

用资本做纽带 推动转型之帆再起航

——专访雪莱特董事长柴国生

证券时报记者 刘莎莎

61岁,已过耳顺之年。记者在位于南海狮山雪莱特 002076 总部见到柴国生的时候,他依旧神采奕奕。他爱品茶,喜收藏,投资正是他所擅长。此刻,他为22岁的雪莱特挑选了一位“乘龙快婿”——富顺光电。不同的是,古玩投资需对其积淀的历史进行甄别,企业投资则注重其未来发展的潜力以及双方的契合度。

同一个年代起步,企业创始人同为理工科出身的技术型人才,相近的创业经历使得他们的经营理念不谋而合。雪莱特与富顺光电,在双方董事长见面详谈后决定“联姻”。

22岁,一个人成熟的年纪。对于雪莱特来说,则意味着新的机遇、重整待发的新起点。2006年迈出资本市场第一步,八年后的今天,雪莱特再次叩响“资本大门”,转型的序幕渐渐拉开。这,仅仅只是个开始。

开启第三个十年

柴国生,这位40岁才开始创业的复旦大学工学系毕业生,在回忆他的技术人生时说道:我这一生可以浓缩为三个灯的故事——白炽灯泡、节能灯泡和LED灯泡。”

大学毕业后到一家国企做学徒工,从事白炽灯的研发和生产。后来,柴国生毅然放弃国企稳定的工作,来到南海创业,并于1993年成功研发出第一只节能灯,推动了国内节能灯技术的发展。如今,LED浪潮袭来,他再次带领雪莱特打响转型之役。

回想22年成长历程,柴国生认为雪莱特在经历了第一个十年的“极速成长”,第二个十年的“苦练内功”,正迎来第三个十年的再次腾飞。从学工到光源工程技术高级工程师,再到自主创业的企业家。他的每一段路都蕴含着50年代人的时代色彩。

创业初期,正赶上民营经济发展的热潮,借着这样一股春风,虽然严格的企业管理模式尚未形成,却不妨碍企业快速地发展。爆发式增长的节能灯市场,让雪莱特赚得钵满盆满,每天都是预付款等待发货的客户。”柴国生说。第一个十年,柴国生带领国内最早研发节能灯的技术团队在革新和突破中,研发出“火箭炮、小越亮”最大、最小功率的两类节能荧光灯,不仅迎合了市场需求,更是填补了国内外的技术空白,并率先达到国际领先水平。该

项技术在2004年荣获了国家科技进步二等奖,这是迄今为止照明行业最高荣誉的奖项。这十年,为雪莱特未来的发展夯实了基础。

2002年开始,雪莱特进一步布局事业宏图,在原有业务基础上扩大经营范围,增加了汽车氙气灯、紫外线杀菌灯、空气净化器和水净化产品等。发展至今,这些业务模块都已经成功地在市场中占据了一席之地。然而,极速成长达到一定规模之后,柴国生开始意识到企业管理文化与人才的缺失成为阻碍企业更快速成长的绊脚石。

“不稳定的企业文化环境,导致技术高点与市场低点不匹配。”柴国生坦言。他下定决心“换血”,搭建拥有雪莱特基因的现代化企业管理制度。在这个探索过程中,我们走了不少弯路,但这是每家企业都将面临的难题。在摸索中,自我管理、自我经营、自我发展的企业文化已根植于雪莱特内部。目前,公司内部培养起来的,拥有雪莱特基因的大学生已成长起来,在公司各重要岗位担纲。”一批年轻的八零后的涌现,为公司发展注入了新鲜血液。

办公室主任、证券事务代表张桃华,财务部部长汤浩,市场策划部部长魏志权,电子商务营销总监李林泽……同时,公司还挖掘及培养了一批核心骨干,如从基层做起的照明事业部总经理刘由才、汽车照明事业部总经理刘火根。这些人才,承担着雪莱特未来发展的重担。

柴国生告诉记者:作为一家企业,建立完善的现代企业管理制度是必经阶段,我在过去的八年时间里经历了许多企业尚未经历的或已经历的发展阵痛,如今,对于企业的架构整合,企业文化的确定及落地,我们取得了很大的进展。对于并购,我可以说天时地利人和,雪莱特人已准备好。”

2012年到2022年,柴国生定位为雪莱特的第三个十年,借助资本的力量,雪莱特将实现转型再次腾飞,致力于成为一家营销驱动型+资源整合型+轻资产的绿色文明企业,为人类的安全健康生活护航。

拥抱互联网

近些年,虽说雪莱特在资本市场默默无闻,但细心的人不难发现,去年以来一系列的布局已显示出雪莱特在求变中寻找机遇。去年8月,雪莱特以1000万元自有资金设立全资子公司佛山雪莱特电子商务有限公司。此

