

如何用工业化手段对装修公司进行结构性升级

装饰企业如何在转型期通过工业化手段完成结构性升级?装配式装修能解决传统家装哪些痛点?装配式装修如何通过工业化手段完成对传统装修公司的结构性升级?任何一个行业发展到一定程度都要进入转型期,完成蜕变,华丽转身。家装企业目前面临的工业化改造如同生产力经历的工业革命一样迫在眉睫、大势所趋。作为行业新宠的装配式内装,如何成为装企转型的拐点,带领行业完成蜕变?

革故鼎新,在激化的矛盾中寻找新机遇

传统装修行业隐患重重,举步维艰。传统的装修行业重度依赖人,目前我国的就业形势却是从事重体力的劳动人员数量逐年下降,且从业人员日趋老龄化。传统装企对人员的使用方式亟需转变。

家装是个大体量的市场,但现有装企中以小企业居多,龙头企业发展受限。目前在工装市场方面,我国建筑装饰装修装饰行业2019完工总产值4万亿,最大装修公司营收300亿;在家装市场方面,我国住宅装修装饰行业完工总产值2万亿,营收超过45亿的家装公司寥寥无几。

我国每年由于室内空气质量引起的急诊数为430万人次;每年由室内污染造成的死亡人数达11.1万人,平均每天死亡304人;每年新增先天残疾儿童总数高达80万至120万,其中42.1%与室内空气污染有关。

数据表明,90%以上的业主进行新房装修时,都或多或少进行拆墙改建,产生建筑垃圾。我国建筑垃圾数量已达到城市垃圾总量的30%~40%。在环保问题日益成为全球最为关注的话题的今天,传统装企高度污染的生产方式必将被淘汰。

在任何年代,对任何行业来说,质量永远是硬道理。传统装企的流通环节过于复杂,装修过程不确定,质量难把控。一个精装修工程涉及到供应商、分包商多达几十家,由此会出现各环节的工作效率、产生问题及质量无法把控的问题,易引发客户投诉。2018年,C端

■走近企业家

用跨界思维做医养办公家具

——海太欧林集团董事长叶永珍访谈



作为一个新品牌,海太欧林发展速度之快,业内有目共睹。而在政府采购市场,其表现也同样优异,近年来连年入围中直机关、中央国家机关、江苏、广东等办公家具协议供货,并陆续中标福建省儿童医院、贵阳市公共卫生救治中心等医院家具项目。最近两年,海太欧林又相继推出智能家具新品、医院空间解决方案,令人印象深刻。这家供应商究竟有何秘诀?让我们听听海太欧林集团董事长叶永珍的回答。

发挥多年深耕优势

问:近年来,我国办公家具企业纷纷进入医养领域。海太欧林起步较早,并且已为多所医院提供家具系统解决方案,可以说赢得先机。在您看来,办公家具企业向医养家具等领域延伸,拥有哪些优势?需要突破哪些瓶颈?

叶永珍:改革开放以来,随着我国经济快速发展,办公家具行业发展迅速,在研发设计、制造工艺、品质管理、服务理念、人才培养,以及信息技术和人工智能在家具产品及其制造中的运用等方面已经逐步与国际接轨。目前办公家具行业市场规模每年有2000亿元以上,形成了一批具有技术优势和品牌影响力的领军企业。

医养家具与办公家具在很多方面是相通的。海太欧林集团是国内最早关注医养家具的办公家具企业之一,经过国内外考察、调研,我们发现,我国医养家具市场规模相对较小,市场竞争也不充分,与办公家具相比,医养家具在空间规划、研发设计、产品质量等方面明显落后,对医护人员的关注、呵护不够,也缺乏对患者的人文关怀,有很大



装配式内装成为装饰行业的新风口

投诉高达13.78万件,同比增长37.8%。B端上访群诉事件频发,2018成都40个楼盘遭遇装修集体维权。

治病救人应先找准病灶,对症下药。当前传统装企最核心的病灶就是:装修过程的不确定性和消费者确定性需求之间的矛盾、供应链端碎片化的供给和产业发展集约化的需求之间的矛盾,还有传统装修方式手工业模式和当前数字化时代之间的矛盾。如何针对行业痛点寻求有效可行的新出路?看似危机四伏的装修行业是否有新的机遇?

