

詹博瀚从英国取得了博士学位后曾经“海归”到深圳创业,而且已经初步获得了成功,但他并不就此止步,而是不远千里来到成都,落户于成都高新区,创办了成都冷云能源科技有限公司,并首创了能源物联网管理模式。

詹博瀚：“互联网 + 能源工业”的开拓者

■ 杨成万

位于四川成都高新区益州大道中段1800号的移动互联创业大厦不愧为“藏龙卧虎”之地,这里汇聚了不少科技型创新创业企业,成都冷云能源科技有限公司就是其中之一。出生于广东、成长于北京、在英国取得了博士学位的“海归”人士詹博瀚先生是这家公司的创始人兼首席执行官。尽管他的公司成立至今不到一年时间,但其现代化的制冷系统物联网管理技术已获得了不少客户的认同,甚至已有英国的制冷设备商上门寻求合作。这是一家怎样的创新创业企业?又有着什么样的创新创业故事?

首创能源物联网管理模式

“只需在制冷设备机房安装我们的Leng360制冷云管理系统,即可让你体验到Leng360制冷云管理平台所具有的实时运行监测、智能云端分析、报警预警管理、远程技术协助、完整运行档案、分级权限管理等功能带来的高效管理。”詹博瀚一边展示着平台的智能硬件设备,一边向记者娓娓道来。他说,目前国内虽然也有从事能源信息化管理的企业,但其模式传统,难以满足互联网时代的客户需求,而冷云能源科技提供的制冷系统物联网管理平台则将物联网、云计算、大数据分析和传统制冷设计工艺结合起来,实现对大中型制冷设备运行情况的智能分析和流程再造,保障制冷设备运行的安全及节能,也为食品冷链安全保驾护航,属于“互联网+能源工业”范畴。“目前在国内专注这个领域的,我们是先行者。公司已获得部分发明和实用新型专利,更多的专利正在申报之中。”詹博瀚告诉记者。

对于该项目的应用价值,詹博瀚作了如下介绍:其一,实时系统分析,保障制冷品质。Leng360制冷云管理平台通过对制冷系统的实时监测和智能分析,帮助管理人员维持制冷系统的安全高效运行,保障制冷品质。

其二,提高运维效率,降低运营成本。Leng360制冷云管理平台方便管理人员随时随地通过多种终端,包括电脑、手机、Pad等对系统进行联动管理,及时接收异常报警和潜在故障预警,有效减少设备维修费用,大幅降低能耗。

其三,凭借专业管理,赢得更多市场。



詹博瀚

Leng360制冷云管理平台致力于制冷数据化精细管理,提供技术专家远程在线诊断,可大幅提升所服务的制冷企业的专业形象,帮助制冷业主在冷链信息化时代抢占市场先机。“哪怕平台与客户的制冷设备相距万里,但其运行情况尽在掌握中!”

目前,公司在成都设有软件和硬件研发基地,第一款产品于今年4月份发布后市场反响强烈,第二款产品也即将发布。四川、重庆、新疆、山东、上海等地已有公司的合作伙伴,甚至已有国外的设备商上门寻求合作。接下来,公司将在全国各地大中型冷链物流园区建立一大批示范项目。

创业艰难百战多

詹博瀚出生于广东、成长于北京,在英国取得了博士学位后虽拿到多家跨国企业的工作邀请,但他毅然放弃了这些机会,于2010年底带领团队从英国回到深圳创办了他的第一家公司,从事制冷工业节能技术研发,算得上是一位名副其实的“海归”人士。

对于上述举动,他解释说:“身在海外,祖国的概念会更加强烈。2008年,外国朋友对北京奥运会开幕式的惊呼和对中国崛起的感慨深深触动了我。国外生活虽然安逸,但也容易消磨年轻人的创新创业意志,而我更



詹博瀚(右二)和研发团队部分成员。

愿意参与到祖国日新月异的建设洪流中,做一个时代的‘弄潮儿’。”

