领导者

吴炯:遵从内心做投资 无拘无束过生活

文/汪琦

在大众的视野之中,吴炯这个名字或许有些陌生。其实在国内创投界,他算得上是眼光精准、战绩显赫、人缘绝佳的投资人之一。汉庭酒店、聚美优品、微医集团、聚光科技、衣邦人……这些耳熟能详的优质公司,都是吴炯投资过的经典案例。甚至巨头阿里巴巴,他也是早期的天使投资人。

低调的个性,加上早年在甲骨文、雅虎等世界级公司任职的经历,以及阿里巴巴首任CTO的光环,让吴炯身上多了一些传奇色彩。

但当他坐到记者面前时,却像一位儒雅的长者那样侃侃而谈。一个多小时的采访,吴炯聊投资、聊创业、聊朋友、聊生活,古今中外,洋洋洒洒。谈吐举止间,时时透露出他的见识和真诚。

中国人五十而知天命,年届五十的吴炯正以"体验多样人生,成就不同企业"的心态,朝着他所向往的"整体自由"状态尽情奔跑。

技术大拿

能够在职业生涯中随意切换"跑道",并且在不同领域都有令人称道的成绩,这样的人并不多见,而吴炯就是其中之一。

1985年进入大学时,吴炯选的第一个专业是工程力学。在上海交通大学读了两年后,他又考入了美国密歇根大学,改学计算机专业。其间系统地学习了互联网技术。

本科毕业后,吴炯在校招中过关斩将,被全球最大企业软件公司甲骨文录取,如愿成为一名"码农"。

甲骨文这样的世界级公司,技术狂人扎堆,但吴炯很快展现出天赋和韧性。在甲骨文期间,他完成了Bitmapindexing的设计和应用,该软件后来成为甲骨文主要数据库产品Oracle7.3和Oracle8的重要组成部分。

1996年,互联网热潮在全球兴起。就像如今的电商一样,搜索技术被视为当时IT行业"皇冠上的珍珠"。吴炯那时就洞悉到这个市场的广阔。一天,他接到了一位受雅虎委托的猎头的电话,问他愿不愿跳槽去雅虎担任开发总监一职。

令他想不到的是,面试时,雅虎的创始合伙人大卫费罗竟然拉着15位工程师轮着和他聊天。这样的创业激情,也让吴炯暗下了决心,"一定和这群'疯子'一起大干一场。"

早期雅虎的搜索采用人工方式,大卫费罗开发过一个简单的搜索引擎。吴炯进入雅虎后,把它接手过来,并用全文检索的方式开发了一个新的搜索引擎。1999年11月23日,吴炯作为唯一的发明人,获得美国专利局授予的搜索引擎核心技术专利。

吴炯在雅虎的那几年,恰恰是雅虎发展速度最快的时期,网站排名一度跃居全球第一。不过让他遗憾的是,当时雅虎高层只是把搜索引擎看成一个导航方式,并未看到其未来的商业价值,以致后来将雅虎的搜索业务让渡给了谷歌,错失了接下来这个领域爆发的红利。

2001年,已经在雅虎获得数千万美元期权的吴炯,作出了一个让所有人都难以理解的决定:放弃雅虎的职务和高薪,加入刚刚成立才两年多的阿里巴巴,与当时被外界视为"忽悠"的马云成为战友。对于这一选择,吴炯戏言,是"马云的说服太有鼓动性,描绘的蓝图太过诱人了。"他甚至还主动拿出一部分个人资金,给这家年轻的公司做了天使投资。

他被马云任命为首任CTO(首席技术官),此前阿里这一岗位一直空缺。在阿里的7年中,吴炯主导了阿里巴巴、淘宝网的技术平台设计。阿里的即时通讯工具旺旺,也是吴炯带队开发的。他还带队创办了阿里巴巴美国办事处。

投资高手

2008年1月,阿里巴巴B2B业务在香港上市,发展态势一片向好。而一个月后,吴炯却出人意料地从阿里离职,转身成为一名职业投资人。2010年,他和胡猛一起创立了风和投资管理公司,专注于互联网、高科技以及移动医疗领域的先期投资。

