

芬兰“工匠”来华觅得新商机

■ 本报记者 李霖轶

全球清洁技术看芬兰。在中芬企业联系日益增多的背景下,一个很有代表性的合作项目——中芬“美丽北京”行动计划落地。不久的将来,中芬之间围绕清洁技术合作将搭建一个跨行业的合作平台。这种合作旨在借助芬兰的清洁技术,改善北京的空气质量。在这个合作项目中,康迈斯是不可或缺的“主角”。

康迈斯是一家极具代表性的芬兰独资企业,该机构成立于1945年,至今已有70余年的行业经验,但在中国还是“新人”。

7成市场占有率

作为芬兰的一家老牌家族企业,康迈斯在芬兰的市场占有率令人惊讶,又在意料之中。

“芬兰的热电联产占到整个国民经济的95%以上,芬兰的人口很少,不同于中国的超大型集中供热,芬兰的供热相对分散。”康迈斯水泵华北区销售经理彭光柱告诉《中国企业报》记者,在芬兰集中供热市场方面康迈斯占领60%,在既有的建筑供热份额中,可达到70%的市场占有率。

隶属于Brant集团的康迈斯,总部设立在芬兰图伦克(TURENKI)。自2003年来到中国后,在马鞍山和滁州建立了3个欧洲标准的大型生产基地,总建筑面积超过80亩。这也使它在全球的生产基地达到8家,分别位于芬兰、爱沙尼亚、美国和中国。

与中国相比,芬兰这个“小国”人口仅550万左右,甚至不抵北京朝阳区的人口总数。但也就是这个“小国”却在清洁技术方面成就惊人,近几年芬兰推出的“清洁技术外交”,也使得众多项目快速落地。

康迈斯最初是跟随芬兰大型工程公司通过品牌打包进来的,在中国是最早一批做集中供热的进口品牌,外国政府贷款项目康迈斯都有参与,这其中包括芬兰政府、北欧银行的贷款项目,覆盖天津、秦皇岛、佳木斯、哈尔滨等地区。

目前,康迈斯中国工厂所有技术均来自芬兰,该公司生产的水泵和电



芬兰清洁技术走进中国颇有自信

机产品50%以上均出口欧洲市场。康迈斯中国还为ABB电机芬兰VASA工厂及波兰工厂提供电机定子和转子,全球领先的KONE电梯里面70%的盘式电机也由康迈斯中国工厂定制。

而在康迈斯的客户中,与天津能源集团的合作可以追溯到1992年。彭光柱介绍道,“现在与天津能源集团有7—8个企业联合成立了天津能源集团控股公司,我们和他们的合作比较久。康迈斯的产品进入国内也已经超过25年。”

在中国步步为营

数据显示,2015年,康迈斯水泵的业绩是3000—4000万人民币,康迈斯中国工厂年产值超过4.3亿人民币。

通过对销售业绩进行对比,康迈斯水泵的业绩显得偏少,但是康迈斯水泵在2014年才进行产品国产化,10多人的销售团队1年的时间达到这个业绩也实属难得。

彭光柱坦言,“康迈斯进入中国时间并不短,但是一直没有达到预期。”一家老牌家族集团,技术领先,但是在中国的发展速度并不快。事实上,在中国的发展没有达到预期的原因很多。此前,康迈斯水泵虽然已有自己的厂房,但直到2014年才进行产品国产化,而对于进口泵来说,国产化至关重要。就北京而言,北京每年的11月

15日之前需要供上暖,水泵从芬兰调过来时间上没有保障,货期也是进口泵的“痛点”之一。

也就是说,康迈斯在进行产品国产化后,在中国的开疆拓土才正式发力。

欧债危机使得芬兰的经济承受一定压力,再加上既有建筑里康迈斯的运行时间较长,可以达到10—20年的使用时间,芬兰市场相对饱和,而幅员辽阔的高耗能大国中国便成为了康迈斯的重要目标市场。

彭光柱是2014年3月份加入康迈斯水泵团队的,他打趣道,“康迈斯太低调了,我来之前没有听过这家企业。”此时的他对康迈斯信心满满,“我们在中国的市场起点并不高,有足够的发展空间。并且康迈斯在中国是逐步拓展,先有工厂、后有销售团队,最后再国产化。我希望五年内可以把康迈斯推进进口泵的前三。”

