



©鹿青年

与特立独行相伴生的性格特点,往往是低调、神秘与隐忍。在鹿青年的行事准则中,大多时候强调多干少说、先干后说。

## 别说我“复制李书福”

□ 潘文凯

如同一幕起伏跌宕的情景剧,主演鹿青年正在竭力避免在舞台上出现任何一个瑕疵。

现阶段萨博采用的知识产权掌握在通用手中的情况下,萨博的技术亦已呈现出空心化的特点。

鹿青年的2011年,是被聚光灯充分笼罩的一年,更是汽车业并购舞台上的“男一号”。

这位常年穿着粉色条纹衬衫,搭配同色条纹领带的40多岁台州商人,其在乘用车领域的业绩并不似着装那样醒目,却因谋求与萨博合资、进而收购萨博,吸引了行业人士与媒体大半年的目光。

在这宗错综复杂的合资、收购案中,浙江青年汽车集团董事长周鸣因与李书福同为台州老乡,而被搁在一块比较,“复制李书福”等标题常见诸报端,自生产商用车进入汽车制造领域以来,鹿青年常被人贴上各种标签。

对于这样的论调,鹿青年颇有微词,“我不复制任何人”,在数年间的多个场合,鹿青年多用这句话来回应外界质疑,兼用来表达自己的不满和表现自己的特立独行。

和国内汽车行业中的国有集团、已实现企业化管理的民营企业不同的是,青年汽车由鹿青年一手操办起来,并至今保留明显的家族式特征。

在他的小王国内,鹿青年拥有高度的行动与决策自由,他的任何行为方式都被员工视为一种独特风格,诸如穿着艳丽色系的服装,在主席台上毫无顾忌地眯着眼抽烟,甚至于在高兴时不经意间吐出“妈的”两字。

在公司的经营决策上,更多时候依赖于鹿青年的个人视野。在公司橡胶产业如日中天时,鹿青年转向了商用车制造,随后又开始进军乘用车领域。在外界普遍不看好对萨博的投资前景时,鹿青年对萨博的支持态度则在青年汽车集团内得以贯彻执行。

2011年初,萨博来华寻找合作伙伴以纾解困局,并在5月签约华泰汽车,萨博的中国之路开始进入行业视野,萨博与华泰的协议仅在10天之后就已撕毁。其后,萨博与中国最大的汽车经销商集团庞大汽贸于5月16日签署协议,就股权投资及成立合资公司达成一致意见。20天后,萨博、庞大与青年汽车正式签署三方协议,鹿青年以黑马姿态出现在公众视野。

其时,无人知晓鹿青年在纷扰的几方牵绊中扮演着怎样的角色。

与特立独行相伴生的性格特点,往往是低调、神秘与隐忍。在鹿青年的行事准则中,大多时候强调多干少说、先干后说。在刚转入商用车领域而不被行业普遍看好时,鹿青年最终用在高端客车占用半壁江山的业绩回击了外界的不信任,而在乘用车领域刚刚起步时,鹿青年和萨博的接触也隐而不宣。

事实上,鹿青年从五年前即开始接触萨博汽车及那时萨博的

控股方通用汽车,希望谋求合作,但因通用在华合资名额已满,鹿青年只能作罢。而在2008年通用无暇自顾萨博出售时,鹿青年也表现出极大的兴趣,但亦因通用拒绝将其出售给中方公司而再度搁置。

在萨博易手世爵汽车(现更名为瑞典汽车公司)并出现严重债务危机后,鹿青年将其视为双方合作的绝佳机会并进行了秘密接触,谈判先后被华泰与庞大所扰,却又最终戏剧性地因国家发改委的介入而重掌合资局面。

虽然青年汽车重新进入合资框架内,但萨博与中方任何一家公司的合作都已不被国内汽车行业人士所看好。在行业人士眼中,萨博或许连没落贵族都已算不上,而更像是一匹死马,他们所持有的一个强有力论据便是,汽车巨头通用未能成功运作萨博品牌,世爵公司亦重蹈覆辙并为此担上巨额债务。

