

追寻生命中的北极光

——访北极光风险投资公司创始人、董事总经理邓锋

○ 本刊记者 唐中

北极光，是北极地区一种特殊的壮观、迷人的天文奇观。来自太阳的高速粒子撞击北极地区上空的气体分子，在夜幕上喷发出各种颜色光，造化出千变万化的超级“电光秀”。从硅谷归国后的邓锋给新创立的公司取名为“北极光”，这也许是邓锋对未来的期待，能在今后的人生中再一次发出多彩的光芒。

5月12日晚，清华大学西阶教室座无虚席，学生们把掌声与欢笑毫不吝啬地送给了正在这里举行的西阶论坛第四场的主讲嘉宾——北极光风险投资公司创始人和董事总经理、清华大学北美基金会理事邓锋。这位当年被称为“清华首富”的电子系学生，在经过20多年的人生拼搏后，在历经中关村创业、出国、硅谷创业、回国做风险投资人一系列的历练后，47岁的邓锋回到母校，与到场师生畅谈“硅谷的精神和资本的力量”。

正是眼前这位身着浅灰色西服、身材高大、神采奕奕的学长，1997年在美国创办Netscreen技术公司，并于2001年底成功登陆纳斯达克，缔造了42亿美元的并购神话；也正是他领导的北极光创投，在短短几年里，成功投资了汉庭酒店连锁、开心网、百合网、维络城等知名项目；也正是他，在个人成功之后持续地回馈母校，从2004年开始，相继设立并持续支持清华大学的精英人才培养项目，包括“信息学院人才引进及研究生出国参加学术会议基金”、“思源学生骨干培养计划”、“清华大学创业计划大赛”、“清华大学公益创业实践赛”等。

在他身上，理想主义的“仰望星空”与现实主义的“脚踏实地”、国际化的宽阔视野和爱国主义的浓厚情怀、做事做人的讲求原则和温煦的人情味儿等看似矛盾的属性，却达到了和谐统一。一切正如在西阶论坛上展现的那样，他热情爽朗的性格、平和亲切的语气、睿智风趣的表达、自信豁达的风采，不仅让年轻的学子们对他

有着一种良师益友的尊敬和仰慕，也让他身边的合作伙伴、投资人、创业者们如沐春风。他有这种独特的磁场，指明一个充满希望的方向，并能凝聚彼此间积极向上的力量，从而推动一个瑰丽的梦想，开辟令人赞叹的成功之路。

追光：清华读书、中关村创业、出国、硅谷创业、回国做VC的人生五重奏

1981年，18岁的邓锋从北师大附属实验中学毕业，以优异成绩走进了清华大学无线电电子学系（现改为电子工程系）的大门。此后的人生中，他永远站在时代的潮头，中国改革开放30年给这代学子带来的成长机遇，他都看准了，抓住了，而且完成得是那么漂亮。

在清华完成本科学业后，1986年到1988年期间，邓锋在清华继续攻读电子工程系研究生。那个时候，中关村刚起步，创业热潮也涌进了毗邻的清华园。他受跟朋友借来的一本《硅谷之火》的影响，邓锋被惠普、英特尔和苹果等硅谷企业的创业故事所深深吸引，他的创业激情初次被点燃。所以，他一边坚持学业，一边开始勤工俭学和尝试创业，从在学校里搞科技咨询、电脑照相，拓展到从中关村接项目，做起了科技承包商。他淘来一些国外废弃的电路板，在学校的2号楼租了三间房，招来本科低年级学生进行维修。

“那个时候，电路板是纯高科技的东西，修好一块板他们给我们200块钱，我收100，我给学生100。1988年的时候，本科生干一天修好一块板挣100块钱，还是相当诱人的。当时我父母的月工资也不过100左右。”凭着这些勤工俭学活动，邓锋月平均收入可达8000~10000了，他的外号“清华首富”也因此而来。

