

“潜力榜”青年企业家:成功不在年高

□ 本组稿件采写 王宏辉 白可凡



高燃
1981年生 中国 北京
高维视讯 CEO

高燃 从“细枝末节”到“影响世界”

2005年2月,高燃遇到了当年的清华同学邓迪,两个人合并了公司,创立MySee.com;12个月后就融进了1000万美元的风险投资;MySee创始人,2006年11月辞去MySee总裁职位。或者可以预见,高燃将是最成功的80后之一,他的P2P商业模式,被认为将来市盈率可能超过Google公司,公司的P2P流媒体技术在国内乃至国际都居于领先地位。

热衷研究政治、历史,一向对IT及财经“狂讨厌”的高燃一毕业后曾“鬼使神差”地成为一名财经记者。他说财经、IT的东西,“在一些政治家的眼中,都是细枝末节的”,而他目前所从事的事业恰恰代表着IT技术发展的最前沿。在高燃身上总能

看到一些截然对立的东西组合在一起。他承认并不会不经意地标榜自己的与众不同,这缘于“还没上小学就为自己树立的人生目标”。“我觉得自己很多东西与常人不一样,包括目标,所以不一定要跟常人做一样的事情”。

不论高燃的个性如何,他已出名,这是不争的事实,见媒体、找投资商、会客户已成为高燃一天中三件很重要的事情。从央视到卫视,从平面媒体到网络媒体,高燃频频出镜。直到有一天在地铁里两次换乘都有人上前“怪怪地”问“你是高燃吗?”那种“明星”的感觉让他感到很不舒适,“从此很少再坐地铁”。高燃有点无奈地说:“现在对媒体有些审美疲劳。”



茅侃侃
1983年生 中国 北京
MaJoy 总裁

茅侃侃 习惯成就未来

茅侃侃,小时候被人称为“混世魔王”,很难想象他后来会“一鸣惊人”。茅侃侃目前的身份是北京爱航工业公司MaJoy项目构架师总裁。2004年正式创业。2004年底,茅侃侃与北京爱航公司合作,正式运营MaJoy项目,这个预计营业额为15亿元的项目一旦运营成功,持有25%的股份(合3.75亿元)的他将跻身中国亿万富豪的行列。

茅侃侃的思维习惯和行事作风就是在这个阶段成型的。他基本没有跟同龄人打交道,网上打交道的人都比他大个七八岁。一块儿玩山地车的人也多有工作的青年人,大家谈的东西就是要做什么样的生意,解决什么样的问题,很实际。除了那些表面化的嘻哈打扮,侃侃的思考和行为要

比实际年龄老到得多。好多网友在见面以后,怎么也不相信跟自己网上聊天的竟然是个17岁的小男孩!2000年,他连考了微软和思科的计算机认证,拿着这两个招牌在家网站谋了个月薪3600元的职位。

2004年底,茅侃侃又一次碰上一个曾经合作过的国有企业老板。当年为他做项目,从后台数据处理到市场推广策划,效果超出了老板的预料。这一回侃侃把闷在心里想了一年的MaJoy项目跟他交流:把网络游戏搬到线下、模仿其后台数据运行,但用实景、由玩家实际扮演。两个人一拍即合,侃侃以智力入股他的公司,双方正式运营MaJoy,整体投资预计将要3亿。



龚浩
1980年生 中国 上海
京城高科技 CEO

龚浩 创新促成跨越式发展

龚浩,上海京城高新技术开发有限公司(华师京城)总经理。是年轻有为的80后企业家。大学期间,就有极强的创业意识和魄力,2000年大学二年级开学不久,龚浩即退学创业,这一点上很像微软的创始人比尔盖茨。龚浩先生是一个极富创新精神的

企业家,从50万元起家,不断通过产品和营销模式的创新,均使自己所经营的产品成为行业内的领先品牌,一次次使企业完成跨越式的发展。龚浩非常注重产品的科技含量及相关核心价值,在华师京城设立了3个研发中心,还与华东师范大学成立了四个联合实验室和一个博士后科研工作站。由他领导的华师京城与华东师范大学和教育部教学仪器研究所联合研发的“绿色班班通”互动教学系统,一经推出便受到教育部门的广泛认同,也是全国第一套也是唯一一套成熟、实用、高效的班班通解决方案。



