

## 开创集团:领先的互联网+技术和服务提供商

## 以“技术”驱动,打通内外部创业创新

传统企业谈转型、谈创新,互联网企业也不例外。就在中国互联网百强企业揭晓的第二天,7月13日,作为山东唯一上榜企业的山东开创集团股份有限公司在半年工作总结会上,提出了公司新的发展思路。董事长周伯虎说,开创集团要由原来的“互联网营销专家与计算机服务提供商”升级为“领先的互联网+技术和服务提供商”,而自主研发的“开创云”为最核心的技术支持,并在互联网+的领域里,成功服务于几十万家传统企业。此外,面对越来越激烈的竞争,开创集团不仅对外投资,支持创业者创业,也开展了内部创业,促进企业的创新、转型。

文/片 本报记者 王颖颖

中国互联网百强企业  
山东独一家

以“2016中国互联网企业100强”第58名的成绩,来交上半年的答卷,开创集团董事长周伯虎还算满意。

自2013年以来,中国互联网协会与工业和信息化部信息中心联合开展了中国互联网企业100强评选活动,受到了政府、行业和媒体等各界的广泛关注。2016年,为继续加强对新形势下我国互联网行业发展战略和政策的研究,树立行业发展标杆,7月12日,中国互联网协会与工业和信息化部信息中心联合启动了2016年中国互联网企业100强发布会暨百强企业论坛,揭晓百强榜单。作为山东省唯一一家上榜的互联网企业——山东开创集团股份有限公司凭借其完善的技术创新平台优势及多年的经验积累,首次就以全国排名第58的优异成绩,与各大互联网巨头一同荣登百强榜单。

对于这个成绩,周伯虎说,“当之无愧又当有愧”。据悉,该项评价工作的主要依据是互联网企业度发展数据,采用了计算复合指标的方法,选取若干指标,以此计算各家企业在企业规模、社会影响、发展潜力和社会责任四个维度上的得分,加权平均后得到的总得分作为排名的依据,所以“无愧”。但在周伯虎看来,与国内其他大型的互联网公司相比,开创集团做得远远不够,知名度和影响力仍需要提升,所以又是

“有愧”的。因此,接下来,公司将进入战略、品牌的转型升级阶段。

“互联网+技术和服  
务”  
以技术驱动

在此之前,开创集团对自己的定位是“互联网营销专家与云计算服务提供商”,自成立以来,依靠技术创新优势,获得了多项自主知识产权和软件著作权产品,在互联网各个领域都取得了骄人的成绩。在此基础上,该公司将把技术放在第一位,“到2018年,完全转变为技术驱动型公司”,周伯虎说道。

记者了解到,开创集团充分利用开创云核心技术支撑,不仅完成了内在的互联网+营销、互联网+基础服务、互联网+培训、互联网+物业、互联网+餐饮、互联网+创业等一系列的互联网+布局,也积极与山东经济社会深度融合和创新发展,为社会服务提供便捷普惠的互联网产品,以此推动互联网经济新增长,帮助更多传统企业找到属于自己的互联网+解决方案,完成了一站式体系、模式、技术等真正创新。同时,也奠定了山东互联网+的龙头企业地位!

“农业、智能制造,都是我们未来发展方向。”周伯虎说,现在“互联网+”的行业大都是服务业,但是实体经济的制造业却是薄弱点。“为什么很多中国人跑去日本买马桶,难道我们自己不能生产好用又便宜的产品吗?”在周伯虎看来,互联网只是一个工具和手段,利用开创集团的技术优势,帮助传



统制造企业利用好互联网,让企业把更多的时间和精力放在产品研发和生产上,鼓励工匠精神,做出更好的产品出来,同时,利用互联网的优势做大做强企业品牌。“做农业也是相同的道理,农产品从地头出来的那一刻,就开始卖到全球去,让农民获得更多收益,让大家吃得更放心,这是半公益、半盈利的事情,何乐而不为呢。”

帮创业者创业,  
也鼓励内部创业

2016年,随着新一波创业热潮的到来,由开创集团重拳打造的开创金融全面上线,专注于创业投资与产品众筹,旨在为创业者和投资人搭建一个公平公正、透明可靠的互联网金融服务平台,促进创业创新。

而与以往的互联网投融资平台不同的是,除了线上的资源,开创金融还联合共青团山东省委、山东省妇联、山东广播电视台创办山东省内第一档大型投资创业类电视栏目《开创梦想》,架设起创业者与投资人之间的沟通桥梁,为创业者打造一个展示才华、实现梦想的舞台。众多投资大咖与创业者面对面,不仅为创业者提供实实在在的融资机会,更为初创项目的未来发展指点迷津。

外界一直公认的山东天使投资第一人的周伯虎说,他投资主要是投人。“我也是白手起家做起来的,现在有一定的能力可以去帮助别人了。到目前已经投了20多个项目,看到了创业者的不容易。”他说,济南有个“教育宝”项目,他已经跟了五六年,因为他看到整个创业团队不管是人品还是做事

