

# 依托技术革命 万和电气放飞百亿梦想

证券时报记者 刘莎莎

12月26日,一个温暖的冬日,万和电气(002543)迎来了100多位投资者。这是2013年最后一场深交所“践行中国梦·走进上市公司”活动。

从产品展示厅到总装车间,再到现场交流,投资者们详细了解了万和电气创业20年来的发展历程及取得的成绩,更有投资者以消费者的眼光考量着万和电气生产过程的每一个环节。一位投资者告诉证券时报记者,通过这次零距离接触自己投资的企业,对企业有了更深一层的认识。

顺德是全国最大的家电制造基地,云集了诸多知名家电品牌,万和是诸多品牌中闪耀的一颗新星。伴随着中国经济转型的浪潮,万和电气二十年磨一剑,现已由当初的家电制造商变为生活热水和厨电系统方案提供商。目前,万和电气正依托搭建的平台优势扬帆启航“三年百亿”新梦想,希望在2016年销售收入累计达到百亿。

## 用智慧温暖生活

在万和电气一楼展示厅内,一系列代表国内领先技术的燃气具及混合动力热水、采暖系统呈现在到访的投资者面前。第一台水控燃气热水器、第一台平衡式热水器、第一台强排热水器、第一台冷凝式热水器、第一套能源集成热水系统、第一台智能热水器……万和电气已18次填补国内空白。

技术创新是贯穿万和发展的灵魂。”万和电气总裁叶远璋说。万和电气曾多次主导或参与了燃气热水器、燃气灶具、消毒柜国家标准起草和修订,至今已取得了800多项专利。

目前,在万和电气落户的研究中心有:代表中国燃气具技术前沿水平的“国家级企业技术中心”和“广东省节能环保燃气具工程技术研究中心”、行业第一个产学研结合的“华南家电研究院节能环保燃气具研发中心”以及“清洁能源院士专家工作站”、“博士后科研工作站”。2011年11月,万和实验大楼揭牌使用,成为CNAS认可的国家级实验室和KIWA GASTEC Ce认证实验中心。变频能源管理技术的应用,更是为实验大楼装上了一颗节能绿色心脏。

2012年9月,万和电气的热水和供暖系统已作为住房和城乡建设部的住宅产业化基地获得批准。该基地落成让万和电气在建筑领域,特别是公共建筑和民用建筑住宅领域提供模块化的产品和技术集成成为现实,这是公司倾注大量心血打造的产业平台。”在叶远璋看来,正是基于领先的技术优势,成就了万和电气的平台优势,也为其赢得了平台资源输出的机会。

从现实生活来看,万和电气的“橙色科技”可贯穿于家的每一个角落。流动的温暖来自中央热水系统;双聚能灶,加热美味的温暖;双涡轮烟机,吸来清新的温暖;双温消毒柜,洁净安心的温暖;平板太阳能,采集天然的温度;烤炉燃烧技术,分享快乐的温暖;@-info人机交互系统,记住家人最爱的温度;双聚能冷凝,创造节能的温暖……万和电气将这一切誉为“360度温暖”。

## 践行节能环保

叶远璋说:如果中国1亿家庭用上万和节能热水器,节约的燃气相当于十个以上大庆油田的天然气产量。”

日益严重的雾霾笼罩,让环保成为当前最紧迫的课题。“节能高效”已不再浮于口号,如何合理利用能源才是正道。日前,万和电气已与杭州电子科技大学、北京工业大学、北京航空航天大学合作搭建远程控制系统技术平台,这个平台将根据国家节能减排政策设计。未来,每一台正在使用的万和壁挂炉工况和能耗都可以通过这个平台可视化,从而让低碳减排看得见、可计量、可测试。

万和电气热能科技拓展中心执行总经理王柱小介绍说,不管是燃气加热还是热泵和太阳能,KIWA能效实验室都将其实行能效等级管理。另外,万和电气将会在总部建立一个太阳能综合体,类似于北京中

法能源培训中心,所有能耗管理、效率检测以及运行费用、管控都在这个平台实现。

今年6月,国家发改委、财政部和工信部等部门联合发布《节能产品惠民工程高效节能家用热水器推广企业和目录(第一批和第二批)》。其中,万和电气旗下的高效节能燃气快速热水器和燃气采暖热水炉共56个型号112款产品成功入围,成为了中标产品型号最多的燃气热水器企业。

怎样才能使传统能源焕发新的生命?对这个命题,万和电气已经有了答案,在平板太阳能热水器的基础上,增加一台电热水器或燃气热水器,形成“阳光电热热水系统”或“阳光燃热热水系统”。这样,一方面可以节省生活中的用电量或燃气体积,另一方面还达到了节能的效果。

