



● 商海人生



陈培林：在悲壮中豪放



■ 本报记者 叶灵燕

北京中科高联科技有限公司董事长陈培林,20岁涉足教育设备行业,其间既昂扬向上、惊鸿无数,也藩篱丛生、不断幻灭,可从未放弃最后的希望,一直执着地践行着自己的信念,上演了一出悲喜跌宕的创业大戏。

磨砺

上世纪90年代初,民营经济破土而出,焕发出勃勃生机。温州借助本地民营经济的激荡超越了地理的局限,大放光芒。温州人心如奔腾的河流,迸发出无可限量的商业潜力。

20岁那年,出生在“中国教辅玩具之乡”——浙江省温州市永嘉县桥下镇的陈培林,从商激情萌动,加入了绝大多数镇民们所从事的教辅设备和玩具买卖行列,开始往全国各大院校推销教辅设备。

谈起做推销的人,想必没有多少人会对他们抱有好感,他们大多有股让人深感无奈的执着劲儿。这股执着劲儿不仅被陈培林体现得淋漓尽致,还始终贯穿于他的推销生涯、创业过程中。

20岁的男儿,幼稚已过而成熟未满,正处在豪情满怀、壮志在胸的时期,血气方刚且野心勃勃。那时候的陈培林根本不知道累,通常一大早出门,乘着公共汽车将一个地区的学校逐个跑遍。要知道,不是每个学校的大门都允许陌生人随便进入。被学校的门卫挡了几次后,机敏的陈培林想出了个好主意——佯称是校长的熟人,送礼物来托校长“办事”。这一招无往不利,屡试不爽。

可是,第二道门就没那么容易进了。

“吃闭门羹是常事,人家办公室门不打开,我就一直敲,因为我心里头很清楚,只有敲开门,才有希望。”陈培林如是说。

就这样,陈培林这上门推销,一做就是两年多,在这两年多的时间里,究竟敲了多少扇门、碰了多少次壁,他已经记不清了。不过,陈培林认为自己是是个幸运的人:在时代的感召下,以懵懂的姿态走上创业的道路,虽然起步艰难,但凭借个人的诚信和物美价廉的产品掘得了人生的第一桶金,为走上从商之路打下基础。

“在上世纪90年代初,几十万元可是一笔数目不小的钱。”陈培林毫不避讳地承认,那时候的他觉得赚钱挺容易的,花钱也大手大脚起来,整天跟朋友们混在一起吃喝玩乐,甚至对生意也不再上心,一度迷失了自我。

在成长的道路上,陈培林跌跌撞撞地前行着,遭遇当头棒喝的经历,让他至今想起,仍是唏嘘不已。

那是在他生意做得最红火的时候。由于当时全国查处了许多产自温州的假冒伪劣产品,温州商人形象受损,温州产商品的销量也严重下滑。为了闯过这道信任关,陈培林决定实行先供货、后付款的策略。真所谓君子易交、小人难防,陈培林就栽了一跤。一位中间商提走了他一大批货,可是货款却迟迟不到账。这可把陈培林给急坏了,十几万元可不是个小数目。于是,陈培林就找到中间商的家,人家不开门他就守在门外,人家吃饭他就坐在旁边,就这样耗了两个月,那位中间商终于无奈了,气呼呼地说:“我商场里有批积压货,要的话拉走,不要的话连这也没了。”

那批货变卖折现后,还不到3万元。

陈培林笑言:“这已经不错了,总比没有好。”

抉择

温州人描述自己的生存环境,喜欢用“浩浩东海,巍巍雁荡”来形容。东海的狂风恶浪,历练出温州人不屈的求生意志;雁荡山的艰险陡峭,磨砺出温州人为生存搏斗的坚强性格。

恶劣的生存环境使人的“反叛”冲动由一种可能演化成一种必然,使得保持着适度灵活性的陈培林激发出更加强烈的创业激情。

痛定思痛后的陈培林给自己定下了两个任务:一是从此戒骄从简,二是重新确立销售模式。

1997年,陈培林离开家乡,前往上海,注册成立了“上海沪光教仪有限公司”。说是公司,其实员工只有他和妻子两个人,做的还是教辅设备的买卖,但是不再上门推销的方式进行,而是选择在一些知名媒体上大量刊登广告,然后在各个城市召开订货会,等着买家自己来提货。陈培林解释,这种销售模式不仅快捷高效,还有助于拓宽销售渠道,毕竟酒香也怕巷子深嘛。

上海这座城市,开启了陈培林事业的新纪元,也打开了他的视野和思路。

与此同时,陈培林洞察到,国家大力发展教育事业,市场竞争越来越激烈,如果再不创新,势必会被淘汰出局。

于是,1999年,陈培林辗转来到北京,经过多方调查,一个新点子萌发于心——与高校合作。陈培林选择北京大学作为合作方,成立了北大四方科仪中心。他看重的是北大作为全国一流学府的公信力和影响力。简而言之,就是想“背靠大树好乘凉”。

北大四方科仪中心成立之后,订单纷至沓来,产品供不应求,“大树效应”得到了有力的印证。陈培林表示:“我始终在提醒自己,戒骄戒躁,千万不能走老路。”

可是,这种“大树效应”的模式很快被其他商家效仿,一时间,挂

靠北大、清华等名校的科仪中心如雨后春笋般纷纷涌现。僧多了难免显得粥少,再加上适逢北大内部改革,方兴未艾的北大四方科仪中心不得不无奈关张。

陈培林想在彷徨中找到一个不偏不倚的位置,重新出发。此时的陈培林陷入了新的思考:下一步,该怎么办?