LED三大应用驱动行业快速增长



证券时报记者 刘莎莎

与白炽灯、荧光灯等传统照明光源相比,发光二极管(LED)作为新一代照明产品因耗电量低、寿命长、无污染、反应速度快、色彩纯度高等优点,广泛应用于显示屏、通用照明、汽车照明、电子产品背光照明、信号照明等多个领域。

随着城市化进程的推进及高效环保照明的推广,LED行业在近些年得到了较快发展。全球LED各应用领域中,通用照明和汽车照明领域为增速最快的市场,成为推动未来LED市场规模快速增长重要驱动因素。

此外,LEDinside数据显示,LED

显示应用市场仍表现出较大增长潜力,为LED应用领域最为稳定的增长点之一。

智能照明

在通用照明领域,LEDinside预测2014年全球LED照明产值将会达到178亿美元,整体LED照明产品出货数量达到13.2亿只。飞利浦的市场预测显示:至2016年全球LED相关照明产品的市场规模将达到700亿-800亿欧元之间,在整体照明市场中的占比可达到45%-50%。

国内来看,早在2010年全国市场照明产品保有量就达到86亿只,其中



雪莱特董事长柴国生

资料图片

次“触网”,雪莱特欲融入互联网思维的经营思路略显端倪。

今年5月,雪莱特电子商务公司与中山市暴风神翔照明设备有限公司,合资设立中山雪莱特电子商务有限公司。借助阿里巴巴系电商渠道,开拓雪莱特品牌灯具及开林品牌台灯,整合优势电商资源。此后的6月,雪莱特投入1500万元对广州一呼百应进行增资,持股比例为5%。

一系列的动作,不难看出雪莱特的“变”,其中蕴含着机遇、裂变和拐点。说到这些变化,不得不提目前已在雪莱特就任副总裁一职,柴国生的儿子——柴华。1982年出生,毕业于瑞士洛桑酒店管理学院,毕业后在美国芝加哥半岛酒店及北京一家投资公司任职。三年前回到父亲柴国生经营的雪莱特。

自2011年进入雪莱特工作以来,柴华已从组建雪莱特电商部开始,陆续负责工程部、市场策划部、海外部等重要部门的工作。目前已经全面负责雪莱特电子商务、海外业务和国内市场业务,带领雪莱特光电众多优秀的年轻人,在LED照明时代开创一番新事业。

当沉稳且以技术为先导的柴国生,与迸发活力、熟知新兴经济发展模式的柴华相碰撞时,父子俩擦出了新的思想火花,让传统制造企业插上互联网的翅膀,并利用资本市场滚动发展。

柴国生说:我希望有一天,可以过

渡到第四个角色——资产管理家,从管理工厂中走出来,仅扮演股东的角色。”

以资本为纽带

对外投资,对内整合,力求将事业做大、做强是企业的发展目标。”柴国生说,我们未来并购的方向将基于目前公司的三大事业部,即照明事业部、汽车照明事业部以及环境工程事业部。”

柴国生明确表示:产业链的中上游绝不去碰,对该行业的整合仅从下游应用端入手,与我们市场互补的富顺光电正是不错的标的。”

为了更好地拥抱互联网,雪莱特的汽车照明事业部结合实体渠道的广阔网点,目前已成功打造适合自身发展的O2O销售模式。与此同时,主攻紫外线、空气净化和水处理三大产品线的环境工程事业部,也期待着以资本牵线而实现行业的滚动发展。

柴国生说:“一直在寻觅机会,搭建资本平台,也鼓励各事业部自己寻找并购机会,引进好的技术与项目。未来,公司将专门成立资本运营中心,以资本作为纽带,巩固核心力量。”并购过程中,也鼓励员工持股,使员工在付出努力的同时,分享企业在资本市场上的成果。沿着这个方向走下去,柴国生期望雪莱特走出自己的微笑经营曲线。

雪莱特4.95亿收购富顺光电

证券时报记者 刘莎莎

雪莱特(002076)今日开启了2006年上市以来首次重大资产重组,也是该公司自上市后第一次在资本市场的再融资。

据方案,雪莱特拟通过定向增发和支付现金相结合的方式,购买陈建顺等20名股东所持有的评估价值为4.95亿元的富顺光电100%股权。同时,雪莱特将以9.73元/股的价格向7名特定投资者募集1.26亿元配套资金,用于支付本次交易中的现金对价。

