

2023/2/28 星期二

初生代的中国创业者,低调沉稳,负重前行。他们诞生在那个万象更新的年代,时代的机遇与现实赋予了这些前辈厚重的沧桑感,创业即如一次赌上命运的旅程,背靠悬崖,前路未卜,创业便是为了生存。但时代的车轮滚滚向前,风起云涌的全球经济大潮终是为创业家们添上了激情澎湃的色彩。

青岛是个年轻的城市,但也经历过一番风雨,涌现出了一大批的才俊。他们在这块土地上挥洒着自己的青春,同这个年轻的城市结下了不解之缘。针对这个群体,《青岛晚报》策划了岛城创业人物访谈这个栏目,试图揭开“新时代创业者的真实历程”,他们的故事一定会影响更多有梦想的人。

在我们采访到的新经济企业中,它们背后的创业者不是一群为了生存而疲于奔波的人,而是时刻享受着创业过程的弄潮儿。

# 抢占“AI+制造”赛道 五年成行业“领头雁”

创新奇智CEO徐辉:深耕细作和客户一起成长 成为岛城首家AI上市公司

细数AI领域的明星公司,它们大多选择了安防这条赛道。原因很简单,当下,AI技术落地发展最快、市场容量最大的主赛道之一就是安防。但相应地,安防领域的竞争也堪称激烈。

创新奇智成立于2018年,于2020年底落户青岛,即使在高手林立的AI创业圈中也足以称得上“特别”。在成立之初,创新奇智就选择了一条与众不同的核心赛道——“AI+制造”。

短短五年的时间里,创新奇智从一家初创公司逐渐成长为细分行业龙头,以中国最大的“AI+制造”解决方案服务商的身份登陆港交所,成为青岛市首家在港交所挂牌的人工智能公司。在普遍落地难、困于行业泡沫的AI行业,这是一个值得高度注意的突围样本。

“我会用四个词来概括创新奇智的DNA,成长性、差异性、稀缺性和务实性,这也是我们能够高速增长的关键。”在接受媒体采访时,创新奇智CEO徐辉说道。

## 放弃800万元年薪 不攻安防攻制造

去年1月27日,“AI+制造”第一股创新奇智在港交所正式挂牌,青岛终于迎来首家AI上市公司。

创新奇智CEO、联合创始人徐辉在上市仪式致辞中表示,在探索“AI+制造”的道路上,团队将用长远眼光坚持做正确的事,打造长期价值。“需要制造业服务商耐得住寂寞和具有‘风物长宜放眼量’的眼光。”

徐辉出生于1973年,本科毕业于上海交通大学通信工程,后获得北京大学光华管理学院EMBA学位。不仅学历高,徐辉的履历也非常亮眼,曾在多家世界500强企业任高管,先后担任IBM金融事业部总经理、SAP大中华区副总裁、微软大中华区副总裁、万达网络科技集团副总裁等。此外,值得一提的是,徐辉在万达时除了任职万达网络副总裁,还兼万达飞凡CEO,年薪800万元。

创新奇智成立于2018年3月,作为国内“AI+制造”领域的龙头,创新奇智向制造、金融等行业提供全栈式AI产品和解决方案,包括AI平台、算法、软件、AI赋能设备及相关服务。

在成立之初,创新奇智就选择了一条与众不同的核心赛道——“AI+制造”。制造业不仅辛苦,而且是一条慢热型赛道,准入门槛高,前期投入大,且场景碎片化,短时间内不易形成规模效应。

创新奇智的策略是务实性地聚焦六个数字化程度相对较高、智能化升级需求强劲的垂直领域——钢铁冶金、面板半导体、3C高科技、工程建筑、汽车装备、能源电力。值得一提的是,这六大细分赛道行业,中国均在全球占据主导地位。这也意味着,这是一个规模庞大的市场。

当今制造企业普遍有着迫切的降本增效需求,纷纷谋求向数字化、智能化转型。而人工智能在制造企业的“产品质量控制一致性、流程管理效率、人工成本、安全管控、一体化管理能力”等方面均有助益和渗透,是制造企业推动数字化转型中落地应用最多的新技术之一。

徐辉表示,创新奇智在制造业拥有较高的技术壁垒。比如,制造过程中常常会有检测环节,其基于深度学习的智能检测技术,比传统的检测技术精度高出35%-50%。“这个技术壁垒要真正落地,一定要结合具体场景,对原生型的技术公司来说是个很大的挑战,创新奇智



创新奇智CEO徐辉。

有非常多的复合型人才,我们愿意躬身入局,倾听客户需求,这也是我们的优势和机会。”

