

## 初识安东

1911年11月11日,星期六。当时世界上最大的远洋客轮之一“奥古斯特·维多利亚女皇”号驶进了普利茅斯港,时年37岁的荷兰工业家安东·飞利浦就搭乘这条船。此时的安东心急如焚,从纽约到普利茅斯,船走了整整一个星期,然后要继续开往切尔堡,再到巴黎停几天,直到11月16日星期四才能返回荷兰,正在家中盼消息的哥哥肯定等不及了。于是,安东从普利茅斯港给哥哥寄了一封信,信中写道:“我真着急下船。”旅途中,安东用锻炼身体来努力地消磨时间,他因此体重减了3公斤。对美国的闪电式造访,虽然来去匆匆,但是颇有收获。对此他在信中写道:“美国的风光我没看多少,去普洛维顿斯,瓦特伯里,托灵顿,克里夫兰各花了一天的时间,克里夫兰又去了两次,每次花了两天时间。”“我把艾迪及其太太都拉上了船,他们先到巴黎,星期三或星期四再去柏林,通用电气公司的那位容克先生就在柏林,此人从一个半月之前开始在欧斯朗公司做指导。”信里这些看似平淡无味的语句,对远在家乡艾因霍芬的哥哥杰拉德来说,却是明明白白。安东所指的是他正在施展的商业间谍伎俩,或许在堂皇的法规中不允许这么说,但是安东此时的行为已具备了商业间谍的所有特征。

时值1911年。始于十九世纪末二十世纪初的各种探险之旅,科学突破和技术革新等等虽然已近尾声,但是最后的结束曲依然令人荡气回肠。这一年,荷兰人卡莫林·昂内斯发现了金属的超导性。也是这一年,挪威人洛德·阿蒙森第一个到达南极。还是这一年,放射性研究者,法国籍波兰人玛丽·居里第二次荣获诺贝尔奖。这一年,有了飞机!就在不久前(1909年),路易·布雷奥特驾机第一个飞越英吉利海峡。

此时,十九世纪最重要的一项发明,即延长光照时间的白炽灯,已历经了三十二个春秋。从1891年起就开始生产电灯泡的飞利浦公司已发展成为世界第三大生产厂家,仅次于最大的美国通用电气公司和居第二位的德国欧斯朗集团公司。电灯泡在技术上亟待发展创新,对此,飞利浦公司所面临的问题是:美国人和德国人从几年前就开始密切合作,通用电气研发了一种“拉长的”超细钨丝,这将大大提高电灯泡的质量,而且在欧斯朗的伙伴公司大批量生产这种灯泡的准备工作基本就绪。

飞利浦公司的创始人杰拉德时年五十三岁，负责研发工作，他也在探索使用新的钨丝，但成效进展远不及对手。技术落后是公司所不允许的。世界的电气化进程不断加快，虽然生产电灯泡很赚钱，但是对厂家来说，就像参加淘汰赛。过去的十年中，许多小厂破产，被兼并或停产。只有那些在技术和市场竞争中的强手才得以生存下来。利用新式钨丝，美国人和德国人将给飞利浦施以重压，把飞利浦远远地甩在后面，最后彻底打垮。杰拉德在多年后的一次采访中说：“你完全可以想象那是如何令人紧张的危机，整个公司的命运悬于一线，就看你能否参与这场技术革命。”

但是飞利浦的竞争对手也面临着一个问题，那就是这项新技术发明的消息没有对飞利浦兄弟保密。飞利浦公司的一个国际推销员从市场上捕捉到了这个信息。随后安东启程前往美国，‘查个究竟’。他去得正是时候。正当他做调查的时候，欧斯朗集团公司将新灯泡即将推出的消息已告知德国的中间销售商。就在这时，安东发现了新技术的秘密。

命运之神对安东格外垂青。到纽约不久，在大学俱乐部的一次餐会上，他结识了为通用电气和欧斯朗提供锻压机的厂方人员，锻压机是新技术的关键环节。该厂已造好三台机器，正待运往德国。在安东的游说下，该厂答应将其中一台卖给安东，还告诉他位于普洛维顿斯的朗格里尔公司也给欧斯朗造好了三台更大型号的锻压机，让他去那里看看。遗憾的是朗格里尔对钱并不在乎，对安东所提出的在机器原价格上额外加上百分之二十不感兴趣。出于礼节，朗格里尔请安东到家里吃饭。此举是一个策略性错误。朗格里尔一家是法国和加拿大血统，席间，安东用他那流畅动听的法文谈论法国，唤起了朗格里尔夫人的极大共鸣。趁着气氛一团融洽的当口，借着夫人的支持，安东重提购买机器一事，朗格里尔不胜其烦，最后只好随了安东所愿。

