

网龙网络控股有限公司董事长刘德建

创造快乐的互联网设计者

本报记者 薛志伟



位于福建福州市滨海新城的网龙“飞船”办公楼。

(资料照片)

走进网龙网络控股有限公司(以下简称“网龙”)位于福建福州市滨海新城的总部基地办公大楼,记者仿佛进入了一个科幻世界:大楼按照从哥伦比亚广播公司(CBS)购买版权的“企业号”星际飞船设计建造,外形是炫酷的星际飞船,大厅的中央是一套旋转木马,一个螺旋状滑梯可以让人直接从三楼滑到一楼。三楼一间办公室的滑动门上写着“星际联邦-董事长办公室”,上千平方米的办公室里摆满了从世界各地淘回的手办、模型、潮玩、平衡车、摩托车、游戏机、台球桌等各种玩具琳琅满目。这是刘德建打造的理想王国,也是他精神世界的真实还原。

20多年来,从生物科技研发到开发运营游戏,再到拓展教育领域,刘德建的事业轨迹似乎是沿着人的需求层次层层递进。生物科技满足人的健康需求,让人生机勃勃、健康快乐;游戏满足人的精神需求,让人心情愉悦、生活快乐;教育则满足人的灵魂需求,让人灵魂有趣、成长快乐。他是快乐的创业者,也是创造快乐的互联网设计者——DJ。

专注感兴趣的产业

DJ是德建的拼音首字母缩写,也是员工对他的代称。就像真正的音乐DJ一样,刘德建的创业既让自己快乐,也带给别人快乐。

网龙不仅是全球领先的互联网社区创建者,也是中国领先的网络游戏开发商、运营商和发行商,更是在线及移动互联网教育行业的主要参与者。从互联网起家到网络游戏发家,再到跨界教育进行二次创业,刘德建的创业之路极具传奇色彩。

“因为母亲的影响,我学了生物化学专业,她希望我继承她在医药学方面的事业。”刘德建说,如果自己从来没有出来创业,或许会成为一名生物科技领域专家。但这并不是他的兴趣所在。

刘德建回忆:“大约1999年,那是互联网第一波热潮最高峰的时候,我突然发现自己对电脑、人工智能等更感兴趣,于是就和家人商量要做自己喜欢的事,后来就创建了网龙。”

网龙刚刚创建的时候,刘德建对究竟要做什么还没有清晰的构想,一开始只是帮福建省内的各个厅局委做网站等。2001年春节假期,团队伙伴提议,一起组队玩一款游戏,在这个过程中,刘德建的心思被触动,意识到网络游戏是一个巨大的市场。随后,他开始组建开发团队,制作第一款游戏《幻灵游侠》。2002年3月18日,《幻灵游侠》同时在线人数突破6万。此后,多款现象级精品网游应运而生,网龙也成为首批走出国门并成功运营的民族网游企业之一。

2010年,刘德建开始拓展教育领域,101教育PPT、101智慧教室、AI教育机器人、网教通等教育产品先后出炉。

“作为一家互联网服务商,我们希望让用户更开心一些,更快乐一些,或者说更有安全感,满足他们不同层次的需求。”刘德建说,“之所以选择跨界做教育,是希望教育本身能够更加有趣。过去我们积累了大量的技术和资源,而教育和游戏其实是有互通的地方。兴趣是最好的老师,在学习的过程中,我们希望培养学生学习的兴趣,成为他们主动学习的内驱力。我认为这是教育的本质,也是我们可以做到的。因此,多年来网龙都致力于把虚拟现实、人工智能等先进技术引入常态化教学,打造更有效率(Efficient)、更有效果(Effective)、更具娱乐性(Entertaining)的‘3E教育’新形态。”

刘德建说:“我们的教育品牌叫做‘华渔’,顾名思义,就是授人以鱼,不如授人以渔的理念。一个国家、一个区域教育水平的高低决定着人才培养的数量和质量,决定着国家的科技发展水平和创新能力。我们希望把自己积累的互联网资源和技术运用到教育上,真正助力整个教育系统的提升。”

