

# “少校总裁”的十年创业

## ——北京华清远见科技信息的成长之路

■ 季久峰

十年前的经历,至今提起也许还在为人羡慕:军校研究生毕业后进入部队研究院,工作不到一年被选拔进入机关,完成了从技术研发到项目管理的转身;全军科技进步二等奖获得者,我由此提前调级,在部队的第10个年头中,收获了少校军衔,成为了军校同学中的首位副团级……

10年后的今天,我给自己开创了一片不同于绿色军营的新天地。早在2004年前后,当逾9成的高校大学生尚未听说过“嵌入式技术”之时,我便已认准了这个领域,开创了首家嵌入式技术服务机构——北京华清远见科技信息有限公司。通过6年的发展,华清远见成为了工信部国家信息技术紧缺人才培养工程嵌入式方向唯一培训战略合作伙伴,是国内首家获得“高新技术企业认定”的IT培训机构,并得到嵌入式行业全球最知名厂商的授权与支持。

### 少校并非光环,而是一种烙印

年轻,想自己做点事,这是走出部队的最大原因。也许当时出来也没有完全想清自己未来要做什么,但我知道必须要走出去,否则永远没有机会。

2000年,我电子相关专业军校研究生毕业,顺理成章进入部队研究院工作,从事技术研发。工作不到1年,我有幸得到了被选拔进入机关工作的唯一名额,负责项目管理。部队的生活朝九晚五,相对安逸,在北京有房有车,工作压力并不饱和;部队的特有权力下,个人的职位可以随着时间、阅历、资历的累积按部就班地得到提升。然而,让家里人感觉“可惜”的是,我是个闲不住的人。

早在研究院从事技术研发时,我就有较长一段时间频繁和大学生接触。那时,部队中的一些项目需要选拔地方大学生人才参与。从前期筛选,到后期培训,再到最终考核,我都全程参与。这段情节也一直延续到进入机关后:在我离开研究院后,由于很难在短时间内找到合适人选接替,我利用周末时间回院帮忙,同样是前期筛选、培训、考核,后期带领学生做项目,我忙得不亦乐乎。那段经历里,“非典”应该是工作最紧张的时候,由于公共场所不允许人群聚集,我们很难找到培训地点,就找了一辆依维柯(IVECO)上课,学生与我彼此都很享受其中。

技术是我生命的力量,闲下的时候感觉很难受,就会自己找些事情做。在机关工作的两年中,我先后出版了几本有关软件开发的书籍,还一度成为该领域的畅销书籍。

2004年,凭着荣获全军科技进步二等奖,我得以提前调级,挂上了少校军衔,和曾经的军校同学相比,应该属于较早调级副团的了。虽然机关的工作顺风顺水,令人羡慕,但工作了几年后,我还是有了新的想法——转业。每个人各有自己适合的平台,有的人适合部队的工作状态和生活节奏,有的人则有另外的追求。

军人的转业,与普通人辞职、跳槽的感觉完全不同,脱下军装代表了一种情结的结束。从1994年通过高考考入军校,成为正式军人,随后接受了4年本科、3年研究生教育,毕业后在部队工作……10年的军人生涯,让军人的特质在一个人的身上打下了深深的烙印。我印象最深的是最后一张军装照:2004年,我刚刚被授衔少校,军衔还没有来得及在军装上挂。转业前的最后一张军装照时,我把军衔挂在了军装上,拍照结束,军装、军衔也一并脱下。这时,我才深深地意识到,这是我的最后一张军装照,有些留恋。

### 服从意识,迈好地方工作第一步

很难想象,曾经的面试官,如今成了我自己公司的人事官员。从部队出来后,我的心理压力确实不小。高中毕业便进入部队学习工作,自己所有的人脉关系都在部队;从部队出来到地方工作,社会资源也为空白,没有任何可以依赖的对象,凡事完全靠自己。虽然说创业的经历在外人看来更是种辉煌,其间充满了成功前的悲壮,但那时,我的真实想法只是,走出来,站住脚,当务之急是先适应社会的人际交往。

