

厦门狄耐克智能科技股份有限公司董事长缪国栋谈社区智能安防产业发展 聚焦细分赛道 拓展国际市场

晨报记者 谢晓婉 王温萍
通讯员 余世杰

平日里,我们进出楼宇“刷脸”用的人脸识别系统、拜访亲朋好友使用的智慧访客系统、医院门诊的排队叫号系统等可能都来自一家厦企——厦门狄耐克智能科技股份有限公司。

作为一家集研发、生产及销售于一体的国家高新技术企业和国家级专精特新“小巨人”企业,狄耐克自创立以来,深耕社区智能安防领域,以“领跑智慧生活理念,创造卓越生活品质”为企业使命,致力于打造“安全、舒适、健康、便捷”的智慧社区生活环境。

2005年,狄耐克成立;2019年起,狄耐克楼宇对讲首选率稳居行业第一;2020年11月,狄耐克在深交所创业板正式挂牌上市。

这些年,狄耐克在安防领域是如何做到行业TOP1的?新的一年,狄耐克有哪些布局与规划?近日,晨报记者独家对话厦门狄耐克智能科技股份有限公司董事长缪国栋,听听他与狄耐克的故事。

谈创业历程

扎根鹭岛开启安防新赛道

亲和、谦逊,是记者见到缪国栋的第一印象。公司员工这样评价缪国栋:“我们董事长是一个很实在、很接地气的人。”

聊起自己创立狄耐克的初衷,缪国栋娓娓道来。1991年,缪国栋从中国科学技术大学毕业。和大多数前往北京、上海发展的同学不同,他选择回到福建。“毕业后,我加入当时世界知名的小家电代工企业——厦门灿坤实业股份有限公司。

两年间,我不仅深入了解了灿坤先进的企业管理制度、标准化的产线工序以及多家国际品牌认可的品控

手段,也深入一线,在实践中认识到技术对生产力的助益。”缪国栋说。

在此期间,缪国栋被闽南“爱拼敢赢的经商活力”吸引,1998年在厦门开始了第一次创业,成立一家从事安防智能化工程设计、施工、维护的企业——厦门市卫联电子系统工程有限公司。

乘着时代的东风,2000年后,国内安防产业快速发展。2005年,缪国栋在鹭岛这片创新创业的沃土创立了狄耐克品牌。2008年,在市场和技术的快速变革的环境下,他凭借敏锐的洞察力,找到楼宇对讲产业数字化转型的契机,将企业发展目标定位在“数字化”,创新推出增加信息发布的楼宇对讲系统。随后,缪国栋带领团队发布了模数网络转换器,实现公共联网系统IP网络化。2014年,推出基于Android操作系统的数字楼宇对讲系统,功能上全面支持智慧社区解决方案,同时在楼宇对讲产业基础上,布局智能家居产业……

狄耐克在行业不断深耕,取得了令人欣喜的成绩:2019年起,狄耐克楼宇对讲首选率稳居行业第一,并被工信部评为“国家级制造业单项冠军产品”。狄耐克智慧社区、智能家居产业地位逐年提升至行业第二,智慧通行、新风系统、智能门锁等产业稳健发展,智慧医院产业步履坚实,打造了多个标杆项目,包括中国人民解放军总医院、广州医科大学附属第一医院国家呼吸医学中心、东部战区总医院、首都医科大学附属北京朝阳医院、温州医科大学附属第一医院等都运用了狄耐克的智慧医院产品。2020年11月,狄耐克在深交所创业板正式挂牌上市。

谈应对挑战

持续做深打透细分赛道

众所周知,楼宇对讲、智能家



厦门狄耐克智能科技股份有限公司董事长缪国栋。

我一直认为,在安防行业这个“老赛道”上,只要能紧跟市场拓渠道、增赛道,就能谋得一片天地。

居等产业发展和房地产行业的发展状况息息相关,面对近年来的市场变化,狄耐克如何应对?

对此,缪国栋表示:“我们及时掌握政策动态,根据政策变化,积极主动应对。当前,国内一二线城市改造升级、三四线城市城镇化快速推进、保障性租赁住房建设规模持续增长、‘物联网+房地产’及老旧小区改造市场不断兴起,这让我们更加精准布局,服务细分市场。”

“狄耐克将持续做深打透细分赛道,围绕智能家居和智慧医院两大领域,一方面做好技术研发,另一方面做好渠道拓展。”缪国栋表示,公司将聚焦主业,继续深入推进“1+2+N”的战略布局,拓展多元化营销渠道,进一步加强全球化战略部署,加快全球化业务发展,实现双重驱动多翼协同发展,强化全产业链融合发展

力度,推动公司业务朝更大范围、更高层次、更深程度发展。

缪国栋说,对于传统制造企业而言,最艰难的转型在于品牌提升以及突破互联网环境下的传播瓶颈。为此,狄耐克积极铺设“天网”“地网”,推进线上线下融合、B端C端一体化发展,积极布局C端市场,努力推动“百城千店”和“千家万户”计划。

谈发展战略

聚焦主业 推进数字化转型

作为“单项冠军”,狄耐克靠着近20年的积淀才有了如今的“江湖地位”。就像所有功夫,练到一定的程度,自我突破是难闯的一关。对此,缪国栋坚守自己的“心法”——在主业上持续深耕。

记者了解到,目前“狄耐克产业园”已正式启

用。未来,狄耐克将继续推进生产的数字化转型。“我们将继续聚焦主业做好产品,积极培育新产品线,加大研发投入和技术创新,充分发挥与中科(厦门)数据智能研究院战略合作,与华为、阿里、科大讯飞等科技企业联合研发和产业合作的优势,推进AIGC模型的小型化研究、专业化模型微调训练以及产业化应用落地,推动华为开源鸿蒙系统在智慧医院领域的各种场景化应用,推进‘天猫精灵×狄耐克’智慧家庭中控屏的联合开发工作,与天猫精灵AIoT在智慧照明、智能厨电、全屋智能等领域进行联合推广和生态合作,通过科大讯飞的语音处理技术,促进公司全屋智能系列产品的发展。”缪国栋表示。

谈市场开拓

以自有品牌拓展国际市场

如果说,智慧社区和智慧医院是狄耐克的两大拳头产品。那么,延伸出来的养老产品和大健康板块则是狄耐克正在打磨的又

一力作。“我们将利用产品的长板优势,继续聚焦智慧医院领域,强化‘第二曲线’业务布局。以智慧病房和智慧门诊建设为业务核心,大力拓展智慧医院领域相关应用,为公司创造具有发展潜力的业务增长点。”缪国栋说,在大健康领域,狄耐克即将推出的微压氧舱、多模块(风水)五恒空调及智慧睡眠系列产品,与C端的距离越来越近。

面对国内市场日渐饱和的形势,缪国栋将眼光放到了广阔的国际市场。“我们的产品在国际市场上兼具品质和价格优势。”缪国栋说,接下来,狄耐克将以自有品牌继续开拓国际市场。在“走出去”的过程中,也希望得到更多政策上的支持。



△厦门狄耐克生产车间。

