

People

“手机狂人”万明坚： 期待东山再起

万明坚,似乎已成为国产手机崛起的一个符号。当年,TCL手机两年销售过百亿元,并带领国产手机打下中国市场半壁江山。万明坚被迅速神化,“手机狂人”一时名震天下。如今,加盟长虹手机两年来,他不再选择张扬,而是低调沉稳,“卧薪尝胆”。他希望国产手机东山再起,也希望自己东山再起。

◎本报记者 乐嘉春 田立民

中国的手机“江湖”,不能忘了一个叫万明坚的人。

从1999年开始进入手机行业,到2002年带领TCL手机一跃成为国产手机的领军者,创造利润13亿,以及2004年底的突然“下课”,构成了万明坚“江湖生涯”的“非常之旅”。

这个当年带领国产手机突围的第一悍将,因为他的狂傲而被人们称为“手机狂人”。但自2005年进入长虹后的两年时间里,他却更多地保持了低调与沉默。

当年,万明坚启用韩国第一人气美女金喜善代言TCL手机;如今,他请了中国知性美女林志玲代言长虹手机。万明坚的宣传策略也似乎多了一份沉稳与冷静。

九月初的一个下午,在位于深圳市福永镇的国虹通讯总裁办公室里,我们又见到了万明坚。

他并不介意和我们再一起回顾他的TCL职业生涯。

执掌TCL,造就“手机狂人”

万明坚主政TCL手机时是一段光辉岁月。

对于万明坚来讲,1999年是他人生的一个重大转折点。因为万明坚的角色由工程师转变为一位企业管理者,这是他迈向职业经理人生涯的重要一步。

当时,TCL集团正面临产业转型和业务扩张,由彩电、电工等传统产业向信息产业领域扩张。TCL的这次业务拓展、转型,让万明坚从TCL集团的群英中脱颖而出。在他的力谏下,TCL开始进入手机行业。万明坚受命出任TCL移动通信有限公司总经理,带领TCL进军手机行业。

但是,在万明坚执掌TCL手机的帅印时,他面临了常人难以想象的困难。在1999年中国手机市场中,诺基

亚、摩托罗拉和爱立信三大国外品牌一统天下,而缺乏核心技术的国内手机品牌却步履艰难。万明坚带领TCL进军手机行业能否成功突围,这是他当时面临的巨大挑战。

在TCL手机起步阶段,万明坚只带领了几号人马和1000万美元开始闯荡天下。也许,万明坚完全可以像当时国内一些手机厂商那样靠生产贴牌手机起家,让TCL手机快速崛起。

但是,他最终没有这样做,而是为TCL手机选择了“自主研发、生产,打造真正的民族手机品牌”的发展路线。这一选择,注定了万明坚将为TCL手机的成功制造付出更多的艰辛与汗水,也注定了万明坚想让民族品牌与国外品牌在国内手机市场中“一决高低”的决心,以此来打破国外品牌一统天下的尴尬局面。

或许,这与他心中流淌的民族主义情绪有关,“要靠科技兴国、实业强国,民族才会真正富强。”

或许,苦读寒窗十年的工学背景与对国内手机市场未来发展的深刻洞察力,让万明坚看到了国产手机的巨大发展机遇,也让他看到了实现“实业报国”心中梦想的一丝曙光。

2000年10月,万明坚主持开发的第一款国产高档手机TCL999D问世,结束了国外品牌在高端市场独霸的格局;2001年,TCL手机销量达到130万部,销售收入突破30亿元,成长为TCL集团又一重要经济增长点;2002年,100亿元的销售额、13亿元净利润成为TCL集团的利润“奶牛”。TCL手机在国内手机市场排名第三,仅次于摩托罗拉和诺基亚,并位列国内手机首位。TCL手机也一跃成为中国手机市场国产手机的领军者;2003年,全球移动产业市场调查机构美国Strategy Analytics公司公布全球行业数据中崭露头角。TCL手机当仁不让,再度稳居国产手机排名第一。TCL手机也凭借过去三个财年

