

# 一次犹豫，错失几千万元

他说，“在投资中，失败的经验会更有价值”

见习记者 史旻

“在投资中，失败的东西会更有价值，成功也许是偶然的，但是失败都是必然的。”

9月8日，石成金投资有限公司董事长邓建军另辟蹊径，给读者们分享了这些年令他遗憾的投资项目，在场读者跟随着邓建军的回忆，仿佛也一起走入了这些年瞬息万变的资本市场，会后纷纷表示收获颇丰。



## 1

### 最大的遗憾

提起花加，邓建军至今还觉得“肉痛”。

2014年，光合创投的一位90后小姑娘找到邓建军，告诉他有一个叫“花加”的日常鲜花订阅项目在寻求天使投资，问邓建军有没有兴趣加入。

但当时的邓建军却并不看好这个项目，在他看来，花加的模式过于简单，不过就是包月订花这类简单的服务，且不说同类竞争者不少，即使花加一朝脱颖而出，这种简单的商业模式也太容易被复制，从这点来看，这并不是一个完美的投资选择。

毕竟一旦出现一个包月97元的，包月订花98元的服务又能赢在哪里？

哪知道，就是这个判断，让邓建军之后的几年都“闻之落泪”。

短短几年功夫，花加就从一家名不见经传的创业企业发展成了有了上亿估值、资本追逐的鲜花电商“独角兽”。

2016年，花加完成7000万元人民币规模的A轮融资。

2017年，花加宣布完成上亿元A+轮融资，此次融资由昆仲资本领投，真格基金以及原股东璀璨资本、光合创投、远镜创投、国灏资本跟投。

2018年，花加趁热打铁，宣布完成数千万人民币B轮融资。

就在前不久，那个当年给邓建军推荐花加项目的小姑娘还兴冲冲地对邓建军说，她准备把手上持有的花加股份卖出0.3个点，去换一套上海的房子——几年前，小姑娘问父母拿了15万的“嫁妆本”投了花加，时移世易，这个“嫁妆本”已经不知道往后加了几个零。

“痛定思痛，这些年来每次想起花加，都会遗憾自己对供应链方面的理解、学习不够，当时会怕‘包月98’会被‘包月97’的给比下去，但是花加的‘成功秘密’就在于这个98元，因为他们的‘98元’保本足够了！”

据当年的小姑娘透露，花加现在的年收已经在十亿元左右，其中每年光是给顺丰的物流费用就有将近两亿元。

## 2

### 最欣赏的错过

除了花加，还有一个与邓建军失之交臂的项目就是近几年异军突起的海鲜B2B平台海上鲜。

但是对于这次“错过”，邓建军则带着不一样的情感去审视。

“他一定是得了高人指点！”邓建军说起海上鲜的创始人叶宁，“咬牙切齿”地调侃道。

2013年，邓建军与叶宁有过一次会面。

当时的叶宁刚刚从德国留学归来，他告诉邓建军，自己有技术能够制作北斗卫星的接收器，想把这个技术用到渔船上，有了这个接收器，渔船上的人可以随时随地和外界联系。

是个好技术。

在海归理工男叶宁的蓝图铺陈下，邓建军也跟着动了心。

但是投资人的本能让他很快恢复了冷静。邓建军发现，我国市场上的渔船大概三十万艘，如果单是以给渔船提供一个设备为发展目标，这个项目的“天花板”太明显了，很容易做到头。

基于这个考虑，邓建军拒绝了叶宁的邀请。但是海上鲜后续的发展却没有如邓建军所想。

2016年，叶宁凭借着这个设备摇身一变，打造了一个海鲜电商平台，从设备制造商到B2B电商，到如今，叶宁甚至开始利用这个平台走向金融市场……海上鲜的“天花板”一下子就看不到尽头了。

“我非常欣赏叶宁的这个改变，我敢说如果他的创业思路和当时向我描述的一样，他绝没有现在的成就。这也说明了有时候一个项目，用不同的商业模式，得到的效果就是天差地别的。”

#### 粉丝互动

### 投资人最看重创业团队什么能力？

在周六的创业分享会现场，不仅来了许多对投资理财感兴趣的读者，也有一些创业者慕名而来。

一位有融资计划的创业团队负责人问出了在场许多创业者的心声：资方最看重创业团队哪方面的能力？

“因人而异，很多投资人都有自己的认定标准。”邓建军回答道。

投资中考量的因素会很多，就邓建军自己来说，他会更看重创业团队中灵魂人物的精神面貌——他不能有不良嗜好，他要对自己所做的事业有疯狂的迷恋，他要有独特的人格魅力……

“有迷恋才会有足够的意志力面对创业路上的艰难险阻，有独特的魅力才能吸引有才能的人团结在他身边……创业这条路实在太艰辛，一个好的领头人就是一个团队的灵魂。”

那么，什么项目在邓建军眼里是好项目呢？

邓建军坦然表示，自己在投资项目时，除了看团队领头人、看团队完整性之外，还会考虑项目壁垒，即企业的资源和能力短板在哪里？现阶段的发展难点在哪里？

“因此，我会更喜欢投资一些进口替代型企业，他们自身掌握可靠的技术，他们的产品有成熟的需求市场，这类投资对我来说就是‘完美的’。”

邓建军还表示，自己不会去接触那些完全创新的项目，不论这些项目囊括多大的市场、有多高的潜力，因为“教育”市场的成本实在太高了，这些新大陆还是留给阿里、腾讯这类企业去支持、开发吧。