安东还买了一台钨丝拉丝机。艾迪机械公司的艾迪先生一开始要价一万美元，被安东砍到六千（价值相当于现在约十三万欧元）。虽然价格仍然不菲，但是艾迪还附带答应，将教会飞利浦公司使用这台机器。安东把在美期间的商业谈判，机器购置，新技术的探访过程，

甚至和通用电气的一家位于克里夫兰的伙伴公司的一位专家的谈话细节,都及时向哥哥杰拉德做了汇报。

机器将随安东同时抵达荷兰。在从普利茅斯发出的信中,安东还告诉哥哥他和艾迪要如何实行这个技术传授计划。艾迪随安东到欧洲,联络工程师约翰·容克,容克受美国通用电气公司的委派,正在柏林的欧斯朗集团公司指导如何制造新式钨丝。艾迪“将告诉容克,他以高昂的价格把机器卖给了我们,所以保证传授我们使用方法,否则需交罚金六千美元。如果容克能来指导我们,那容克将得到其中的三千美元,不然的话,艾迪的这笔钱就要白白浪费了。”飞利浦和工程师之间没有任何直接业务关系,安东强调,“容克的这笔报酬跟我们毫不相干。”

这番说辞和这个诱饵都起了作用。面对三千美元(相当于现在价值约六万五千欧元)的丰厚报酬,美国人上钩了。就在接下来的那个星期六,容克搭乘夜间火车,从柏林赶到艾因霍芬。在随后的三个星期天里——11月19号,26号和12月10号——他向飞利浦的工程师们传授了这项新技术的秘密。容克每次都是趁周末结束之前,再匆匆赶回柏林。在居民尚不足六千的小城艾因霍芬,人们看到杰拉德开着汽车往返于火车站,于是传闻四起。容克的第一次来访之后,当地报纸就刊出消息说,“不知是那里来的外国人,正在(飞利浦公司)做新式钨丝实验,此人可能来自意大利,美国,甚至俄罗斯。”

美国人的这项兼差在大都市柏林也引起一番轰动。欧斯朗随即以不公平竞争,偷窃钨丝和机器零件罪起诉容克,但为时已晚。飞利浦已经有了必要的机械设备,并且得到了容克的指导,在1911年年底,飞利浦的工程师们就取得了理想的成果。12月5号,正值荷兰圣尼古拉斯节,按照传统,工程师们把报喜的电报当作节日礼物,发给分别在柏林和莫斯科出差的杰拉德和安东:装有新式钨丝的第一个灯泡亮了!技术上的落后被及时赶了上来。新灯泡在新旧年交替之际投入生产,和德国的竞争对手几乎同时。

返回美国的约翰·容克还想继续扮演这种赚大钱的工业机密供货商的角色。1912年3月,他在给飞利浦兄弟的信中,透露了新式美国机器的信息,并提醒对英国企图通过飞利浦的职员以窃取工业机

密的阴谋加以防范。此时的飞利浦兄弟已经不愿意再和容克有任何瓜葛，因此没有做出回应。为安全起见，杰拉德与容克在柏林的律师取得联络，了解起诉容克的情况，以及飞利浦是否也可能面临被起诉。律师回答说无此迹象，德国司法部门认为容克一案证据不足，于是不了了之。

1912年3月14日，安东迎来了38岁生日。就在四天前，他又一次去了俄罗斯的圣彼得堡推销灯泡。38岁意味着生命的历程已经过半。此时的安东已婚，有了三个分别是12岁，6岁和5岁的孩子，第四个孩子早早夭折了。安东身高1米75，比当时荷兰男子的平均身高多几厘米。他身形健壮，大大的脑袋上长着深色的头发，棕色的眼睛，挺直的鼻梁，留着小胡子，椭圆形下巴显得孔武有力。他的目光给人的第一印象是友好，甚至还有点儿羞涩，但在友好和羞涩的背后，却闪烁着无畏的光芒。他的性格反复无常，多数时候很开朗，但也时常大发雷霆，令公司职员骇然。

采访中，他喜欢把自己叫做商人，把做生意比做“体育运动”，因为时机和速度都是其中的关键因素。他喜欢自己掌控局势，伺机进攻。如果出乎意料地被对手挡住去路，他就会再寻找更好的进攻位置，而且总是能够找到。他运用商海竞争中所许可的各种手段，诸如发动魅力攻势，佯攻，或者玩弄花招，蒙蔽对手，出其不意等等。做生意也像一场“游戏”，安东全身心地投入其中，在他看来，机会无处不有，但他从不孤注一掷。因为最后的结果才能决定成败，胜利和利益才是安东的追求。