这次大跨度的"跑道"转换,并没有让吴炯消失在大众视野中。相反,他又一次获得了领跑者的位置。9年多来,吴炯的投资"战绩",足以让业内侧目。

汉庭酒店,目前国内最大的商务酒店集团;聚美优品,国内化妆品团购细分行业的领导品牌,2014年在纽交所上市;聚光科技,世界领先的环境与安全分析检测仪器生产商、系统解决方案供应商,2011年创业板上市;微医集团(挂号网),目前中国领先的移动互联网医疗健康服务平台……

一连串优质创业公司大获成功,印证了吴炯精准的投资眼光。

吴炯做投资,不管外部环境冷热,都严格把握着市场的动向,遵循着既定的节奏。他每年只投5-8个项目,一旦看好行业大趋势,就果断进行长期布局,"我们很少在投了一轮之后,等估值起来,马上把股份卖掉;而会一直持有,直到这家公司上市或者被整体收购。"

因此,在2015年下半年进入资本寒冬、投资界总体变得谨慎的态势下,吴炯依然投了不少项目。

2013年,吴炯和合伙人在风和投资内部曾达成过一项共识:不再投电商。因为在他看来,当下的电商领域大局已定,非一两家创业公司之力所能改变,"大树底下寸草不生,如果你进不了前三,根本没有成功的可能。"

不过在2014年,他却为一家叫做"衣邦人"的公司破了例。吴炯说,这是一个互联网服装定制电商平台,采用的是取消门店,派顾问免费上门量体服务,工厂大规模定制的模式。

在他原先的观念中,服装定制是一个小众市场,即使将全国所有的定制门店搬到网上,体量也不会太大。但很快,他又意识到另外一件事:技术足以改变人的消费观念和行为习惯,如果把定制看成是一次消费升级,那么,按照中国3万亿元服装市场总体量来换算,服装定制市场大得惊人。

"我们国家中产阶级在不断壮大,人们的观念已经从以往追求奢侈性消费,转变为追求个性化消费,最厉害的不是穿大牌,而是穿私人定制服装。过去,私人定制服装是顶级奢侈而且小众的,不是因为没有需求,而是因为没有合适的技术降低成本。现在互联网技术结合工业4.0技术,让大规模个性化定制成为一个有效率而且成本可接受的选择,今后会有越来越多的中高收入人士选择定制。"吴炯说。因此在衣邦人的pre-A轮和A轮融资中,吴炯连续两次参投。

事实也印证了他的判断。成立仅两年多,衣邦人的平台预约量已经突破20万人次,2017年1至5月的收入就已经超过2016年全年。平均来算,每位衣邦人量体顾问的月销售件数,相当于一家中等规模传统服装定制门店3个月的销售量。

这两年,吴炯非常看好智慧医疗和人工智能领域,并作了重仓布局。今年,他在医疗影像领域投了一个北大毕业生的创业项目。"这个项目简单地说,你可以把它理解为'用机器人读X光片',它融合了当下的人工智能和智慧医疗,技术上又非常酷炫,所以我非常看好这个项目的前景。"

去年,他还投了一个以色列的民用机器人项目,并准备将其引入中国的消费市场。"我们看到的是这个团队在机器人的机械性能和视觉功能方面具备的核心竞争力,今年12月份,第一款产品就可以出来了。"

"做风投成功是偶然,失败是必然,但成功带来的回报也足以令人振奋。"在吴炯看来,"血本无归"谈不上失败,错失好的项目才是失败。曾经错过了"滴滴打车"的投资,算是他"刻骨铭心"的"失误",这让他现在对市场的变化异常敏感。

相人伯乐

吴炯投资过的项目,涉及诸多的领域,但有一个鲜明特征,熟人的创业项目占了很大的比例,尤其是成功的项目,基本都是熟人:比如在投阿里巴巴之前,马云就是他的朋友;微医集团(挂号网)的创始合伙人关明生是他阿里的前同事;而如家和汉庭酒店的创始人季琦,更是他上海交大求学时宿舍"上铺的兄弟"。

吴炯说,一开始他对季琦印象不深,但随着交往的深入,他感受到了季琦思想的深度、行动的魄力,以及品格的坚韧,越来越欣赏对方,认定他一定是个"做大事的人"。于是季琦创办汉庭酒店时,吴炯第一时间找到了他并表达了入股的想法。