度的营业额增幅高达263.3倍的斐然成绩,在2002年12月被德勤会计事务所评为亚太区成长最快的高科技企业。

尤其是当2002年TCL推出宝石手机,并聘请韩国巨星金喜善做形象代言人时,宝石手机的热销,也让业界开始认识了一个不同的万明坚。

随着TCL手机神话的诞生,万明坚也迎来了其人生的一个高峰点:先后升迁为TCL通讯设备股份有限公司董事常务副总经理、董事长,TCL集团有限公司董事和TCL集团高级副总裁;2002年被评为“全国十大杰出青年”,2004年荣获“全国五一劳动奖章”。

此时,荣誉、鲜花、掌声及压力之下的豪迈激情,放飞了万明坚那张扬的个性,于是外界又送给了他“手机大王”、“手机第一人”或“手机狂人”等一个个称呼。

万明坚,似乎已成为国产手机崛起的一个符号。

就在万明坚取得异常成功之时,也许他那人转折的伏笔早已埋下了。2004年年底,万明坚辞去了TCL移动总经理一职。谈及原因,坊间或说是业绩下滑原因,或说是人事争斗原因。一种英雄落难的感触,伴随万明坚度过了其职业生涯中的一段“静默”时光。

加盟长虹,实现未竟理想

万明坚离开TCL,将投奔四川长虹的坊间传闻,成了当时媒体和业界关注的焦点新闻。

2005年3月,四川长虹投资2亿元人民币设立专注于手机生产的国虹通讯。2005年6月,TCL集团发布公告称,万明坚已辞去在TCL的所有职务。此

时,万明坚已低调正式加盟国内家电业巨头四川长虹,并担任国虹通讯董事长和CEO。

四川长虹之所以会盛邀万明坚加盟,这与长虹董事长赵勇的企业发展战略密切相关。

在基于对3C融合趋势的前瞻性把握和建立未来持续竞争力的需要,赵勇提出了长虹的产业结构调整“路线图”——“一个坐标,三根轴线”。也就是说,长虹要以彩电终端制造商为原点,沿着三根轴线方向(产业价值链方向、产业形态方向和商业模式方向)进行产业整合。

移动通讯(长虹手机)恰恰是长虹实现其3C融合战略框架中的重要环节之一,也是四川长虹进军3C的支柱产业之一。接下来的事情,就是如何选择能带领长虹进军手机产业的领军人物。此时,万明坚进入了四川长虹的视野中,也成了领军长虹手机的最佳人选。

因为,此时的万明坚符合了能带领长虹手机走向成功的这样一个大将之才的诸多条件:他有在TCL的成功业绩,在业界有广泛的人脉,一位精于精密技术制造,知晓国产手机营销管理密码等专家型的职业经理人。

对万明坚来讲,他之所以会选择长虹,一是长虹的“产业报国”与他坚持的“实业报国”理念是一致的。“以产业报国、以民族昌盛为己任”,长虹的这句广告语是对勇于承担民族企业重任的长虹精神的一种经典阐述。同样,在万明坚所著的《系统战必胜》(2004,中信出版社出版)一书中,也展现了万明坚那实业报国的赤子情怀。实业报国是万明坚一直以来坚持的一个心中梦想。

二是长虹是四川的企业,爱国先要

爱家乡嘛!这固然是一句平常的话语,但透露出一点信息是,他遇到了一个适合其职业生涯发展的家乡企业,更重要的是长虹能给予他一个再度施展其才华的绚丽舞台。

当然,万明坚没有说的,却是潜藏在他内心中的那个未竟理想:他把TCL手机带向了成功,其后也遭遇了一定的挫折,但他对国产手机走向成熟、强大仍有很大的抱负。

因为,万明坚敏锐地洞察到了未来国产手机走向成熟、强大的六大理由:

第一,中国手机的生存空间是非常大的。目前,手机用户是4亿户,到明年可达到6亿用户,国产手机是可以发展的。第二,国产手机企业对产业的认识上已有很大的提高。目前,各生产厂家非常清晰地锻炼自己的销售队伍,提升自己的品牌竞争力,正在向精细化方向靠拢。第三,国产手机厂家对目前中国手机市场的理解是比较深刻的,自觉或不自觉地在对市场营销方面实行城乡二元化。国产手机在二、三级市场已具备了更大的竞争力,如何掘金由国外品牌占据的一级市场,这为国产手机的快速崛起提供了机会。第四,目前一些国产手机厂家采用灵活的战略战术(包括性能价格比,增加花色品种等),脱离了价格战的企业经营手段。第五,现在,手机也成为人们的亲密伴侣,靠某一机型、某一点的突破,可以带动整体的发展,这为国产手机带来了突破性的创新机会。第六,受工程师文化的熏陶,国产手机自身的认识和自我完善的能力将越来越强大。国产手机在设计、创新、品牌运作方面会有比较大的突破,并吸取洋品牌娴熟的营销操作思路。

万明坚认为,国产手机将很快会再次成为中国手机市场的主角。

他将长虹手机作为一个载体,实现他要做大、做强国产手机的远大抱负。

在经历了人生磨砺之后,万明坚将他性格中张扬、豪爽的一面收藏了起来,变得更为低调、沉默,他似乎更想以实际行动、事实证明,他依然能够像过去那样带领长虹手机走向成功与辉煌。

2005年,当长虹宣布进军手机产业时,国产手机遭遇了一场寒冬,加上2006年“黑手机”的冲击,许多手机厂家或没有挺过来,或销量严重缩水,国产手机的半壁江山“拱手让人”,重新回到了以诺基亚、摩托罗拉和三星等为代表的进口手机手中。

在这样一个背景下,万明坚主政长

卧薪尝胆,能否东山再起

在经历了人生磨砺之后,万明坚将他性格中张扬、豪爽的一面收藏了起来,变得更为低调、沉默,他似乎更想以实际行动、事实证明,他依然能够像过去那样带领长虹手机走向成功与辉煌。

2005年,当长虹宣布进军手机产业时,国产手机遭遇了一场寒冬,加上2006年“黑手机”的冲击,许多手机厂家或没有挺过来,或销量严重缩水,国产手机的半壁江山“拱手让人”,重新回到了以诺基亚、摩托罗拉和三星等为代表的进口手机手中。

在这样一个背景下,万明坚主政长

■人物语录

“我不是狂人,狂人是媒体送给我的称号,因为我做了一些很多人认为做不到的事。我出生在60年代,骨子里流淌着爱国的血,希望通过自身的努力,为实业强国做出贡献。我只是个普通的爱国企业家。”

“有些短视的厂家,二三十块钱就把牌照卖了,十分短视,不利于提升整个国产手机阵营的竞争力。”

“中国制造业怎样战胜日韩,必须要有智慧化的提升,而不能简单沦为第三世界的代工,挣加工费。”

■人物评论

“万总是位激情高涨同时又极具原则性的领导,他的为人做派以及行事风格对我们的影响很大,甚至可以说是深入人心,我崇拜他,今后还会继续崇拜下去。”

——TCL移动策略部某员工

“万总是一位非常有才能的领导,很聪明也很强势,个性强。”

——TCL数码电子事业部某员工

“万明坚很敬业,同时也很有个性,而且非常敏感,是手机行业里一个难得的职业经理人。”

——曾与万明坚有过工作接触的某业内资深研究人士



■人物简历

- 1991年,毕业于成都电子科技大学,工学博士。
- 1991年5月-1994年8月,深圳桑达实业股份有限公司,担任工程师。
- 1994年8月-1997年5月,TCL通讯设备股份有限公司,担任副总工程师、技术开发部部长。
- 1997年5月-1999年3月,TCL通讯设备股份有限公司,担任副总经理、董事副总经理、广东TCL数字信息技术研究开发中心主任。
- 1999年3月-2002年2月,TCL移动通信有限公司董事总经理,TCL通讯设备股份有限公司董事常务副总经理,TCL集团有限公司董事。
- 2002年2月-2004年12月,担任TCL通讯设备股份有限公司董事长,TCL移动通信有限公司副董事长总经理。
- 2004年12月-2005年6月,担任TCL集团高级副总裁。
- 2005年6月至今,绵阳国虹通讯数码集团董事长,CEO。
- 2005年12月至今,四川长虹电子集团有限公司董事。