

«我们的愿景是成长
为一家生命科学公司»

Silvan Meier,
Condair 集团董事长



《潜力巨大》

Oliver Zimmermann,
Condair 集团CEO



多年以来，Condair一直在稳步增长。

驱动持续增长的愿景是什么呢？

对于未来的成功，我们的挑战又是什么呢？

Silvan Meier, 企业所有人兼董事会主席 和 **Oliver Zimmermann**, CEO, 共同接受了采访。

摄影: Barbara Werren

采访: Christoph Kohler

您刚从董事会议上回来。我可以问一下是什么会议吗？

Zimmermann: 主要是关于“Humilife”产品计划，我们希望在这个市场取得更快的增长，通过我们的家居环境设计方案，我们直接吸引终端消费者，也就是业主，这对我们是一个新的市场，企业对消费者而不是企业对企业。

Silvan Meier, 作为企业所有人 and 董事会主席, 您在这样的会议担当什么样的角色呢？

Meier: 我会认真倾听并且提出一些关键问题，当然，我也负责战略决策。

Zimmermann: Silvan是我们的关键决策咨询人，不仅仅是因为他的精明和审慎，更因为他对Condair的理解，特别是对于产品的理解。他对产品非常了解，有时候甚至超过我们，这对于一个董事会主席来说并不常见。尽管如此，他并不参与我们的运营业务。

Meier: Oliver 在这方面要胜过我，管理和拓展业务需要很大的自信和毅力。

Zimmermann: 我们之所以能够实现目标，是因为你给了我们需

要的信任和自由。

Meier: 不这样的话，你们就不能把事情处理得这么好，我很高兴，感谢Oliver和Condair的管理团队，让我能够专注于策略问题和创新。

Silvan Meier, 在2006年, 您加入了家族企业, 又在2012年从您父亲那接手了公司的主要股份, 是什么样的愿景在驱动和激励着您呢？

Meier: 当时，沃特美尔控股公司是一个由多个不同公司组成的企业集团，但是缺乏一个共同的联合战略。我们每周在不同的地方花费大量时间，只是去解决各种麻烦，我们不能再像那样继续下去了。于是我决定通过引入垂直的组织架构来精简和集中我们的工作，特别是，我想要把我们所有的加湿业务公司融合为一个公司：Condair。对于这个愿景，我很清楚这意义重大并且充满挑战，我需要一个新的CEO，一个来自于我们公司外部的充满活力与自信的人选。我们在2011年开始寻找新Condair的CEO。

Zimmermann: 当时我只有42岁，我有这个精力，我在国外子公司的运营和公司层面经历过这样的变化过程。这些经验对此类项目的成功有很大帮助，

也是一个基础，以此理解我们的目标，需求，以及与变革有关的焦虑。

那么当时最大的挑战是什么？

Zimmermann: 当我在2012年担任CEO的时候，Condair是沃特美尔集团中从事空气加湿业务的多个公司之一，其他公司例如加拿大的Nortec，德国的DRAABE，英格兰的JS，以及丹麦的ML，尽管他们不再由私人经营者运营管理，但所有这些公司都还是独立运营的。那么在私人所有者离开以后就形成了一个真空：谁取代了承担义务与责任的私人企业主，谁会为公司牺牲一切？谁能促使公司的目标转化为职员的个人目标？谁向谁汇报？谁承担责任？此外，很难以这样的架构扩张，我们想要，并且不得不扩张。这就是为什么Silvan决定把所有的加湿业务公司整合为Condair。问题是所有这些公司全都隶属于沃特美尔集团，这是一家拥有公众股东的证券交易所上市公司。

所以, Silvan Meier, 那就是您在2014年从沃特美尔集团买进了所有加湿业务公司的原因？

Meier: 是的，但应该说是原因之一，因为作为一个独资经营者，

我才能够更好地执行重组的艰巨任务。另一个原因是空气加湿确实引起了我的兴趣，直到今天我依然为此着迷。

与沃特美尔集团的所有其他公司不同，加湿业务公司凭借其技术和全球市场上的影响力尤为出众，一直都是这样，只要看看从1970年以来Defensor或者Plascon公司的年报，那个时候，他们90%的销售收入来自国外市场。但是也有第三个原因一直激励我将Condair打造成我自己的公司，这就是空气加湿的健康层面，这也是公司的宗旨。我们提供保护人们健康的解决方案。我们的愿景是将公司发展成为一家生命科学公司。

