



商海人生

收而不藏 乐在分享

——富商与博物馆的故事



陈永泰(左三)

■ 本报记者 静安

刚刚过去的5月18日是每年一度的国际博物馆日。当越来越多的人愿意走进博物馆,与“来自过去的你”精神对话时,我们不妨换个角度,去聆听一下博物馆主人的声音,分享他们的收藏之乐。

震旦博物馆

创始人:陈永泰

亮点:黄浦江畔的文化宝盒

145年前,上海有过一个震旦博物院,

它由法国天主教耶稣会士韩德禄创立,专门展示动植物标本。如今,上海又有了一个震旦博物馆,这次的创始人是台湾震旦集团董事长陈永泰,展示的是他毕生收藏之精华。

被誉为“黄浦江畔的文化宝盒”的震旦博物馆虽然面积只有6316平方米,但却为寸土寸金的陆家嘴金融区带去了浓浓的文化风韵。博物馆内近1000多件珍贵文物全是陈永泰的私人收藏,“保护、传承、奉献”就是他成立震旦博物馆的宗旨。

收藏讲缘分,说起其中故事,陈永泰的

奇遇太多。他是“只进不出”的收藏家,几十年来,他从未出售过一件藏品。但是在上世纪90年代末,陈永泰却做了一次大手笔的“买卖”。原来,当时山西晋祠寺珍贵的文物——明代彩塑18罗汉头像被盗,该案震惊全国。陈永泰得知后和他的收藏团队在东南亚地区历经数年艰辛,将这批头像全部追回,并于1999年经台北、上海,一路平安送返山西。这是两岸恢复交流交往后,经由海基海协两会等共同努力,协同完成的首宗文物捐返案例。多年过去了,陈永泰从未向外界透露当年所耗费的资金。

从40年前刚进入收藏领域开始,陈永泰就注重收藏的主题性和系统性,正是这种眼光使他的一项爱好变成了一个博物馆。陈永泰的收藏专注在三大类——古玉器、青花瓷和佛像,此外还有汉唐陶俑及画像石,大部分由海外市场回流。他的藏品总数有1万余件,其中在上海震旦博物馆陈列了千余件,不及1/10。未来,陈永泰还会陆续将自家宝贝与公众分享。

谈到分享,他已经迫不及待地要在现在6316平方米的主馆旁再辟3000平方米出来,做当代艺术和设计的展示。2016年,新馆即将开幕。

中国紫檀博物馆

创始人:陈丽华

亮点:不云绝后,却是空前

在遍布全国、灿若群星的大小博物馆中,中国紫檀博物馆以其特有的魅力日益引人注目。它的主人就是香港富华集团董

事局主席陈丽华。陈丽华在北京颐和园出生、长大,因为是满族后裔,正黄旗世家,祖上留下了很多紫檀木家具。架子床、顶竖柜、官帽椅、大画案、大插屏……家里的陈设大都是用紫檀、黄花梨木制作的。典雅凝重的造型、寓意吉祥的图案,以及木材本身细腻的纹路和淡淡的清香,都让陈丽华着迷。

1999年,陈丽华创建了首家“国”字头私人紫檀博物馆,尤以故宫藏品家具器物为标,集聚数百工匠,数如一如,秉承“一凿、二刻、七打磨”,完全手工,完全卯榫组法,制成逾千精品,使古老故宫遗产得以复活,令中国传统手工艺发挥极致,被顶级文物专家称为“不云绝后,却是空前”之大作。

产于东南亚诸国之紫檀木,因生长缓慢,成材极其稀少,且“十檀九空”。紫檀质地之美绝伦珍贵,傲居珍木之首,古往今来,备受重视。据说,一张18世纪制作的紫檀木桌,1994年美国索思比拍卖行可拍到3500多万美元,可谓“寸檀寸金”。

为找寻合格紫檀,陈丽华曾八下印缅深林,其中的艰辛绝非常人所能想象。陈丽华从紫檀收集,到博物馆创办,不惜倾其所有,30年间,陈丽华拥有逾千紫檀精品,成为当今世界上不折不扣的“紫檀大王”。然而,她却从不出售其中任何一件。作为商人,始终只赔不赚,不是很奇怪吗?对此,陈丽华有她的想法:“既然我有能力恢复紫檀国粹,就要传承下去。紫檀雕艺相当讲究,做一件成品需要耗时一到

数年,其中工艺乃现代科技无法替代,紫檀艺术品卖一件,少一件,我怎么舍得?”

