

环保创新创业新锐异军突起

专业的人做专业事,紧抓行业痛点,以技术研发构建竞争力

相关报道

如何做好业务扩展 企业扩张选择题?

追寻商业本质
享受产业发展红利

本报记者陈湘静报道 康泰环保总经理花成巍、江苏盖亚环境科技股份有限公司董事长程功弼、江苏无锡西玖环保科技有限公司总经理蒋平,这3位创业者并不讳言他们曾走过的“弯路”。值得庆幸的是,身处市场竞争激烈的变革期,他们的试错调整的周期和成本都得到了有效控制。

“和很多创业者一样,我们也犯过错误,以为自己无所不能,既能做产品,又能做服务。但后来发现事实并非如此,于是砍掉很多业务设想,回到原点。”花成巍说,现在他和团队一致认同,5年~10年内企业专注于污泥装备制造,先把团队的综合能力练练好。

程功弼做过工程,也进行过土壤修复的技术研究,但由于土壤修复的特殊性,他发现这两类业务目前在国内市场上,可复制性都不强,即使具备领先性也很难得到充分的评价和展现。

他后来的选择是专注于开发“不易被模仿”的技术产品。“技术产品不是你拆开就能仿制的,也不是买来就能用的。标准化的产品和个性化的服务是牢牢捆绑在一起的。而这个过程,也是积累客户需求、产品数据的过程,反过来再促进产品研发。这个过程是不会被轻易模仿的。”他说。

如今,这些专业的创业者们,已将精力从具体的研发转向企业战略的把控。他们对环保行业背后逐步显现的通行商业规律,有着更为深切的感受。

“很多人说,你不懂环保技术,为什么来做这一行。我的想法是,无论做哪一行,商业的本质不变,客户需求的内核不变,那就是要提供有竞争力的产品和服务。”花成巍表示,企业经营既要保持对商业环境的敏锐感知,同时要把已经积累的优势继续打磨好。

这也是蒋平的选择。尽管有不少机会,但他并不打算让企业在短期内与资本、扩张直接发生联系。“出于对团队以及投资人负责的态度,以及对企业和市场的了解,我认为短期内我们并没有做好扩张的准备。目前还是把小而美的企业做好,加强技术研发,为每一个客户切实解决好问题。”

“着眼于围绕行业真实需求、为客户切实解决问题,就会享受到产业发展带来的红利。”花成巍坚信这一点。他说,他们之所以能在某一细分领域占据前排位置,就是因为通过长期专注客户,及时准确响应客户需求,解决相应问题,磨炼企业在专业、商业上的真功夫。



◆本报记者陈湘静

那些方向迷茫、竞争力不显、饿不死也活不太好的环保企业,请注意:现在不仅在行业内大佬们攻城略地,细分市场也不断有新的创业者来袭。后者可能尚不具备数量上的优势,但在细分领域的竞争力和影响力已经开始显现。

除具备前辈们的拼搏基因外,环保行业的新创客们,往往具备优良的专业和学科背景,使得他们得以站在前人的经验教训之上,更为清晰地认知产业的真实需求与发展要素,更专注于以产品和服务竞争力、以创造价值为核心来打造企业发展内核。

资本和市场,已经给予上述创业者持续的积极反馈,激励他们坚定前行。业界也期待上述良性的互动能将变革的涟漪向更广扩散。

环保产业的未来在中国,在于专业的人做专业事,细分行业的颠覆随时可能发生

这十年来,关于“环保行业即将进入发展黄金期”的判断几乎每隔一阵就要让投资圈热闹一下。但在康泰环保总经理花成巍看来,属于这个产业的好时光才刚刚开始。

正是出于这一判断,2011年他果断地进行角色转换,从10年外企总经理转向一名专做污泥领域装备制造的企业家。企业成立不到4年,便实现了新三板挂牌。

“尽管现在的环保技术还主要来自国外,短时间内可能还是以模仿学习为主,但我们已经积累了相当的人才和产业基础,在真实需求的引领下,相信环保产业的未来一定在中国。”花成巍带队参加首届环保创新创业大赛时,就特别认同中持环保董事长许国栋关于中国环保产业未来的判断。

