

郑州联睿电子科技有限公司董事长李冀:

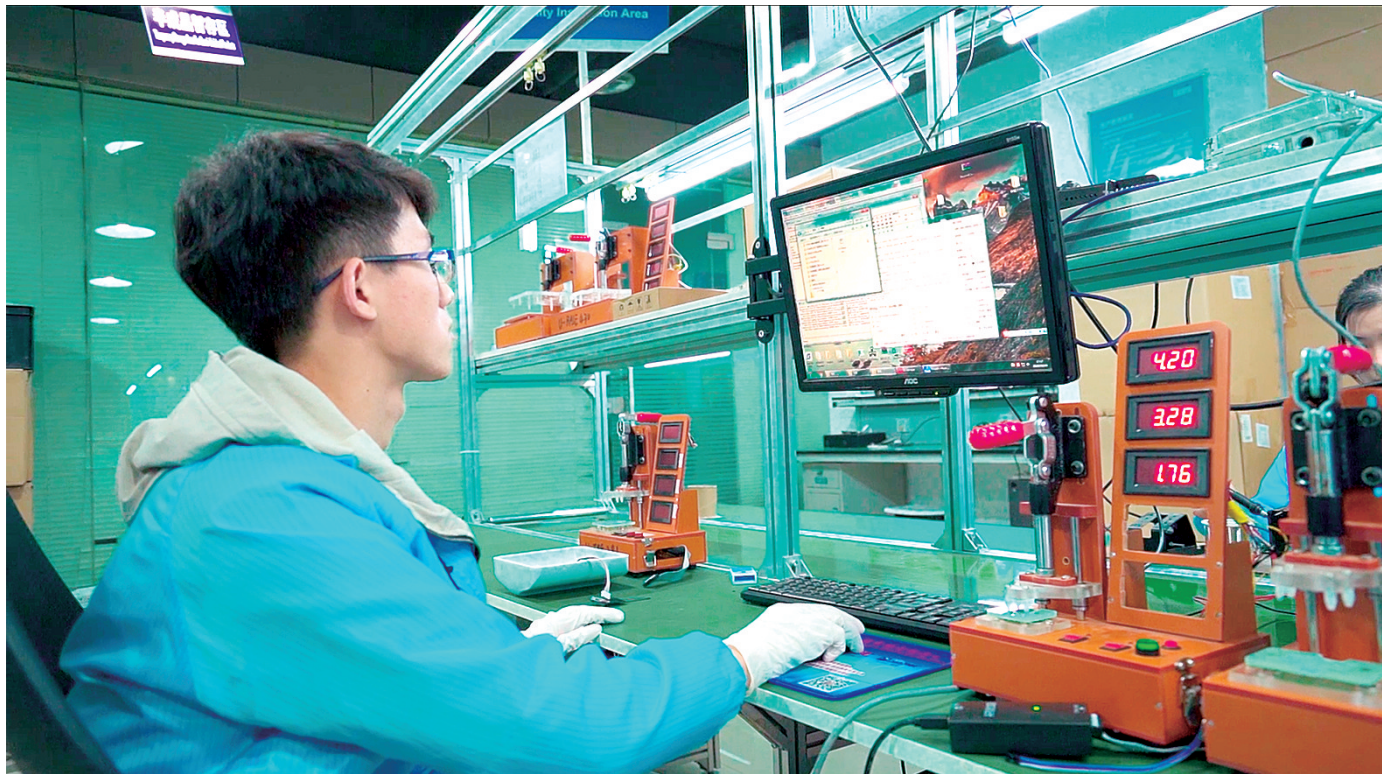
商途“初心者”，填补室内精准定位空白

人物名片



李冀,加拿大蒙特利尔大学电子工程博士,入选国家第一批“万人计划”,获批河南省“百人计划”特聘专家、郑州市科技领军人才、郑州创业领军团队带头人。2010年归国创办郑州联睿电子科技有限公司,致力于无线实时定位系统的软、硬件开发,研发出国内领先的无线超宽带高精度定位系统。

翻开郑州联睿电子科技有限公司董事长李冀的个人履历,几乎尽是外人眼中艳羡的“高大上”。但这个集众多大咖标签于一身的企业家,却看淡标签,直言自己不破不立,仍然是商途的“初心者”。
正观新闻·郑州晚报记者 刘地 文/图



