

先锋人物

雷士照明 CEO 吴长江:品牌如人要赢得尊重

2013年,吴长江被任命为雷士照明 CEO。

从2005年的忍痛短暂出局,到去年6月份跟资本方的强硬对抗,作为中国最大照明品牌雷士照明曾经的董事长、现在的 CEO,很难有一个词语能准确地概括吴长江。

日前,当面色红润、身着一件清爽条纹衬衫的吴长江再次坐在记者面前,短短一个小时的交谈,从回应重返疑云,到细数他对雷士的感情,在如今的吴长江身上,再难看到他跟资本方碰撞时的“狠劲”,抑或是他当初笃定要重返雷士董事会时的“疯狂”。



淡然 “现在重要的是我回来了”

再一次广泛受到关注,是在去年5月25日,时任雷士照明集团董事长兼总裁的吴长江突然宣布辞去所有职务。随后,赛富投资的阎焱接任董事长之位,施耐德电气的张开鹏则担任雷士 CEO。

这一突然之举引来诸多猜测,关于吴长江与资本方的矛盾开始浮出水面。直到一个多月后的7月12日,吴长江通过微博首次回应“辞职是受董事会逼迫”,彻底将矛盾公开。“从去年到现在,在被媒体报道得沸沸扬扬的有关雷士的各种新闻背后,很多人关注的只是事件,却很少有人能读懂我的内心。”在记者面前,当吴长江回忆起这起震动中国企业界的纠纷时,说出了这样的感慨。

“雷士是我一手创办,就像我的孩子,或许在别人看来,没有雷士不过是个少了一个挣钱的工具,但对于我而言,没有雷士就意味着什么都没有了。”他说。

回忆起去年离开雷士的那几个月,吴长江一度呆在酒店茶饭不思,不想说话也不想

见人。长期以来奉行笑脸迎人的做人原则,也在那一刻一度产生怀疑。而为了能够让他回到雷士,经销商和雷士员工也在采取行动,甚至包括罢工在内的极端行为。

“有人猜想这是我策划的,但坦白说,我确实知道这些事,但我凭什么去发动这么大批人。这不过是大家看重我的为人,支持我罢了。”他说。

时至今日,当重归雷士后的吴长江再次站在公众面前,年近50的他除了直爽之外,更添几分感性。

“中间的细枝末节早已不再重要,很多事情再争下去对谁都没有好处,现在重要的是我回来了,我能继续在雷士做事。”他坦言。

如今,他最大的梦想是关掉手机,陪家人到一个有山或者有海的地方,安静地陪家人玩几天。“其实很多时候,我知道,哪怕是我跑出去玩几天,当雷士发展到现在的程度,也不会停止运转,但我就是停不下来,只要我在一天,心里就一直系着雷士。”他说。

背景资料

雷士光电科技有限公司 CEO 吴长江简历

■1998年,在惠州创办雷士照明有限公司。

■1999年,雷士在中国照明行业率先提出“商业照明”概念。

■2000年,雷士第一家品牌专卖店开业,开创了照明行业品牌专卖模式。

■2005年,因个人原因辞任公司董事长、执行董事兼首席执行官及董事会所有委员会职务,于一周后在经销商力挺下重回雷士。

■2006年,赛富亚洲向雷士注资2200万美元。

■2008年,高盛注资3700万美元,赛富亚洲增资1000万美元,总持股比例达30.73%,超过持股29.33%的吴长江。同年,“雷士”商标被国家工商行政总局认定为中国驰名商标。

■2010年,吴长江当选“广东省十大经济风云人物”。同年,雷士照明在香港上市,赛富亚洲的股份由30.73%摊薄至23.41%,高盛持有的股份则由9.39%摊薄至7.15%。

■2011年,施耐德电气从雷士照明6位股东处共获得公司9.2%的股份,成为第三大股东。同年,雷士照明获国际权威认证机构SGS授牌,产品可直通全球市场。

■2012年,吴长江突然宣布辞去所有职务,并于三个月后以雷士照明临时运营管理委员会负责人身份再次回归。

▼ 对话

做世界品牌 并非是把产品卖到世界

记者:您下一步的目标是什么?
吴长江:我的目标从创办雷士那一刻起就没有变过,就是把雷士打造成一个世界品牌。可以这么说,今天的雷士一直在沿着我最初的规划和设想在发展。无论发生任何情况,我都不会放弃雷士。

记者:在您的理解中,要达到怎样的程度才能称得上世界品牌?

