

八十年代的“土豪”，今日的茶人领袖

黄瀚德的三起三落人生，告诫年轻人生活经验很重要

时势造英雄，互联网大佬周鸿祎有个观点，没有人可以打败趋势。在老一代的“创客”身上，这一点体现得淋漓尽致。黄瀚德便是老一代“创客”的典型代表，顺势而为，踏实坚毅。

他是最早一批“下海”的人，八十年代的千万土豪，人生“三起三落”。跑过运输，开过矿，做过直销，甚至当过记者。在“创客”眼中，没有跌倒，只有出发。

当“互联网+”的大势到来的时候，他依然选择了大茶网，重新出发。

■记者 肖祖华

八十年代的真土豪，三年挣得千万

黄瀚德出生在广东韶关的矿山区，高中毕业后自然而然的成为了一名矿工。

那时候，改革开放的风潮开始在全国席卷，最先开放的广东地区自然最早闻到了“市场的味道”，某一天，一个哥们跟他讲，外边跑运输每月能挣下好几百元，对于月工资仅三四十元的矿工来说，诱惑不小，尤其，当年开卡车还是一件极稀罕的事情，黄瀚德立即辞去了矿山的工作。

跑了三年运输，黄瀚德的市场意识日渐开阔，他决定开矿，于是，叫来一班兄弟，借钱起家，四处选址，没成想，运气还不错，自己第一次就挖到了一个富矿，仅是1986年至1989年三年时间，黄瀚德的财富飙升，身价千万。

黄瀚德不是一个冒进的人，发家之后，开始发展矿业产业链条，从采矿到粗加工，工厂规模最大时工人达四五百号人。

成也萧何败也萧何，七年亏空千万

幸福来得太突然，在金钱面前，黄瀚德有点“无所适从”。

用他自己的话讲，“接受的完全是传统教育，父母那从未教过相关经济的东西，别人说我们的下海，其实确切地说我们是跳海，下海是大概知道水的深浅，跳海是完全不知道水的深浅，完全凭着直觉往前走”。

在赌石界流传着这样一句话“一刀穷一刀富一刀开出千万富”，这句话放到采矿业也是一样的，钻机一下去，运气不好，便有可能血本无归。在接下来的七年时间，黄瀚德不再像开第一矿那么好运气，开什么亏什么，前前后后开了有近十个矿井，没有一个成功的。

黄瀚德告诉记者，每个矿投资至少几十万，铁矿、铜矿、锑矿、煤矿都开过，但都血本无归，最大的



风华致远执行总裁黄瀚德

一个矿是经过反复研究的大型煤矿，投资600余万元，结果开进去后发现，煤早已被盗挖，1989年的时候还是千万富翁，到了1996年的时候，千万家财已经全部亏空。

偶遇直销，改变传统营销思路

这一段的投资失败经历并没有打垮黄瀚德，在黄瀚德眼中，自己不是赌博输掉的，不是挥霍掉的，是投资失败亏损掉的，并不可怕，至少，自己赚取了经验。

在积蓄亏空了之后，黄瀚德把工厂等所有物品进行了变卖，在家进行调整。九十年代中期的时候，正是大量外来商业模式进入中国的时候，以“完美”为代表的直销产品在全国开始蔓延开来，正是这时候，黄瀚德接触到了“完美”。

黄瀚德一接触到直销就很快被其吸引住了，投资少，压力少，潜力大。他告诉记者，自己开矿的时候，一个人投资，动辄至少几十万，

风险和压力都是一个人承担。

随即，黄瀚德开始组建自己的团队，正式进入直销行业，那时候的中国刚刚改革开放，对新事物的接受还有一个过程，黄瀚德的团队进展并不顺利，赚钱不多，但是，这段经历却给他留下了宝贵的精神财富，自己曾经的传统固化思维开始得到改造。

