

欧特克：构建“清洁”的工业大厦

撰文 / 丁海鹭

人类历史的进步，始终有危机感相伴左右。而人类总是在能够解决和化解一个又一个的困境，艰难前行：最初是生存危机，人类集中注意力战胜自然，以获得更多的生存空间；现在工业发展到了一定的高度，人类开始关注：气候变化、能源需求、城市化……以期谋求一个更具持续性的长久发展。

“未来世界人口预计会达到 100 亿人，那时的地球跟现在的世界势必会有巨大的变化：95% 的人会生活在城市，全球 50 亿人是中产阶级，他们对于汽车、计算机和洗碗机等都会有非常庞大的需求。未来要满足这 100 亿人口的需求，要满足新增的这 50 亿中产阶级的生活需求，就意味着在能源的生产方面，我们必须扩大 1 倍产能，也意味着未来我们必须依赖清洁能源，而不能像现在这样继续使用化石燃料。”柯霖娜，欧特克基金会主席兼首席执行官、欧特克可持续发展部高级总监，在 2015 年 1 月召开的欧特克清洁技术合作伙伴项目中国发布会上如是说。

工业的高速发展，带来了一系列的环境问题，甚至开始威胁人类自身。现代人正在从最初征服自然的优越感中清醒过来，认识到必须在持续进步和危害环境之间有所取舍。

事实上，欧特克清洁技术合作伙伴项目已与全球多个国家展开了合作，继亚太地区，继日本、新加坡、澳大利亚和新西兰之后，中国是欧特克启动该项目的第五个国家。

有数据显示，在政府政策的大力



柯霖娜(左)和雷嘉柯(右)

支持下，中国的清洁技术市场正处于高速增长的发展时期。21 世纪可再生能源政策组织 (REN21) 在 2014 年 6 月发布的《2014 全球可再生能源现状报告》显示，2013 年，中国在风能、太阳能及其他再生能源项目上的总投资约为 3494 亿元，占到了发展中国家可再生能源投资总额的 61%，已大大超过欧洲的投资总额。

欧特克清洁技术合作伙伴项目所关注的重点，就是太阳能、燃料电池、生物质能、风能、潮汐能、高能效、

机动性以及碳减排服务等对新兴领域。

通过该合作伙伴项目，中国初创的清洁技术企业一旦成为欧特克的合作伙伴，欧特克将通过该项目为这些企业提供必要的技术和软件支持。“我们会为这些中国合作伙伴免费提供最高价值 15 万美元的软件，帮助这些清洁技术公司，把他们的理念转化为现实，让我们的环境更加清洁。”柯霖娜说。

专访中，柯霖娜和欧特克公司亚太区可持续及清洁技术部总监雷嘉柯

详述了该项目的相关细节。

CAD 杂志：清洁技术是一个很宽泛的领域，请问欧特克怎么来界定清洁技术项目合作伙伴的行业范围？

柯霖娜：欧特克清洁技术项目涵盖了各种的清洁技术，例如，电动车是符合我们这个项目要求的，所以电动汽车行业会被纳入到我们的合作伙伴中来。事实上，只要这些企业是致力于解决环境方面的问题，都可以纳入到我们的合作伙伴项目中来，包括制造业、绿色建筑业。欧特克对于这个项目的愿景就是设计和创造一个更加美好的世界。

CAD 杂志：项目对合作企业的要求是初创的清洁技术企业，请问如何界定“初创”？

柯霖娜：所谓初创企业，欧特克有几个权衡的指标，比如公司成立的年限，还要看公司的规模、工程人员和开发人员的团队，也要看资金水平。我们更关注那些资金来源比较有限的公司。我们希望能够根据他们的具体需求来提供相关的软件，从而能够把这些软件的能力充分发挥出来。这种合作的规模上限是每个合作伙伴能够拿到 5 个使用许可，总值会超过 15 万美元。我们希望使用欧特克的软件后，这些企业能快速成长。

CAD 杂志：欧特克选择初创型的公司合作是基于怎样的考虑，这种企业有怎样的特质特别吸引欧特克与其合作？

柯霖娜：欧特克清洁技术合作伙伴项目最初是欧特克公司的 CEO 卡尔·巴斯先生的想法，他本人对清洁技术这个行业非常熟悉，欧特克也与该行业的一些大公司有业务合作关系。之所以关注这个领域的初创企业，因为欧特克相信他们未来会成功，只是暂时还没有更多余力做更多的投入，所以欧特克就应该给他们提供一些最先进的技术和工具。这就是我们将合作伙伴定位成“初创公司”的初衷。另外，对于欧特克来讲，这类清洁技术类公司对于环境方面的挑战非常熟悉，所以跟他们合作，也可以让欧特克具有更广阔的眼界来进一步改善自己的产品组合，使得我们未来的产品能够适应整个世界发展的趋势。

CAD 杂志：感兴趣的企业应如何申请加入该项目？

雷嘉柯：相关符合条件的企业可以登录我们的清洁技术网站自行报名申请。

CAD 杂志：欧特克对合作对象的选择是通过怎样的方式来审核确认？

雷嘉柯：具体的评选工作主要由我们内部来进行。这个项目开展之后，欧特克会向开展项目的国家派有相关的地区经理或者国别经理，由他们负责评选这些企业的资质

情况。在某些国家，我们也会跟行业协会或者是孵化器机构进行合作，比如在中国，我们就跟工业节能和清洁生产协会进行合作，但是他们只是帮我们做预选，把相关的企业推荐给我们，最终的决定是我们通过内部评选做出的。

CAD 杂志：欧特克对中国的清洁技术市场有怎样的期待和相互合作的愿景？

柯霖娜：中国是一个新市场，但是增长非常快，所以对中国我们非常乐观。现在我们播撒的是创业精神的种子，未来他们会发展成越来越多的创业家。很多大学生也会选择自主创业。这个实际上跟美国以前的发展道路是一样的，美国发展到今天，很多创新都不是大企业在做的，而是很多小公司甚至是个人在做。

CAD 杂志：从长期来看，清洁技术市场潜力巨大，这将成为欧特克未来重点关注的一个新兴领域吗？

柯霖娜：从近期来看，欧特克的清洁技术合作伙伴项目并没有考虑在经济上面的效益，更多地是关注企业社会责任，希望能够实现我们创造更加美好世界的愿景。但从长远来看，这个市场非常庞大，具有巨大的潜力，这个是我们未来的发展前景。

CAD 杂志：请问有没有国外在推动清洁技术产业发展方面的成功经验可以谈谈？

雷嘉柯：在德国，以前依赖的是化石燃料和核能，现在核能基本上全部关停了，要转向可再生能源。要实现这么一个大规模的转变，当然离不开政府的参与，政府一方面是给予了很多激励措施，包括补贴，另外一方面是通过法规、政策加以限制，来进行引导。我觉得政策的力度毕竟是有限的，还要加上产业本身的参与，还有，就是需要整个行业的思想家去提出一些好的想法，还要企业去进行创新，结合在一起才能发挥效果。

记者手记

作为一个商业机构，欧特克的清洁技术合作伙伴计划，也许是看中了这样一个高速发展的工业新兴领域，也许是在为未来的公司发展勾画蓝图。但是无论如何，该计划对于那些致力于“清洁”工业发展的新兴企业，提供了当下急需的技术和支持，获得了发展的动力和基础，这对于培育这个领域，乃至对于未来构建清洁的工业发展大厦，意义不言而喻。雪中送炭，善莫大焉。 