

People

北京亚都室内环保科技股份有限公司何鲁敏:

我们的创业故事就像一部励志韩剧

在中国人均GDP才290美元的20年前,因为看不惯“造原子弹的不如卖茶叶蛋的”,知识分子何鲁敏决定创业了,他把目光瞄准了空气加湿器。但当时没有多少人愿意买这个“奢侈品”。何鲁敏感叹,“太前瞻了不一定是好事,可能会遇到许多倒霉事。亚都就是不断地遇到倒霉事,再遇到机会,就像青春励志韩剧一样,亚都终于伴随着中国的GDP一起成长起来了。”

◎本报记者 李雁争

20年前,何鲁敏从事的领域比较冷门:加湿器、净化器。这个产业在国外叫IAQ,即室内空气品质行业,也叫GDP行业。它的市场容量和人均GDP呈正比例关系,一般人均GDP在4000-5000美元的时候,这个行业才会出现比较大的增长。

1987年,从日本留学回来的何鲁敏,谢绝日本方面的高薪挽留,带着9箱技术资料回国。本可以进入国家科技部从事技术研发工作的何鲁敏谈起他的创业理由,多少让我们有点哭笑不得,“一个纯粹的技术人员办企业,也纯粹是偶然,那个时候办这个企业是有点赌气,因为我念这么多年的书,一个月只挣62块钱,还不如门口卖茶叶蛋的老太太。”

于是,在人均GDP才290美元的20年前,因为看不惯“造原子弹的不如卖茶叶蛋的”,知识分子何鲁敏决定创业了,并把目光瞄准了加湿器。

但知识分子创业往往太理想化,因为太前瞻了,何鲁敏的创业一路磕磕碰碰,不断地遇到各种倒霉事,好在抗挫折极强的何鲁敏一路坚忍不拔,终于守得云开日出时。

如今,亚都不仅坐稳了国内同行业老大的位置,也成为2008北京奥运会的空气质量独家供应商,据说,作为空气品质设备的供应商在奥运史上还是第一次。何鲁敏充满信心地告诉记者,亚都要在五年内做全球老大。

55岁的何鲁敏空闲时也会看看韩剧,他感慨自己的创业就像是一部青春励志剧,在中关村这条街上,亚都是很有名气的,人家叫我们常青树,因为经历了太多的苦难。中国民营企业很典型的事情,我们基本都经历了。非常幸运的是,亚都在所有这些挫折面前都没有被打垮,而是积累了大量的经验,顽强地活了下来,并且成为了行业的旗手,这就是我们一笔很宝贵的财富。”

知识分子创业遭遇市场当头棒喝

如果外国也有户籍制的话,何鲁敏可以算是一个地道的“老外”了。出生于保加利亚的何鲁敏,5岁的时候才随父母回到了北京。在特殊的历史背景下,一声“上山下乡”的号召,把还在上初中的何鲁敏送到了山西一个偏远的小村庄。插队5年,他以坚强的毅力自修了高等数学、自然科学、政治、经济学,就连《资本论》都通篇研读过,几乎每个春节都是在煤油灯下伴着书本渡过的。

功夫不负有心人,1973年,何鲁敏考入了清华大学;1985年,何鲁敏作为公派人员赴日本留学。两年后的春天,他谢绝了日本方面的高薪挽留,带着9箱技术资料回国了。1987年年初,何鲁敏同另外两名归国的学者一起,创办了北京亚都科技股份有限公司的前身——北京亚都建筑设备制品研究所。

当时,创办企业的5万元资金是以年息25%借来的,在“房无一间,地无一垄”的情况下,租了北京钟楼下的一间仓库做办公室,大门正对着钟楼,每天打开大门,首先映入眼帘的就是钟楼。

说起这段经历,何鲁敏还道出了亚都的一个典故。亚都之所以名为“亚都”,是因为当时租用的办公地点就在钟楼下面,天安门是首都的象征,而钟楼在天安门后边,故为亚都!

