



线上建平台,线下开画院

蔡永余:文化产业也玩O2O

蔡永余心经

有山有水有佛堂,这样的环境最适合书画创作,和公司的文化主业相契合。到时候,产业园将为书画家和爱好者提供创作交流的平台,作品还能直接放在网络书画交易平台上出售,这也算是一种O2O的尝试了。

本报记者 张嶝



转型成功了,遗憾也不少

岳丽:这一年 市场变化太大



岳丽心经

市场环境变化大大出乎意料。2014年遗憾的是,年初做规划时没有充分考虑到整体经济形势的影响,企业实际增速没有达到预期。

本报记者 刘相华

“2014年最成功和满意的事情是通过科技创新,促使佳怡物流由传统的公路运输企业向供应链服务企业成功转型。”山东佳怡物流有限公司总经理岳丽说。

岳丽说,为了实现从物流商到供应链服务商的转变,佳怡物流做了大量的工作。佳怡通过信息化和物流设备的应用建立了货物质量追踪体系,提高物流的服务品质,在佳怡物流所有的营业网点、集散中心和干线车辆上通过监控设备、PDA、GPS、TMS等的应用,实现了物流网络中所有节点和线的全程跟踪。通过技术升级建立了资金监控体系,提高了资金流的效率与安全。在客户与所有营业网点和银行之间,通过POS机、FMS和银企直联技术的应用,实现了资金流的全程无现金,保证了资金流的运转效率和安全。通过与用户ERP的对接,实现数据实时交换,提高了客户订单的响应速度。自建软件团队,快速响应客户在采购物流、生产物流、销售物流和逆向物流方面的信息化需求。

“虽然公司在2014年取得了长足的发展,但是仍带有遗憾的是,年初做规划的时候,没有充分考虑到整体经济形势的影响,企业实际增长速度没有达到预期目标。”岳丽坦言,市场环境的变化大大出乎了意料。

不过,在2015年,佳怡物流的所有工作会继续围绕两个方面开展,一个方面是继续关注客户,提高客户服务体验,让客户体验更好的物流和供应链服务。另一个方面,是继续关注员工,给员工提供更好的成长和发展平台,实现自己的职业理想。



宗杰心经

2014年最难忘的事情,是见到了英国首相卡梅伦。

本报记者 刘相华

做养老产业的如今直奔资本市场

宗杰:见过卡梅伦,冲击新三板

2014年,已经奔四的宗杰觉得这一年过得挺有意义。这一年,有两件大事值得铭记。一是公司旗下的国福养老股份有限公司在齐鲁股权交易中心挂牌,成功登陆资本市场;二是国泰药业也在积极准备材料冲击新三板。

2014年11月,作为国福养老的董事长,宗杰在淄博敲响了其挂牌四板市场的上市宝钟,正式踏上资本之路,这是青岛市养老企业首次试水资本市场,也是山东区域股权市场上迎来的首只养老概念股。

国福养老成立于2014年6月20日,注册资本2000万元,是青岛平度市首家拥有养老服务经营资质的公司,主要为老年人提供生活照料、康复护理、精神慰藉、文化娱乐服务。

在宗杰勾画的图景中,未来,国福养老还要建立养老服务信息平台,以配合传统居家养老观念。其模式是通过呼叫中心了

上。善者文化在滕州龙山规划了一个文化产业园。这个项目在整合龙山风景区内部分景点和项目的基础上,依托投资方主营产业优势,初步规划了传统文化观光游览区、居士安养院、书画艺术院、农业观光园等主体功能区,占地1500亩,总投资3亿元。

这个产业园将以龙泉寺重建工程为主体,配套一系列以佛教文化为主的传统文化观光游览区。在蔡永余眼里,有山有水有佛堂的自然人文环境,最适合进行书画创作,这便和公司的文化主业相契合了。到时候,产业园将为书画家和爱好者提供创作交流和书画艺术品交易平台的书画艺术院,创作完成的作品能直接放在网络书画交易平台上出售,这也算是一种O2O(线下到线上)的尝试了。

解老人需求,并通过配备在每个社区的服务人员,向老人提供服务。在信息平台搭建完毕后,还可以把全国有需求的养老服务机构嫁接进来。

目前,国福养老一期已建成拥有400个床位的养老院,正在进行二期建设,除再增加300个床位外,还准备建一所康复医院,以实现医养结合的目标。

今年上半年,国泰药业准备谋划上新三板。届时,将通过兼并方式将国福养老装进国泰药业,从而实现后者整体上市。宗杰还打算借助资本市场进行一次大规模定向增发,募集资金再建一座养老院。

谈及2014年最难忘的事情,宗杰笑言是见到了英国首相卡梅伦。那是一次商务谈判,宗杰受到英国商务部邀请,参加卡梅伦的招待宴会,并受到卡梅伦接见。他不仅被卡梅伦赞赏为中国优秀的企业家,而且还是唯一参加晚宴的中国企业家。

做出版印刷亏了 做楼宇智能赚了

邴鹏:顺势而为才转得巧转得好

刚刚过去的一年,最热的一个词是“新常态”。新常态下,各行各业都在谈转型。邴鹏庆幸的是,整个公司的转型比较成功,顺利搭上了信息产业的末班车。

邴鹏是山东雅筑天成智能科技有限公司董事长,一直做传统行业,致力于电梯、中央空调等楼宇的配套设备,同时涉足出版印刷行业。

去年,出版印刷这块业务出现亏损。邴鹏把问题看得明白,不论是国营单位还是民营企业,企业资金都比较紧张,没有钱去做印刷品,也没有钱买设备,如此一来,招投标省了,做标书的也省了,那么做标书的图文店生意自然会惨淡下来。

如何在出版和能源行业中寻找商机,紧紧牵动着邴鹏的商业神经。偶然的机会,他接触了一个楼宇智能的项目,一步步完成后,他发现这个行业比传统行业好太多了。“从事智能信息化行业,企业利润好,国家比较支持,整个行业前景比较辉煌;同时,做一个成品出来后,也比较有成就感。”邴鹏一下

子找到了方向。

邴鹏不是盲目地转型,而是在已有基础上顺势而为。他概括为,一个是软件的开发,一个是软硬件结合。“现在卖的不是一个单纯的硬件设备,而是一个解决方案。”邴鹏针对用户的需求,把专业的知识集成起来解决问题。而客户对信息化的需求每年都会更新,这就产生了无穷无尽的需求,整个项目的延展性,生命力比较好。

2015年,邴鹏的规划是深耕现在的业务,用转型赚来的利润保证公司的发展,在这个基础上多去和电力研究院等科研机构接触,寻找一个符合电力行业发展趋势的产品,去电力行业里推广这个产品。

做一个自己的产品,是邴鹏新年最大的心愿。他清楚地认识到,做好一个类似的有市场有前景的产品,比如现在流行的新能源汽车特高压充电桩等,投资人和客户对公司的认可会立即不同,在行业里也能很快树立自己的品牌。

邴鹏心经

从事智能信息化行业,企业利润好,国家比较支持,整个行业前景比较辉煌;做一个成品出来后也比较有成就感。而客户对信息化的需求每年都会更新,这就产生了无穷无尽的需求,整个项目的延展性,生命力比较好。

本报记者 孟敏