



Per Welinder: Skate Legend Turned Brand Builder and Venture Capitalist

Per Welinder: 滑板传奇转型品牌创始人和风险资本家

瑞典人Per Welinder是80年代的自由式滑板冠军，90年代后成功创建了滑板 and 服装品牌——鸟巢（Birdhouse），现今则是一位优秀的风险资本家。在滑板文化传奇人物Tony Hawk和Stacy Peralta的帮助下，Per不断突破，取得巨大成功。[继续阅读](#)。

[简介]

毋庸置疑，Per Welinder影响了整整一代的滑手 和 品牌。

1977年某日，一群职业滑手来到Per的故乡瑞典斯德哥尔摩，年轻的Per Welinder首次接触到了滑板。此后不久，他就成为了世界排名第1的自由式滑板运动员。

当他还是一名职业滑手时，便与Tony Hawk一起创立了鸟巢（Birdhouse）品牌，并最终共同将其打造成为业内最具影响力的滑板和生活方式品牌。

如今他是一位成功的风险资本家。

一位曾排名第1的职业滑板运动员如何成功转型商业领域？

在某个著名的电影场景里，他是如何成为Michael J. Foxs滑板特技替身演员？

与行业巨头Stacy Peralta的邂逅如何改变了他的人生？

在我们的问与答中，Per谈到了他像变色龙一样如何在正确的时间选择正确的位置，以及他永不满足的好奇心与视野、对社区的奉献精神是如何赋予他神奇的能力，从而取得一个又一个的成功。

以下访谈将描述他如何获得成功的经历。

您出生于瑞典斯德哥尔摩，很快便成为自由式滑板的世界冠军——是什么激发了您的滑板兴趣？您能描述一下您最初的滑板队友有哪些？以及当时谁对您的影响最大吗？这一切是怎么发生的？

那是1977年的事了，一天我的邻居小伙伴拿着一块滑板回家，我说，“我也得有一个”！我父母不会给我买，所以我不得不向他借——幸好，他很快便失去了兴趣，并同意每天以两瑞典克朗的租金租给我。

在我开始滑滑板之前，我一直热衷于各项运动——足球、篮球和羽毛球等！我和一个滑板同伴Hazze Lindgren去练习羽毛球——我们带上了滑板，教练明确的说道，“如果你们再带这些滑板，就不要再来了！”

在那一刻，Hazze和我互相对视了一眼，说：“我们放弃打羽毛球吧，”于是我们开始每天滑滑板。

最初，我们练习自由式滑板，即在平坦的表面上滑。我们练习360度旋转、手翻板、倒脚、倒立、翻板等技巧。我们也会练习“障碍滑板”，就像在障碍锥之间滑雪一样，我们也练习跳高和坡道滑。我们甚至从周围的建筑工地借来木头做了两根属于我们自己的四分之一滑板管道。



[Per Welinder in 1987](#)

[标题：1977年的Per Welinder]

我真正从事花样滑板运动，得从加利福尼亚的著名职业滑板手 [Tony Alva](#) 来瑞典巡游时开始。在斯德哥尔摩市中心的吉尔与布拉（Gul & Bla）商店的一次表演秀中，他与另外两个滑板手Lance Dowdell和Bigge一起演示了自由式滑板。他们滑行的速度超快，完成了高难度动作，并且表演棒极了。**我被迷住了。**

我想像许多滑板运动员一样，您只是自学成才，跟随您的激情，一直打磨您的激情，直到您变得真正优秀，然后...？

是的。然后赢得关注。

在Alva表演秀之后不久，我有了人生第一个赞助商——欧洲卡纳（Eurocana），这是一家位于斯德哥尔摩市中心的商店。欧洲卡纳（Eurocana）的合伙人Goran Hammargren有一个天才的想法；滑板运动员夏令营。

来自世界各地的滑板爱好者蜂拥至瑞典的赖特维克（Rattvik）小镇，与美国职业滑板明星Alan “Ollie” Gelfand（他因发明了最重要的滑板特技Ollie而备受赞誉）和超具影响力滑板运动员Steve Caballero和Mike McGill一起滑滑板。这些夏令营非常有趣，每天都滑滑板，并能遇见世界各地的其他滑板者。

