

谁能拿到联想2亿投资

明星投资人讲述消费升级下的投资逻辑

“现在,我改变主意了,想来山东看一看,找找感觉,也许会有一些变化呢。”朱拥华说。

朱拥华是联想控股现代农业与食品投资部责任董事。这位34岁的明星投资人已经在投资界做了近10年。促使他眼睛向下,把目标范围从北上广转向挖掘山东、河南等地方上的好项目,是今年年初投资酒便利的经历。

这是朱拥华在北京“扫街”时,无意中发现的一家直营连锁门店。店门口贴的“20分钟送达”五个字牢牢吸引了朱拥华的目光。“这样的效率,京东的水平啊!”朱拥华当时心想,如果这个企业真能做到,我一定投它。

朱拥华没想到的是,这家专业做酒水直营连锁,已经把触角伸到北京的企业,总部居然在河南。最终,朱拥华决定给酒便利投4个亿,这也是他进入投资圈以来,所有投资项目中金额最大的。更关键的是,这件事改变了朱拥华对地方项目的认识。

山东是朱拥华重点关注的省份,因为山东的GDP摆那儿,山东好的消费类企业不少,老字号也不少,而且山东离北京近,消费口味也相似。这次联想控股来山东摆下专场投资项目路演,到底什么样的企业能入联想控股法眼?

本报记者 蔡宇丹



朱拥华

O2O是个伪概念,现在看重渠道的价值

14日这天,零下3摄氏度的低温下,朱拥华来到济南。这一个冬天,资本寒冬说甚嚣尘上,据说,北京的O2O企业已经很难融到资了。

“O2O是个伪概念,电商这个说法已经过时了,现在谈的是渠道。”在朱拥华眼里,那些能够创造价值,可以影响大众消费的项目,才是真正的好项目。比如酒便利,没一瓶酒是自己的,但是可以卖最多最好的酒,这就是渠道的价值。

据朱拥华介绍,联想控股现在单个项目投资都在2亿元以上,偏好的行业一般选择品类巨大和高速成长的行业。联想控股关注的,并不是为退出而投资,而是为长期创造的价值而投资。

“那些专注于消费领域的某个品类,市场规模足够大,天花板足够高的企业。”朱拥华进一步解释,像神州租车,面对的租车市场足够大,像慈铭体检,每年一次体检,这是刚需。

不过,朱拥华虽然专注于消费品类,但聚焦的是大众化消费,回避小众化,比如瘦身果汁这样的小众产品;再比如燕窝,南方人吃北方人吃不惯,这就需要对消费者再教育,这样的项目不投;整形美容项目也不投,因为这个时代审美变化太快,像北京,今年就流行素妆。

山东一些企业缺乏对80后90后消费者深刻理解

同样,消费升级中蕴含着巨大的机会。像80后、90后,消费升级的意愿很强,有一个好的品牌好的概念,消费者很容易就接受了。像北上广的一些公司,这些企业对消费者的理解很深,像饿了么、美团在北京、上海;同程、途牛也在京沪,这些年轻的公司市值增长非常快。

相比之下,地方一些企业在消费升级的浪潮中,对80后、90后消费心理的把握不准,服务意识、用户意识上都要欠缺些。

非创不可合伙人韩阳最近接触了省内一些消费类企业,她的一个最直观的感受是,山东的企业做产品很专注,在一些垂直类领域做得很深,但不懂互联网,营销意识不是很强。

朱拥华认为,这些企业产品做得很扎实,缺少的只是对80后、90后消费者的深刻理解。很多消费类的企业做得很重,团队都是上个世纪六七十年代的人,对消费者的理解还是上一代的想法。这一点上,山东企业比起湖北、福建的企业意识要差点。

只要做得足够深,就足够赚的,因为中国足够大

产品的差异化优势更是朱拥华看重的,像他投资的周黑鸭就是一个典型案例,“只要把一件事情做得足够垂直,足够有深度,这里面足够你赚的,因为中国市场足够大。”朱拥华说。

周黑鸭是典型的“小而美”的企业,虽然是个卖鸭脖的,一年流水也不少,像它的同类竞品绝味鸭脖,一年流水都到了60亿。再比如RIO(锐澳),专做预调鸡尾酒市场,其它的都不做,2011年起步时销售额不到1个亿,去年已做到

三四十亿的销售额了;再说水饺,三全、思念、湾仔码头这三个品牌背后是一个500亿的市场,所以,朱拥华投了小恒水饺,“大众消费、市场环境足够成熟,完全不用花费教育成本,创始人也懂运营,所以,合作水到渠成。”朱拥华说。

终端品牌企业更具投资价值。朱拥华给出一组数据:比如纯利润在100亿的某个行业,其产业链中,上游企业赚走25%—30%的利润;中游企业赚走10%—15%的利润,那些纯下游品牌,赚走了60%的利润,最终,商品价值是在终端体现,“所以,我们不会投B2B企业,我们会投终端品牌。”朱拥华说。

周黑鸭和星巴克开在一起说明了什么

另外,联想控股偏重深度投资,比如酒便利这个项目,虽然现在还没达到利润预期,但配送做得很出色,渠道也很厉害,投一个项目的理由,只要有两三条能打动你就可以了。再如神州租车,联想控股投它时,它是巨亏的。2014年神州租车在港交所上市,去年利润超过10亿。当初联想控股投它,是把这个行业看懂了。朱拥华说,看好这个行业很容易,但要把这个行业看懂看透,不容易。所以,做投资一定要研究趋势。每天,朱拥华看各种报表的时间都在10小时以上。

而投资人要保持极强的敏感性,在选项目时才能做到“万千人中取敌首级”,包括朱拥华这次来山东看项目,其中一个理由就是“找感觉”。

朱拥华举了一个案例,他在投周黑鸭时做考察,发现周黑鸭很多店都是和星巴克开在一起,买周黑鸭的都是80后90后,这些人买了鸭脖后会到旁边的星巴克喝咖啡。这个细节让朱拥华很兴奋,“周黑鸭的消费群体太棒了!”

