

赛伯乐投资合伙人陈斌

--创业投资中国化

访谈题记：



赛伯乐投资是名符其实的创业投资机构，一般为第一轮早期创业投资，投资案例多是业内的明星企业：红孩子，连连科技，聚光科技，中国绿线。已投资金约为 1 亿美金。

赛伯乐投资为企业带来长足发展，投资的企业都受到业内风险投资的追逐，为更好的让创业者了解赛伯乐投资，中国民间资本网（Ourzb）《孟杨投资访谈》08 年 3 月，约见了赛伯乐投资资深合伙人陈斌先生。深入解析如何把创业投资中国化！？

Ourzb: 赛伯乐过去几年的成绩出色，为创业者介绍一下赛伯乐投资的组织架构吧。

陈斌: 赛伯乐投资是美国硅谷 NEA 基金和朱敏联合创建的。NEA 是硅谷最大的中早期的风险投资公司，也是世界最大的风险投资机构之一，管理着 90 亿美金的基金。NEA 是赛伯乐的母基金，赛伯乐的投资人是 NEA 和朱敏先生。

Ourzb: 赛伯乐投资和北极光创投是什么关系？

陈斌: 北极光他的母基金也是 NEA，我们之间是兄弟基金。在项目上都是互通合作的。

Ourzb: 你是赛伯乐投资资深合伙人，资深合伙人和创投合伙人有什么区别吗？

陈斌: 赛伯乐投资最早是我和朱敏一起创立的。作为合伙人是可以独立运作项目的，作为资深合伙人，看项目的范围更广，独立性也更大。一般成功过几个项目之后，才会提升为资深合伙人，我们也在不断的发展资深合伙人队伍。

Ourzb: 提到赛伯乐投资，就会想到朱敏先生，你们是怎样配合完成在中国进行的项目投资的？

陈斌：朱敏是位创业英雄，在美国 20 多年的创业过程中得到了很多风险投资商的支持，感受到了硅谷的金融机制给企业带来的增长，也得到了创业投资的一些经验，包括如何帮助企业，如何做资本互动，如何与投资商沟通。

他卖掉 WebEx 后，回国专门来做创业投资。现在和他合作的 NEA 也是当时投资他的风险投资商之一，也是通过赛伯乐、通过朱敏进入中国的创业投资市场。所以赛伯乐是朱敏把他在美国 20 多年的经验带到中国来，并通过赛伯乐团队很好的把它发扬光大，更符合中国本地的投资市场。所以赛伯乐有中西合璧的特点。

做了两三年，从获得的成果来看，我们团队合作比较成功的了，也证明当初的投资理念是正确的。我们要花大量的时间在具体的投资项目运营上，给他们带来更多的非资金价值。这是一项很辛苦的工作。朱敏也快 60 岁的人了，精力比年轻人还要旺盛，每天和团队不断地沟通。我们俩一年基本上 360 天都要在一起，比我和我爱人的时间都要多的多，尤其是前两年的时间。

Ourzb：（笑）你们也取得了很好的成绩，证明所有的辛苦也都没有白费，那么赛伯乐在行业上有什么特别的投资偏好？特别你也是信息网络与通讯技术领域的资深专家。

陈斌：我们对教育，金融服务，医疗服务，能源方面都非常关注，并且已经有了投资案例，当然 IT 通讯方面是我们的老本行，会继续关注。另外在教育，医疗服务方面已经有专门的合伙人在负责，也有了一两年的积累。

Ourzb：前面你说的这些方面都已经有了相应的投资案例了！？

陈斌：是的，这些方面都有投资进入的项目。教育方面我们和软银合作的基础教育网，第二轮是北极光投资的。医疗方面我们是和启明创投合作的，第二轮是 DFJ（德丰杰）投资的。金融服务方面我们在深圳投资了担保行业的一个项目，也是和硅谷银行合作的。

这两年，做项目比较满意的一点就是，我们投资的项目在第二轮第三轮融资都获得了大型风险投资的追逐。

连连科技第一轮是我们投资的，第二轮是 NEA 和淡马锡投资的 2000 万美金，第三轮也已经融资成功。我们投资的聚光科技也在去年获得了美国的一家风险投资机构和鼎辉创投的支持。红孩子也是一样，北极光和我们是第一轮投资，第二轮是 NEA，第三轮也已经获得了投

资。再比如杭州的中国绿线，合作的是红杉资本（Sequoia Capital）、晨兴创投（Morning Side）、今日资本（Capital Today）等。

Ourzb: 从投资的模式可以看出，你们是典型的早期创业投资公司，也有自己的核心竞争力。

陈斌: 对，我们前三年的投资模式都比较前期，投资以后我们会有很多的服务功能，帮助企业快速成长，获得更多市场价值，这是我们最重要的核心竞争力。投资项目一般 10 个月左右就会有更大更有经验的风险投资机构跟进。在政府倡导的早期创业投资中，我们在全国做的都是很好的，以前没有宣传过，《孟杨投资访谈》这里是第一次。