过往以内生增长为主的雪莱特,启动外延式并购发展战略,从而成为雪莱特转变战略发展路径的重要转折点。在LED产业重新“洗牌”的大趋势下,战略重组富顺光电,不仅助力雪莱特实现市场、品牌、销售渠道、技术研发等有效资源的整合,还将进一步巩固其在LED应用产品领域的整体竞争实力。成功重组后的雪莱特,净利润和每股收益有望实现成倍增长,开启战略新格局。

LED行业面临洗牌

因节能、高效、耐用,LED被认为是具有广阔前景的“第二光伏”产业,国家科技部将LED行业确定为2020年产值过万亿元的新兴产业。数据显示,至2020年中国LED照明实际需求可达1386亿元。

然而,在其诱人前景之下,LED行业却因大量企业的涌入而呈现产能过剩、行业集中度低等问题。一组数据显示,中国LED产业链上的企业总数超过5000家,绝大部分属于规模偏小、技术实力低下的中小型企业。有行业专家预计,随着国内的LED行业逐步走向成熟以及行业标准的不断完善,多数实力较弱的中小企业将不可避免地遭到淘汰或被兼并。

到2015年,形成10到15家有自主知识产权、有核心竞争力的龙头企业。”为使LED行业良性发展,国家陆续出台政策,鼓励行业兼并重组。可以说,我国的LED产业正在酝酿着一次新的“蜕变”。

在行业重新“洗牌”的大背景下,兼并已成为LED上市公司提升产能、补足短板、做强做大的重要手段之一。珈伟股份收购品上照明、鸿利光电收购斯迈得光电……为在这次行业“蜕变”中占据先机,从2014年初截至8月份,已有8家LED相关上市公司处于并购或重大资产重组的停牌期。

借收购驶入快车道

重组方案显示,雪莱特拟以4.95亿元收购富顺光电100%股权,其中以9.73元/股的价格向陈建顺等20名股东定向发行合计4324.25万股上市公司股份,占标的资产估值金额的85%;现金对价7425万元,占标的资产估值金额的15%。

总部位于福建省漳州的富顺光

电,成立于1995年11月,是高端LED产品解决方案的专业提供商和高新技术企业,具有电子工程专业承包资质、城市及道路照明工程资质、建筑智能化工程资质。主要产品为LED照明、LED显示系统和柜台服务产品三大类。其中,LED照明和LED显示系统在去年的销售收入占比中达95%左右。

凭借其市场开拓能力和渠道控制力,富顺光电近几年取得了较好的业绩增长,2012年、2013年和2014年上半年实现的营业收入分别为1.82亿元、2.27亿元和1.46亿元;实现净利润分别为3071万元、3392万元和2388万元,公司整体运营情况非常乐观。

无疑,收购富顺光电将助力雪莱特快速增长。以今年上半年为例,雪莱特2014年上半年归属于母公司股东的净利润为1064万元,若成功收购富顺光电,雪莱特今年上半年的备考合并净利润将达到3374万元,为重组前上市公司净利润的3.17倍。虽然增发后雪莱特的总股本也将由原来的1.84亿股增加到2.41亿股,但由于重组为上市公司带来净利润的提升幅度远高于股本的增加幅度,雪莱特的每股收益也将得到大幅提升,预计由原来的0.06元/股增长到重组后的0.14元/股,增长幅度接近140%。

另外,包括陈建顺在内的富顺光电12名股东还对富顺光电2014-2016年的业绩做出承诺:将分别不低于4540万元、5450万元、6470万元、三年净利润之和不低于1.65亿元。实际控制人陈建顺另行承诺:富顺光电2017年扣非后的净利润不低于7450万元,若净利润低于上述承诺值,个人将对差额部分进行现金补足。

资源协同全面进军

在雪莱特看来,收购富顺光电最主要的价值还在于重组后资产的有效融合,这为企业带来的利益远远超过各项资产盈利能力的简单相加。

作为最具发展空间的LED应用领域,户外照明有望在未来几年步入发展快车道。”业内人士称。目前,雪莱特的产品集中分布在室内照明、汽车照明及环境工程照明。收购富顺光电,将有利于扩大雪莱特的业务范围,投入资源力量开拓室外LED照明及显示应用产品的市场,另一方面,富顺拥有政府、银行、电信、交通等丰富的客户资源,也将最大程度地增大雪莱特资源库容量。

雄厚的资金、技术、人力资源及良好的品牌效应,在稳固传统领域的基础上,雪莱特将打开更加广阔的户外照明领域和行业客户市场。与此同时,富顺光电也能通过雪莱特在室内照明及特种照明产品线和解决方案的能力,进一步提高市场份额及客户依赖度。

重组完成后,双方可通过技术人才交流、相互利用对方的专利及其他知识产权、共同研发等多种方式,实现技术人才、核心技术、业务知识等方面的全面融合。