资金、人员配备、运作经验均不占优的国内自主车企,凭什么能成功?鹿青年坚持自己的判断,他坚信通用时期的萨博经营不善是因为金融危机,世爵未能成功盘活萨博亦因自身财力有限,归根到底一个字——钱。只要有足够的金钱投入,萨博本身的技术实力和在全球范围内积聚起的口碑,可实现萨博品牌的快速复活。而在公司大股东由家族成员担任的情况下,鹿青年透露“集团已30多年未向股东分红”,换言之,青年汽车集团资金雄厚、现金流充裕。这个出身放牛娃的台州商人,数次的决策成功让其自信甚至自负。

与鹿青年的乐观态度所不同的是,行业人士认为,萨博在众多的豪华车品牌中已影响甚微,在现阶段萨博采用的知识产权掌握在通用手中的情况下,萨博的技术亦已呈现出空心化的特点。但最大的障碍或许还将来自于政府,为了避免国内乘用车产能过剩、资源重复,新成立的乘用车项目均需国家相关部门的审核批准。

虽然鹿青年一再向外解释,据他所知,国家对国内自主车企寻求海外合作持鼓励态度,但大多数人都情愿相信,鹿青年只不过是给自己壮胆。

但萨博的确像是一个病入膏肓的病人,在病床上多待一天就离死神脚步更近。在等待中国政府审批的这段时间内,萨博每况愈下,数次陷入停工和无力发放员工工资的状态,鹿青年则“痴心不改”并几度施予援手,其近乎偏执的态度让行业人士难以理解。

而在审批的期盼中,萨博最终进入破产保护阶段,鹿青年借机提出收购计划,并于2011年10月28日与瑞典汽车公司达成协议,以1亿欧元收购萨博100%股权。

虽然外界仍对萨博负债情况感到担忧,但鹿青年却欣喜异常,1亿欧元实现100%控股无疑比之前2.45亿欧元控股53.9%要划算得多,而工业和信息化部副部长苗圩“原则性支持收购”的对外表态,更像是为其送上的一份祝贺。

他们是来自台湾的新一代创业者,没有一代台商刚来大陆时“摸着石头过河”的纠结,更没有二代台商“已经有了稳固的事业做后盾”那样的根基!

# 新一代台商在打拼

□ 王倩

## 看到“市场”才留下来

广州市天河区珠江新城凯蓝大厦的三层是锡安医疗健康管理中心,这个中国首座身体修复基地的成立是为了解决在粤台商的看病难问题。

“我们针对的都是在金字塔顶端的人群,都是一些台商的老板。每年我们在大陆这边都会听到看病难,看病贵。对于台商的老板他们现在可能不是纠结在钱的问题,还是看病难上,他们不愿意花时间去排队。他们希望和医生之间的互动会比较长一点。我们就相当于家庭医师的门诊,小病可以解决,大病我们会提供转诊这样的建议。”

林哲群,锡安医疗健康管理中心的执行长,毕业于台湾医学院,曾经在台湾的几家肿瘤医院担任医师,因为不喜欢单调的医疗工作,后经朋友介绍来到广州,计划开一家综合医院。“过来以后认识比较多的台商老板,他们看到我们台籍医师就像看到及时雨一样,我们正是看到这样的情况才留下来的。我认为发展台商这块的医疗就会比较有前景。”

林哲群到广州后,一直和广州白云制药厂合作,做在粤台商的医药推广服务。正是因为这个机会,让他结识了很多台商朋友,了解到了他们看病难的问题。这更加让林哲群打定主意,开一家私人医院。不过,在长期的市场考察中,林哲群也渐渐发现虽然大陆的公立医院看病难,但是由于长期以来形成的习惯,很多大陆民众宁愿花上几个小时的时间去公立医院挂号、排队,也不愿意去一些私人诊所和医生进行面对面的跟踪治疗,主要原因就是“公信力”的问题。在这样的情况之下,如果单纯地开一家私人医院,在竞争力上一定不占优势。

## 如果开,就要与众不同

2010年3月,在台湾外贸协会的辅助下,锡安医疗健康管理中心正式成立,林哲群的梦想开始起航。在成立之初,原本打算服务于台商,但是在短短几个月内,锡安医疗健康管理中心的会员却主要以大陆人士为主,这是林哲群没想到的。

锡安医疗健康管理中心重点关注高端精英人士的“亚健康”情况。执行“预防医学”的医疗观念,以回归自然本质的方式,兼顾身体机能与心灵的平衡发展,籍由调整生活形态、运动休闲与健康饮食等整体医疗的健康管理。为客户提供集预防、饮食、医疗和生活机能于一身的全方位高端医疗健康保障服务。

