

“痛点经济”催生全球最大绿建电商平台

■ 本报记者 江金骥 文/图

以“绿色发展”为主题的第十七届中国国际住宅产业暨建筑工业化产品与设备博览会(以下简称住博会)10月11日在京举办,全国300多家建材供应商和开发商,集中展示了与人居相关的各种装配工程、施工工艺、项目制造,以及新技术、新产品等。

“本届住博会定位于‘绿色发展’这一主题,不仅说明住建产业绿色发展已成主流认识,而且说明绿色建筑及其相关技术迎来历史机遇。”中国建筑金属结构协会钢结构分会副会长胡育科在住博会现场接受《中国企业报》记者采访时介绍,传统的建筑产业要想实现绿色转型,既要从业内的生产方式上下功夫,还要从业外的组织方式上下功夫,前者要推进的就是装配式建筑,后者就是要发挥“互联网+”的作用。

针对胡育科的说法,杭萧钢构旗下的万郡绿建科技股份有限公司总裁商杨在住博会现场向《中国企业报》记者表示,杭萧钢构作为全国钢结构行业领先的上市公司,在装配式建筑领域已然走在第一阵营,而旗下的万郡绿建,作为一个以绿色建筑全产业链材料为产品的垂直电商平台,就是借助“互联网+”的平台模式,从组织方式上完成建筑业的绿色化、生态化和价值化。为此,杭萧钢构投资近10亿元,建成了目前全球最大的、体验馆面积达22万平方米的绿建商城。

大家都在争“风口”

无论是在资本市场,还是在互联网市场,新一代B2B交易平台在各个领域不断涌现,建筑业也不能置身事外。

“建筑领域行业的B2B平台,主要存在信息服务、‘撮合’交易、‘直营’三种形式,再辅以相关的周边增值服务。”中国建设工程造价管理协会专家委员会委员、财政部



在第十七届中国住博会上,万郡绿建科技股份有限公司分享了“互联网+绿色建筑”供应链新模式。

PPP专家库评审专家徐小峥向记者介绍,B2B平台打破了原有的业务壁垒,创造更大的边际效应。他结合万郡绿建的平台介绍,规模化订单以及强大的需求引流,使企业销售成本和渠道销售成本大幅降低,他还以3人为团队的某项传统营销项目为例说明,传统模式下的人力、办公、差旅以及市场推广费等成本约80万元,而入驻平台后,这些成本几乎为零。

渠道价值只是平台价值的一种,在供需两端的海量需求下,运营价值和供应链金融,对建筑业而言,将会在生态和金融上发挥积极作用。正因为如此,国内许多大的建筑企业都看到并争先恐后跻身这一领域,比如万达集团的万达云平台、万科集团的采筑平台,都与万郡绿建一样,纷纷成立采购和供应链电子商务公司。

作为一种体现智能化、生态化、绿色化的商业创新,在央企群体里体现得更加普遍。《中国企业报》记者从有关渠道获悉,由中国建筑、国家电网、中航工业、中国华电、中国联通、中粮集团、中国中铁等14家中央企业电商平台,共同发起成立的中央企业电子商务联盟,目的就是进一步发挥央企电

产业的优势和社会影响力,由此来看,不管是民企还是央企,目的都是抢占“风口”,挖掘电商跨产业、跨领域的协同价值,打造跨界合作的新优势。

打破产业壁垒

“壁垒林立,痛则不通。”记者在住博会现场看到,来自不同门类的建材供需方,对B2B电商交易平台都表现出相同的兴趣。

“供需双方在采购和销售环节中,由于信息不对称、双方交互性弱、互动性差,导致业务流复杂、冗长、低效。”河南天鹏集团、北京庆东纳碧安热能设备公司的客户代表告诉记者,他们公司之所以急于入驻万郡绿建平台,是因为建筑业作为一个集成性很强、涉及面很广的行业,建筑采购现状存在着很多问题和痛点,而绿色建筑作为建筑采购的新选项、常选项,没有技术做支撑,对采购双方都面临着“事倍功半”的难题。

“万郡绿建就是要通过互联网科技手段来解决这些痛点。”商杨分析,这些痛点要从供需两端来解决,如从供方来说,通过聚集需求,可帮助其拓展销售渠道;同时给到

他们一个互联网工具,通过产品和品牌的展示,来获得客商、提高效率。从需方端来说,能让需方借助互联网工具,为其提供一站式绿建建筑材料的解决方案。

商杨所说的“一站式解决方案”,与业已上市的母公司背景不无相关。

据了解,万郡绿建平台自建设运营以来,就具备了充足的资金运用能力,他们借助集团背后的百亿产业资金,解决平台运营所需的金融支持,进而在供应链金融方案下,解决平台供需端的产品方案。

“一旦打通供需环节,不同商家就可在平台上实现无障碍‘海淘’。”万郡绿建科技股份公司战略合作中心总监沈凯介绍,随着平台业务的发展、生态体系的搭建,他们将要更多的事情,一方面帮助供方端实现小批量、多批次生产;一方面让需方从平台交易中真正受益。

