

铭蓄新材料:掘金移动商铺市场 打造城市活力“风景线”

■本报记者 李杨瑜
见习记者 陈幸琪 林泽培
通讯员 黄鹏鹏 文/图

随着经济复苏和消费升级,烟火气弥漫在热闹的文景区、商业街市等场所。在这片冒着“热气”的繁荣中,一种创新的商业模式——移动商铺逐渐崭露头角。

27日下午,德林智能科技有限公司(以下简称“德林智能”)的子公司——泉州铭蓄新材料科技有限公司(以下简称“铭蓄新材料”)批量生产了11台造型精美、色彩靓丽的移动商铺,完成了组装调试,准备发往台商投资区某商场。记者了解到,这些独特的移动商铺,能够灵活地适应不同的场地和需求,为城市街头巷尾增添一抹亮色。

差异化定制 打破传统商业空间局限

走进铭蓄新材料的钣金涂装事业部车间,一股务实而有序的工作氛围扑面而来。车间内,各式各样的产品部件正在紧锣密鼓地生产中,工人们忙碌而有序地操作着机器,对每一块铝单板进行精准切割、焊接和喷涂。

“像这一批移动商铺的尺寸不同,颜色不一,从紧凑的几平方米到宽敞的几十平方米不等。”在铭蓄新材料车间副主任陈灿辉的指引下,记者看到每一部移动商铺里,都预留了齐全的配套设施接口。插座、空调孔、灯光与灯带、排气扇一应俱全,整齐安放在适当位置。

“与传统的铁皮集装箱不同,这批移动商铺采用了双层铝单板设计作为外壳,单层厚度达到2毫米,中间填充保温棉,有效提升商铺的隔热性能和隔音效果。”陈灿辉表示,铝单板材料的使用,突破了传统铁皮的限制,实现了形状、尺寸、颜色等方面的多样化定制。这些差异化定制的“路边摊位”不仅提升了美观度,更增强了市场竞争力。

铭蓄新材料移动商铺的生产绝非偶然。其前身原是德林智能的钣金涂装事业部,主营业务为铝单板及其他铝制建筑装饰材料的研发、生产和销售。“2020年,我们的国际营销中心大楼正式揭牌运营,因其外观运用的材料新颖一度引起了过往人群的关注,其中不乏客户过来询问,当时就萌生了多渠道发展的念头。”德林智能董事长陈建团表示,经过一系列的考察及市场调研,在别墅庭院、高速公路的移



铭蓄新材料生产的移动集装箱商铺,准备发往台商投资区某商场。

动卫生间与夜市民宿、旅游景点的移动餐车启发下,他们敏锐地捕捉到了移动商铺巨大的市场潜力。

“相比于传统的建筑,移动商铺更为灵活,可以打破传统商业空间的局限,为城市街头巷尾带来了前所未有的活力。”陈建团表示,移动商铺不仅是一个商业载体,更是城市空间利用与消费体验升级的完美融合,只需一小片空地,即可绽放出无限可能。

自项目启动以来,德林智能成立铭蓄新材料,斥资数百万元引进先进设备。同时,公司还广纳新工艺专业人才,与原有经验的技术人员组成一个70多人的新团队,经过深度调研,了解客户需求,针对行业痛点创新研发。此外,该公司还设计全封闭式生产线,打造无粉尘生产环境,确保生产流程中的每一个环节都达到最高环保标准。

面对这一全新领域,陈灿辉表示,尽管铭蓄新材料的团队拥有多年的工艺技术底蕴,但铝材特有的加工难题还是带来了前所未有的挑战。“铝的密度仅为传统的铁材料的三分之一,这让铝材料在加工时容易因受力不均或操作不当而出现‘凹’进去的现象。这不仅会影响产品的美观,更关乎其结构稳定性和耐用性。”面对这一棘手问题,陈灿辉及团队没有退缩,而是积极寻求解决方案,最终通过激光切割、冲压成型等工艺技术,成功攻克难关。

“双全”战略布局 市场同比增长20%

“经过3年多的发展,铭蓄新材料今年上半年的业绩,相较去年同期有了20%的显著增长。目前,我们已经研发设计出第一个系列共7款的自主产品。”陈建团表示,今年下半年,他们制定了月产能50台移动商铺的目标。在接受市场订单的同时,企业还将根据客户的个性化需求进行产品定制,加大产品研发力度,不断开发新款式、制作系列产品,致力于打造具有鲜明品牌特色的产品矩阵。

为实现销售额的持续增长,铭蓄新材料深入实施全渠道营销策略与全员营销模式。“双全”战略布局。“在线上,我们近期也在大力拓展抖音、小红书、京东、天猫、阿里巴巴等电商平台的渠道,吸引更多潜在客户;线下则将积极与商业公司合作,尝试采用直销与合作分销相结合的形式,拓宽销售渠道,实现线上线下融合互补。”陈灿辉补充道,铭蓄新材料也打破传统销售模式的界限,鼓励每一位员工成为公司的销售推广者,主动寻找市场,实现销售模式的创新与升级。

“只要员工能够成功成交或介绍客户,都将获得相应的费用提成。这种激励机制可激发员工的积极性,促

进公司内部资源的有效整合和利用,推动公司从纯制造型企业转型升级。”谈及未来,陈建团表示,铭蓄新材料将紧跟德林智能“一城一代”的脚步,即“一个城市一个代理商”的合作模式。将管理、售卖、服务等各个环节下沉至每个城市,公司通过与当地合作伙伴的紧密合作,实现市场资源的优化配置,共同开拓当地市场。

立足南安,致力于做好本地市场的同时,陈建团也深知,在全球化的浪潮中,唯有不断开阔视野,拥抱国际市场,才能让企业实现跨越式发展。因此,在稳固南安本地市场根基的基础上,他精心策划了一系列国际化战略,旨在将企业的品牌故事与优质产品带到世界的每一个角落。