“我从17岁起就认识Per Welinder，从那时开始，每个认识他的人都知道他一定会对世界滑板史产生重大影响。我为什么这么说？因为Per从不间断，自律性强，从17岁的时候就渴望成为行业的重要人物。他是那种不会被任何事阻止的孩子，这就是为什么1980年我决定赞助他成为我公司鲍威尔·佩拉尔塔（Powell Peralta）的职业滑板运动员。-- Stacy Peralta

这是我第一次见到 [Stacy Peralta](#)的地方，他是鲍威尔·佩拉尔塔（Powell Peralta）的联合创始人和传奇团队白骨队（Bones Brigade）的负责人，他永远改变了我的滑板和人生轨迹。

不过，在来美国之前，您只是瑞典的顶级滑手，您是如何在那么小的年纪变得如此优秀并达到如此高的水平的？

我有一个很有趣的故事，这或许能解释为什么。

住在瑞典时，每当冬天来临，天气恶劣寒冷，气温零下15F的下雪天笼罩了整个国家，我和朋友们不得不找地方滑滑板——因为我们想每天都滑滑板。

我们能找到的最好的地方就是斯德哥尔摩地铁站最深处的地铁站台。那是一个站台面积最大、火车来往频率最低的车站，所以我们可以每次火车到达的间隙不受干扰地滑一段时间。

有位老太太总是叫来保安，暂时破坏我们的练习，但我们总会再回来。

事实上，我们刚开始得戴上厚手套滑滑板，直到身体暖和起来，手上冒热气。可以肯定地说，我们那时非常狂热，完全痴迷于滑板。

我成为瑞典的顶级滑手，然后去了美国。

就在您去美国的几年后，您遇到了Stacy Peralta，成为了世界排名第1的花自由式滑板运动员。那是怎样的经历？

1980年夏天，我同自由式滑板队友Hazze Lindgren、Per Holknekt和Stefan Spang第一次来到美国，参加加州圣地亚哥附近的绿洲滑板运动场（Oasis Skatepark）的一场滑板比赛。

我当时很傲慢，并确信自己会赢。

但很惭愧，我只取得了第五名。很巧合的是，在那里我遇见了Tony Hawk和他的父母，他们在比赛期间为我们提供了住宿。

我们计划住三周，但是比赛结束后，当我们回到住所何尔摩沙海滩时，我打电话告诉我的父母说：“**我不想回家。**我要留在这里练习、练习、练习。”

排名第五位是留我在加利福尼亚最大的动力，Hazze也决定这么做。

所以我们俩都找了份工作，在一个朋友，当时最顶级的职业自由式滑手的父亲那里拖地板，滑板课余时间也在[Steve Rocco](#)的父亲在加州雷东多海滩的干洗厂挣几美元——勉强够买早餐的甜甜圈，午餐的墨西哥卷饼，和便宜的冷冻晚餐。那时我才18岁。

此后不久，Stay Peralta邀请我加入[白骨队 \(Bones Brigade\)](#)，全球最著名的滑板队之一。它为我打开了一扇门。

我开始和著名的摄影师如Jim Cassimus、[Glen E. Friedman](#)和J. Grant Brittain进行合作，并开始被众多很酷的杂志报道。我甚至上了Thrasher和《环球滑板》杂志的封面。



Credit: Thrasher Magazine

当开始管理自己的滑板生涯时，我理解了获得良好的媒体覆盖的重要性，以及赞助是如何运作的，如何举办滑板巡回赛，这些开启了我的商业之旅。

这些早期经验对您成功的商业转型和品牌创建有什么影响？

几年后，我大胆地开始举办街头滑板系列赛。我称之为“SK8商店挑战赛”，我邀请了来自加利福尼亚、亚利桑那州和内华达州的滑板店参与比赛，并获得巨大的回报。

即使35年后，我仍能看到这些系列赛作为职业滑手孵化器，对90年代以来一些顶尖的职业滑手如[Jeremy Klein](#)、[Ed Templeton](#)和[Guy Mariano](#)等的巨大影响。

