



脚下的雄心

企业高管2014生存样本调查（下）

2014年07月22日 星期二
编辑:韩琉 E-mail:909309805@qq.com 校对:高秀峰 美编:王祯磊

04

他们只是无数企业高管的普通一员,这一天也是他们无数日子中普通的一天

奥马电器姚友军:成就“世界之最”的一天



姚友军

本报记者 许意强

早上八点多,刚从上海和北京出差回来的奥马电器董事副总裁姚友军,回到办公室

开始一天紧张的工作。

前一天下午,姚友军在北京出席了公司与分众传媒的战略合作签署仪式,与分众传媒董事长江南春共同揭晓奥马电器在国内市场的一个全新品牌,并传达了奥马要成就冰箱业的“富士康+小米”,实现从产品制造向品牌文化的跨越的目标。

作为中国冰箱行业第一家定位于 ODM (原始设计制造商)的企业,姚友军与公司董事长蔡拾贰、现任总裁王济云以及吴世庆、姚友军、张俊超等 6 位公司创始人,曾经都是中国最早冰箱企业科龙电器旗下容声冰箱的同事。

姚友军告诉《中国企业报》记者,“因为两位创始人的汽车,一个是奥迪一个是宝马,最终就取了奥马两个字。没想到,跟现在的美国

总统奥巴马就相差一个字。”有意思的是,奥巴马连任美国总统时,奥马电器股价曾连续几天上涨。

走进办公室,姚友军习惯性地打开电脑,查看邮件和新闻,顺手又查看手机中当天的工作安排。接着,又马上召集了市场部和推广部的团队召开品牌战略会议,分享新一轮的品牌建设思路和工作筹备安排。

作为最近十年来,唯一一家登陆国内资本市场的冰箱企业,奥马电器的成长抓住了全球冰箱产能转移的时代浪潮,在海尔、西门子等冰箱巨头以及百家冰箱 OEM 代工厂之间,找到了一个专业化的原创设计制造商定位。姚友军告诉《中国企业报》记者,“在中国市场上,奥马填补了一个商业空白。”同样是

一台高品质的冰箱,奥马的制造成本可以比国内所有企业都要低 10%以上。作为中国冰箱行业最年轻的领军企业,奥马电器的全球出货量已经稳居国内四强之列。

由于下午还要接待来自欧洲的客商以及来自江苏汇通达的合作伙伴,姚友军午饭吃过简餐后就回到办公室做适当的休息。

在与欧洲的客商会议进行了一个多小时后,姚友军放心地把接下来的沟通工作交给国际营销的业务团队,直接赶到另外一个会议室会见国内的经销商。

经过长达两个多小时的沟通,不仅了解到一线市场的消费需求和竞争,也了解到其他行业的一些营销创意。这些交流坚定了姚友军的一些想法:要与年轻一代的沟通,不只

是要卖冰箱,还要卖文化。

姚友军的目标,就是“奥马已经是冰箱业的富士康,接下来还要成为冰箱业的小米,不仅制造高品质的产品,还要传递一种年轻人积极向上的文化。”

下午的沟通很融洽,姚友军又预订了再次前往北京参与国内营销半年度培训交流会的机票。在他看来,奥马不一定要成为行业最有名气的企业,但可以成为行业最有文化内涵的企业,而这个目标的实现正是建立在这个有文化、有思想、有执行力的团队身上。

从早上八点多从家里出发,到晚上八点还在处理工作,虽然只是姚友军普通的一天,但正是凭借这样一天天坚持不懈地付出,才成就了全球最大的冰箱 ODM 供应商。

创业家汪德嘉的“奔梦”时钟



汪德嘉

本报记者 蒋皓

6月6日凌晨1点左右,苏州通付盾信息技术有限公司创始人、CEO汪德嘉刚刚进入

酣睡中,一位美国著名律师朋友的微信问候就已揭开了他一天紧张生活的序幕。对于创业者来说,每一天都可能诞生奇迹。

5:45,成都索菲斯锦苑宾馆,闹钟响起。汪德嘉刚刚在这里参加了《第二届中国移动电子商务创新发展高峰论坛》。醒来后,他习惯性地拿起手机看微信、各种工作留言。自己已有十来天出差在外,没到公司办公,同事们周五加班到周六凌晨三点,公司安全云平台上线内测。有的留言昨夜就已经看到了但没有及时回复,他怕对方知道他真的没睡,打好主意起床后回。作为CEO,按惯例他都是3点以后睡的。

回溯多年以创业为轴心的商旅生涯,汪德嘉感慨万分,每天醒来的第一件事是确定自己身在何处,然后是即将身往何处。

他的近期工作日志上是这样记录的:

——“十来天出差在外,头4天跑了7个城市,与合作传统安全厂商及商业银行科技部门交流。最近有家Virtual Threat的安全公司出了一个报告,针对的是商业银行移动金融客户端,出了个排名。银行紧张坏了,找我们去救火。”

