

“浩”渺苍穹耀星“辰”

——记精仪系86级校友陆翔、潘立、梁江、邓力群、黄梅雨

○ 学生记者 揭晓蒙

他们是同班同学，也是同一片绿茵场上并肩作战的足球队友。曾几何时，他们感慨于五年大学时光结下如此深厚情谊；却未曾料想，缘分更让这五个大男孩因同一梦想而相聚一生。

二十世纪九十年代初的中国，春潮涌动。伴随着英特尔公司奔腾电脑的问世，计算机时代已经来临。地处北京西郊连接着中国两大最高学府的中关村高科技一条街，刚刚从市场经济的母腹中呱呱坠地。仿佛是当年涌向美国西部的淘金热，淘到第一桶金的冒险者昭示着后来者的蜂拥而至。科研院所第一代创业者、周边村落居住的农民以及贩卖盗版光盘的小商贩，此时全部涌入中关村，希望能借这个时代搭建的舞台一试身手，在这个新兴市场中抢占一席之地。

风起于青萍之末，正是雄鹰乘风扶摇直上时。此时刚从清华大学精仪系本科毕业的陆翔、潘立、梁江、邓力群和黄梅雨，瞄准了CAD软件这块“黄金田”，带着些许年轻人特有的“不安分”，和母校自强不息的拼搏精神，义无反顾地加入了信息化拓荒者的队伍之中。

回首激扬创业 蓝缕煮酒笑吟歌

1991年，四个人刚从清华毕业，七拼八凑筹集了6万元，便踏上了创业之路。他们在学校西门外租了一间6平方米的破旧民房，购买了四台电脑，挂起了软件工作室的牌子。全球第三大通用软件领域——CAD，便是他们的开拓目标。

那时人们刚刚从手工制图的桎梏中解放出来，通过占据全球主要设计

市场的美国CAD软件，开始享受电脑制图带来的快感和方便。而陆翔他们要做的，就是基于此平台，打造完全中国化的行业设计软件。

创业初期，五个男孩每天都是十几个小时不分昼夜地伏案工作。资金紧张，他们就吃在清华住在清华。他们自己跑市场，揽项目。为了推销产品，常常是两人一组，一人背着计算机显示屏，一人背着沉甸甸的主机，不修边幅地匆匆去赶开往各地的火车。既像跑江湖的艺人，又像跑单帮的商人。

回顾当年的“辛劳史”，陆翔说“见到草坪，就像见到了地板，就想躺在上面休息”。

除了条件艰苦，当时的创业环境也不容乐观。一次潘立兴冲冲地将自己正在谋划的“大业”告诉亲戚，亲戚听后却泼了他一头冷水：说了半天，就是一个个体户。“当时的社会观念普遍不认同创业。”潘立说。

尽管创业在别人看来是痛苦的，但几个男孩脸上却洋溢着快乐。陆翔他们很享受那段时光：“当看到忙碌了几个通宵完成的软件销售一空时，那种喜悦是无法言语的。”正如邓力群所说，人生的价值在于奋斗。“在别人眼里，价值体现在奋斗的结果，而在自己看来，除了结果，也体现在奋斗的过程。”几个人此时感到青春在燃烧，价值在体现。

虽然在校所学专业与软件领域看似“风马牛不相及”，但CAD对他们



浩辰创始人与公司董事长胡立新合影



陆翔、潘立与清华精仪系系主任尤政等合影



副总经理梁海霞、潘立、梁江

来说却并不陌生。大学里他们曾学习过CAD软件编程，陆翔在一家公司中也做过相关尝试，潘立更是利用它完成了个人毕业设计。几番辛勤摸索，五个人便各自有了“专攻术业”：陆翔擅长电气设计软件的研发，梁江专注暖通设计软件的创新，黄梅雨致力于给排水软件程序的编制，潘立和邓力群更多关注于以前从来不曾涉足的市场和销售。

“这些东西从技术上对我们来说

并不难。清华赋予的工科扎实基础，让我们入行很快，这是母校给我们的优势。”潘立说，“不过技术过硬后，对于行业的理解便成为关键。”

一年后，已经配合默契的“五人小组”，开始思考将他们的产品推向市场，进行商业化运作。于是北京浩辰技术开发公司应运而生。工作场所由清华西门搬到了南门，六平米的工作室拓展成了五十平米，“五人小组”也扩张成二十个人的小团队，研

发和销售有了初步分工。

由于产品质量可靠，公司信誉有保证，“浩辰”很快就在客户中赢得了良好口碑，他们开发出来的软件几乎抢购一空，团队获得初步成功。

直面推进正版 促民族产业发展

相较于其他创业者，“浩辰”团队无疑是幸运的。

公司创立后5年，销售直线上升，几个年轻人迅速被胜利的感觉包围。据他们回忆：“那段时间好像过得特别轻松，开始享受生活了，每周都要踢一场球。”

但正如陆翔所说，“有时成功得太快未必是件好事，成功的喜悦会暂时模糊我们的视野，会让我们陡然间找不到方向。”