“我们刚好踏进了这样一个时机点,大陆的经济在腾飞。这边的有钱人也越来越多,他们对医疗有一个另类的需求。现在很多医院没有办法做到。我们从2011年1月份成立到现在业绩都是倍数地在增长。目前,我们的宣传都在配合大陆的美容体系,我们也是在办这样的讲座或者演讲。2012年我们会在浙江开下一个点。武汉和上海这两个点也在评估,预计2012年年底以前在大陆会开设5个



连锁机构。”

经济的腾飞,让越来越多的大陆民众对生活品质有了更高的追求,锡安医疗健康管理中心的成立正好迎合了部分大陆高段客户的需求。相对于当年一代台商到大陆创业时所看中的传统制造业的优势而言,如今想来大陆创业的这些台湾年轻人,他们更看中“高、精、尖”产业发展。而普遍受过高等教育的新一代创业者们,他们以独特的思维视角为自己创造着新的财富。

“时代不同了,第二代的年轻人在台湾成长,看得比较多,我们可以把台湾流行的东西带到大陆来。根据大陆和台湾的民情加以修改,抓住时代的脉动,考虑消费者的购买意愿就等于看到了商品的未来和发展中会遇到的困难。”

现在,林哲群已经在广州买了房子和车子,他计划着长期在这里发展自己的事业,为自己的未来找到一个更好的方向

“大陆发展的资源多,人也比较多。我们在这发展会很有动力,我也觉得自己会继续做下去。在台湾市场有限,让我们这些年轻人觉得看不到未来和希望。”

## 原本是“无心之作”

相对于在大陆稳扎稳打的林哲群来说,同样是在大陆创业的翁弥坚则在厦门建立起了教育事业的根基。A++安心课辅中心是厦门最大的午托班,同时还是厦门唯一拥有网站监控的午托班。家长只要上网登录A++安心课辅中心的网站,输入用户名和密码就可以随时看到实景拍摄的孩子的一举一动,看到辅导老师的表现。

翁弥坚成立午托班原本是无心之作,来厦门创业的他有着“厦门仓储室第一人”的称号。

“现在很多都是我这边的工人出去的,是我们这8家影响了整个厦门的销量。厦门有两三百家窗帘店,可是我们8家仓储室的影响力已经算是很大了,那几人都开得不错。”

翁弥坚原本是被公司派驻到大陆管理业务的一名台籍干部,后来他看准商机,辞去台干的职务,决定出来自己单干。他要做的是布艺生意,而且将店开在了一家濒临倒闭的自行车厂里。

“有的人开的店面很大,门面很漂亮可是营业额还是很有限,你店面贵东西也跟着贵,我将店面开在自行车厂里面”谁都知道,做布艺生意一定要到人多的地方才会有顾客登门拜访,把店开在那么不起眼的破自行车厂,翁弥坚的葫芦里究竟卖的是什么药?不仅亲戚朋友不理解就连布料厂商也不愿与他联系。窗帘店在外人眼里注定是要倒闭的。

“刚开业时还真有点头疼,包括我老婆还有周边的朋友都说我是脑子坏掉了,你的窗帘店怎么会开在这里?他们都认为我脑子坏掉了,我的厂很快就要倒闭。”

俗话说“没有金刚钻不揽瓷器活”!翁弥坚可不是一个心里没数的人。他当然知道窗帘店要选在街边当然生意好,可是他的想法可不是开一家每天迎来送往的店铺那么简单,他要做的是别人没做过的事情。

“我们就在每一个新盖的小区派两个业务员,我们做一些派发传单,在小区门口做一些广告。我们告诉这些业主你要买窗帘,你先到外面逛一下,了解完了再到我这里来我一定会

让你很满意的。所以我早期在做的时候有车子接送。结果接了10个有9个回来。这9个出去会帮我们介绍很多客人,早期在厦门的仓储室就我这一家。”

做成了厦门第一桩仓储室生意,翁弥坚也自然成了厦门仓储第一人,之后在他的带动下厦门的仓储事业如雨后春笋般地发展起来。

## 没有“认输”的质量

从台中来到厦门投资,看中的正是擅长经营的布艺行市场,一切如翁弥坚所愿。他不仅把台湾精致的布艺文化带到这里并且站稳市场脚跟,还成功地娶到了一位大陆娇妻,可谓“双收获”。但在2006年,这位精美的台湾生意人却遇上了一个难题——孩子要上湖明小学,中午怎么办?