有了好名,有了好地,有了第一笔资金,还差什么?当然就等着出成果了。但是一个民用新产品的面世,不仅要经历产品的开发与研制,还要把产品推向市场。亚都民用加湿器问世的时候遇到了莫大的考验,尽管费尽心机想了无数个办法,可是过惯了干燥生活的老百姓就是不接受加湿器,当时690元一台的民用加湿器对于中国老百姓来说似乎有些奢侈。

创业之初,我相信科学技术是第一生产力,一个企业中不比技术更有用,更值钱的了。后来我发现不完全是这样的,技术先进,并不是一个企业成功的



先决条件。”面临实际困难后,何鲁敏才意识到市场经济是复杂而冷酷无情的。

一场危机公关让亚都幸免于难

由于加湿器在国外是很常见的家用小电器,在日本呆过两年的何鲁敏最终想到的解决办法就是:向住在中国的外国人推销。于是,何鲁敏调动了所有的销售人员进入使馆区或是向使馆发信,直到最后一家——一向从不使用别国产品的日本大使馆也用上了亚都的加湿器,亚都终于成功起步了。

1990年第十一届亚运会召开前夕,亚都迁入中关村,重新注册了公司,公司从研究所更名为北京亚都科技股份有限公司,产品也进入了亚运会场馆。

一切似乎都还算平稳。但不久,一件倒霉事向亚都袭来。1990年年底,《北京晚报》登出一篇题为《加湿器也会致病》的文章,说污水加湿可能导致过敏性肺炎。

这篇文章一出来,肯定对销售产生了极大的影响。”何鲁敏对这个打击记忆犹新,当时我们非常着急,如果处理不当,亚都在亚运会上创造的影响力将烟消云散,并可能因此不得翻身。

几天后的《北京晚报》同一版面登出这样一条广告:为什么亚都超声波加湿器配套生产了净水器?为什么亚都公司向公众推荐使用净水器?如果亚都人的确有商业推销之嫌,请您务必留意1990年12月31日《北京晚报》科学长廊专刊中许先生的撰文,如果使用不当,超声波加湿器也会致病。”

聪明的招数化解了一场危机:任何东西使用不当,当然会出问题,如此一来,不仅平息了各种对加湿器不利的议论,而且进一步突出了亚都加湿器配套齐全的优势。这一招,是中国著名公关专家王力先生的妙笔,被何鲁敏总结为“化患为利,借势反弹”。

之后,借亚运会奠定行业领先地位的亚都终于可以“一飞冲天”,但是与此同时,一个更大的风险却正在向何鲁敏走来。

多元化发展打乱上市计划

何鲁敏介绍,加湿器这个行业,在国外叫做室内空气品质行业,也叫GDP行业。它的市场容量和人均GDP成正比,这个特点也导致了它的成长期是很缓慢的。以亚都为例,第一年的销售额只有26万,2006年达到6亿,用20年的时间才翻出来2000多倍来。

由于销量很难迅速做大,何鲁敏便想到了多元化。在我们之前的发展过程中,我也看到有些行业赚钱更容易,也更快。大家在一块儿商量,说能不能搞点更赚钱的买卖呢?这样促使了我们大概从1995年、1996年开始,尝试了其他行业。包括做房地产、餐饮业、保健品,早期也介入过空调行业等等。”

在多元化的同时,亚都还启动了上市计划。但是在巨大的利益面前,管理的漏洞暴露出来了。创业初期,在职工股的分配上,公司是没有预先约定说谁在里面应该占多少股份,公司长大了,再来分配矛盾就多了。因此队伍就开始分裂,甚至出现了匿名信等问题。”

经过反复权衡,1998年,高速发展的亚都撤消了上市计划,随后陷入困境之中。由于上市计划落空,参与私募的机构纷纷要求退还资金。

同时,尝试了两年的多元化之后,何鲁敏感觉到越来越力不从心。第一是资源被分散了;第二是人的精力被分散;第三是队伍也被分散了。我们在全国有很多的子公司,但看不住它,平时它们都赢利,1998年我想收回来的时候,一清盘,发现每个子公司都亏损。”此时的亚都危在旦夕。

搞多元化容易,撤出多元化可难了,一收缩就出现了很多应付账款,最多的时候是1999年一季度,我们在90天的时间里接到了60起诉讼。90天时间60起诉讼,一般人就会糊涂,就会撑不住了!”

