

2018 创业成长之星 系列报道

毛婳旦：为企业打造“智能工厂”

记者 严瑾

一家宁波从事汽车零部件行业的上市公司，去年引入了一套新的自动化设备：原先的8台机床，需要4名员工的操作，而如今只需一人便能完成。一旦设备全部铺陈开来，整个车间几乎看不到工人的影子。

在这“智能工厂”背后，是来自宁波贝克韦尔智能科技有限公司的技术与服务。自2014年创业以来，董事长毛婳旦一直朝着“成为智能制造的首选服务商”而努力前行。

早些年，毛婳旦和两位队友曾在外企工作，做的是“金属加工”这一行。她的两位合作伙伴，都是机械工程出身的“技术宅”，再加上多年的实战经验，不仅对锻造、冲压等工艺流程了如指掌，还渐渐发现了这一行业潜在的痛点。

痛点在哪？用2014年主流媒体常常提及的话来说，就是“用工荒”。

人们发现，珠三角、长三角等传统制造业基地，对年轻人的吸引力越来越弱、招工也越来越困难。毛婳旦的想法是，是时候考虑“机器换人”了。

当年，“智能制造”的概念还尚未兴起，市场上从事机器人调试的人才还非常稀缺，但毛婳旦和团队便已经走上了一条与之不谋而合的创业之路。

他们知道，这块领域有市场：在宁波，无论是以海天为代表的注塑机行业，还是以均胜、华翔、圣龙为代表的汽车零部件产业集群，这些实力雄厚的制造企业都会有金属加工自动化的需求，都能成为公司的潜在客户。

他们还知道，这些潜在客户需要什么：企业需要的不单单是几台机床、几批机器人，还需要集设计、施工、管理、服务、售后为一体的一系列解决方案。因此，毛婳旦将新生的“贝克韦尔”定位于“服务提供商”，不仅集成生产单元的设备，还能定制一整条生产线。

“对于客户来说，他们投身智能制造的改进，都不是出于当下眼前的得失，而是出于长远的考虑——因为目前技术投入的成本依然大于人工成本。但我们每个方案，都能实实在在的让客户感受到智能化改进的利好，让他们在投入2年后就能省下成本。”毛婳旦说。

智能物流线、数字化工厂……在毛婳旦看来，贝克韦尔的核心竞争力，还是在于方案设计和软件研发。

在方案中，无论是刀具选用还是夹具改变，公司都在走心地用技术帮企业降本增效，这省下的成本，远不止人力，甚至可以每一组生产线多为客户省一组机床，连设备投入的开支都省了。

在拍板定下设计方案之前，公司还采用了一款数字化模拟系统。

“不同厂家生产的软件之间，可能存在接口与设计的差异。我们的仿真软件能在方案投入之前，就把这些可能存在的问题模拟出来，以减少不必要的成本。”毛婳旦说，“对于客户来说，并不是设备配置越高越好，还需要通过模拟确认他们最合适的方案。”

除此之外，贝克韦尔还有一套能“让机床自己开口讲话”的管理系统，直接收集机床产生的数据，从而应用于对生产效率的改进。2018年，公司的营业额已接近3000万元，服务了宁波乃至全国的多家大型制造企业和上市公司。

“未来，我们还将努力突破数控机床主机上的技术壁垒，把我们的设计融入到主机的定制之中，以后往标准化、产品化路线走。”毛婳旦说。

工业自动化，这一行业每一条生产线的投入都需要花费1~2年的周期，我们可以期待在贝克韦尔等集成服务商的努力下，1~2年后，宁波有越来越多的企业能加满“智能制造”的技能点，拥抱“工业4.0”。

程高峰：城市家庭4成支出都在这

记者 王心怡

教育培训行业好做，父母“望子成龙、望女成凤”殷殷期待的背后是个万亿级的市场。

可教育培训行业又不好做，无时无刻不在上演一场场“群雄逐鹿”的大戏——全国的培训机构已超过10万家，在优胜劣汰的市场选择下，行业格局和架构正经历着新一轮洗牌，出现了几家欢喜几家愁的局面。

某种意义上，程高峰选择切入教育培训行业，除了坚持老本行之外，更有一种迎难而上魄力。

2006年到2010年，程高峰就读于宁波大学的教育技术专业，出于自身发展的需要，后来又转专业到了工商管理。当教育理念与企业管理擦出火花时，他敏锐地感到，教育培训是片蓝海。