离开部队,我经朋友介绍,进入了北大青鸟总部,负责全国200余家加盟中心的教师培训——这是我的第一份地方工作。半年时间,我的工作能力和为人处世在公司的各方面



总裁季久峰

都获得了认可和赏识。毕竟,从部队到地方,是一个很大的跨越。部队的一些基本素质如服从意识、吃苦耐劳等,在地方依然很受用。比如对于领导交给的任务,我骨子里的观念都是绝不可能与领导有任何怨言,不能讨价还价,首先应该先接受。然而,这些令我感觉原本理所应当的事情,在很多人眼中却很少被意识到。

回想这段经历,一个有意思的插曲让我记忆犹新。第一份工作,我并不知道如何与人谈薪水,更不了解自己的“市场行情”。北大青鸟当时面试我的人事专员问我期待的薪水是多少,此前我在部队虽然福利很好,但部队实际的薪水当时还不到2000元,所以自己也不清楚如何开口。然而,最终得到万元的月薪,我的感觉很好,而且半年便得以调薪。而此同时,我再一次冒出了离开的念头。

从部队出来的第一步,只想先立住脚,在我眼里,此时的收入或多或少,一点不重要。问心无愧,在北大青鸟工作,虽然只有半年时间,但我全情投入。短暂的半年,我的最大收获是熟悉社会的一切,了解公司的管理体制,而且收获了足够的自信心——此时的我,早已对创业热血沸腾了。

IT培训是个庞大的领域,在北大青鸟的日子里,我就不断思考这个领域的新方向。毫无疑问,IT职业培训是个很好的方向,在这其中我更看好“移动开发”的子方向课程培训,应该属于现在“嵌入式技术”的一个重要分支。当时,我把这个想法在公司进行了建议,如果能在本身软件开发培训的基础上,增加移动开发的课程,在未来几年可能会有很大需求。然而,这个建议并没有被即刻采纳。这是个很正常的事,毕竟北大青鸟的机构较为庞大,各项工作都需要统筹安排。但对于个人而言,我也感受到了自己所处的环境和位置,依然不能去决定一些事情,不能直接实现自己的想法与创意,需要换一个新平台去突破。

### 执著精神,创业坎坷无所畏惧

第一次创业后的坎坷,让自己更加谨慎,不会轻易选择方向了。我用了近2个月时间,什么事情都没做,就是到处找人去谈。

3人的创业团队,招待所中的一个小房间,离开北大青鸟,我开始了真正意义上的创业。第一步选创业方向,最终确定的是同北大青鸟类似的软件开发培训领域。做了几个月的时间,自己也花了不少精力,包括编写课程、印刷公司宣传册等,但结果并不成功。

这段经历让我刻骨铭心。第一个办公室是一个招待所,一块很小的地方,自己和同伴花了很多时间去编写教材,但做了一段时间以后,才发现这个方向已经比较饱和,竞争相当白热化,小公司在没有很多资金的情况下,做起来会很困难。因此,在这个3人团队真正运作起来,开始大规模招生之前,我便选择了退出。刚开始3个人商量创业,大到培训方向的选择,小到办公楼租在哪里,都有很大的分歧,甚至股份没有谈好就开始团队创业了——这些记忆都是我未来创业的鞭策。

又从一个团队中走了出来,接下来要怎么做,我心里谨慎很多。将近2个月的时间,我没有任何创业上的行动,只是到处找人去谈,从高校教授到技术研发领域的“牛人”,从技术总监到普通工程师,只要能认识的,只要对方有时间,我都会约人来聊,聊的目的也很明确,就是想确认可发展的IT培训方向,调研后最终确定“嵌入式培训”。当时印象最深的是,经人

介绍见到了国内单片机领域的奠基人何立民老师,他对嵌入式方向非常看好,这给了我很大的信心。

另外,我自己也是学电子专业出身,对未来嵌入式行业的发展充满了信心,从8位、16位的单片机到32位的嵌入式系统,是电子领域的必然发展趋势。单片机在国内已经有20多年的发展历史,这种发展不只是电子产品公司的产品转型和升级,更是国内上百万电子工程师职业发展的大方向。当时确定了这个方向,让我激动不已。这个时候,我又遇到一位重要的技术合作伙伴孙天泽,他的加入为我们进军嵌入式领域奠定了良好的基础。