1999年5月,就在亚都危在旦夕的时候,微软以亚都盗版为由,要求高额赔偿。那天中午我正在午休,律师匆匆跑了进来。他说这回天塌下来了,您那么多的债主还没对付完呢,现在又来了一个大债主。微软得逞,我们就完了。”回忆起这段经历,何鲁敏唏嘘不已。

我仔细一看是微软的律师函就乐了,我说打这个官司可能是大的吃亏,小的占便宜。或许这就是一个转机,别看微软的势头大,但这是亚都活下去的机会。”

在法庭上,微软当时的发言人很有气势。但从法理上讲,他的诉讼对象错了,不是亚都集团公司。所以,舆论一下倒向了亚都。”

法院判决驳回微软的起诉,之后,微软也没有再起诉。

在出现了微软事件之后,有的债主就慌了。后来一看没事,心态又都平复了。因此,在相当长的时间内,亚都的发展是很稳定的。”

与此同时,对于中关村的龙头企业,北京市政府和海淀区政府也给予了亚都很大支持。海淀区政府直接拿出财政资金救急,并且政府出面组织这些债权人开会,沟通介绍情况,告诉他们实际情况是什么,政府的态度是什么,在很大程度上稳定了债主的情绪。

当然,仍有很多债主诉讼到法院,何鲁敏虽然四面受困,但依然有着中国知识分子的气节:欠债还钱嘛!”此后,他放弃申请破产,一人承担所有债务,售出亚都大厦,放弃豪华办公室,搬进破民房继续亚都事业。



人物简介

何鲁敏

1951年出生,工学硕士。现任北京亚都室内环保科技股份有限公司董事长。1973年-1977年就读于清华大学建筑系。1977年-1979年任职于航空部第四设计院,为助理工程师。1979年-1982年就读于清华大学热能系,硕士研究生毕业。1982年-1985年任职于中国建筑科学研究院空调所,承担“六五”国家重点科技攻关项目。1985年-1987年赴日本理研钢机株式会社做访问学者。1987年至今任北京亚都室内环保科技股份有限公司董事长、总经理兼首席设计师。目前兼任北京市工商联执常委;北京商学院、北京工业大学客座教授;北京民营实业家协会常务副会长等职。曾获北京市劳动模范,中国优秀民营科技企业企业家奖,中国特色社会主义事业建设者称号等荣誉。



借奥运会完成第二次飞跃

卖出亚都大厦后,何鲁敏就搬到了一栋简朴的民房中继续他的亚都事业,至今已经过了8年。经常有人问他,现在企业复兴了,为何不换一个体面的办公环境?”何鲁敏感慨万千,办企业就是摸着石头过河,深一脚浅一脚应该是很狼狈的,怎么可能西装革履的。与其追求成功不如追求成熟,现在公司的经营数字和财务数字,才更是企业实力的象征。”

成熟之后的亚都,需要承担更多的社会责任。2003年,非典”袭击北京,许多单位都停业休息。但刚刚组建的北京奥组委不能休息,他们必须要按进度工作,但不得不考虑场馆空气净化问题。北京奥组委的人找到了亚都,请亚都无偿捐赠。何鲁敏没有丝毫的犹豫,捐助了很多设备,把奥组委办公区域进行了“空气安全系统”改造,花费好几百万元。

从此,何鲁敏与奥运结下了缘。

确定与奥运牵手的想法是缘于阅读了一份北京奥运研究会的材料。东京奥运会之前,瑞士的欧米茄品牌一直是国际奥委会计时器材的供应商。而东京奥运会上精工表取代了欧米茄成为奥运供应商。从此,日本精工表一下便成为世界名表,后又经过数年的努力,如果国内外有任何一个竞争对手成为2008年奥运会空气净化器的供应商,亚都在国内空气净化领域市场第一的地位将难保,消费者将会认为亚都这个品牌不如另外那个品牌,这对亚都将是致命的打击。”

