

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

官方网站及订阅地址: www.20070101.com

本期编号: TIC100301

所属系列: 投资机构 / 创业企业 / 其他

推荐级别: ★★☆☆☆ / 未评级

出稿时间: 2010年3月

采访编辑: 曾德场

瑞辰投资副总裁申屠鹏毅

--要投资自己熟知的行业

访谈题记:



瑞辰投资 (Rigen Venture Capital) 是由恒生电子创始人周林根先生于 2007 年发起成立,。瑞辰投资是创业家涉足投资的典型代表。公司主要投向团队熟悉的 TMT 领域中早期项目,旨在通过自有资金的投资来积累投资经验,经过多年耕耘,公司所投企业均实现了大幅度的业绩增长,目前,公司正计划募集 2 亿元人民币基金,在专业投资的路上又将迈出一大步。

本期《孟杨投资访谈》TIC 为大家采访的嘉宾是瑞辰投资副总裁申屠鹏毅先生。下面就请大家跟随他走进瑞辰投资,走进瑞辰投资的项目。

TIC: 瑞辰是典型的创业家涉足投资的产物,能给我们简要介绍下瑞辰投资的背景吗?

申屠鹏毅: 瑞辰是 2007 年 6 月成立的,我也是那段时间和周总(周林根先生)接触上的。他之前是做实体企业的,一直有从实业转向资本的想法。那时候我也刚好希望有这样一个平台来运作投资方面的事情,所以我就在那时加盟了瑞辰投资。因为 2007 年正是创业投资比较热的时候,我们前期目的是希望通过自有资金的运作,来积累投资方面的经验。当时我们实际可以用于投资的资金在 2 亿左右,主要定位在 TMT 领域的中、早期项目,包括网络、多媒体方面的高科技行业,以及一些消费类产业,就是由消费带动的一些高成长的企业。

TIC: 周林根先生作为这么成功的企业家,是如何考虑转型要做投资呢?

申屠鹏毅: 周总是上市公司恒生电子的创始人之一,恒生电子成立于上世纪 90 年代中期,

是一家做证券、期货类金融软件的公司，现在也已经上市了。他的经历是典型的从白手起家，创立公司到后来上市，也把恒生电子做到金融软件领域的垄断企业，从实业角度来说已经是做的非常成功了。做实业运作最高是做到行业垄断，对他来说已经达到这个目标了。那接下来如果想更大的发展的话，如果在实业领域，做些正常的并购啊，业务拓展啊，增长空间是有限的，会有“天花板”。但是做金融不一样，金融有一些杠杆因素，可以说发展空间是没有“天花板”的，而且理念方面和做实业是完全不一样的，于是渐渐地开始考虑从实业转到资本运作上来。他个人陆陆续续地看了很多项目，希望有一个专业的团队来运作这样的事情。正好在这个时间，我们接触上，一拍即合，我加盟了瑞辰投资，全力打造以瑞辰为核心的资本运作平台。

TIC: 你们在成立时就没有考虑中后期的项目？中、早期投资最大的特点是什么？

申屠鹏毅: 成立时我们的目的就很明确，自有资金主要做 VC 型风险投资，后期考虑基金的形式做些 PE 类的投资，可以说定位很明确。

VC 和 PE 最大的区别就是，PE 是纯的财务投资，不涉及财务管理，基本上就是做些短、平、快的项目。VC 的投资，项目的风险会大一些，同时我们对企业参与度会高些，可能会参与到董事会。其次对企业的帮、扶、带方面也会做很多工作，比如帮他们进行债权融资，产业链的资源整合等方面的工作。

TIC: 企业帮、扶、带方面的工作，具体是怎样的帮助？

申屠鹏毅: 这个帮、扶、带主要有以下几个方面的工作。1) 除了直接进行股权投资的资金以外，我们还会帮企业做些债权融资，比如银行贷款；2) 我们会向其他的投资机构推荐企业，提高他们在这个圈子里的知名度；3) 另外还会帮他们进行资源整合，包括上下产业链的整合，利用我们的渠道拓展些公司的业务，帮他理顺公司内部的一些结构，提升公司的管理水平和财务水平。这些方面都是要做很多的工作。

TIC: 瑞辰成立到现在也 2 年多了，截至目前总共投了多少个项目？

申屠鹏毅: 实际投资的项目有四个，易诺科技、宅易购、投资堂、中芯微电子。

易诺科技是我们投的第一个项目，它是做旅游信息化管理的，宅易购是做保健品的电子商务直销的，投资堂是手机证券方面的，而最近投的中芯微电子是目前较热的物联网方面的企业。