政策驱动、市场需求推动装配式内装或成为行业转型驱动力。

第一,政策驱动成品住宅交付,新房进入全装修时代。

1999年,国务院办公厅发布《关于推进住宅产业现代化提高住宅质量若干意见》,提出要积极推广一次性装修或菜单式装修模式,避免二次装修造成的破坏结构、浪费和扰民等现象。

2008年,住建部发布《关于进一步加强住宅装饰装修管理的通知》,要引导和鼓励新建商品住宅一次装修到位或菜单式装修模式,逐步达到取消毛坯房。

2017年,住建部发布《建筑业发展“十三五”规划》,提出三年内中国新开工全装修成品住宅面积达到30%。此

后,各省市陆续出台地方性政策,全装修落地进入快车道。

近年来,全国各地陆续出台相应政策制度,推动落实国家全装修政策要求,新增房市场进入全装时代。

第二,建筑内装工业化、一体化发展。国务院《关于大力发展装配式建筑的指导意见》(国办【2016】71号)指出:

——我国装配式建筑的发展呈现出“重结构,轻内装”的趋势。作为装配式建筑的重要组成部分,装配式内装修不仅需要与装配式建筑的主体结构、外围护系统、设备管线系统相协调,其工程质量更关乎老百姓的居住体验和幸福指数。

——推进建筑全装修。实行装配式建筑装饰装修与主体结构、机电设备协同施工。积极推广标准化、集成化、模块化的装修模式,提高装配化装修水平。

2017年3月住建部发布的《“十三五”装配式建筑行动方案》明确指出,推进建筑全装修及菜单式装修,提倡干法施工,减少现场湿作业,推广集成厨房和卫生间、预制隔墙、主体结构与管线相分离等技术体系。

装配式内装走入大众视野,并获得消费者认可,行业转型进入新阶段。

第三,我国进入存量房时代,存量

改造规模提高。

随着生活水平的提高,人们对家居品质的要求越来越高,在新房市场萎缩的情况下,将原有的旧房进行翻新或者新购的二手房重新装修,成了人民提升家居生活品质的有效手段。

按照10~15年为一个住房翻新的周期来计算,未来3年内2005年到2013年购买的新房都将面临翻新需求,未来10年内则将扩展到2020年购买的新房。而2005到2018年正处在中国房地产市场的黄金时代内。

数据显示,2006~2013年,商品住宅销售面积年均增速为11.1%,期间,分别受全球金融危机和中国经济增长放缓影响,2008年和2014年出现同比下降,2015年以来商品住宅销售面积持续增加,至2018年达到14.8亿平方米。

粗略计算,房地产行业黄金时代产生的存量房,在下一个十年将平均每年释放10亿平方米的旧房翻新需求,若按一平方米1000元的装修价格,市场规模达万亿。存量房改造将成为新红利。

第四,5G时代的到来,将消费互联

在家居界,定制、智能两股力量,已走得越来越远。一些动手比较弱的定制家居企业,目前已经在自家产品上搭载了智能技术,或者跟一些智能家居企业联盟,实现产品的智能化。

以柜子来讲,也在智能化,现在已经有这样的产品了,比如衣柜,可以语音操控开关门,可以自动杀菌、消毒与除味等。比如智能橱柜,可以配菜谱,可以杀菌消毒、智能升降等。在未来的时间里,将有更多定制企业在提供产品方案时,会将智能家居考虑进来,面向终端提供全屋智能定制方案。

定制跟智能的结合方式,已有多种产品表现。比如百得胜,去年推出智能

网向产业互联网转移。

公开数据显示,目前全球建筑业科技含量低,科技投入不足1%,全球建筑业数字化应用水平仅高于农业,排名倒数第二。而中国的数据显示,建筑业排名倒数第一。

与消费互联网相比,产业互联网蕴含着远为巨大的商机。消费互联网的连接对象主要是人与PC、手机等终端,其连接数量大约为35亿个,而产业互联网连接的对象则包括人、软件、产品、设备、工厂,以及各类要素,其潜在的连接数量可能达到数百亿。