按自己的节奏做事

在进口泵中,格兰富、威乐是两个市场占有率较高的企业,彭光柱把这两家看作旗鼓相当的竞争对手。“用户都有用户习惯,但康迈斯具有整体性优势,并且康迈斯的电机是自己生产的,这不同于其他两家企业,市场评价我们的电机也是优于他们的。”

为了进一步推广产品和扩大市场份额,康迈斯水泵的规划是与众多大

咖形成互动,其中包括北京热力集团、中国节能环保集团等具有代表性的企业组织。对此,彭光柱解释说,“我们希望不单单是在卖产品,而是帮助客户去解决问题,节约能源,保证系统的可靠性、稳定性,让客户产生黏度。”

不同于中国人的“为股东负责”,芬兰人做事不疾不徐,默默做事不张扬,甚至企业利润低点也没关系,他们钟情于能源改造。

“制造业百年企业国内较少,相比之下,芬兰企业更有定性。”彭光柱告诉《中国企业报》记者,他们有一个工匠的心理,他们要把产品做成一个工艺品,拿供热来说,这属于一个惠民工程,他们对质量把控得更高。康迈斯水泵的停机率很低,芬兰的供热系统已形成网络,哪个节点切断,马上去处理哪个节点,在产品的稳定性、可靠性方面做足了工夫。

相较于国产的水泵,康迈斯在定价上高于国产泵。对此,彭光柱解释说,康迈斯的水泵比国产泵低一个功率,国产泵没有做变频节能处理,国产泵对水电的消耗更高,长此以往企业的成本也在不断增加。正因为如此,康迈斯水泵及电机在中国的集中供热、楼宇空调、造船工业、电梯、起重机等行业得到成功应用。

此外,在科研方面,康迈斯水泵已经和清华大学、复旦大学、同济大学等高校形成良好的技术合作。

“学霸”张文东与Lifa Air 合资要做“技术控”

■ 本报记者 李霖轶

作为“学霸”的张文东,以前在“江湖”上已有一定名气,这次与Lifa Air合作,“学霸”表示很是愉快。

不久前,中芬企业开展的清洁技术合作,在业内具有示范意义,双方为此成立合资公司。《中国企业报》记者了解到,新公司注册资本拟为7000万元,其中漫步者占股70%,Lifa Air则为30%。漫步者主要负责工业设计部分,而芬兰Lifa Air则主要负责产品的技术研发环节。

技术甩同类好几条街

“技术是Lifa Air最强的一点,也是为什么与之合作,很难找到一家企业从1988年就只关注室内空气质量。”Lifa Air(中芬)合资公司中方母公司董事长张文东告诉《中国企业报》记者。

此前张文东的另外一个身份更为著名,是中国消费电子制造商漫步者董事长。据《芬兰好消息》报道,中国消费电子制造商漫步者科技已向芬兰室内空气解决方案提供商Lifa Air投资2100万欧元,同时两者决定,在东莞设立合资企业,采用Lifa Air的专利技术生产空气净化器。

漫步者与Lifa Air正式在2015年2月11日成立了相关合资公司,仅仅一年时间,Lifa Air在空净行业崭露头角。在空净新国标实施后,芬兰的Lifa Air被权威机构“中国家用电器研究院”旗下的媒体划入空气产品第一

阵营,而张文东对此并不意外。“中国提的标准很低,几乎是入门级,但就是这么一个入门级的标准把中国好多企业都排除在外了。”

就Lifa Air的产品LA500来说,在新国标的高标准要求下,其对颗粒物的CADR值高达450m³/h,对PM2.5的颗粒去除率在30分钟内可达99.99%。LA500对甲醛的净化能效也超出国标高效级标准112%。同时,其高达22901mg的CCM值,超越新国标最高等级P4所要求的近一倍,使用寿命更长久。

理科生的创新

尽管在技术上已经甩出同类竞品好几条街,Lifa Air对技术创新方面的要求并不限于此。

Lifa Air在香港设立了一个独立的研发中心,为了保证发展的持续性,生产比现在的3G过滤器净化技术更高端的东西,张文东所在的合资公司也愿意拿出一些资金作为研发经费赞助研发中心,当然,研发成果归合资公司所有。

