

杨镭:智能机器人是下一片蓝海

□本报记者 张洁



杨镭, 华山资本主管合伙人。清华大学学士, 中国电力科学研究院硕士。曾在中国能源部、ABB公司等工作。在高科技、互联网、移动、新媒体等领域拥有逾25年投资和企业运营经验, 曾创立领航资本(成长期投资基金)和泰山天使基金(中国第一家机构化天使投资基金), 之前曾任北极光创投投资合伙人; 作为创始人和CEO在美国硅谷和中国有一系列成功的创业经验, 曾担任掌上灵通(Nasdaq: LTON) CEO, 仅11个月带领公司扭亏为盈并成功上市。曾获得“中国十大杰出CEO”、“中国IT十大财经人物”等荣誉。

低调深耕海外市场

中国证券报: 华山资本主要专注于投资哪些领域? 目前管理资金规模和回报情况如何?

杨镭: 一直以来, 华山资本投资偏向于海外成长期科技创新企业, 以软件和互联网企业为主。

华山资本是一家有主权基金背景的全球投资私募股权基金, 专注于投资成长期的技术型企业, 成立时间5年, 目前管理资金规模4亿美元。

依托深厚的中国本土经验和全球化运作, 致力于培养和打造行业中的全球领先者, 华山资本把总部设在北京, 并在美国硅谷设有办公室, 重点投资新科技、新媒体和清洁技术领域的成长期企业。我们所投资的公司十分重视中国战略。

华山资本的合伙人投资业绩也十分显赫, 曾在中美两国领导了一系列著名的初创企业、上市公司和成功投资, 案例包括: 展讯通信(纳斯达克: SPRD)、OmniVision(纳斯达克: OVTI)、掌上灵通(纳斯达克: LTON)、飞塔信息(纳斯达克: FTNT)和先进半导体器件ACD(被UT斯达康收购)、中文在线、宽连十方、海尔集成电路、汉明光电、华亚微电子、创毅视讯、拉手网、Times Energy和佳品网等。

目前华山资本投向主要以海外为主, 所投资金占比超过70%。华山资本一直秉承低调的行事作风, 但业绩回报率一点都不低调。目前正在投的基

金虽然仅投了金额的20%, 但内部收益率(IRR)已经接近50%。预计未来两三年, 这只基金的回报率可达到2-3倍。

中国证券报: 相比海外的投资项目, 中国企业的优势体现在哪里?

杨镭: 相对于国外同行, 中国的智能制造企业有着结构性的优势: 一方面, 中国是全球制造业中心, 供应链反应更快速, 成本更优化; 另一方面, 中国的研发人员基数大, 无论在软件还是硬件方面的迭代速度相当快。相信未来会有更多像Ninebot、大疆这样的中国智能制造公司在世界范围内崭露头角。

与国外同行相比, 中国企业更具有创新精神。就像Ninebot公司, 他们生产的平衡车, 用户能像换手机壳一样换车轮、颜色、装饰, 更能满足用户个性化需求。

在此次Ninebot并购中, 华山资本投资金额超过千万美元。这也是华山资本首次涉足智能硬件领域。投资Ninebot这样的智能硬件型公司, 符合华山一贯的投资策略。华山资本这次投资的虽然是智能硬件, 但在智能硬件的选择上, 我们也会倾向于选择可以实现互联、互通的智能硬件设备。

在国际智能制造上, 中国还有很多优势, 包括巨大的消费市场, 非常完整的生产链。所以, 当物联网浪潮来临的时候, 中国的智能硬件科技公司将在与西方发达国家的竞争

中快速崛起。

放眼来看, 未来的世界通过手机或其他移动设备作为联接终端, 实现互联网紧密联系, 而这里面会有无穷的想象空间。其实, Ninebot不仅仅是简单的代步工具, 而是短途行驶的智能机器人。我们投资业在这个领域进行布局, 潜力非常大。

在国内, 我们现在投资的项目有移动端的广播APP——喜马拉雅。我们是在喜马拉雅B轮时跟进, 投了1000万美元, 项目开始的总用户在7000多万月活跃用户, 截至目前, 月活跃用户已经有1.5亿, 而我们希望最终可以实现活跃用户2-3亿人。此外, 还有已经上市的中文在线。

另外, 在国内全面推进“互联网+”战略后, 互联网与传统行业的结合, 为中国企业带来了前所未有的机会, 华山资本尤其看好物联网、人工智能、机器人、文化创意、医疗健康等领域。

中国证券报: 如何看待现在热火朝天的欧洲工业4.0?