## 多能源集成

据了解,不管是太阳能领域,还是电热水器、燃气热水器等领域,都拥有各自的龙头企业,但目前可以将多种能源集成供水、采暖的企业,尚只有万和电气一家。

通过燃气具和配套厨电领域的相关多元化延伸,在厨卫电器行业,万和电气已俨然成为领导品牌之一。但这远远不能满足万和电气的“野心”,叶远璋告诉记者:在过去二十年的发展进程中,公司专注于燃气具为核心的发展方向,那时候我们为自己确立的标杆是林内。现在,转变为“生活热水供应专家”的万和电气,树立的新标杆变成了威能。我们希望可以向着新的目标不断努力。”

单一能源产品在家庭热水供应中存在不同的使用局限性,而多能源集成热水系统实现了多种能源产品的优势互补,能够最大限度地减少气、电等能源的消耗,同时全面满足消费者在任何天气、任何地域更节能地实现对热水和采暖的需求,万和电气很早就意识到了这一点。

2011年,万和电气的多能源集成热水系统面世。近两年,已有不少样板工程在全国布局。据介绍,万和电气为河北栾城118连锁酒店,设计了平板太阳能+空气源热泵热水机供应热水,供应的热水温度设置为55℃,热水总量为8吨,平板太阳能集热器设计130㎡,空气源热泵设计3台,日均每人每天供应80-100L热水。今年,还为顺德职业技术学院设计安装了平板太阳能集热器+空气源热泵热水系统,供应近2万人的日常卫生热水。广西武警总队医院、广州市天河区人民法院、石家庄高铁站、杭州萧山机场、德美化工员工宿舍、西安联塑工业园等公共设施都有万和电气的身影。另外,在湖北、湖南、广西、内蒙、新疆等地的房地产项目中,万和电气为其配套安装了多能源集成热水系统。

业内人士称,多能源集成系统将成为生活热水供应未来重要的发展方向。

## 品牌战略谱新篇

相比较外资品牌,万和电气的品牌定位是否低端?未来公司的产品将如何定位?说到这里,像是戳痛了叶远璋的内心。他说:实际上,一些外资品牌是由我们代为加工生产的,一旦贴上了外资品牌,身价便大涨。而在国内,我们自己的品牌尚无外资品牌一样的影响力,产品定价也较外资品牌便宜不少。”

产品比别人好,价格却比别人低,我们要改变这种现状。AO史密斯电热水器在欧洲市场仅为450美金,在国内则要卖7000多元,而万和电气的一台“阳光电热”产品仅为4000元。”叶远璋说。

万和电气自诞生起,即是大众品牌。虽然每年都会小幅度提升产品单价,仍是性价比最高的。”叶远璋称,但我们也希望在国内的高端市场分一杯羹。目前,已开始分层次来推进品牌定位。”

今年8月,万和电气签约赵薇作为其品牌形象的代言人。除了要考虑其知名度和影响力外,赵薇身上散发的个性特质与万和的品牌内涵不谋而合,两者都保持着在各自领域的领先性。此举也意味着万和电气“曲渠驱动型企业”向“品牌驱动型企业”战略转型,全面推动品牌升级。



- 1 万和电气总裁叶远璋
- 2 公司总装车间大门
- 3 工作人员为投资者介绍产品
- 4 车间工作人员介绍生产线
- 5 公司高管团队

刘莎莎/摄 官兵/制图

# 万和“私人定制”驰骋蓝海

证券时报记者 刘莎莎

“有多少户型,就有多少种热水生活方式。”万和电气(002543)“私人定制”的热水系统解决能力,成为支撑其驰骋蓝海、并实现持续发展的源动力。

在万和电气的官网上有一个专门的模块——热水系统选型中心。从设计、制造到安装、保养一体化的跨界能源集成,通过简单的七步,万和电气为家庭客户或商户制定免费方案。如何确定热水系统选型、如何排布管路、如何适应建筑结构;如何满足用水模式多样化的需求;多少个出水点,多少的热水量;家人的用水习惯,沐浴时间和气候环境如何均衡的满足;节能优势和运行性价比;如何选择品牌供应商,这些问题都将在万和电气得到答案。

## 量身定制

我国热水供应产品的使用较国外有着较大的差距。目前,我国在政策层面已经开始支持多能源互补,已达

到节能环保的效果。”万和电气副总裁宫培谦表示,此前,中国的别墅无法节能提供24小时热水,而万和已经率先实现,平板太阳能+热泵、平板太阳能+电热水器等组合可以实现24小时不间断节能热水的供应。但该技术在国内尚无标准。

宫培谦给大数算了一笔账,仅别墅一个市场,按照全国500万套别墅、4万元/套供水系统来计算,全国就有2000亿元的市场。若将平板太阳能与热泵或燃气做联接,阳光热泵这方面的市场加起来差不多有1000亿元的市场。另外,加上宾馆、工矿、学校的热水供应市场,由此看来,市场空间巨大。

因其中有75%的能量取自太阳能,这还使得万和电气的产品价格极具竞争力。比如,AO史密斯燃气热水器为4000多元,但附加了平板太阳能的万和电气阳光燃气热水器的价格尚不足4000元。”宫培谦说。

