



土生土长的锡人  
特别有生意头脑

南长街120号，如今是一栋商业楼，卖着品牌电动车、电器等商品。如果像放电影一样按下回放键的话，可以看到这里曾是私宅——老胡家的祖屋。胡焕新在老宅里出生、成长。他从小就是个“学霸”，求学之路一帆风顺，从南长街小学考上市一中，之后考入中山大学。这得益于其优秀的基因和家传，他父亲兄弟姐妹六个，学历最低的是本科。

提起父辈的故事，胡焕新如数家珍。他的父亲是归国华侨，在印尼待了20多年，之后回到无锡。母亲也是知识分子，曾先后担任南长街小学的校长等职。他回忆，“我上小学的时候，母亲是校领导，所以尽管不喜欢读书，也不敢懈怠。但不是苦读，而是巧干，花在学习上的时间不多，效率却很高。”“巧干”“灵感”是胡焕新在采访中频繁提到的两个词，头脑灵活的他点子特别多，这也成为他之后在商界叱咤风云的“利器”之一。

填大学志愿时，他受哥哥的影响，报考中山大学，并选择了一个新设的专业——对外经济贸易学。“我的哥哥大我八岁，他读的是暨南大学，一到寒暑假，总会带很多时髦的东西回来，像邓丽君、谭咏麟的磁带，四个喇叭的录音机等等，我们羡慕得不得了。那个年代的时尚就是学广东话、唱粤语歌，看香港连续剧。”怀揣这样的“向往”，他来到改革开放的前沿——广州求学。

“无锡第一批黑色牛仔服就是我从广州背回来的。”大学的时光对于胡焕新来说，除了学习，还有“活学活用”。从大二开始，他跟几个同学一起合股做起了小生意：把批发来的饮料摆到球场边叫卖，给学生介绍家教订单抽取提成，两个生意都火得不得了。这个连名字都没有的小团队也开了中山大学在校学生经营的先河，持续了六七个月后，最终被学校叫停，理由是“学生要以学业为重”。

回到牛仔服的事，这是他为筹措旅游路费想出来的点子。那时候，无锡市场没有同类的服装，他从中嗅到商机。找同学借了本金，从广州的批发市场批发了三大包牛仔服，坐了36个小时的硬座，回到无锡。“本来是想背到红梅市场去卖的，后来被一个小老板以800元的价格全包了。”还掉借同学的500元，刚好够去广西、云南旅游的路费。



当了近三十年职业经理人  
业内做到巅峰

他第一个 offer 来自宝洁公司。那时，美国宝洁公司与和记黄埔共同设立了一家合资公司，总部就在广州。1989年11月，宝洁亚太区总裁、大中华区总裁以及销售部经理一同来到中山大学小礼堂做管培生招聘宣讲会。这是宝洁公司第一次在中国大陆举办招聘会，第一站就来到了中山大学。

“我在下面听得热血沸腾，觉得能进世界500强企业工作，而且进去就入管理层，太难得了，告诉自己一定要把握住机会。”过五关斩六将之后，1990年2月，胡焕新顺利拿到宝洁公司的 offer。“打工皇帝”生涯由此拉开序幕。

由于特殊原因，他在宝洁没过多久就转入和记黄埔工作。当年中国还未加入WTO，做贸易依然靠配额。在试用期内，他靠着挨个去拜访中山大学的校友，用一个半月的时间，完成老员工要大半年才能获得的配额，并因此得到老板的赏识，试用期没结束便给他增加50%的工资和相当于两倍工资的住房补贴。

33岁是他人生的“高光时刻”。那年，他成为吉百利大中华区供应链总经理。这条路是靠实力走出来的，一步一个脚印。进入吉百利的头五年，他基本在一个岗位待三四个星期就能想出新点子，三四个月的时间就开始出成绩，五六个月的时候老板就给他换到下一个新岗位，前前后后一共换了11个岗位。5年以后，“大中华区供应链总经理”的职位被他收入囊中，他亦成为吉百利这家跨国公司最年轻的总经理。

“经历了极其‘变态’的考试才得到这个职位。”胡焕新说，他到现在都对那场考试记忆犹新，测试持续了一整天，从智商到心理到工作能力。“光心理测试就360道题，根本来不及细细思考。还要根据材料半个小时内写出明年的工作计划；模拟处理问题员工时，有四个顾问从四个角度观察我，连肢体语言都在考察范围内。”

2010年，他又来到达芙妮担任首席运营官，主导实施了当时全国最先进的零售管理系统；2015年，他离开达芙妮，开始担任阳光控股的运营总裁。在大家共同努力下，阳光控股成功进行多元化战略转型，并在2017年首次名列《财富》世界五百强。回首来时路，这位“打工皇帝”总在取得辉煌成绩的时候果断离开。“这与我的性格有关，外企是有天花板的，而我喜欢不断挑战，不断突破。”

# 胡焕新： 从“打工皇帝” 到创业者的 一场华丽“探险”

天下无锡人

无锡日报报业集团融媒体  
特别报道

无锡人胡焕新的头衔一直在变换。如今他是宝顶投资发起人、宝履定制创始人、江南布衣独立董事、岭南学院董事、中山大学上海校友会副会长、岭南大学上海校友会会长，以及多家企业的战略顾问。往前推，他曾是中国第一批管理培训生，位及吉百利大中华区供应链总经理、达芙妮首席运营官、阳光控股运营总裁等高层管理职位。前半生他是职业经理人、“打工皇帝”，在多家跨国公司管理层任职，后半生却又从零开始，凭着一股闯劲儿开启创业的新征程。