吴长江:做世界品牌并非是要把产品卖到世界去,而是要让全世界的用户都尊重你。我曾经看到一个品牌的服装,可能买一套要花掉我当时一个月的工资,但这个品牌后来

转去投资房地产和其他领域,财富虽然增加不少,但这个品牌最终在市场上几乎销声匿迹。在我看来,一个世界品牌不仅要赢得尊重,更要专注、有责任心。

记者:雷士距离世界品牌多远?
吴长江:现在距离我们的目标还很远,但目前做到中国照明行业规模第一已经算是迈出了第一步。就在前几天,全球最大的灯具公司的 CEO 带着他们的团队,主动到重庆跟我们谈合作。未来雷士会更多涉足国际市场,在这个过程中去树立和传播雷士的品牌和文化。(重商)

商业案例

对龚永福而言,正是上市,毁了自己和万福生科。而从万福的惨痛案例上,也可以看到,企业上市未必是一件好事,对很多企业来说,上市就是一部血泪史。网易的 CEO 丁磊以及新东方俞敏洪等人在谈到上市时,曾多次公开称后悔。



万福生科8月21日晚间发布公告称,公司控股股东、董事长兼总经理龚永福因涉嫌欺诈发行股票、违规披露重要信息和伪造金融票证犯罪,于2013年8月21日被刑事拘留。

作为一个当初被地方政府劝“上市”,自己对于上市完全不懂的“农民企业家”,龚永福必定会成为A股市场中的一个悲剧人物。其实,这样的事例在资本市场每天都在发生。

被投资人鼓动上市 过度包装

“一个门外汉玩什么资本市场嘛!”万福生科董事长顾问熊全广,不无责怪地说到龚永福。龚永福小时候是孤儿,受苦太多;后来办企业,天天受累;抢滩资本市场后,纯粹是受累。

公司上市的酸甜苦辣 资本市场玩死实体企业

龚永福不是孤例,很多老板因为各种原因选择了上市这条道路后,就进入了一个怪圈。但中国第一代民营企业企业家自己并不懂资本市场,很多事情只能交给“专业人士打理”。结果因为“包装”过度,最终东窗事发。

对于具体的造假问题,龚永福竟然只是轻描淡写地说了句:“当初为了迎合上市的财务指标得造一些,但没想到指导她(覃学军)的人真是(把业绩)做得太多了。”

而据知情人士称,万福生科的财务报表当时即使不做到那个程度,也符合上市程序。千万不要相信那些“包装”上市公司的家伙,他们有各种听起来很高深的金融术语,但是却从来不负责任。

上市的费用就要吃垮一家公司

未曾上市,先欠了一屁股债,把创始人的身家打进去,这在很多企业都发生过。而这只能促使企业在上市的道路越走越远。

公司上市过程中,会有保荐、审计、律师等高昂费用,此外还有不能走账的政府部门、媒体部门的公关费,几乎要吃垮一家公司。

龚永福说,“我真的后悔上市了,走上这条歧途。”他说,“我给你算笔账,虽然融资融4个多亿,但前期中介机构费用,还有发行费,这些人人力物力就花去近1个亿,募集资金还有1.7亿元现在被冻结在银行没法使用,募投CYE项目建设投入一个多亿,现在募集资金被冻结,募投项目建设正在进行中,加上企业正常生产运作及因企业上市造假银行对企业的信誉产生怀疑,不予贷款,我只好把自己的积蓄3000万元投进去。”

