

People

大隐隐于市,他算得半个隐士,进退自如。进则全力以赴,退出江湖,便一丝不事张扬,过着简朴的生活,吃喝打牌、打球出海。

他三次入市,次次精彩:一进,为金龙打下了创业的根基,但12年后他选择了彻底退出,大金龙也成为了国内客车业的老大;二进,投资瀚盛游艇公司,如今瀚盛游艇公司成为中国最大的生产豪华游艇的公司,之后又全身而退;三进,组建了金龙礼宾车公司,意在中国创造价值数百万元的豪华房车,他说,这是他的收山之作。

金龙礼宾车董事长叶同:

华丽的迁徙

◎本报记者 吴琼

叶同要造价值800万元的顶级豪华房车,甚而要傲全球数得上的中国豪华房车企业,这让我有些好奇。

我们约定在上海浦西,一间清静但又紧临闹市的咖啡厅见面,一个让人感到偷得浮生半日闲的地方,而叶同在上海的家就在这家咖啡厅旁边。看得出,这是个知道自己要怎样生活的人,打高尔夫、品红酒、驾游艇,叶同尽可能享受他的人生;转而投入创业工作时,亦如对待生活一般倾尽全力。而富有戏剧色彩的是,叶同的创业故事,无一例外都和享受生活相关。

第一桶金来自美国建筑业

对于最初的创业,叶同显然有些轻描淡写。但事实上,这段经历与后面的创业故事有着千丝万缕的联系。了解叶同的人说:叶同是个聪明的生意人,他会先于常人看准某一个行业的机会,然后毅然地投资、做大企业,而在合适的时机卖掉。

叶同的第一桶金来自美国,这是一个中国青年在美国成长和创业的故事,也是叶同第一次退休的故事。

年近20岁的青年叶同只身前往美国攻读土木工程专业,毕业后就职于一家美国的工程公司。在为他人打工的过程中,叶同积累了一些经验,从建造餐馆等小型工程开始了自己的创业之路。第一件,作为一家小企业的老板,叶同毅然承包了一项100多栋房屋工程。第二件,发现赌博等娱乐事业的商机后的果断决策。1976年,为了拯救美国新泽西州萧条的经济,当地30万公民投票决定合法化赌博业。于是,叶同承包了当地的一些赌场、酒店、发牌学校等的内部工程。在生意越做越大后,叶同和朋友联手开发土地,并承包了一些当地政府的土木工程项目。

这两个极有眼光的投资令叶同的生意迅速做大。1985年,叶同迎来了人生中的第一次退休。叶同解释道:我的公司被一家美国大型土木工程公司收购了。”他似乎不想过多谈及在美国创业的艰难,只是说,当开车经过自己建造过的社区、桥梁时,有一种很美好的感觉。



厦门汽车业的开创者

1986年,将近不惑之年的叶同从美国回到香港。带着第一桶金的他,敏锐地在中国找到一个聚宝盆——汽车业。

回忆起那段年轻时时光,叶同说,来到远东做生意,本来最初想做贸易,经过失败后,我发现贸易只是项目的延续行为;而且跟风做也很难赚到钱,最后就找到汽车这个项目。当时进口车在中国很不错。

在那个做进口车就能轻易赚到钱的年代,叶同的公司迅速成为全中国最大的进口车公司。作为通用汽车在中国的总代理,我将别克汽车带到中国来了,”叶同说:看到汽车这么火,我想投资时自然会想到投资汽车。”几经筛选后,叶同将投资地定在了厦门经济特区。

1988年,叶同的香港法亚洋行和厦门汽车组建厦门金龙汽车联合工业有限公司(大金龙),厦门汽车持股75%、香港法亚洋行持股25%。但叶同遇到了两个几乎无法逾越的难题:一是在中国生产汽车需要准生证,获得准生证简直是天方夜谭,但叶同打了一个擦边球——引入了东风汽车。这样一方面可以得到东风汽车的发动机后置底盘资源,另一方面可以借东风汽车的目录生产客车、改装车;第二个是缺少钱,汽车业是一个大进大出的行业,东风汽车只出技术不出资金,叶同和厦门汽车也没有那么多钱。因此,找到了北京华能综合利用开发公司投资。