——“5月29日去了趟美国开会来回共6天。6月4日下午三点回的京,一下飞机五点就奔往东边,在光华路和合作伙伴开会。不少银行已是他们的客户,要做我们的代理,给了我一个长长的客户名单。谈得不错。”

——“5月30日,上午在菜市场和中国金融认证中心(CFCA)合作交流,下午在华贸与一个长青(Evergreen)资本合伙人(Managing Director)交流。在家稍作停留,晚上飞

成都。”

通付盾是一个年轻充满朝气的团队。这家2011年底由汪德嘉一手创立的公司,致力于解决网络支付安全问题。公司目前在美国硅谷、苏州、杭州、北京,分别设立了研发服务机构,提供覆盖全球的服务。

6:00,打车奔向双流机场。每次登机的瞬间,汪德嘉都感到人潮澎湃。因为每次到这里,他都会跟一副“神画”不期而遇,那是一副高悬在成都机场以“朝霞”为主题的“奔梦路上,霞光满天”的宣传画,绚烂的笔墨勾勒的霞光霓彩与天空中的云霞交相辉映,令人遐思神往。无疑,这幅画激励了他,类似某种精神图腾,给他传递了“朝霞”的“正能量”。

在飞机上,汪德嘉思绪纷飞。“十六年前我怀揣着几十美元和美国梦到美国求学,经过十多年的打拼,现在我带着实时第三方网络安全平台(Smart Security)的项目和团队回到祖国来实现我的创业中国梦。”几个

小时后的北京咖啡厅,与《中国企业报》记者面对面,汪博士娓娓道来他的创业心路。

“我们的愿景是做新互联网时代的安全专家”,汪德嘉也找准了他的创业支点。

在清华紫光国际交流中心,9:30,当汪德嘉一边对《中国企业报》记者谈到他的创业故事,一边审阅手里的一份《战略合作协议》。

午饭后,汪德嘉赶往清华科技园。下午有两个约会,一前一后,都约在清华紫光国际交流中心大堂的咖啡馆。

3:00,第一个约会到了,与《中国企业报》记者交流宏观金融和创业故事。

4:30,一家对通付盾的产品及经营模式很感兴趣的著名金融IT投资人前来找他。

6:10,这名投资人送汪德嘉和合伙人去国贸三期,晚上有一个公司主要董事晚餐碰头会,晚餐会一直开到10:00,主要交流公司下一步的工作计划。之后是会下交流,一直到11:30结束。

新 IT 经理人蒋越:每天都“励志”

本报记者 王瑞梅

蒋越,是中国最大的迷你无线键盘和多功能电视遥控器供应商联力胜公司总经理。“1998 年我从 IPQC(员工级)干起,到 2010 年当上公司的总经理,12 年。”蒋越笑着说。他从来后悔原本成绩优异的他,没走进大学校园。

6 月 18 日的东莞,雷雨。蒋越吃完妻子准备的早餐,开车 10 分钟来到公司。四层的厂区,青翠的树木。虽说昨晚 12 点才到家,今日不到 8 点,他又返回了公司,一丝惬意还是从他的眼神划过。这是几乎每天的工作作息时间表。路过楼梯间的盆景,他驻足了一会儿,随后穿过木地板的前台和走廊,走

到自己的办公室。办公桌、书柜、沙发、50 寸的大电视。在这里蒋越开始了一天的工作。“每天上班 14 个小时,而且 24 小时值班”的蒋越如此选择的原因,是觉得只要投入更多,就一定能在竞争激烈的环境中向前,总结自己多年的工作经验,蒋越认为,越松散工作状态就越不好。

这时,员工李明来递交辞职信,蒋越和人力沟通后,发现李明个人定位不清晰,他花了半个小时的时间,协助他分析了个人的发展路径,之后李明拿回递交的辞职信,不好意思地回到了岗位上。

办完李明的事,蒋越打开自己厚厚的联想电脑。里面装着他积累了十余年的资源、技术和信息。做他每天上午必做的功课——了解行业最新的资讯。

阅毕邮件,打开 QQ、Skype,回复、沟通、安排,都是习惯性地完成。之后包括公司各电

平台的产品分布和状况,习惯性都去看一遍。

下午,蒋越来到南山科技园,进入芯片公司办公室,和同事规划了部分技术要点,聊了会阿里、京东及腾讯等互联网 IT 公司的动向,负责 Amazon 电商的周赫来电话了,公司 UK 已开通,待公司证书提交完成就可以出货了。蒋越脸上滑过一丝微笑,解决了纠结很久的事,让他很开心。半小时的会议,新款的语音智能电视遥控器方案和规范敲定。

蒋越说自己算不上成功,但是很励志!