当我在做这些的时候，我的父亲坚持要我回学校上学，所以我报名就读了加州州立大学长滩分校（Cal State Long Beach）。

在1986年至87年间，我在加州长滩时，曾连续65个周末在美国的某些州的商场、集市、会议和商店里做滑板表演秀。这在某种程度上的确让我付出了代价，因为我花了七年的时间才大学毕业，但当我拿到学位时，我很有成就感。

“Per与队友和自由式滑板同伴Rodney Mullen一起，在几乎空白的滑板画布上，用全新的激进滑板动作词汇绘创了现代自由式滑板。”— Stacy Peralta

我也开始赚很多钱，因此不必再在干洗店干活了！

通过管理我的职业生涯，敢于冒险和创办滑板比赛，我学到了很多关于经商、活动策划、零售、市场营销和媒体的知识。**更重要的是，我结识了许多人**，在接下来的几年里，我们成为亲密的朋友，一起工作，从朋友那里获得帮助，并利用他们的才华帮助创办企业，在很多情况下，我都以提供帮助作为回报。

您是如何同Tony Hawk一起创办鸟巢（Birdhouse）公司的，并在全世界销售产品？

1992年，我问Tony Hawk是否有兴趣一起创办我们自己的公司。

当我们推出鸟巢（Birdhouse）时，我们队里拥有一些非常优秀且引人注目的滑板运动员Jeremy Klein、[Steve Berra](#)、Willy Santos和Ocean Howell。这是一个良好的开端，鸟巢品牌充当了吸引创造力人才的磁石和平台，从而提供了更多创立品牌的机会，比如Jeremy Klein的 Hook-ups，Jeremy Fox与Ian Deacon的Flip Skateboards，[Andrew Reynolds](#)的Baker，Jade Howe的豪牛仔（Howe Denim），Josh Priebe与Jayson Valencia的JSLV服装品牌等。

这一切都以Blitz Distribution公司进行运作。



Credit: Birdhouse Skateboards website

我们能很好地互补。我已准备好将滑板暂搁一边，在办公室里做起了运营。最初，Tony会做些广告，和团队打交道，而我会订购产品、打电话和发传真。

“我和Per在20世纪80年代一直是著名的白骨队（Bones Brigade）滑手，一起环游世界，过着前途未卜的忙碌的职业滑板者生活。当他的滑板收入开始下降时，Per就极有远见的取得了商业学位。我立刻意识到，我和Per应整合我们的资源，创建一个滑板品牌[鸟巢（Birdhouse）]和一个分销渠道。Per对商业的深刻理解与他作为一个实力滑手的经验得以完美结合。”

—Tony Hawk

逐渐的，我们慢慢越做越好，并最终聘请创意总监-Jeremy Klein--他真正开始通过设计和图形来成功推广鸟巢（Birdhouse）。

在此期间，您收到了加州大学洛杉矶分校的工商管理硕士学位。您是唯一一个拥有MBA学位的职业滑板运动员吗？您从那次经历中收获了什么？

[笑]不是。但可能获得MBA的滑手并不多:-)

我于1998年至1999年获得加州大学洛杉矶分校的MBA学位，而之前的本科用了7年。这7年的磨练使我的商学院学位更具价值。

第一、它迫使你思考和计划未来。第二，它极大地帮助了我如何正确地呈现和表达一个想法。

您最终从鸟巢（Birdhouse）转型成一位真正的风险资本家。您刚刚推出了一个新的VC基金，旨在投资生活方式和消费科技领域。您对公司投资的秘诀是什么？什么促使目前的基金的独特性？

2008年金融危机爆发后不久，Tony就买下了鸟巢（Birdhouse）品牌，我全身心投入到品牌培育和趋势把握——预测接下来会发生什么。

快进到2016年，我与来自中国的风险投资家和滑板传播者侍海（Curt Shi）合作，创办了（Welinder & Shi）。我们喜欢说这个基金是“风险投资与极限运动生活方式的结合”。

我们一直在关注那些有超凡想象力的创业者，他们是实干家，拥有公司并正在寻找发展资本。**品牌**也必须在公司愿景中扮演重要角色——如果公司有志于在中国进行市场拓展，那么我们真的想和他们谈谈，并了解更多。

