

谋定快动 抓好“双开局”

突破“卡脖子”技术,向市场挺进!

擎度科技成立3周年,智能汽车自主核心技术产业化落地提速

首席记者 阮希琼

“一个人可以走得很快,一群人能走得更远。”

再过几天,就是擎度科技成立3周年的日子。“我们成功打破了国际巨头垄断。瞧,这些产品都是擎度科技自主研发的,也是长久以来智能汽车被‘卡脖子’的地方。”指着办公桌上整齐排放着的几个轻薄的“盒子”,公司总经理

颇感自豪,“如今,产业化项目数量翻番了,去年的营收也翻番了。”

记者一走进擎度科技,便深深感受到了“人人都是合伙人”的创业氛围。3年来,很多公司尝试用高薪来挖人,但至今没有一个核心团队离开。

一群满怀锐气的创业者,正成为这家企业的核心竞争力。

坚持与破局

“人民的代步车”背后的故事

刚来到公司,擎度科技副总经理徐松云便拉着记者试乘试驾五菱宏光MINI EV。“车上搭载了我们的产品。现在,这辆车可火了。”他兴奋地说着。作为公司的创始人之一,他能明显感受到这两年公司市场化步伐的提速,“每一笔订单都来之不易。”

五菱宏光MINI EV火了,但很少有人知道这辆“人民的代步车”背后的故事。

去年春节期间,由于新冠肺炎疫情暴发,某国际巨头表示,无法为五菱某个新项目配套ABS(汽车防抱死制动系统)和ESC(电子车辆稳定系统)。“这两项技术长期被国际巨头垄断。当时,这款车还有一个多月时间就要上公告了。五菱急坏了,一旦错过冬季标定,又要等一年。”ESC/ABS平台负责人回忆说。

他们找到了擎度科技。可是,当时疫情严重,谁敢出门?而且还是出差?“家里人都觉得我疯了,但这个市场机会太难得了,我必须得去。”技术总负责人田丰

回忆起那段时间,颇为感慨。大年初三,他和团队成员背起行囊出发了黑河。“黑河的试车场封闭了,我们的车被关在了门外。后来,好不容易联系上了一家封闭式试车场,才顺利完成了冬季标定。”

正是这帮“疯子”的执著与坚持,让自主技术成功走向了市场。如今,一年多时间过去了,随着五菱宏光MINI EV的热销,擎度科技的自主产品不仅赢得了客户的信任,甚至还让客户尝到了核心技术不被“卡”的甜头。

这是擎度ESC/ABS产品的首次市场化破局,这次破局,也为擎度科技打开了新的天地。“今年,我们各个产品将全面配套上汽乘用车、上汽通用五菱、上汽大通、江淮、合众等企业的多个车型。”公司商务总监告诉记者。

与此同时,擎度科技的创新产品——CBS(智能制动系统)也有了新进展。“ABS是传统的制动系统。在‘新四化’的趋势下,我们用机械解耦这一首创技术



自主研发出了CBS。这是擎度科技的拳头产品之一,也是满足未来汽车智能化和电动化要求的关键技术。”徐松云

介绍说,“如今,我们的CBS已经经历了两代产品的迭代,销量持续增长。”

团队与变革

总经理化身“首席聊天官”

事实上,CBS的落地也经历了不少曲折。近10年的沉淀与积累,才使这一前瞻性的创新技术走向了市场。“我们早在2013年就申请了专利,比任何一个国际巨头都要早。”徐松云说。可以说,CBS是他们创业最初开始的地方。“创业之初,我和小伙伴们单打独斗,但汽车行业门槛高,曾经一度想放弃量产目标,计划做成一家小型技术咨询公司。”

2018年,他们迎来了转机。这一年,为了孵化这项智能汽车创新技术,上汽成立了擎度科技,这是一家核心团队员工持股30%的创新型企业。源自市场的核心技术,对接整车厂旗下庞大的供应链体系,擎度科技“如鱼得水”,将创新技术迅速转化为先进产品。

而从擎度科技内部看来,公司之所以能打破垄断,很大程度上归功于体制、机制的突

破。

在股权激励机制下,员工与企业共同发展的积极性被调动了起来。“一开始,我们搭舞台,让员工站在聚光灯下。现在我们发现,员工连舞台都想自己搭。”公司管理团队相关负责人笑称。

管理团队发现,员工的热情并不只是源自物质上的激励。“员工持股满足了员工真正的内心需求,有一种当家做主的感觉,也是一种创业的满足感。我们要让他们最大程度地参与到公司的决策中。”

为了快速响应员工需求,与员工聊天成了总经理在闲暇时间最喜欢做的事。“无论是普通员工还是干部,我都会和他们聊一聊,多了解他们的诉求,还有他们对企业发展的思考。在这里,大家都不叫我CEO,而叫我‘首席聊天官’。”他笑道。

人才,成了这家创新企业的核心竞争力。

“坦率说,如果没有这样的机制,员工顶多维护好现有的客户,帮助公司稳定发展。但要让员工敢闯、敢拼,进一步做深产品,机制、体质的改革确实功不可没。”公司管理团队相关负责人说,“当然,改革不光是引进民营企业的灵活性,做到快速响应、快速决策。我们依然保留

了国企的内审流程,来把控企业发展方向,只是把流程最大化地精简。”

如今,擎度科技的团队规模已经从最初的28人扩展到了130人。如何做好管理,让这种创业者的文化氛围能够在更大的团队中持续传承下去,成了擎度科技思考的新课题。

生存与未来

“我们不断寻求改变”

产业化按下了“加速键”,但擎度科技的危机感更重了。

“一开始,由于技术创新的优势,我们还挺有优越感的。渐渐地,竞争者越来越多了。现在,我们就像天天走在钢丝上。”徐松云感叹,“压力不仅来自于要盈利、在残酷的竞争中求生存,更来自于未来。智能制动已经是面向未来的技术,但我们还要看到未来的未来。”

如何把握未来,拓展新市场?这需要与客户保持紧密的联系,紧跟市场节奏,与客户共赢。用他们的话来说,就是“擎度科技不是Tier1(一级供应商),而是Tier 0.5”。

为了倾听来自市场一线真实的声音,每次

拜访客户,他们总会去销售和售后部门逛上一圈。徐松云更是“混”进别人的车友会,以获得市场反馈、改进产品。

“市场变化太快了,我们也在不断寻求新的改变。”徐松云说。有不少新课题被列入了擎度科技的未来规划。“说不定未来我们制动系统会推出‘能量回收’包,预埋硬件,如果客户需要这个功能,只要付钱升级软件就行了,也可以单次收费。”技术团队相关负责人没想到。

如今,擎度科技的融资计划已经摆上议事日程,也有了更大的发展预期。但对于擎度科技而言,他们真正的目标更大,那就是自主突破智能汽车的“卡脖子”技术,这点从未改变。