陈丽华的一儿二女,各自掌管集团事务,对母亲相当尊重,对其只赔不赚的紫檀事业均给予最大程度的理解和支持。陈丽华的儿子、富华国际集团总裁赵勇说:“从1976年到2006年,母亲为紫檀付出30年心血。为紫檀,母亲淡出集团管理,全身心投入紫檀艺术传承,虽年近古稀,却还亲自携紫檀精品远赴美国、德国、法国、日本、韩国、马来西亚等国巡展,并出人意料地将数十年制成的大型紫檀古建筑模型,无偿捐予世界五大博物馆永久收藏。母亲此举,给我冲击很大,在母亲的心里,紫檀已不再是个人爱好,早已成了一种文化。母亲说过,让世界各国人民了解中国的紫檀文化是她的心愿。”



陈丽华

商界强人

而立之年的扎克伯格：让过去过去，让未来到来

不久前,Facebook创始人兼首席执行官马克·扎克伯格刚刚过完30岁的生日。在他而立之年,回顾他前几年的经历,我们可以看到一个“大学生辍学创业,缔造全球科技巨头”的故事。

相对“坎坷”的成名经历

30岁之前就已经成名的青年科技人士可以列出一张长长的清单,他们中有戴尔公司的迈克尔·戴尔、苹果的史蒂夫·乔布斯和史蒂夫·沃兹尼亚克,微软的比尔·盖茨,以及谷歌的拉里·佩奇和谢尔盖·布林。

但从很多方面来说,扎克伯格和这些人也不一样。

首先,跟其他人相比,扎克伯格在年纪更轻的时候就出了名,处在了聚光灯之下。此外,他在这个过程中的经历也比其他人更加“坎坷”。

“从某些方面来说,马克·扎克伯格被推到聚光灯下的速度远远快于乔布斯、戴尔和布林。这跟产品有关系。因为在IT技术发展的早期,并不是每个人都有电脑。如果你不是苹果公司的用户,你对他们的产品就不会那么了解。只知道他们推出了一些用于计算的东西,赚了大笔钱,而且名声大噪。”

另一方面,扎克伯格进入这个领域的时候,大家对互联网都已经比较了解。他提供了一种新的方式,让人们通过“建立全球网民数据库来互相联系”。

“因此,几乎每个人都可以试用一下扎克伯格的产品。相比于早期的那些年轻创业者来说,Facebook在很多方面都有更高的可见度。”

事实上,甚至在扎克伯格创建Facebook之前,就有人盯着他。

而且Facebook上市之初的表现非常令人失望。

Facebook的IPO成为了一个流行文化事件,吸引了一些通常不关心股市的人的注意,但是它的表现却让人大跌眼镜。2012年Facebook上市的首个交易日,其股价一波三折,一是因为软件系统出了故障,再者有传闻说该公司误导了投资者。

甚至连扎克伯格和他的团队向华尔街投资者介绍Facebook时的衣着装束,都引起了一场辩论:应该让一个穿连帽衫的孩子给一家科技巨头掌舵吗?

成功和挑战

扎克伯格聘请了谷歌前高管谢丽尔·桑德伯格当他的副手,担任Facebook的首席运营官。此举获得了人们的赞赏,但是情况也很清楚,真正的老板仍然是扎克伯格,就算Facebook成为一家上市公司之后的最初几个月里,他会时不时地遭遇一些尴尬。

2013年2月,扎克伯格在Facebook上市后的第

一个财报电话会议上把“大”这个字翻来覆去说了十几次。

“2012年是一个大年头,我们做出了这个大转变,目前在手机上日常使用Facebook的人比用桌面设备使用它的人更多。”

虽然开场不够优美,甚至有些笨拙,但就在大多数人怀疑扎克伯格的领导能力有限的时候,他回到了轨道上。

原因在于:Facebook迅速崛起,成为互联网上的强劲动力。该公司获得了营销者的青睐。这些营销者对Facebook庞大并且不断增长的用户群十分看好,导致Facebook营收激增,即便是该公司的移动广告业务也在行业中位居前列。之前,Facebook的移动广告业务一直遭到评论者的诟病,扎克伯格的团队也在IPO文件中说该公司这方面的能力不能确定。

Facebook仍然需要解决一个重大难题:如何通过发布更多不同种类的广告来增加广告收入,同时又不会引起用户的反感。

迈入而立之年,扎克伯格至少可以好好利用他以前的成功经验,以及偶尔令人尴尬的失败教训。

“只要Facebook仍然在打造社交网络,那就是一回事。”市场研究公司终点技术协会的分析师罗杰·凯伊表示。“现在他要制造的是营收,那就是另一回事了。获得营收的需要也阻碍了Facebook的用户增长。在目前这个阶段,扎克伯格的工作就是代表股东在这个平台上赚钱。这不是他创建该平台的初衷。要平衡这些方面需要付出不少努力。”

中年危机到来了吗?

扎克伯格仍然持有Facebook 29%的股票,但他在这家公司的投票权达到了57%。即使过了这么多年之后,这家公司还是扎克伯格怎么说就怎么做。

对于Facebook创始人前进的方向,或许我们可以这样来考虑:他知道,大多数高科技公司首席执行官出风头的都不会长久,所以在30岁时,他确实也有资格遭遇中年危机了。这方面的迹象有哪些呢?他正在大笔花钱收购一些公司,而且他突然意识到他需要回馈世界一些东西。此外他还是一位已婚人士,当然这是私事,但他结婚的时间确实跟Facebook的“成熟”有关:在Facebook上市后的第二天,扎克伯格和交往近10年的女友普利希拉·陈结婚了。

过去一年中,Facebook正在变得更加成熟,从它近期对WhatsApp、Moves和Oculus的收购来看,该公司似乎有望变成通用电气那样的企业集团。

也许,扎克伯格只是在等待另一个科幻故事的启发,以便塑造Facebook未来10年的道路?

