

朗玛信息 大西南盛开的科技之花

证券时报记者 罗平华 程疆

2012年2月16日,朗玛信息(600288)在深交所挂牌上市,成为贵州省首家、也是目前唯一一家创业板上市公司。

如今,上市近半年的朗玛信息以靓丽的业绩、强劲的股价走势,成为贵州板块继贵州茅台(600519)后又一张响亮的名片。根据公告,朗玛信息预计今年上半年净利润为3615万元~3835万元,同比增长65%~75%。公司昨日收盘复权价58.28元,以发行价22.44元为基数计算,不足半年时间涨幅高达159.71%。

展望未来,朗玛信息的目标是成为国内最大的跨网络、跨平台、跨终端的音视频社交网络服务提供商;成为国内最大的移动互联网音视频通信服务提供商。朗玛信息力争成为创业板最具成长性的公司之一,进入中国互联网行业第一阵营。

十四年的贵州情

证券时报记者清晰地记得,在朗玛信息首次公开发行(IPO)第一场现场推介会上,机构投资者问的第一个问题是:“朗玛信息这样的高科技企业为什么会选择落户贵州?”言下之意是,贵州这样的“欠发达、欠开发”的“两欠”地区也能产生出朗玛信息这样的高科技公司?或者是,朗玛信息更应该选择北京、深圳这样的发达地区作为立足点。在董事长王伟看来,朗玛信息选择贵州有一定的偶然,也有许多必然。

1998年,北京三里屯的一个酒吧里,年仅27岁、刚刚毅然辞职的王伟和被他忽悠来的4个伙伴,决心抓住即将到来的互联网大潮联合创业。5个满怀梦想的年轻人,为公司起名“朗玛”,中文名称取自“珠穆朗玛”,世界最高峰的含义,英文名称“Longmaster”有长久掌握和控制的意思,寓意着公司要做涉及领域中的最高者、领跑者。

从哪里开始?王伟说,北京不行,贵州吧。原因很简单,公司准备进入的技术领域需要动用电信局的设备,在北京没资源搞不定。而王伟辞职前曾任中国邮电工业总公司下属中讯通信发展有限公司网管研究室工程师、网管研究室副主任,在贵州做过项目,和贵州电信局打过交道。相信贵州电信局不会担心王伟这样的技术“大拿”会弄坏设备。

于是,5个志同道合的年轻人,背着行囊来到了美丽的贵州,开始了创业之旅,也与贵州结下了14年的

情缘。

幸运的三次创业路

在朗玛信息创始人之一、总经理黄国宏看来,公司的发展历程可以分为起步阶段和三次创业。

1998年~2000年是朗玛信息的起步阶段。公司首款软件产品“朗玛统一消息系统”于1999年被科技部评选为“国家级火炬计划项目”,在与思科、微软、亚信等国内外知名公司的竞争中,国内市场占有率超过70%。

2001年~2004年是朗玛信息的第一次创业阶段。2001年,朗玛信息抓住国内即时通讯领域快速发展的商机,成功开发出“朗玛UC”。2004年“朗玛UC”实现注册用户8000万,同时在线40万人,成为仅次于QQ的国内第二大即时通讯运营产品。2004年7月,“朗玛UC”被新浪以3600万美元收购,创造了贵州互联网企业发展的一个奇迹。

2005年~2010年是朗玛信息的第二次创业阶段。公司自主研发和运营的“电话对对碰”第一次将互联网社区引入电信增值业务领域,首创免费业务模式,提出营造综合语音门户社区的概念。目前“电话对对碰”已经在全国28个省市自治区开通运营,受众达2000多万人。

2011年起,朗玛信息进入第三次创业阶段。公司成功登陆创业板后,积极布局互联网和移动互联网音视频应用领域。

回首风雨兼程的创业之路,王伟评价说,起步阶段最幸福,因为那时就5个人,沟通成本最低、效率最高;第一次创业最开心,被新浪收购后,一是实现了创业团队的个人财务自由,二是“朗玛UC”有希望在新浪这个平台上获得更大发展;第二次创业最艰难,为了IPO,必须做好长期领先和短期盈利两者之间的平衡,还要担心创业团队能否保持创业激情;第三次创业责任感最大,在公司上会时,我对发审委员说:“假如公司能够顺利过会的话,这将是新的起点,绝不会是终点,因为朗玛的梦想是成为一家伟大的公司!”

