

被信中利青睐的互联网家装有何名堂 智能家居搞生态圈玩大了

下班前用手机遥控家中空调、暖气;躺在床上一键关闭全屋所有的灯、反锁所有门窗……如今,这种高度智能化的生活离我们越来越近了。在青岛就有这么一个专门以智能家居为核心的生态圈,由海尔家居、有住网、克路德机器人等发起。

本报记者 刘帅

从海尔独立后的变革

2014年7月,海尔家居因经营困难,被海尔集团整建制解约,家居团队唯一可以带走的是海尔品牌允许使用2到3年。

由于一直以来做的都是传统装修,海尔家居虽然增长迅速,但也问题重重。“我们的一半利润是来自海尔集团的内部订单。彼时的海尔集团正在进行小微自演进,海尔家居面临着要么关掉卖掉、要么小微合作的选择。”少海汇品牌总监李杨告诉齐鲁晚报记者。

海尔选择了变身小微,随之海尔家居也进行了自我变革。“在新的机制下,团队里每个成员都变得激情满满。比如,以前海尔家居跟大客户签约一般是21天,而现在一天就搞定。”李杨说。

杨铁男以前是海尔家居板块的一名营销人员,在自己新房装修过程中,他发现这个市场非常混乱,由此有了用互联网改变装修痛点的想法。于是,杨铁男联合两个员工,通过向亲戚朋友借款获得了200万启动资金开始创业。2014年7月,有住网发布中国第一款互联网家居产品,成为互联网家装的开创者。

李杨告诉齐鲁晚报记者,海尔家居一开始做大客户装修,主要是和恒大、万科等大地产合作,瞄准B端,但这一块实际利润比较微薄,发展后劲也不足。再加上互联网浪潮之



在少海汇展厅,前来参观的访客正在体验智能客厅。(受访者供图)

下,海尔家居的员工就自己创业做了有住网,主要面向C端市场。

统计显示,2015年家装行业总规模超过了4万亿元,但是中国没有一个家装公司一年的销售额超过40亿——也就是没有一家公司能够占到1%的市场份额。少海汇发起人刘斥就此判断,将来家居行业的独角兽一定不是一家公司,而是一个生态圈,由很多家相关公司组成的产业生态圈。

生态圈让产品和技术高度融合

李杨介绍,正是基于此,2015年,由海尔家居、有住网、博洛尼、克路德机器人等发起,成立了少海汇生态圈。整个生态圈有三大组成部分,入口圈、产业圈、工具海。

“比如,入口圈有做大客户

装修的海尔家居,有面向C端的有住网,有做公寓智能管理的寓公网;产业圈则有做智能家居整体解决方案的有屋科技,做机器人行业的克路德,做中高端家装定制的博洛尼,做智能木门的欧克玛等企业;工具海则是包括做投资的有住控股、做设计的海骊等。三个部门是共生共赢的关系,海尔家居会用到有屋科技的产品,有屋科技也欢迎资本合作。”李杨表示。

在生态圈内部,非常看重企业是否有自己的核心技术。“以前家居做的都是中端偏下的产品,追求性价比,实际利润非常低,但现在单靠性价比已经很难获得更大发展了。”少海汇发起人刘斥非常注重建立核心竞争力的重要性。

李杨则一直对齐鲁晚报记者强调,“构建生态圈的重要性就是相互之间能将产品与技术

融合达到最佳。有屋科技研发总监杨志强曾表示,有屋科技研发的虫洞智能家居并不专注于某一个单品,而是将最好的单品、最牛的技术融合在一起。”

“比如在少海汇平台,智能客厅的语音控制系统可能来自克路德机器人公司和讯飞语音,音响系统是采用的全球顶尖的哈曼卡顿。”杨志强告诉齐鲁晚报记者,“在少海汇上,成员单位可以找到欧洲、美国、日本等国际合作伙伴的先进技术,将智能发挥到最大。”

成立12亿产业基金,布局智能家居

2016年6月,北京信中利投资股份有限公司和少海汇共同成立了总规模12亿元的“信中利-有住产业升级基金”,主要投资于智能家居、高端消费

与升级领域。

“信中利与少海汇走到一起,就是让资本支持创意,让资本支持科技,让科技、创意把我们的生活变得更加美好,还要有生活品质,还要有欢乐,还要有幸福感。”信中利资本集团董事长汪潮涌表示。

“信中利和少海汇合作的这个基金投资的企业,也有机会成为少海汇的成员企业,对于丰富壮大少海汇也是大有帮助的。”李杨表示,生态圈内各企业不仅有产业合作,还通过资本纽带联系在一起,而采用资本力量迅速壮大,也是少海汇内各成员企业的目标。

实际上,少海汇内部各成员企业或多或少都会有一些投资关系。比如克路德机器人是由海尔家居投资的,有住网投资了有住万得变形家具、寓公网等企业。

“少海汇一方面会联合一些基金投资并购一些公司,一方面也会对平台的企业进行孵化,帮助其融资。”李杨告诉齐鲁晚报记者。少海汇的目标是打造千亿级智能家居产业圈,成立不到两年,少海汇在全国五大城市建立产业园,生态圈企业超过30家,年产值百亿。

同时,少海汇还投资并购了德国、日本等知名品牌,开始布局国际市场。“比如,最近意大利卫浴品牌Arle刚刚确定成为少海汇企业,这个品牌在意大利一直是走高端奢侈品牌路线的,但中国国内高端卫浴品牌一直都是一个空白,投资这家企业也是为了完善少海汇生态圈的构建。”李杨表示。

(上接B01版)

市场会倒逼企业自我颠覆

在蔡颖看来,目前,大部分中国制造企业长期处于亚健康状态,表现为“三高”——高交期、高库存、高成本。这样的企业随时都有中风或心肌梗死的危险,随时都有可能被市场竞争淘汰出局。

但进行个性化定制,每个订单都不一样,工艺也不一样,多品种同时生产,如何跟踪订单?几千种物料如何准确地供到生产线上?