和许多当地人一样,他和太太四处查看午托班场所,想为孩子寻找一个安全的地方。原以为不会有什么难事,但一趟趟走下来,翁弥坚这才发觉,周边竟然找不到一家满意的午托班。

“你要知道我只有一个孩子,父母赚的钱也是为了孩子,我和太太聊到这边的市场很需要,因为我们很需要。所以我和我的太太商量好,不如我们先投资,反正这个钱到最后我们也是给小孩的,那不如给他一个好的成长环境。”

就这样,在存有“私心”之下,翁弥坚没有经过任何市场调查,决意用150万人民币“打造”出一个自己理想的午托班。虽然沿用台湾午托班叫法,称为“课辅中心”,但翁弥坚坚持,在标准上要远远超过台湾。他已经认定,要做就做最好的,市场上没有“认输”的质量。

在这样的理念下,翁弥坚着手“创造”自己理想的安亲班。幸好,他从事布艺行业,以前又做过灯具设计,在装修上可以下很大的功夫,外加财力也不差,师资全部采用师范本科生及退休老校长,办起来很像样。

实际上,从家长、商人变身身为“园长”,翁弥坚对教育已然有更深层次的体会。他让太太打理布艺行,自己全心经营课辅中心,“生”出了不少创意,“怎么样让孩子走到门口就想走进来呢?让家长出去忙别的事情的时候很轻松。所以在这一块的装修都是自己动脑筋自己去操作的。我说为什么小孩子喜欢去麦当劳不喜欢去无名子,因为麦当劳有滑梯无名子就不存在。进门来做假山做鱼池做滑梯,因为这些都是小朋友喜欢的。”

现在,翁弥坚把大部分的经历都用在了办教育上,不过,对于这段经历,翁弥坚说自己只想客串当一回示范,激励行业做得更好更规范,也促使各种关系处理得更好。待课辅中心走上轨道后,他会渐渐抽身出来回到本业。

他们是来自台湾的新一代创业者,没有一代台商刚来大陆时“摸着石头过河”的纠结,更没有二代台商“已经有了稳固的事业做后盾”那样的根基!他们有的是满腔的理想、机智的头脑以及不懈的努力,期待着在异乡的天空打拼出属于自己的理想!

“这个项目相当有创意,要投资将这个项目做大做强,并斥巨资打造李白故里华人艺术馆。”

## 温商江油结缘“李白文化”

□ 彭雪

记者日前从江油获悉,受油菜花种出“千年李白,回归大地”李白文化启发,浙江温州商人陈晓丰斥资1600万元在李白故里江油打造华人艺术馆和投资李白文化项目,欲以此推动李白文化产业的发展与繁荣。

据绵阳日报报道,去年底,陈晓丰慕名参加了在江油举办的中蒙文化艺术交流展,亲眼目睹了“千年李白,回归大地”画作及李白系列画像



©李白故里·诗意图江油

醉酒图《将进酒》,见证了著名画家田永现场和蒙古国艺术家交流情况。最

近,陈晓丰又亲眼见证了田永以李白文化为主题的个人画展在成都展出,陈晓丰再一次看到了文化产业的发展前景。

得知中蒙文化交流展中,“千年李白,回归大地”巨幅画作的灵感来源于李白文化的现实创意,陈晓丰产生了浓厚兴趣。为此,陈晓丰实地查看了江油市民在800亩土地上,用油菜花和小麦,种出的李白头像。当即表示这个项目相当有创意,要投资将这个项目做大做强,并斥巨资打造李

白故里华人艺术馆。

据介绍,根据构想,未来的华人艺术馆将集合国内相关文化产业创意、收藏与流通的优势,拓展文化产业。李白文化项目涉及范围涵盖文化艺术品中介服务(包括古玩、书法、绘画、石雕、木雕、珠宝以及稀缺资源性的艺术品交易)、文化产业融资、搭建文化产业向传统产业延伸的互动桥梁,打通社会资本注入文化产业的渠道,推动文化产业大发展。