打造开放透明的企业

互联网时代,大多数年轻人对中国游戏资讯网站“17173”和智能手机服务平台“91手机助手”都不会陌生。但是,很少有人知道,这两个平台最早都是网龙创立的。

2000年,网龙创立了游戏资讯网站“17173”,成为当时中国第一大游戏资讯网站,2003年,刘德建以2050万美元的价格转让给了搜狐。2007年,网龙做了一款好用的手机管理软件“91手机助手”,2013年,刘德建又把它以19亿美元的价格转让给了百度,这也成为互联网史上最为轰动的一次并购。

“这里面最重要的是体现了互联网精神。开放透明是互联网最鲜明的精神特质,不管是服务、技术、产品,最终都需要有价值,而开放透明才能让他们的价值最大化。”刘德建坦言,当时百度可以给“91手机助手”更庞大的用户和流量,能让“91手机助手”实现价值

的最大化。实际上,开放透明的理念,也植根在刘德建的企业经营理念中。眼下,网龙正致力于成为一家“透明”公司,践行所有事务的“公开之道”,不仅是员工事务公开、绩效公开、奖惩晋升公开,公司绝大部分会议都公开直播,所有员工可以随时了解公司事务。

互联网时代,开放透明已经是全社会的共识,但是刘德建要的开放不仅仅局限于公司内部管理,而是要将公开透明打造成为网龙的新标签。

“可能在很多人看来,对于技术公司来说,很多东西需要保密。但在我们看来,我们公司现在的商业模式,并不是以单一的技术、产品来赚钱,我们更多依靠为用户提供服务、整体解决方案来盈利。推进信息公开透明,不仅可以降低内部的沟通成本、提升效率,还能让更多人监督我们,倒逼自己更加优秀。同时,通过打造开放型企业,我们也可以吸引更多的优秀人才参与到我们的事业中来。”刘德建说。

以结果为导向,以开放透明为原则,刘德建正在尝试构建一种新型的组织关系。在他看来,传统的雇佣关系已经不适合人才智力密集型的高科技企业,雇主和雇员之间应该以新型契约关系取代传统的雇佣关系,未来的网龙也将成为一家属于“每个人”的公司。

他举例说:“比如我去请一个技术专家,付给他1个月的工资,但是他可能每个月只要为我工作3至4天,就能完成我所需要的工作量。这样他既可以兼顾自己的本职工作,又能利用自己的知识技能在兼职中获得额外的报酬,甚至在兼职中还能学习到新知识。这是一种多赢的模式,公司既得到想要的结果,员工又实现自身更大的价值,也会更加快乐。”

在这个快节奏的时代,一些互联网公司推行“996”等高强度的工作模式,但是刘德建并不提倡员工加班,反而从2020年开始全面取消打卡制度。不少网龙员工坦言,“取消打卡制度让我们体验到了自由,可以有更多时间兼顾家庭,发展自己的兴趣爱好”。

投身教育事业

不久前公布的网龙2020年业绩显示,2020年,网龙教育业务收益为24.44亿元。面对疫情带来的机遇与挑战,网龙的一站式混合学习解决方案赢得了新的市场机会,不仅成功在埃及开展首个全国性项目,还将此模式扩展至加纳、泰国、马来西亚等地。

如今,网龙的教育已经得到了192个国家和地区、超1亿用户的认可。“我们做的教育是很意义的。”刘德建说,在国内,网龙的教育业务正在铺开。2021年4月13日,网龙华渔教育与中央电化教育馆正式签署战略合作框架协议,VR、人工智能等技术赋能的虚拟实验教学产品将被广泛应用于教学场景中。

在刘德建身上,可以感受到浓厚的爱国情怀和高度的文化自信。这也体现在“网龙”“华渔”这些带有典型中华文化元素的名字里。他说:“之所以起这样的名字,是希望我和我的同事能够从中感受到民族自豪感,知道自己是哪里来的。我们也想把中国文化带到别的国家,让世界更了解中国。”

“企业家不仅要埋头做企业,更要抬头做事业,企业的发展要顺应历史潮流,符合国家发展战略。”刘德建介绍,2000年,福建省做出“数字福建”建设战略决策,网龙是“数字福建”建设的受益者,也是这一重大决策的见证者和开拓者。未来,网龙希望把数字教育做成“数字福建”,乃至“数字中国”的一张名片。