1988年12月3日,东风汽车公司、北京华能综合利用开发公司、厦门汽车股份有限公司、香港法亚洋行四方共同出资创办大金龙,各方均持股25%。在厦门枋湖一个简单的厦门水泥管厂的旧厂房里,大金龙项目没有后顾之忧地开始运作了。不过,当时的大金龙简陋得不能再简陋:一个试制车间、一个烤漆房,不超过200名、几乎没接触过客车制造的员工,这就是大金龙的全部家当。

身兼大金龙董事长、通用汽车代理商身份的叶同,开始了四处寻找车型之旅。当时,我去过台湾、美国等地,但很难碰到理想的车型,要么别人不太理我,要么就是车子不漂亮。直到有一次,我在泰国看到一个车子,那真叫美。是1986年法兰克福设计师PADANA帮奔驰设计的,”叶同说,当年中国的客车都讲究车身要平,但早期的技术做不到,当时中国的车都是有铆钉的。而这款车用拉力的,几条铝固定住,从上面盖下来,看不到螺丝钉的,这个在中国就有卖点了。”

精明的叶同和泰国人一拍即合。因为泰国企业花了1500万英镑买来的,还做了一些配套性的开发工作,希望将成本收回来”。但和通常的引进技术不同,叶同走了一条“不花钱就引进了车身技术”的捷径:大金龙花了不多的钱,要求泰国的奔驰工厂生产30套成套散件,以便在中国的大金龙工厂CKD(Completely Knock Down全散件),但条件是“要有组装图和结构图。”

事实上,大金龙只进口了10套成套散件。因为1989年,

国家调控,很多东西暂停了进出口。对此,泰国伙伴也很理解。”叶同说,不过,这也导致大金龙的运作周期比较长,大概5年时间。因为筹备就花了一年,第二年进口东西、组装。刚开始组装,国家政策发生了变化,全停了。”

但是这趟泰国之行成为金龙客车的发展开了个好头。叶同不无得意地回忆,从泰国引进的车身,扣在郑州26的底盘上,就变成了前后屁股翘起的大巴士。这就是当时中国非常流行的金龙客车。”有了如此抢眼的车型,再加上本土研发,大金龙进入了快速发展期。据大金龙的老员工回忆,1999年,大金龙的销售收入在全国146家客车制造企业中名列第二;2000年4月,第1万辆金龙客车下线。”

叶同说,“大金龙”这项投资额不是很大,但是回报率很高,真的是金鸡蛋。”数据显示,从1993年1月至2000年12月31日的8年间,四家股东共分得红利近1.146亿元,相当初始投资的11倍。

但是由于各种原因,叶同选择了退出。2000年,叶同将香港法亚洋行持有的25%的股权全部转给了创兴国际有限公司。在叶同退休的那一年,他欣喜地看到当时的金龙已经很大了,在全国的市场占有率接近27%,在全国的经销商也已经很完善了。”

从游艇到豪华房车

从大金龙抽身后,叶同的生活变得相当简单。和外面切得干干净净,平时打打高尔夫球,在上海、香港、美国轮流住住,每天悠闲地听着音乐,下午在书房打打瞌睡,没有欠债,太舒服了。”

但这段退休的享乐生活却“引”得叶同再次出山。因为即使在玩中,叶同也能嗅到生意。退休后,我想学学航海。而且,我会隔一段时间去厦门见好朋友时,当时很多人说要买游艇。

起初,我没想到中国游艇业会这么好,后来去厦门瀚盛游艇公司看了一下,发现他们真的很忙,外国的订单很多。”叶同说,瀚盛游艇公司原来是大金龙前配套的供应商,本来也是朋友,所以就接受了我的参股。”