他所提及的3G过滤器净化技术,是属于Lifa Air的技术。此前Lifa Air通过与VTT(芬兰国家技术研究中心)的合作,于2003年在芬兰成功研发3G过滤器净化技术。该技术成功通过VTT的科学测试及芬兰军方防生化辐射(CBR)实验,并长期占据着空气清洁技术领域的领先地位。

汽车工程硕士张文东介绍道,“在东莞的工厂那边,目前我们有50—60

人的科研团队。Lifa Air的导入,有利于双方进行实践,我也是这个科研团队的成员之一。”

张文东的本科专业是军用车辆工程,专注于“三防”系统,研究生专业则是风机水泵的调速节能。这位学霸级的董事长,在产品设计上把专业做到融会贯通,Lifa Air的产品在噪声、耗电等方面,明显优于此前的产品。

张文东透露,自己的团队将要推出的大型商用产品都运用了3G过滤器净化技术,但目前没有用到,一是技术本身比较复杂,二是研制成本高。

2000年初Lifa Air进入中国,2006年因为北京奥运会,技术团队再次深入北京,但那时大多属于B2B的范畴,并不为人熟知。

目前,张文东希望在民用空气净化器方面快速覆盖,提高品牌知名度,同时研究车载空气净化器的市场,将进一步扩大Lifa Air商用空气净化器的发展空间。

小步快跑做市场

亚太地区是Lifa Air重要的发展基地。事实上,空净行业是在乱象中发展起来的行业,不可否认随着生活环境的恶化,空净行业出现了前所未有的市场红利。

Lifa Air市场销售主管曾表示,人们对室内空气质量的关注日益上升,智能化的空气净化器可以实时检测室内空气质量并自动进行优化,中国对此类产品的需求非常明显。

“我们和芬兰企业的合作,最初我

们只让重要的资源进来,实现费用最少化,后期随着项目进来,再慢慢地投入资金。”或许是理科生的关系,张文东性格沉稳,他并不追求Lifa Air的快速布局。以他的话说,他们本身有自己的底盘,合资企业每出一个产品,都要成为行业里点睛的产品,无论从产品颜值、功能都要求比同类产品做得更好。

张文东所说的“底盘”正是漫步者,最初创立于中关村,2015年成为中国占有率第一、全球销售额前三的音响行业领导品牌。这意味着,张文东有足够的资金支持和发展经验。

同时,他坦言,空净行业乱象环生,“但我们绝不坑骗消费者。”

在定价方面,与同性能产品相比,张文东的定价并不敢太高,以防曲高和寡。对此,他解释,“我们现在需要放弃利润,不久后我们还要推出小型的空净系统,同样智能化,但价格比现在低。”在可预期的未来,在充分竞争的市场环境下,将以中国大陆为基础,未来计划出口日本、韩国、印度。面向全球,包括欧洲,未来将会把产品返进口到芬兰。

在空净行业,Lifa Air像是一条鲑鱼,在与芬兰企业合作的过程中,张文东能够清晰感受到芬兰政府、大使馆对芬兰企业的支持,但这种支持仅仅限于企业推广,不涉及资金。

“这就够了!”张文东表示,犹如一场足球赛,芬兰政府扮演的是裁判员的角色,不会插手教练员、运动员的事。由此他认为,和好的芬兰企业合作一定会带来好的结果。

域外看台

Slush 做众创空间 像是做公益

■ 本报记者 李霖轶

自“双创”被写进政府工作报告之后,在中国,以北上广深为中心,“双创”将触角伸向了全国各地,大街小巷充斥着创客的“多巴胺”。众多的既有建筑也更名换姓,都以“孵化器”、“创客中心”为后缀。

在政策利好和市场的推动下,创业如一股浪潮,席卷了众多怀揣梦想的人们。

在芬兰这个黑夜漫长、渴望阳光的北欧国家,没有双创精神一说,但Slush国际创新创业大会(以下简称“Slush大会”)却能让创客拥有不容忽视的分量。

创业很酷

Slush的英文意思是“烂泥”,大多是一种雨水打落在土地中所呈现的一种极其糟糕、焦灼的状态。Slush之所以是Slush,意义在于当地的芬兰年轻人认为,即便是这样的糟糕情况,也要做些什么去改变它。