回归

也许正是温州人与生俱来的乐观精神支撑着陈培林不断在跌倒中爬起、在挫折中奋进,他依然兴致勃勃,就像搏命的鲛鱼,出现在每个可能盈利的领域,尝试着通过各种方式表达自己对未来的憧憬。

这时,陈培林决定暂时脱离教育设备行业,转而与一些朋友合作投资其他项目。

对陈培林而言,2006年8月是一段灰色的日子。当时,与陈培林合伙投资项目的一位好朋友深陷赌球风波,合伙投资的项目也受到牵连,几千万元资金无法回收。

起初,陈培林不清楚情况,只听说该朋友出了些问题,就问他:“是不是投资赔了,窟窿有多大?不行的话我想办法贷款帮你先垫上,大不了咱们重头再来。”可这位朋友却不愿多说,更不肯告诉他真相。直到最后,这位朋友锒铛入狱,陈培林才明白事情的严重性。

“我当时在床上躺了好几天,心里挺恨他的,损失了钱是其次,最关键的是我把他当好朋友,而他却那样对我。”陈培林坦言,时隔数年,现在已经不再记恨朋友,该朋友只是走岔了路,并不是存心骗他钱。相交之初,这位朋友还是做了不少实事的。

这是一次放弃与坚持的意志磨炼,也是一番甘于平庸与勇于突破的心理较量。2007年,陈培林决定回归教育设备行业,在北京注册成立了北京中科高联科技有限公司。陈培林原来创办的公司可以说只是销售公司,没有研发能力,没有自主品牌,抗风险能力弱。正是看到以往公司定位不准确,陈培林决定让中科高联实现研发、生产和销售“一条龙”发展。经过几年经营,公司业务蒸蒸日上,产品更是赢得了全国军需实训教辅设备市场一定的份额。

陈培林表示,中科高联要自创品牌,再难也要坚持下去,他不想再重蹈北大四方科仪中心的覆辙,那种感觉如同眼睁睁地看着自己亲手养大的孩子被别人带走一样,十分难受。

尽管行程弥艰,但是,“聚木成林”是陈培林的愿望。“教育事业是为学生服务,而我们是教育事业服务。”陈培林想在自主中扩张、在悲壮中豪放,脚踏实地地走好每一步。



致那些商界大佬的青春

● 风云人物

赵薇执导的电影《致青春》的热映,唤起了无数“70后”、“80后”对逝去青春的美好回忆,也引发了大量网友共鸣。就连中国著名企业家、巨人网络创始人史玉柱也感慨万千,在微博上说:听说《致青春》公映了,期待得抓狂。一则这是小燕子赵薇导演的处女作;二则这片子有些场景是在巨人园区拍的,我想看看电影里的巨人办公楼。顺便发一张大嘴巴青春老照片,致我弄丢的青春。

那么,作为社会的中流砥柱,知名企业家们的青春是如何度过的呢?

鲁冠球:打铁匠被“逼上梁山”

2007年,在接受一家美国媒体的采访时,万向集团董事长鲁冠球这样解释自己当时的创业动机:“如果你出生在教室里,那么你以后就可以在那里读书,如果你过去是一个农民,那么就一直是农民,而我不想一直当农民,我要想尽一切办法跳跃龙门。”

鲁冠球出生在浙江省萧山市宁围乡,15岁辍学后,经人帮忙,他被介绍到萧山县铁业社当了个打铁的小学徒。

3年后,由于精简人员,他被辞退回农村。不服输的鲁冠球决定创业。“没想过要当企业家,我办企业是因为被‘逼上梁山’。”看到乡亲们磨米面不方便,而自己对设备很感兴趣,鲁冠球便筹钱购买设备,开办了一个没敢挂牌子的米面加工厂。后来因为禁止私人经营,加工厂被迫关闭,为了偿还债务,鲁冠球不得不将3间老房子变卖。

虽然受到打击,鲁冠球并未放弃。由于“停产闹革命”,当时人们连铁锹、镰刀都买不到,自行车也没有地方修。在经过15次申请之后,鲁冠球开办了一个铁匠铺,生意很快就红火起来。