在对行业前景极具信心的同时,花成巍也确信,未来的机会将非常细分,发展趋势一定是专业的人(团队)做专业的事。“目前产业发展速度很快。可能短短几年,竞争数个回合,细分行业就大局已定,再进入的意义就不大了。因此必须在短时间内就能聚集并展现竞争优势。”他选择的是污泥处理中叠膜式污泥

脱水机的制造。产品并不新鲜,但康泰能够快速建立优势并占领细分市场的秘诀,是将成熟的制造业生产管理体系引入环保装备业。产品成本低于同行业均值15%,常规型号交货期从业内平均的一个半月缩短至3天,用产品和服务的标准化、差异化、品牌化改变行业内外对环保装备低质低价的固有印象。

作为制造业跨界聚焦环保的先行者,花成巍表示,装备制造是环保产业的重要内容,而中国在制造业又拥有非常成熟的基础,相信未来会发生更多优秀制造企业跨界环保装备业的案例。

“只要需求真实存在,就能聚集资本和人才,就会孕育改变。当前,环保领域数据的收集应用,技术产品的模块化、标准化、自动化,都存在非常广阔且急迫的需求,而这些领域的成熟企业随时可能介入聚焦环保领域。对环保细分行业中产业生态的颠覆,可能随时会发生。”

抓住行业痛点,企业才能累积持续发展的竞争力

在去年第二届环保创新创业大赛上,江苏盖亚环境科技股份有限公司创始人兼董事长程功弼,凭借土壤地下水取样修复一体化设备,获得亚军。作为国内首家专注土壤修复专业设备的企业,企业也被当时大赛中众多投资机构甚至是环保企业同行看好。

近三年来,新增企业最多的环保细分领域恐怕就是土壤修复。很多人依据发达国家发展路径,对这个市场做出了万亿元的持续增长预判。但不少人选择发力的产业环节时,却并不重视欧美等国家注重细分领域和专业技术的特点。国内1年内新增上千家土壤修复企业,大部分都聚焦于工程。

刚起步,行业便呈现同质化竞争态势,再要创业,如何破题?

“只有抓住行业真正的需求或‘痛点’,才会让企业真正累积持续发展的竞争力。”在与客户“海聊”的过程中,程功弼了解到,国内土壤地下水修复行业没有专业、优质的装备,普遍使用的是传统地质类勘探钻机等通用设备,简陋、不便、效率低。

而这正是他选择发力的领域。南京大学地质学的专业积累和海外留学的经历,使得他在设备研发中更有效率地结合行业需求和先进经验,但对产品性能和品质的打磨,还是扎扎实实地用了他和初创团队两年时间。

公司首个“爆款”产品,功能兼具取样、药剂原位注射、破岩、勘探等,能够达到直推式、连续、密闭、无扰动的取样标准。“产品完胜传统钻机,近期公司还将推出盖亚环保机器人和盖亚box等新产品。”程功弼表示。

关系不是竞争力,技术产品的领先性才是,研发一定是专业化环保企业发展的关键点

与程功弼同为80后、同是南京大学毕业,江苏无锡西玖环保科技有限公司总经理蒋平也是喜欢钻研技术的企业创始人。和那些在酒桌上大谈“拿下市长、占领市场”的“老板”们不同,这一代创业者们已经将精力配置得很清楚。

“关系已不能带来持续的商业合同,关系不是竞争力,技术产品的适用性、领先性才是,研发一定是专业化环保企业发展的关键点。”他说。

在大四时就接触大量技术产业对接工作的蒋平,毕业后选择回到家乡江苏宜兴开展中小型工业有机废气处理业务。一方面,这是一个当时市场不热,行业关注不多,但一定会有持续市场需求的领域。另一方面,学科背景和宜兴成熟的产业基础及配套设施,使得技术研发工作兼具地利与人和。

