

烧钱不是商业模式,我拿100多项专利洗衣服 传统“洁神”对e袋洗说不

本报记者 任磊磊

济南市民杨女士最近发现自己一件价值好几千元的风衣,经过干洗店清洗后,没有正确保存,袖子的面料涂层破裂,没法再穿了。

面对层出不穷的新面料,洗衣行业面临巨大的技术挑战。而随着e袋洗此类O2O洗衣模式跑马圈地,像洁神这样的传统洗衣企业如何立身?



洁神现代化的中央洗衣工厂车间里,工人正在使用从国外进口的设备熨烫衣物。任磊磊 摄

拒绝e袋洗 亏本经营不会长久

最近,洁神总经理于洪发很忙,不到半年时间,他已经接待了七八家风投和来自互联网公司的意向合作者。于洪发要把这个传统的从事洗衣行业的民营企业运作成一家真正的股份制企业,目标是IPO。

于洪发告诉齐鲁晚报记者,目前他们与4家风投有高度的合作意向。“对我们来说,不是给钱就合作。我们不缺钱,现在公司每天都有十几万的现金流进账,日子过得不错。”

但是,互联网经济逼迫传统企业一定要转型。e袋洗的发展给洁神很大的震动。一个成立一年多的互联网企业,短短半年的时间,就能迅速向全国铺开。而洁神自1991年成立以来,依然只在发源地青岛发展。

“e袋洗刚来青岛的时候,想跟我们合作。虽然e袋洗给我们开的价码比较客观,能够增加我们的收益,但是我听了他们的模式后还是拒绝了。”于洪发并不认同e袋洗的模式。

“他们给顾客洗一袋衣服9.9元,而我们洗一件衣服的价格是20元,他们给我们的价格是一件15元,我们是有得赚。实际上他们就是在亏本经营,这样的模式不会长久。另外,他们用了我们洁神的服务来帮他们打牌子,这我肯定不能干。”于洪发说。

对洁神来说,如果仅仅满

足眼前利益,他们短期也能过得很好。但是行业洗牌时代已经来临,据青岛洗染行业协会估计,在像e袋洗这样的外来者冲击下,预计仅青岛地区就会有20%到30%的小干洗店将倒掉。洁神想要在洗衣行业发展,走出去是必然的,否则未必不会像滴滴和优步一样,出现下一个两袋洗、三袋洗来洗牌整个行业。

风投排队求合作 光有钱不行

闻到了洁神意图IPO的风向,四家风投找上门来洽谈投资合作。于洪发说,他希望这些风投进来不仅仅是带着钱,而是能给企业带来有益支持。

这主要包括两个方面:一是风投进来后,对企业管理体系、管理机制带来新气象;二是在公司拓展方面,能够帮助企业拓展外部市场。

拿第一条来说,如果要IPO,洁神这样的民营企业改制没有外部力量推动,实际改制的效果可能大打折扣。以公司组织架构为例,三会一层(股东大会、董事会、监事会、经理层)是否真正做到了结构合理、权责明确,直接关系到企业能否健康持久发展。

“这是一个脱胎换骨的过程,以往民企里都是老板一人说了算。改成股份制后,花投资人钱就要受到约束了,所以决策机制上一定要科学规范,规定好权限,各方职责。同时,经理层如何执行董事会的决策;监事如何

真正行使监督权;实际运行怎么落地等。高水平的风投能够给公司带来促进力量。”

从不烧钱 600万搞研发

那么,资本看重洁神什么呢?

洁神总工程师权力敏在洁神工作十几年,是消毒方面的专家,享受国务院特殊津贴。权力敏说,这十几年来,洁神除了在服务上改进,在洗涤产品、洗涤技术等核心层面上也一直在发力。

权力敏说,自2014年开始,洁神所有洗衣过程中所使用的洗涤产品均出自自己研发。这在国内的洗衣行业是唯

一的一家。这样做可以充分保障洗衣的安全健康。比如,市面上大多数洗衣液都含有磷的成分,而洁神开发的洗涤剂绝不含磷。另外市面上的产品洗完后是否有化工成分残留不敢保证,洁神自己开发的产品大多带有生物制剂,用量较少,分解好,不会有任何洗涤残留。