企业家一定会选一个懂他的人

现在,好项目凤毛麟角,对项目的争夺也越发激烈。“企业家一定会选一个懂他的人,能够帮他理清思路,和他并肩作战。”朱拥华说,现在股权投资已经升级到2.0版了,投资机构不仅是投钱,还要给企业做好服务,进行规划、辅导,寻找最为合适的商业模式,帮助企业转型。比如神州租车创业七年时间,联想控股总裁朱立南与神州租车创始人陆正耀的关系,就从投资人发展到挚友,共同经历了很多难忘时刻。

在朱拥华看来,地方一些投资机构在为企业做服务的意识上,还稍显欠缺,无法引导企业进行变革。

至于下一个风口行业,朱拥华认为还是消费服务类。“中国有很多好东西,现在做得并不好,这就有提升的空间,就有了投资的价值。”



在消费升级的浪潮下,企业一定要深刻了解80后、90后消费群体。

山东晨农科技助力做足大蒜文章

黑大蒜获选“到山东最想买的特色商品”

获准设立博士后科研工作站

山东晨农健康产业有限公司坐落于山东省巨野县,公司共占地640亩,分设食品厂、提取物厂、大蒜GMP加工三个工厂和先进的研发中心,公司员工532人,其中大专以上文化程度378人,管理人员34人,研发人员42人,全员平均年龄33岁。公司以生产“有机大蒜、黑大蒜”著称,是一家黑大蒜深加工并形成系列化品牌的企业。公司经过多年发展,如今已然成为集种植、养殖、科研开发、生产、销售、服务为一体的高科技股份制企业。

博士后科研工作站被业界认为是博士后科研工作机构的“国家级”工作站,山东晨农健康产业有限公司负责人表示,此次获批设立博士后科研工作站将为企业提高科技研发能力提供更加强大的支撑,企业将借助此次契机,集聚高端人才,开展高科技研发项目,建设一流研发团队,加大一批

科研项目研发力度,提高企业的科技创新力和核心竞争力。今后,进入山东晨农健康产业有限公司博士后科研工作站工作的博士后将享受国家规定的人事、医疗保障、户籍、子女入学等一系列优惠政策,在工作考核合格后,将由人社部和全国博士后管理委员会颁发博士后证书。

获菏泽市专利技术奖一等奖

根据《菏泽市专利奖励办法》的规定,菏泽市专利奖评审委员会办公室组织开展了2015年菏泽市专利奖评审工作。本次评奖共受理“市专利技术奖”85件,“市优秀专利发明人”31人。经法律状态检索和公示,符合条件的“市专利技术奖”项目共84件,“市优秀专利发明人”31人。评奖采取异地评审的形式进行了初评,经市专利奖评审委员会评审委员审查,共评出市专利技术奖一等奖授奖专利5项,二等奖授奖专利10项,三

等奖授奖专利15项,市优秀发明人奖10人。

山东晨农健康产业股份有限公司、齐鲁工业大学(原山东轻工业学院)联合发明的“一种固定化复合酶及利用该酶处理蒜氨酸废液的方法”获得菏泽市专利技术奖一等奖。山东晨农健康产业股份有限公司董事长薛乃峰等10人获得优秀发明人奖。

晨农黑大蒜获选“到山东最想买的特色商品”

近日,记者从山东省旅游局获悉,第二届“到山东最想买的100种特色旅游商品”(简称“山东100”旅游商品)由公众和专家联合评出,涵盖了全省17市最具代表性的旅游商品,在首届“山东100”旅游商品的基础上不但丰富了类别,更是体现了品牌,同时为游客推荐了最详实、最可靠、最受欢迎的旅游购物名单。

山东晨农健康产业股份有限公司生产的食乐康牌独头黑大蒜

具有抗氧化、抗酸化的功效。对增强人体免疫力,恢复人体疲劳,消除疲劳、提高体力、解决便秘,保护肝脏、促进睡眠、提高前列腺活性、保持人体健康起到积极作用。黑大蒜不仅是上好的旅游商品,也是非常好的健康产品。

山东晨农健康产业股份有限公司董事长薛乃峰介绍,去年5月,山东晨农电子商务有限公司成功在上海股权托管交易中心挂牌上市,山东晨农集团为了实现公司腾飞的战略目标,公司会结合自身的优势,将建成大蒜的研发、种植、深加工和销售四大板块并举的现代化大蒜生产企业,形成了从田间到餐桌于一体的产业链模式。规划在2-3年内成为行业的知名企业;计划利用5年的时间建成全国最大、最专业的大蒜深加工工业园,成为最专业的大蒜深加工食品生产商和供应商。在做好市场的前提下,山东晨农集团将借助高新技术板块上市,填补巨野县无上市公司的空白,形成全国大蒜生产看金乡,大蒜加工看巨野的局势。