

讲述
“创客”故事

找对方向,他年赚三千万

陈冬岩:新技术产品必须接受市场考验

从为矿井等做无线工业监控,到进军供暖等公用事业;从年收入不到70万,再到年赚3000多万。同样的核心技术,找对了应用方向,就会产生不同的经济效益。海归博士陈冬岩就是这个找准了方向的人。

文/片 本报记者 修从涛

▶陈冬岩和他的远程无限监控产品。



陈冬岩研发的温控设备已得到逐步应用。

单枪匹马回国创业,国情差异遭碰壁

“在山东信息通信研究院五楼走廊上,放置着很多三脚架,架子上固定着一块电路板,竖着一根天线,在电路板周围还装有几只发光的灯泡。”陈冬岩仍记得,6年前,自己回国创业开发出首款无线传感监控设备时的展示场景。

陈冬岩大学学的是无线工程,先后拿到新加坡南洋理工大学的硕士和美国杜克大学的博士。2008年6月,山东省科技厅组织了一批高校、企业到硅谷与风投机构洽谈。陈冬岩接到了山东大学控制科学与工程学院的邀请。也正是这次接触点燃了他回国创业的激情。

2009年4月,曾在美国硅谷无线传感网络研发公司做工程师的陈冬岩,告别10年美国生活,单枪匹马回到济南创办了

济南普赛通信技术有限公司,开启了自己的创业之旅。普赛成立仅一年多时间,就参与到我国ISO/IEC无线传感网络标准的制定,而这也使得其技术有望在未来国家标准中占据一席之地。

然而,这一切并未让其真正感受到创业的成功,反而有些受挫感。“2011年,我们的公司收入只有不到70万元,市场推广很难。”陈冬岩觉得这跟自己最初的设计差距太大。

“是哪里出了问题?”陈冬岩分析,其产品原先主要试图进军电力监控、智能电表、矿井应用等工业监控产品市场,但是目前国内的这些领域一般还属于粗放型的人力管控,新技术的应用阻力太大,与国外的情况差别较大。

转向开拓公用领域,企业年赚三千万

2011年,济南推行热计量,这个偶然的机会让陈冬岩看到了机遇。“一户一表改造后,谁来抄表呢?”带着这个问题,陈冬岩觉得自己的无线传感监控技术完全可以应用在热计量上,并提出“远程抄表”设想。

陈冬岩的想法得到了热力部门的积极回应,并成为济南热力3家远程抄表服务企业之一,2012年当年,公司收入就首次突破100万元。随后,陈冬岩又进一步研发温控系统。“远程抄表解决了人力抄表的不便,温控系统可以让老百姓自己控制家里的温度,进一步达到节能效果。”陈冬岩的设想又得到积极回应,如今他的温控系统也正逐步得到应用。

这次转向让陈冬岩找回了最初创业时的兴奋。2013年,陈冬岩的公司收入突破800万元,

2014年突破3000万元,今年他的目标是5000万元。

作为企业老总,陈冬岩没有高兴得太早,而作为一名技术人员,他敏锐的技术控热情正不断延展。“老百姓可以控制家里的温度了,热力企业能不能远程控制热力管道的阀门呢?”带着这一问题,他将科研方向与热力企业的自动化改造结合,投向阀门远控研究。

“这项研发成功之后,就可以掌握老百姓家里的实时温度情况,同时根据末端用户的用热情况对区域管网阀门进行远程监控调节,做到对整个热力管网的调配分析,形成大数据。”在陈冬岩的设想里,未来的热力供应可根据大数据分析,得出今天烧10吨煤还是12吨煤,最大限度地降低能耗。

技术创新不等于市场必然接受 政府扶持不等于帮你推销产品

中国是一个工业大国,无线监控产品在工业企业中的应用基本是空白。究其原因,可靠性、能耗、安全性等的严格要求是无线传输的技术难关。这是陈冬岩当初回国创业看到的最大商机。

“既然开发出了好的技术产品,为什么当初市场开拓如此艰难呢?”如今,当陈冬岩再回望创业初期碰到的那个问题时,已经有了不同的理解。

“有人说如果企业的产品好,政府有责任帮助推销产品,我觉得这个想法并不太合适。”陈冬岩认为,政府的职能是做服务,而企业产品的推广只能由企业自己接受市场的检验,无论产品优劣。

实际上,热计量远传系统在向热力公司推介时也有一个过程。“供热作为关系到千家万户的公用事业,远传系统的技术成

熟度是热力公司考量的关键。当年,热力只和我们签了5000户,去年又签5000户,今年上半年我们又签了12000户。”陈冬岩介绍,有了供热领域的探索,目前他正在将业务向供水和燃气等公用事业领域扩展。

如今,陈冬岩的普赛公司已经发展壮大,去年年底,在高新区相关扶持政策的帮助下,他在高新区孙村ICT产业园的

创新工场里新租用了1700平方米的生产厂房,企业发展进入二次加速阶段。

技术创新不等于市场必然接受。尽管当年陈冬岩及时做出了企业进军领域的转向,但是作为一个技术研发人员,他始终坚信,新技术必然将被广泛应用到各个领域,只是不同的国情需要不同的时机,而他始终关注着每一个新领域的应用动向。

创国家卫生城市 建和谐美丽高新