杨镭: 正如中国各个省市发展情况不同, 欧洲各国也很不一样。值得一提的是, 欧洲有很棒的精密制造。不过, 虽然欧洲的高科技创新理念还可以, 但在文化创意方面我们或能更胜一筹。而且中国的技术已经在飞速发展, 科技水平与发达国家的差距在缩小, 华山资本将利用地域、国家特征差异, 来填补这方面的投资空白。我们做好了准备。

做精品投资者

中国证券报: 在成立华山资本之前, 您曾经是掌趣科技的CEO, 并带领团队由20人的小企业一路发展壮大, 直至登陆纳斯达克。您认为, 作为一个企业的领袖再投身风险投资领域, 是否给投资过程带来更多的认知优势?

杨镭: 当然。如果一个人曾经在企业里做过高管或CEO, 那么对管理团队会有更切身的体会。做企业就如同带兵打仗, 企业CEO是将军、

兵团司令, 在带兵打仗的期间, 要时刻环顾生存环境、关注竞争对手和突如其来的变化, 以采取应对策略。而且, 企业领袖无论荣耀和失败都来得更为直接。做投资有些不一样。投资人更像是总参, 他不用上战场作战, 但是要指挥所投企业如何面对复杂形势, 如何打仗, 他是在团队背后进行指挥。

中国证券报: 华山资本挑选“选手”的策略在哪里?

杨镭: 如果说VC是从各个县城挑选未来的冠军, 那么我们是抹去从0到1的风险, 从省队选择选手。虽然看起来, 回报率远不如VC的几十倍、几百倍那么亮眼, 但也规避了很多不必要的风险。当然, 这也不意味着我们的投资过程没有风险, 这当中的风险包括了资本风险、团队风险、市场竞争的风险。在投资上, 华山资本更愿意做精品投资者。

“风光无限”的收购

中国证券报: 本次跨国收购可谓风光无限, 背后的艰辛恐怕无人可知, 作为Ninebot的A轮投资人, 深耕在美国硅谷的华山资本见证了整个收购过程。可否详谈下这次令资本圈沸腾的收购案?

杨镭: 历经一年之久, 这次Ninebot收购Segway的海外并购过程隐秘而波折。

Segway的发展史可谓风光无限, 家喻户晓, 曾被预言“将改变生活和城市结构, 以及人类的思维模式”, 时至今日仍有众多情有独钟的拥趸者, 美国著名风险投资基金KPCB也重仓持有。在发展之初, Segway已受到了世界各大知名媒体和社会名流的追捧, 此后更是成为资本界的明星宠儿, 前后融资超过4亿美元。也正是其稳定的盈利及庞大的销售规模, 让这次Ninebot收购Segway的过程充满艰辛。

自去年2月, Ninebot正式向Segway发起进攻。在深入了解Segway各方面业务后, 去年10月, Ninebot向Segway发出了非正式的收购要约。由于并购Segway所需的资金量较大, 经过反复磋商, Ninebot决定以“股权融资+银行贷款”的组合方式完成这笔交易。

在发出并购意向书(LOI)之前, Ninebot寻求国内顶尖投资人红杉资本、顺为资本、华山资本获得融资, 投资方介入直接问过整个进程, 并协助推进谈判。整个谈判过程艰辛、辗转, 历时一年才终于尘埃落定。

中国证券报: 在这次收购过程中, 为何选择与红杉、顺为资本一起参与A轮投资, 那么华山资本起到了哪些推动作用?

杨镭: 这次Ninebot收购Segway的海外并购案之所以引人注目, 除了Segway在全球轻型电动交通领域占居王者地位, 更是由于其借助了风险投资机构的力量。

此次A轮融资涉及金额8000万美元, 由华山资本领投, 红杉资本、顺为资本跟投。其中, 红杉资本在国内风险投资机构中具有品牌影响力, 顺为资本在小米生态链上的布局, 也将有助于Ninebot在国内市场的拓展。不同于上述两家风险投资机构, 深耕于美国硅谷且具有强大的中国基因, 华山资本作为海外风险投资机构的地缘优势十分明显。毕竟, 并购案在收购协议签订后, 才是万里长征开始的第一步。未来如何将生产、品牌、渠道、团队整合起来, 将是巨大的工程, 这个过程任重而道远。我认为, 华山资本凭借海外强大的实力, 会成为Ninebot在海外整合过程中最重要的助推力。