由于这些年公司一直注重研发以国外产品为平台的二次开发应用软件，并没有自己的核心技术，浩辰软件开始出现低迷，公司到了面临转型的关键时刻。

陆翔在仔细分析公司几年来的销售业绩后，提出必须利用自身研发CAD软件的优势，进入“二次创业”阶段。于是，他们开始寻找投资公司，寻找管理和财务方面的人才，让公司走向更宽广的发展道路。

2001年，“浩辰”改为合资企业，总部由北京中关村迁往苏州工业园区的科技园安营扎寨。

也正是在这一年，中国被批准加入世界贸易组织，开始大力推动中央、地方政府率先使用正版软件，并逐步推动企业使用正版软件。而此刻，中国的大部分企事业单位，还习惯于免费享用国外知识产权大餐。面对国外软件高昂的价格和不完善的服务，国内用户软件正版化进程面临巨大困境。

为了打破国外垄断，推动国内各

行业正版化进程的顺利开展；同时努力开拓国产品牌，在技术上与国际接轨。“浩辰”决心将自身的发展转型，与民族软件的成长结合起来，使国产软件行业获得新生。

经过三年不懈努力，“浩辰”成功

推出拥有自主知识产权和核心技术的ICAD平台软件，“以最合理的性价比解决企业的正版化应用问题”。产品价格虽然只有国外软件的1/7到1/5，满足用户基本需求方面却毫不逊色，力求打破国外垄断。

而作为国产软件代表，“浩辰”在技术上同样达到国际标准。正如一份对浩辰产品的考察报告所写：该软件达到设计要求，与国外软件操作习惯相接近。公司拥有完善的技术服务队伍和健全的售后服务体系，且具充裕的技术资金支持，优秀的后续研发团队。

“浩辰”成功了。正如陆翔所说，不仅从强大的国外软件厂商手里抢到了宝贵的市场份额，站稳了国产软件脚跟；更为广大的用户解决切实的正版化和实际应用问题。而“浩辰”成功带来的，还有一批民族软件企业快速成长的春天。

展望母校百年 勉励创业后来人

20年前，人们对于创业还有着各自的猜测，“浩辰”团队几个热血青年选择身先士卒，成为创业成功的第一批勇士。20年后的今天，清华这所世界名校正在涌现出无数有志有勇有谋的年轻毕业生，试图踏着前辈的足迹，用自己的才华去照亮一个个亟待开垦的角落。



对于母校这些创业“后来人”，“浩辰”团队充满期待，更希望将自己创业路上所收获的经验教训，与他们分享。

“对于清华毕业生自主创业，我一直是持支持和肯定态度的。”陆翔说。他希望立志创业的学生，一要有积极创业的思想准备，二要有敢于创业的勇气，三要提高创业的能力。

而相比于这些基础素质，陆翔认为，创业过程中不断学习更为重要。“清华人创业，技术相对过硬，创业生存不是大问题。但在企业逐步发展壮大过程中，如何管理企业、管理规模化的企业，将成为重要挑战。所以能否华丽转身成为一个合格的职业经理人，是企业成功与否的关键。”

一直以来，“浩辰”将“自强不息，厚德载物”作为企业的商业文化和价值观念。陆翔认为，母校校训为“浩辰”的成功带来很大启示：“自强不息”让团队充满“韧劲”，从学习国外CAD的几个学生成为了挑战该技术的中国龙头团队；“厚德载物”构建了团队的“客户观”，浩辰清华人的本质不是商人，他们更关注为客户提供有价值的服务和产品。

潘立坦言，创业本身可能只是选择一种生活方式，但真正选择了创业这样一条奋斗之路，就要有理想和信念。“现在很少有人谈理想和信念

了，在这方面，清华人应该走在前面。”

“他们敢于创新，勇于创新，是需要很大决心和勇气的。”邓力群说。他认为来自各界的鼓励和帮助，对这些初试牛刀的毕业生们格外重要。

梁江将“信念”视为创业成功的重要元素。“在企业发展中，必然会遇大大小小的困难和挫折，它们可能来自外部环境，也可能来自企业自身。只有坚定信念，才能将其逐一克服，企业才能经受住市场的考验。”

当前中国处于快速发展的阶段，面对各种诱惑，人的心态很容易浮躁。梁江希望清华的创业者们能够保持清醒的头脑，诚实做人，踏实做事。“以诚信立足于市场，这是企业品牌发展的永久保证。”

“自强不息，厚德载物。这是母校的校训，是每个清华人的信念，更应成为我们终生为之奋斗的事业的立足文化和价值观念。”

苏州浩辰软件股份有限公司，1992年始建于北京清华园，由清华大学精仪系1986级陆翔、潘立、梁江、邓力群、黄梅雨等五位校友共同创办，长期专注于CAD设计软件的自主研发和技术服务创新。推出的浩辰CAD平台软件，拥有13个语言版本，用户销售覆盖全球100多个国家和地区，正版客户超过19万家，下载使用客户超过200多万次，Siemens、Intel、海尔、联想等世界五百强企业均为其使用客户。