这一系列巧合,让叶同在享受“海上别墅”生活的同时,又坐享了国内游艇业的飞速发展。如今,瀚盛游艇公司成为国内最大的帆船制造商,也是美国Stevens Custom,Passport等著名豪华帆船游艇品牌的独家OEM生产企业。

成为瀚盛游艇公司股东时,叶同仍过着半退休的生活。但是结伴打高尔夫之行的不方便,让叶同发现了另外一个商机。我们10多个朋友结伴去各地打高尔夫球,每个人带着一堆行李去机场,下飞机后租辆巴士。有时候打3个不同的球场,就会需要带着行李再租车甚至再去机场。”叶同回忆,考虑到我有做客车业的经验,有球友建议我将客车改装成房车,这样可以开着房车四处打高尔夫球了。”

刚好,厦门的大金龙集团要做一汽车工业区,当时大金龙的配套及研发都集中在一起了。大金龙开始邀请叶同,老董事长要不要再回来做一些投资项目?”考虑到大金龙的生产实力,再加上国际上有些朋友愿意出力,2006年,抱着做“陆上移动豪华游艇”的构想,叶同创办了金龙礼宾车有限公司,与大金龙再续前缘。

两年后,即2008年,价值800万元的豪华房车终于在中国亮相。这个售价堪比上海一栋别墅的房车,更像一个“流动豪宅”,大客厅、主卧室、餐厅、厨房和卫生间一应俱全;车内甚至还装有专用车载移动卫星电视系统、卫星导航仪、可视报警系统42英寸大屏幕液晶电视和五星家庭影院音响系统等。在行走中,你可以透过视野广阔的美景大窗同时看风景,这是一种难以描绘的享受,如果遇到秀丽的风景,还可以走下车、启动房车两侧的大型电动遮阳篷,坐在草坪上来一次户外烧烤。

但这绝非豪宅最令人称奇的地方。这个13.7米长的车厢比想象中更为宽阔,因为他是一个“翘翘”的“豪宅”。按一下按钮,房车左侧的两个滑移舱就会慢慢地向外延伸,车顶的大型电动遮阳篷也渐渐撑开,顿时房车中部的空间就开阔起来,形成了一个大大的会客厅。主卧室也同样可以变得更大。

我们将国内生产的金龙客车运到美国,和LDV公司一起改装底盘、车身等。”叶同说,这辆房车是这辆顶级豪华房车的设计费就达100万美元,还不包括LDV公司工程师来中国工作的各种费用。”

在金融危机之前,金龙礼宾车就改变了策略,从商务转为主攻旅游型客户,主要生产9米至10米的,售价在200万元至400万的房车。尽管金融危机打乱了他们3年收回成本的设想,但是旅游型房车市场这一更务实的想法,令他们并未过多受到金融危机的影响。

叶同将目标市场锁定为“政府接待用车、一般的商务接待用车,家庭旅游用车、球友结伴出去打球用车、大型租赁公司”。200多万的车子,车子全部都有卫星,行驶中可以看电视、上网,相当于一个移动办公室。”叶同说:高尔夫俱乐部会员形成的小圈子,球友们共同出资一部舒适的房车。我们已经接到了这样定做200万元房车的单子了。”



本版图片徐汇报

◎本报记者 吴琼

采访叶同时,我渐渐形成一个清晰的印象:他最喜欢的似乎还是建筑:尽管建筑地点、建筑的方式、建筑的材料不同,但从最初在美国的土地上建房子、桥梁,到在中国打造海上别墅、陆上移动豪宅,都还是不离其宗的某种建筑。

迁徙改变了人们的生活方式,只有喜欢迁徙的人才会新的生活方式中发现机会。于是我们进行了这样的对话。

《上海证券报》:从大金龙退休后,你曾经说自己很享受四处打高尔夫、听音乐、品红酒,或者静下来在书房打瞌睡的生活。为什么又要出来创业呢?