“一带一路”倡议提出后,刘德建积极投身“数字丝路”建设。近几年,网龙与俄罗斯、埃及、尼日利亚、肯尼亚、马来西亚、新加坡等20多个“一带一路”沿线国家和地区建立了深度合作,参与了多个国家级教育项目。

“目前我们正在构建全球数字教育资源生产基地,希望联合上下游教育企业,共同开展数字教育资源的研发、生产、分发,打造全球教育资源汇聚中心和生产中心,创造具有国际影响力的中国数字教育产业集群。”刘德建信心十足地说。

“百年大计,教育为本,教育是国家进步和历史向前发展的根本动力,也是网龙未来矢志不渝的事业。”实际上,刘德建不仅大力推动企业教育事业,自己也身体力行投身于教育事业。2017年1月,刘德建应邀参

球、练习高尔夫球,甚至可以去划皮划艇或者潜水。因为能够享受快乐,所以网龙的员工持续增加而且很稳定,这让网龙始终保持着巨大的凝聚力。

网龙的产品和服务也能够给人带来快乐。游戏不用说了,众多产品经久不衰,至今仍深受用户喜爱。教育方面,刘德建坚信兴趣是最好的老师,因此出于让用户快乐的目的,无论是课程设置还是授课方式,都围绕让用户快乐学习来设计。虚拟现实、人工智能等先进技术的引入,也让网龙的教育模式深受广大用户喜爱,也构成了网龙教育独特的竞争优势。

事实证明,让自己快乐、让员工快乐、让用户快乐,不仅是一种创造快乐的能力,也给企业带来了强大的生命力。

薛志伟

感言

保持企业凝聚力

快乐是人类一种基本的情感需求,追求快乐是人类的天性。懂得享受快乐、能够创造快乐的企业家和企业也就拥有了巨大的竞争力。

刘德建是快乐的,可以“任性”地享受工作和生活乐趣。他正常都是下午4点开始工作到第二天凌晨,徜徉在自己建造的星际飞船里挥斥方遒。闲暇时可以拼乐高,玩玩设计,成千上万的大小玩具既



网龙网络控股有限公司董事长刘德建。(资料照片)



刘德建(右二)每周都会参与公司举办的四分之一马拉松,风雨无阻。(资料照片)

加美国哈佛大学教育学院等主办的VR教育与沉浸式学习研讨会并发表主题演讲,还受邀为哈佛大学教育学院研究生教授网龙自主研发的创新课程《设计方法论》;2017年6月,他担任第一作者的英文著作《Smart Learning in Smart Cities》(中文译名《智慧城市中的智慧学习》)出版发行;2021年3月,刘德建以讲师身份走进国内顶级艺术学府——中央美术学院,开设了《设计方法论》课程。

既是企业家也是设计师的刘德建表示,这些年网龙不断探索与高校的合作,推动设计方法论走进课堂。它不但被纳入了哈佛大学研究生课程目录,也被北京师范大学智慧学习研究院引入并开发“设计与学习”课程。

“让更多各行各业的人接触、使用到设计方法论,对他们所做的工作提供一定帮助,为他们的生活带来更多快乐,这也是网龙对社会的一点小小贡献。”刘德建说。

一条条尺带,一个个尺壳,一根根尺簧,每一个钢卷尺都给她带来100%的返单率。这让她很骄傲,“质量是王道,这就是我想要的结果。”

几年来,李倩芝的公司每天都在进步,信誉高、质量好逐渐成为公司的名片。他们积累了越来越多的客户,很快占领了市场,订单纷至沓来,她却不知道是喜还是忧。

李倩芝就是那个小姑娘,在钢卷尺生产方面是个“外行”,“外行”管理“内行”有点难以服众。“说我不懂,那我就去弄懂!”她走进车间,观察、询问、操作,直到她熟悉钢卷尺的每一个生产步骤。

决策方面,李倩芝有时也会遭到员工的质疑和反对。“对我来说,这是一种考验。”李倩芝会考虑员工意见,拿出一个大家都接受的结果。相互磨合的过程中,员工对她的看法从不服气转变为打心眼里佩服。

“我很高兴能为家乡发展贡献自己的力量。”在李倩芝看来,她对自己最大的贡献是给了乡亲们一份家门口的幸福。“今天比昨天好,明天比今天好。如果一切顺利,明年这个时候,公司业绩会翻一番,达到年销售1亿元的目标。”李倩芝对未来充满期待。