不过,回到国内,迎接詹博瀚的并非鲜花和掌声,而是在创业过程中所遭遇的辛酸和挫折。“只有亲身经历后,才能真正体会到‘创业艰难百战多’这句话的真正含义”,他回忆说,当时创业所需的资金,全靠几位创始人自己“掏腰包”。而更让他感到尴尬的是,虽然“节能减排”已成为了我国的一项基本国策,但事实上是说得多、做得少,企业普遍缺乏节能意识,看重短期利益,不愿意在节能上投入。再加上国内企业用怀疑的眼光来看待民营企业,尤其是初创期的民营企业,因此业务开展起来困难重重。

“说实话,曾经有一段时间,我也产生过放弃的念头,但一想到这是自己在创业道路上迈出的第一步,不能就此趴下。”詹博瀚相信自己的选择没有错,相信随着政策的支持和人们对节能带来的经济效益和社会效益认识的加深,市场会有“柳暗花明”的一天。于是,他选择了坚持。功夫不负有心人,詹博瀚和他的创业团队经过艰苦努力,公司的产品逐步得到了市场的认可,公司也获得快速发展。

随着创业项目的推进,他更加清晰地意识到,我国制冷行业长期存在的粗放性管理导致的安全事故和能源浪费现象触目惊心,提升能源管理水平比改进技术更为迫切。因此,詹博瀚在获得“第一桶金”后,他和团队并未坐享其成,为了实现更大的梦想,又马不停蹄地开始了二次创业。

只是这次创业的地方不是深圳,而是成都。2014年底,成都冷云能源科技有限公司在成都高新区注册成立了,公司站在“互联网+”的时代风口,立志开启制冷工业物联网新时代,帮助设备业主从粗放型管理向智能化管理转变,推动制冷设备厂家从单纯的制

开通绿色通道 深化银企合作 汉口银行为稻花香集团综合授信 50 亿元

10月14日下午,汉口银行股份有限公司宜昌分行行长王立伟与稻花香集团党委书记、董事长蔡宏柱在稻花香集团签订战略合作协议,未来5年将向该集团综合授信50亿元,进一步深化银企战略合作,实现合作共赢。

根据协议,稻花香集团与汉口银行宜昌分行本着平等互利、相互支持、共同发展的原则,利用各自在品牌、网络、技术、资源、资金、服务等方面的优势为对方业务提供支持。汉口银行宜昌分行以雄厚的资金及综合化金融服务产品支持稻花香集团及其关联企业未来的发展,将在信贷、结算、公司理财、投资银行、个人金融等金融服务和提升品牌价值等方面开展全方位合作。

签约仪式上,稻花香集团常务副董事长、总经理蔡开云介绍了集团五大产业的

发展现状。王立伟在讲话中回顾了稻花香集团与汉口银行宜昌分行合作5年来走过的历程,并简要介绍了双方未来合作的思路 and 方向。他表示,双方通过5年的精诚合作,一直保持着良好的合作关系,稻花香已经成为汉口银行的优质客户,实现了绿色通道、快速通道的审批模式。目前双方已经进入一个全面合作、跨界合作的优质战略合作新阶段,未来在巩固白酒主业合作基础上,进一步扩大在其他产业的合作范围和金额,为稻花香提供优质高效服务,进一步支持企业跨越发展,实现合作共赢。

稻花香集团常务副总经理曾洋主持签约仪式。汉口银行宜昌分行相关领导和稻花香集团常务董事及相关负责人参加了签约仪式。

(冯菊 袁林)



签约仪式现场

着继承和发展的要求。白酒不能只固守一部分消费者,要着眼于找到未来市场的消费者。我们能预见到在白酒市场未来的发展和变化过程中,一定会逐渐适应年轻人,逐渐时尚化。

记者:所以你接手之后,创新性地推出“杜康一号”和“杜二”等贴近年轻人的产品?

