

即富金控副总裁于冰:

# 创业路上永远的前行者

“我是个创业者,并且永远都是创业路上的前行者。”即富金融控股集团副总裁、山东浚嘉移通信息技术有限公司总经理于冰这样定义自己。他说,只有永远在创业的路上,才能保持旺盛的生命力。

与其他创业者相比,于冰的创业经历谈不上惊心动魄,不过他的创业之路走得正确、稳健,充满了智慧。

本报记者 刘相华



## 年轻处级干部辞职下海

于冰早些年是国家公务员,2008年辞职下海。“那个时候我在政府部门上班,做的事情是通信管理。”于冰说,他的这份工作,在朋友眼中是一份清闲的工作,而且他还是年轻的处级干部,前途无量。

一个巧合的机会,让他选择了下海。“以前的一个领导辞职下海,要在山东设立个公司,要我过去,我觉得是个机会,反复思量下,决定走出去。”于冰说,当时他心里也很害怕,辞职意味着丢了铁饭碗,这在当时很多人眼里是无法理解的事情。

“其实,让我最终下定决心去的是几十万元的年薪。”于冰笑着调侃自己没能抵得住诱惑。其实,做出这个决定是他深思熟虑后的决定。“我在政府里从事的就是这方面的工作,有这个基础,而且公司的领导是我以前的领导,彼此也熟悉。关键是移动互联网这个行业发展前景,是国家鼓励的行业,我很看好。”

于冰终于迈出了创业的第一步,从政府辞职,来到山东一家新成立的通信有限公司,这家企业当时也是山东省通信行业最大的外商投资企业之一,主要从事移动互联、电信增值、电子支付等业务。

“从现在来看,当时的选择是正确的。”于冰说,总结自己的经历,他觉得创业者必须要有自己的远见与主见。他认为,现在很多创业者缺乏对大势的判断,只看到当前社会的舆论在喊什么,但是在此之前,肯定已有风吹草动,那时候能

把握住机会的,才会成功。现在成功的马云、马化腾等人,都是在先知先觉的情况下创业成功的。“所以,首先要有敏感的政治头脑,能感觉到国家的发展趋势在哪里,有极强的危机感推动自己不断创新。”于冰说,这样的创业者相对来说容易成功。

不少创业者认为,是个人就能创业,利用互联网卖个菜,做个婴幼儿项目,卖个饭等等就是创业,其实真正的高新技术创新创业的极少。于冰说,他创业的突破口是移动互联网。“互联网创业者要真正明白商业的本质是什么。”互联网创业首先要清晰的规划,明确自己的特长是什么,创新创业项目是否有足够的市场宽度和广度,市场容纳多大的发展潜力。

“创业的前期一定不要有排他性,现在的很多创业者都在讲排他性,颠覆性,覆盖全国、全世界,目标从1000家到5000家、10000家、100000家,都是不靠谱的,你首先得让公司先赚钱,然后才值钱。先让公司生存下去,在1年甚至2年之内,企业是倒不了的,这才是最核心的问题。”于冰说,他创业的时候是这么想,也是这么干的。

他领导的公司在创业初期也是向一流的公司去比拼、学习,“但不是去和别人决斗,一定不要和人家去叫板。这就像是玩游戏,比如打怪,你一个10级的怪兽去打40级,人家一挥手就找不到你了。”于冰说,创业的过程中,多学习前人失败的案例,总结经验教训。

## 给创业者的建议:不要信用破产

于冰的第二次创业是在2013年。那时候,他带着原公司的同事和合作伙伴共同组建了现在的浚嘉公司,这个公司主要从事移动通信技术开发、公共电子商务交易平台建设、电信增值业务及第三方支付。

“金融支付是未来发展的趋势,很多商家用的支付工具是传统的POS机,不仅手续贵,而且还是T+2或者T+1支付,效率慢,现在公司开发出新的支付工具是闪付,0.5秒到账,手续费只收很少。”于冰说,这次选择仍然很成功。

“在我看来,不论谁在创业路上都没有差距,创业的本质就是勤劳致富,不分行业,不分人种,只要是勤劳致富都是值得尊重的创业者。”于冰感慨,创业艰辛。

在于冰看来,创业者必须是一个有号召力的人,能把人聚集起来,然后团队分工协作,不能因人做事,而是要因事选人。“但是很多创业者都是因人做事,几个哥们一起创业了,凭义气做点事,难免就有能力的差距。”于冰观察到,现在很多人创业都选择和自己脾气相投的,相似性格,相同特长的,刚开始的时候还行,越往后走就越不行。“好的团队一定是互补的,一定是由三部分组成的:有号召力的人,有拓展力的人,有内控力的人。”于冰说,有号召力的人能文能武,把大家聚在一起;有拓展力的人开拓市场,百折不挠,不达目标不放松;有内控力的人,必须善于制定