2004年底,我组织过一项调查,数据显示,超过9成的相关专业高校学生没有听过“嵌入式”这个名词,只有个别高校研究生学院有了嵌入式技术的方向。与此同时,培训市场上也没有一家机构将此列为中心培训项目,只是个别机构涉及这块培训业务而已。我想,我自己找到了一个巨大的发展方向,但同时也面临着极大挑战——一切为零,包括课程规划、内容建设、师资储备,可以借鉴的所有资料都没有,需要重新开始。

下定决心就要开始着手筹备,我采取的的第一个行动就是,把第一个创业公司做的所有宣传册全部卖光,5毛钱一斤,远远低于成本价,足足好几摞,全部卖掉。我这么做,也许外人看起来很像,没有必要,但我的目的很简单,就是在行动上和心理上,都要彻底和以前划清界限,这也许是军人的执拗劲儿吧。

技术的发展路线都是从上至下,呈金字塔形的:从顶级专业人士开始,当市场产生人才需求的时候,在职业工程师就会关注这一领域,进而影响到大学生。于是,我果断地把目标客户群锁定在了有工作经验,需要充电的在职人群以及提供企业培训。我相信,嵌入式培训将成为很大的市场。

事实证明,6年后的今天,几乎每所设有电子专业的高校,无论研究生、本科还是高职,都已经开设了嵌入式技术专业。

### 大局意识,一切投入都是为了品牌提升

本人是技术出身,不是做市场的,也没学过营销课程,但我知道,你如果可以给别人创造价值,别人就会给这份价值买单,这是最简单的道理。

品牌积累很关键,这是我创业6年来最大的体会。我们的业务遍布全国,学员甚至来自中国台湾、香港以及越南、新加坡的华语人群,他们通过网络方式找到我们。这些积极信号让我看到,嵌入式培训的市场需求非常大,而自己6年的坚持换来了企业和大学生群体对公司品牌的认可:一些大公司在选国内授权培训机构时,一般首选华清远见。

品牌的积累,靠多方力量。教学的核心是教材,这也是最重要的竞争力。华清远见的所有教材均由自己编写,这可能同我本人是技术出身有关,我不是做市场的,也没学过营销课程,但我知道,你如果可以给别人创造价值,别人就会给这份价值买单,这是最简单的道理。可以说,绝大部分培训公司都是自己去买教材发给学生,很少在教材研发方面投入很大人力,毕竟教材编写是要花很多精力的。通常,一本教材编写需要花半年到一年的时间,但到了第二年才可能面市,周期比较长,很多公司不愿意进行长期投资。但对于我来讲,只要是有利于公司品牌,有利于公司发展的,我都愿意做。因此,那些在今年

播种,明、后年取得回报的事情,在我看来很值得。

如今,华清远见正在编写国家“十一五”规划教材,属于高校教材。以往,市面上很难找到符合高校教学的教材,更多是一些工程师看的书,不一定适合大学使用。华清远见从2008年底到2009年上半年,花了大半年时间出了一批教材,是目前高校中唯一一套针对嵌入式专业的教材。通俗地说,为高校出书对于企业来讲基本属于只有投入没有产出的事情,毕竟稿费很少,但是我投入了很多人力和精力来做这件事情。因为这些工作值得投入,无论对于提升老师的教学水平还是公司品牌,都是有益的。我们出版的教材基本上都是公开发行的,在书店中都能买到,我们希望能有更多人看到这些书。我的观点是,知识应该公开化,并不会因此而减少学生接受培训的想法。事实证明,这种做法得以良性循环。

### 勇往直前,力争打造行业航母

我内心并不享受当官的感觉,一个团队在一起是合作的关系,而不是强硬的上下级关系。我的角色是公司总裁,我要把握公司方向,为了保证公司更平稳地发展,我必须要把职责发挥好。我的团队有这么多人,都希望我能有更好的发展,得到更好的回报。但同样的,我有了想法,大家一定要执行,否则我的想法也没办法实现。