2020年11月20日,中央电化教育馆与网龙合作的中央电化教育馆虚拟实验室应用在福州格致中学的高一课堂上。(资料照片)

河南百盛尺业有限公司总经理李倩芝

潜心打造「卷尺王国」

本报记者 夏先清 通讯员 申秋雨

还没进厂房,就看到路旁成堆的货物,勉强留出两条小岔路,一条通向办公室,一条通向车间。这就是李倩芝的公司,拥挤、繁忙是这里给人的直接感受。在她的办公室,储物柜上陈列着大大小小十几个证书和奖杯。

李倩芝是河南百盛尺业有限公司总经理,她没有一天是闲着的,每天工作8至12小时是常态,凭着一股“逢山开路,遇水架桥”的执拗劲儿,一步一个脚印地建造了一个“卷尺王国”。

在家乡当教师,离家近,每月都有稳定收入,假期和福利多多。在家人看来,这是最适合李倩芝的工作。但她却不这么认为,“太稳定了,有种喘不过气的感觉。”李倩芝说。

“我从小就喜欢做生意。”李倩芝小时候跟着外公卖香料;上大学时,她租幼儿园场地开办辅导班。“我喜欢有挑战性的工作。”李倩芝说。

2013年,研究生毕业的李倩芝选择创业。出生在“中国钢卷尺城”河南商丘市虞城县的她,第一时间想到钢卷尺,但家乡龙头企业已占据国内市场,她就把目光瞄准了国际市场。拿着1万元的创业资金,李倩芝决定搭上互联网快车,从电商贸易做起。后来积累了一些资金,她把重心转向钢卷尺。

那时公司远不及现在的规模,订单少得可怜。“只要有一个客户,我们就全身心去做,争取做到返单率100%。质量好,名声传出去了,我们就会收获忠实客户。”这是李倩芝做生意的原则和技巧。

“质量是王道,这就是我想要的结果。”

“我很高兴能为家乡发展贡献自己的力量。”在李倩芝看来,她对自己最大的贡献是给了乡亲们一份家门口的幸福。“今天比昨天好,明天比今天好。如果一切顺利,明年这个时候,公司业绩会翻一番,达到年销售1亿元的目标。”李倩芝对未来充满期待。

由于厂房地不足,扩建困难,李倩芝的公司陷入了“生产饱和”困境,这让她犯了难。面对接连不断的催货电话,李倩芝只得督促工人们加紧生产;生产能力与订单量的不匹配,让她痛心拒绝了一个又一个客户。

扩大规模是解决问题的唯一办法。政府给了李倩芝支持,“县里给我划了块地用来建厂房。但土地审批流程仍需时间,我做梦都是审批通过,赶紧开建。”李倩芝说。

“压力一直都有。”李倩芝说,无法消化的时候就选择“待机”,不刷抖音,不逛淘宝,走进车间,手上重复机械的劳动,大脑就能冷静思考问题,这是李倩芝最常用的解压方式。

工作之余,李倩芝会主动学习管理知识。“我得为新工厂做准备,把要做的提前做一做,以最好的状态迎接新挑战。”

“办法总比困难多,逢山开路,遇水架桥,问题总有解决的那一天!”她似乎从不放弃,永不服输。

李倩芝说:“相处是一门学问。”起初,在年龄大些的员工眼里,李倩芝就是个小姑娘,在钢卷尺生产方面是个“外行”,“外行”管理“内行”有点难以服众。“说我不懂,那我就去弄懂!”她走进车间,观察、询问、操作,直到她熟悉钢卷尺的每一个生产步骤。

决策方面,李倩芝有时也会遭到员工的质疑和反对。“对我来说,这是一种考验。”李倩芝会考虑员工意见,拿出一个大家都接受的结果。相互磨合的过程中,员工对她的看法从不服气转变为打心眼里佩服。

“我很高兴能为家乡发展贡献自己的力量。”在李倩芝看来,她对自己最大的贡献是给了乡亲们一份家门口的幸福。“今天比昨天好,明天比今天好。如果一切顺利,明年这个时候,公司业绩会翻一番,达到年销售1亿元的目标。”李倩芝对未来充满期待。