



# 私募基金投资特许经营公司

## 有哪些吸引人的因素可让贵公司考虑投资于Cherie Hearts?

Cherie Hearts是处于天宝富投资所欣赏的位置。这位合伙人创办了莱佛士教育现已成为新加坡最大的挂牌的私人教育企业。这是天宝富投资所熟悉的。Cherie Hearts符合我们的投资标准。因为它具有规模的经营模式和牢固的客户特许经营及一班从公司开业以来坚守到现在的管理团队。

## 您会投资于更多的特许经营公司吗?

当然会。身为基金经理，我们一直寻找相当有规模的公司，不管它是否拥有特许经营系统。明显的，事实上拥有完善的特许经营机制的公司更证实了特许经营是可行的。这正是我们从成长基金的观点所寻找的公司。

## 特许经营公司将会占您的总投资额的多少?

我们并没有规定投资额的比例。以现在来说，Cherie Hearts是唯一拥有健全的特许经营系统；我们的投资组合中也有些其他公司在忠诚度，粘性和品牌上具备牢固的客户特许经营因素。我们坚持寻找这类型的公司。

## 您是否期望特许经营在接下来几年会在您的营业额占更大部分吗?

天宝富投资是私募基金经理。其中的主要收益来自管理费。我们还未采纳特许经营机制来扩展我们的业务。但是，从我们与南京高科创业资本在短短的三年内合资经营投资营运的进度，可见我们有潜能复制我们的经营方式包括最佳实践经验，系统工程及程序。

## 您对公司未来有什么展望?

我对天宝富投资有很大的期望。它将从仅仅的一个私募股基金转变成为一个领先多元化基金管理公司，它将在新加坡扎根并拓展到这区域及以外。天宝富(Tembusu)是一种树。以它命名是因为它长寿，坚固并源于新加坡。

## 在未来的六个月至一年您对私募基金的动向有什么看法?

我们看到绿苗如雨后春笋般地在各个领域冒出。在我们的投资组合里，我们预料会加上两项首次上市股票的项目(在马来西亚和香港各有一个)，一项投资交易，并会加强资产负债表及提高经营业绩。我们保持谨慎但乐观的态度，并相信我们的投资不会受近年的萧条影响，反而会增强且更精益。

## 在管理上您面对最大的挑战是什么?

尽心力和忠心的雇员!关键是如何聘用人才。可以从两方面来看:1)吸引和留用私募基金的专业人才2)寻找优秀的企业家。我们的公司是由数位企业家创办的。我们塑造出一个特殊的企业文化。虽然与专业管理的私募基金公司不协调，但是这样正符合了我们所投资的公司或企业。此类公司经理或业主更喜欢我们的反应速度，实证分析及‘不插手’的方式，更加欣赏我们的企业精神 - ‘肯干’的毅力。

## 社会企业:您是否有计划,不论是私下或通过其他管道,支持某项社会企业?是与否-为什么?对于在2009年11月12日的环球企都@新加坡大会会有什么想法?

天宝富投资经营至今只不过是三年的时间，相信接下来的两至三年我们依然把焦点放在发展建立具有持续性的营业模式。之后，才会考虑支持社会企业。



During his presentation at the APEC SME Summit, Mr Andy Lim, Founder and Chairman of Tembusu Partners pointed out that businesses on platforms such as the Enterprise 50 SMEs can group together to work with banks so that banks can better assess risks. Mr Lim also noted that private equity is another financing channel. SME business leaders can use private equity funds to purchase convertible loans that can later be converted into ordinary or preference shares. Also, developing connections to individuals in the financial industry is a good way for SMEs to access opportunities and knowledge. SMEs should also be in constant communication with their banks rather than waiting until they meet difficult situations.

私募基金天宝富投资(Tembusu Partners)创办人兼主席林殷应邀出席APEC中小企业峰会发表演讲时指出，“50家杰出企业”(E50)奖项这类平台可以把各行各业的中小企业聚集在一起，与银行合作，让银行更好地评估它们的风险。他也指出，私募基金是另一个融资渠道，市场上约有8到10个私募基金。私募基金可以向企业购买可转换贷款(convertible loan)，在一定时候转换成普通股或优先股。另外，例如已退休的银行家、会计或经纪人这些企业顾问，都可以帮助企业与保荐人等接洽。林殷提醒中小企业，在遇到困难时，应该及时让自己的银行家了解，而不是等到遇上大麻烦才与银行家沟通。