1988年，邓锋提前一年完成研究生学业。此后，他在中关村创业，合作伙伴包括TCL的李东生和创维的黄宏生。那时的邓锋，并没有太受





当时出国留学潮的影响，他认为他早晚要出国留学，但不是现在，因为他正享受着中关村创业的激情和快乐。然而他学生物化学的女朋友已从北大毕业将要出国。于是，邓锋不得不结束了这段“后学生时代”的创业期，把自己出国的计划提前了，两人于1990年双双飞到美国。新泽西州立大学给了邓锋奖学金，于是他到该校计算机工程系攻读硕士，几个月后，邓锋与女友结婚，一起转到洛杉矶求学，邓锋转到南加州大学，攻读计算机工程专业。

1993年，在南加州大学攻读博士期间，不安分的邓锋加入芯片巨头英特尔做工程师，参与研发第一个笔记本电脑所用的奔腾I和奔腾II的工作，过上了待遇优厚的“金领”生活。在英特尔工作期间，邓锋慢慢意识到，随着互联网的发展，网络安全领域将会获得飞速发展，其中蕴涵着巨大的商机。十多年前，点燃他创业激情的是透过书籍传递过来的“硅谷之火”，而如今人在硅谷，邓锋心中的创业之火被再次点燃。他开始和好友商议创立公司，专做网络安全产品。

他遇到了清华大学同宿舍的同学、当时在思科工作的柯严。1997年，邓锋在打篮球时又结识了第三个伙伴、同为清华校友的谢青。三个充满理想的年轻人凑在一起，开始盘算NetScreen的模式。最开始，三个人都没有辞去各自的工作，而是在邓锋家简陋的车库里，每周六就创业项目碰一次，后来每周两次，再后来每天晚上都见面。5个月后，邓锋放弃了英特尔公司优厚的股票期权，两位合作伙伴也都从原来公司辞职，共同组建了创业团队，义无反顾地投入了Netscreen的创办。对于这三位来自中国的年轻人而言，唯一的生存机会就在于推出“Disruptive Technology（革命性的科技）”，他们认为随着网络安全市场的不断发展，硬件集成防火墙技术一旦突破肯定能带来商业上的巨大成功。他们在车库里开始的创业历程似乎暗示着他们也会取得同样在车库里起家的乔布斯、杨致远、比尔·盖茨那样的非凡成功。



邓锋

北极光风险投资公司创始人、董事总经理，清华北美基金会董事，著名天使投资人。1986年毕业于清华大学电子工程系，获学士学位，1988年获硕士学位。后获得南加州大学计算机工程专业工学硕士学位、沃顿商学院EMBA学位。1997年创建NetScreen技术公司，该公司于2001年底成功在纳斯达克上市。邓锋因其杰出的商业成就，获得美国“2002年度企业家”和“2003年度创新人”等荣誉，被誉为硅谷最成功的5位华人企业家之一，曾缔造42亿美元的并购神话。

NetScreen在天使投资人和红杉资本等风险投资商的逐步支持下，在获得所需的充足资金后，技术转化为产品并投放市场的速度得到很快提升，公司也取得了迅猛发展，成为世界上最先进的网络安全技术公司。公

司聘请了美国人来做CEO，澳大利亚、欧洲、美国、日本、韩国等多国人在这里组成了一个拥有文化多元但却协调工作的团队。NetScreen的客户包括政府、华尔街的金融机构和世界500强企业等。

可以说，在英特尔学习的大公司的管理模式，为邓锋在NetScreen的杰出管理做了准备，伴随着创业过程，他慢慢从做技术转到做运营管理，公司做大后逐渐开始管理公司战略，包括公司并购。更为难能可贵的是，在硅谷文化的熏陶下，邓锋已经基本转变成具有硅谷精神和西方现代企业文化观的创业者。2001年，NetScreen成为9·11之后第一个上市的美国企业。2003年，该公司以42亿美金被巨额出售给Juniper网络，6年时间，邓锋创造了中国留学生海外创业的最大科技公司。