“学科背景确实会帮助这一代创业者对问题的本质、技术的原理有比较清晰的认识,对研发的针对性、有效性比较有帮助。据他介绍,他们的研发模式是以先进或相对前沿的技术研究为引领,和宜兴的成熟团队一起探讨、实验,成功后再进行专利的包装和申请,再应用于工程,为客户解决有机废气处理处置问题。”

如今,随着政策监管加严和公众关注的不断提升,有机废气这个关乎民生同时也与工业企业可持续发展密切相关的细分市场,正在逐步打开。西玖主打的“工业有机废气成套净化系统”近年来也在不断积累成功案例与口碑。

绿色建筑提倡直饮水系统

博儒直饮水技术解决高能耗、滤芯堵塞两大难题

和多项实用新型外观专利。膜还是那些膜,而博儒直饮水系统的创新在于,解决了高能耗、滤芯堵塞两大世界性难题。产品经过两年多实际检验结果证实,其能耗为同类产品15%左右,滤芯完全没有被堵塞现象,废水排放约4:1。

传统安装超滤膜或RO膜的直饮水系统,其滤膜所在的筒体通常采用卧式单层串联结构,串联式结构将各级过滤膜产生的浓水作为下一级的原水,循环处理,串联式结构的运行原理及系统布

置相对简单,生产加工方便快捷。但串联式结构的直饮水生产方式会导致容易堵塞,易造成二次污染等问题,原水经过逐级处理之后,污染物的浓度必然逐渐增高,由此导致系统末端各级的过滤膜极易造成污染和堵塞,从而使得上述过滤膜丧失过滤能力。自然,膜也需要及时更换,导致运营成本大幅上升。

博儒直饮水系统改传统的单纯串联式结构为串并联结合的结构,能有效降低系统的压力损失,

降低系统耗能,提升系统工作效率,增加系统出水量。此外,改传统的卧式结构为立式双层嵌套结构,上下各有一个排污口,这是博儒的两大创新点。

深圳市博儒环境技术有限公司技术总监黄文解释,立式结构可以使原水中较重的污物沉淀后通过下排污口排除,较轻的污物上浮通过上排污口排除。而传统卧式结构中原水的污物极易直接沉淀在过滤膜上,无法有效排出筒外,长时间积累后容易造成系统的污染。

相比于传统结构形式,博儒直饮水系统的自清洁功能能够数倍延长过滤膜的使用寿命,大幅降低系统耗材的更换费用。

现在,博儒直饮水处理系统,已通过了长达26个月的用水运行测试和两年多来对装置技术的实际检验、论证,水质经广东省疾控中心多次检测合格,并获得《广东省涉及饮用水卫生安全产品卫生许可证批件》,同时也取得权威机构的水质检验报告,检测结果完全符合国家饮用水106项标准。

◆王哲晓

目前,我国水环境治理需求紧迫,急需得到满足。随着“水十条”、黑臭水体治理等政策逐一发布,很多以环境效果目标为导向的环境治理要求有了考核截止时间点。如何用科学合理的方式将一个流域治理的大问题化解成一个环境治理的小目标,成为考验每一个传统环保企业的课题。



企业“出身”不同 各有所长

从流域治理到今天,市场上各种主体“你方唱罢我登场”,产值上不乏百亿元大单,技术上不乏“灵丹妙药”,工程上不乏“水泥硬化”。总之,一个热闹的行业,自然有百家争鸣的局面。从近年来参与流域治理的市场主体来看,几乎每家企业都有自己的优势和劣势,这一切都离不开企业自身的基因。笔者将从企业的“出身”来说一说各自参与流域治理的特点。