关于空气加湿和健康之间的相互关系并不是一个新课题，但是为什么在市场上确立这种健康理念是这么困难呢？

Zimmermann: 在20世纪60年代，瑞士著名医生和苏黎世联邦理工学院教授 Etienne Grandjean 发表的研究和文章证实了空气加湿对健康的积极影响。自那以后，数以百计的论文以明确的结论提供了关于这种益处的进一步证据。问题是对健康而言，室内空气质量是预防性的，在我们的社

会为了预防而产生的花费是比较少的，然而直到我们生病了，赔偿制度才会生效。这就是为什么开发慢性病的治疗方法是值得的。

但是，如果说为了预防呼吸道疾病购买一套空气加湿系统？这些产品的采购成本就落在了房主身上，如果成本转嫁，就落到租户身上。



Meier: 在工业和商业空气加湿应用中，我们取得了巨大的成功，因为在保护工艺流程与有形资产方面存在经济利益的激励因素，在卢浮宫博物馆为保护《蒙娜丽莎》，或者在印刷厂进行空气加湿投资是有理由的，也很容易编制预算，保险公司或者立法委员会经常会对最低相对湿度设定标准。然而，在保护人的健康方面，缺乏相关法规和经济激励措施，或者说是非常不足。

现如今全局观和可持续性这些重大主题在医疗保健系统中越来越重要，这是否正意味着Condair的潜力，特别是对于Humilife？

Zimmermann: 潜力确实巨大。我之前从没有工作在一家像这样的公司，其产品的益处是如此显而易见，但是同时又是如此被低估。出于这个原因，在Condair，我们的工作理念不仅仅基于技术，而且带有传教般的目的。我们完全相信我们的解决方案的有益效用，并决心说服其他人，包括企业家、房地产开发商、租户和建筑师。有必要提高对健康方面投资的认识和更多激励措施。这方面可能有一个例子就是在美国保险公司对医疗机构施加的条款，它将对引起医疗相关感染（HAI）的场所进行处罚，这些措施可能包括从保险公司的投保医疗场所名单中排除在外。这意味着数百万美元的风险，也为预防性地投资于卫生、健康的室内空气提供了很多动力。

Meier: 我们已经走上正轨，但仍然需要时间，部分原因是，空气加湿仍然是建筑暖通（供热、通风和空调）系统的功能组成部分。建筑业趋于保守，创新发展缓慢。拿热泵来说，它已经存在了50多年，但直到最近，由于环境意识的提高和适当标准和激励措施的引入，它才被大规模安装。

对雇员来说，为Condair工作为什么这样有吸引力？

Zimmermann: 这有很多原因，首先来说，我们提供多样化、有意义的工作，提供为个人自我提升的巨大空间，以及为了有所作为而承担责任的机会。康迪的创业背景让我们多才多艺。我们长期投资，并且为市场带来真正的创新，如膜技术等等。

另一方面，我们的核心业务是工业和商业领域的空气加湿，在这方面我们与市场需求保持同步。我们不断进取，推进现有技术的工程化，为新市场和行业提供新的应用。

我在德国的同事总是把为康迪工作比作一部热门儿童教育电视剧，说我们每天都在学习一个新的应用程序，在这里你从来不会无聊。

您觉得十年以后的Condair会是什么样子的？

Meier: 我们将会继续成长，保持我们在工业与商业领域加湿以及除湿产品市场的先驱地位。同时采用类似的解决方案巩固我们在高端住宅领域的地位。此外我们将会成长为一家生命科学公司，一个不是以机器设备而是以健康利益占据舞台中央位置的公司，这将让我们的企业宣言名副其实：**最佳湿度，创造更美好的生活！**

我们决心履行我们的责任，让建筑环境更健康。这是我的愿景，不仅激励着我，很快也将成为Condair千名员工的愿景。