(凯西)

聚美优品陈欧:为自己代言



陈欧

日前,聚美优品在美国纽交所上市,今年32岁的公司创始人兼CEO陈欧个人持股40.7%,公司上市后个人身价近百亿元,成为纽交所上市公司中最年轻的中国CEO。提起陈欧,大家对这个名字并不陌生,陈欧作为自己公司的代言人,凭借“我为自己代言”的广告一时风光无限。光鲜背后,这位“80后”的小伙子在创业路上都经历了哪些艰辛?他的背后又有哪些贵人相助?

创业路上:被现实泼了一桶冷水

陈欧,1983年出生在四川德阳,留学南洋理工大学,学生时代创业,后就读斯坦福大学深造MBA课程,然后回国创业成立聚美优品。16岁的时候,陈欧机缘巧合发现了当年德阳的全额奖学金留学项目,然后依靠自身的努力成功考取了新加坡南洋理工大学并拿到全额奖学金。

当时,只身从老家四川德阳到新加坡留学的陈欧还未曾想过,他会在读书时挖到人生的第一桶金。2006年,大学四年级时,陈欧单靠着一台笔记本,就创办了全球领先的在线游戏平台Garena,用户数量超过千万。但在父母的干预下,陈欧最终卖掉了让他得意一时的Garena,生活重心重新回归到完成学业上。

对于去美国斯坦福大学深造,陈欧并不后悔,因为他结识了创业伙伴戴雨森,而戴雨森现在正是聚美优品联合创始人、产品副总裁。2009年7月,陈欧回国开始了第二次创业,这次,他选择的还是游戏行业,成立了Reemake公司,创业项目是在社交游戏中内置广告。然而,他发现照搬的国外模式在中国行不通,摆在他面前的是无助和焦虑。账面上可供支配的流动资金越来越少,陈欧认为必须在公司“濒死”的边缘找到出路。

转型“她经济”:绝处逢生 为自己代言

转型对陈欧来说,无疑是艰难且痛苦的。公司想

要转型,就必须和投资人有个交代,还得告诉团队新的同事。问题是,陈欧对自己即将要做的事也没底。合伙人之间有了激烈的争吵,陈欧要做电商,戴雨森提议做社区。作为善于观察生活的男人,陈欧发现中国的广大女性消费者对于线上购买化妆品显得信心不足,而线上化妆品行业也还没有出现领头羊。陈欧想,做男人最不擅长的事,或者可以绝处逢生!

由于公司的流动资金只剩下30万,他们只好一面继续着游戏广告业务,一面用了两天时间,在技术上让团美网(聚美优品前身)上了线。借着团购的东风兴起的新兴项目,用户量不断上涨,公司的营运有了起色。2010年9月,团美网正式更名为聚美优品。2011年3月,公司成立不到一年总销售额突破1.5亿元,同时也获得了来自红杉资本千万美元级别的投资。

不过,大家对陈欧的熟知来源于“我为自己代言”的广告。2011年7月,突然有个人站出来,我为自己代言。其广告词“为梦想奋斗,活出自己的色彩,做最漂亮的自己。我是陈欧,我为自己代言”引起很多人的共鸣。2012年10月,聚美优品又发布新版广告,广告由其CEO陈欧主演,之后各类改编版“陈欧体”突然走红。2013年11月10日“陈欧体”3.0版本再次上演,陈欧与歌手魏晨联手演绎。投入不多,但收效已达目的。

陈欧背后的贵人

在陈欧的背后,其实有雷军、张朝阳、徐小平这3个贵人为其“献策”。在2006年底,陈欧结识了著名的天使投资人徐小平,那年,陈欧正为Garena在国内寻找投资人。不过当时仅仅是萍水相逢,没有过多的商业性质的来往。虽然认识的时间很长,但正式就商业计划书进行洽谈还是在2008年。最后,陈欧拿到了徐小平的18万美元投资,创立了Reemake游戏广告公司。2011年初,当陈欧还在犹豫为聚美优品做代言的时候,徐小平给予了鼓励,希望陈欧站出来,发挥优势为产品做代言。

陈欧与小米科技创始人雷军是如何认识的呢?2010年2月,抱着扩展人脉、便于融资的想法,陈欧申请了亚杰商会的摇篮计划。面试他的正是雷军。最后,陈欧通过了,成了雷军的学生。雷军给陈欧指出三点,让他觉得受益匪浅:第一,要做一个市场足够大的东西,而不是自己喜欢的东西;第二,正确的时间做正确的事;第三,早期低成本高速扩张。

作为互联网第一代创业者,张朝阳通过打个人品牌,以极低的代价成功带动了搜狐的知名度。这让陈欧深受启发。在电商推广费用高企的冷峻行规之下,创业者摇身变为明星代言人的打法,为聚美优品节省了很大一笔广告费。

(亦文)

焦点人物