

周鸿祎老婆胡欢：一个独具慧眼的女人

周鸿祎老婆胡欢是个非常贤惠和善解人意的女人。在周鸿祎的创业路上老婆胡欢给了他最大的支持。周鸿祎算是一个奇人,在几年的时间做到其他人几十年做不到的事情,经过了解,大家评价他的成功之道第一条是这样写的:成功有周鸿祎老婆的一半功劳。

与老婆是网恋

周鸿祎老婆大名胡欢,是周鸿祎在方正工作时网恋的同事。有文字记载,他们是在水木清华的BBS上认识的,而且周鸿祎能够在BBS上找到胡欢,显然是蓄谋已久。

早在方正的时候,周鸿祎就盯上了胡欢。1996年的周鸿祎还在方正做中国第一个商业化电子邮件软件方正飞扬,不过,其人远不如今日之如此飞扬。周鸿祎老婆胡欢也是水木清华的网友,胡欢不仅人长得漂亮,而且为人大方,处事得体,家庭背景也很不错(周鸿祎最开始创办3721也是胡欢从家里拿的钱),是当时的方正之花。

周鸿祎当时只是一个外地来北京的小程序员而已,全无日后大红大紫后的那份霸气,更夸张的描述是胡欢当时已经订婚,而周鸿祎却与胡欢只停留在点头之交上。周鸿祎是怎么横刀夺爱的版本众多,其中之一是在北大方正工作的周鸿祎去访问水木清华的时候,都能发现在自己相同的IP段里有人也经常访问,一查,这个人就是自己的暗恋对象胡欢。周鸿祎窃喜,在水木清华上大显身手,并制造诸多浪漫和机缘,最终抱得美人归。如是这样,水木清华的贡献又加了一桩,那就是成全了本土派中最具备战斗精神、最具争议的创业偶像周鸿祎的婚姻。

周鸿祎显然是一个自负、桀骜的人,但是在独具慧眼的夫人面前,周鸿祎很容易让自己平静下来。据一位熟悉周鸿祎老婆的人士说,他从来没有听说周鸿祎敢在老婆面前“叫板”。有一次,周鸿祎甚至对他说,创业的人多听听老婆的意见,有益身心健康。周鸿祎老婆胡欢坦然回应,胡欢说:“欣赏周鸿祎的女人不多。现在看来,我应该是独具慧眼的女人。”

最好的选择是夫人

在有人问周鸿祎什么是他的最好的选择的时候,他的回答是选择了他的夫人。

当年周鸿祎老婆和他一起在北京南城租了三居室,住了其中的一间,其他的由员工住,夫人给周鸿祎极大的支持和理解。

周鸿祎和他伙伴们只是那个时代成千上万个创业者中的幸运者。而实际上,在很多认识周鸿祎的人看来,如果这些创业者中只有1%的人可以成功的话,周鸿祎显然不属于1%的范畴。因此,当人们今天看到周鸿祎获得巨大成功的时候,大多数人认为是,这小子的命太好了。

1998年10月,周鸿祎从方正辞职出来创业的时候,他不是没有犹豫过。周鸿祎后来对媒体说:“那个时候互联网公司都是这样。你要说马上就有办法挣到钱,风险投资一定觉得你是白痴。”那个时代,互联网公司最流行的活动是烧钱,周鸿祎很羡慕那些有钱烧的人和企业,但是他并不打算多烧一分钱——国风英特软件公司的启动基金是周鸿祎和几个伙伴的所有积蓄外加一笔不菲的负债。周鸿祎和他的伙伴们曾经互相讥笑说:为创业当掉了棉裤。

一笔不小的钱一旦落到互联网创业者手中,通常的命运是被迅速花光,然后创业团队散伙。周鸿祎起初并没有乐观到自己可以成为另类。但是他似乎输得起。原因是,在他决定创业的时候,夫人保证解决他的温饱问题。“你去做吧,我打工挣钱供你吃饭。”夫人说话掷地有声,她说话,周鸿祎从来没有怀疑过。

“太太对我的事业帮助特别大。”周鸿祎这样说,人们都能感受到他是真心实意的。在创业以后很长一段时间内,周鸿祎没有收入来源,全靠周鸿祎老婆打工赚钱。而周鸿祎老婆对于这笔的判断是“我们这辈子不会挣不到钱。最不济,可以去打工”。(仲春)