于是，他叫上三五好友一起，干起了“大学生创业”这件事，这一干就成了一份事业。

程高峰心里清楚地知道，教育培训中的商业逻辑和其他商业模式不一样，“它既是一个商业模型，又有教育的理念在，如果你把教育培训过度快餐化、商业化的话，品质便无法得到保障。但如果你所有的思路都围绕着知识点、学习内容展开的话，可能市场就抓不住了。”

因此，规模和品质双一流不仅仅是乐恩教育集团给自己立下的愿景，同时也是程高峰作为从业者，对整个中国的教育培训行业未来能否走到良性发展的思考。

截至2017年06月，乐恩教育集团在宁波和台州城市开设近20所直营分校，全职员工300余人，2017年，乐恩教育又获得了上海中金资本数千万A轮融资，估值数亿元。

在我国，子女教育支出已经成为城市家庭的主要经济支出之一。调查显示，城市家庭平均每年在子女教育方面的支出，占家庭子女总支出的78.3%，占家庭总支出的36.5%，占家庭总收入的32.7%。

“老百姓把钱交给你，把孩子交给你，你能够为他们带来多少东西？是提高成绩，还是改善学习方法？”这个问题，程高峰一遍遍地问过自己，也一次次地去调研走访。

最终，他发现，“让学习更高效”正是那个他探寻了很久的答案。围绕这个使命，2016年底，乐恩投入千万打造中央厨房式教育教学体系。

如果将学科内容看作是产品，负责输出标准化课程体系的教研团队则是后方的“中央厨房”，批量生产包括ppt、微课视频、教辅、讲义等在内的标准化教学产品，再将教学产品输送至前端门店进行销售，最后由班主任跟进售后服务。

通俗点说，乐恩聘请来自镇海中学、宁波中学等退休教学骨干教师，将各门学科的知识拆解，提炼出教学的精髓，形成一套课程体系。随后，由乐恩内部的学科组长把这些知识点做透做细，录制成视频，分发给学科老师进行备课、磨课、磨视频，老师们对每个知识点只有磨了三遍以上，烂熟于心了才被允许教给学生。

按照这样的逻辑，乐恩教育已开发出小学奥数、小学语文、初中数学、初中科学、高中数学、高中化学等六条产品线。

在程高峰眼中，教育界的大咖是中央厨房的导演，各学科组长是其中的编剧，而演员则是每一个老师，三方缺一不可，组成了一台精彩的大戏。而乐恩的演员也不简单，握程高峰透露，目前公司已与省内外40余家985、211高校达成教师供给协议，引进优秀毕业生。

在企业不断实现自身价值的同时，程高峰及乐恩也注重实现社会价值。2018全年，乐恩教育开设多次公益课，推动数场公益教育讲座，还在线上的服务社群为需要的家长免费解决升学疑难问题。2018年，程高峰被选举为宁波市青年联合会第十二届委员会委员，并在刚刚成立的宁波市教育培训行业促进会当选为会长。

他始终坚持：“从事教育事业，承办民办教育学校，是一件美好、有意义的事情。乐恩愿意为构建良好教育生态贡献一份力量。”



米雪龙：项目要有一个“泼凉水”的过程

记者 王心怡

米雪龙向来对风口有着一针见血的敏感。

据前瞻产业研究院发布的《物联网行业应用领域市场需求与投资预测分析报告》统计数据显示，2014年，我国物联网市场规模仅是6000亿元，预计到2022年，我国物联网市场规模将达到7.24万亿元。

他不仅看到了6000亿元到7.24亿元中间的巨大跳跃，也感到中国已逐渐成为全球物联网发展最为活跃的地区之一。

于是，米雪龙迅速出手。米雪龙开发的第一个项目是一款智能久坐检测仪。

这个项目最初的灵感来源，是他发现很多工薪族尤其是长期在电脑前开展工作的软件工程师、设计师、程序员、文秘等，多多少少都会有腰酸背疼的毛病，如果有个设备能够在人们久坐后给予提醒，让他们有针对性地进行一些放松、锻炼，会不会“一炮而红”？

理想是丰满的，现实是骨感的。2015年11月，米雪龙带着开发出来的这款产品参加宁波市大学生创业大赛，到最后的决赛阶段，现场没有一个评委为他举牌，他形容那种感觉是“双颊火辣辣地疼”。

评委说的话，他至今还能准确地复述出来：“尽管久坐检测仪针对了痛点，但仅仅一个提醒功能，是无法得到市场认可的。”

这句话让米雪龙陷入了深思，也成为他后来创业路上的明灯——作为创业者，你必须要有自己的产品和项目有一个泼凉水的过程，有时候击中了痛点，但其实是伪需求。

尽管这个项目的开发花了100万，尽管米雪龙和他的研发团队为此攻克了众多的技术难关，尽管很不情愿，但米雪龙还是痛下决心，对这款投资人和评委都不看好的产品忍痛割爱，暂停项目。

