

“如果是单打独斗，羽蛇科技可能撑不到今天，因为背后有基地的扶持，才挺过了危机，越走越好。”

北京数字娱乐产业示范基地VS. 羽蛇科技

# 羽蛇科技： 做下一个“陈天桥”

王云@本刊记者

**走**进石景山区阜石路166号泽洋大厦Dotman世界，宛如置身于时空隧道，作为北京数字娱乐产业示范基地的写字楼，这里的装潢设计别出心裁，充满创意。目前基地已有160余家数字娱乐企业入驻，在园区负责人出示的企业名录上，“羽蛇科技”公司是“移动游戏中心”主推的三家公司之一，另外两家是国内手机游戏龙头企业盛大数位红和华娱无线。

在宽敞的展示大厅一角，十几台电脑，8、9名设计师，是羽蛇科技公司的全部“人马”。全开放式的办公环境和这支团队轻松自如的管理方式相互辉映，三名创始人李天闻、李天语兄弟和设计师“老麦”都坐在公共的电脑平台旁，没有任何特殊。

## 惺惺相惜

李天闻是技术型人才，往往对市场方向把握很准。曾和弟弟李天语创办计算机学校，培养了一批手机网游的专业人员，无意中为日后创业做好了人才储备。在2002年，市场上还充斥着黑白屏手机时，他就预见彩屏手机的未来，提议提前开发手机网游。他认为PC网游能火，手机网游肯定也能火！随即兄弟二人开始研究手机通讯和压缩技术，为手机网游做技术准备。

28岁的“老麦”是游戏界的前辈，他十年前就开始制作游戏，后来设计制作单机手机游戏销往国外，在业界颇有名气。考虑到单机游戏在国内没什么市场，而且盗版日益猖獗，甚至是上午才推出的游戏，下午就被人破解，老麦开始寻求新的发展之路。在和李氏兄弟达成共识后，

三人合力投入到手机网游的研发中。

2004年5月，以PC网游为主业的盛大网络公司在美国纳斯达克上市，陈天桥以88亿身家成为中国首富的财富传奇，带给哥仁莫大的鼓舞，尽管当时他们对手机网游市场完全不了解，市场成熟度不足20%，他们仍旧认定手机网游的大环境和PC网游很相似，也许他们就是手机网游造就的下一个“陈天桥”。随即他们成立了羽蛇科技有限公司，很快推出了第一款手机网游《神役》，游戏一上线，就受到掌讯SP的青睐，经过推广运营，反响轰动。该游戏获得了2005年度最佳游戏、最佳体验等多项殊荣，羽蛇科技一炮走红。

## 背后的靠山

得到“第一桶金”后，哥仁首先想到的是公司“搬家”，换一个体面的办公环境。这时，石景山数字娱乐产业基地向他们抛来了橄榄枝。经过考察，入驻园区不仅可以享受中关村科技园和北京市文化创意产业的优惠政策，基地对于科技公司还会在低价房租基础上，再返还补助。算下来，园区内的高档写字楼每平米每天最低可降至1元。随即羽蛇科技公司搬入泽洋大厦的写字间。

2005年9月，进入手机网游收费阶段后，由于盈利模式不清晰，羽蛇科技开始承受资金压力。2006年6月，石景山一家房地产投资公司找上门来，达成投资意向。就在哥仁认为后备资金很快到位，并把全部力量都投入了下一个游戏的研发后，投资公司突然爽约，把羽蛇科技直接推向死亡的边缘。公司总负责人李天语坦言，在那段时间

