

王健林:联赛交我打理一定比足协做得好



■ 刘建宏

在刘建宏的回忆里,王健林曾经对中国足协的领导直言:我们这些人生意做的这么大,都不是没有本事的人,把联赛交给我们打理,一定比你们做的更好。那段时间里,王健林特别喜欢谈论职业足球联盟,他希望在这个领域里拥有更多的话语权。

5月26日,应国际足联主席布拉特邀请,王健林飞赴瑞士苏黎世出席世界足球最重要的年度盛会——国际足联第65届大会。

王健林是本次大会唯一受邀的中国企业家,另外,他也是唯一一位受邀的非国际足联代表,这是国际足联给予中国足球前所未有的极高礼遇。

1996年足球之夜开播,我也在那一年认识了王健林。

那时候他是大连万达俱乐部的投资人,球队在中国足球职业联赛的第一个赛季就给大连这个城市带回了第一个全国冠军。王健林的名气也开始走出大连,拥有了全国性的影响力。

经历了1995年的小低谷,万达队在1996年开始所向披靡,球队从瑞典引进的外援是当年甲A赛场上最具实力的球员,主教练迟尚斌和球队也度过了磨合期,再加上李明、孙继海、徐弘、张恩华、魏意民、王涛等一干猛将,万达再次具备了称霸的实力。即便如此,

王健林依然不放心,逢球队的重要赛事,他都会亲临现场,不论主场还是客场。

印象中96年夏天,万达做客越秀山,炎热的天气和下午的赛事让北方的队员很不适应,广州太阳神很快就获得了2:0的优势,这让在场边观战的王健林很是不满,他几乎是怒气冲冲的走进了中场休息室,等主教练布置完战术,就开始了一番极具煽动性的陈词,核心的一点是即便这样的比分,这样的天气,也不能认输,下半场只要大家拼出去了,照样有机会扳回来。我在他身旁用摄像机记录下了这个鲜活的场景,他犀利的眼神,挺直的腰板,掷地有声的话语,都很容易给外人留下深刻印象,也是他军人出身最好的一种说明。

那场比赛的最后比分是2:2,万达队真的在下半场完成了追赶。也正是在那个赛季,万达队创造了联赛整赛季不败的惊人记录。赛季末,在上海,万达队只要战平申花就能提前夺冠。他又一次现身球队,在战前动员会上,继续用他的王式风格给大家鼓劲,我至今还记得的一句话是:你们今晚把冠军拿回来,我开最好的酒等你们。据说,此前曾经在和球队一起飞赴客场的时候,有球员拍着他的包说,这里面是不是都是我们的奖金?总之,为了球队获得好成绩,那时候王健林给人的感觉就是敢花钱,不吝惜。

即便在职业联赛的最初三个赛季两次夺得冠军,王健林仍不满足。1997年新赛季开始

之前,他从上海请来了徐根宝,希望徐根宝用自己的方式给万达足球注入更多血性和活力。但这也成了王健林的一个不愉快的记忆。因为当时市领导的介入,徐根宝没能顺利上任,王健林只能心有不甘的把他送上了回上海的飞机。

1997年万达队在联赛里依然一枝独秀。王健林把眼光投向国家队,他希望能帮助渴望进入世界杯的中国队在大连实现一次梦想。他的万达集团承包了中国队全部主场比赛。承包的价格在当时自然又是天价。

1997年的大连金州是那样的令人难忘,尽管中国队一次又一次的浪费了机会。中国队第一面对伊朗,入场的三万多中国球迷挥舞着五星红旗高唱着《歌唱祖国》的场景也成了中国足球史上最经典的时刻。

1998年的联赛冠军还是万达的,他们已经实现了三连冠,但王健林在这一年感觉受伤,在一场足协杯的主场比赛里,站在场边的王健林对当值主裁判的表现非常不满,赛后随即表示将要退出中国足坛,此言一出,举国皆惊。人们很难想像对足球一往情深的他会有这样的选择。

很快万达的代表来到北京找到足球之夜,希望安排一次王健林的专访,对自己的这次表态进行一个全方位的解释。我当即飞往大连,第二天就完成了这样一次特殊的专访。在采访里,他暂时收回了“退出”的表态,但也

特别强调了对中国足球现状的诸多不满,作为一个投资人,他经常有一种无力感。他曾经对中国足协的领导直言:我们这些人生意做的这么大,都不是没有本事的人,把联赛交给我们打理,一定比你们做的更好。那段时间里,王健林特别喜欢谈论职业足球联盟,他希望在这个领域里拥有更多的话语权。