王晨是Slush中国区的CEO,她告诉《中国企业报》记者,“Slush诞生于芬兰怀揣创业梦想的年轻人中,致力于为初创企业、高科技人才、国际顶级投资者、企业高管和媒体提供一个交流的平台和桥梁,打造良好的创业生态系统。”

王晨是一位在芬兰生活了10年的85后中国女性,长期的国外生活,导致她的汉语水平退化,在接受采访时,她先脱口说出英文,然后再试图翻译为中文的情况很常见。事实上,王晨的思维也不同于国内的同龄人,更加欧式化。

在加入Slush中国之前,王晨有两次兼职创业的经历。第一次是做文化培训,第二次是做人生教练,两次创业的时间都不足一年。

“我16岁就到了芬兰,开始学语言、找学校、找工作等等,很多事情都习惯自己去做。但是后来我慢慢地发现,因为文化的差异,只会英语是完全不够的。”长期的国外生活使王晨很独立,但是在她陈述她在国外的岁月时,可以从她眼神里看到那段时期的迷茫、无助和委屈。

也正是因为这股岁月,王晨第一次创业选择了文化培训,使外来的企业员工本土化。第二次是做人生教练,这是个在中国并没有被普及的职业,工作内容是帮助成年人及时准确找到自己真正热爱和想做的事情。即便在公司服务过100个人以后,王晨还是中断了第二段创业。当被问到中断创业、加入Slush值不值得的时候,她告诉《中国企业报》记者:“Slush是一个让我学习成长的平台,在这里自己可以得到大量的资源,很多从Slush出去的成员,后来的创业大部分很成功。”她强调道,“我的两次创业都是我感兴趣的项目。在芬兰,众多的创业者都在做自己喜欢的事情,他们是真的希望通过他们的创业去改变、影响这个世界。”

王晨和众多的芬兰年轻人一样,认为创业是一件很酷的事情。即便过程苦涩,甚至时而乏味。Slush在这些年轻人心中的地位可见一斑。

坚持非营利

Slush大会每年11月在芬兰赫尔辛基举行,汇集了来自欧洲和亚洲的众多科技初创企业,聚集世界顶级投资者的目光。

Slush自2008年首秀以来,历经8年的发展,不仅已经成为欧洲地区同类型最大、规格最高、享誉国际的初创公司盛典,还作为代表芬兰“创新创业”的国际品牌向全球输出。

2014年芬兰赫尔辛基举办Slush大会,国务院副总理汪洋以特邀嘉宾身份出席了Slush大会开幕式并发表主题演讲。当时的参会者多达15000余人。大会聚集了来自世界各地的1400家初创企业,750名投资人,对接会3800场,全球2.5亿人关注。百度、阿里巴巴、腾讯等行业代表也到场参与并参加了主题演讲。据统计,Slush在2014年大会结束后的6个月里,累计推动投资2.8亿欧元。

王晨透露,每年的大型活动大多是Slush的志愿者参与完成的,小到钢管的对接,大到整体的建议。

“曾经也有很多的财团想要投资Slush,但是我们都拒绝了,我们希望保持非营利性组织的纯洁、中立。包括我们核心成员的任期,一般都在4年左右,所有工作人员的工资都是一样的。”王晨介绍,Slush的核心成员都很年轻,大多是90后,王晨在Slush算是年龄较大的,所以Slush一直是一个风华正茂的年轻组织,不属于任何财团,也不属于任何管理者。

不接受财团的投资,Slush的活动经费一般是来自企业赞助及政府的专项资金支持。

目前,Slush已和部分企业或园区合作,为创业者提供培训和服务。而这都是属于非营利的,王晨对此颇为无奈,Slush确实就是为有想法、有抱负的年轻人服务的,但根据对NGO、NPO的理解,大家都很难相信。

经过多方的共同努力,不久前,芬兰创新创业机构Slush联合中关村软件园和启迪控股,在北京中关村软件园国际会议中心成功举办了“Slush China 2015”。

“那是一个非常有意义的活动。”王晨介绍,以此为基础,2016年Slush China将继续加强在中国的战略布局,在全国范围内打造创业社群。当然,这个社群是以学生和年轻的创业者为主体。将以此为平台,为创业者和投资者带来商业价值,至此Slush大本营陆续将在北京、上海、成都设立。

主编:萧一鹏