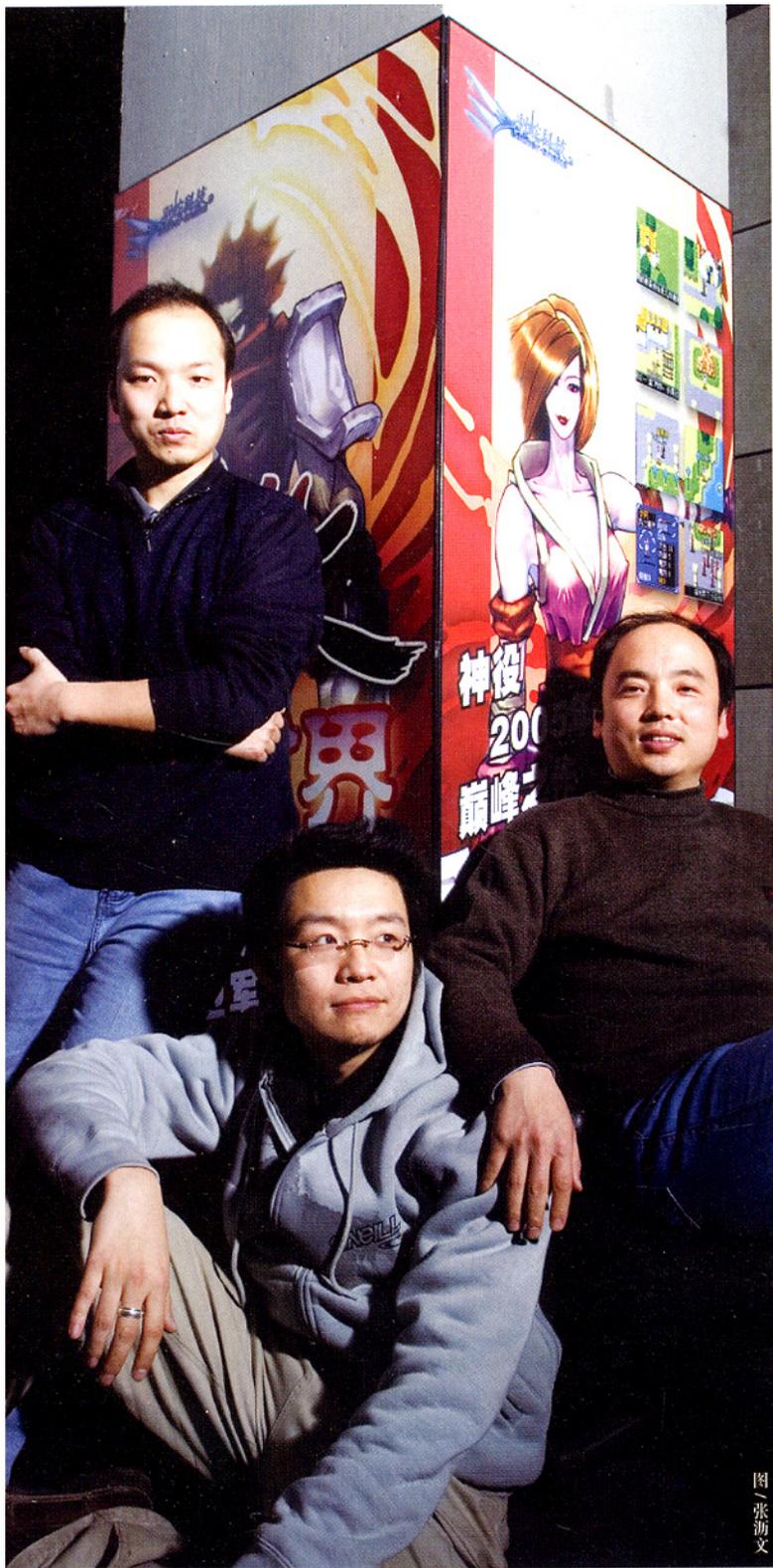


图  
张游文

里，内心的煎熬加上北京的酷暑，犹如“梦魇”一般，公司无力支付房租，随时面临倒闭。

基地负责人得知羽蛇科技的危机后，及时伸出援手，不仅减免相关费用，还提供展厅的办公位帮助羽蛇科技渡过难关。此外，基地还组织了一系列的项目推广活动，安排基地的公司到日韩参展，寻求海外合作机会；或者邀请日韩、港台的同业人士前来研讨和交流。正是在这些活动中，羽蛇科技获得了和一家韩国公司合作的机会。

“如果是单打独斗，羽蛇科技可能撑不到今天，因为背后有基地的扶持，才挺过了危机，越走越好。”李天语对基地给予的支持非常感激。

### 等待3G到来

经过几年摸索，李天语对手机网游市场看得越来越清楚。游戏研发要从对PC网游已有模式的模仿转向创新；对各种盈利模式的尝试让他认定，手机网游收费比PC更方便，而羽蛇科技的目标也从“好玩的游戏”升级为“赚钱的游戏”，譬如角色扮演和休闲类游戏；在行业布局阶段，先生存，再谈其它。据李天语透露，2007年羽蛇科技将有一个飞跃，是从百万量级到千万量级的升级，“离下一个‘陈天桥’不远了！”

等3G时代到来后，手机网游用户人数超越PC网游用户，收费渠道不断打开，行业急速发展，都会促使投资人心态发生转变。李天语称，到时候羽蛇科技不排除以“全额收购”的方式融资，甚至“打包”出售。

一旦拥有了强大的核心技术，几个人就能创造上千万。去年杨澜的公司以1亿美元高价收购了世界第三大手机游戏商Upstart，“据说该公司仅有14名设计人员！”这让李天语对羽蛇科技的未来充满期待。D

“羽蛇科技”的三名创始人李天闻、李天语兄弟和设计师“老麦”