

我的创业之路

——访悠视网CEO李竹

□ 学生记者 马蕾蕾 袁小羽

1984年考入清华大学计算机系，1989年从清华大学计算机系毕业，加入到当时中关村的创业大潮。

当时，李竹和同学一起创立的软件公司，几乎是中国最早从事多媒体数据库软件开发的公司，当时联想、希望都是其业务合作伙伴。李竹和他的伙伴从创业中挣到了第一桶金。

势民族产业应最先崛起，铸造是机械制造工业的重要基础，大有发展前途。他大胆地预测：西方工业发达国家由于受能源、劳动力价格和环境因素的影响，将会逐渐向发展中国家大量进行产业转移，甚至直接向发展中国家采购一些优质零部件。他的预测得到了当时正在上海汽车零件进出口公司工作的同学肯定，在同学的帮助下，他为家乡人联系了一批汽车水泵零件的业务，开始了出口汽车零配件的加工。

此后，郭元强的心便与家乡企业的发展紧紧联系在一起，长久以来渴求致富与实业强国富民的想法，激荡着郭元强年轻的心，经过深思熟虑，郭元强决定放弃稳定的工作和优越的上海都市生活，回到养育自己的家乡热土，创办民营企业，实现自己振兴民族铸造业的梦想。这一年郭元强仅28岁。机遇是有代价的，然而有没有勇气迈出第一步往往是人生的分水岭。正确的选择、坚毅的态度是一个人自我提升和实现人生价值的关键所在，郭元强身上，就有着这样

1996年李竹创立的软件公司并入清华同方，成为同方在IT行业的基础团队之一；20世纪90年代末，李竹与他的伙伴就在IT圈里以个人投资人的身份，一直从事初创公司的投资、融资等资本运作。

2004年，李竹创办悠视网。在李竹的领导下，悠视网迅速发展壮大，不仅在2007年成为业内首家盈利的视频企业，同时也成为国内最大的网络电视门户。

的闪光点。

脚踏实地，自强不息

1995年春天，靠20万元贷款起家的山东联诚金属制品有限公司挂牌成立了。郭元强从此开始了他的创业之路。那些个日日夜夜，在郭元强的记忆中是劳累的，但也饱含着激情。功夫不负有心人，1995年底，联诚公司迎来了一位美国客商——ASC公司的商务代表。虽然这批订单只有3个品种，每种订购量3500件，但郭元强却无比激动，他终于迈出了走向世界的第一步。第一批货发出后，经过检测均为优等品。客户的满意换来了更多订单，公司也走上了快速发展的道路。

十余年过去了，郭元强用严格科学态度，艰苦创业的精神，将联诚公司从昔日长满荒草的小院扩展为今天拥有职工2100多人、厂房面积60000多平方米、资产4.25亿元、生产加工能力和出口额在国内同行业中排名第一的现代化汽车配件生产基地。

“我没有死读书”

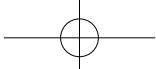
80年代的计算机专业还不像现在如此热门。对于李竹来说，高考报志愿他确定的是要选择一个工科专业。当看到计算机系的要求是“数学和英语成绩好的优先”，就填报了清华的计算机系。然而无心插柳，后来他发现自己对这个专业非常喜欢，后来的发展也非常符合自己的想法。

李竹从小的爱好比较多，琴棋书

厚德载物，回报社会

郭元强取得的成就令人赞叹，但最让他感到自豪的，却不是企业的利润，而是联诚公司在带动区域经济发展上发挥的重大作用。2000年以来，联诚相继盘活了数家濒临倒闭的乡镇企业，为农村剩余劳动力的转移、职工的下岗再就业、大中专毕业生的分配提供了机会。2008年山东联诚集团上缴税收大约4000万元，为当地的经济发展做出了贡献。

同时，郭元强始终不忘清华“厚德载物”的精神，以爱心奉献社会，积极投身公益事业。他先后投资60余万元，解决村民实际生活问题，出资兴建联诚小学，并长期资助困难学生，帮助他们圆自己的大学梦。去年汶川地震之后，正在外地出差的郭元强立即赶回公司，以个人名义向兖州市慈善总会、济宁市慈善总会捐款几十万元。作为一名成功企业家，他的成功源于自身的踏实、勤奋，他回报社会的种种义举更是他责任感的最好体现。C