在激化的矛盾中,不难看出,中国内装行业改变方向是部品化集成、工业化生产、标准化装配,装配式装修具备特点正符合当前装企升级方案,或可成重重危机中的新机遇。

读懂装配式,寻求企业转型良方

装配式内装修是以标准化设计、工厂化部品和装配化施工为主要特征,实现工程品质提升和效率提升的新型装修模式。装配式内装技术体系是一整套部品模块的装配式集成技术,由标准模块及其连接部件、组合关系构成。通过选择模块中的标准化产品及其组合方式即可快速实现定制化的空间整装。

装配式内装部件开发,需遵循标准化,可重复使用,可大批量工业生产,并需考虑包装、运输安装等技术要求。装配式内装的八大核心部品:由某种确定功能和接口结构的典型通用独立单元,组成多个系统。

装配式内装标准化流程:

一是BIM数字化设计:基于标准化零部件与模块体系,设计方式则需要遵循装配式装修的部品化集成与模块化原理,而可采用BIM方式进行设计,包含设计采购成本内容的一体化全过程信息化解决方案,并在建筑模型上进行VR、AR可视化体验交互。

二是数字化部件生产:线上实现接单-拆单-采购-生产-组装-出库流程。

所长柳冠中对中国厨房新标准进行解读。其中,归纳出关于厨柜收纳革命的“薄厚、大小、横竖、高低、抽拉”十字诀。金牌厨柜着手于大家居战略,从厨柜向衣柜、木门,再向智能家居、整装领域拓展,从专注厨柜单品到押注全屋定制,从单品智能向场景智能跨越。同时启动厦门智能家居产业联盟,包括中宇厨卫、三维家、华云等企业。力推智能厨房,已通过App操控、语音交互、互联互通三大智能矩阵,用语音操控厨电,构建智能的厨电生态。此外,联手毫米科技,研究人工智能+,演示了AI智能技术在家居领域的应用。通过对家庭用户行为的分析,赋予家居产品

三是数字化施工管理:线上远程施工管理。

四是数据化采购供货:基于ERP的数据化验收供货管理。可在现场移动端收货,验货确保收货的及时性,免对账结算,高效运营。

五是数据化现场管理:图纸在线管理,手机端查找各户型图纸及变更记录;可调用任一节点图;工程完工验收等。装配式的生产和管理特点决定了传统装企必将拥抱装配式才能有明天,在所有行业的终极形态都是工业化的今天,装配式是通过工业化手段引领装修行业进行产业结构升级的必经之路。

装配式如何带动行业走进“工业革命”

传统家装企业向装配式转型,在本质上是材料+施工向产品+服务进行转型。

传统装企员工要完成从传统施工人员向专业施工人员(装配式安装工)的转变,通过系统化的专业培训,改变对人的使用方式。生产工具更加标准化,严格把控,解决传统装企质量难把控的痛点。

装配式装修不是要取代传统装企,而是要改造传统装修行业,引领行业走向工业化。装配式的介入会让家装产业形成中低端装修工业化,高端市场精细化、手工化的格局。在大众市场,装配式企业将与现有装企形成上下游关系,装配式提供产品和解决方案,家装公司负责获取流量、提供交付服务。

未来,以装配式为基础的装修市场格局会是一种全新的风貌。装修不是独立存在的产品,不能形成独立闭环,它必须与建筑相结合。

未来,装配式装修的企业会比传统装修企业规模更大,装企属地化的现状也将因为工业化而改变,装配式的产品部件会像家居产品一样实现全国化的流通。装配式内装将引领装企进入工业化改造,装修市场将依靠装配式内装实现大变革。

(家页传媒)

ered by Tuya”产品相互联动。商品宅配第二代全屋定制里,也考虑了智能产品,也就是智能家居的六大核心系统,包括智能门禁系统、智能照明系统、智能窗帘系统、智能厨卫系统、智能语音系统和智能安防系统,在门厅、客厅、卧室、儿童房、厨房、浴室、阳台等全屋各个角落,实现智能覆盖。

成都的蓝链全屋定制,在全国开有几百家店,2019年与UIOT超级智慧家签约合作,目标也是做全屋智慧家庭体验,也是要引进智能灯光、智能门禁、智能防盗、智能家电控制等。

据观察,定制家居引进的智能技

定制家居如何融入智能元素

灯光系统,由3大板块11款产品组合,不同的灯用于柜体内部、贴于底板、夹在背板后部、磁吸安装、无缝嵌入等,在入户、客厅、厨房等场景都可使用,比如入户玄关柜上的点状灯、鞋柜下方的悬挂式感应灯带等。围绕更美好的居住需求,不断在柜子上搭载智能技术,在功能上进行微改进,这种做法可以进一步提升柜类产品的吸引力。