世界那么大，黄瀚德想出去看看，于是，他离开韶关去往深圳。

在这里，他人主了一家净水器公司，成为股东之一，在传统销售之外，特别开辟出一小块作为直销试点，试点市场放在湖南怀化。正是这个不起眼的小块，却在后来成为该公司的营销支柱。三年时间，黄瀚德团队做出了近两个亿的销售额，大大超过该公司的传统销售。但是，这一次他还是倒在了经验匮乏上，从未有过正轨企业管理经验的他，因为管理上的缺陷，最终失败。

黄瀚德告诉记者，自己一生浮

浮沉沉，大起大落，一个人的奋斗过程，生活经验是非常重要的，不要轻易放弃。

厌倦商场，进入文化产业

人总在一定时期，对某件事情有种倦怠，在经历这次的直销实操后，黄瀚德对商场有着无来由的厌倦，感觉身边的直销从业太过浮夸不切实际，他想改变这种状态。

在黄瀚德眼中，他们那个年代的人始终有三个梦想，当兵、开车、当记者，“车已经开过了，兵是永远当不上了，只能是做记者了”黄瀚德如是表示，2000年，黄瀚德来到某报海外版，开始从事文字工作，后又转战影视行业，前后九年时间。

黄瀚德告诉记者，文化产业是一个守着清贫的行业，这九年是他一生中在经济上最窘迫的九年，每年回家过年都几乎身无分文，比起自己曾经千万富翁时的那种夜夜笙歌的生活简直是天壤之别。但是，这一行业让人平静，可以让自己静下心来思考，接触面广了后，使得自己的视野也更加开阔。

在他的思维当中，给别人打工是不可思议的，但是，在经历各种窘迫之后，他开始到企业任职，而正是到企业上班的经历给他开启了一扇新的大门。

接触黑茶，迷上全新茶产业

2009年，黄瀚德接触到安化黑茶，在华莱生物科技有限公司，他开始了解黑茶，迷上黑茶。

他向记者说到，安化黑茶，有深厚的文化底蕴，是生活日用品，市场需求量大，非常适合于直销，以前的直销产品都是保健品、化妆品等，而茶做为直销品实用性非常强，消费量将非常大。

这再次点燃了他投身直销的热情，赋予文化含义和保健功能的黑茶，在近几年迅速崛起，量价同升，华莱黑茶也创造了不到一年数亿元的销售奇迹。

尤其是大茶网的出现，让黄瀚德眼前一亮，O2O的模式，线上线下串联，与政府联手打造，以直销的形式改造传统营销，走“互联网+”的道路，不仅仅卖茶，扩展自己的产品线和销售领域。黄瀚德毅然投入到大茶网。

用互联网+打造茶品类第一网

风华致远大茶网的志向远大，目标到2019年前在美国上市。2014年，是大茶网上线运营的第一年，可以说是一炮而红，1年时间，线下门店超过300家，传统销售1.2亿元，电商销售3.5亿元，销售总额达到4.7亿元。

黄瀚德表示，在大茶网的目标中，大茶网不仅仅是卖茶，它要打造成综合的服务平台，目前，就正在积极进入互联网金融市场，该公司已经获批互联网金融资质，在大茶网设立互联网金融端口，为消费者提供全面的基金、保险服务。他表示，互联网+内容丰富，大茶网的未来会有更多更精彩的内容加入。

在黄瀚德眼中，风华致远大茶网的成功是必然的，他给出了四点理由。一是产品选得好，茶是生活必需品，市场广阔，潜力无限；二是方向选得好，走互联网方向，这是完全符合未来经济发展大势的。三是领导人的优秀，董事长是一个企业的灵魂和核心，他的决策和格局代表企业的未来，而风华致远生物科技有限公司董事长刘健是一个高瞻远瞩，有大格局和大思想的人，企业的格局框架早就已经了然于心。四是企业文化好，“风华致远”、“大茶网”、“大茶视界”三个名字大气、耐看；“风华致远”寓意风华正茂、宁静致远，同时这四个字文意深远，风代表力量也代表团队，能到达任何想要到达的地方；华代表中华民族；致指是尊重和到达，代表一种方式和方法；远指远方、长远。