度过了平淡的1999年之后,王健林最终还是决定退出。我当然知道这里面有很多复杂因素。除了对大环境的假赌黑深恶痛绝之外,他对职业足球在中国社会的存在也有了感悟,甚至是切肤之痛。比如,他可能随时接到一些电话,或者信息,涉及到足球的微妙结果。有时候他会选择特殊的方式,比如出国,把决定权交给属下,但有时候恐怕也不得不受到某些明的、暗的影响。当然也有他反复强调的原因,为了足球,他甚至耽误了一些生意。在中国社会经济建设高速发展的时代,他必须心无旁骛的去发展自己的事业。

暂时告别了足球的王健林果然在自己的事业上做的风生水起。虽然我们见面不再像之前那么频繁,但我经常可以在媒体上不经意就看到他的信息。

还记得有一次在大连机场我又遇到了他,那时候他已经把公司总部从大连搬到了北京。万达广场开始迅猛在全国扩张。他半开玩笑半认真的问我,要不要来买北京万达广场的房子啊?我可以给你优惠。只能说我有

点,在投资和理财上一窍不通,否则,当年只卖8000多的万达广场,我进入的机会多好啊。

还有一次偶遇是在梅地亚酒店大堂,他刚刚参加了央视经济频道的经济人物年度颁奖,我们相互寒暄之后,本想小坐片刻,不料还是天南地北的聊了将近一个小时,其间也谈到了中国足球,但很显然正处在事业爆发期的王健林已经没有太多心思去考虑中国足球了,更何况中国足球的惨淡景象恐怕也激发了他回归的热情。

2003年我制作职业联赛十年的特别节目,王健林尽管离开已久,因为他的特殊性,仍然是我们必须采访到的人。我知道他很忙,几乎变为空中飞人,企业也处在转型之中,但他还是拿出了时间,专门来到我们播音室接受了我的专访。我又一次问起何时回来的问题,似乎这就是一个规定动作。他也如实作答,现在还不是时候,等我回来,我就一定要彻底改变中国足球。

转眼来到2010年,某一天万达的另外一位老熟人约我聊聊,这让我多少有些意外。我们的话题当然还是中国足球,他非常详细的询问我关于中国足球现状的判断以及对未来的一些思考。这让我敏感的意识背后一定有一些原因。追问之下,果然王健林又动了足球这棵“凡心”。

很快,王健林出手了。这一次他不再从俱乐部入手,而是从青少年、国家队、联赛和裁判等方面全面推进。他为国家队请来了卡马乔,大幅度提升了裁判的待遇和酬劳,冠名中超联赛,给正处在困难之中的联赛注入了强势资本。当然,最重要的是他开始在全国各地选拔优秀苗子送往西班牙的三家俱乐部马德里竞技、巴伦西亚、比利亚雷亚尔,如今已经送出去了90多人。根据他的说法,至少要送满200人。

在我眼里,这200人才是王健林重回中国足球的最重要标志。因为它不仅说明了现在,更预示着一种未来。当这些孩子在西班牙茁壮成长起来的时候,中国足球的一个小阳春时代就应该到来了吧。要知道每个孩子到西班牙一年的费用就在6万欧元左右。他们在那里享受的待遇比当年的健力宝简直是天上地下。即便如此,健力宝还涌现了李铁、李金羽、李伟峰、陶伟等一大批优秀球员,万达的这些西班牙少年自然应该能够更好的表现。

进入2015年,王健林的体育步伐再度提速。参股马竞,并购盈方,包括成为了乐视体育首轮融资的领投方。

王健林也受到国际足联主席布拉特的邀请,出席将于5月29日举行的国际足联代表大会,王健林是本次大会唯一受邀的中国企业家,这是对中国足球的极高礼遇,标志着中国资本在国际足坛开始享有话语权。

所有这些都让外界有了确切的感知,他一定会在体育领域大干一场。这一次,中国足球是重要的一个内容,但已经不再是全部。他已经把目光盯向中国体育乃至世界体育。就像我们某一次见面一样,王健林迟到了几分钟才下楼,跟我解释道:他先是跟自己的团队研究新的建筑设计方案,随后又和几个经济学家推演中国美国的经济模型。随后他非常坚定的告诉我,2020年中国经济就将超越美国。

