

“90后”创业者依托天开园平台 在新能源赛道争做“国际领先” 他回津创业 寻找续航1000公里“答案”



“这里面装着公司的几个核心样品。”走进坐落于天开西青园的天津爱沃新能源科技有限公司,董事长李子凡指着展厅墙上的装饰介绍说。其中公司自主研发的富锂锰氧正极材料,正是应用于固液混合电池,实现新能源汽车单次充电续航1000公里突破的关键。李子凡说:“公司取名‘爱沃’是对于化学、对于材料、对于创新事业的热爱,热爱是做成一切事业的基础和前提。”



李子凡(左一)介绍天津爱沃新能源科技有限公司展厅墙上的产品 摄影 记者 孙志强

本、硕从南开大学毕业后,李子凡奔赴深圳、杭州湾、上海,本来已经在私募股权投资领域有所建树,却选择了回到天津进行创业——“活力中国调研行”中,问及深层次的原因,李子凡说,之前的经历是一种积累,“天津给了我一个科创的新契机。”

想要的“实用” 是未来的“成果落地”

“毕业时,我考虑过继续读博士,但当时萌生的想法,是希望做一些更有实用价值、改善人们生活的东西。”李子凡当时也没有意识到,这其实就是后来学术研究到产业实践的“跨步”。

来自内蒙古的李子凡出生于1990年,师从陈军院士,研究生期间主要做氧气电池研究。“当时这个研究是很前沿的。”对于科研人员的评价,当时更多以学术文章为主,但他并不是想着这一个方向,李子凡说,“陈老师经常在组会上教育我们,要把文章写在祖国大地上,要服务社会。”

2017年,当他和导师陈军院士说出自己的想法时,陈军院士建议他去有活力的企业,“我当时已经拿到北方一家国有控股的锂电池老牌企业的offer,但我最终还是选择了深圳。”陈军院士的一句“多去经历,多去思考,积极主动”,也让李子凡在后来的经历中,都保持敢闯敢试、多思多想的劲头。

在深圳,李子凡入职电芯企业,负责动力电池材料评估,为吉利配套电芯筛选匹配原材料,同步开发、评价上游材料供应商。后来,李子凡牵头对接国内正极材料厂商,搭建国产材料供应链:“我们曾向某国际大公司采购对标特斯拉的高端正极材料,对方仅售卖积压库存。”这倒逼团队全力扶持国内材料企业加速自主迭代。”李子凡逐渐意识到,产品必须兼顾生产一致

性、批量制造能力、交付稳定性、综合成本控制,才是产品规模化生存的核心,不能只堆砌单项指标。这也是李子凡一次产业化思维的重塑。

2020年前后,国内新能源电动化全面提速,整条产业链上下游企业抱团攻坚、开放共享数据,本土材料厂商实现对海外产品的全面反超,国产替代空间彻底打开。李子凡也有了自己的商业化判断标准:一款技术产品的核心价值,是能否持续创造利润。“盈利代表产品能给客户创造实际价值,客户愿意支付溢价,利润又能反哺研发迭代,形成技术、市场、资金的正向循环。”

所有的“闯荡” 补齐全链条视野

为构建完整产业视野,李子凡持续拓展赛道边界。2021年,李子凡来到杭州湾负责整车动力总成产品规划,统筹电池包结构、空间布置、轻量化等全维度设计;根据不同车型定位反向定义电芯、材料技术指标……他有了新思考:“做产品要权衡全链条成本与综合体验。”李子凡视角已经在建立全产业链系统上了。

从杭州湾驾车到上海大约180公里,李子凡在上海的“新身份”也有了180度转变,他转战投身一级市场私募股权投资,赛道聚焦新能源、新材料初创企业。

“投资工作相对轻松,大多数只需研判问题。”站在资本视角,他预判企业发展周期、盈利节奏、价格竞争、客户年度降价压力、产业链竞争格局,清晰认识初创企业的生存痛点与发展规律。李子凡看到了初创企业经营艰难,但他不认为那些企业的失败毫无意义,“企业在细分赛道投入的技术、研发资源也会沉淀为行业公共经验,提升后续从业者的成功率,让科创

具备不可替代的社会价值。”

材料—电芯—整车—资本全产业链。这相当于“打通全图”,李子凡完成了一个完整新能源产业链认知的闭环:对行业痛点、技术转化卡点、客户需求、资本市场规则都有了具体的认知。

这种积累,实际上成为李子凡具备自主创业的综合优势。此时,他需要的只是一个契机:一个让他在熟悉领域能够再有一番作为、能获得实实在在回报和成功喜悦的落地舞台。

天津,来电话了。

优势平台 创业在天开园

“我一直和陈老师保持联系,我的几次选择也和陈老师进行过交流。”陈军院士倡导的“积极主动”,是李子凡不断迈进的内在驱动力。在那通电话中,陈军院士希望李子凡能“回家”创业,“天津的科创环境正在大幅提升。”而且,有了天开园这种不一样的“大平台”。

做出回津创业决定的原因很多,无论从哪一方面来说,“有前景”无疑是最核心的。李子凡过去多年积累的全产业链经验,有了完整落地的平台。

2025年2月5日,大年初八。春节假期复工首日,李子凡回到天津。他首先入职天开西青园孵化器平台常兴新能源,担任总经理。其间,他确定聚焦富锂锰基正极材料产业化方向,在他看来,该赛道客户验证周期漫长,这既是行业高门槛,也是企业天然护城河——时间,也成为“优势”。

两周后,李子凡注册成立爱沃新能源科技有限公司,并出任董事长。

在快速搭建团队的过程中,李子凡主动联系同门师兄马华,彼时马华在温州大学任教,两周内完成交接来津加盟,“知根知底,不仅是对科研的了解,还有同门师兄的信任。”5月,

公司完成研发、测试、市场全职能团队搭建,办公场地从最初的天开华苑园,稳定落地天开西青园。

“天开园作为一个载体,让我们能够顺利地把高校的科研成果转化成市场化产品,然后去拓展市场,实现商业价值。”李子凡认为,天开园是他从上海回来创业的一个基础。

科创落地加速 城市活力厚积成势

2025年7月,公司参与的富锂锰正极材料项目入选国家重点研发计划颠覆性技术创新重点专项,确立国家级技术站位。2026年初密集完成两轮融资,充足资金支撑产线扩建与研发迭代。

今年2月,搭载公司富锂锰基材料电池的红旗天工05车型完成低温实测,实现单次充电续航1000公里,完成材料装车商业化关键验证。爱沃正在启动千吨级新产线的建设,预计2027年实现量产,“这也是爱沃将迎来产业化的关键一步。”李子凡的目标很明确,做“国际领先新能源材料供应商”。

“创业好比打闯关游戏,我之前经历过的每个关卡,现在回来自己亲自打一次。”李子凡总结,创业这一年,自己最大的变化是完成了从雇员到雇主的身份转变,“稳住团队士气是重中之重。”从企业发展来看,既要聚焦当下,交付客户满意的产品,又要着眼未来布局材料回收技术,降本减污践行绿色ESG发展。如今,越来越多科创企业在津串珠成链、聚链成势,持续打通科技成果产业化闭环。一众创新主体不断激活新兴产业动能,为天津产业转型升级、科创高质量发展持续赋能,孕育全新发展机遇。

记者 单炜炜

图片除署名外由南开大学提供