

金沙江创投总经理丁健：用亚信经验做风险投资

2006年8月25日 中国企业家 张亮

2006年6月底金沙江创投跃上前台时，已拥有高亮度发光二极管研发公司晶能光电、高清电视解码芯片设计公司晶宝利是、社区网站百合网等8个项目，堪称“有备而来”。而它所受关注的另一原因，是其合伙人之一、前亚信科技创始人丁健。在与《环球企业家》的访谈中，丁健讲述了自己为何转型及对亚信经验的反思：

GE：离开亚信后的一段时间，你从外界视野中淡出了，再出现时突然变成一个VC投资者。这个转变是怎么发生的？

丁健：其实我想做VC是很早的事了。1998年我曾经离开亚信一段时间，当时就想和冯波（注：亚信科技早期风险投资者）做风险投资，后来因为田溯宁离开亚信，我这个想法就被搁置。但我一直觉得我擅长的不是执行，而是战略。

GE：你不喜欢细节？

丁健：这跟我的思维习惯有关。我想宏观的东西多，任何事情我都会先寻找一个坐标系，看宏观的发展方向。

GE：但你2003年就离开亚信了，为什么现在才正式开始？

丁健：其实我在亚信的最后半年已经开始做一些天使投资的项目。我也清楚自己在这个行业缺乏经验，需要学习，这是一个途径。金沙江的筹备从去年就已经开始了，我们开玩笑说，去年5月在美国卵石滩高尔夫球场那次国内企业家的聚会上谈成了不少交易，除了我们，阿里巴巴和雅虎中国的合并也是那次谈的。

GE：当年亚信成立时，你和田溯宁连什么叫“商业模式”都不知道，但最终你们成功了。现在你有了很多的经历和经验，但你依然不能保证你投资的项目成功……

丁健：没有一个秘方会告诉你，哪一个企业是必然成功的。成功是偶然的，失败是必然的。过早的评价一个企业成功与否是很难的。尤其你不能因为一个企业很成功，就认为它做的很多事情都是对的，因为它隐藏的一些毛病出来了，就会变成很大的问题。

GE：那你能提供什么？

丁健：可能我犯的错误，失败的经验比别人多，也是一种竞争力。

GE：从亚信的转型经验你学到了什么？

丁健：太多了。当时我们每天都在寻找能够突围的市场，但现在分析可能会发现，我们通过收购突破的市场还不如你所在的市场。在这种情况下想强行突围的话，面临的风险就很多。如果我投资的公司遇到类似的情况，我会更小心、更仔细的去分析转战其他市场的价值：你进入这样一个行业，是因为你的经营哲学发生变化，没有信心才进入这个行业，还是正因为你懂得这个行业有很多的不确定性，但你依然相信你比别人做得更好，才进入的。

GE：亚信在上市之后丧失了活力，就是因为太看重战略这种注重逻辑的东西，缺乏捕捉机会的灵活性。你认同吗？

丁健：百度的第一次融资是找的亚信，但因为亚信也在上市，而且也觉得百度还太小，就没有投。是不是现在说亚信错过了一个投资机会呢？未必。也许在亚信当时的结构下，百度会被扼杀。因为环境是不确定的，所以决策是不可逆的，没有办法从结果推断出你当时做的决策是对是错。