画都有所涉猎。聪明的他从广西柳州以高考状元的好成绩进入清华。初进大学，他就被指派为班里宣传委员，后来由于系团委需要绘画写字的人才，他被调去帮忙出壁报，还参与组织了各种各样的活动，比如周末舞会、棋牌游戏，比如在系内组织自己的乐队。在校时，李竹还做过计算机系的党支部书记。总结在清华的本科生活，李竹面露微笑着说：“我不是死读书的那一类，在学校里边很活跃，过了一段挺多彩的大学生活！”

参加学生工作的经历对于他后来的工作帮助很大。通过做学生工作，他学着怎么去理解和了解别人，怎么去说服别人。那时候的学生工作经历，对于李竹是一种潜移默化的滋养。

中关村的“弄潮儿”

1989年毕业，李竹最初希望出国留学。虽然拿到了出国的奖学金，但等签证的过程中他决定留在国内。当时，他也有机会留在学校，因为在本科阶段他就曾参与过Sim计算机集成制造系统的科研课题研究。如果留校，自己的风险会小些，生活也相对舒适一些，但李竹还是抱着“用所学的东西干一番事情”的

态度，与同学一起在中关村创办了一家软件公司。

“其实当时很懵懂，我们就想能做出点东西，而且做出来就可以应用。”回顾当时的经历，李竹说，“90年代初中关村做软件的很少，卖PC机的盈利已经很丰厚，但是需要原始资本积累。而我们只拥有技术，所以选择做软件开发。”

创业之初，李竹把公司安在清华园宾馆内，他和同学们则住在清华校内。而那时候大家没有太多的欲望和索求，每个人每月领600元，吃饭大家一起吃，所以也没有特大的压力。他开玩笑说：“反正我们是无产者，失去的只是锁链。”付出就有回报，公司创办半年多，就有了盈利。当时创业的人少，创业也相对容易。虽然如此，李竹在结婚后还是面临住房的压力。他说自己结婚后光搬家就搬了七八次，直到1995年才自己在北京买了房。

谈起目前的学生创业，李竹有两点建议：第一是要确定去做什么事情。最好从身边选择，看什么问题目前还没有解决方案，去想办法解决这个问题。而且这个需求面越广越好。面越广，解决它的价值也越多。第二就是需要团队，有人一起来做事，大家作为一个团队一起承受压力。

二次创业新辉煌

1996年，李竹创立的软件公司被清华同方收购。在同方工作一段时间后，李竹选择了二次创业。“主要是看到了当时大众在网络视频方面的需求”，李竹说。当时，由于网上传输视频的成本很高，在网上看视频需要交很高的费用。2004年李竹与同伴创立悠视网后，采用P2P网络视频传输技术大大降低了传输成本，从而满足了让大家在网络上看视频的需求。“创业要专注。虽然互联网技术很多，但选择了一个就应该专注做好它。”

回顾创业生涯，李竹庆幸自己遇到了非常好的团队。本科寝室里8个人有5个都是当地的状元，而在创业的过程中，这些优秀的同学们一起做事，难免要争吵要磨合。由于擅长与人打交道，李竹总是在分工时被推到管理位置。这让他学会了在一个团队中如何以身作则，如何分配利益，如何进行战略决策，让他有了成长的动力。他用“少点私心，多考虑别人”作为原则，将整个创业团队紧紧团结在了一起。

现在的李竹可谓正处于人生的黄金阶段。对于未来的目标，他的期望是首先把手里的悠视网推到一个稳定状态，做大、上市；下一步，则希望继续从事投资方面的工作。

与母校为邻

对于母校，李竹有着深厚的感情。他把清华比作大地、比作母亲，而他的创业之路也与母校息息相关。创业之初的电脑就是从母校借来的。现在，他把自己的家安在了学校东门对面的华清嘉园。公司经常会与计算机系紧密合作，进行课题研究，而他个人也时常回校与大家交流创业体会，开办讲座。

李竹说，自己周末常常会回清华去看看，甚至带孩子看病也会回清华。多年来，亲眼目睹学校一点点的变化，他总结说：清华一方面在教学科研环境上改进很多，硬件、软件条件都比他上学时候好很多；另一方面，学校的教师有所精简，效率更高。他说：“清华一直发展得非常稳健，这是清华所独有的特点。”

目前，悠视网已经成为计算机系84级的一个联络中心。李竹亲切地称之为“84级计算机系共同的企业”。系里的老师说：“计算机系的同学找工作非常容易，很多现在校友都已成为IT企业的高管，但是真正由我们控股的公司不多，悠视网算少有的一个。”正是因为这份特别，悠视网得到了母校计算机系的大力支持，而满怀感恩的李竹也在回报母校的过程中获得了快乐。C