图为赛伯乐投资 资深合伙人 陈斌先生

Ourzb: 赛伯乐投资具体是什么“法宝”，可以让一个看起来不是很起眼的项目，获得国际风险投资的青睐？

陈斌: 这也是我们创业投资含金量最大的地方。在这个方面还是得益于朱敏在美国 20 多年的创业经验，以及他与海外风险投资接轨的经验，然后再反扑到国内的创业者身上。事实证明效果也是不错的。刚刚投资的项目，前一段时间内都是要到西湖边去“头脑风暴”

的，用这种方式去去孵化创业者和他的团队。从经营战略、经营思路，营销策略，不断地给他支持。不是简单顾问、咨询草草而过，或者写一堆文字的东西，我们没有什么文字的东西，更多的是耳提面命共同参与的方式。

Ourzb: 看过你们的投资理念，最注重的是团队和经历，为什么？

陈斌: 投项目我们最关注的还是人。这句话说起来很简单，但关键的问题怎么考察人，我们关注人的经历，因为经历代表了过去和未来。嘴巴上讲讲，没用！做企业是很务实，是结果导向的。最后能不能把事情做成，光理解了还是很表面地东西，是不行的，要变成指导行为的指令。这点很重要。通过过去的经历能够更准确实际的预测他的未来。

今日资本徐新说我们就像在培养武林高手一样，看到项目，首先要“摸摸筋骨”看是不是“练武”的胚子，在这个条件下面，我们去给他打通脉络，培养他变成“武林高手”。

Ourzb: 这个比喻用在创业投资上，实在是很贴切。

陈斌: 这里面要区别的是，脑子聪明的人并不一定是企业家的候选人，为什么很多海外的风险投资者会有失误，有时候就因为错误的认为：聪明人都会很成功。实际上中国聪敏人很多，做投资要找的是有企业家潜质的生意人。生意人做大之后具有事业感，才能更好的领导团队，这样一步步发展企业，才能变成一个企业家，并对社会有责任。如果开始不是个生意人，就很难成为一个企业家。寻找这种人，是我们做创业投资的要特别修炼的本事之一。

Ourzb: 经你这么一说，感觉做早期投资风险就小多了。你们现在一共投资的资金量由多少？一般对项目的考察时间是多少？

陈斌: 我们一共投资出去的资金有一亿美金，对项目考察的时间一般是三个月。

Ourzb: 就你刚才看项目的评判标准来说，你对你的三个孩子也给个点评吧。

陈斌: 聚光科技是高科技支持他快速发展，连连科技是非常强的执行力团队支持他快速发展，红孩子是非常优秀的商业模式支持他快速发展。可以说三个方面各有侧重，当谈其他

方面也很优秀。

Ourzb: 从单纯的科技角度来说，中国的创业“土壤”并不适合纯科技型公司发展，市场行为相对重要，你们怎么看待这个问题？

陈斌: 从投资的角度来说，我更认同企业的高成长性。风险投资早期都是海外的基金在做，他们带着硅谷的“味道”进入中国，一进来就按照以前的思维习惯，去找高科技。找了两年之后，发现高科技不见得都高成长性。在美国高科技就意味着高成长性，VC 的目的还是高科技带来的高成长的空间。在中国，因为很多传统生意都没有得到很好的市场发挥，所以这里面有高成长的空间。投资机构都往传统行业转型，这也是一种自然的回归。

Ourzb: 电子商务的投资一直都是创业投资的方向，你怎么看这块的市场？特别是 B2C 方面。

陈斌: 这个市场还有很多机会的，就看投资公司能不能把握、如何把握这个机会了。不要盲目的跟从某个领域，主要还是看自己的团队，有没有针对的人才对企业进行投资项目管理服务！作为投资公司来说，要保证对已经投资项目的服务，自身的团队提高很重要。这也是对国内成立的众多创投公司的一种忠告。创投投资公司在组建的时候，一定要注意团队的组建，人才的积聚。这样才能保证，创投公司有品牌，能做成百年老店。

Ourzb: 《孟杨投资访谈》的读者和听众很多是创业者，针对普遍的问题，给创业者几点意见吧。

陈斌: 把目标订好，然后持之以恒的走下去。

当然，订好目标不是简单的事情，具体来说：目标一定要适合你自己长项，适合团队或者个人的优势。即使你请人来合作，也是更好的发挥自己的长项。另外一点，就是你在做的事情一定要是个大势所趋的事情。

备注: 《孟杨投资访谈》TIC 由中国民间资本网出品，转载请勿删改并注明出处。

本次访谈特别鸣谢赞助商 **红鼎创投**

联系电话：0571-28938600-8009

预约访谈邮箱：mengyang1497@163.com

本访谈随文稿同步发行有声稿，每月两期，每期 30 分钟。

下期人物：博通创投投资总监 张权先生

《孟杨投资访谈》Taka Investment Consultant /TIC

《孟杨投资访谈》TIC 是一档轻松投资访谈栏目。以人为本，以投资为纲，独立成体。注重投资实体投资个性和特点，项目经营管理经验挖掘。

TIC 由中国民间资本网（Ourzb.com）出品，**红鼎创投**独家赞助。切实解决中小企业融资难！合作发行单位：中国民间资本网、中国商业电讯、《民间资本家》电子期刊、浙江交通频率、《浙商》杂志、浙商创投等。

创业顾问、投资参考！TIC