上市导致创始人决裂

因上市带来的公司创始人利益分配问题,将许多企业拖入深渊。

准上市公司土豆网、赶集网、真功夫掌门人纷纷被自家媳妇告上了法庭。纵然上市不是他们纠纷的根本原因,但上市确实诱发纠纷升级的触点。

真功夫蔡达标前妻潘敏峰曾向媒体公布过一份声明,“为了做第一大股东,你丧心病狂、不择手段,带领你全家人疯狂地侵占我和我弟弟的财产。”双方对股权的争斗可见一斑。而目前,蔡达标已经身陷囹圄。

成为做空机构的羔羊

准上市公司、上市公司是块大肥肉,人人都想咬一口。

一次做空,不管真假,都有可能将上市公司推入万劫不复的深渊。

上市,对很多公司意味着几乎到了“全裸”的状态。做空机构会费尽心思从你身上牟利。

一家中国小公司从赴美上市到被做空退市,这样的例子最近几年经常发生。这一过程中,投资银行、咨询公司、审计、律师事务所、做空机构、对冲基金等专业机构和媒体,相互配合扮演了暧昧不明的角色。

南方周末报道的一家中概股退市公司创始人说,一场官司就可以把企业拖垮的。浑水做空,“遭到投资者质疑后,我们花了大价钱找来几家国际大行做调查报告,希望能帮我们正名CYE。他们声称能够45天调查出来,

真诚 “必须要对他们负责到底”

在吴长江回归雷士之后,当经历过种种波澜,事实是很多事情都在发生变化。

除了在他的坚持下,雷士总部大部分部门已经从广东搬到重庆之外,从14个月之前的董事长变身如今的首席执行官,吴长江的身份也经历了从创始人到职业经理人的“天地”变化。

“你说有什么变化,我认为没有变化。”当记者追问吴长江的内心是否存在落差时,他突然提高了音调。

“任何头衔都是虚名一个,我在乎的是我还在不在雷士,现在的雷士还是不是我当初创办它时,设计好的样子。”说到这里,吴长江停顿数秒,“我很庆幸的是,我现在依然还在雷士,而雷士依然是我当初设计好的样子。”

事实上,当外界在解读吴长江之所以还能回归雷士时,将绝大多数原因都归结到那些从头到尾一直力挺他的经销商和员工们。

从2005年,他被当时雷士的其他两位股东“扫地出门”,再到去年的“被逼辞职”,谈到吴长江,很多人乐于将两者进行捆绑。而当纷争正在烟消云散,走进吴长江的内心,经销商和员工究竟在他心里扮演着怎样的角色?

“有些企业家喜欢以自我为中心,但是吴总跟他们不同,他随时都是以大家为中心,考虑的永远是大家的利益和前途。比如与人为善,比如乐于分享,吴总在企业经营方面使用的往往都是显而易见的道理,但少有人可以真的做到。”雷士照明新闻发言人石勇军告诉记者。

一个最典型的例子是,就在2010年6月,雷士在香港联交所主板上市,50多个高管团队的成员都获得了期权,这些人一夜之间成为了百万、甚至千万富翁。而在经

感恩 “做好事不要为了赢得声誉”

观察雷士,很容易发现雷士在经营管理方面的独特之处。

低调是其中最明显的特征。正如吴长江,如果不是过去两次事件,作为中国最大照明品牌的创始人,他极少在媒体露面。

“名声都是虚的,我们要做的其实就是埋头干实事。”当记者让吴长江概括雷士的管理精髓,他表达的态度跟他对外头的态度惊人一致。

“雷士从创始到现在,在打造品牌的过程中,尽管必要的宣传肯定会有,但我们从来不清明星代言人,在企业动作之外,我们从来不请媒体报道我们的公益行为。我认为,做好事是发自内心的一种自觉之举,应该不求回报,做好事不要为了赢得声誉,否则一开始就违背了做好事的精神和初衷。”他说。