去年起,我带领华清远见进入了公司发展的第三阶段——扩张。

职业教育要考虑规模效益,不像高端培训,有北京一家就够了,别人想接受培训可以到我们这边来。职业教育必须解决本地化、就近培训的问题,不能让学生大老远从深圳跑来北京,路程、住宿等额外多了很多开销。于是,我把华清远见的品牌带出了北京,带到了上海、深圳、武汉,设立分中心,就此公司迅速迈出了扩张的第一步。新的一年,成都、西安、沈阳等城市也都会设立分公司,预计第一批分公司数量达到10家。

作为一个公司的领航者,我近年来的工作重心也随着公司业务的变化而不断调整。最初的我,更似一个技术人员,毕竟最开始公司的定位在高端客户,狠抓教学研发是必须。转型职业教育后,我更多从事管理方面的工作,关心人、财、物,抓好每个中心的领导人员配备,同时思考如何更有效地将经费有的放矢、未来公司的业务开展方向等。特别是公司发展方向,从2009年开始,中国的3G业务发展很快,我对这一块市场很是看好,相信未来发展空间会比较大。因此,华清远见下一步在培训方向的选择上,会更加侧重关注3G领域。

也许还是部队的熏陶,我格外重视公司中的员工。谁要有些心态不好,我都会及时做思想工作,充当“政委”的角色。在2010年元旦前夕,我完成了一篇新年寄语,写到了凌晨三点,在总结当前成绩的同时,也提出了一些公司未来的发展理念。随即,我将这篇寄语给公司所有员工群发了邮件。

我内心并不享受当官的感觉,一个团队在一起是合作的关系,而不是强硬的上下级关系。我的角色是公司总裁,我要把握公司方向,为了保证公司更平稳地发展,我必须要把职责发挥好。我的团队有这么多人,都希望我能有更好的发展,得到更好地回报。但同样的,我有了想法,大家一定要执行,否则我的想法也没办法实现。

(作者系北京华清远见科技信息有限公司总裁)



### 用专业化融资担保服务中小企业

河南军臣投资担保有限公司(以下简称“军臣担保公司”)是一家以退伍转业军人为主创、注册资金5500万元的民营企业。经省、市、区三级人民政府批准,于2009年4月由退伍军官联合创办。公司自创立之初,便着力于为个人和中小企业提供专业化融资担保及配套服务,为社会闲散资金提供安全、高收益的投资担保渠道的专业投融资担保服务。

军臣担保公司由老将军出任顾问,实行军事化管理,公司以军人的信誉、军人的作风、军人的品质、军人的优良传统为广大市民和中小企业提供投资担保服务。它的主要管理人员大多是从部队转业干部,他们在银行信贷等相关金融部门工作多年,具有军人的作风及丰富的实践经验,由这些投资融资管理专家、风险控制专家组成的团队,为中小企业及个体工商商户搭建了一个资投融资的平台,架起了民间投资人、融资人及银行之间的合作桥梁。

军臣担保公司拥有的这支精干、稳定的管理团队和业务骨干团队,始终坚持“诚信、责任、合法、快捷、创新”的经营理念;始终贯彻“信誉第一,客户至上”的经营方针。经过两年多的发展,公司组建了一整套规范完善的担保业务操作流程以及科学、严谨的信用评级与风险控制体系。公司以“争创中国著名品牌”为发展目标,按照现代企业制度要求,建立了科学的管理机制,在社会上逐步树立了良好的企业形象,取得了优异的经济效益和社会效益。

2010年3月,经上级批准,军臣担保公司在洛阳担保行业率先成立了工会组织和党支部。同时,军臣担保公司也是中国青年爱心工程协会常务副会长单位,河南省企业信用担保协会理事单位,《武林风》品牌合作单位,并先后获得河南省担保行业十佳品牌单位、洛阳市最具品牌发展力担保机构、洛阳市最具投资价值担保机构等荣誉。