道这样做是违法的)。不过,他们倒有一个意外收获:发现大多数废弃空瓶的尺寸其实大同小异,盖子也大致



被丢弃的唱片

通用。也就是说,他们可以利用生产线来快速装填产品。目标非常明确:化垃圾为产品!萨奇觉得他可以从普林斯顿大学退学了。

地球循环公司首推的产品是肥料。他们利用大型餐厅的剩饭剩菜养殖蚯蚓,将蚯蚓的排泄物装在回收瓶里贩卖。结果这种廉价又环保的绿色肥料,迅速在市场上赢得口碑。

2004 年,家居建材连锁超市家得宝开始把这种肥料放在旗下的加拿大商店里销售,形势一片大好,就连园艺产品巨头施可得,都开始注意地球循环公司这个新兴的竞争对手。

2007 年,施可得将萨奇的小公

司告上法庭,声称地球循环公司的黄、绿两色包装图案,与施可得的包装图案过于相似,误导了消费者。

地球循环公司立即更换了包装,萨奇却形容这次诉讼是“前所未有的好事”,因为媒体大肆报道“小虾米对抗大鲸鱼”,让地球循环公司有以小博大的宣传效应,业绩一夜间飙升了一倍以上。地球循环公司自此迅速成长,并增加了新的生产线。

发动庞大的“资源回收队”
收取原料

地球循环公司的另一件明星产品,是用果汁包装袋制成的铅笔袋。最初,该公司共同创办人罗宾·塔特听说,加拿大某处存放了 2000 万个回收的卡普里阳光果汁袋,被压成一堆堆又黏又臭的垃圾块等待处理。他赶到那儿,说服加拿大官员把这堆可怕的垃圾交给他。“他们认为我脑子坏掉了!”罗宾说。

随后,他找到了卡普里阳光所属的卡夫公司,向几位负责人说明来意。对方欣然认同了这个资源再生的好主意。

新泽西州罗宾斯维尔市沙隆小学的老师艾伦·玛丽萨,动员学生组织了一支回收队。仅仅一年时间,孩子们就收集了 2 万个果汁包装袋。玛丽萨说,“这些活动能让他们更加了解垃圾回收的重要性。我们还给每个孩子买了一个用果汁袋做成的铅笔袋。”

“自然界没有垃圾”

来到地球循环公司的办公室,一切物品都经历着自己的“第二春”(或许是“第三春”、“第四春”了)。这些家具打哪儿来?萨奇说:“垃圾车。”他热爱强调,自然界没有垃圾。

地球循环公司进行垃圾回收再制作,必须与许多大公司合作,但这些大公司往往被传统环保分子视为“生态大敌”,萨奇承认他一直受到批判。

“但百分之八十的美国人都在大卖场购物。”萨奇说,“因为比较划算,这点是不会改变的,问题出在那些有机、绿色产品总是比较贵。而我们公司的所有产品都由免费的垃圾制成,人们有权利不必花大钱,也能保护地球。”(广州日报)

创业观点 | Chuangye Shidian

华师文化街创业者锐减

因缺乏经营经验,加上市场人气不旺,当初满腔热情到华中师范大学文化街创业的 100 多名大学生,如今仅剩不到 30 人在勉强支撑。

日前,记者在文化街看到,近 200 家商铺仅有几家开门,不少紧锁店面还挂出“急转”、“裸转”、“合租”、“暑期

休息有事致电”等招牌。

去年 3 月开张的华师文化街定位“武汉市大学生创业基地”,店铺以工艺品、动漫、创意设计、餐饮等经营为主。洪山区曾出台优惠政策,对大学生创业进行扶持。

理工科的张驰是文化街最早一批

大学生创业者。他对记者说:“守也没生意,学校放假,整天看不到人影,纯粹亏本。物业管理部只知收钱,不为市场打广告。除华中师大的学生外,没人来。自己借的 7 万元启动资金怕是收不回了。”

目前,张驰正为是否坚持“创业梦”而纠结。“平时生意可保本。如果 9

月份开学还不行,我就关门打工还债”。

文化街管理人员表示,大学生创业失败,主要是其不懂经营。“这段创业经历对他们而言,算是交学费吧”。

记者了解到,距这条文化街百米不到处,有天河国际影城和“流行视窗”商城,生意很红火,光顾这里的主要是武大、华中师大、武汉理工大学等周边高校暑期留学生和年轻人。消费

者称,这里吃喝玩乐“绑”在一起,非常方便,环境也很好;文化街商品以大路货居多,功能单一,没有兴趣逛。

有在读大学生还对“大学生开店创业”形式提出异议,认为不是人人适合经商。“如果放弃专业,以卖小商品创业,有初中文化就够了,不必浪费教育资源”。

(朱波 郝琪 陈云娟 吴润琴 宋婷 朱佳)