陈曦
1981年生 中国 上海
畅网科技 CEO

陈曦 人生需要分阶段展开

14岁考入大学的天才少年,上海东方卫视《创智赢家》节目里面的最年轻选手。为了创业三进三出大学,发誓要让“前浪死在沙滩上”。得到100万元的《创智赢家》奖金后,陈曦坦言:“这个奖金对创业来说它只是一点点启动资金而已。”陈曦出身于知识分子家庭,中学时获得过奥林匹克信息学竞赛的银牌,14岁考入了天津大学的少年班。按正常的发展轨迹,陈曦会走一条学术研究的道路。但外表沉静的陈曦却有着一颗“不安分的心”,他选择了退学。

2004年,陈曦和两名从英国伯明翰回来的MBA投资100万元人民币在上海联合创立畅网科技。创办公司的过程中,陈曦号称“见过中国所有的VC”。而这次他们选择的一个项目是手机网络游戏,通过类似于WAP的技术让任意两个手

机用户可以进行互动游戏。经历了多次的创业过程,陈曦的心态越来越平和,“我已经爬过很多山,现在要爬到人生的另一座山,实现下一个目标。我希望通过一生的努力为家庭和社会增添价值。”

今年9月,陈曦入围了由东方卫视、第一财经、瑞安房地产推出的中国第一档才智真人秀节目“创智赢家”的决赛,选择的创业方案也是他已经开始实施的手机网络游戏。评委给他的评语则是“抗压能力强,有激情”,“少年老成,对行业有一定理解”。陈曦说自己是一个追求完美的人,“生命太短暂,我时时刻刻都在准备着接受挑战。”年轻的陈曦每天都要工作16-18个小时,他最近的目标就是年底之前完成行业并购。“不过,人生需要分阶段展开,也许以后我还会回到学校去做研究。”



张嘉蓉
1981年生 中国 上海
东方魅力集团总裁

张嘉蓉 爱护自己的喜好

张嘉蓉,29岁,担任上海东方魅力集团的总裁,被誉为80后美女总裁。该集团是由众多大牌港星投资和入股的集团公司,涉及餐饮、娱乐、服装和传媒。张嘉蓉就在这个公司里做着29岁的副老板,忙碌并且快乐。

Kitty猫是张嘉蓉生活中重要的组成部分。这次在上海呆的10天,天天都有Kitty陪着。家里的Kitty猫已经是把她的房间挤得满满的,床上、地上、桌上,大大小小。好几次张妈妈都忍不住要送给别人一

些Kitty猫,她一直不明白张嘉蓉在堆满了Kitty猫的床上,具体用什么方法睡觉?

张嘉蓉照买不疲,每次去日本,张嘉蓉会带很多Kitty猫的笔、化妆袋、镜子……Kitty的新品一向是又快又好,要看产品实物就去翻张嘉蓉的随身袋好了,三、四件是常有的事。一个拿着Kitty猫的笔做记录的女总裁,张嘉蓉觉得“很自然啊,没什么不好。……会有人笑话,但是这不影响什么,喜好是自己的,要爱护。”



达贝妮
1982年生 中国 上海
Pcpie 视频搜索引擎 CEO

达贝妮 偶然撞开财富大门

达贝妮,28岁,Pcpie视频搜索引擎CEO,拥有技术、传媒及管理整合背景。多次获得全国物理及数学大赛前三名。以工科优异成绩考入上海交通大学,获传媒和法律双学位,后于中国政法大学攻读法学硕士,目前为网络经济方向博士在读。

在加入Pcpie前,曾独立发行并运作国内第一本消费娱乐DM杂志。2004年于澳大利亚五大律师事务所之一的安德慎律师事务所(Ailens Arthur Robinson,简称AAR)工作,主要面对亚太地区的企业。2005年年底,投资并组建了Pcpie视频搜索引擎,担任CEO。大学女生达贝妮因为偶然买了一个15平方米的小房子,竟然冒冒