王伟感慨地说:“可能是上天眷顾我们这帮有梦想的年轻人,并没有

给我们太多磨难,总体来说,我们的创业之路是幸运的!”

两条主线与四大产品

据介绍,在朗玛信息未来的产品体系规划中,将通过打造跨网络的大型音视频社交平台(电话网产品-“电话对对碰”、互联网产品-“朗玛网”、移动互联网产品-“爱碰”)和移动互联网通信工具(Phone+),形成娱乐社区和商务应用两条主线。

未来,朗玛信息希望通过这两条主线和四大产品,形成海量用户优势。通过不断向用户提供优质的网络游戏、会员增值、语音加密、语音微博等增值内容,将用户优势转化为收入优势。

朗玛信息未来的规划能否成功,现在下结论还为时尚早。那么,投资者又该如何看待公司的一系列规划,以及其中存在的风险呢?毕竟,互联网行业是出名的高风险行业。对此,王伟的一句话值得所有投资者重视,他说:“朗玛是我的孩子,我看自己的孩子当然怎么看怎么好,你们投资者还是要理性,要谨慎。”

朗玛信息发展历程

时间	主要产品
1998-2000	朗玛统一消息系统
2001-2004	朗玛 UC
2005-2010	电话对对碰
2011-	互联网和移动互联网音视频领域

周悦/制图



朗玛信息董事长王伟 罗平华/摄

证券时报记者 于夕

梦想编织者——这是朗玛信息(600288)董事长王伟的另一个称号,这是接触过王伟,对其或弹或赞者能最快达成的一个共识。

1998年,27岁的王伟可谓春风得意。那时,他有着中国邮电工业总公司下属中讯通信发展有限公司网管研究室工程师的职称、网管研究室副主任的头衔、副处级的级别。但这样的平台并不能实现他的梦想,他敏感地觉察到了互联网大潮即将来临,没有犹豫,他果断离职。

梦想编织者王伟

站在分到手仅半年,装修入住仅10天的房子门口,王伟对妻子说:“我辞职了,房子钥匙也交上去了。”此刻,对于下一步应该如何走,他没有明确规划。但梦想已经浮出水面,正等着他逐步向前。

“久是要有梦想的!”多年以后,重感冒刚好的王伟和证券时报记者谈起当年的决定时,语调突然提高了。“无论是从商、从学、从政,都是个人选择,都能实现人生价值,要做好都得有梦想。”在他看来,梦想是要趁早努力去实现,“27岁的时候,我不依赖企业,我经得起失败,在那个时候选择创业,我觉得是明智的。”

一直坚称是被“忽悠”走上创业道路的朗玛信息创始人之一、总经理黄国宏谈起王伟时说:“他一直给我们编织梦想,开始我们信了,后来基本都实现了,我们就更信了。”“当团队都相信你的梦想时,离实现也就不远了。”对此,王伟有着清醒的认识。

“没有梦想,还做什么互联网。”谈及这一点时,王伟有着更深刻的理解。在他看来,互联网的成长从来都不是线性的,跳跃式、倍增式的增长才是常态,“没有梦想就看不到远方,看不到远方就不能成就伟大。”

金钱会阻碍人前进?这在王伟看来显然是错误的。他说:“2004年时,卖掉‘朗玛UC’并不是为了钱,

而是相信凭借新浪庞大的客户群,能让‘朗玛UC’有更好的发展。2006年我提出1亿美元回购‘朗玛UC’,但由于种种原因未能实现。2011年有外资愿意出5亿美元收购朗玛信息,我没有同意。原因无他,我们才40来岁,卖掉朗玛我们干什么去?拿什么实现我们的梦想?”“我对物质生活的要求不高。”王伟继续说道,“现在挣的钱这辈子也花不完,还这么拼命工作,肯定不是为了钱。”在王伟看来,没有比为了更多花不完的钱而失去健康更傻的了。

贵州人都知道前省委书记栗战书曾经三次率队到朗玛信息考察,听取王伟汇报。对于其中原因,王伟并不讳言,他说:“首先我们是贵州为数不多的高科技企业,其次我们是一家有梦想的企业。”王伟说,在去年的贵州省全省经济工作大会上,在听取了朗玛信息8分钟的介绍后,栗战书做了5分钟的点评,其中有一句话让王伟记忆犹新:“朗玛信息这么一家民营企业都有着伟大的梦想,为什么我们国企、我们贵州省、我们共产党人不能有伟大的梦想?凭什么我们贵州省就应该贫穷落后?”