“Per是一位各方面都很成功的人士，他将自己的注意力放在运动员、商人和家庭成员身上。我已认识他很长时间，几十年，他从未停止让我吃惊，他的前瞻性思维和向前的动力。-- Stacy Peralta

此外，冲浪和滑板都将于2020年东京奥运会上首次亮相，这无疑对于极限运动文化以及生意在国际市场的发展提供了助力和更多可能。

让我们再回头谈谈滑板。我们之前谈到过“形象呈现”，以及您如何借助这种办法在大型滑板赛事取得巨大成功。冥想现在已经很流行，但是当年您开始运用这种技能的时候，它是相当进步的。您也将它应用到您的事业上吗？

为了准备自由式滑板比赛，我会一遍又一遍地想象两分钟的动作。它就像一幅虚拟的画，总是完美的呈现在脑海里。

这可以帮助你更好地安排动作，更好地帮助您想象和想出新的技巧。

对事业而言，我也经常使用“形象呈现”这种思维方式。

比如说有人问我对某个创业公司的看法。我会快速的对它的前景有一种看法。如果我多花点时间，我会想象其成功的样子。然后，在我脑海里反复思量这件事，看看实现它需要什么。



Credit: Brad Fulton

Per, you're no longer needed at the dry cleaners

然后我会问，要改变现状，如何使公司受欢迎，如何让客户使用它，需要什么。然后我会找出最佳的人选，谁可用，谁又是企业能负担得起的，谁最合适，谁能一起共事，然后将这一切实现并成为现实。

当谈到全球时尚趋势和全球商业时，曾经的地下运动现已成为如此大的主流业务且如此有影响力，您有什么感受？

这些年来滑板给我带来的情感震动是无价之宝。

回顾当我开始的时候，我感觉自己只是世界某个角落里一个小小的、独特的部落的一名成员。辨别80年代滑板运动员的一个可靠的方法就是——瞧瞧他们的鞋子。如果那个人穿着滑板鞋，你就会知道他们是滑手，有一种瞬间的友谊，一种瞬间的共鸣。

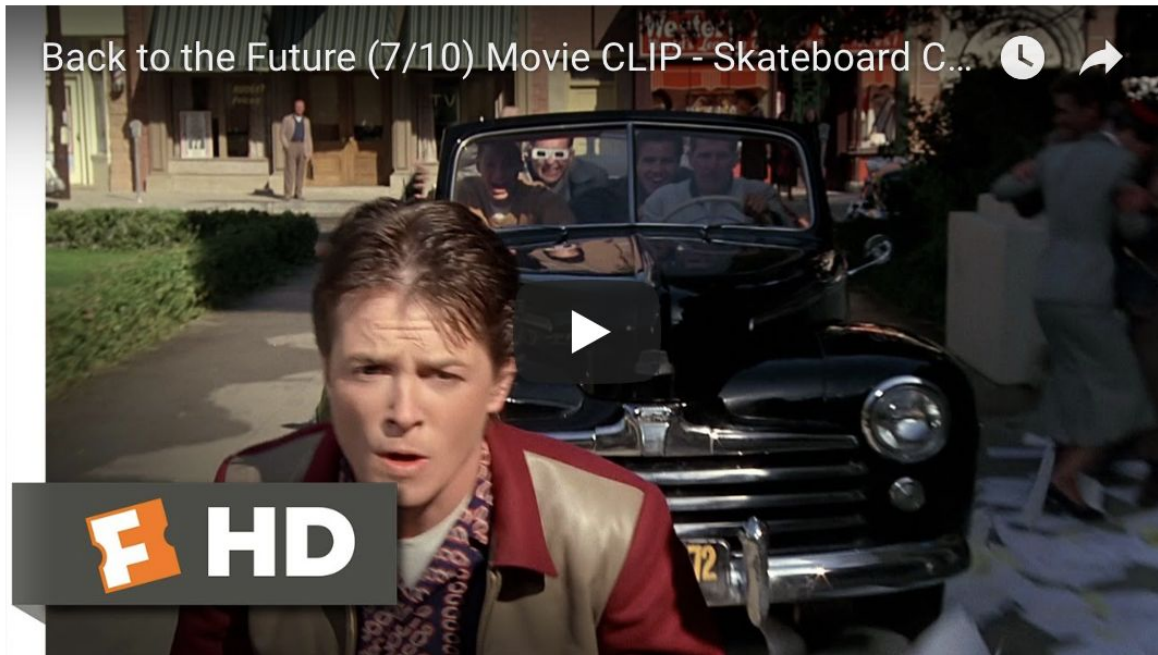
现在，滑板文化是一种成熟的世界性现象，对驱动青少年和年轻人商业有很大的影响。许多公司利用它，但结果有时却很糟糕——也许仅为博得笑声——但另外有些公司实际上做的非常好，我对此感觉很好。