不做酒店高管改行配送盒饭

张欢:创业最重要是“放得下”

海归大学生辞掉酒店高管工作改行送盒饭?从最初创业时的 8 人,到如今的百人团队,从最初每天送 8 份盒饭,到每天超过 3000 份的配送量,张欢只用了一年多时间,就实现了自己的梦想。但他并不因此满足,他说:“我仍走在创业路上。”

为了创业卖掉爱车

张欢创办的快餐服务公司位于高新区一所高校里,主要从事快餐盒饭的制作配送和企事业单位员工餐厅的外包服务。

张欢原本是音乐学院声乐专业的一名学生,没想到阴错阳差,17 岁时他留学瑞士,学习酒店管理专业。2002 年张欢留学归来,20 岁的他不想依靠父母,打算从最基层做起,拥有自己的一番事业。于是,张欢去了一家

五星级酒店应聘服务生,面试了六次才算有了一份月薪 800 元的工作。之后经历一番摸爬滚打,张欢从餐厅领班一直做到餐饮总监、公司经理,但还是觉得生活缺少点什么。

彻底让张欢下决心开始创业的是儿子的降生。2007 年张欢的妻子住进医院即将生产,父亲给他发了条短信,“想想,你能给他什么”。这下,内心悸动已久的张欢,决定甩开膀子大干一

场,他卖掉了自己心爱的奥迪车换了两台电瓶车,辞去了酒店高管职务,开始创办快餐配送公司。

首份订单仅 8 份盒饭

张欢的想法让他很多怀揣创业梦想的朋友激动不已,他们先后加入到了张欢的创业队伍。2009 年 4 月,张欢的快餐服务公司成立时,公司只有 8 个人,人人身兼数职。为了打开市场,他们走街串巷,在写字楼里爬上爬下,拜访客户……终于他们有了第一份订单——8 份盒饭,这令他们兴奋不已。

为了打造 5 星级快餐公司,张欢

严格要求盒饭加工的每一个流程,以高标准制造出“高端盒饭”。经过一年的苦心经营,张欢的公司逐步走上正轨。

创业最重要是“放得下”

“你觉得创业最重要的一点是什么?”记者问道。

“放得下!”张欢淡定地说,“许多大学生还没毕业就想着要创业,想法虽好,但创业并不是人人适合的。创业远比就业要难得多,而且很辛苦。最重要的是要肯放下你所拥有的东西,敢于从零开始,因为只有学会放弃,你才会得到更多。”(袁翔 张倩)

俞振华:
创业贵在坚持

如果时间回到 11 年前,1999 年刚刚于清华大学毕业的俞振华,还只是个坐在台下听了磊讲述创业故事的听众。而今已是普能世纪科技有限公司董事长,作为创业讲坛的嘉宾,站在台前与观众分享创业心得。

从 1999 年初次创办的软件公司到而后出国读书,俞振华的创业梦想从没有泯灭。在国外读商学院时,他便看好新能源领域的创业机会。“因为我亲身经历了创业过程中所有的规则,一个成功的企业,可能必须考虑一些东西。”俞振华认为对于大多数创业者,都存在着共性。“实际上在一些创业的书中都可以了解到这些,但是技术背景的公司要想在资本市场有资本支持的话,实际上规则不太一样。”

俞振华说,技术本身不是最重要的,最重要是市场的客户,其次是解决方案,最后是商业融资。“获得风险投资在很大程度上是产品的市场确认,这是关键点。即便非常有创新性,但没有经过市场确认的话,就没办法经过这种推敲。而关于风险投资如何去互动,实际上团队是最重要的,个人的短处能够靠团队弥补,再不行还可以请顾问帮忙。”

对于如何面对创业过程中最难的事,俞振华只用两个字来形容——坚持。他说:“在刚开始没有拿到资金的时候,自己团队在开发产品的时候或者碰到困难的时候,你敢不敢坚持,这是一个非常艰难的选择。我的经验告诉我,如果你对自己的方向有信心,就要坚持,只要坚持就没有迈不过去的坎儿。当然,海归创业刚回国,环境适应也是难题。因为创业是一个团队的事情,怎么判断本土团队的优势和弱势并加以利用或弱化是需要思考的。”

(佚名)