王鹏:消费者可能只看到变化的一刻,其实变化需要长时间的积累。对杜康来说,创新产品现在必须开始,对传统产品进行适应性改造,让它更贴近消费者,分享他们的情绪,释放他们的压力。新产品只是一个启动,我们会根据消费者的需求不断探索、尝试和调整。

创新和包容是企业精神核心

记者:和其他地域相比,河南的创新型企业似乎不多,你怎么看这个问题?

王鹏:河南作为中国承东启西、连南贯北的重要交通枢纽,交通的便利决定了思维和视野的开阔。思念根植于河南,我们始终有一种包容和创新的理念。我们通过不断创新让更多人不仅了解思念产品,也了解培育思念的河南土壤。今天的思念食品已经进入速冻行业“第一集团军”,而且走得更有个性。而且我们也通过“杜康一号”和“杜二”这些新品的推出,希望消费者看到河南也有这么现代、时尚、创新强的全国性品牌。

记者:很多人认为你会把经营思念食品

造向制造与技术服务相结合的转型升级。

优良环境助“蓉漂”创业

对于放弃北上广深,不远千里来到成都,落户于成都高新区创业的原因,詹博瀚解释说,其中有一条最重要的原因是,尽管北上广深有非常优秀的人才,但是创业环境比较浮躁,谈论融资往往比关注产品和业务本身更时髦。

与此形成鲜明对照的是,成都不仅高校云集,人才资源充裕,而且创业环境相对安静,生活成本低,使得大家能够沉下心来做事。目前在公司核心团队的15人中,2/3来自北京、广东、香港等地,是名副其实的“蓉漂族”,大家都很喜欢成都的工作和生活环境。

当然,这也与成都高新区对创业企业的支持是分不开的,“除了政策方面的支持外,还有有关部门对公司无微不至的关心,如成都高新区技术创新服务中心会主动提醒公司近期有哪些扶持政策适合我们申报。”

詹博瀚说,选择该创业项目是基于两方面的考虑:一方面,近年来频发的重大冷链设备事故给政府 and 全社会敲响了警钟,同时该项目关系到食品在冷链流通环节的品质安全问题,利用物联网技术提升制冷管理水平大有可为。“另一方面,制冷工业又是自己的专业领域,非常对口。”

由于制冷工业物联网管理是一个跨学科项目,对团队技术跨度和协同工作要求很高。团队需要精通制冷工艺、硬件设计、无线通讯、互联网、云计算、大数据等技术领域,又能深刻理解制冷工业市场的人才。因此,公司核心团队成员不仅具有硕士或博士学位,而且具有丰富的制冷行业从业经验。“为了吸引更多优秀人才加入,公司还建立了期权激励机制。”他表示。

“目前也有投资机构主动接触公司,但我们还是比较谨慎。当然未来时机成熟时会考虑借助资本市场助推项目快速发展。”他说,目前公司专注技术及产品的完善和市场服务体系的建立。

他表示,在国家推动食品冷链建设、工业节能减排,以及“互联网+”的政策背景下,公司将继续专注于中国制冷能源工业垂直领域,定位于工业物联网管理平台服务提供商,相信将在细分市场上有所作为。

优良环境助“蓉漂”创业

对于放弃北上广深,不远千里来到成都,落户于成都高新区创业的原因,詹博瀚解释说,其中有一条最重要的原因是,尽管北上广深有非常优秀的人才,但是创业环境比较浮躁,谈论融资往往比关注产品和业务本身更时髦。

与此形成鲜明对照的是,成都不仅高校云集,人才资源充裕,而且创业环境相对安静,生活成本低,使得大家能够沉下心来做事。目前在公司核心团队的15人中,2/3来自北京、广东、香港等地,是名副其实的“蓉漂族”,大家都很喜欢成都的工作和生活环境。