听说,王伟妻子最近又送了他一个新称号——朗玛测试员。这并不让人意外,因为朗玛信息企业精神头一句就是:“心存高远,脚踏实地。”

中小投资者探营朗玛信息

证券时报记者 罗平华

8月10日14:15,载着四十余位中小投资者的两辆中巴车行驶在贵阳市沙冲南路上。5分钟后,车辆拐进贵阳药用植物园,爬了三个坡,绕了一个大弯,再向前约400米,一块指示牌

告诉我们,今日调研的目的地——朗玛信息(600288)到了。

近距离接触三大业务

借着“走进创业板上市公司投资者开放日”活动的机会,记者和投资者一行来到了朗玛信息。参加这次活动的大部分投资者是20~40岁的股市中坚,还有两位60岁以上的长者,他们大多是个人投资者,也有一位券商研究员和一位资深专家。记者了解到,他们几乎全部持有或长期关注朗玛信息,但此前没有人到公司做过实地调研。

在朗玛信息工作人员的带领下,投资者先后参观了公司研发二部(主管“爱碰”产品的开发与测试)、研发一部(主管“电话对对碰”产品的研究与维护)、婚恋事业部(主管“朗玛网”婚恋频道的开发与应用研究),并与相关技术人员进行了交流。

在研发二部,开发人员演示了“爱碰”产品在苹果手机上的应用,一位来自贵阳的投资者对此显示极大兴趣。当他了解到,“爱碰”安卓系统版已经上线、苹果系统版即将上线,“电话对对碰”用户群届时将可以和“爱碰”共享等信息时,显得较为振奋。据悉,该投资者40多元的成本持有朗玛信息,曾亲身体过“电话对对碰”产品。

来到研发二部,“电话对对碰”目前的运营情况成为了关注的重点。一位中年投资者提问:用户每个月包月费用多少?和运营商分成比例如何?最长的用户用了多长时间?签约省份开发周期一般要多长时间?当听到用户包月费用一般为15元,和运营商正常是对半分,最长用户使用有8年,签约省份经过3~5个月的前期推广和开发后可以产生稳定用户群等明确的答案时,该投资者对得到的答案十分满意。

在婚恋事业部前,投资者关注的是频道的试运行情况和何时正式上线,不少投资者表示看好,一位女性投资者更直接把这定位为“非诚勿扰”的互联网版。



投资者参观朗玛信息研发一部

罗平华/摄

三大问题拷问高管

朗玛信息的会议室在四十余位投资者走进后显得非常拥挤。朗玛信息董事长王伟幽默地说:“我们这里条件是差点,但比惠普的车库好多了。而且公司不久之后就要搬家了,你们这次来,见到了公司十年创业的基地,十分有意义!”

朗玛信息总经理黄国宏用半个小时向投资者介绍了公司的基本情况,随后投资者与公司高管进行了长达一个半小时的热烈交流。其中,和中国移动的签约、成为伟大公司的目标、“Phone+”的定位等三个问题成为大家关注的重点。

