

雷士照明再演“宫斗”大戏 吴长江三度被逐

策划词 8月8日晚间,雷士照明发布公告,董事会已通过罢免吴长江的首席执行官职务的决议,并将召开临时股东大会,罢免吴长江的执行董事职务,同时被罢免的还有吴长江胞弟吴长勇、穆宇以及王明华的副总裁职务。

从创始人到“职业经理人”,再到目前被“逐出”雷士,吴长江和他一手创立的雷士照明再次站到风口浪尖,随着昔日盟友德豪润达的“倒戈”,其命运的分水岭或将随之到来。

A 肢体冲突

8月9日凌晨,微博、微信等互联网公众平台以及LED照明领域内,盛传着一则名为“德豪润达董事长王冬雷带人视察重庆雷士照明”的视频。视频显示,8日下午3点多,雷士照明重庆总部办公室,雷士照明董事长王冬雷的工作人员与相关人员起了分歧,并与雷士照明CEO吴长江等人员发生了肢体冲突。

肢体冲突事件随后得到证实。据了解,这场“武斗”被赶到的警察所制止,并带走了相关人员。8月8日晚间20时25分,雷士照明发布公告称,公司董事会决定罢免CEO吴长江,原因是“吴长江先生的若干不当行为,使人质疑其是否有能力作为适当及妥善人士继续履行其作为本公司执行董事的职责”。

公告同时任命王冬雷担任临时首席执行官。此外,与吴长江一同被免职的还有雷士照明的三位副总裁吴长勇、穆宇和王明华。据了解,吴长勇是吴长江亲弟,穆宇则被认为是吴长江的得力助手。

公告称,雷士照明董事会当日还成立由三人组成的紧急事务处理委员会,授权其在紧急事务状态下,代表董事会行使相关职权。

B “雷达恋”告吹

据了解,德豪系进入雷士照明仅一年多时间。2012年12月,德豪润达斥资16.5亿港元吸收吴长江个人股份,完成对雷士照明20%股权的收购,打破了吴长江与软银赛富和施耐德的对峙局面。

2013年1月,吴长江被重新任命为公司CEO。2014年1月,德豪润达再斥资5亿元人民币,将雷士照明的持股比例增加至27.1%,成为最大单一股东。

公开资料显示,目前,吴长江手中持有德豪9.31%的股份,王冬雷则通过芜湖德豪投资持有德豪24.73%的股份。

不过,多位业内人士认为,吴长江之所以选择与德豪润达合作,应该是其“回归”雷士照明的一个途径。2012年,吴长江与公司资本方软银赛富富起了冲突,其被资本方“逼宫”让位,并辞去相关职位。后以CEO身份回归的吴长江则将德豪润达带入雷士照明。2014年1月,在雷士照明15周年的庆祝会上,吴长江正式宣布回归,他的名片上只剩下“总裁”二字。业内认为,此时的吴长江基本上只能称作职业经理人。

从上任到罢免,吴长江与德豪润达的合作基本决裂。至此,“雷达恋”基本可以告吹。

C 各执一词

从握手到分手,王冬雷和吴长江的“蜜月期”不到两年。此次打人事件,更是恶化了事态。各方对此也是各有说法。

8月9日,吴长江通过媒体称,此次职务被罢免,是雷士照明董事长兼德豪润达董事

长王冬雷一手策划,双方交恶起因于德豪润达的“利益输送”行为被他阻止。他解释称,王冬雷试图将雷士照明的核心产品转移到德豪润达,双方因此发生冲突。

王冬雷随即予以否认。他说,转移资产需要董事会所有成员决议,吴长江的说辞属于虚乌有。王冬雷表示,因在三周前知道了三件事,让他彻底改变了对吴长江的信任,并表示震惊。第一,吴长江嗜赌成性,并欠下了4亿赌债;第二,计划瓦解公司的供应链条;第三,隐瞒董事会与三家公司签署20年协议。“这三件事都是打破底线和原则的。”