联睿科技各条生产线开足马力赶生产

“破”字当头 “立”在其中

李冀说,或许世界上有两个自己。对于他来说,就是创办联睿科技之前的他,还有创办之后的他。

十几年前,他以蒙特利尔大学电子工程博士身份毕业,拥有10多项国际国内专利,在国际刊物上发表数十篇高水平论文。毕业后,他就职于美国爱立信,曾参与爱立信第一套4G手机平台系统的仿真和设计工作,参加过多个国际3GPP会议移动通信标准的制定。

转折发生在2010年,李

冀说:“当时虽在美国,但时刻关注祖国通信产业的发展。了解到国内为了吸引海外高层次人才回国创业出台了一系列优惠政策,并且那时国内专注做室内定位的公司很少,而高精度室内定位领域尚处于空白状态。”那时,回家创业的想法已在他心中生根发芽。

不破不立,“破”字当头,“立”在其中。2010年3月,李冀放弃美国爱立信公司的高薪职位,返回家乡郑州,在高新区投资创办了国内首家自

主研发UWB(超宽带)高精度定位技术的企业,打造国内外领先的室内外一体化实时高精度定位系统,并融合北斗、蓝牙、视频等技术,为各行业提供厘米级到米级精度的定位技术解决方案和相关服务。

身份的转变,步伐的调整,并非一蹴而就,更需要极大的勇气。“很多人说创业是件辛苦的事,现在回忆起来,我一点都不觉得辛苦,因为那时候整个人都专注在里面,就想着如何做好产品,如何接到单子。”李冀说。



在深圳物联网展会上,联睿电子产品吸引客商目光

第一个敢“吃螃蟹”的人

作为国内最早做室内精准定位产品的企业,李冀称自己是第一个敢“吃螃蟹”的人。

众所周知,手机定位功能是通过手机网络和卫星定位来实现的,可是,在地下公共管廊内、地下车库、隧道涵洞等区域,信号差、定位不精确等问题严重困扰着这些区域的施工作业。这个时候只需布设一套室内环境下的超宽带实时高精度定位系统,便可实现管线巡检人员精准定位和作业全过程实时监

管,避免少巡、漏巡、错巡等现象发生。这种已广泛应用于智能工厂、仓储物流、智慧医疗、智能巡检、安防监控、智慧城市等领域的UWB室内厘米级实时定位系统,就是由联睿科技自主研发的。

在物联网时代,为实现万物互联,人员和物体的位置精准度要求势必会越来越高,这使得能进行高精度定位的超宽带技术将成为刚需。正是看到这一机遇,李冀带领团队以UWB室内精准定位为核心技术,专注于

室内精准定位和室内外一体化融合定位技术的研发,并打破国外垄断,研发出适用于中国市场的商用无线超宽带定位产品,广泛应用于能源化工、电力、司法、轨道交通等行业的人员安全管理、危险区域报警等,对维护、检修人员的操作进行监管和保护。

发展至今,联睿科技也陆续成为中国石油、国家电网、海康威视、中国移动等头部企业的供应商和合作伙伴。

突破自我 勇于创新

随着行业应用的成熟发展,联睿科技的规模不断扩大。近两年,联睿科技在深圳、长沙、杭州、苏州、成都等城市都成立了全资子公司,并在广州、乌鲁木齐、徐州、西安等地设立了分支机构,便于全国范围内的业务开展和落地。

在国内快速抢占市场的同时,李冀积极开拓创新,在“守”与“破”之间找到平衡,带领企业不断走出去。作为产品出口海外多个国家的UWB定位设

备厂家,联睿科技今年在海外市场预计有数十个电厂和化工厂智能化建设项目落地,并在隧道管廊、仓储物流、装备制造等行业同步推广。

他是谨慎的破局人,也是磊落的“野心家”。回顾创业历程,李冀坦言道,在时代的洪流中,只有不断地求新求变,才能推动行业继续前行;唯有不断地颠覆自己,才能有更多的创新。在市场浮沉中,李冀还在续写一个突破自我、勇于创新的励志故事。