金牌厨柜拥抱智能家居的力度是较大的,专门运营了一个智小金的品牌,做了不少智能产品,正跟橱柜等产品形成智能厨房。在去年的时候,金牌就曾经举行中国厨房革命发布仪式,联合清华大学,历时1000多天,从收纳、定制、智能三个角度切入,研究出中国厨柜新标准,然后由中国工业设计之父、清华大学艺术与科学研究中心研究

自适应的控制能力,也就是让厨电能够记住用户的使用习惯,当用户再次使用的时候,可以按用户之前的使用情况自动调节。

皮阿诺也有动作,一是跟涂鸦智能合作,由后者提供IoT领域OS级别的Plug and Play(即插即用)技术赋能,实现智能产品品类的快速扩充,实现更丰富的智能家居应用场景。二是皮阿诺在2019年开了一个智能家居子公司,名叫深圳市叶咕智能科技有限公司,目的是通过资源整合为消费者提供智能家居系统相关产品的设计、销售、安装的整体解决方案和服务。在2019年的广州建博会上,叶咕智能曾经亮相,展馆里有一个专门的智慧家庭体验区,用来展示叶咕的产品与智能家居场景。据说可以与3万多款涂鸦智能体系里的“Pow-

术,集中在几大块:一是智能照明系统,就是柜类产品搭配合适的智能灯具;二是智能升降衣柜,可以采取遥控的方式,把高处的衣服降下来;三是智能抽屉,比如可以按键开关,不用手动抽拉;四是智能环境系统,比如智能杀菌等;五是智能感应系统,比如柜门不需要手动开关,触摸或按键、声控都可以;六是在定制柜上配备智能安全系统,比如安装智能摄像头、智能保险箱、智能报警等。

当然,还可以做全屋智能,就是在提供定制家居方案时,各个环节都可能配上智能产品。或者智能家居企业在实施全屋智能设计、安装施工时,同时把定制家居业务考虑进来,形成打包模式的全屋智能+全屋定制。

(大材研究)

三棵树洪杰上榜“全国脱贫攻坚先进个人”

2月25日,全国脱贫攻坚总结表彰大会在北京人民大会堂隆重举行。全国人大代表、三棵树涂料股份有限公司董事长兼总裁洪杰被授予“全国脱贫攻坚先进个人”荣誉称号。

近年来,洪杰董事长坚持爱心扶贫,挂钩帮扶福建省市级贫困村白洋村、萍湖村、五云村,提供1000万元基金成立“金鑫基金会”,用于捐助助教、帮扶脱贫孤寡,还出资成立“天桂(福建)食品有限公司”,发挥企业经营管、人才、资金等优势开展产业扶贫。同时,在国家级贫困县河南召县与省级贫困县河北博野县投资建厂,实现扶贫与企业发展双赢。此外,还积极参与全国工商联开展的贵州扶贫工作,连续两年支持白求恩公益基金会心脏外科救助公益项目等,关注贫困群体的身心健康。

其中,在建设美丽乡村的康庄大道上,三棵树不仅为萍湖村涂刷外墙改善人居环境,还在福建省“百企帮百

村”精准扶贫活动中,与萍湖村签订了为期三年的“企村结对帮扶协议”;2018年,三棵树还成立了萍湖枇杷产业帮扶专项小组,由公司副总裁牵头,由营销、电商、品牌等部门核心骨干组成10人项目团队,多次深入上山实地考察,与村干部、村代表多次积极探讨营销方案,协助完成萍湖枇杷品牌定位、电商销售渠道搭建等工作。此间,三棵树引入厦门知名设计公司联合企业设计团队,为萍湖枇杷制定包装以及配套物料,并牵头与物流公司洽谈合作,解决枇杷线上销售的物流问题。为提升萍湖村自我“造血”能力,三棵树还支持了萍湖村光伏发电项目和冷冻库建设项目。光伏发电

项目充分利用了萍湖村的自然气候优势,项目建成后,年发电量可达6.69万度,每年产生约6.55万元售电收益。而冷冻库的建设,则首要解决了枇杷等果疏的冷藏保鲜问题。(涂界)