我从建立滑板品牌中学到的一个关键经验是增加市场冲击力的重要性——本质上你需要创造一种产品和活动，让人们兴奋到值得谈论的程度。我认为，即使是创建其他产品和服务类别品牌时，这种方法仍然可以应用。

无论如何，由滑板运动所创造的语言——一种DIY的态度和形象，滑板和衬衫上富有活力的图形，前卫的音乐和影响者——已经对几乎所有类型的商业产生了巨大的影响。

有趣的事实：您也是著名的《回到未来》电影的Marty Mcfly追逐场景中的Michael J. Foxs特技替身演员。这是怎么回事？第一次为一部电影里工作是什么感觉？

早在1983-84年，我和朋友Bob Schmelzer都会去威尼斯海滩表演滑板秀，并脱下帽子收钱。有一次，一个人将一张名片放进帽子里。那是Bob Gale[《回到未来》的作者和制片人]的名片，并说，打电话给我，然后我们打了电话，于是我们被请去做了特技表演。



[Back to the Future - Skate Chase Scene \[clip\]](#)

我的朋友Bob在Eric Stoltz饰演Marty McFly时表演了特技，但是后来有一天Eric被Michael J Fox替换。这一次，我作为Marty替身重新做了滑板特技表演，非常不错。

最有趣的是，直到今日环球（Universal Studios）仍给我支付季度版税支票。已经34年了。当年如果我能够机智的去多拍几部电影，我也许就不用再工作了...哈哈哈哈哈。

您有一个传奇的职业生涯——运气与伟大计划的完美结合，您能够将每一个成功延申到下一个，以及更多。您从中学到的最重要的经验是什么？

本质上，我的学习方式是行动。记得我和Tony Hawk创立鸟巢（Birdhouse）的时候，我先是拿起一本关于如何在加利福尼亚做生意的书.....在看到第16页之后，我把它扔进了垃圾箱。

我意识到没有什么可以替代行动。你必须进入实操，而不仅仅是阅读——我对此深信不疑。

“Per是祖米兹（Zumiez）的合作伙伴，在我来公司的25年里，他一直是我们的合作伙伴，也是行业中少数几个成功打造了多个品牌的人士之一。他是一位连续品牌塑造者。”—Rick Brooks，祖米兹（Zumiez）首席执行官

整个过程就是设想、梦想、合伙人会面、形象呈现、行动、重复。当你下定决心去学习一种新事物或新行业时，心态不应该是“哦，我想我会失败的” 正确心态是：我要做好这件事。

我真诚地希望找到帮助别人的方法，无论是他们自己的职业品牌，还是帮助他们建立自己的公司。这就是有一个伟大的朋友网络和业务联系的切入点，这就是一切。

同时，作为这些令人兴奋的事业的一员，精神上的回报也很重要，我真的非常热爱这份也给我带来美好生活的事业。

除手机外，您离家从不忘带的是什么？我离家从不忘带 _____。

那一定是我的相机和敏锐的好奇心。我的儿子Lukas和Ben有时会取笑我拍了一些随机的小细节照片，比如法国设计的一个气泵组件，或者在菲尔莫尔（Fillmore）某个古董店里的木椅的表面光洁度。对我来说，这些看似随机且无意义的细节，很可能为新产品、故事或品牌的构建提供基础和灵感。

Jed Wexler 访谈

Jed 是818 机构（818 Agency）的首席执行官、首席编辑和战略负责人

特色图片来源：[Brad Fulton](#)