网贷之家 CEO 徐红伟“飞”翔的一天

本报记者 陈青松

开电脑,进入网贷之家网站,从首页新闻资讯开始翻阅,再到逛社区论坛看帖、回帖,这是网贷之家创始人兼 CEO 徐红伟每天到公司后的“例行公事”。都说上海的生活节奏快,车水马龙,人来人往,而兼备互联网与金融基因的互联网金融行业从业者,他们的每一天更可谓“马不停蹄”。

伴随着互联网金融与 P2P 网贷的快速发展,网贷之家这两年多来,成为国内首家最大网贷行业门户网、第一家获得风投投资的第三方资讯机构……徐红伟对此自嘲道,“只要站在风口,猪也能飞起来(雷军语),而我们就是那头猪。”

上午 9 点半,徐红伟一到公司,先是在社区逛半小时,然后就投资人对网贷投资、网贷之家的一些疑问一一回帖。徐红伟将这一工

作视为行业门户网站面对投资人十分重要的一项工作。

之后,徐红伟召集客服部员工开会。听完工作汇报后,与客服部就前一天投资人服务问题的解决与新的投资人互动活动进行了讨论。

由于目前我国的网贷行业尚处于鱼龙混杂、良莠不齐的状态,为更好地服务投资人,针对一些不规范的平台,网贷之家设立了曝

光台,让投资人可以针对诈骗平台进行预警。然而,也因为这事儿,网贷之家“得罪”了许多人,客服部每天都会收到各种删帖的要求。

当然,为网贷人提供的服务还包括数据分析。

由于正值月初,又到了研究院每个月对外发布数据和评级报告的时间。下午一点,徐红伟开始与公司相关研究人员商讨网贷数据统计及月报发布相关事宜。每个月都要有针对性地对月报和评级做合理微调,以便更好地通过数据,反映网贷行业的发展情况。

忙完数据,徐红伟启动了“会议模式”。

下午 3 点,按照约定,他参加了一个广东

互联网金融协会的远程会议。他说,网贷之家作为发起单位,同时兼任协会秘书长和副会长,需要协调、沟通、组织协会内的企业、政府、学校等不同群体,促进行业自律。而行业协会要做的事情很多很多,任重而道远。

下午 4 点半开始,徐红伟把时间分配给“投之家”网站的推进会议。会议讨论较为激烈,一直开到了近 7 点。

结束了一天的忙碌工作,晚上,徐红伟还要查阅公司工作往来邮件,如果时间还早,再去网贷之家社区逛一逛……

徐红伟常自我调侃:“我应该是中国最看好并一直鼓吹 P2P 网贷发展前景的人了。”

投资人张家豪的周末

本报记者 王瑞梅

同很多资本大鳄一样,新长江国际投资集团董事长张家豪认为自己是一个勤奋的人,一个不断学习不断充电的人。

每天的行程都很满,用张家豪自己的话说就是身不由己。不过,他认为,累与不累,是一种心的感受。

6 月 22 日,周六。张家豪同中华卫视董事局主席黄阿原碰了面。此前张家豪 1.5 亿元入股中华卫视。6 月 22 日,张家豪与黄阿原碰面的目的就是探讨如何使公司更符合上市的要求,如何对现有团队进行调整。

张家豪坦言收购中华卫视的目的,一是它即将赴香港上市,二是利用这个平台和背景可以和政府合作一些事情。中华卫视是继

香港凤凰卫视之后,中国第二家由特别行政区政府批准的卫星电视媒体,由具有资深传媒行业背景和经验的著名电视人黄阿原出任董事局主席兼台长。张家豪认为,凤凰卫视很成功,中华卫视将以凤凰卫视、凤凰网为榜样。

作为专业投资者,他认为,一看团队,二看项目,三看政策。懂得把握国家政策、懂得去规划、组织一个团队是很重要的。

他说:“宏观把握很重要,先规划好游戏规则,项目目前发展方向是什么,财务制度、规章制度等,半年看一次,如果有问题,就调整,如果还有问题,那就换团队或者停项目。”

探讨完与中华卫视的具体合作事宜,张家豪说,因为是周六,还可以和朋友探讨一

些政策、交流一下讯息,这其中就抽空接受了《中国企业报》记者的采访。他引用雷军的话说,你站在风口上,猪都会飞起来。所以,张家豪认为,不管是作为创业者还是企业

家,一定要和趋势联系起来。“你把电脑软件硬件全部掌握以后,那应该很成功了,但是当这个行业没落了的时候你应该知道怎么办?!”

晚上,他拿出一本财经杂志,细细品读起来,“主流的财经媒体,我都很关注。人要不断地充实自己,才是对自己负责,对投资者负责。”

●国家重点文物保护单位

●中国非物质文化遗产

●中华老字号

饮酒思源·大泉源

品历史 知感恩

全国免费电话：400-646-8999

大泉源酒