重构产业新价值

商业模式的创新,核心在于重构有竞争力的创新平台。

“决定B2B电商平台的未来

发展,核心要义是为客户创造新的价值。”商杨表示,B2B平台为客户提供标准化、落地化、集约化的数据产品服务,帮助企业在销售、采购、管理、经营等环节,实现成本降低及效率提高,通过“互联网+”,为客户在品牌推广上发挥网络效应,在数据处理上挖掘更多商业价值,让客户真正的感受契机与希望。

线上商城交易,线下产品体验。记者通过现场观摩了解到,万郡绿建电商平台的线上,从供应商寻源、价格比对、订单获取、合同签订、发货指令接收、到货验收、信息上传、税务协同、款项收付、售后服务指令的一站式、全方位、高效闭环业务服务。

回到线下,巨无霸式的产品体验中心至此已基本建成,这不仅能为入驻的供方提供新产品、新工艺、新技术、新材料等全方位的品牌信息,而且打破了原来分散式选样、选样的拖沓模式。

“为供需双方用户提供一些金融基础数据,让以前很难的信贷操作变得容易、可靠。”徐小峥说,目前,国内组建了很多建材电商,每个建材电商各有特点,就万郡绿建来说,其母公司杭萧钢构作为国内绿色建筑领域领军企业,多年来一直走在创新前沿,其先进的创新技术及商业模式,对建筑行业上下游行业助力良多。特别是从2014年开始,杭萧钢构把最新的钢结构住宅体系技术、品牌等资源向全国各地企业进行输出,极大地促进了建筑业的转型升级。

除了转型为技术服务型企业,这次,杭萧钢构登陆住博会并首次大规模推出的万郡绿建电商平台,为行业探索出了“互联网+绿色建筑”供应链解决方案。对此,专家表示,万郡绿建的出现,不仅在规模上夺冠同行,更重要的是,为践行绿色的房产开发企业、装饰装修企业、政府采购部门等,提供一个价值重构和共享共建的平台。

相关



福精特集成墙面亮相第十七届中国住博会

■ 本报记者 马国香

10月11日,在第十七届中国国际住宅产业暨建筑工业化产品与设备博览会现场,位于E4展馆的上海福精特金属装饰材料有限公司展位前人头攒动,添加联系方式、扫描二维码、拍照留影,福精特客服人员忙得不亦乐乎,不时还有参观客人跷起大拇指给予专注集成墙面健康装饰15年的福精特一个大大的赞。

从水泥墙到白灰墙,到涂料加身、壁纸上墙,再到瓷砖、硅藻

泥等,墙的历史越来越厚重,于是集成墙面诞生了。针对家装污染以及工序繁琐等弊端,福精特提出的集成化全屋装修解决方案,成为集成墙面行业的开端。

同期,在住房和城乡建设部科技与产业化发展中心举办的舒适宜居新技术新产品推广会上,福精特董事长朱日宏就福精特集成墙面工程装修的多样适用性进行了介绍。朱日宏说,福精特集成墙面大范围的适用性源于该产品的各大优势,“一斜、二压、三敲”的安装方法则是福精特快装

的独有优势,直接安装大大缩短了装修的工期。而福精特集成墙面防火防潮防霉变,环保健康零甲醛的优势也深得各大工装项目的青睐。

多年来,集成墙面因装修快速、材料轻便、抗缓冲等优点,被广州珠海游艇艇装修优先选用;福精特凭借良好的保温隔热、防潮、防霉、防腐、防蛀虫、阻燃、抗老化、不变形等低碳环保性能,被上海连锁店极乐汤选为指定装修用品;凭借低碳环保、无毒无味无污染等优点,被医院手术室选用并

推广到病房装修使用。农家乐、集装箱酒店原有装修既麻烦又费时,福精特墙面突破常规平面空间,进行全屋整体装修一站式的快捷定制;福精特集成墙面破解了酒店装修不停业、不歇业的难题。来自德国的客商王先生,正是看好福精特环保、快捷的多重优势,不远万里赶来展览现场商谈合作。

展会现场,集成墙面表面花纹丰富,色彩多样,能满足各种装修风格。福精特2018年第3季度新品——精压系列惊艳全场,摒

弃繁缛,力求简约,隽永洒脱。涂抹着浓浓奶白色的哥特式建筑、风格各异的定制墙面,或色彩斑斓,或儒雅大气。可水洗20年不褪色装饰画,铝芯系列装饰画,加硬内层高分子材料,加固画面紧绷,表面纳米紫光保护层,可水擦洗,耐变色、不怕返潮霉变。经过特殊工艺处理的福精特第五代负氧离子环保集成墙面,让自然流动的空气激活板材表面的负氧离子基,从而释放大量负氧离子,还能快速分解空气中的有害物质,提升空气质量。