当然,这也与成都高新区对创业企业的支持是分不开的,“除了政策方面的支持外,还有有关部门对公司无微不至的关心,如成都高新区技术创新服务中心会主动提醒公司近期有哪些扶持政策适合我们申报。”

詹博瀚说,选择该创业项目是基于两方面的考虑:一方面,近年来频发的重大冷链设备事故给政府 and 全社会敲响了警钟,同时该项目关系到食品在冷链流通环节的品质安全问题,利用物联网技术提升制冷管理水平大有可为。“另一方面,制冷工业又是自己的专业领域,非常对口。”

由于制冷工业物联网管理是一个跨学科项目,对团队技术跨度和协同工作要求很高。团队需要精通制冷工艺、硬件设计、无线通讯、互联网、云计算、大数据等技术领域,又能深刻理解制冷工业市场的人才。因此,公司核心团队成员不仅具有硕士或博士学位,而且具有丰富的制冷行业从业经验。“为了吸引更多优秀人才加入,公司还建立了期权激励机制。”他表示。

“目前也有投资机构主动接触公司,但我们还是比较谨慎。当然未来时机成熟时会考虑借助资本市场助推项目快速发展。”他说,目前公司专注技术及产品的完善和市场服务体系的建立。

他表示,在国家推动食品冷链建设、工业节能减排,以及“互联网+”的政策背景下,公司将继续专注于中国制冷能源工业垂直领域,定位于工业物联网管理平台服务提供商,相信将在细分市场上有所作为。

王健林希望 2020 年退居二线:发挥写作才能写自传

10月15日发布的《2015胡润百富榜》显示,61岁的王健林及其家族以2200亿元的财富超过马云,再次成为中国首富。

王健林在2013年9月曾以1350亿元身家超越哇哈哈集团董事长宗庆后,首次成为中国内地首富,也成为胡润百富榜开创以来的第十位新首富。他赚钱的速度被形容为“每10分钟可以买一辆奔驰车,每小时可以买一栋400万元的房子,每天近亿元入袋”。

王健林此前在接受媒体采访时曾表示,希望自己将在2020年退居二线,花个半年、一年的时间,发挥自己的写作才能写一本自己的自传。

据《环球时报》此前报道称,1979年,在大连陆军学院留校任参谋后,王健林很快表现出自己的“文艺范儿”,不仅常写文章,还写诗。学院办有黑板报,每周一期,王健林经常在黑板报上写诗,有朦胧诗,也有古体格律诗。此外,他还经常在军区办的《前进报》上发表文章,甚至还有文章发到了《大连日报》《解放军报》上。

目前为止,王健林唯一的“自传”是一本演讲集。他曾公开表示:“枪手写不了我的思想和我的感受。”他要自己写。“老实说我自己文笔也是很优秀的,写文章能被我看上的人也不多,所以我一直不主张别人来给我写。”王健林的大连万达集团创立于上世纪80年代末,至今已经形成商业地产、高级酒店、文化旅游和连锁百货四类核心产业。

王健林曾表示,任何企业、任何商业模式都不能一成不变,转型也是企业发展的永恒话题。

万达集团的第一次转型在1993年,由地方企业转向全国性企业。此后又接连进行了两次转型。2015年初,万达开始了第四次转型,将从以房地产为主的企业转型为现代服务业为主的企业。王健林曾公开表示过,万达商业地产要向轻资产模式转型,未来公司名或去掉“地产”二字。

所谓的“轻”资产模式,即建设万达广场的全部资金由投资方出,万达负责选址、设计、建造、招商和管理,使用万达广场品牌和万达全球独创的商业信息化管理“慧云”系统,所产生的租金收益,万达与投资方按一定比例分成。

王健林给万达的轻资产模式定了两个具体目标:一是2020年集团服务业收入、净利润占比超过65%,房地产销售收入、净利润占比低于35%;二是2020年海外收入占比超过20%。

