

海伦钢琴力争5年内跻身世界名牌之列

证券时报记者 李小平

位居宁波北仑的海伦钢琴(600329),从生产钢琴配件起家,到贴牌加工整机钢琴生产,最终拥有了自主品牌——HAILUN”和WENDL&LUNG WIEN”。

在过去的十年,海伦钢琴演绎了一段从小到大、从无到有的神话,完成了从中国制造到中国创造的变身。从宁波北仑走出的海伦钢琴,如今已成为维也纳金色大厅的“永久居民”,成为丹麦王室的御用钢琴。

短短的十年,海伦钢琴的变身魔力何在?其前景又会如何?在日前深交所联合宁波证监局组织的走进上市公司活动中,几十名投资者前往宁波北仑,对海伦钢琴的成长基因一探究竟。

重金打造研发力量

在钢琴的构件中,码克是其中的核心部件之一。海伦钢琴的不断跨越,离不开对码克制造工艺的完美追求。

2001年,掌握丰富的钢琴五金配件生产经验的海伦钢琴,开始组织码克技术攻关。首先,他们买来了世界上一流的码克样品,进行拆解分析,然后又购买了加工过程所需的铁板、钢丝、铜丝、木材等进行反复试验。

码克的弦列分布及有效弦长的设计,是当时最难的一项技术,有害泛音是我们面临的一大难题。”海伦钢琴制造工程中心经理郑翠萍称。

当时郑翠萍是一名技术主管,也是当年海伦钢琴码克技术攻关的骨干。她回忆称,为了解决这个问题,他们查阅了大量的物理学及声学的相关资料,并请教了上海音乐学院的教授,经过反复计算推敲,在大量试验的基础上,历时两个多月,终于解决了该问题。

如今的海伦钢琴,在码克设计和生产上保持着国内领先优势,可通过一系列的结构设计,保证有效弦长和共振区域,使得产品稳定性加强,音色更为优美。

海伦钢琴董事长陈海伦称,当我们拥有了先进的加工设备,掌握了钢琴开发的核心技术之后,缺的是整琴组装人才。所幸的是,海伦钢琴的合作伙伴奥地利文德隆公司派出了两位钢琴专家到北仑给予现场技术指导。这也是海伦钢琴迎来的最早的两位外籍专家。

据了解,自2004年下半年以来,海伦钢琴先后聘请了曾效力于世界名琴贝森朵夫、拥有近30年制琴经验的奥地利专家斯宾为整音调音总指导,聘请奥地利钢琴制造大师彼得为总技术顾问,又将具有34年钢琴整琴设计经验的美国高级钢琴设计大师乔治·弗兰克·爱姆森请到公司,并委任其为总设计师。

现在,公司还有好几位聘用的外籍专家,一年费用大概10万—20万美元,这些专家会不定期来公司进行相应的指导工作,算起来每年支付给这些外籍专家的机票费用,都快要超过支付的工资,不过这些付出都是值得的。”陈海伦如是说。

除聘请洋专家外,海伦钢琴还经常从合作伙伴捷克佩卓夫、德国贝希斯坦、奥地利文德隆、日本朝日等钢琴公司邀请专家到公司交流技术。

年报显示,海伦钢琴对技术研发一直很专注,研发费用每年均纳入年度预算,并根据项目实施情况定期进行调整。2008至2012年,公司研发费用的投入从期初的709.43万元上升为去年的1480.37万元,其中2012年的研发费用同比2011年增长39.85%。从研发费用占收入的比例来看,在过去的5年中,该项费用一直稳定在3.5%以上,去年这一比例已经超过了4%。

踏入世界艺术殿堂

虽然公司成立到现在不过10余年,但海伦钢琴对品牌和市场的开拓却有自己的认识。

去年,国内钢琴大师赵晓生在全国30余个城市进行巡演音乐会,海伦钢琴就是赵晓生的指定用琴和该活动的赞助商。此举不仅普及和推广了艺术教育,也让更多的消费者真实客观地感受到海伦的魅力,增强了公司

品牌的知名度和美誉度。”陈海伦称。

细心的投资者还可以发现,海伦钢琴近年来的品牌建设与商业活动结合较为密切,包括冬运会开幕式、希望杯”钢琴音乐节、国际电影节、海伦杯”钢琴大赛、上海国际艺术节等活动,都能找到海伦钢琴身影。

在钢琴行里,想成为大型活动的赞助商容易,但想成为大师的指定用琴却并非易事。不凡的身世,是海伦钢琴绑定大师手指的重要砝码。

2005年1月29日,是海伦钢琴铭记在心的日子。海伦公司与欧洲总代理商合作的“奥地利维也纳-中国海伦钢琴城”开业。当时,500余名来自美国、法国、德国等国的钢琴家试奏的结论是:海伦钢琴已经达到了欧洲钢琴的品质”。时任驻奥地利大使的卢永华评价说,中国钢琴打入了欧洲主流市场,这是中国人的骄傲。

凭借着大师们的口碑,海伦钢琴顺利进入世界艺术殿堂。2005年8月,一架标有“海伦-宁波”的海伦钢琴进入维也纳金色大厅,供音乐大师演奏,这也是第一架进入维亚纳金色大厅的亚洲钢琴。次年,海伦钢琴生产的这架钢琴,凭借完美的音色,成为继世界名琴“施坦威”、“贝森朵夫”之后,又一个维也纳金色大厅的“永久居民”。2006年2月,海伦钢琴又进入丹麦王室,成为王室御用钢琴。

