

《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: TIC110101

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: 2011 年 1 月

采访人: 孟杨

编辑整理: 曾德场

万豪投资创始人仇建峰

--投资必须走专业化道路

访谈题记:



万豪投资（杭州万豪投资管理有限公司）是一家独特的创业投资公司，其成立的初衷就是三位合伙人希望通过投资早期企业，甚至直接投资成立创业企业，深度介入企业的管理经营，积累相应的管理经营和行业资源，为走向专业化的投资打下基础。

本期《孟杨投资访谈》TIC 为大家采访的嘉宾正是万豪投资的创始人兼总经理仇建峰先生。在采访的过程中，仇建峰一直强调产业专业化对投资的重要性，下面就请聆听仇建峰先生讲述万豪

是如何一步一步走向专业化的。

TIC: 仇总，在成立万豪投资以前，你是从事投资这一行的吗？

仇建峰: 在成立万豪前我是在浙江天桥国际投资有限公司（天桥投资），这家公司是浙江省最早的外资投资公司之一，1997 年就成立了。天桥投资是浙江物产和一个外币基金合作的，当时的注册资金是 3000 万美元，是浙江省最大的综合性外资投资公司，营业执照是国家外经贸局批的。我是 1999 年进去的，一直做到 2005 年底。

TIC: 你为天桥投资服务的时间也算有 6 年了，主要是负责哪方面的投资？

仇建峰: 主要负责软件、互联网方面的投资。我们那时候投也都是早期的项目，简单的

说是 VC 的做法，而不是 PE 的做法。

现在整个杭州的软件外包行业，大多和我们有些关系。那时候我们在北方投了东软斯通，具体是和东软合作的，我们投了 300 万美金。然后在杭州全资投了杭州超软，600 万美金。可以说现在一大批软件外包企业的核心团队都是我们那时候培养的。后来也投了包括二代身份证认证软件的厂商，还有电力、银行相关的企业也都投过。其中有参股的，也有控股的。当时我们做调研的时候，生意宝的创始人孙德良正在创业，我们也和生意宝公司谈过两轮，第一轮的时候觉得他们公司的规模还小点，可是到第二轮的时候，价格谈已经不拢了。

TIC: 应该说你在天桥投资的业绩已经不错了，后来为什么想到出来成立万豪投资呢？

仇建峰: 我们成立万豪投资的三个人都是从天桥投资里出来的，在天桥投资里都是同事。经过多年的投资，我们发觉自己有两个短板。一个我们缺乏管理经验的，投了企业之后，虽然有董事会的席位，但是很难真正的帮助他们在管理方面提升完善。第二个我们缺乏行业背景，这个更致命，尤其是投小企业。大企业很可能需要战略、规划、上市，小的需求相对少了，但是小企业从零开始到几千万的规模，每一个台阶上来都是有很明确的需求，比如说他要谈某一个单子，要认识某个人，要获得某个批文，这些如果你有很好的行业资源，是除了钱以外可以给他们带来帮助的。如果投资者没有的话，那只能给钱了。这些短板会影响投资者在投资时的判断。你感觉已经调查很深了，什么行业走访，不同竞争对手的调查等等，实际上你还是不了解这个行业，这个行业的人你都不熟。对于技术的判断，对于产业方向的判断，你只是人云亦云而已，很难获得一批专家跟你讲这个东西好不好，问题在哪里。只有你成为了业内人士，你看项目才能从技术上、产品上、市场上获得更多的信息。

正是出于这两个判断，我们出来成立了万豪投资。那时我们也研究了国外相关投资行业的发展。我们感觉国外的发展走两端还是很明显的。一方面，国外的 PE 基金大部分是做并购的，像 KKR 就是做杠杆收购起家的，这种 PE 是做并购，并购又有两种，一种是杠杆收购，这是金融资源的整合，一个是做产业整合，对产业资源有很高的要求。另一方面，相对早期的 VC 投资还是相对较多的，这类投资对专业性要求很强，他们真正做 VC 的人，大都有多年的产业管理经验，而且很多都是相关产业里的精英。

TIC: 就是他们都曾经把一个企业从小到大都干过的。

仇建峰: 对。打个比方说，IBM 的副总裁出来做了 VC，微软的 CEO 鲍尔默同样出来做了投资。他们这种人做 VC，有很多优势。第一这个行业他们很懂，第二你需要什么他都能给你，第三你每个阶段碰到的问题他都能帮你解决，即使他自己不懂，随便叫个人来就帮你解

决了。这样做实际上是降低了投资风险，也提高了投资的成功率。

所以我们几个创始人就一直在反思，可能需要补上自己的短板，才能提高投资的业绩，才能在投资领域做出自己特点来。说实话现在大家做股权投资还是很狂热的，因为有创业板的效应在这，几十倍的回报，进去三个月就赚钱。我个人的观点，未来三到五年，中国的PE会面临大的洗牌。未来相对成熟的、真正上规模的企业对PE的要求也会很严格，而不会只要钱，或者你给的钱比别人贵一点我就要你。他会有很多诉求，比如产业资源、上市通道等等，这些是普通的PE无法满足的，这会使很多PE面临洗牌，他们的出路在哪里。现在开会的时候我就经常听到很多人说：大的项目投不进，小的项目不敢投。

TIC: 的确是这样。这种现象也不是刚刚才有的，因为PE机构越来越多了。

仇建峰: 最关键的是大的项目投不进会越来越成为你的瓶颈，那你要往哪里走，你只能做到小的项目你敢投。怎样才能做到敢投，我觉得还是要做到专业化，而且是以产业为基础的专业化。



图为 杭州万豪投资管理有限公司 总经理 仇建峰 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: 万豪什么时候成立的，现在管理的基金有多少？