对于如何发生冲突,王冬雷称,他在履新CEO职责时,要求吴长江将CEO掌管的营业执照、工商资料和财务印章交出时,被吴长江拒绝。在交接过程中,双方安保人员发生了肢体冲撞。而“现场视频的流出,是被人为设计的。”

对于本次雷士照明罢免吴长江CEO一职之事,雷士照明新任执行董事熊杰回应称,



王冬雷



吴长江

免去吴先生的总裁职务是雷士董事会基于雷士的健康发展做出的决定,证据充分、程序合法,吴先生的离任不会给雷士带来负面影响,相反,未来的雷士会经营得更好。

德豪润达董秘邓飞告诉记者说,雷士照明董事长王冬雷打人被抓纯属谣言,王冬雷目前已经离开重庆。网传“王冬雷指挥打人视频”,实际是雷士照明董事会作出罢免吴长江职务的决议之后,王冬雷带领员工到雷士重庆总部办理移交工作时,雷士员工之间发生的肢体冲突。其中,雷士照明的第二、三等股东,都和大股东坚定地站在了一起。



D 超越管理规则?

除了许可协议之争,据雷士照明内部员工透露:“吴长江一直放任胞弟吴长勇在公司内部做一些事,引起管理层的不满。”

自1998年用45万元创立公司,雷士照明的管理层已经发生几次动荡。第一次在2005年,吴长江被迫出让全部股份,携8000万元出走。随后,全体经销商要求吴重掌企业,其余两股东被迫各拿8000万元离开。

2011年底,赛富亚洲、吴长江、施耐德电气和高盛分别约持有雷士照明18.3%、15.9%、9.1%和5.6%的股份。2012年5月,雷士照明公告称,吴长江因个人原因辞任公司一切职务。公司非执行董事、赛富亚洲基金创始合伙人阎焱接任董事长,来自施耐德电气的张开鹏则接任首席执行官。

2012年7月,雷士照明员工、经销商、供应商力挺吴长江回归;9月4日,雷士照明发布公告称,任命吴长江为临时运营委员会负责人;同年年底,吴长江将手中约11.8%的雷士照明股权转让给德豪润达,保留6.79%的股权。德豪润达则将持有20.05%的股权,成为第一大股东,合计斥资16.54亿港元;赛富亚洲及德国施耐德电气则分别为雷士照明第二及第三大股东,分别持股18.48%和9.21%。

德豪润达本是吴长江引入的“盟友”,因其收购雷士照明的股权,吴长江于2013年1月被重新任命为公司CEO。2014年1月,德豪润达再斥资5亿元人民币,对雷士照明的持股比例增加至27.1%,成为最大单一股东。

吴长江成为中国产业界三次被资本方驱逐的企业家。有股东表示,“是因为吴长江为首的原雷士系高官对公司的把控已超越了上市公司的管理规则。长期的关联交易及利益输送,不仅违背上市公司原则,也影响到了上市公司的发展,致使上市公司及大小股东利益受损。”

有股东质疑:“吴长江任人唯亲,岳父、岳母、弟弟……全家人齐上阵,窃取雷士利益,这让原谅你的机会都没有。”

也有股东表示遗憾:“中国企业缺少健全的企业法人制度和完善的企业管理体系,而且喜欢家族掌控,难以成就百年基业。”

如何处理好引入资本后的企业控制权与决定权,是越来越多的企业需要考虑的问题。

E 从合作到闹翻的“三部曲”

关系第一步:互相入股

在2012年的那场股权争夺中,吴长江和大股东赛富矛盾激化,吴长江于当年9月重回公司。而在回归雷士照明后,吴长江引入王冬雷控股的德豪润达,后者成为雷士照明的控股股东,自此王冬雷被视为是吴长江的盟友。当时德豪润达以共计16.54亿港元收购雷士照明普通股及股东NVC共计6.33亿普通股,占股20.08%,成雷士照明最大股东。而吴长江向德豪润达认购1.3亿元定增股份,成为德豪润达股东。