TIC: 也就是你们官网公布的四个项目，哪个项目给你的印象最深？

申屠鹏毅: 印象最深的是宅易购，这个项目从我们开始接洽，到最后确认投资只用了两个月的时间，应该说速度是很快的了。之所以可以这么快决策，主要是基于以下两个方面的考虑：

1) 首先是我们对这个项目行业性有相当的了解，中国即将要进入老龄化社会，保健品的需求会越来越大，当时我们看好宅易购把传统行业和互联网的结合，这种消费的升级，所以大的层面项目问题不大，具备爆炸性的增长。

2) 其次我们很看重的是团队。他们核心团队里的三个人，正好一个在保健品领域有二十多年的工作经验，对行业熟悉，一个是从事广告媒体的，还有一个是从事 IT 技术的。他们的结合正好是将保健品的电子商务里核心的保健品电子商务专业知识、IT 的技术支撑以及媒体的支持推广，完美的结合起来。



图为 瑞辰投资副总经理 申屠鹏毅 先生

TIC 特别鸣谢:

多方网 [小企业融资专家] ||||| 阿里巴巴 [全球领先的 B2B 电子商务网上贸易平台]



多方网
小企业融资专家



TIC: 这个项目帮、扶、带方面你们应该也做了不少工作吧，能给我们具体介绍下吗？

申屠鹏毅: 为了防止过多的股权融资稀释创始团队太多的股份，进而影响企业二次融资以及将来的上市，除了对他们直接投资以外，我们还协助企业进行债权融资。帮他们获得一笔 300 万的贷款，充分利用了低成本的融资。找到关联的公司为企业提供担保，因为瑞辰作为投资公司，不能对外进行任何担保，我们的目的是要打造一个专业的投资团队，所以要和其他形式的金融服务划分开来。同时，我们也会积极为已投资企业寻找一些合适的高端人才。

TIC: 宅易购是什么时候投资的，现在他们的情况怎样？

申屠鹏毅: 2008 年 9 月份投资的，将近一年半的时间了，应该说可以做个总结了。2008 年我们投的时候，他们还是处于初创期吧，当时他们正在组建团队、搞研发，销售也是从零开始，2008 年也就几个月，销售几乎可以忽略不计，2009 年一个完整的年度销售已经接近 2000 万了，也就是说经过一年销售从 0 到近 2000 万，应该说发展还是比较快的。

TIC: 这个超过你们的预期没？

申屠鹏毅: 应该说离我们的预期还有点距离吧，我们希望他们发展的更快点。不过总的来说还是很满意的，现在正在帮他们进行洽谈第二轮的融资，在二轮的时候我们也会做相应的跟进投资，以保证我们的股权不被过度稀释。

TIC: 据我了解，投资堂似乎和同花顺有点类似，能和我们讲讲吗？

申屠鹏毅: 投资堂是做手机金融平台的，他们的定位跟传统的手机炒股不一样。传统的可能仅仅是手机证券这一块业务，投资堂除了手机证券，还包括期货、外汇、黄金、以及将要推出的股指期货，都能实现，目的是打造一个手机金融平台，以后还可以实现终端使用者的沟通和增值服务。

应该说在手机证券这块和同花顺是同行业的，两者有相同点也有不同的地方，相同点就是大家都做手机证券的。不同之处除了前面讲到的区别以外，还有以下两个方面：1) 同花顺的推广模式更多的是借助运营商推广，投资堂主要是自建渠道，自行推广，有自己稳定的

会员；2) 另外投资堂有自己研发的资讯，为客户提供些增值服务，就是他有自己的一个证券研究团队来为客户提供服务，这个就保证了产品的厚度。

TIC: 就你们投的四个项目来看，瑞辰的投资一般采取什么样的架构？

申屠鹏毅: 一般我们头中早期的项目，额度会控制在 500 万以内，股份的话，我们一般要求参股比例不超过 25%。另外作为中早期项目的投资，我们希望能离自己的总部近点。投资上有个说法，两小时经济圈，这样对于我们和企业能更加紧密一点，如果过于远的话，包括投后管理，风险控制就很难做到了。

