

西子仪表：太阳能仪表行业的领跑者

当苹果遇上乔布斯，当创新技术遇上创新商业模式，领袖者的地位难以撼动。“一直被模仿，从未被超越”，苹果公司的成功验证了这句话真理般的存在，即使众多实力PC厂家奋起直追，也只能做到形似而神不似。在用户眼中，苹果永远是酷产品的代名词，乔布斯则如虔诚的布道者，指引着未来快速消费电子业的发展方向。毋庸置疑，苹果创造了一个难以超越的传奇，一个品牌成了一个行业的代名词。

像苹果一样，西子仪表的出现，让我们从某种角度依稀看到了太阳能仪表行业一个时代领袖的光环。在西子仪表的创始人徐国红看来，作为领袖者，首先要有清晰的定位，要有领袖者所必需的创新精神，更要有敢为行业先的魄力，才能与竞争对手拉开不可逾越的鸿沟。

技术创新—领跑者的根

同济大学博士生导师孟凡辰博士在他的新书《中国企业怎么办》里曾经提到，一个产业的创新战略定位可以按照技术成熟度和时间，将其主体分成领跑者、快速跟进者和引领潮流者三种，而西子仪表当仁不让地成为了领跑者中的典型。

在孟凡辰博士看来，产业的领跑者必须拥有新技术、领跑技术和关键技术。其中新技术是指那些具有不连续性并能创造新的游戏规则的技术。所谓不连续性，即是划时代的全新产品，而不是在旧产品上的进一步开发及延伸。这种不连续性还必须伴随与之相匹配的全新游戏规则，才能在竞争中甩开对手。

西子仪表作为太阳能仪表行业的领跑者，将这种不连续性和新的游戏规则结合起来，也就是将硬件和软件结合起来，使跟随者只能亦步亦趋、疲于模仿。

众所周知，2000年以前，太阳能热水器还处在手动阶段，市场上尚未出现一款真正意义上的自动化控制仪表，而西子自动上水控制器的出现，在行业内第一次提出了太阳能热水器可以自动控制的概念。事实上，也正是这一产品的成功，为西子仪表后续产品的研发打开了思路，也就是产品研发基于用户体验的准则。2000年诞生的太阳能自动控制仪表以及现如今西子推出的全智能仪表，并不是照搬家电行业模式，而是根据用户切身需求创造出来的。这些都是在短短十年间完成的，基本上第三年就形成一个跨越式的非连续发展。当其它竞争对手在积极筹划怎样夺取太阳能自动控制仪表的份额时，西子却已经进入全智能时代，把产品是否全智能作为市场的竞争规则，远远抛开了对手的追求。

当然，这种源源不断的创新来源于现实生活中。据西子仪表董事长徐国红介绍，西子仪表的诞生与他的亲身经历有关。徐董事长在一次洗澡时，洗浴头喷出的热水时冷时热很不舒服，于是他产生了使热水器升级、洗浴用水更方便的念头。也就是之后不久，太阳能行业诞生了第一台非标准意义上的太阳能仪表。在后来的产品研发历程中，徐董事长也渐渐发现，简单、易于操作、智能化的控制仪表在市场上表现出少有的活力。西子的一款经典机型TMC-至尊，按键设置大方简洁，内容显示简单实用，多年来畅销不衰。

实际上，时至今日，太阳能智能化仪表并不被所有业界人士看好。甚至有人认为智能化、高科技是家电范畴的东西，在太阳能热水器上难以得到推广。但随着人们消费意识的进步，这种状况也在改变。如今越来越多的太阳能整机企业意识到智能化的潮流终将到来，智能化也成为整机企业的宣传策略之一。

商业模式创新—领跑者的魂

如果把自动化控制仪表搭配在太阳能整机上，看作是一个最终面向用户的产品，没有人会质疑。但是如果把太阳能仪表单独的拿出来，放到专卖店去销售，相信很多人觉得难以接受。

但游戏规则永远是强者制定的，西子仪表创造性的把太阳能仪表单独列开，作为主打产品去开拓市场、创建销售网络。当整个太阳能仪表行业都把目光向上看，把自己的产品销售渠道寄生在整机企业中时，西子却在反其道而行，使销售渠道自下而上延伸。首先让终端经销商完成对西子仪表的选择，进而寻求对太阳能整机企业产生更深层次的影响。令人惊奇的是，这种不被人看好的模式却取得了超乎想象的效果。

一般而言，太阳能控制仪表安装麻烦，需要专业人士完成。并且由于太阳能仪表本身与太阳能整机并不是同步设计，后期再选购仪表相对而言变成了一项不明智的选择。太阳能仪表的DIY模式这条路显然走不通，因此大多数仪表厂家都选择了直供太阳能整机企业。但事实却是，你永远不能低估了猫吃鱼的心。人们对美好生活的追求是永无止境的

，没有走OEM路线的西子仪表却在销售额和利润率上远远甩开竞争对手，创造了属于西子的神话，培养了一批忠实的客户和用户，也促使太阳能整机企业重新认识太阳能控制器这个行业。

这远远不是结束，创新并不是目的，创新必须符合用户体验的准则。而作为最终服务于太阳能热水器的仪表来说，太阳能热水器才是最终产品。徐国红并不想缔造一个太阳能控制仪表的封闭帝国，最近，他代表西子仪表提出要与太阳能整机企业合作办厂，探寻太阳能仪表与整机企业合作的新模式，优势互补，共同开发太阳能市场。

构筑人才聚宝盆

市场诚重要，人才价更高。在自由竞争的市场上，企业有一种行为叫做挖墙角，员工有一种选择叫跳槽，良禽择木而栖，就是这个硬道理。作为行业领跑者一定要具备对人才的吸聚能力，能够广纳人才，能够留住人才。

利益永远是留住人才的不二法门，西子仪表在经营的过程中完成了股份制的改革，公司的股份掌握在每一位合作伙伴的手中，这在一定程度上保持了决策层核心成员的稳定。也是这种稳定，使西子仪表始终以团结的凝聚力稳步拓展。可共患难，也可共富贵，源于管理层的理念层层传递，每一位员工都可以感知到这种良好的氛围。

2010年初，西子仪表通过行业内唯一的国家软件企业认定。同年8月，“浙台新能源智能控制芯片研发中心”又正式挂牌成立，牵手台湾盛群半导体股份有限公司，合作开发“基于SOC的太阳能等新能源智能微控制器”，成为了国内首家定制太阳能热水系统智能控制芯片的企业。

栽得梧桐树，引得凤凰来。各种专业级平台的搭建，吸引了“人才”的“人”，也发挥了“人才”的“才”。相对于那些画地为牢，只想回报，鲜于付出的企业来说，这种筑基为城，为人才搭桥铺路的做法无异于在竞争对手面前筑起高高的防火墙。也正是员工的相对稳定，使领航者的核心技术才不至于被“微创新”。

当然，对于西子仪表来说，能上升到一个完美的成功阶段还需要更多的努力。企业要想在竞争中永远处于领跑者的地位，不仅需要长远的眼光和过人的勇气，也需要实实在在的技术作为有力的后盾。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/15592.html>