规则,敢于严管,敢拍桌子,管好风控。

团队的领袖是统一目标,一定不要统一团队的思想,现在的员工都是“80后”、“90后”,通过激励来达到相互间的震动,形成合力。领袖就关注目标和财务,其他的事情尽量放手让其他人来做。

“我主张,站在未来看现在,而不是站在过去看现在,只有这样,碰到问题才会解决得更好。在选择团队的时候,很富裕的人,和他们合作;差不多的人,和他共事;很穷的人,刚开始选择一起做,做到一定程度就要各取所爱。”于冰这么总结。

目前创业者很多,于冰建议创业过程中,最重要的一点是不要信用破产。“公司很小的时候,你忽悠天使给你投资,任何条件都答应你,但是如果失败了,钱肯定要回来了。这并不是好事情,等公司成长了,有收购的话,问题就会出来了,别人再也不会相信你了。”于冰说,他不喜欢这样的人。“嘴上说奋斗十年八年才有机会和你一起喝咖啡,心里想的却是我用最短的时间超过你。”

“我永远是创业者。人生是学习成长的过程,无欲无求的时候,也没有奋斗的动力和价值。这就像是婚姻,最快乐的不是结婚后,而是恋爱中。我享受的是创业过程,而不是结果。路漫漫其修远兮,吾将上下而求索!”于冰说。

# 山东能源挂牌新三板

## 成我省天然气行业首家新三板挂牌企业

从济南市金融办获悉,3月23日,山东泰维能源股份有限公司在新三板挂牌,证券简称山东能源,证券代码835567。这是山东省天然气行业首家在新三板挂牌的企业。

本报记者 刘相华

### 已投运6个CNG加气站

山东能源成立于2009年,位于济南,注册资本1000万元,截至去年上半年总资产是2124万元,主业是通过自有加气站进行车用天然气销售,新能源的技术开发,燃气器具及配套设备的销售等。目前,山东能源的业务区域主要集中在济南及德州所属区县,已经投运CNG加气站6

个,1个在建,2个已经获批尚未建设的加气站、加油站(2013年末新增2家营业CNG站,2014年新增3家营业CNG站),约占整个山东地区CNG加气站数量的1.8%。

近年来,山东省CNG发展势头良好。2014年山东地区共有CNG加气站498座,约占全国市场的11.2%。根据山东省住建厅的统计,截至2015年6月底,在山东省住房和城乡建设厅备案、发证、经营的共有360多家专业燃气公司和270多家专业燃气管道公司。CNG汽车从2013年的

69.45万辆增至89.25万辆。2015年,山东全省CNG汽车保有量升至93.25万辆,占全国CNG汽车保有量的9%。

### 增收不增利或因采购源单一

虽然从事的是国家鼓励的行业,但山东能源的经营业绩却并不如人意,陷入增收不增利的局面。公司2013年度、2014年度及2015年1-6月的主营业务收入分别为1071万元、1551万元和1198万元,扣除损益后的净利润

是49万元、-168万元和-110万元,毛利率为18.88%、15.97%和14.67%。

采购来源单一和客户分散或许是山东能源未来发展继续解决的问题。报告书显示,山东能源的气源主要来自山东中石油昆仑燃气有限公司、山东中石油洁能天然气有限公司、山东中石油燃气有限公司、衡水石油昆仑燃气有限公司、山东金捷燃气有限公司、济南金捷天然气销售有限公司,采购价格平均3.2元/立方米。2013年至2015年上半年的采购金额为1520万元、

1468万元和1024万元。其中最主要的供应商是山东石油昆仑燃气有限公司,公司每年支付的预付款占比达到70%以上。

再来看一下客户分布。报告书显示,山东能源的主要客户是个人客户,少部分为企业和驾校,均为小额销售,公司未与客户签订销售合同。2014年及今年上半年,个人、企业和驾校消费金额是1325万元、194万元、32万元;977万元、195万元、29万元。“没有稳定的大客户支持,这是公司未来发展发展的短板,也是急需解决的问题。”有业内人士如此分析。