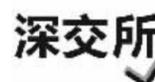
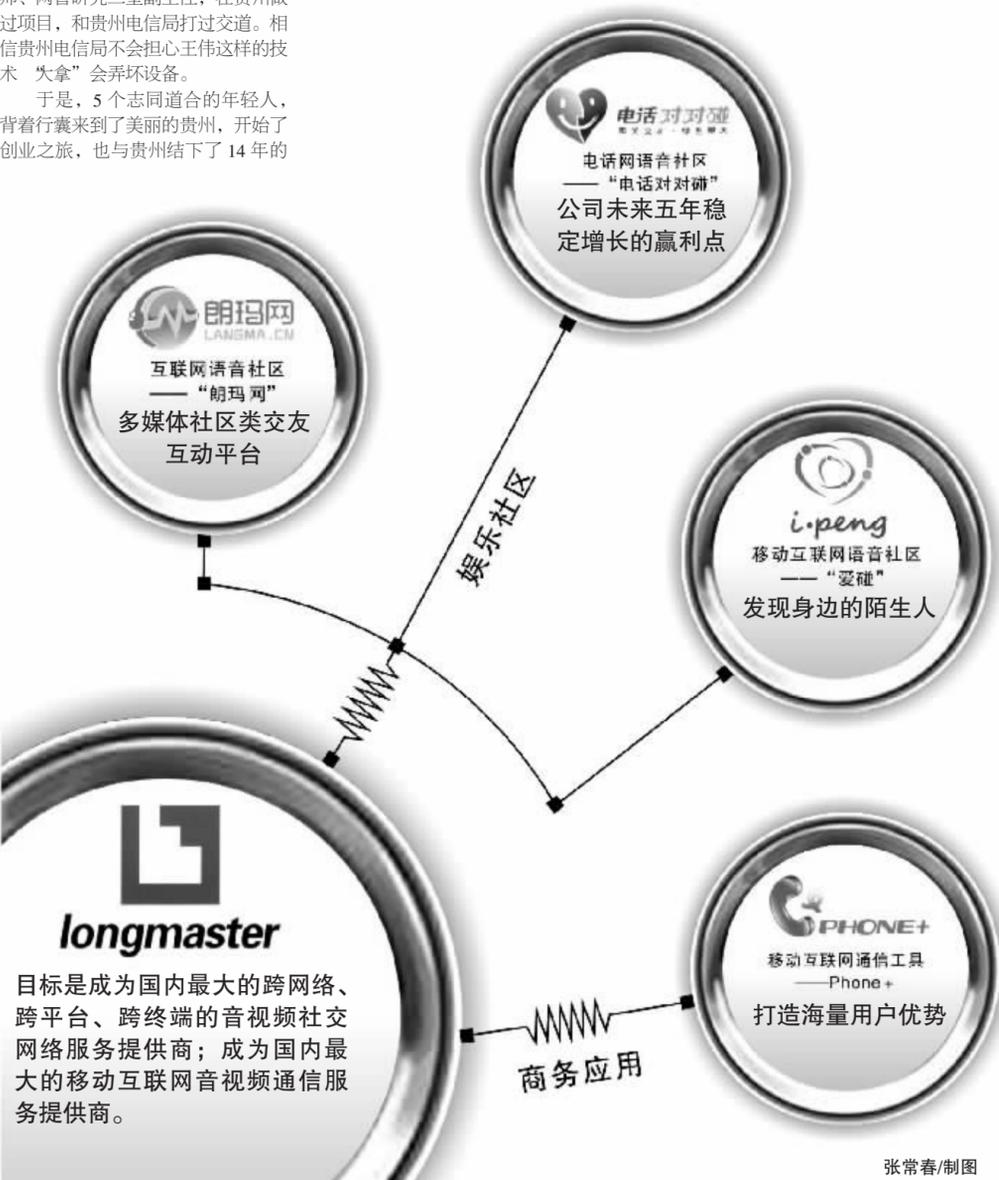
王伟回答说,公司和中国移动的沟通一直是畅通、持续的。目前由于中国移动机构调整,负责此项业务推进的部门未能稳定,所以虽然合作没有实质性障碍,但何时签约依然没有时间表。

王伟接着说,朗玛信息要做一个伟大的公司,市值一定要达到一个数量级。市值百亿美元的互联网公司,在国内只是一家中等规模的公司,国内第一集团军腾讯市值也有400亿~500亿美元。朗玛信息要进入互联网行业第一阵营,没有一定数量级的市值是无法实现的。

有投资者质疑,在已经有微信的情况下,朗玛信息为什么还要推出Phone+这样的产品。王伟表示,Phone+定位为移动互联网时代熟人社交的通信工具,相当于Facebook+Skype。公司决定做Phone+基于两方面的考虑:其一,这个市场足够大,公司有优势,“不能因为腾讯做了什么,大家就不做了。”其二,Phone+可以为公司积累海量的客户资源,“假如腾讯没有QQ,市值能那么多吗?”

中国人民大学法学院刘俊海教授也参加了此次投资者开放日活动,他说,“这样的活动有两个方面的积极意义,一是可以让投资者进一步了解公司,使得实地调研成为判断投资的主要手段,而不是传统的依靠量价指标;二是可以让上市公司明确自己公众公司的职责,进一步‘阳光化’决策,做一家让投资者看得懂的公司。”刘俊海教授还向投资者分享了自己选择投资标的的心得,他认为,产品、企业、人品“三品”都好的公司才是好公司。

下午17:15,一行人走出朗玛信息,走出贵阳药用植物园大门,回头一看:“门票3元,包月8元”,并且说明去朗玛信息可以免费。有投资者开玩笑说,看来朗玛信息的梦想正如植物园门票的价格体系一样,不能以平常的眼光和逻辑去看。



走进创业板上市公司活动(12)