欧洲是钢琴的起源地,特别是维也纳,只有具备世界一流技术的钢琴,才有生存下去的理由。”陈海伦称,维也纳有“音乐之都”的美誉,莫扎特、贝多芬、舒伯特、约翰·施特劳斯父子等殿堂级的音乐大师,都曾在维也纳接受艺术熏陶,海伦钢琴就是冲着维也纳“音乐之都”的牌子去的。

三步走向世界名牌

重金打造的研发队伍,让海伦钢琴收获颇丰。从研究成果来看,目前海伦钢琴共拥有专利技术37项、非专利技术成果3项,专利群初见规模。

在海伦钢琴陈列室的墙上,挂着一块块金灿灿的奖牌:2006年,HAILUN”牌钢琴被国家质量监督检验检疫总局授予“中国名牌产品”证书;2008年,HAILUN”牌钢琴在法国钢琴类“金音叉”活动中,被评为音乐品质、声音、手感、感情色彩、踏板、外观6颗星(国际最高级别奖项);2011年初,HAILUN”牌钢琴被美国《The Piano Book》列入世界钢琴质量排名消费级钢琴品牌最高级别。

虽说上述成就足以让同行眼红,但海伦钢琴却还没有满足。陈海伦表示,在未来3-5年时间内,将努力使海伦钢琴跻身世界级演奏钢琴的第一阵营。

海伦钢琴的发展目标,与其制定的三步走规划密切相关。自进入钢琴生产领域之初,海伦钢琴就确定了钢琴产品发展的“三步走”规划:即系列钢琴、精品钢琴、智能钢琴三个发展阶段,计划用10至15年左右时间完成。

从2003年开始研发试制第一个型号钢琴HL121立式钢琴,到2008年完成了立式钢琴系列化的研发和生产,海伦钢琴实现了从无到有、从小到大。

海伦钢琴的精品钢琴发展阶段始于2008年,其开发的CF168和CF180两种型号产品,尚未正式投产即已收到较多意向订购。按照规划,第二阶段的精品钢琴系列研发完成后,将大幅度提高海伦钢琴在国内外市场的产品档次和品牌影响力。

尽管第二阶段尚未收官,但海伦钢琴目前已经着手智能钢琴的研发筹划,并预计于2013年底前研制出样品琴。在根据市场反馈信息逐步完善产品各项性能指标并具备批量化生产条件后,公司将筹措资金对智能钢琴进行工业化生产。

据悉,智能钢琴不同于电子琴和电钢琴,是一个全新的乐器领域。随着高新技术在现代音乐中的不断应用,智能钢琴将成为钢琴行业乃至乐器行业的主导产品,将会引领世界钢琴行业的潮流。

用陈海伦的话来说,在完成上述三个阶段的产品发展战略以后,海伦钢琴将会以规格完整、技术先进、品质优良的产品系列,跻身世界名牌钢琴之列。



李小平/摄 彭春霞/制图

募投项目投产 产能瓶颈一举突破

证券时报记者 李小平

从去年8月到今年5月,可以说是我最痛苦的时间,市场供不应求,但产量却提升不了。”对着到访的数十位投资者,海伦钢琴董事长陈海伦如是说。

在陈海伦的痛苦期,海伦钢琴出现了产量大于产能、销量大于产量的奇特现象。数据显示,2012年,海伦钢琴的产能为2万台/年,但2012年的生产量为2.28万台,销售量更是达到了2.35万台。而这种奇怪现象主要系生产外包等因素所致。

面对着火热的供销现状,海伦钢琴不得不改变原有的经营策略。以钢

琴的核心部件“码克”为例,2012年,海伦钢琴的外售码克为3903台,同比下降45.23%。外售码克销量下降并非销售遇阻,而是不得不自身钢琴生产的需求。2012年,海伦钢琴生产领用码克数量增长了13.12%,达到了2.35万台。

这一切对于陈海伦来说,似乎并不意外。自维也纳获得成功后,海伦钢琴的市场开拓就多了一把利器。在海伦钢琴进入国内市场时,各地要求加盟的经销商不请自来。数据显示,2005年,海伦钢琴的国内销量为1340台,到了2010年,数据达到了1.43万台。换而言之,2005年-2010年,海伦钢琴的国内销量增长了超过

10倍。

据了解,随着业务重心的转移,现在海伦钢琴生产的码克、钢琴配件等,主要是为自己钢琴生产做配套。所以近年来,码克、钢琴配件的销售收入占比整体亦呈下降趋势。

可以追溯的数据显示,2009年,海伦钢琴的钢琴销售收入为1.46亿元,占营业收入的比重为77.56%;2012年,其钢琴销售收入为2.56亿元,占营业收入的比重上升至84.49%。

对于海伦钢琴而言,上市不仅带来

了品牌效应,也为其解决了产能瓶颈。今年5月,海伦钢琴的募投项目建成,公司将新增钢琴产能1.75万台/年,其中新增立式钢琴产能1.4万台/年,新增三角钢琴产能3500架/年。募投项目刚刚启用,7月初才完全搬过来,这帮公司解决了很多大的问题,海伦钢琴艰难的时期已经熬过去了。”陈海伦表示。

当投资者问及目前的产销情况,陈海伦卖起了关子:原来公司产能处于饱和状态,现在不饱和了,具体销售多少就不说了。”



践行中国梦·投资者走进上市公司 (58)