"我投的项目成功率高,是因为朋友圈的能人比较多",吴炯笑言,他与人交往,随着时间推移对对方的印象会形成一条轨迹,"他第一次和我说了什么,做了什么,过一段时间我会看看这件事情有没有成为现实,在这条轨迹上前后会有一个对照。这就是我很少会有和陌生人谈了一次就做出投资决定的原因。"

吴炯举了衣邦人创始人方琴的例子:"我刚认识方琴时,她还是个刚跨出校门的小姑娘,当时她应聘了我投的一家网站。不过后来那家网站经营不善面临倒闭,高管都走完了。这个时候方琴向投资人自告奋勇提出,让她担任CEO试试。我们本着'死马当活马医'的想法同意了,没想到的是,这一试,竟然让网站起死回生盈利了。"

吴炯说,方琴既有高瞻远瞩的战略思维,也有脚踏实地的实干精神,还有出奇制胜的执行能力。做事情的节奏把握得非常精准,什么阶段实现什么目标,不折不扣地完成。有这样全面能力的创业者非常少。近10年的接触,他认为方琴是经营企业的一把好手。

因而,当方琴决定离开当初的那家网站再次创业时,吴炯只和她说了一句:"不管你做什么项目,我都愿意投你。"

当然,吴炯也绝不是"投人唯亲、投人唯贤"。创业的"赛道",即项目所处的行业也是他看重的。比如聚美优品创始人陈欧第一次找他时,吴炯就认为这个小伙子非常优秀,也非常有想法,但并没有马上投他。这主要是因为他认为陈欧当时做的"游戏中植入广告"项目不靠谱。

一年之后,当吴炯再次遇见陈欧时,陈欧和他说准备转行做化妆品电商,吴炯立刻眼前一亮,"这次我能不能投你"?

在吴炯看来,他投过的项目中所有成功的创业者和企业家有一个共同的特质——对事业的激情和献身精神。

"有些创业者擅长战略,有些创业者精于产品,还有些人模式新颖,但成功基础是对这份事业的热爱。"吴炯说。

生活达人

吴炯生性热爱自由,喜欢无拘无束地工作和生活。他觉得人的一生中,追求自由要经历三个阶段——首先是财务自由,然后是事业的自由,最后是整体上的自由。

他在而立之年,就通过自身努力实现了财务自由,不再为挣钱养家糊口而委曲求全。此后开始追求事业的自由和工作的乐趣。

男人四十而不惑,这一年吴炯却主动从飞速壮大中的阿里巴巴离职,很多人为他感到惋惜。而他却认为这是遵从自己内心的最佳选择,"一家创业公司从无到有,从小到大,我很享受这一过程中的挑战和波折,当然后面的成果分享阶段也是很nice(快乐)的,但公司一旦大了,就会有一种束缚,我希望在一个宽松自由的环境中工作,所以决定离开。"

吴炯希望可以追求不同的人生体验,这样生命才能变得多姿多彩,所以他体验了很多职业。"但做了投资人之后,我觉得没有必要再换了,投资让我每天接触不同的行业、领域,不同的人,学习不同的东西。投资就是在体验不同的职业、不同的人生,成就不同的企业家。"

而自由豁达的天性也体现在他处理家庭关系和教育子女方面,吴炯的妻子孙洁是携程网的CEO,事业的成功不亚于丈夫。和很多"霸道总裁"倾向于让妻子当全职太太不同的是,吴炯非常支持妻子的事业,并且由衷为她的成功而自豪。

吴炯让女儿从中学起就就读寄宿学校,"我们女儿说,相比长时间待在父母身边,她更愿意住在学校里,因为在学校能够接触到不同的同学和新鲜的事物,这是她自己对于自由的选择,我们尊重她的选择。"

离开阿里后,吴炯有了更多的空闲时间,8年前,他爱上了跑马拉松。只要不出差,每天晚上,他都会沿江跑上近10公里。2015年的上海马拉松上,他跑出了4小时15分的历史最好成绩,他还时常参加爬山、滑雪、骑行,原本有些中年发福的身体,现在变得匀称而又轻盈。