关系第二步:同时亮相互相支持

在吴长江“以退为进”的方式成功实现回归雷士照明的目标后,王冬雷与吴长江的关系一直备受行业关注,德豪润达入股雷士照明曾一度引发质疑和猜想,曾经的“老板”与现任“老板”之间是否会上演一场争斗?今年3月,吴长江与王冬雷同时高调亮相,出席雷士照明LED照明新品发布会。双方还宣布雷士照明渠道为德豪润达提供10亿元的LED光源产品销售大单。据媒体报道,当时王冬雷表示不注重短期回报,与吴长江的携手“简直是绝配”,因为自己是工程师思维,常常跟工程师混在一起,最大的爱好是钻技术、做产品;而吴长江有很强的市场意识,他愿意跟渠道商一起。“我把产品搞掂,他把产品卖好”。而吴长江则表示,对于引入德豪润达做雷士照明的第一大股东,自己牺牲第一大股东地位“不后悔”,阐明自己已完成从“老板”到“职业经理人”的身份转换。

关系第三步:双方决裂

但双方的“蜜月期”还是没有维持多久,在今年7月就已经出现端倪,7月14日,雷士照明发布公告,宣布旗下11家附属公司的董

事会全部更换,在这11家子公司中,雷士创始人吴长江不再担任董事长,全部由来自雷士照明目前的大股东——德豪润达的董事会代表接替;与此同时,雷士照明的高管全面退出11家附属公司的董事会,他们的接替人选,除了德豪润达的代表之外,还有施耐德的代表,以及软银赛富的代表。雷士照明方面表示,调整之后,附属公司董事会与总部的董事会保持一致,有利于公司战略执行,也有利于加强内控。而德豪润达则表示,此次调整是所有股东的共识,也符合上市公司的治理要求。但当时就有业内人士认为,雷士在大股东更替一年半后,会否再次出现内斗。而从8月8日晚间的公告看,吴长江与王冬雷的合作已经无法前行。

F 或解决“内部人”

记者采访获悉,雷士照明董事会作出罢免吴长江的决议之后,办理移交的工作人员在雷士万州工厂也受到了阻挠。分析人士认为,从公司治理的角度而言,雷士照明其实存在创始人吴长江的严重“内部人控制”问题。

据王冬雷团队介绍,截至本次事件之前,大股东德豪润达未向雷士照明派遣管理人员。“我们收购了雷士之后,一个管理人员都没有派。我们信赖吴长江和他的团队能把雷士管好。但后来雷士照明董事会发现了吴长江的不当行为,掏空上市公司、触犯了雷士董事会的底线。”不过,对于此次事件,经销商的态度却不同以往。雷士照明一名资深经销商无奈地告诉记者:“我们已经习惯了(各种风波)。”他说,“目前各种订单和销售没有受到什么影响,工厂还在正常接单。”

此次事件后,吴长江能重回雷士照明的胜算或已不再。投资银行家王世渝感言到:“事情远比罢免复杂。吴长江成为中国产业史上唯一一位三次被资本方赶出来的企业家,一次比一次险恶。第一次是钱,第二次是权,这第三次可能失去江湖。”

(邓梅综合报道)

周鸿祎:我要的不是输赢

■ 邝龙

近年来,奇虎360被冠上了国内第一大网络安全公司、第二大搜索引擎、手机游戏安卓平台第一渠道商等响亮的名头。与此同时,各种争议和官司也一并而来。日前,记者专访了奇虎360的董事长周鸿祎,以期更多地了解这位话题缠身的创始人以及他领导的这家公司。

不研发的游戏策略

“稍等一下,我先发两条微博。这是之前答应粉丝要发的。”采访前,周鸿祎仍不忘拿着手机,与微博上900万粉丝互动。周鸿祎的微博介绍中写了两个身份:“360公司首席用户体验官”、“曾经的程序员现在的产品经理”。

“我要的不是输赢,我就是认真。”这是周鸿祎在接受采访时说的第一句话。面对游戏、硬件、投资等热门话题,周鸿祎依旧在强调“我们是一家网络安全公司”。

2012年,奇虎360进入手游行业。利用“360手机助手”这一软件分发平台,360给予所有的手游开发者渠道入口,将自身用户和

流量优势转移到游戏应用,从而实现游戏业务的快速发展。

手游,被周鸿祎认为是具有极高稳定性的行业。“在手机方面,中国用户是最舍得为游戏付费的。经济再不景气,大家都舍得花10块钱玩个手游。”

