

徐新 “拼命”到底

文/徐兰

徐新，1988年毕业于南京大学外语系，就职于中国银行总行营业部，不久被提升为副科长。1991年，进入百富勤负责直接投资业务；1998年，进入霸菱投资集团，任霸菱投资香港公司合伙人、执行董事，曾投资网易、中华英才网、掌中万维等企业。2005年，创办今日资本，任主管合伙人兼总裁，投资钻石小鸟、真功夫、德青源等企业。



采访徐新是在2008年圣诞节这一天，徐新的丈夫专程从美国飞回上海与家人团聚。为此，徐新计划给自己放假一天，但下午两点仍在接受记者采访，四点还有个电话会议等着她。

“每天清晨醒来，最向往的事便是上班，那些看似千篇一律，实则各具千秋的投资案子时刻吸引着我。当然，作为妻子、母亲，不能时刻陪伴家人身边所带来的愧疚时常充斥着，但仍无法动摇我对工作的热忱。”徐新既兴奋又略带遗憾。

徐新有两个孩子，和孩子们在一起的时间虽短暂，却是徐新真正放松的时候。

“人生有很多遗憾，经常面临‘取舍’问题，这也是女性创业者和VC很少的主要原因。不过虽然没有完美的平衡家庭与事业的方法，但我已经给自己定下硬性指标：每年度假一至二次；每周花一天的时间与家人在一起；与家人在一起时，不想也不做与工作相关的事情。”

牵手同路人

一年之中，徐新一半时间在外出差，另一半时间“泡”在办公室。近来她经常在想，对女性创业者来说什么才是最重要的？该如何提高家庭幸福指数？答案很简单：做自己喜欢的事情，与家人在一起。可是，她目前还做不到。

在中国风险投资行业里，第一代风险投资者大都有拼命工作精神。在选择投资者时，创业者是否拼命工作也成为徐新投资的先决条件。

“是否拼命工作很容易看得出来，如做事的态度和花费的时间、每天呆在办公室的时间等。无论男女创业者，如果与家人在一起的时间较多，这是我投资的最大忌讳。”

今日资本成立4年来，共投资12家企业，创业者无一不是拼命工作的典型，比如女性创业者相宜本草创始人封帅。

徐新部分投资案一览表（单位：万美元）

| 投资对象 | 投资金额 | 细分领域 | 投资时间 |
|----------|----------|----------|---------|
| 京东商城（二轮） | 2100 | 电子商务 | 2008.12 |
| 远梦 | 1959 | 纺织行业 | 2008.5 |
| 相宜本草 | 8000万人民币 | 化妆品生活与销售 | 2007.11 |
| 8ins买保险网 | 1000 | 电子商务 | 2007.10 |
| 中国绿线 | 1200 | 电信技术 | 2007.8 |
| 钻石小鸟 | 500 | 电子商务 | 2007.5 |
| 京东商城 | 1000 | 电子商务 | 2007.4 |
| 土豆网（三轮） | 未公开 | 网络视频 | 2007.4 |
| 真功夫 | 3亿人民币 | 餐饮业 | 2007.3 |
| 德青源 | 未公开 | 农林牧渔 | 2007.1 |

资料来源：本刊资料室

专注消费领域 投资长期持有

作为本土VC，徐新最大的优势是非常了解中国，能够看清中国发展过程中蕴藏的机会。徐新认为，无论经济好坏，最不受环境影响的是中产阶级的消费水平与嗜好，抓住这一点就等于拿到了长期赚钱的钥匙。在成立今日资本之初，徐新的定位就是：专注投资消费领域、长期持有，将企业打造成行业第一，并积极参与企业经营管理。

“自基金成立以来，很多案子找来，如太阳能、风能、房地产类项目，尽管行业一度火爆，但看不懂宁可放弃。专注的最大好处是：犯错误的机率大大降低，坏处是可能错过投资那些可能成世界级企业的机会，这无法避免，就如巴菲特一样，错过了如今已经是世界级企业的沃尔玛，但这并不影响他成为世界级的投资家。”

除此这外，低买高卖，或者说短、平、快类案子也是徐新的大忌。

“长期持有并不是因为我们多么高尚，而是从业近13年以来，投资的20多家企业中，由于坚

持长期持有的投资风格，已有4家企业创业者位列中国百名首富之中。”

网易创始人丁磊便是其中之一。“自从投资网易之后，我便总结出一条投资哲理：凡是长期持有的案子都是赚大钱的案子，凡是短期卖掉的案子都是后悔的案子。所以今日资本所投资的12个案子都将长期持有3至5年后，再考虑退出。”

三大法宝渗透企业

“2009年是投资企业

苦苦挣扎的一年，他们太需要投资人的帮助。虽然12家企业加权平均销售增长速度达80%，整体发展水平较乐观，但为应对2009年还是制定一系列发展策略。”徐新说，核心是注重销售业绩增长的同时，重点关注利润和现金流。对于现金流充裕的企业，放慢开设分店的速度及数量；对于现金流紧张的企业，则是巩固核心业务，守住现有市场。企业“揭不开锅”，便“掏腰包”。

同时，在12家企业中普及三大法宝，即建立绩效考核体系、建立企业核心文化、打造行业第一品牌。三大法宝效果显著，如相宜本草投资前与投资后的销售业绩直线上升50倍左右。

2007年9月，今日资本8000万人民币投资相宜本草。投资之后，封帅引进三大法宝，效果显著，年销售额翻一番。三大法宝的核心就是给员工钱和爱，比如设定店面月销售额，达到10万元者有高额奖金，结果第一个月就有8家店达到。

“三大法宝受益最大的还是企业本身，这就是企业文化和品牌效应所带来的最大实惠。”