1967年出生的吴炯今年刚好五十岁,国人"五十而知天命",中国传统文化对于"知天命"的解读,人到了这个年纪,做事情不再追求结果,虽然仍可以"发愤忘食"、"乐以忘忧",但对个人荣辱已经淡然,这是一种可遇而不可求的状态。

而他下半辈子人生目标,就是追求人生总体上的自由,无拘无束过生活,自由自在做投资,也是他的初心。

对话

Q=杭州日报
A=吴炯

Q:您曾在硅谷工作了10多年,觉得中国和美国的创投环境有哪些差别?

A:中国创业投资市场总体资本丰厚量已经不逊于美国,尤其是在互联网领域。特别是互联网金融等,中国的创新活力,资本活跃度已经领先美国,这是因为中国给了更大的自由度。但中国投资人在专业性、中国创业者在高科技领域核心技术的创新能力,与美国还有差距。

Q:您怎么看待现在创业者和投资者身份交叉现象?

A:我觉得是好事情。跨界的人才是最稀缺的人才,有过实操经验的人,才是最好的投资人。年轻的时候,先经营企业,到了一定年纪,企业经营成功了,资金有了,阅历有了,眼界也开阔了,能够站到更高平台做资本运营。我在雅虎、阿里任职的时候就零星投过一些项目。成为专业投资人后,我还担任过微医集团的执行董事长。

Q:您觉得当下中国哪些行业值得重点关注?

A:人工智能、机器人、智慧医疗。

Q:您今后还有可能回阿里吗?

A:离职之前,其实和马云讨论过这个问题,不过现在看来这种可能性越来越小了。因为有了自己的事业,而且也很喜欢现在的状态。

企业名片

风和投资管理是一家私募股权投资公司,致力于对处于增长阶段的项目公司进行投资,以实现对公司和投资人最好的回报。风和投资所熟悉的投资领域包括了餐饮、新能源、教育以及消费品等行业。风和投资管理以新加坡为纽带,将新加坡的国际化理念,国际化品牌向广大亚洲新兴市场推广,投资布局主要在中国(包括香港、台湾)和中东。

福彩"6+1"

第2017077期 投注总额633732元

基本号 生肖码

中奖号码 9 4 5 2 7 4 鸡

奖等	中奖条件	中奖注数	奖 金
一等奖	基本号和生肖码全部按位相符	0	0元
二等奖	6位基本号按位相符	0	0元
三等奖	5位基本号按位相符且生肖码也相符	0	10000元/注
四等奖	5位(含基本号和生肖码)按位相符	63	500元/注
五等奖	4位(含基本号和生肖码)按位相符	461	50元/注
六等奖	3位(含基本号和生肖码)按位相符,或1位基本号按位相符且生肖码也相符	13017	5元/注

未中出奖金6080.4081万元滚入下期一等奖。

福彩七乐彩

第2017077期 总销量:5771998元

中奖号码:基本号(●) 特别号(★)

05 10 17 20 25 26 27 15

奖等	中奖条件	中奖注数	奖 金
一等奖	●●●●●●●	2注	665822元/注
二等奖	●●●●●●★	22注	8647元/注
三等奖	●●●●●●	182注	2090元/注
四等奖	●●●●●★	730注	200元/注
五等奖	●●●●●	6048注	50元/注
六等奖	●●●●★	11282注	10元/注
七等奖	●●●●	72942注	5元/注

福彩"15选5"

第2017179期 投注总额536418元

中奖号码(无需排序) 01 05 08 09 13

奖级	中奖条件	中奖注数	奖金
特等奖	中5连4	0	0元
一等奖	5个号全中	64	2929元/注
二等奖	中任意4个号	3697	10元/注

奖池累计40.9368万元滚入下期。

福彩3D

第2017179期 销售总额40487080元

中奖号码: 1 5 9

奖等	浙江中奖注数	每注奖额(固定)
单 选	1022	1040元
组选3	0	346元
组选6	954	173元
其他投注方式中奖额:5079元		

浙江销售额2541500元,返奖额1233001元。

本信息若有误以公证数据为准 2017年7月5日