“我觉得人生不能够以长度来丈量，人活得是否精彩，要用长宽高的乘积——体积来衡量。人要有不同的经历，所以我把公司卖了，回来做VC（风险投资）”。2005年，邓锋带着妻儿和在美国得到的“第一桶金”悄然回国，在北京清华科技园科技大厦这座刚刚落成的写字楼里做起了快乐的天使投资人、风险投资家，而邓锋

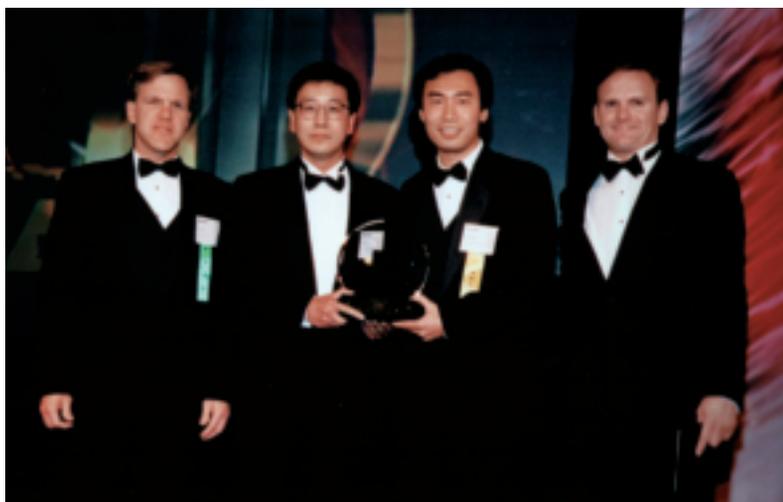
给公司取名为“北极光”，似乎预示了未来邓锋在祖国这片天空下，会再一次发出多彩的光芒。

邓锋说，由于创业时受VC恩惠，他现在也会想到反哺别人。北极光最想干的事情，不是赚最多的钱，而是用人生智慧、创业经验和资本实力去帮助更多有创业梦想的人。他把北极光的使命概括为“培育世界级的中国企业；培养世界级的中国企业家；成为世界一流的中国VC。”“做风投的成功在于你的名字与一个伟大的企业联系在一起，能不能培养一个在世界上站得住脚的公司和中国企业家”。而这似乎是现在的邓锋的下一个伟大梦想之一。短短几年时间内，以“专注于寻找早期和早期成长期的技术驱动型或商业模式创新型的‘中国概念’企业，强调‘团队，市场，创新’”为投资策略的北极光，在圈内声名鹊起，成功投资了汉庭酒店连锁、开心网、百合网、维洛城等知名项目。而邓锋本人被评为“2007中国投资家十强”，北极光也进入了“2007年中国创业投资机构50强”的前十名。

聚光：独特的领袖气质和人格魅力，让他无论在哪里，都能聚集起各种资源。

虽然邓锋谦虚地说“一路走来，我的成功很大程度都是在靠运气”，但在人生的五重奏上，基本上每个点他都踩得很准，这就不能纯粹归因于命运的眷顾了。邓锋身上，有一种独特的领袖气质和人格魅力，智慧、自信、随和、幽默、大度、勤奋、公正，另外加上战略眼光和严谨思维，让他能在不同的场合，成为人群中的核心人物，轻松地就能聚集起身边的各种资源，包括人脉、财富和经验，这些都为他的成功奠定了必要的基础。