叶同(半开玩笑):交坏朋友了。朋友说经济这么好,车市又这么好,你怎么退休了?另外还有一点,我太喜欢找朋友玩,他们上班已经很累了,下班还要陪我吃饭,不然我只能一个人打球了。所以大家开始怂恿我创业。

我想也好,就做个小投资吧。最后,大金龙和我合作做小批量、高品质的产品,美国的朋友提供技术。于是我们在大金龙的车子基础上,手工改装成精品房车,这样产品的附加值会比较高,也有利于将大金龙的商务性提高到一个新的台阶。毕竟,现在客车厂竞争很激烈,杀价很厉害,也到了比品质的时刻了。

《上海证券报》:你的职业生涯看上去既轻松又成功。在这期间,你最开心的事、最值得骄傲的是什么事?

叶同:我想,应该是做出几个知名品牌来。就像当年的大金龙客车,现在的瀚盛游艇一样。当然,现在我一心想做好的是金龙礼宾车。它不会是一个很大的企业,但一定会是一个最专业的、生产精品的汽车公司。

《上海证券报》:这是你现在的理想吗?

叶同:是的。一直以来,我都希望有一个由我自己亲自经营的企业,它生产的小而精的产品。就像现在一样,组建一个最精干的团队,在最美丽的工厂,生产最精美的产品。

《上海证券报》:你似乎总能快人一步发现商机。这一次会有例外吗?在金融危机之下,美国房车市场受到较大的影响。美国房车协会的一个数据显示:2008年美国市场上,房车交易总量为23.7万辆,同比下降32.9%。这会影响到中国房车市场或者金龙礼宾车公司吗?

叶同:确实美国金融危机对其房车市场影响很大,但对金龙礼宾车公司来说影响并不大。首先,休闲用的房车只是我们产品的一部分,我们还设计出很多供接待用的公务车,可以满足国内外大型企业接待、各级政府招商、房地产公司接送用;其次,尽管经济形势严峻,市场没有以前那么大了,但中国市场还是很大,我们的产量不足以满足1%的市场需求。在这个市场上,没有能生产和我们同样品质产品的竞争者。

《上海证券报》:此前,你曾预计3年可以收回投资。现在你可有变化?

叶同:依然未变。今年是正式投产的第二年,预计2010年可以获利。今年我们的产量是30台至40台,2010年可以达到60台。以每辆车200万至400万元计算,在手工打造的精品车领域,这算得上是一个不小的产值。

《上海证券报》:游艇、房车、高尔夫是同一个圈子的共同玩具,你认为收入达到哪一级别的人才会他们的消费者。这一阶层在中国和国外有什么区别?

叶同:其实消费者在国内的差别并不大,你可以当它们是奢侈品,也可以当它们是运动的品位。无论是高尔夫还是游艇,都可以不用花太多钱,一个公司的主管级别的人就可以享受运动。当然,如果要玩更豪华的游艇,可能一个月就要烧掉一万元。

《上海证券报》:在大大了大金龙客车后,你毅然卖掉了。很多人认为,你更像一个风险投资家,做大家企业,然后在合适的时机卖掉。你觉得自己是一个企业家,还是一个风险投资家?

叶同:我认为自己是实业家,并不是风险投资家,没有在里面炒买炒卖。在创业的过程中,有两个成功。第一个成功是项目的成功,你能提前发现一个市场的风潮,将一个企业从一个构想付诸实现,并最终达到预期的效果,这就是初期的成功。第二个成功是,当你明确展现出被创造出的企业的轮廓后,企业被社会认可并被收购。这时,你的构想就画上了圆满的句号。

另外,我觉得如果有了更好的持有者,我就应该让出去。这样就不会因为我,而影响企业更大的发展。

《上海证券报》:如果一切可以重来,你最希望什么?

叶同:希望能早一点回到中国大陆,这样我就可以做更多的事。

对话

在最美丽的工厂生产最精美的产品