在世界体育的版图上,中国人来了,而且会越来越强大。

杨元庆:别把我们当中年大叔

■ 赵陈婷

将IBMSystemX服务器和摩托罗拉移动业务成功收购之后,在并购和业务范围上足够国际范的联想如今希望自己能够更科技一点。

与微软、谷歌、苹果、英特尔每年各式全球性质的科技大会类似的是,这一次联想终于推出了首届“联想科技创新大会”(LenovoTechWorld)。

在这场被任志强在现场调侃为颇具演唱会即视感的科技大会上,联想集团董事长兼CEO杨元庆拉英特尔、微软公司和百度三家公司的CEO来为其站台,而范冰冰、郎朗、NBA球星巴蒂尔的露脸也被称赞为高颜值。而这背后,联想希望能够集聚更多忠实的用户群。

“这也是为什么TechWorld既是一个技术秀又是一个粉丝的大party。我们在打造联想忠实的用户群,希望能够得到越来越多的年轻人的喜欢,别把我们当做中年大叔,我们能满足年轻人的要求。”杨元庆解释道。

TechWorld上的“黑科技”

这一次,联想一口气将自己的产品秀了个过瘾,从穿戴设备到手机、平板电脑再到个人电脑、服务器云服务,几乎覆盖了目前最

热门的所有产品品类。

“5月28日的介绍只是一部分,对于当下的新技术,碗里的锅里的田里的,我们都有关注。”杨元庆表示。

TechWorld上展示的一系列充满科技感的创新产品中,“魔幻屏”和“智能投影机”最受关注。

事实上,“魔幻屏”一款双屏幕手表,为用户解决了智能手表屏幕小的痛点,它的第二块屏幕能够突破主屏幕外形尺寸的限制,利用光学反射原理,在第二块屏幕上创造一个虚拟图像,可以将图像放大至表盘显示屏的20倍。用户可以在这款智能手表上查看地图,浏览照片,甚至观看视频。

有意思的是,当天郎朗还登台演奏了一小段音乐片段,只不过郎朗的手指弹奏的是一张演示桌面,而非钢琴键盘。

而这一功能的实现得益于联想的一款“智能投影机”。

据联想方面介绍,用户利用这款内置激光投影机、红外运动检测器和高性能算法的智能产品可以在桌面上投射一个大虚拟触屏,通过虚拟键盘输入内容,实现绘图、计算、笔记等多项功能。不仅如此,只要打开产品的投影仪功能,用户便能将一面墙变成一个放映厅,看视频,做演讲,甚至可以通过手势操作。

此外,联想还演示了“智能跑鞋”的新玩法,跑鞋穿戴者通过后端云平台,可以将跑步计划智能化处理,或许在你跑步回家的路上,家里的灯光已经打开,洗澡热水已经放好,智能跑鞋以全新的方式将硬件、软件与云服务相结合,不仅可以显示穿戴者的情绪,追踪并分析用户的健身数据,甚至可以导航。

做手机没那么简单

刚步入而立之年的联想,此前更多以设备而闻名。在过去一年中,联想智能终端全线产品销售1.48亿台。

但在杨元庆看来,联想已经清醒地认识到在这个时代,数字硬件是远远不够的。“未来的设备不仅仅是硬件,而是硬件、软件、云服务的完美结合。用户需要时尚、个性、很酷的创新设备。希望通过此次大会向外传达,联想除了执行力和效率,也注重创新和技术研发,包括围绕设备、智能互联和互联网基础设施的创新,并以此建立未来立于不败之地的清晰远景。”

而由联想投资的独立运营的互联网公司神奇工场当天还对外发布手机品牌ZUK,宣布加入日益激烈的智能手机市场战局。

据神奇工场CEO陈旭东透露,“首款ZUK手机定位中高端,将于下半年发布,希望通过高性能的硬件配置、极致的用户体验、创



新的商业模式赢得市场口碑,打破现有智能手机市场格局。”

虽然杨元庆也承认和苹果相比,在过去的这几年中,联想在打造忠实用户和打造品牌上都有欠缺。但杨元庆强调的是联想的优势是全球市场,这是任何一家中国公司不具备的。“不理性的竞争,我们是不赞成的,中国市场山寨之风是不可取的。我觉得中国一窝蜂做手机,可能有两个想法。一个手机是制高点,非做不可,这把手机说重了,在美国,苹果iPhone那么成功,也没有见到它把所有的

应用都给垄断,也与谷歌等应用公司进行合作;另外一种是把手机看得太简单了,手机谁都能做,这与OEM、ODM(两种代工)比较流行是分不开的,贴个牌就行,这不能成为自己的核心竞争力。”

而“羊毛出在猪身上”的互联网手机运营方式也遭到杨元庆的炮轰。

“互联网公司把做手机看得太简单,认为通过OEM厂商贴牌生产就行,但没有核心竞争力。羊毛出在猪身上,用补贴方式竞争的思维是难以长久的。”杨元庆解释道。