创业故事 | ChuangyeGushi

刘强东创业：心安理得站柜台，曾被女友看不起

成了负债最多的大学毕业生

直到现在,刘强东依然记得第一次创业失败后自己的心里有多痛苦。背负24万元债务的他,承受着周围异样的目光。

1973年,刘强东出生在江苏宿迁的一个海事家庭,父母忙于出海,从小就把他放在农村奶奶家。奶奶不识字,从小到大一直都是自己做主。刘强东回忆,但这也锻炼了我自学的能力。虽然家里几代经商,可因为学习成绩好,家人希望他走学而优则仕之路。1992年,刘强东考入中国人民大学社会学系,入学没多久,师兄告诉他,社会学与从政无关,而且就业状况在人大倒数第二,刘强东顿时心里发凉,他的考分足够就读清华物理系。自认前途渺茫的刘强东,开始找一切机会参加社会实践。

大三时,经亲戚介绍,刘强东去北京西郊门头沟一家单位学习编程,每天骑着自行车往返,很快成为一名优秀的程序员。依靠这项专长,他参与到了一些政府和农村的信息化建设项目中,并挣到了十几万元,这是他的第一桶金。

手里攒了一些钱的刘强东在大四时决定自己开餐厅。在向家里借了些钱后,刘强东以24万元的价格承包了学校附近的一家餐厅。然而令他没有想到的是,除了这24万元外,每月还要付6万元的房租、供养那么多的员工。

刘强东接手了餐厅和所有员工,但却没有仔细想过要如何管理,甚至根本没有想过要有一个能够信任的



京东CEO刘强东(左)和当当CEO李国庆(右)

经理,饭馆处于一种放任自流的状态。由于还要上课,他一周才能去一次餐厅,而每次去餐厅,刘强东做得最多的竟是端盘子、点菜。所以,管理在当时刘强东的思维里不过是抽时间看看员工是否在努力工作、找个新想法改善餐厅环境而已。

员工乱报账、做假账时有发生,餐厅不到一年就关张了。“餐厅倒闭时,我欠了20多万元的债,可以被评为负债最多的大学毕业生了。”刘强东调侃道,20多万元对于一个学生来说简直是天文数字。我选择把压力化为动力,毕业后我进了外企,还利用闲暇时间做兼职,努力还债。

刘强东总结第一次创业的失败,在于将信任和管理混为一谈。“对员工一定要信任,但信任不等于没有管理。让你加入团队就是信任,但要通

刘强东创业时,正在读研的女朋友去柜台看他时常问他三个问题:难道你一辈子就要这么生活下去吗?为什么我们不能一块出国呢?你为什么不能考研呢?就连自己的父母他也瞒了3年的时间,直到最终成就事业。

过制度、规章、流程加以管理,有互相监督的体系。”

进入电子商务契机是非典

享受挑战自己的乐趣。热爱越野车的刘强东这样总结自己的个性。大学毕业两年后,刚刚还完大学欠下的债务,刘强东拿着手里仅剩的1万多元选择再次创业。而这次,他打了个漂亮的翻身仗。

1996年大学毕业后,刘强东选择了一家日资企业,业余时间编程赚钱还债。这家日资企业实行的是轮岗制,从电脑信息化到物流岗位,再到采购,刘强东通过轮岗对公司所有的环节了如指掌。1998年,还完债后的刘强东辞去了当时月入4000元的工作,带着剩下的12万元,盘下了中关村的一个摊位,在中关村开了一家代

理光磁产品的柜台——京东多媒体(京东商城的前身),开始了站柜台的日子。如同所有的企业刚刚起步一样,要想获得客源,没有辛苦的付出是不行的。发小广告、跑到柜台外拉客源成了家常便饭。

刘强东看到很多人对电脑等一窍不通,所以他在卖产品的时候,将培训和系统融入其中。凭借这种独特的营销方式,虽然京东多媒体卖的价高,却十分畅销。

当时正在读研的女朋友去柜台看他时常问他三个问题:难道你一辈子就要这么生活下去吗?为什么我们不能一块出国呢?你为什么不能考研呢?女朋友的父母也坚决反对,认为刘强东没出息、只认钱,就连自己的父母他也瞒了3年的时间。