表面上看,一家干洗企业自己研发洗涤产品会增加企业投入,而实际上这反而节省了一大笔费用。洁神自创办以来已经申报国家知识产权发明专利100多项,成功研发出了生物消毒产品、生物抗菌产品等120多款规格的民用、商用、医用、工业用系列产品。研发投入仅600万左右,而2014年洁神全线使用自有洗涤产品

后,一年的洗涤液成本由原来的200万降到了100万。

目前与洁神合作的,享受国务院特殊津贴的专家包括权力敏在内有10个,他们分别专注于纺纱、染整、面料检测分析等方面。

权力敏说,纺织行业发展太快了,对洗涤行业要求越来越高。来自全球最大的轻纺交易中心浙江柯桥的信息,这里的面料企业三天就能出一件新产品的小样,再过三天后这些新产品就能上市。每年闻名全球的柯桥纺博会交易的面料达40万种,新产品新技术层出不穷,洗涤行业也要不断与面料行业的最新技术接轨,这就让洗涤行业的技术门槛提高了很多。

权力敏举例说,比如最早的纺织面料就是布料、毛料、皮革和皮草,洗法上以水洗、干洗为主。现在面料太多了,拉舍尔、涂层面料、夹层面料、加脂面料、羽绒服涂膜。“之前我们就给一个顾客洗了一件羽绒服涂膜的面料,我们洗完后,面料上起了一层泡,就跟塑料袋子一样。我还跟工作人员开玩笑说,这不是穿了个塑料袋子在身上。”

由于新材料的增多,洗涤行业必须要有专业人员能够及时分辨面料材质,做出正确的判断,才能保证顾客衣服的完整和安全。像开头提到的市民杨女士的遭遇,权力敏说,洁神可以为顾客提供涂层修复服务,帮助顾客修复衣物,甚至可以修改颜色。



洁神洗衣工厂车间里,工人正在用其自主研发的洗衣液去除污渍。任磊磊 摄

对机器人行业领域的收购再下一城 潍柴动力子公司21亿美元收购德马泰克

本报记者 刘帅

6月22日,记者从潍柴动力获悉,欧洲中部时间6月21日,潍柴动力境外子公司凯傲集团与德马泰克股东签署协议,斥资21亿美元收购德马泰克全部股份。

德马泰克是一家美国物流公司,通过高度整合自动技术、软件和服务来优化供应链,满足客户物料搬运需求。其产品有自动导引车辆、托盘式堆垛

机、分拣机等存储分拣设备,和包括自动存储检索系统的整合软件平台。

德马泰克拥有分布全球的工程中心和制造基地,在全球22个国家建有100多个据点。在美国、欧洲及全球其他地区具有领先地位,已为全球多行业的大中型企业,包括增长最快的电商行业,提供超过4500个整合系统。2013年起,德马泰克年均增长超过12%。2015年,实现营业收入18亿美元,

调整后息税前利润1.66亿美元。

据了解,作为本次并购主体的德国凯傲,是全球工业叉车行业的领导者,市场份额全球排名第二。2012年12月,潍柴动力投资德国凯傲集团,经过增持股份,成为凯傲单一最大股东。2015年凯傲实现营业收入50.98亿欧元,占潍柴动力合并营业收入的近50%。

潍柴动力表示,收购德马泰克后,凯傲将成为在叉车和

装备制造领域以及先进物料搬运领域的全球领先企业,并帮助潍柴动力在工业自动化和数字化领域创造领先优势,同时大幅提升公司在北美和全球的市场地位。

2009年以来,潍柴主动寻求国际合作的机遇,战略重组法国发动机制造商博杜安公司。2012年1月潍柴集团与意大利法拉帝公司签署战略合作协议,获得新法拉帝公司75%的股份。

据了解,自2013年起,中国已经成为全球最大的工业机器人市场,中资企业开始频繁在海外发起机器人行业领域的投资并购。美的集团6月16日启动了对德国大型机器人制造商库卡的公开要约收购。根据市场研究机构Dealogic的数据,今年截止到6月中旬,中国企业已经出价720亿欧元,收购了119家欧洲公司,收购金额已经接近去年全年的2倍。