到了1969年,由于政府要求每个城镇都要有农机修理厂,富有经验且有些名

气的鲁冠球被公社邀请去接管已经破败的宁围公社农机修配厂。

之后10年间,凭借作坊式生产出的犁刀、铁耙、万向节等五花八门的产品,鲁冠球艰难地完成了最初的原始积累。1978年春,鲁冠球的工厂门口已挂上了宁围农机厂、宁围轴承厂、宁围链条厂等多块牌子,员工也达到了300多人。由于看到中国汽车市场开始起步,鲁冠球调整公司战略,集中力量生产专业化汽车万向节。当年秋天,他将工厂改名为萧山万向节厂(即今天万向集团的前身)。

在1980年的全国汽车零部件订货会上,虽被拒绝入场,鲁冠球并没放弃,而是在会场外摆起了地摊。在闻听会场内正陷入价格拉锯战,他便张贴广告,以低于场内20%的价格,销售自己的高质量产品,吸引了厂家涌出场外进行交易。万向由此获得了210万元的订单,鲁冠球也成为最默默无闻的大赢家。

周建成:小裁缝歪打正着

周建成的致富故事实际上是众多成功的温州商人的寻常版本。

1965年4月,周建成出生于浙江丽水青田县一个名叫石坑岭的村子里。为了摆脱祖祖辈辈贫穷的命运,他从小就学会了裁缝手艺。

1982年,初中毕业的周建成就在家乡浙江青田县创办了服装纽扣厂。到全国各地推销产品时,他结识了江西景德镇的一家外贸公司,并接下了高达30万元的大额服装订单。周建成回到家乡后,从当地信用社贷款30多万元,立即召集周边100多名裁缝到工厂工作。日夜辛劳换来的却是对方以面料不合格为由要求退货。

身负巨债的周建成带着9000元翻本钱,来到了当时商业气息已经非常浓厚的温州。通过舅舅、表兄弟的介绍,他结识了众多朋友,打通各种人脉关系,9000元也差不多花完了,还好周建成也拿到了订单。他做的依然是服装生意,还是从老家找裁缝,还是从事服装的裁剪、排样、缝纫机修理等,十几个人吃喝住全在车

间,日夜加班。终于,周建成偿还了所有债务。

手艺好,信誉好,周建成的加工厂不断接到服装批发市场的订单,依然是每天工作十几个小时。然而有一天,一个错误改变了他的命运。因为疲劳操作,他将一批西服的袖子全都裁短了一截,只能将错就错,把裁短的袖子接上别的布料,再将衣服的下摆也裁去一截,补上别的布料。就这样,一批早期的休闲风格的西装诞生了。没想到,这些做错的休闲服装很快就被销售一空,周建成也因此名声大震。

此时的周建成开始不满足现状了:代加工服装,每件最多挣0.8元,利润绝大多数都被批发商赚走,如果自己做批发就有了议价的能力。有一定资金积累的周建成于1989年拥有了自己的“前店后厂”。再后来,周建成意识到西服市场已经非常成熟了,自己实力较差,必须找到一个别人没有介入的领域。1994年,周建成投资400万元成立了温州美特斯邦威公司,做起了休闲服饰品牌。

江南春:抒情诗人拉广告

大学时,江南春是华东师大颇有名气的“夏雨诗社”社长,还出过一本诗集《抒情时代》。江南春对当时生活状态的经典描述是:“我会用整个下午留心前桌的女生,并郑重地为她写下评语。在傍晚,我通常会鼓足勇气到学校舞厅涉足一场爱情或者被轻易地拒绝,无论怎样,待到月黑风高之时,我一定独自回到寝室,轻轻松松写起小诗。”

江南春的人生转折点出现在华东师大学生会主席的竞选中。在该校历史上,竞选学生会主席的一般都是大三学生,江则提前了一年。据说,江南春最终取得胜利主要得益于他的口才。后来出任分众传媒副总裁的嵇海荣是当时在任的学生会主席,主持了整个竞选过程。他透露,在最后竞选的6个候选人中,第一个上台的江南春是唯一一个脱稿演讲的人,给其他人造成了很

大压力。据说,江南春当时还找了很多院系的学生会主席,一顿十元、十几元地请吃饭,沟通想法兼拉票。一圈下来,江南春一下子欠下了160元钱的债。

江南春上任不久,上海电影制片厂下属一家广告公司到学生会招聘兼职,每个月300元。为了还债,近水楼台的他便前往应聘。第一个客户是汇联商厦,给了1500元让他策划影视广告。江南春连夜写了脚本,随后客户痛快地投入了十几万元拍摄。第一单的成功,让原本准备只干一个月的江南春打消了回校过惬意生活的念头。他把学生会的工作放下,全身心投入广告事业,沿着淮海路“扫”商厦。1993年,江南春所在的广告公司一年收入400万元,其中的150万元是由他贡献的。

江南春很快决定自己创业。1994年,还在念大三的他与几个合作伙伴成立了永怡广告公司,自任总经理。大学还没毕业,江南春就已经成为学生中少见的百万富翁了。到1998年,永怡占据了95%以上的上海IT领域广告代理市场,营业额达到6000万元以上。之后,2003年成立分众传媒,则是江南春真正涉足一个全新领域的开始。

(仲 琪)