“我创业前3年最大的痛苦,不是站在马路边上发宣传单遭白眼,不是挨冷受累,而是感觉世界上没有一个人理解我。”

2001年,刘强东的京东商城已成为当时中国最大的光磁产品代理商,并在全国各地开设了10多家分公司。他用3年时间使自己的个人财富突破了第一个1000万元。

2003年,刘强东又对自己发起了挑战,进入完全陌生的领域——电子商务。契机是由于非典,迫使他只能通过网络进行宣传,但没想到一些老客户居然看到了自己的宣传,通过网络买货。刘强东脑筋一转,何不直接在网上开店?第二年,京东商城就正式上线了。

视角延伸：

刘强东 PK 李国庆

刘强东在微博上向李国庆开战,誓与其开设“赌局”,并将邀请质疑者查账:如果京东商城现金账户低于60亿元,将捐款1000万元。

电子商务巨头的竞争日渐白热化。继当当网CEO李国庆公开炮轰京东之后,京东网CEO刘强东终于打破沉默,进行了反击。

刘强东的激烈之举起因是,在3月22日艾瑞年会上,李国庆炮轰刘强东,称其用对冲基金的体例做企业是瞎掰,“京东的钱只够烧到今年8月、10月,资金告罄之后就得出继续寻求融资或者到美国上市。当当网是赚一个花两个,而京东则是赚一个花四个。”

针对刘强东的言论,李国庆也在第一时间给予回应,“财务是个很复杂的事,说不清楚。”李国庆表示,不用赌,当当网每年捐助公益也在500万元以上。他强调,资本金和账上现金是两码事。现金包括对商家应付款、银行贷款负债。对不断需要资金的公司,上市是应对质疑的最佳办法。

不久以前,一篇名为《京东的七大秘密》的文章在网络流传,该文章透露了京东商城2011年的销售规模、毛利率、现金流等关键财务指标,并预计京东商城年内或被迫IPO。

(综合)

“提到家族企业,不少人首先想到的就是继承人争夺、兄妹反目等各种丑闻,不少人自然而然认为,家族企业的业绩肯定无法与非家族企业相比,生存周期也相对较短。不过,哈佛商学院教授约翰·戴维斯(JohnA.Davis)在上海接受记者采访时称,通过对欧美地区家族企业的调查发现,家族企业的平均绩效要好于非家族企业,而且创业发展的寿命更长。”

家族企业：更能持续创业更易长盛不衰？

言及中国家族企业,戴维斯称,中国家族企业比较缺乏经验,在企业控制权和所有权的转移上存在问题,“但相比较而言,与欧洲相比,亚洲家族企业比较年轻,更有增长潜力。”

戴维斯是哈佛商学院工商管理高级讲师,一直从事家族企业和家庭财富管理的研究,也是哈佛中心(上海)开办的家族企业管理课程的学术主任。

亚洲一半上市公司是家族企业

一些批评人士此前预测,随着经济全球化,改善公司治理和职业化管理的压力,令得家族制度必然会消失。

“对于家族企业绩效更好、寿命更长的判断,很多人都表示不解,但通过对欧美地区家族企业的调查,这就是事实,无论是上市企业还是非上市企业。不过亚洲地区是否也这样,我不确定,因为没有做调查。”

戴维斯解释,首先,家族企业有着长期的发展观,其投资、规划以及采购都着眼于长期;其次,家族企业更注重质量,他们认为产品质量关系到声誉,尽管会增加成本。

戴维斯还指出,家族企业与员工、客户还有供应商之间的忠诚关系,也是其成功的元素之一。

瑞士信贷最新出炉的一份调查报告佐证了戴维斯的观点。瑞士信贷9月发布的对10个新兴亚洲市场的调查结果显示,在所有的上市公司中,带有明显家族痕迹的占50%以上,这些公司的市值占到了10个市场总市值的近1/3,比2000年增长了5倍。