风格都值得肯定,从最开始的亏钱到现在的二轮融资,发展势头非常好。

而开创集团在支持外部创业的同时,也正在加大投资力度,鼓励企业内部创业。据悉,开创集团正全力打造的全员创客计划,通过利润中心、事业部、股东三种方式,为员工提供资金、技术、推广等支持,更是拿出100万元作为奖金,奖励优秀创业项目,员工,以此鼓励内部创业,形成人人创业、人人创新的企业氛围,全面打造企业创客平台化,引领创新型企业发展新模式。

开创集团营销总裁刘胜楠说:“下一步,开创集团将更加努力担负起更多的互联网经济发展和社会责任,在助力传统行业转型、促进互联网+领域发展、推动社会公益发展中发挥更大的社会效益。”

## 一盆红掌 国外育种公司赚了1/3

和国外比,国内花卉新品研发还差得远

花卉价格时高时低,种植企业很难一直赚钱,但是掌握新品种、新栽培技术的花卉公司总能获得绝大部分利润。荷兰大型花卉公司安祖公司几年间推出300多个新品种,然而,在育种上做得最好的省内城市青州只能推出8个。

在一盆花上,国内公司和国外巨头的差距显而易见。

本报记者 朱洪蕾

一棵红掌  
国外育种公司赚1/3

第六届山东省花卉博览会将会在9月28日于济南举办,商河县成为花博会主办地,而商河能够成为花博会的主办城市,离不开当地日益成熟的花卉基地的支持。

有7万平方米花卉温室、100万株红掌的乡村绿洲农业科技开发公司(简称乡村绿洲)是商河县最具有代表性的花卉种植基地。它是江北最大的红掌基地之一,也是江北最大的温泉养殖基地。主要是国内销售,走批发市场,乡村绿洲在全国各大城市都设一个

批发点。

乡村绿洲农业科技开发公司副总经理叶秀芹说,红掌品种有23个,其中四五个品种是荷兰安祖公司的全国独家代理。现在乡村绿洲在花卉后期养殖上已经非常成熟,但是利润较高的前期组培还不成熟,这部分还掌握在安祖公司手中。

荷兰安祖公司组培平苗,以一株十几元的价格进口到中国,这大概占最终销售价格的1/3。之后,乡村绿洲养殖13个月,其间它需要负担人工、电费等等成本。随后,按照特级、A级、B级、C级向外分销。特级花能卖40多元,A级B级花能卖30多元,C级花30元。在一棵红掌身上,乡村绿洲能赚三四元,这只占最终售价的1/10左

右。叶秀芹说:“指望着走量。”

“组培吃的是技术饭,”叶秀芹说,安祖公司提供的小苗在养殖过程中,基本上不发生病情,而国产的苗则更容易生病。乡村绿洲也在进行组培实验,但受限于环境、设备、人才、技术等方面,一时无法和安祖相匹敌。

国外公司出300个新品  
我们才能出8个

“新品种永不过时”,山东省林木种苗站副站长、山东省花卉协会副秘书长陈俊强说,“当苹果手机没有出现的时候,我们认为手机已经过剩了,但苹果手机掀起的购买热潮说明产业结构调整,新产品推出多么重要。”

这几年兴起的多肉植物,就是抓住了消费市场中的一类精准人群——新新人类。多肉植物养起来很省心,外观上很萌很憨。但现在多肉植物价格下来了,“这很正常,供大于求时肯定会产生价格波动,在这个波动过程中,有些企业被淘汰,有的则开始做大、做强、做精。”陈俊强说。

陈俊强说,一个产业要健康持续发展,从业者顺势而变很关键。荷兰的花卉从业者现在已经在着手改变,以前荷兰以双梗、4寸盆主打,现在增加了单梗品种的比例,并增加了2寸、3寸、5寸等多个规格。在应用上,现在荷兰市场上的蝴蝶兰有各种造型,并搭配各类装饰品,以满足不同消费喜好。陈俊强说,现在国内一些公

司已经有了培育新品种这个意识,但和欧洲、美国的花卉公司还不能抗衡,国外花卉巨头发展了上百年,甚至几百年,他们可以把全球的资源聚拢到这个公司进行研发,国内企业现在还做不到,目前研发主要靠联合大专院校,进行局部突破。

以红掌为例,从整个全国市场来讲供大于求,但是有些新品种、新栽培方式、组合方式会吸引不同的消费者。“在育种上,省内青州做得比较好,这几年出了8个花卉新品种,算是做得好的,但是与国外还是有不小的差距。”陈俊强表示。

以荷兰安祖公司为例,近年来,安祖公司推出的新品种超过300个,仅仅是红掌新品种,安祖公司的育种部门每年可以推出大约15个。