蔡颖认为,由传统经营模式升级为C2M模式是对传统产业升级的革命。不同于以往生产系统的简单化,个性化定制会逼迫工厂管理越来越复杂。企业的商业模式、战略理念、组织结构、流程体系、生产过程、供应链体系全部需要重塑。“因为个性化生产的不确定性,需要工厂有智能化的分布式系统,不同系统间自动感应、快速响应。”

“全世界的企业都一样,原来的结构是串联的——市场调研完交给开发部,开发部交给生产部门,生产部门生产出来交给销售部。这种

流程叫瀑布式开发,就像瀑布跌落一样一级级地流转下来。现在要求并联,研发、销售、供应商都在一起,共同创造用户需求。”张瑞敏说。

“这一系列投入会比较大,需要一套完整的智慧工厂解决方案。”蔡颖说。红领集团用了12年,投入2.6亿元,在3000多人的工厂做实验,研究整合了220多万人的版型数据,才有了今天这座大数据驱动的互联网工厂。

作为一家百年品牌的摩托老舍哈雷摩托,为了生产个性化的汽车。工厂从14万平方缩减为6万平方全自动化、现代化的生产线,员工缩减50%。更重要的是,现有生产线大规模应用了物联网技术、传感器技术。

蔡颖认为,大多数企业没办法进行一次性大手笔投入,进行颠覆性变革,更多的是,一边进行着原来的生产模式,另一边建另一条个性化定制生产线,被市场一步步倒逼,逐渐进行改善。

“值得高兴的是,我国很多企业正在感到焦虑的同时,已经开始了转型过程。因为市场已经变化,竞争对手也开始布局。除了改变,没有别的办法。”蔡颖说。

(上接B03版)

列入试点以来,围绕如何流转土地经营权,武城县多方探索后,建立了“项目池”。以土地经营权为抵押贷款的主体大多为大面积流转土地的种粮大户、家庭农场等新型农业经营主体。该县在新型农业经营主体中选择优质主体,组成“项目池”,为承接抵押土地经营权提供储备。产生不良贷款时,由武城县农村综合产权交易平台对抵押土地的剩余经营权进行二次挂牌流转,在“项目池”中寻找合适的经营业主,转让收益用于偿还银行贷款本息。

该县正在积极开展“项目池”入池主体筛选归集工作,并已确定入池主体72家。至9月末,已有6家人池新型农业经营主体与5户借款主体签订承接意向协议,涉及贷款金额315万元。像这样提前签订好承接意向,办理贷款时也能享受利率优惠。

在实行“项目池”管理办法,建立二次流转机制的同时,武城县财政还出资1000万元设立“贷款风险补偿金”,实行专户管理,独立核算、封闭运行,对金融机构因开展承包土地的经营权抵押贷款产生的损失按照单笔贷款金额的30%,最高80万元给予补偿;与省农业融资担保有限公司签订担保

业务合作协议,引入担保风险缓释机制。

有了这些配套制度的配合,银行对土地经营权贷款也有了底气。目前该项贷款抵押率(贷款授信/抵押物评估价格)较高,截至9月农户土地抵押小额贷款抵押率基本为50%。最高55%,最低40%。在贷款利率方面,农户土地抵押小额贷款执行利率普遍较其他方式贷款下降20%-30%。

确权土地估值60亿

土地流转是现代农业的必经之路,但在志远合作社发展历程中可以看到,实现规模生产所需要的大笔资金往往困住了缺少抵押物的农民。

“两权”抵押的试点,可以说释放了信贷资金对农业的投入。以武城为例,截至9月末,武城县共有5家银行参与试点工作,办理农村承包土地的经营权抵押贷款147笔,贷款余额3040万元。而武城已完成土地确权颁证63.5万亩,评估价值约60亿元左右。从现有存量贷款和确权土地价值分析,市场前景很大。

从全省范围来看,截至2016年9月末,试点地区“两权”抵押贷款余额8.7亿元,

同比增长98.8%。其中,农地抵押贷款余额6.9亿元,同比增长128.2%;农房抵押贷款余额1.8亿元,同比增长32.9%。全省已有47个县(市、区)开展了农地抵押贷款业务,21个县(市、区)开展了农房抵押贷款业务,合计余额15.4亿元,同比增长65.6%。

金融与农业还有更深度的合作,全国第一批土地信托产品就出自山东青州。2013年12月,中信信托与当地一家合作社签约,共同推出土地经营权流转信托项目。根据双方达成的协议,将分散在农民手中的土地使用权流转合作社,中信信托与合作社签署委托经营服务协议,再由信托公司转交给专业种植公司集约化经营,委托人则定期获得信托收益。

2016年10月30日,国务院下发意见,农村土地所有权、承包权、经营权分置被确认、完善。这一政策彻底化解了土地流转经营者和资本投资者的后顾之忧,经营权从承包权中分离,土地得以集中起来才具备经营价值,观望的各路资本得到了政策确认,会对下乡投资更感兴趣。而只有与资本的结合,农业才能化解资金瓶颈,实现规模化、集约化、现代化生产。