第一,投资型公司。投资型公司有分成3种,一种是从央企跨界进入环保行业的企业,其特点是融资成本低,项目组织管控能力强,较易获取地方政府信任,但往往进行项目集成时会受到其自身背景的影响有所偏重。比如水利口会多用水利手段,建筑口会多用建筑手段。

第二种是传统水务国有企业,在供水厂、污水处理厂没有完全市场化的时代是投资领域的主体,整合起来有一定的资金、技术优势,也理解环境治理的诉求,但一般情况下,对于更大的订单不如央企更易于获得政府信任。

第三种是民营上市公司进入投资领域,一般会配置比较好的专业力量,在订单获取中寻找上述两类企业形成联合体,负责技术和落地部分的工作。这类企业有的也通过资金杠杆进行自身扩张,但总体投融资成本和地方政府关系能力都不如前者。

第二,工程型公司。工程公司多由两类企业转型而来。一类是环境传统的工程公司,进入流域治理并不陌生,但是需要和规划设计类企业进行很好的合作。另一类是其他行业的工程公司转型进入,同样需要和产业链上下游的企业进行合作。

第三,技术服务公司。这类企业历史上就是环保产业的参与主体,很多公司的技术服务是与产品捆绑绑定的。这就造成技术类公司彼此之间存在竞争,比如水质改善领域,就会有多家不同技术流派进行“比武”。事实上,没有绝对好或不好的技术,在特定的情况下,企业都会有各自的优势之地。

第四,设计规划咨询类公司。咨询类公司,历来就是市场的活跃参与者。主要的从业企业有3类。

第一类是规划类企业,这类企业是在本轮流域治理市场释放后最受产业关注的一部分,因为整个交易界面的上移,很多决策性环节都在设计院进行。所以技术的确定、方案的初定都要在规划环节完成博弈。

第二类是设计类公司,在规划之后进行绘图,这个环节也会有很多技术商之间的博弈,但是大的格局已经被规划类公司锁定。

第三类是交易结构、法务、财务的咨询公司,会设计流域环境绩效,交易结构等商务上落地的细节。

事实上,如果更细分的话,流域治理领域还可以加入更多企业,比如药剂商、设备商、科研机构……我们就把他们简单归结到上述4类企业当中去。



流域治理 考验集成能力

从市场的主体和项目的规模来看,上述4类企业共同需要在客户界面集成出标作者系环能科技副总裁

流域治理哪些主体分蛋糕?

项目复杂性系统性拷问环境企业集成能力

准化服务。我们可以简单梳理下这一服务可能的形态(以常见的流程为例):首先规划类咨询机构需要详细了解政府的诉求,将政府的治理目标落地成规划方案。然后,设计院和交易机构及设计、咨询机构介入,开始进行详细的设计和交易结构的搭建,此时,外部投资人会启动和政府的洽谈,当条件合适时,进行招投标。最终中标的投标人获得项目实施资格,开始集成规划、设计、土建、技术、设备、运营等各方力量进行项目落地。这其中还不包括金融机构、法务等力量的介入。

可见,一个稍有规模的流域治理项目,需要的学科、专业是非常纷繁复杂的。这就对全行业能力提出了挑战,如同制作一部手机,需要芯片、显示屏、工程模具、摄像、软件、操作系统等很多学科进行集成。这比过去把一座污水处理厂根据图纸来进行设计施工的难度要大得多。如果考虑到创新的针对性和有效性,一个流域治理的项目可能有无数种演变的可能。

这对于一直只熟悉工程建设的行业企业来说,能力端建设会是重大的挑战,过去的工程集成更多是水平整合。而流域治理则不同,需要更精细的管理、更科学的决策体系、更开放的产业链条、更有综合集成能力的人才,才能做出优质的流域治理项目。而这样的集成能力是垂直集成能力,会更为集约、有针对性。

或许流域治理会催生行业能力的进一步提升,这种提升的结果会反哺传统水务,毕竟,近年来业内呼吁的污水处理概念厂,就是拷问在一个污水处理厂内的垂直集成能力。