在清华念本科时，邓锋就是系学生会副主席，大学五年级时就担任了



2002年，邓锋（右二）和柯岩（左二）荣获美国“2002年度企业家”称号

新生的辅导员，管3个班。“无线电电子学系那年（85级）新生总共270人，我大概能叫出260多人的名字来。跟他们非常非常熟悉。”今年4月清华校庆时，多位返校参加毕业20年的85级无线电电子学系的校友们碰到邓锋，说他们进大学第一眼见到的就是他，那时他推着车帮他们拉行李。“现在想起来，当时的一个想法还是挺有战略眼光的。我当时就想，虽然现在我大五，他们大一，看起来差距很大，但是10年以后可能差别很小，20年以后就一点没有差别了，再往后我over the hill（过了人生顶点），他们就比我强了。”正是因为这样爱交朋友的性格，邓锋不仅认识了本系的200多位新生，也在清华结交了上到77级、下到89级的很多朋友。“在清华我认识的人应该是最多的，朋友也最多。这种朋友不是仅仅认识，而是大家关系很好，可以一起做事。我觉得这些同学资源是很大的财富。这些人出来都是精英，他们在各自行业创业发展，他们肯定希望我能投资，彼此都能受益，当然当时不是想要什么受益。”

目前担任紫光集团有限公司总裁的赵伟国就是85级无线电电子学系的一员，至今他还很感谢邓锋担任辅导员时对他的影响。当初他从新疆考入清华刚入学时不太适应。“有一天他来找我，说要退学。我说你退学干吗去啊？他说我要去参军，他觉得参军适合他。我跟他说了一句话，其实还是他回忆给我听的。我当时跟他说，你要是去参军肯定能当将军，不过现在国家进入了和平经济发展时期，对国家贡献最大的事情是能在经济上做出一番成就。他说就因为我的这番话没去参军。”邓锋的一席话改变了赵伟国的人生道路，而赵伟国的确在毕业后的20年间经过一番打拼，在商界创出了一片辉煌事业，同时也积极回馈母校，做了很多贡献。

上个世纪80年代末，无论是在清



2005年，邓锋（前排左三）在美组织“中美IT企业领袖峰会”

华勤工俭学期间，还是在中关村创业期间，邓锋的队伍里都有很多清华的同学。

清华真正的全校性创业大赛始于1988年，当时叫首届“清华大学挑战杯科技作品”大赛，还在上研究生的邓锋拿了第一个冠军。1989年，“挑战杯”变成全国性的大赛，而邓锋已经毕业正在中关村创业。他所指导的几个在他那里勤工俭学的学生包揽了四个一等奖中的两个，以及几乎全部的二等奖。“那时候我做总承包，从社会上拿项目回来，交给学生来做，给学生发工资。做出来的成果拿去参加比赛，这些都是花钱做出来的，不是纸上谈兵，所以很容易拿奖。就是因为这些事，81级以下八九届的学生在我这儿干活，我和他们建立了现在的这样的友谊和合作关系。”

在Netscreen公司创业期间，同为清华校友的柯岩和谢青又成为邓锋亲密和坚实的合作伙伴。

2001年，邓锋和多名清华校友，在美国硅谷创业TEG（Tsinghua Entrepreneur Group），这是今日在清华企业家校友中卓有口碑的以“受助、互助、助人”为宗旨的清华企业家协会（TEEC, Tsinghua Entrepreneur & Executive Club）的前身，而邓锋正是TEEC首任共同主席。

他在美国还创办华源科技协会，致力于帮助在美国的华人成功创业。2005年，邓锋在美国组织了“中美IT企业领袖峰会”，中国IT界的诸位重量级人物如李彦宏、张朝阳、马云、丁磊、杨元庆等到场参加，此次峰会还促成了雅虎对阿里巴巴的战略投资。而今，北极光风险投资公司里又聚集着一些中美VC界的重量级人物。

从2007年开始，在国内VC界慨叹“中国商业环境恶劣，商业模式模仿抄袭严重，不愿意构建和谐的上下游产业链的分享机制”时，邓锋又默默做了一件对于未来中国商界很有意义的事情，即设立“MBA China VC Trip”（美国MBA中国风险投资界考察）的项目，每年寒假邀请来自美国前7所最顶尖商学院的50名中国MBA学生，回国参加一个冬令营，实地考察风险投资界运作情况与中国商界实务，并与相关领域的一些重量级人物进行近距离的深入交流和探讨。