总经理叶远璋表示,仅仅依靠单一产品,无法实现万和的百亿梦想。多能源集成的热水供应系统将推动万和

走得更高更远。成套设备将在家用、公共建筑的工程市场发力。目前,已有不少案例成功应用了万和电气的热水供应系统。

不仅可以为别墅量身定制,普通商品房同样可以。今年7月3日,广西南宁的一间商品房,万和电气采用一块2平方米的太阳能集热器安装在用户的阳台上,同时在阳台的墙上装电热水箱,太阳能+电热自然循环,利用冷水密度差进行自动循环换热,从而将热储存在水箱内。

万和电气的热水供应系统,还曾助推过房地产项目的销售。叶远璋说,一家房地产开发商在北方价格较低的一户型内,安装上万和电气的热水供应系统捆绑销售,便可变弊为利,原本相对低价的北户型得以高价卖出。目前,还有不少房地产开发商在与万和电气进行洽谈合作。

## 布局生产基地

面对巨大的市场空间,万和电气早已开始布局生产基地的建设。总规划800亩的万和电气高明杨和新能源热水

产品生产基地,被称作是万和电气打造“全球领先的燃气用具以及生活热水系统供应商”的航母级平台。目前,一期已投入生产,占地350亩,生产面积18万平方米。达产后,将释放产能空气能热水器15万台、平板太阳能70万平米、电热水器300万台、能源集成热水系统30万套。据了解,万和电气的九大新能源产品有七个系列在该基地完成生产,包括燃

热热泵一体机、阳光燃气热水器、阳光热泵热水器等产品生产线。另外,投资2.9亿元、在合肥投建的新能源热水器生产基地,是万和电气继高明杨和基地之外投产的第二个新能源基地。年产80万台电热水器及5万台新能源热水水箱,总用地面积约379.08亩,一期开发用地约147亩。预计2017年达产,达产后可年新增销售收入6.25亿元。

对于城镇家庭,热水器已经成为生活的必需品。在房地产行业的带动下,热水器行业经历了快速发展的十年。而对于乡镇家庭,热水器是其生活品质提高的象征。未来十年城镇化的进一步推进还将让热水器行业进入新的发展阶段。

# 多种激励方式下的家族企业化

证券时报记者 刘莎莎

在交流环节中,包括总裁叶远璋、副总裁宫培谦、副总裁卢宇阳、燃热产品事业部总经理钟家濠、财务总监李越在内的万和电气(002543)高管团队就投资者关心的问题一一进行了解答。深交所投资者教育中心副总监苏梅和佛山证券期货业协会秘书长袁嘉博也提出了自己关心的问题。

家族式的股权结构是投资者比较关心的问题之一。能否摆脱家族式管理,吸引更多优秀的人才加入才是关系一个企业走得更远的关键。”招商证券一位投资顾问在交流会现场表示。

证券时报记者注意到,几位卢氏家族股东均未到场,以职业经理人身

份出任总裁职位的叶远璋回答:从股权结构来看,前几大股东均为卢氏家族成员,这是我们无法改变的。但万和并非是企业家族化,而是家族企业化。万和自2000年开始引入职业经理人。在万和的企业内部,只有体现公平公正的原则,才能实践用能力实现价值的企业文化。打造领导力、激励团队,是企业高速发展的重要因素。在立足公司基础业务的发展之上,公司将采取多种激励方式,让员工共同分享万和电气的成长,并一定要采取股权激励这一种方式。”

万和电气董事长卢础其曾表示:未来,企业要转变思路,转变制度,由“要我做”变为“自己要”。公司将把工厂驻各地办事处与经销商两个团队合并,工厂及经销商将分别对经理

做规模与盈利考核,并设计更有弹性的薪酬制度。新模式下,不仅可以节约费用,减少灰色地带,最关键在于可以强化对市场人员激励。”

安信证券一位投资顾问提出问题:“公司未来三年的收入和净利润目标是什么样的?”

叶远璋回答:作为稳健成长的企业,最关键的是持续发展。开拓热水供应系统,并非简单的卖产品,同时要做好服务。当年的每一分投入也许到未来三到五年,才能看到回报。”

东莞证券的投资顾问提出:万和的平板太阳能及热水供应系统的优势何

在?如何把握市场?”

宫培谦回答:国内的太阳能热水器大多以真空管为主,而海外95%用的是平板太阳能。真空管的太阳能热水器有着许多致命的弱点。目前,万和在行业内力拔头筹,该领域国内市场仍是一片蓝海。万和的热水供应系统全部由万和自主生产,品质完全可以保证。而国内其他企业,尚无法实现全部自制。控制系统是关键零部件,如何将三个能源结合起来,成为关键。明年的1月1日,万和将成立独立的生活热水供应系统推广部。电商业务发展迅速,连续两年翻番增长。”