今后万达商业地产要实行新的发展模式,同时加快发展文化旅游、金融产业、电子商务3个产业,到2020年形成商业、文旅、金融、电商基本相当的四大板块,彻底实现转型升级。五年内,万达去房地产化,彻底成为一家高科技服务型公司。

(中国网)

关公坊技术部 举行白酒品评技能竞赛

10月8-9日,关公坊酒业技术部白酒品评技能竞赛在技术部品酒室拉开帷幕,本次竞赛为期一天半,来自技术部8名品酒员参加了比赛。技术部部长余建国担任评委。

白酒品评现场,第一轮考察品酒员对酒精度差的识别。每个品酒员面前分别有6杯酒精度各不相同的白酒,要求参赛选手在规定时间内,通过闻其香、品其味来辨别出实际度数只见各参赛选手端起酒杯,微微摇晃几下后,先是闻一下,随后缓缓送入口中,入口后细细品一下余味后,记下自己的答案。经过激烈角逐,黄鑫宇获得本次竞赛的第一名,胡树森和郑海波位列第二名、第三名。

技术部余建国在竞赛中强调,白酒品评技能不仅是品酒员的基础素质和基本功,也是提高公司产品酒体质量的基础,品酒员在日常的工作中,要不断强化自身综合品评能力,不断地学习白酒制曲酿造生产工艺和各类酒企不同香型的风格特点,为打造一支技术硬、实力强、水平高的技术团队不懈努力。据悉,本次竞赛内容分白酒理论知识和白酒品评两部分,其中理论测试占20%,品酒实践占80%,总分合计100分。其中品酒实践共有7轮,分别是酒精度差、酒度差、单体香、香型鉴别、兼香型质量差、浓香型质量差、重现再现。

(张美航 胡树森 刘刚)



白酒品评现场

王鹏:左手传承 右手创新

“牛魔王水饺”“花仙子汤圆”“卡通包”“24孝粽”,思念食品这几年新品层出不穷,推出速度、频次和质量领衔同行业;与此同时,在营销上首开先河,创新试水娱乐营销,在《爸爸去哪儿》《中国达人秀》《笑傲江湖》等栏目中频频身影。

在创新的驱动下,思念食品重塑速冻市场竞争格局,强势进入行业第一梯队。总裁王鹏说,中国传统食品既要传承又要发展,要适应时代的变化不断创新,而思念的创新“与生俱来”,只要喜欢做这个行业,创新就不会枯竭。

2015年初,王鹏出任河南名酒杜康控股的总裁,同时执掌思念食品和杜康两大“帅印”,上任后迅速推出“杜康一号”和“杜二”两款白酒新品,兼具传统和时尚,瞄准年轻人。

王鹏表示,速冻食品与白酒是两个行业,理念不会完全复制。不过包容和创新的精神是优秀企业的核心。在不断变化的社会环境中,唯一不变的永远是满足消费者的需求,这是做企业的根本要务。

创新已成企业基因

记者:思念这几年新品推出的数量和频

次在行业内都是领先的,原因是什么?

王鹏:思念进入这个行业后一直发展比较快,核心原因就是“与生俱来”的创新。创新已经成为企业的基因。我们进入这个行业的时候比较年轻,自然希望做的东西更具有创新性和引领性;同时,思念进入这个行业时,竞争格局已经形成,必须在产品上做到领先和差异化才能取得一定的成绩。

记者:你曾表达过对互联网思维的理解,重点还是放在对消费者的洞察上,现在还坚持这个观点?

王鹏:现在互联网确实对整个社会带来非常深远的影响。但不管互联网带来怎样的改变,做企业还是要回归起点,就是要了解消费者是谁,让消费者需求得到最好的满足,这是做企业的根本要务。

记者:你接手杜康还是让大家挺意外的,毕竟白酒跟速冻行业有很多不同,为什么会接手杜康?

王鹏:思念食品和杜康在股东上有关联,这本身是我应该做的一项工作;另外,我也感觉到了白酒行业这些年的变化。白酒也面临