即便雷士一路成长至今,但在吴长江的内心深处,一直坚持要远离作秀多干实

事的企业经营理念。吴长江介绍,“比如陈光标,我认识他,还跟他一起出席过活动,但我客观地讲,他就是典型的作秀老师,这种作秀在很多时候会让人产生反感,让人觉得你做好事的动机不纯,我不想雷士也成为这样的企业。”

所以他会时常告诉员工,不要为了达到什么目的去做好事,要从内心深处培养一种爱心,这种做人做事的态度会感染你身边的人,会感染你的客户,会推动雷士这个品牌深入人心。

崇尚仁义的儒家思想,在低调做人之外,吴长江还强调感恩。直到现在,他时常会提起他在2005年遭遇股东纷争最艰难的时候,曾有一位素昧平生的美籍华人,和他第一次见面后,得知他的艰难处境,就在没有任何抵押的情况下借给了他2000万元,“我会永远记得那些曾经给我恩情的人,他们都是我做人的榜样。”



说,新东方曾希望通过快速扩张,做大整体销售额,从而扩大市场份额,提升整体的经营利润,取悦资本市场。但不想适得其反。

俞敏洪说,新东方新近开了200多个教学点,“过去十九年只开了500个教学点都做不到,大家想想增加了多少租金的投入以及人员的花费?大家马上可以看到它给新东方带来的后果是什么。从前年的下半年到去年的上半年,新东方一正一反亏损四个亿人民币,当然整体上新东方还是赚钱的,但如果沿着这个方向持续走下去,新东方三年就被折腾完了。”

上市带来的知名度是把杀人的剑

上市了不管你是涨停还是跌停每天都会电视、广播、报纸、互联网提你的公司名字和股票代码,这确实不假,由此也确实会给你公司的知名度带来不小的提升。

但你一定要搞清楚:知名度跟美誉度可不是一回事儿。如果赶上倒霉明明你公司经营得挺好但庄家就是要打压你的股价赚钱,或是赶上熊市或是你公司所在板块倒霉,结果到处一直喊着你的公司“跌停”,甚至还给你整出一堆不是很好听的“内幕”,那你说你冤不冤?

为什么一些公司上市就要有公关部,要支付大量的公关费用,就是这个道理。任何本来可以算作小事的事情,一旦上市,都会成为大事。当然,还有可怕的负面报道。没人有兴趣去验证它的真假,股价就已经大幅下跌了。

后悔上市的俞敏洪在浑水做空事后总结

后,“被强迫”的公司也没几家真的能被管好的。而且我们看到的往往正相反,本来这家公司还挺务正业干实事儿的,一上市就全变样了——不仅没管好,还把好端端的孩子给废了。

上市公司做的一切都是为了业绩,为了讨好股东。“被强迫”的公司也没几家真的能被管好的。而且我们看到的往往正相反,本来这家公司还挺务正业干实事儿的,一上市就全变样了——不仅没管好,还把好端端的孩子给废了。

上市公司做的一切都是为了业绩,为了讨好股东。“被强迫”的公司也没几家真的能被管好的。而且我们看到的往往正相反,本来这家公司还挺务正业干实事儿的,一上市就全变样了——不仅没管好,还把好端端的孩子给废了。

上市公司做的一切都是为了业绩,为了讨好股东。“被强迫”的公司也没几家真的能被管好的。而且我们看到的往往正相反,本来这家公司还挺务正业干实事儿的,一上市就全变样了——不仅没管好,还把好端端的孩子给废了。

上市公司做的一切都是为了业绩,为了讨好股东。“被强迫”的公司也没几家真的能被管好的。而且我们看到的往往正相反,本来这家公司还挺务正业干实事儿的,一上市就全变样了——不仅没管好,还把好端端的孩子给废了。

(津商)