出人意料地,周鸿祎说,360其实并没有游戏基因。“我们自己不开发手游,但是我们给手游开发者提供一个平台,分发入口。我们奉行真正开放的政策,任何开发者都可以与我们合作;游戏行业里有了更多的开发者,中国手游行业才能真正繁荣。”周鸿祎说。

正是这种策略,让360的手游业务突飞猛进。数据显示,360目前已经成为安卓平台分发渠道的第一名,覆盖率超过40%。今年一季度,360手游业务收入为1.25亿美元,同比增长172.2%,环比58.2%,占比47%左右。

目前,360手游业务已与广告业务基本持平。周鸿祎认为:“一个公司的收入模式,既应该有后向的广告费用,又应该有前向的游戏增值服务,一半来自于企业,一半来自于用户,这样才比较均衡和健康。”

“公司的核心是安全,但安全业务并不挣钱,我们通过安全积累了用户,再通过增值业



怀着实验师心理做硬件

记者采访周鸿祎前夕,微软在上海高调发布了国行版Xbox One,智能设备的话题一时成为市场的热点。事实上,360也在从事游戏主机及穿戴设备的研发。

“360在上海投资了一家创业公司,利用

安卓系统开发游戏主机。产品前一段时间已经研发出来了,不过研发出来的产品跟Xbox One、PS4相比,除价格优势之外,体验并没有做到极致。我觉得不是很满意,现在正在回炉改造。”周鸿祎认为,一项硬件推出前,必须将体验做到极致。

“硬件是一次性产品,消费者买回去发现问题,就失败了。”事实上,这样的回炉改造并不是第一次,此前360曾试图推出一款儿童智能手环,用于未成年人的安全保护,但由于体验不佳,首批生产的上万台设备,均未上线销售。

在硬件领域,周鸿祎是个具备实验师心理的人。“我们关注的是一个领域未来的发展,投资游戏机是为了培养和扶持这些有潜力的企业,可能游戏机市场最后做不起来,这也没关系。”

智能硬件是未来的方向,周鸿祎对此深信不疑,但他并不希望依靠硬件赚钱。“做硬件,大家不要期望去赚钱,各种硬件小到灯泡插座、大到冰箱彩电,5年内至少有100亿到200亿台设备跟互联网连接,这才是巨大的机会。所有的设备连接到云端,我觉得这是巨大的挑战和机会。”

投资青睐小团队

7月30日,奇虎360宣布将发行金额

为9亿美元的高级可转换债券,资金用于一般企业用途。

周鸿祎表示,融资是为了投资,“中国互联网的竞争很激烈,而且入场券很贵,那些巨头投资基本上都是10亿美元,跟别人相比,我们手里的钱确实不多,所以再融9亿美元”。

数据显示,上半年谷歌、雅虎、阿里等巨头均投入近50亿美元用于并购,投资范围从智能设备到文化产业,十分多元化。“我不太喜欢过于多元化的发展,现在巨头恨不得把他们所有看到的领域都介入进去,我也不太理解这种策略,反正对我来说,我是要做好核心业务。”周鸿祎依旧执着在网络安全道路上。

“我跟巨头最大的不一样就是,我还是想买一些中小公司,赌它们的明天。随着360公司规模의壮大,内部的创新显得比较缓慢。投资一个很小的团队,它有面向未来的产品和技术,更创新、更有行动力,这样可以弥补现有的创新缺陷。”周鸿祎说。

周鸿祎坚持认为,奇虎360外围业务更多是一种补充,而公司实际上依旧坚持网络安全为核心。“我们坚持做中国最大的网络安全公司,比如我们做路由器、手机卫士、儿童手环,是希望保护你的电脑安全、手机安全,也希望保护你家庭的网络和小孩子,这才是我们的核心业务。”