“这个项目在美国商学院的中国学生中很有感召力，大家都希望有机会参加这个项目，有的学生甚至还没去美国上学就已经知道这个项目，纷纷前来咨询。每年的50个名额很紧俏，而中国学生现在每年出去读名校MBA的有200多人。这些学生毕业后如果回到国内，不外乎是进入投行界、



2009年，邓锋（后排右五）参加“清华大学思源学生骨干培养计划”

VC、跨国公司和大型国企。这些未来的商界精英经过这个项目的训练后，彼此熟悉，增加了对中国商业环境的了解，拥有了比较相同的价值观和理念，以后再回到国内商界和企业界做事，对中国这些领域的健康发展，会起到很大的正面影响力。”

经过20多年经验、人脉、财富的积累，邓锋已经具备了厚积薄发、一飞冲天的力量。在问及下半辈子的人生规划时，他干脆地回答道，“我会把更多的精力用在非营利的事业上来”。

发光：“下半辈子，我会把更多的精力用在非营利的事业上来”。

2003年卖Netscreen公司时，邓锋心里也有些不舍，但是他认为要对自己的股东和员工负责，使他们的利益最大化，“我们卖企业不是因为企业不好，而是在最高点卖的，对方给我们的出价比股票市值高出60%。不能说公司专属于你，这就是硅谷的企业文化，在这里，分享很重要。”

这年，邓锋刚好40岁，离他离开中国踏上美国仅13年。手上一掌握了这么多现金的邓锋，除了家人以外，他将会与谁分享他的这些财富和经验呢？一下子获得财务自由的他，

下半生的路又会怎样演绎呢？一直追求卓越的他，如何能让生命焕发更大的光亮，让此后的人生更有价值、更有意义、更加快乐呢？

他想到了要去做非营利事业，以他前40年的人生积累，包括财富、人脉、经验、能力，去做促进帮助更多人实现梦想，用下半生的时间，为推动社会的进步来做一些更有影响的事。他曾萌发了去非洲做志愿者的想法，但他还是回到了中国。“做非营利事业和营利事业不同，后者可以凭运气，但是前者就不行了，主要看你没有资源和条件。我在中西方的不同文化背景下，都有过求学、工作、创业的经历。我是土生土长的中国人，在中国我有人脉资源，我希望能把在西方获得的成熟的创业、商业经验加上财富，用在促进中国的进一步发展中。”

2005年，邓锋回国伊始，最初他想办一个中国的民间智库，帮助实现“中国企业的国际化”。他认为中国在过去的一、二十年当中，是在把世界带到中国，但在未来的20年，中国最大的任务实际上是影响世界、走向世界。随着中国经济实力逐步增大，中国在国际社会当中必须承担起领袖

或者领袖之一的角色。更何况国际化这个题目可大可小，小到执行层面，大到行业政策，直至国家经济战略制定等等。但是合作团队在哪里呢？他找了几家有政府背景的智库、两所大学管理学院，都未谈成。“事后我发现，因为刚回国，我没有平台，想一下子做非营利的事业，反而做不起来。我发现VC是个很好的平台，可以跟许多机构、组织、企业建立联系。这也是我2005年创立北极光的原因之一吧。”

经过一番思考，他认为在中国他人脉资源最丰富的地方，当然就是他最熟悉的清华大学了，他与出国前认识的清华老师以及上到77级、下到89级的同学，相当一部分又恢复了联系。“大家都是老朋友了，虽然十几年没见，但是一见面就能一起聊事，一起做事。”他有着中美名校的求学经历，所以他有个心愿要帮助母校清华大学在精英人才培养方面能更深入细致一些。因为他认为清华作为中国的高等学府，无论再低调，也推托不掉培养中国未来各行各业领军人物的责任。而未来的领军人物，不光要了解中国，还要了解世界，还要具备领导力和社会责任感。同时他也希望增强清华学子在国际学术界未来的影响力，要提高清华学子在国内和国际重要学术期刊学术论文的数量和质量。