他的选择是性格使然。虽然他总在朋友圈调侃自己是“肥头大耳的中年油腻男”，实际上却高大魁梧又平易近人。在跟记者约采访的时间和地点时，他发来这样的短信：“星巴克太吵，可能不太适合采访，我建议选在五星级酒店的的大堂，会安静许多。”而到酒店大堂时，又能一眼认出素未谋面的记者，用亲切的无锡话打招呼……这些细节处处透露着他的高智商和善于解决问题的主导力。



跳出舒适区  
从零开始创业

去年，他清空自己，开始创业旅程，办了两件大事，宝顶基金和宝履定制就是两个“新生儿”。“宝顶是我联合一些宝洁的老同事以及其他老朋友发起成立的，主要关注互联网消费行业。私下里，大伙儿都调侃它是‘宝洁老干部基金’。”

对胡焕新来说，发起这个基金，初衷并不是为了赚钱，到了他这个年纪，钱已经不是最重要的了。“从事消费品销售行业几十年，有丰富的经验，有战略思维，有资源和人脉，就想发挥余热，帮助更多的年轻人实现理想。”目前，宝顶基金已经投资了4个项目，都是用独到的眼光精挑细选出来的，其中包括京东最大的代运营商极易电商这种行业佼佼者。

如果说，宝顶基金仍与他的从业经历有着千丝万缕的关系，那么宝履定制则是彻底跳出舒适区的一次冒险。去年7月，宝履定制诞生，通过新零售的方式，私人定制男士鞋履。没有实体店，而是通过微信、小程序预约。“创业非常不易”，胡焕新并不掩饰这件事的难度，对他来说，这是一个全新的领域，小众而且高端，一切从零开始，“我擅长的是从10做到100，而不是从0做到10。”“市场上有定制服装的，但是定制鞋履的很罕见，没有经验可参考，只能摸着石头过河。而且这样的鞋子不是工业化的商品，技术和品控非常重要，需要精确到1毫米。成本也就相应地上去了。”

是什么支撑他走下去？兴趣和情怀。胡焕新说，自己的两只脚就不一样，左脚比右脚大一码，足弓也高，很难买到合适的鞋子。他觉得，男士也应该关心自己的穿着打扮以及舒适度。出于这样一种为男士打造合适鞋履的情怀，他想把这个事业做好。同时，也是证明自己，不止可以做好“职业经理人”的角色，而且在自己不熟悉的领域也能有所建树。

为了这个品牌，胡焕新也是“豁出去了”。尽管私下他喜欢跟朋友“胡吹海侃”，但在公众场合，他一直是个很低调的人。在外企做高管的时候，有很多媒体约他做专访，都被他拒绝了，以至于网上找不出一篇关于他的报道。搜索“胡焕新”百度词条，跳出来的是另一位从事农业研究的人。“其实对于职业经理人来说，宣传公司而不宣传个人是一种专业精神。但是创业以后，多次被人诟病搜不到宝履的任何信息，更受刺激的是，公司营销人员建议去设百度百科时，竟被以没有新闻报道为由拒绝了。”低调的老胡不得不打破不接受采访的“戒律”。

与家乡保持密切联系  
愿为无锡企业发展出力

自己创业以后，胡焕新结束了那种“一个人干三个人的活儿拿两个人的薪水”，“忙到连上卫生间都要跑”的日子，也有更多的时间回无锡探望家人。对外界来说，他是商业精英，对父亲和家乡来说，他依然是那个聪明孝顺的儿子，那个时常挂念家乡的游子。

“基本上每个月都要回来。我的母亲去世了，父亲已经91岁了，要多陪陪他。”微信朋友圈里，他常常会发一些带着父亲去饭店、逛景点的照片，还配上许多文字，他把朋友圈当成日记一样用来记录日常生活。

他调侃自己看着特别显老，而父亲看着比实际年龄要年轻二十多岁，比他还会玩，不仅要他带着去吃西餐，甚至还想回印尼看看，结果没有旅游团敢接收，老人就自己去航空公司订了机票飞去了。“我跟父亲的沟通基本是通过微信”，胡焕新说，老人耳朵有点背，眼神却很好，手机用得溜溜的，都是输入文字来聊天，还经常发一些“心灵鸡汤”给他，弄得他哭笑不得。

除了看望家人以外，他跟自己一中的校友们互动最多，经常一起参加各种聚会，他的朋友圈里记录了很多这样的时刻。“我的宝顶投资里面有好几位投资人都是一中的校友，比如汇华咨询创始人高航、DHL中国区总裁邹胤、千家万铺联合创始人蔡松等，我创立宝履就是受一中一位师弟的启发，那个师弟做的是服装定制，建议我可以创办一个鞋履定制品牌，还跟我说以后宝履的鞋子可以在他的店里展示。”

今年1月份，胡焕新开始担任无锡市工商联执行委员，这个职位也源于一位无锡校友的推荐。“这位校友去上海招商，直接找到校友会，大家一起吃了顿饭，便谈好了事情。而我也把基金的母公司设在了无锡，在梁溪区注册成立了无锡宝顶投资管理有限公司。”凭着他在商界积累多年的知名度和资源，无锡不少企业都有找他当顾问的想法，在采访当天就有企业请他去聊了许久。“做工商联执委的初衷就是想帮助无锡的企业。我很愿意帮助家乡企业更上一层楼。若有合适的机会，宝顶基金能够投资和支持无锡的创投企业，我也是非常乐意和高兴的。”

(穆穆/文 图片由被采访者提供)