

南安消防创新求变打响区域品牌

■本报记者 苏清彬 李杨瑜 黄奕群 李想 文/图

4月1日—3日,第十七届中国(南安)水暖国际泵阀暨消防器材交易会(下称CNPV)在南安成功国际会展中心举行。本次展会以“智造崛起,质领未来”为主题,共设置水暖、泵阀和消防器材三大展区,9个精品展馆,1200个国际标准展位,共计523家参展企业,展览面积达3万平方米。展会期间还将举办阀门青年论坛、工业设计推介会、水暖泵阀及消防器材国际买家线上采购会、阿里巴巴实战讲堂、CNPV颁奖典礼等多场精彩活动。

作为参展商重要力量,此次南安市消防器材协会延续往年“组团参展”模式,包括劲源、广威、恒南等近20家企业集结亮相,打响南安消防区域品牌。

展会是一个行业发展的风向标,亦是行业的“晴雨表”。家门口的行业盛会,南安消防企业将展示出哪些新产品、新技术,又将呈现出哪些新模式、新趋势,记者提前走访部分参展商,以面对面沟通的方式,揭秘行业未来新动向。

南企带新品抱团参展

作为南安市消防器材协会会长单位,劲源科技发展有限公司带来了不少新品,包括智能消防栓、灭火器、气体灭火系统、水系统阀门等,产品越来越多元。

劲源科技成立于2003年,起初与其他同行一样,产品单一、品种少。为了增强市场竞争力,公司董事长洪顺伙很早就意识到产品多元化的重要性,从2003年不断增加品类,喷头报警阀、消火栓、喷头等项目纷纷上马,特别是2019年厂址搬迁至成功开发区,速度明显加快。

为了提高智能化水平,劲源科技投入数百万元,引进数控设备进行技改,并新增了气体灭火系统、灭火器两大品类。2021年还新增泡沫系统产品、消防水炮等,并增加了水系统阀门。“我们主要深耕华东、华南市场,本届展会选择在清明节前举行,恰逢南商返乡扫墓之机,希望能够借助在外40万南安水暖阀门供销大军,寻找到合适的项目代理商,打开新的市场。”对于参展目的,劲源科技营销总监周琦峰开门见山地说。

无独有偶,广威消防科技有限公司也将最新研发出来的新品带到台前。“除了常规的水带、栓枪扣、消火栓等产品,智能应急疏散照明系统、抗震支架、仓库应用大流量洒水喷头系列,是我们参展的三大特色产品。”广威消防总经理陈文杰告诉记者。

与大部分南安消防企业不同的是,智能应急疏散照明系统成为广威消防的差异化拳头产品。除了应急照明灯以外,最为关键的是,富含高科技的应急照明控制器。控制器采用工业控制计算机技术,根据获取的火警信息,计算区间内的疏散逻辑,远离火源,就近出口。

“当火灾发生时,第一优先采用远离火源方案确定疏散逻辑,在此基础上采用业界领先的仿人智能算法和神经网络算法,根据最近出口和火灾走势分析,给出最优的疏散路径指示,指导智能消防应急标志灯指示方向,以及应急照明灯具开启,帮助建筑内人群实时选择最佳逃生路线,真正实行智能疏散。”陈文杰进一步解释道,经过验厂合格后,其产品已经进入阿里巴巴、京东品牌库。

而抗震支架同样是为了“防患于未然”。其产品包括电气、桥梁抗震支架,通风防排烟抗震支架,管道抗震支架,主要应用于地下室等场所。据悉,抗震支架保护的是广大人民生命财产安全,事关国计民生。在一些国家,机电设施都必须做抗震设计方面的措施方案。

除了劲源科技、广威消防,作为展会常客,恒南消防科技有限公司也将展示“自动寻的跟踪灭火装置”等新品。



广威消防展厅一角。



第十七届中国(南安)水暖国际泵阀暨消防器材交易会主会场。

品牌品质才是市场竞争取胜之道



位于消防馆的劲源科技展位。

任何行业的发展,一个关键词无论如何是绕不开的,那就是价格战。消防行业也正在遭遇这样的困局。究其原因,是因为房地产行业经过数十年的高速发展,从增量市场进入残酷的存量市场阶段。存量市场竞争之下,作为房地产企业的供应商,只有那些长年精耕细作的消防企业才能笑到最后。从此次参展商不难看出,劲源消防等头部消防企业,都在往大型房地产商靠拢,一场悄无声息的市场争夺战已然打响。

“资源越来越集中,生存越来越艰难。加上今年开春以来,原材料上涨,更是对企业带来严峻的考验。不管怎样,唯有坚守质量、做好品质的企业,才能走得长远。”周琦峰表示,劲源科技以品质提升为长期战略,在一些优质项目、工程中拔得头筹。

