

李途纯为何才上巅峰就听绝唱

太子奶兴亡,一个民企的湖南样本



太子奶,曾经是湖南民企的一根标杆。到底是如何的一种因缘际会,让李途纯这个寒门之子几年间即大富大贵,又是怎样的世态人情,让他在大红大紫之后于顷刻间重归凡尘呢?在经过了这样一番沧海桑田的巨变,李途纯能否从失败的阴影中走出来,再次走上台前,重掌太子奶?这,也许要从太子奶的前尘往事说起。

1 创业艰难百战多

1996年,李途纯回到株洲创办太子奶。这个时候的李途纯,有两个故事颇为盛行。

第一个故事是,在太子奶创办之初,为了节约成本,李途纯自己身体力行,帮着背水泥、扛沙包,无所不为,一个星期在工地上“不下火线”,这与之后的高高在上形成鲜明对比。

另一个故事则是,为了挖到乳酸菌领域的泰山北斗——盛延龄,李途纯不惜采用“离间计”。当时盛延龄供职于深圳一

家国有乳业企业,李途纯一边待之以卑辞厚币,一边放风表示盛延龄即将“转会”太子奶。这一招“反间计”很快见效,原单位随即将盛延龄打入冷宫。进退失据的盛延龄不得不投入太子奶的怀抱。盛延龄加盟不到半年后,太子奶开始投产。

这两个故事,一个是说明李途纯的艰辛创业,一个是描绘他的爱才如命。应该说,那时候的李途纯,是具备一个优秀企业家应有的素养和气质的。

2 不积粮,早称王

对于当时毫无名气的太子奶来说,想打开全国市场,困难不言而喻。这时,李途纯又做出了他人生中的第二次冒险。

1998年,李途纯以8888万元的价格夺得央视黄金广告时段,成为新一代“标王”。当时,

太子奶的资产总额只有2000万元,销售额只有几百万,知情人士透露,李途纯去央视竞标20万元入场券也是借钱买的。

赌徒一样的李途纯博回了8亿元的订单,并就此确立了在乳酸菌饮料行业的领军地位。

3 随风直上九万里

2001年,李途纯与湖南卫视著名主持人金晓林结婚。与明星的联姻,以及进入清华EMBA,再一次开拓了李途纯的视野,他不再满足于做湖南的“地头蛇”,而是希望成为“过江猛龙”。随后,李途纯将总部迁往北京,在更多政经资源的

注入下,拓展了一条金光大道。

太子奶从创办之初500万元的销售,到2007年近20亿元的销售,连续11年的复合增长率超过100%。其中2005年至2007年,更是以三年销售增长1189.66%的惊人速度,名列2007年中国企业成长百强榜首。

4 巅峰一曲,竟成绝唱

2007年1月7日,高盛、摩根、英联等国际三大顶尖投资银行联合向太子奶注资7300万美元;当年9月12日,以花旗银行为首的国际六大银团,又携手向太子奶提供5亿元的无抵押无担保低息贷款。

手握重金李途纯,眼看又要将太子奶带向一个前所未有的高度,却被一场突如其来地。李途纯本要进入高潮的演唱,在即将响遍行云之时,却气若游丝地从最高音处直坠而下,寂灭无声。

李途纯之所以会上演这出绝唱,是在一组对赌条款和一条无限责任的逼迫下的无奈之举。

当初与高盛、摩根、英联等订立了一组对赌条款:一旦太子奶完不成30%的年销售增度,李途纯将失去太子奶的控股权;之后花旗银行等六大银团向太子奶提供贷款时,要求李途纯对此笔贷款承担无限责任。

这两项苛刻的条件,使李途纯在转让股权的过程中,失去了讨价还价的余地。最终,在救援无望的情况下,李途纯不得不放弃了自己一手打下的江山。

德之不厚,行之不远

反思

之所以无法建立起健康的、具有凝聚力的企业文化,李途纯个人的行为处事方式是一个无法逾越的障碍。从李途纯对太子奶CEO的使用上,就可见一斑。

作为太子奶的CEO,谭孝敖原来是一名律师。根据坊间传言,他在业内的专业水准很高,但是为人口碑令人不敢恭维,而李途纯却将之用为自己的股肱之臣。对此李途纯有一番别样的解释:“我就是要用一个大蛀虫,来看住下面的小蛀虫。”李途纯的理由是,该CEO很善于混水摸鱼,所以用他来管理下面意图混水摸鱼的人那是顺手拈来。

这种“以毒攻毒”的管理方

式,并非从正道入手。

有一次,美国著名石油大亨洛克菲勒,在国会作证时,被人问到,什么才是他最看重的经营诀窍,他的回答是,“品德”。太子奶的几位前高管曾不约而同地表示,相较李途纯长袖善舞的“外在”,“内在”无疑是他的短板。在企业处于上升之时,这块短板对他的影响并未反映出来。就像武侠小说中的“七伤拳”,为了获得巨大杀伤力,练拳之人人手练习就不走正道,结果在体内郁积了种种内伤,每次出手伤人,就会毁伤自己的内脏。一旦练拳之人无法压制住这种内伤,立刻就会要了自己的命。

皮之不存,毛将焉附

在太子奶草创之初,为了依靠产品打开市场,李途纯在生产、研发等方面倾注了大量心血,不论是招揽人才还是建设生产线,他都亲力亲为。

不过在拿到央视“标王”之后,李途纯的心态发生了改变。因为他发现,相比耗时费力地抓生产,通过概念炒作和资本运作,钱来得更容易、更轻松。自此之后,李途纯越来越醉心于资本市场,也越来越沉迷于金钱数字快速膨胀带来的快感,却渐渐与企业的生产、管理渐行渐远。