TIC: 这个投后管理，你们一般做些什么样的工作，主要的关注点是什么？

申屠鹏毅: 我们会联系的比较紧密，除了正常的股东会，我们在每个公司都有董事席位，通过董事会的形式来了解公司运营的情况。投后管理最关注的还是看企业的财务，每个月我们都会派风控人员对他们的财务进行监控，以了解企业资金方面是否安全，运营是否正常。平时的话，还会不定期的和创始团队有沟通，大家坐下来聊聊天，进行头脑风暴，然后产生些新的运营点子。比如说，每个月大家都会一起找个地方喝喝茶、聊聊天，以非正式的状态对企业进行评价，或者说某个团队的人员在某个方面需要加强，大家会建议他进行培训啊，或者通过和其他单位进行合作。通过了解，帮助企业进行架构的调整，提升管理制度。

TIC: 瑞辰主要投资中早期项目，这样的项目要成功实现退出，需要很长的时间，你们在这方面是如何安排的？

申屠鹏毅: 对于中早期项目，投资的周期比较长，但因为金额相对较小，风险基本在我们可控的范围内。退出方面最理想的状态当然还是企业最终能够上市，这是上策，如果不能上市，也可以通过二次融资，或者把我们股份转让给其他的投资机构，以此获得溢价的回报。最差的情况我们也想过，比如企业的创始团队回购，这些在投资协议上都是有体现的。总的来说，风险在可控范围之内，我们投的项目对投资团队来说，都是非常熟知的领域，不会去投些陌生行业的中早期项目，这样可以吧风险降得很低。

TIC: 春节刚过，瑞辰在新的一年里有什么新的计划？

申屠鹏毅: 到 2010 年，通过 3 年的摸索、运作，我们这个团队对 VC 的相关运作可以说掌握的相当成熟了。通过一些项目的投资，也形成了自己的风格了。因此目前我们正在筹备一个 PE 类的基金，专门准备投些后期的项目，团队也已经组建差不多了。基金计划募集 2

亿左右，已经有许多有意向的投资者，包括政府的资金也在洽谈中，投向主要定位在高科技成长、消费升级、产业升级的概念，符合政府提倡的“两高六新”标准的，目标在中小板和创业板上市的，区域在华东这边的企业。可投项目目前已经储备了 20 多个，我们从中选择几个适合这个基金的，这样在基金成立的时候基本就确定这个投资方向了。每个项目的投资额度不超过基金总额度的 20%，也就是说不超过 4000 万元，这些项目基本上两年内都能达到上市的标准。

TIC: 你看了这么多项目，你觉得作为创业企业要吸引投资者最重要的是什么？

申屠鹏毅: 如果是中早期项目的话，最重要的还是看团队，首先就是你这个团队对所从事的行业的理解，如果你对这个行业不理解，几个人贸然地去创业，这个我觉得风险是很大的。第二个是看这个团队的结构如何，比如几个都是搞 IT 技术的来组建一个公司，那我觉得这个公司是有短板的，对市场方面、企业的内控方面就不足，如果是三个纯销售的人员组成的团队，那在技术研发方面就有短板，我们更希望这个团队能形成三角，技术、市场、内控，这三个方面我觉得是非常重要的，有这样一个铁三角团队，在吸引外部投资，对企业来说我觉得是起到点石成金的作用。

瑞辰投资 主要投资案例一览表					
序号	案例名称	所属行业	投资时间	持股比例	投资额度
1	宅易购	电子商务	2008.9	25%	200
2	芯微电子	芯片	2009.12	-	-
3	中焯信息	软件	2008	-	-
填表人：瑞辰投资				投资比例及额度仅供参考	
《孟杨投资访谈》TIC			www.20070101.com		

申明：《孟杨投资访谈》保留本栏目所有版权，包括文字、图表、声音资料。如需转载请与《孟杨投资访谈》TIC 栏目组联系，并在授权范围内注明来源，保证作品的完整性。违反上述申明，TIC 将追究其相关法律责任。

特别鸣谢：**阿里巴巴 多方网**

TIC同步发行声音稿！欢迎致信：TIC@TICview.com

近期人物：科灵斯壮空调（杭州）有限公司 李平

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

倾听投资风格，挖掘投资价值。TIC！www.20070101.com

TIC 资讯：

- @ 热烈祝贺 浙商银行杭州城西支行成为浙江省首家大学生创业基金托管行
- @ 中新力合（UPG）为您提供优质 融资服务！咨询电话：0571-89936220 曾先生
- @ 生活语录：请关爱家人