人无远虑,必有近忧。10年前,在消防器材批发市场大行其道的背景下,洪顺伙就在思索一个问题:批发市场竞争激烈,以价格取胜,利润微薄,唯有靠品

牌、品质才是制胜之道。

为此,当同行还在打价格战时,洪顺伙则走起了另一条路线:创自主品牌。经过多年的差异化营销,劲源科技成为万科、恒大、碧桂园、保利等知名地产战略合作伙伴,并且将产品打入小米、比亚迪等大型企

业,年销售额上亿元。以房地产工程领域为重点突破口,白沙消防设备有限公司同样做得风生水起。白沙消防总经理黄文炳此前在接受记者采访时表示,白沙消防已经成为富力、绿地、保利、碧桂园等国内数十家知名地产商信息采集库,每年为地产配套供应消防设备金额可达5000多万元,占年销售额一半左右。

“全国前20强房地产商,占整个中国房地产总容量的50%。市场集中度越来越高,能不能跟这些大型开发商合作,决定了未来的路是越走越宽,还是越走越窄。”周琦峰这样分析道。

站在新的起点,为了扩大市场份额,劲源科技还开启了“消防+阀门”两条腿走路的差异化路子。阀门与消防关联度高,在一些项目中往往采用招投标模式,采购模式决定营销模式的改变。要将产品打入这些项目,就要与消防产品“捆绑销售”。

对此,劲源科技想到的是,与福建省外其他大型阀门合作,走OEM模式。以“消防+阀门”或者“阀门+消防”生产模式的南安企业不在少数,包括沪航科技、百安消防、本兴阀门等企业。

新基建给智慧消防注入强大动力

长王志贤亦是消防业后起之秀。1990年出生的他,高中毕业后就跟随父亲从事消防配套相关行业。勤奋好学的他,在学会专业技术的同时,也积累了不少经验和经营门道。

2016年,王志贤从信用社贷了20万元,凭借着敏锐的市场嗅觉和精明的商业头脑,从对手林立的消防行业中脱颖而出。目前其公司主营七氟丙烷气体灭火装置、超细干粉灭火装置、自动跟踪定位射流灭火装置、泡沫系统、消火栓给水系统、自动灭火系统、消火栓箱、雨淋喷头、消防阀门等消防产品。

作为传统行业,南安消防业如何借助国家发展大势,抢占新商机?“新基建催生智慧消防发展新风口。”福建省政安消防工程技术研究中心主任、南安市消防器材协会秘书长严为雷提出自己的看法,在

他看来,“新基建”本质上是信息数字化的基础设施建设,它能支撑传统产业向网络化、数字化、智能化发展,主要包括“智能制造”和“智慧城市”两方面。而作为“智慧城市”的重要组成部分——“智慧消防”,则能够推进消防预警信息化、防控智能化、管理精细化。智慧消防技术力量源于新基建所提出的信息基础以及融合基础设施建设,因此,新基建的出现必然给智慧消防发展注入强大的动力。

其次是产业链衍生,包括消防器材、发电机组、特种应急车辆、网络 and 信息安全等领域组成的应急救援产业。严为雷分析道,南安初步形成消防器材产业集群,具备较为完整的产业链条,全市消防器材产业在全国行业中占有重要位置,水系列消防器材等部分产品居行业领先地位。

相关新闻

南安市消防器材协会举行二届二次会员大会

本报讯(记者 李杨瑜)3月30日,南安市消防器材协会第二届理事会二次会员大会暨消防行业智能制造宣贯会举行,协会理(监)事会全体成员参加活动。

会上,南安市联通公司做消防行业智能制造初步调研结果汇报,市工信局对《南安市推动民营经济高质量发展超越三年行动方案》进行政策解读,南安市消防器材协会监事长陈垂知做协会财务收支情况汇报,常务副会长陈晓东宣读质量诚信倡议书。

“接下来,协会将发挥天消所一因特公司福建事业部作用,从基础上帮助南安消防企业,乃至辐射其他地区消防企业,用高质量产品与国际标准接轨,打造消防产品检测、认证、咨询及技术交流、孵化的一站式服务,助力企业持续创新和发展。”协

会会长洪顺伙回顾了2020年协会工作总结及2021年工作计划。

他表示,协会将创建服务窗口,提供专业服务。在人才培养、融资渠道等方面大力支撑,推动产业合作、技术创新、行业标准建设,加大技术、信息、商机等资源的共享。摸索产业集群化,打造小微创业园,举办专业性线上、线下展会展览,打通产业链上下游配套,凝心聚力,为南安经济和社会做出更大贡献。

据了解,南安市消防器材协会成立于2014年,2020年11月协会换届,劲源科技发展有限公司董事长洪顺伙当选第二任会长。自换届以来,消防协会从产业摸底、举办专题培训、开展互动交流等多个维度服务会员企业,大力推进行业高质量发展。



参展商中阀控股集团积极布展。