意识到危机的亚都立即成立了重大项目办公室来研究方案,从2002年7月就开始了4年一波三折的奥运供应商申办历程。

奥运的赞助分很多层次,越上层的赞助商权利越大。TOP供应商希望全面覆盖,不给其他企业机会,因此锁定了很多权利。亚都申请供应空气品质设备,国外某赞助商就提出,根据中国海关的条款,空气净化和空气处理设备是归类在空调设备里的,它是空调设备供应商,它的权利涵盖了亚都。亚都就从美国开证明,因为根据美国的规定,空气净化设备归类在肺医学设备,不属于空调设备。

美国人用中国法律说我们,我们拿美国法律说他们,大家就在词的翻译上来回打。因为亚都掌握了空气净化方面的200多项专利,我们提出,要是不用亚都的产品,在中国市场任何与空气净化有关的产品都不能卖,卖哪个都能碰到亚都的专利。最后在奥组委的协调下,亚都成功了。”

得到了奥运会赞助权的身份,只意味着亚都成功了一半。北京的空气质量问题一直是许多国外人士的担忧,一度提出了许多问题。但现在,场馆的空气质量问题,全部由亚都提供的设备解决。

亚都第一次和奥运联系得如此紧密,何鲁敏也第一次和北京这样联系起来。从来都没有被难倒过的他,相信同样能带领亚都完成这次飞跃。他还是那样自信:企业的成长不会一帆风顺,做企业要耐得住寂寞,用积极的心态来面对大风大浪,亚都的成功得益于从老总到员工都有的快乐心态,我们永远用微笑迎接一切困难和挑战。”

人物语录

“一个纯粹的技术人员办企业,也纯粹是偶然,那个时候办这个企业是有点赌气,因为我念这么多年的书,一个月只挣62块钱,还不如门口卖茶叶蛋的老太太。”

“创业之初,我相信科学技术是第一生产力,一个企业中不比技术更值钱的了。后来我发现不完全是这样的,技术先进,并不是一个企业成功的先决条件。”

“办企业就是摸着石头过河,深一脚浅一脚应该是很狼狈的,怎么可能西装革履的。与其追求成功不如追求成熟,现在公司的经营数字和财务数字,才更是企业实力的象征。”

“搞多元化容易,撤出多元化可难了,一收缩就出现了很多应付账款,最多的时候是1999年一季度,我们在90天的时间里接到了60起诉讼。90天时间60起诉讼,一般人就会糊涂,就会撑不住了!”

“在1999年公司最困难的时候,学历最高、文化最多、技术人员都留下来。没念书的,胆大的人都去做房地产了。事实证明,人家做房地产的日子过得也不错,没念过书的跑赢了念过书的。所以在这个行业中,我们是‘剩者为王’。”

相关链接

奥运史上第一个空气产品供应商

北京亚都室内环保科技股份有限公司所属的亚都集团的前身——北京亚都建筑设备制品研究所成立于1987年。历经20年的发展,亚都集团已成为以家居环保产业为核心的集团公司。1999年,亚都集团以其家居环保电器产业的核心资产(加湿器、净化器)成立环科公司。2006年,国内知名的风险投资基金——思格基金投资成为环科公司股东,公司改制为股份有限公司。

2005年4月11日,亚都公司正式签约国际奥委会、第29届奥运会组委会,成为北京2008奥运会加湿净化类产品独家供应商和北京2008奥运会加湿净化类正式产品。亚都作为29届奥运会的第一个高科技企业独家供应商和百年奥运史上出现的第一家空气类产品供应商将为第29届奥运会、第29届奥运会组委会、中国奥委会以及参加第29届奥运会的中国体育代表团提供支持。