迷惘过后，米雪龙再次上阵，依靠团队在研发久坐检测仪过程中积累的技术，给宁波的一些小家电厂家提供物联技术服务。2015年底，他找到慈溪网商协会会长、慈溪家电馆总运营官余雪辉，为其提供小家电产品的智能物联网解决方案。

彼时，余雪辉也在探索家电产品的智能化之路，双方一拍即合。小匠物联为余雪辉的佳星电器公司生产的取暖器提供智能技术解决方案。有了小匠物联的智能物联方案加持，佳星取暖器就变“乖”了——冬天一到，只要动动手机，就可以远程把取暖器打开了，回到家，就能马上享受了。

可别小看这个过程，这里面涉及了物联网云平台建设、APP、服务器的开发和芯片设计、设备管理等。智能取暖器项目成功后，余雪辉给米雪龙介绍了慈溪家电行业的企业，小匠物联的收益逐渐增加，团队也逐渐完善起来。

小匠物联“起死回生”后，朋友都觉得米雪龙应该安稳一段日子了，但他没有。为家电制造商提供智能化解决方案，本质上还是为别人做嫁衣，公司未来的发展前景依旧不明朗，这并非他的创业初衷。

智能硬件连接+数据服务成为他想要拿得出手的拳头产品，也是公司的核心竞争力。智能物联网连接+数据服务，核心点有两块，一是为各种电器和健身器材生产商提供高效率高技术的智能物联网通信模块，二是搭建智能物联云平台小匠云，可以为合作伙伴提供定制化一站式智能化解决方案。

通俗地讲，就是向电器和健身器材厂家提供硬件（智能模块）+平台（软件及技术方案），让电器和健身器材智能化，体验也更好。而这个智能模块，不仅能够提供云计算能力，还能提供雾计算能力，即在没有网络连接的情况下也可以在局域网内使用。

第一块试验田被放在智能跑步机上。传统的跑步机只有单纯的跑步功能，枯燥乏味，一般人很难坚持下来，很多用户买回家后没几天就成了摆设。

但小匠物联设计开发的智能跑步机，通过增加WiFi、GPRS等通信模块、调整控制器、连接小匠云平台等功能，实现从传统跑步机到智能跑步机的转变，拥有自由跑、模拟路跑、双人竞技等花式玩法，用户不仅可以App，实时掌握运动数据，甚至还可以线上约好朋友一起跑步竞赛，跑赢了还可以发朋友圈炫耀。

跑步机的成功，触发了米雪龙的更多灵感。他和研发团队先后尝试将智能物联的解决方案应用到净水器、空气净化器、取暖器、电风扇、咖啡机、智能锁、智能灯、窗帘、插座等电子电气、家电家居产品上，覆盖品类多达35类，接入设备数量至少有200万个。

此外，小匠物联还成为了阿里巴巴ICA物联网标准化联盟会员、阿里云宁波城市服务商、中国移动OneNET合作伙伴、中移物联和物平台服务商、中国移动OCP认证合作伙伴、中国电信NB-IOT战略合作伙伴、中科院信息技术应用研究院战略合作伙伴。



拍卖公告栏

刊登热线:87682558

13884469746 姚

另外承接《宁波晚报》《东南商报》政府类、企业类、招聘等公告，欢迎垂询！

宁波鑫成拍卖有限公司 拍卖公告

受委托，我司于2019年1月30日上午10:00在中国拍卖行业协会网络拍卖平台(http://paimai.caa123.org.cn)举行拍卖会，现将有关事项公告如下：
1. 拍卖标的：废旧物资一批。(详见拍卖清单)
2. 竞买条件：①参拍企业必须是①注册资金为人民币400万元及以上②经营期限为五年及以上(注册时间在2013年12月31日之前)的具有再生资源回收经营许可证③浙江省宁波地区的优质、重信誉并且遵守市场秩序的企业。
3. 看样时间：2019年1月28日、29日由拍卖公司统一安排看样。
4. 拍卖方式：有保留价的网络增价拍卖。
5. 符合条件的竞买人须于2019年1月29日下午4时前将拍卖保证金汇入本公司指定账户，请企业法定代表人本人携带保证金缴款凭证、营业执照副本、资质经营证书、身份证等原件及公章到本公司办理竞买登记手续，委托无效。
6. 公司地址：宁波中兴路719号华宏第五大道2518室
咨询电话：0574-87937793