

責任編輯：李岐山

2018年2月17日 星期六



■ 裴世鈞介紹他的創業經歷。 香港文匯報記者 趙臣 攝

安徽博士歸國創業 研產變色玻璃 打造智能玻璃 打破國際壟斷



中國第一條電致變色玻璃產品線計劃於日前在安徽省合肥市新站高新區正式量產。

裴世鈞和他研發團隊的成員們都難掩內心的興奮，因為這將打破美國在電致變色玻璃領域的長期壟斷，同時也將引領中國智能玻璃產業進行一次顛覆性變革。

■ 香港文匯報記者 趙臣 合肥報道



■ 威迪生產的電致變色玻璃變色前後對比。



香港文匯報安徽傳真

1977年，作為中國恢復高考後的第一批大學生，裴世鈞離開老家合肥，開始了自己的求學路。十年前作為留美歸國博士、第三批國家“千人計劃”創業人才，裴世鈞帶著研發團隊和各項國際專利技術回到家鄉，創辦致力於智能玻璃研發的合肥威迪變色玻璃有限公司（下文簡稱威迪）。

多年的從業經驗，讓裴世鈞深知任何一項新技術要想實現產業變革，必須把握獨屬這一技術的“機會窗口”，時間早了不行，晚了也不行。裴世鈞說，現在，他看到了電致變色玻璃的“機會窗口”。

19歲那年，裴世鈞用爺爺的老花鏡和顯微鏡鏡頭做了一個天文望遠鏡，看到月球的剎那令他震撼。自那時起，他對光和玻璃便產生了濃厚的興趣。裴世鈞復旦大學光學專業畢業後，順利通過李政道教授創立的中美聯合培養物理類研究生計劃（簡稱CUSPEA），該計劃每年全國只選100人，到美國卡耐基梅隆大學攻讀物理學博士，主修材料學。

親歷美企起落 深諳行業速度

畢業後，他進入美國能源部最大的研究中心阿貢國家實驗室進行科研，之後又陸續在美國AMOCO石油公司、硅谷平板顯示初創公司和美國一家知名半導體公司工作。在美國工作期間，每一次都是過五關

斬六將，在美國求職，華人要比當地人優秀很多，才能被美國企業錄取。

諸多經歷中，對裴世鈞影響最深的是，在硅谷最大的平板顯示初創公司工作的6年。“我看着這家公司爬到最高峰，然後跌到谷底。”裴世鈞透露，公司的失敗是在產業化階段解決產品可靠性問題時花費了太長時間，而液晶技術飛速發展佔領了市場，這項平板顯示技術失去了“機會窗口”。裴世鈞說自己是最後一波離開公司的員工，因為他來硅谷就是為了學習，他要看到“船沉”的全過程，看到那時公司管理層的應急方案。

電致變色玻璃 調光節能保溫

“這個過程是最好的人生經歷，大學學的是理論，博士後做了一些規模大的項目實驗，在AMOCO公司是與社會接軌，但到了硅谷，那是玩大的了，投資7億美金，讓你玩一件事，玩成玩不成，都學到了經驗。”這之後裴世鈞才覺得自己真的畢業了。裴世鈞坦言，今天的創業與那次經歷有着很大的淵源，現在公司的主創之一，合肥威迪變色玻璃有限公司總裁劉鈞博士正是他當時的同事。

2014年，美國電致變色玻璃開始量產，裴世鈞認為這個產業十分有前景，他與劉鈞及團隊開始進行電致變色玻璃的產品研發。裴世鈞介紹，電致變色玻璃是通過電壓無級調控玻璃薄膜的可見光透光率和紅

外線透過率，遮陽系數高達90%以上，從而達到調光遮陽、節能保溫的功能。

“使用這種玻璃，可以掌控太陽光，這項技術將把人類用了五千多年的窗簾給‘幹掉’。”裴世鈞介紹，目前，變色玻璃已經在波音787和國外的一些高端場所使用，這一技術在陽光房、樓宇幕牆、汽車玻璃等領域有着獨特的優勢。

經過多方考察，裴世鈞與團隊將公司落戶在合肥市新站區智能顯示產業基地。“便利的交通、產業鏈的集聚、人才的充足和當地政府的大力支持等綜合因素，使團隊選擇落戶這裡。”裴世鈞介紹，目前產品線已建設完成，下一步即將進行量產。

“此前全球只有美國的View和Sage Glass兩家公司可以生產電致變色玻璃，每平方米賣到超過15,000元（人民幣，下同）。”威迪的出現，將打破這個壟斷，裴世鈞和團隊將致力於將這款玻璃每平方米的售價從15,000元降到8,000元，再降到5,000元、1,000元，甚至500元，未來老百姓都得起這一產品。明年，威迪將向中國五星級酒店、高端建築應用進行推廣，並計劃完成1億元的銷售額。裴世鈞把威迪實驗生產的第一塊變色玻璃安裝在自己辦公室的窗戶上。看着這扇窗戶，他夢想將來把威迪玻璃用在世界最著名的建築上。

創業領域需適合自己

在裴世鈞看來，創業不分年齡。他笑稱，他的團隊是一群頭髮灰白的“老人”。裴世鈞表示，在創業過程中，要選擇適合自己的領域，例如互聯網行業，年輕人有着天然的優勢，他們最熟悉互聯網，在這個領域的大部分項目，適合年輕人創業。

裴世鈞續指出，而在傳統製造業，例如材料等領域，產品開發周期長，需要創業者豐富的經驗積累，就更適合頭髮有點灰白的人來創業。

同時，劉鈞表示，創業過程中成立公司只是第一步，僅有技術和人才是不足夠的。在威迪成立時，團隊共出資1,000萬元（人民幣，下同）用於產品線建設的啟動資金，但在2016年底，因其他資金未能及時到位，公司出現了資金困難。劉鈞介紹，當時幾個高管半年沒有拿工資，最後通過員工入股籌集了800萬元，才渡過了難關。之後，威迪吸引了安徽高新賽伯樂電子信息產業投資基金和安徽紅土創業投資有限公司（深圳市創新投資集團有限公司）的投資，加上後續政府支持的資金陸續到位，才使威迪產品線建設完成。在劉鈞看來，充足的資金支持，也是企業順利運轉的關鍵。



■ 在美國AMOCO研究中心，裴世鈞（左）和他的兩個實驗室助理。 香港文匯報安徽傳真