这种对生产、管理细节的漠视,最终使得企业赖以存在的基石——产品,在市场中处于一种全面落后的境地。

与其他乳业大佬不断推陈出

新的产品相比,太子奶不论在外包装还是产品品种方面,都给人一种千篇一律的感觉。

对于太子奶在产品方面的因循守旧,李途纯曾经别出心裁地自我安慰:“我们就是要做百年老店,要形成自己的传统,所以不能老是变来变去。”

不过可能由于李途纯的眼光过于关注在光鲜亮丽的资本市场,却没注意到,世界上的百年老店无一不是与时俱进。不论是不断改进口味以适应不同人群需要的麦当劳、肯德基,还是以莫尔定律推出各种软硬件产品的英特尔、IBM,甚至就是才破产不久的通用汽车,也一直没有停下追逐市场的脚步。与它们相比,太子奶早早地固步自封,能在市场上立住脚吗?

成世 利益” 败世 利益”

透视

当李途纯遭遇国际投行“逼宫”之时,太子奶上下顿时“树倒猢猻散”。一旦面临外部压力,企业内部立刻离心离德,显然不能仅仅归咎于客观原因。

2008年秋,当李途纯四处奔波寻找救星时,跟随在他身边的只有一个秘书和一名副总。而公司内部有人不屑地称,这两个人一向是无处可去的“庸才”。

此时,大批太子奶的骨干们都作壁上观。李途纯最为倚重的CEO谭孝敖,更是早就投入高盛的怀抱,加入了“逼宫”的行列。

在江湖上打拼多年,李途纯十分明白“财聚人散,财散人聚”的道理,在利益分享上不吝重赏。

可是这种看上去十分具有凝聚力的利益捆绑方式,在大厦将倾的时候,却绷然断裂。

著名网络作家当年明月,在点评朱元璋的死对头陈友谅时曾说,“一支没有理想,只是为了吃饭穿衣打仗的军队是没有战斗力的,而且很不稳定。”在企业管理中,也同样如此:仅仅通过利益捆绑,却缺乏共同价值取向以及感情维系的企业,也必然是没有战斗力和不稳定的。

其实,李途纯很早就意图通过企业文化建设来实现人心向背的控制。但习惯了被钱和权控制的企业,自然而然地形成了一种畸形的企业文化,所以一旦利益与权势消失的时候,一度看上去坚不可摧的商业帝国,一夜之间土崩瓦解。曾经在太子奶说一不二的李途纯居然陷入了无人可用的奇怪境地,最终在国际投行步步紧逼下黯然离去。

气球在膨胀中破灭

记者手记

太子奶株洲总部的办公大楼,在2008年落成,与此同时竣工的还有总部的食堂。这两座建筑,除了内部极尽奢华之外,还有着惊世骇俗的外形。

上述办公大楼外部完全复制美国白宫,而食堂则呈现天安门样式。通过这种象征最高权力场域的建筑物,李途纯沉醉于帝王般的享受之中。

在太子奶的扩张中,李途纯也是不惜一切地膨胀。

从2002年开始,太子奶就陆续兴建了湖南株洲、北京密云、湖北黄冈、江苏昆山、四川成都、河南许昌六大生产基地。根据太子奶方面透露的数据显示,这些投资共需投入33亿元。

就是这个33亿元的巨大窟窿,最终吞噬了太子奶的美好前景,尽管李途纯找来了7300万美元的股权融资与5亿元的低息贷款作援兵,但相比33亿元的投入,这些资金显得有点杯水车薪。在当时国内经济调控与国际金融风暴的双重打击下,李途纯和他的太子奶都已经走到穷途末路。接下来发生的经销商追款,不过是压垮太子奶的最后一根稻草。

李途纯以冒险起家,最终以冒险落败,前后正好12年,留下了一个命运轮回的绝唱。

■本版撰文/记者 李庆钢 石曼

中国长城资产管理公司长沙办事处对湖南省百货有限公司债权资产处置公告

中国长城资产管理公司长沙办事处拟对从湖南省工商银行营业部收购的湖南省百货有限公司债权进行处置,累计债权总额14486.42万元。其中:本金7946万元,利息6540.42万元,贷款方式为抵押。债权资产:该公司贷款本金7946万元以房产抵押。欲了解抵押详细信息请登陆公司网站http://www.gwamcc.com

处置方式:债权转让。交易对象:具有完全民事行为能力、支付能力的法人、组织或自然人(国家公务员、金融监管机构工作人员、资产管理公司工作人员等限制交易的人员除外)。公告日期及有效期限:自公告之日起20个工作日内有效。

交易条件:一次性付款。上述债权自公告发布之日起20个工作日内受理

对上述债权资产相关处置的征询和异议,以及有关排斥、阻挠征询或异议以及其他干挠资产处置公告活动的举报。

上述信息仅供参考,最终以借据、合同、法院判决等有关法律资料为准。

联系人:刘女士 吴先生
联系电话:0731-84445537,84427252
传真:0731-84412731
邮政编码:410005
联系地址:长沙市芙蓉中路一段540号
监督联系人:陈女士
监督电话:84450387

中国长城资产管理公司长沙办事处
2009年9月8日