

回忆

第二次尝试

作者：史蒂夫·韦尼，JS加湿器创始人

1982年，史蒂夫·韦尼在伦敦创建了JS加湿器公司。字母“J”代表Jackie，史蒂夫的妻子，字母“S”代表史蒂夫。1994年，公司从伦敦迁至英格兰南部海岸，西塞克斯郡的鲁斯廷顿，直到今天依然位于那里，2011年以后，作为Condair的一部分开展业务。





“我们始终就是脚踏实地的工程师，毫不耀眼，一直看重的就是质量和服务”。我们从不打高尔夫，那太无聊，但是我们喜欢航海，航海融合了工程，激情，享受和团队精神，这是我们JS加湿器公司的特征。公司还拥有自己的游艇，朱丽叶·茜拉号，这是以我们公司名的首字母命名的航海名字。

1982年，我在伦敦创办了JS加湿器，从我开始，一种产品，一个员工：我的妻子Jackie。我的车库就是生产车间，几乎没有人认为我能够成功，朋友们都说：“史蒂夫，我们英国几乎每天都在下雨，为什么还有人想要往空气里添加更多的水份？”

在经营的第一年，我们的总销售额是41725英镑，主要来自印刷和纺织工业。我确信我的JetSpray，也就是使用压缩空气将水雾化的技术在竞争中是具有优势的。

在市场上，我的系统比其他产品更加卫生洁净，因为它不使用蓄水池，它一下子就畅销了。

在我需要帮助时叫上了我的弟弟迈克，他当时在澳大利亚卖板球。经营第二年，我们的销售额增长了四倍，所以我们需要更多的人手。其中一位是科学老师瑞克·普罗文，他最初只在学校假期来的时候来工作，1985年1月1日开始全职工作。瑞克成为了我们高层团队的重要成员。



迈克·维尼

雨依然下，但公司也持续壮大，JetSpray很快在世界各地找到顾客。从欧洲到其他地方，我们与其他加湿器展开了较量。凭借广泛的产品组合，JS成为了英国市场的领导者，率先为所有商业，历史建筑，暖通空调和家用加湿需求提供解决方案。

1994年，我们得到机会可以销售当时世界上最好的蒸汽加湿器，Defensor Mk4。到了2003年，我们的营业额达到500万英镑。

尽管对于JS和Defensor来说MK4利润丰厚，但这并非对谁都是如此。正如莎士比亚所写到的，真爱之路从不平坦。实际上，在2003年，Defensor的所有公司AxAir（沃特美尔公司的一部分）找到我：他们想要在英国销售全系列的加湿器并最终购买我们，但我还没有准备出售JS，我们很乐意独立，并且对于我们销售的其他产品也感到满意，所以我们终止了和AxAir的关系。尽管雨一直下，我们找到了替代的方案并且在英国和国外的业务持续增长。我们对我们所做的充满热情！

2010年，我们的销售额达到900万英镑，拥有65名员工。这些年来，我们和沃特美尔公司在一些展览会和会议的活动中保持联系，像是马丁·乔拉，鲁迪·斯特雷贝尔等等。我很了解他们，在我们销售Defensor产品的时代，他们是真正的专家。

我们的大门对Condair和Defensor始终敞开着，毕竟他们是世界领先的加湿器品牌，我们非常尊重他们的工程专业精神。

通过这个渠道我了解了西万·梅尔，他后来领导了沃特美尔公司，对加湿有着直接的兴趣，并对会面探讨未来的可能性抱有极大的热忱。

我们总是在克莱明海滩的百丽斯考特酒店会见我们最重要的商业伙伴。2010年9月，这正是我们会面的合适地点，西万和首席财务官约森纳斯李，以及来自JS的Jackie，瑞克，迈克和我。

当西万发言时，我们立刻就明白了：这个人有远见，并同我们一样由衷地对加湿充满热情！他想组建一家全球公司，并共享从世界各地获得的专业知识！毫无疑问，他想回到英国，最好是和我们在一起。

那时候我已经六十岁了。我父亲很早就退休并且乐享晚年，我也很乐意如此。我征询了Jackie，迈克还有瑞克，我们都意识到西万的计划对我们的雇员来说也是一个机会，他们将成为全球领导者的一部分，拥有我们所不能给予的机会。

我们回到董事会议室，局势已扭转。我让西万想起了2003年那次失败的收购讨论，但我们现在很乐意考虑成为他未来愿景的一部分——如果条件恰当的话！

我们很快达成一致，并在2011年愉快地加入了沃特美尔公司。

为了确保有序的过渡，Jackie和我又在公司待了一年，瑞克待了两年多，以处理加入Condair后的品牌重塑。今天我的大多数同事还在为Condair工作，其中一些人，比如托尼·弗莱明、卡尔和黛比·巴切洛、纳特·惠勒和邓肯·布克斯顿，在为集团国际部门工作。公司继续蓬勃发展，各方面进展顺利。

还有一个离开了Condair，朱丽叶·茜拉，她和我们在一起，我们也许从加湿业务退休了，但我们依然会航海，无论阳光还是风雨。



从左至右:

蒂姆·斯科特、西万·梅尔、奥利弗·齐默尔曼、托尼·弗莱明