仇建峰: 2006 年初成立的，我们基本上是股东的资产，主要投资三个方向，医疗、教育、泛地产。

TIC: 泛地产具体是指什么？

仇建峰: 这个方面我们原来在天桥做过好几个 case（案例），做的还是比较成功的。类似于科技园区、创业园区、住宅功能区等等。当时为公司创造了很大的利益，万豪科技就是做这方面的。

TIC: 你们的投资额度，除了比较早期的万豪科技，其他的一半都在 300 万左右，这个是怎么考虑的？另外，现在总共投出去的资金有多少？

仇建峰: 总的来说有 4000 多万了。由于这些项目大都还是初创的，而且基本都是我们一手“创造”的项目。我们的做法是首先我们有个 idea，是我们发起的一个 idea，然后是聚集行业股东，就是在这个行业里有资源的，也认可我们 idea 的人，然后再去寻找创业团队。所以我们在股权上还是有很多话语权的，股权的多少取决于我们和其他股东之间的力量对比，所以后面的创业团队在里面的主控性会弱一点。但是我们在战略方向，商业模式，还有行业资源都已经给他们打好基础了，对他们来说创业的难度要小些，不至于白手起家。

TIC: 你们有准备成立基金吗？

仇建峰: 格局定下来了我可以跟你讲讲。我们应该在今年下半年会在绍兴有一个基金成立，这个基金的管理工作主要还是我们在做。主要是由我们、绍兴市政府和浙大下面的一个研究院共同成立。这个研究院叫浙江加州国际纳米研究院，具体是浙大和 UCLA（加州大学洛杉矶分校）成立的，省政府就出了一个亿的资金。

TIC: 你刚才说的这个纳米研究院主要是研究哪方面的，是不是生物医药类的？

仇建峰：生物医药，还有新材料。管理这个基金主要有两个方面的考虑，一方面这个是政府引导的，而且政府参与还是比较紧密的，我们希望能借助当地政府的资源，适当的推荐几个相对成熟的企业，这个我们还不知道会不会有合适的。另一方面我们的重点还是结合纳米院（浙江加州国际纳米研究院）。纳米院有几块背景，一是它在技术方面的背景，浙大的以及它引进的国外首席科学家的资源，它的技术的原创性以及技术的把握方面的背景；二是它在国外又很强的号召力，去年引进的5个项目落户无锡了。其实这些就是海归的创业团队，这些生物技术还是有技术的原创性的，而且有一定的技术壁垒的。我还是比较看好这种海归创业的，技术的原创性是国内远远不能比的。

TIC：你现在的精力主要在哪方面？

仇建峰：主要在医疗，尤其是已有项目的管理上。前面几年的工作对我来说就是要很深的介入行业，积累资源，另外在管理上要碰点壁，知道点问题。之前更多的精力都是在管企业，今年开始好像医疗越来越热，叫我去看医疗项目的也越来越多，我们也在考虑是不是该把精力在调整一下了，所以我们也在准备组建基金，除了绍兴一个基金，还在福建准备建立对应的基金。

TIC：在现在的环境下，投资机构也比较多，分各种各样的。一个投资机构实际上也是一个公司，也是要看效益的，你觉得作为投资机构他的生存要点是什么，要怎样去经营？

仇建峰：我觉得现在的投资公司短期的趋利性还是比较明显的，就是奔着上市去的，只要能上市，也不管行业如何，不会深入做些分析，可能财务和律法指标是唯一要素。从我个人的角度来说，还是要走专业化，要往VC的方向靠，当然你既可以做产业链上中下游的结合，也可以做产业内大中小搭配，但是核心还是你要具有产业整合的能力，这个是我认为将来VC能做成品牌，做出差异化竞争优势的核心。

对现在的一些情况我还是有点意见的，现在是因为钱好募集，所以一方面就拼命募集，一方面拼命投项目。对外宣称自己的基金能力都强，就说自己投了多少个项目，如果有一两

TIC 妙语遗珠：

仇建峰

- 未来 3-5 年投资机构将会面临洗牌。如果投资机构没有专业背景，没有产业整合能力，将会被淘汰。
- 投资机构要做出品牌，做出差异化的竞争优势是核心。
- 评价投资机构的好与不好，重点要关注的是管理基金的整体投资回报情况，而不仅仅是基金规模和投资项目的多少。

(把整理出稿过程中删掉的嘉宾妙语做个摘录，以飨读者!)

个上市了，那就更厉害了。但实际上，你要强调的是整个基金的回报率如何，你不能说1%成功了，你这个基金就是成功的。你要从整个资金盘子的风险和收益来分析，我觉得还是要走专业化、产业化的路线，你没有能力覆盖所有行业，不能一会选这个行业一会选那个行业，变成哪个热门选哪个，我觉得是有问题的。这些年都是这样，热过中餐连锁、教育、医疗、新能源等等。

我们现在和投资者沟通，也是希望他们能够把趋利心态放缓一点，给我们更多的空间，更多的时间，一个就是能够认同我们的理念，只有这样做，未来才有可能做出和别人不一样的东西来，或者说你才可能真正获得比较高的回报。

杭州万豪投资管理有限公司 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	邦泰科技	医疗	2007年	63%	260万元
2	万豪科技	创意	2006年	20%	700万元
3	万豪教育	教育	2008年	90%	250万元
4	国纳科技	医疗	2008年	67%	240万元
5	锐创生物	医疗	2010年	20%	100万元
6	升润科技	电子	2008年	50%	250万元
填表人：万豪投资		填表日期：2010年7月		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。本期访谈采访时间为2010年7月。

特别鸣谢以下赞助商：**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：锦天城律师事务所 章晓洪

《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