失失地一脚就踩进了财富之门,短短3年时间,达贝妮通过投资楼市赚到了4000多万,挣下了自己人生的第一桶金。就在这个时候,达贝妮却出人意料地从楼市里退了出来,她把眼光转向了英国。随后她用2000万炒英国的股指期货,大概也就是3个月时间吧,2000万翻了一倍,大概4000万多一点。除此以外,达贝妮还在她的每种抛售商品的介绍中写上一段自己的心情故事。从这些心情文字中,网友们了解到达贝妮刚刚和相恋了5年的男朋友分手,不知道是不是因为这个缘故,达贝妮在网店公告中宣布会把抛售物品所得的钱捐给慈善事业。

“青年企业家”是现在最热门的名词之一,他们以自己独有的姿态走进职场时,更多的人抱着猎奇的态度看着他们的一举一动。更多的人表示了对他们的态度以及能力的质疑,但是不可否认,同样也有很多的80后年轻人正在书写着创富神话。

最近,“中国最具潜力青年企业家”张榜公布,荣获最具潜力的企业家分别来自北京、上海、深圳、江西四个城市。今天,让我们走近他们,透过他们身上的光环回顾其一路走来的历程。



李想
1981年生 中国 北京
泡泡网首席执行官

李想 我的成功可以复制

28岁的李想,如今是大众眼中的成功者。他高中毕业后放弃读大学,醉心于互联网创业,从最初几千元的进账到一亿以上身价,用了不过短短的四年。他的泡泡网也从最初的个人网站,发展为中国第三大中文IT专业网站。

从最开始的时候,李想就没想到要单打独斗,每到一最关键的时

如今,身为80后的李想领导着同为以80后为主体的员工。“80后的孩子也可以有责任心,也能成为行业的精英。”他说,“他们一点点地成长,从最初一种玩的心态,慢慢变得非常有责任心,然后变成公司的领导,又带出一批新的年轻人来。”李想认为自己的成功是可以复制的。他说,“其实我只专注于一个领域,一直坚持做了10年,我觉得任何人如果能在一个领域一直坚持做10年,其实也都能做出一定的成绩来。”



欧阳学君
1981年生 中国 深圳
美迪特集团

欧阳学君 心中有张清晰的蓝海战略图

欧阳学君,一位极富传奇色彩的80后年青小伙,在市场经济的起伏浪潮中,凭着冒险的精神和成就民族品牌的理想追求,启动美迪特十年的蓝海战略(2年+3年+5年),以敏锐的战略触觉,未通过任何融资快速打造出其商业帝国——美迪特集团。

经过4年多的发展,已经形成了与发展需求相匹配的产业链,所涉足领域包括电子行业、五金行业、高新科研行业,所经营业务类型包括消费类、安防类、教育类等,致力于数字家庭多媒体中心、多媒体电子教育平台、数码电子消费类产品的研发、生产和销售。销售市场分布于欧美、中亚等35个国家近1200多家客户,客户包括HP、SIEMENS、Sony Ericsson、HITACHI、TOSHIBA等国际500强企业,58%的产品通过直接或间接的渠道进入Wal-Mart(沃尔玛)、Carrefour(家乐福)等国际知名零售商

场。在参加聚成华商书院2010年宏观经济成论坛时他指出,纵观现在的大中小企业,无论国内外,强大弱小,都将部分资金作为战略防范用于自保和争强上,但从国家民族整体的利益出发,过去10年、20年、30年,有多少不可能变为现实?因此中国的发展,应该加大对教育的投入,响应《中国教育改革和发展纲要》思想,加大教育工作推动经济的进步、历史的进步。

同时,他还提出企业家应当要有大视觉、大战略,上下同欲,和谐有效地建立企业行业联盟甚至重组,避免资源浪费、恶性竞争和垄断。面对危机,面对中国的历史和未来,天下兴亡匹夫有责!并呼吁中国企业通过联盟与重组战略,创新发展模式和调整结构,共同打造基业长青的发展道路。最后他表示愿意在发展现代教育事业做出应有的贡献。