10大上千亿背景的富二代女星

戴维斯告诉记者,“近1/3”的比例应该是算保守的,家族企业的比例应该更大。

中国家族企业受制计划生育

在戴维斯看来,广阔的亚洲市场为家族企业提供了快速增长的土壤。

“亚洲经济发展很快,市场也很大,只要能成功上市,都能获得较快的增长。”戴维斯说,亚洲公司相对来说比较年轻,只经历了一至两代传承,这点和美国家族企业很像,各自的增长空间都比较大。

上述瑞信调查报告的指导者法伊代伯称,比起欧美的家族企业,或是亚洲的非家族制企业,亚洲的家族企业胃口更大、更注重增长,原因之一就是它们更年轻。

较为年轻,也带给亚洲家族企业不少障碍。以中国为例,戴维斯称,中国家族企业第一次遇到代际转换问题,在公司控制权和所有权的转移方面缺乏经验。中国家族企业所存在的

问题还有,因计划生育政策影响,家族企业领导人库受到限制,公司透明度和财务管理也有待加强,继承人可能缺乏经验和能力,等等。

家族企业模式比非家族企业好

影响家族企业的还有当地的文化背景。戴维斯认为,文化对于家族企业而言至为重要,但不是体现在决定问题时,而是影响到如何实施行动。戴维斯举例道,墨西哥没有遗产税,所以家族企业掌权人会尽可能长地控制企业,但美国却有相当高的遗产税,使得不少人想尽快把事业以及财产传给下一代。

对于家族企业而言,控制权的转移不仅是障碍也是挑战。年长一代和年轻一代对于公司治理以及长远发展等方面的沟通是否流畅,也影响着家族企业的发展。

在此次于上海开办的家族企业课程中,设置有跨代际对话。令戴维斯惊讶的是,和美国相似,中国两代

人对于价值观选择问题的回答惊人的一致。“家长们表示,希望孩子能遵从重要的价值观,从生活中找到工作的热情,孩子的回答是,要遵从一系列的价值观,这些价值观与父母所列出的的一致。”

戴维斯还指出,由于社会对家族企业没有充分认识,导致不少人对家族企业存在偏见。戴维斯称,其接触了不少家族企业,不乏思想现代进步、心态开放的,每种企业都有各自的优缺点,比如家族企业不愿接受变革,但它们产品质量高,忠诚,生存能力强。任何企业关键是看平衡性如何解决,家族企业的模式要比非家族企业的好。

延伸阅读：

美国福特家族为什么百年四代不衰？

美国福特家族历经百年不衰传至第四代绝非侥幸,其对于继承人的教育的确有特别之处。福特家族传承接

班的意义,在于福特家传承的历史极具标本的含义,给中国的民企业主提供了很好的参照。

第二代爱德塞·福特,生于1893年,10年后老福特创立了福特公司。虽然有种种差异,但是老福特与儿子感情深厚,关系融洽。爱德塞·福特深受父亲影响,甚至有些崇拜他,缺乏果断领导能力的爱德塞即使做了福特汽车公司名义上的最高领导者(老福特在辞去公司总经理的同时也不再担任公司的董事长,只在董事会保留董事的职位),也注意与自己的父亲在观点和行动上保持高度一致。

爱德塞·福特有4个子女,从1917年9月亨利·福特三世诞生的那天起,福特家族的所有成员谁都没有怀疑过这个呱呱坠地的婴儿在福特家族中的地位,后来的事实也证明了,他确实是个非凡的领袖,引入现代管理理念和人才,使福特公司于1956年上市,成为真正现代意义上的公司。从周围所有的人对待自己的态度上,小亨利三世也很快明白了自己将来要担负的举足轻重的角色。他从蹒跚学步就开始参加公司的重大活动,青少年时期开始在家族工厂里学习相关机械技能,了解公司。

福特公司的第四代领导比尔·福特,亨利三世的侄子,他在福特家族中出类拔萃,能成为公司的主管,是因为他在公司“捋打”了20多年,积累了丰富的经营管理经验。1979年,作为起步,他在公司担任生产计划分析师,后来在生产、销售、开发和财务等部门做事。从1980年代至1990年代,他开始走上领导岗位,其中包括福特瑞士公司董事长、总经理,福特公司控制部总经理,公司副总裁和董事局各委员会主席等。(文综)