## 研发人员占比近七成 AI就像搭乐高积木

“创新奇智拥有颇为浓郁的技术底色,创始团队均来自国内外顶尖技术企业。”徐辉表示。创新奇智拥有255名研发技术人员,研发人员占比为69.1%。成立至今,公司累计申请AI相关专利超过634项,其中AI相关发明专利授权率80%(2020年我国发明专利授权率47.32%)。值得一提的是,创新奇智是中国少数几家具备专有深度学习平台的公司之一,其他大多来自百度、腾讯等互联网大厂,这也是创新奇智的竞争优势之一。

基于计算机视觉和机器学习技术,创新奇智独立开发了三大专有AI平台:机器视觉智能平台、边缘视频智能平台、分布式机器学习平台。

徐辉介绍,这些技术资产就像乐高积木的最小单元,它们能够根据不同的客户需求,基于三大平台组成定制化的AI产品及解决方案。

“就像武汉疫情时能够快速搭建火神山、雷神山医院一样,只要有了标准的供电、供水模块,加上一定的定制化,就能够在短时间内快速交付两家完整的医院。”徐辉表示,基于这一思路,创新奇智能够很快地将其积累的技术资产预组装成标准化模块,加上定制化工作,就能够满足行业客户的具体要求。

“这其中的定制化,实现了客户的具体要求,也融合了行业链条,慢慢形成我们的另外一种壁垒。”徐辉说道。

## “农夫”式深耕细作 高复购牵引高成长

AI行业“费人又烧钱”众所周知,目前绝大多数AI企业都处于亏损阶段。对此,徐辉表示,高成长并不意味着做得越多亏得越多,对于创新奇智来说,既有坚定的决心去扭亏为盈,也有清晰的途径去盈利。“我们要让人工智能创造商业价值,不仅要为客户降本增效,为行业产业升级,为经济保增长、创就业,也要为我们的股东、投资人创造价值。”

在商业化落地这件事上,创新奇智从一开始



就找到了差异化打法。

相比于安防、零售等行业,制造场景面临更多行业碎片化需求。不同于很多其他AI企业采用先建立AI平台再寻找落地领域,创新奇智选择了相反策略,即从应用场景切入,然后做横向、纵向复制,最后再沉淀出适合制造业场景的底层技术平台。

面对不同行业的差异和需求,创新奇智往往会从某一应用场景切入,先打造一个标杆项目,即“破冰”,再快速向行业复制,这也被称为“1+N”模式。

“在短时间内让客户看到降本、增效,或者业务流程的改变,一旦在第一个项目上实践成功,就会激发更多客户的兴趣和信任。这样我们就能很快地拿下第二个、第三个、第四个、第N个。”徐辉说。

招股书的数据展现出了创新奇智的高复购率和高复用率。在服务过的400多家客户中,创新奇智提供的解决方案复用性高达96%,这推动了项目的交付和执行速度。另外,占到整个公司80%以上营收的优质客户复购率也达到100%以上。在徐辉看来,这就是创新奇智区别于行业的“稀缺性”。

“创新奇智的定位不是单一产品的供应商,更不想做猎手,哪里有机会就到哪里去。我们要做‘农夫’,和客户一起成长,这样我们才能够春播、夏耕、秋收、冬藏,这也是创新奇智的耕耘之道。”徐辉表示,这一独特的商业化策略,是创新奇智能够高速增长的主要原因之一。

## ■答记者问

问:如何实现健康可持续成长?

徐辉:成长,不仅指收入的高速成长,同时还包括坚定地以更大的热情去提升毛利额的成长。

年报数据显示,2021年创新奇智的收入增长了86.3%,同期毛利增长98.5%,毛利率同比上升1.9个百分点至31%。

问:如何保证客户高复购?

徐辉:说一个典型案例:公司曾为一家大型钢铁制造企业建立了全球首套智能铁水运输系统,该系统降低了现场人员的健康风险及安全风险,人力成本降低近70%,一个熔炉场地每年可节省超400万元。这套方案成为钢铁行业智能化自动化改造的突破性变革,目前已经在多个钢铁厂成功落地。

“1+N”被证明是一个行之有效的商业模式。在向不同客户推广复制的过程中,创新奇智自身的技术和产品也得以反哺完善,进一步标准化和成熟化,从而更加容易复制,最终提升交付效率、缩短交付周期,形成一个完整的闭环。

观海新闻/青岛晚报 记者 薛飞

责编王亚梅 美编王斌 审读孙勇



扫码看新企点财经