于是邓锋找到时任清华大学党委书记的陈希老师，邓锋谈了自己的心愿，陈希书记很是赞同，建议把清华本科生中的学生干部（包括各系学生会主席和团委书记）组织起来，利用暑假，到中国西南、西北等相对贫困省份和港台等发达地区了解中国国情，以及美国等西方国家进行考察，了解西方的经济、法律和文化体系。“因为今日的中国是世界的中国，只有具有全球观和中国心的人才能在未来中国的各个领域担当领军人物。”这就是邓锋支持的“清华大学思源学



2010年，邓锋（前排左六）参加信息学院第六届“登峰基金总结会”

生骨干培养计划”，从2007年起开始实施，目前已经连续举办了4年，每年资助60多名学生干部参加本项目。2009年邓锋和这些学生们一起亲赴青海，深入了解当地的社会、经济、文化等领域。

另外一项邓锋资助的项目是“信息学院人才引进及研究生出国参加学术会议基金”，从2004年开始，每年资助100名研究生出国参加高水准的学术会议，至今已有700多名同学受惠于该项目，同时该项目还资助信息学院延聘年轻学者回国任教和进行科学研究。在今年7月信息学院举办的第六届该基金的总结会上，记者听到了这些老师和同学对邓锋发自内心的感激。这些项目不仅促进了他们论文质量和数量的提升，更关键的是让他们在学术领域开拓了国际视野，与国际学术界的泰斗能够近距离交流，甚至进行学术合作。邓锋还勉励他们不要只学会自己如何做前沿研究，还要向这些大师们学习如何带领研究团队，从而在今后能够成长为学术领域的领军人物。

作为首届（1988）清华大学创业计划大赛冠军获得者的邓锋，2008年、2009年连续资助了“清华大学创

业计划大赛”。2009年度创业计划大赛共有64支队伍报名参赛，创下历史新高。经过初赛、复赛，再经过3个小时决赛的激烈角逐，创业领域为绿色化学的“化学骑士”团队夺得金奖，并获两万元奖金。

除此之外，他还于2009年还创立资助了“清华大学公益创业实践赛”，该活动需要学生在9个月的时间里，去实践一个公益设想。该项目除了考察创意能力、执行能力、企业家精神和团队合作以外，追求的不仅是商业上的成功，更重要的是践行并传承一份社会责任感。在历经创意征集、初赛、复活赛、复赛等预备阶段后，最终评选出了“留守儿童看世界”、“爱与生命的延续——遗体角膜及器官捐献理念在大学生中的普及和推广”、“编织梦想”汶川重建公益项目、东西部大学生联合教育计划等10支优秀团队进入决赛。在这些活动中，邓锋都亲自参加，并邀请投资界、公益组织的一些知名人物前来担任评委。

作为在营利领域的商界中取得巨大成功的邓锋，在总结他做非营利事业的原则时，他表示“首先是做针对培养人有关的事；其次是不光出钱，

要利用自己的才能和智慧帮助对象；第三，考察合作方的执行力；第四，持续不断地做，着重自己力所能及的几个点，深入做10年、20年；第五，如果项目模式和运行稳定了，欢迎更多的资助人参与进来，做公益的人越多越好。我可以退出，转而去其他的公益项目，帮助更多的人。”

这几年的实践也正如他设想的那样，他播下的公益火种已经点燃更多人的爱心。2004年9月，他给母校捐赠1000万人民币，设立“清华大学发展基金”；2007年10月，他再次慷慨捐赠1000万元，用于母校的发展建设。他是清华的年轻校友中首位给母校捐款单笔达到1000万的校友。在他的带动下，更多的年轻校友参与进来，为新清华学堂、校史馆、人文社科图书馆、清华学堂人才培养计划、校友励学金、清华新百年发展基金等注入一片拳拳爱心……

邓锋，这位清华的骄子，始终以他的赤子之心回馈母校，回馈社会。我们有理由相信，无论是在创造巨大社会财富的投资领域，还是在社会公益领域，他都会以他的价值观、洞察力、执行力，为推动社会的进步放射出炫目的光彩！