“9月份我们将前往土耳其参展,通过参加国际展会、行业论坛等活动,展示企业最新的技术成果和产品创新,同时,学习国际先进的管理经验和市场运作模式。这些交流不仅可以提升企业的国际知名度,更为后续的国际合作奠定了坚实的基础。”布局海外电商平台,利用数字化手段打破地域限制,直接触达全球消费者,为了进一步加深与国际市场的融合,陈建团还积极寻求海外投资与合作机会,与多家国际知名企业建立了战略合作伙伴关系。他表示,将通过合资建厂、技术引进、品牌授权等多种方式,加速品牌在国际市场的渗透力和影响力。



九牧集团林孝发获全国通报表扬

本报讯(记者 李杨瑜)日前,全国工商联对企业家副主席、副会长、执委2023年度履职情况开展评价工作,并对评价等次为优秀的企业家副主席、副会长、执委予以通报表扬。

其中,鸿星尔克实业董事长、党委书记吴荣照,九牧集团有限公司党委书记、董事长林孝发,福建七匹狼实业股份有限公司董事长周少雄,香港祥龙集团投资有限公司董事长景浓4位担任全国工商联执委的福建企业家在思想政治表现、行业代表性、参政议政能力、社会信誉和参与度、贡献度方面表现较好,履职情况评价优秀,受到通报表扬。

《通报》指出,全国工商联企业家副主席、副会长和执委,是全国范围内有影响力、知名度和代表性的民营经济代表人士,所在企业也是行业内、产业链上有引领作用和示范作用的代表性企业。林孝发不仅担任全国工商联企业家执委,也是第十四届全国政协委员,还曾获得全国优秀党务工作者、全国劳动模范、全国优秀企业家、国家“万人计划”领军人才等多项荣誉,得到党和国家、社会的高度认可。

每年全国两会上,林孝发广泛调研,为两会带来多份有价值的提案,为国家和社会经济发展和民生建设建言献策。特别是在今年全国两会的“委员通道”上,林孝发作为唯一的民营企业代表上台发言,“宁愿睡地板也要做市场”“泉州是一座‘睡不醒’的城市”“拼劲已融入企业家血液”等金句广为流传,为当前中国民营经济的发展提振打气。

胜利阀门消防栓通过国家级认证

本报讯(记者 李杨瑜)近日,胜利阀门有限公司研发的地上消防栓与地下消防栓系列产品,经过应急管理部消防产品合格评定中心的严格评审与测试,成功获得了国家消防产品认证。

据了解,胜利阀门此次获得认证的消防栓系列产品,是该公司多年技术积累与创新的结晶。“地上消防栓以其坚固耐用、操作简便、出水迅速等特点,被广泛应用于城市公共消防设施中,为消防安全提供了强有力的支持;此外,也因其隐蔽性、节省空间、维护方便等优势,成为各类建筑和地下空间不可或缺的消防设备。”胜利阀门相关负责人表示,在产品研发的过程中,胜利阀门严格遵循国家消防产品标准和行业规范,采用先进的生产工艺和严格的质量控制流程,确保每一款消防栓都能达到最佳的性能状态。同时,公司还注重产品的智能化升级,通过集成多种传感器和物联网技术,实现了对消防栓状态的实时监测和远程管理,进一步提升了消防设施的智能化水平和应急响应能力。

“这一殊荣的获得,不仅彰显了公司在消防产品领域的卓越实力,也标志着其产品性能、质量、安全可靠性均达到了行业最高标准。”上述负责人说,公司将以此次获得国家消防产品认证为契机,继续加大在消防产品研发和创新方面的投入,不断提升产品品质和服务水平,为国内外客户提供更加优质、可靠的消防产品。同时,公司也将积极响应国家消防安全政策,加强与行业内外的合作与交流,共同推动消防事业的进步与发展。

泉工股份亮相国内知名技术研讨会

本报讯(记者 李杨瑜)日前,由工业固废网、山西大学、西安科技大学、中国科学院工程热物理研究所、中煤能源研究院联合主办的“黄河流域煤矸石(煤泥)综合利用技术研讨会”圆满落幕。

作为协办单位,泉工股份北方区域经理吴志平在会上做了《绿色智能固废制砖关键技术》的主题报告,分享了在双碳背景下,新的发展形式对大宗固废的综合利用提出新的要求。“开展大宗固废综合利用对节约和替代原生资源、有效减少碳排放等具有显著的协同效应,是实现碳达峰碳中和目标的重要途径之一。”吴志平表示,泉工股份从提高产品附加值着手,综合利用固废等原材料,全自动智能化生产透水砖、路缘石、仿石PC砖、砌块等各类制品,广泛应用于市政广场、园林景观及水利、公路等工程,既解决了固废的循环利用,同时为企业创造了良好的经济效益。

同期,北京建筑大学2024(第六届)建筑垃圾与城市发展大会也拉开帷幕。此次会议是在建筑垃圾新形势召开的一次行业盛会,从建筑垃圾行业政策引领、国内建筑垃圾行业最新发展趋势和重点技术方向等方面全方位展现行业的发展状态,加强全行业对建筑垃圾治理、环境污染与资源化问题的重视和思考。其间,泉工股份现场展示了目前最新的固废制砖科技成果,吸引了大量的客户咨询洽谈。

10年倾心公益助学捐资数百万元,带领企业突围市场,和润石业董事长黄庆达在受访时说——

“资助是一阵子的事,而学习是一辈子的事”



■本报记者 蔡静琦 文/图

8月,南安社会各界掀起助学助学的热潮。在水头,有这么一位企业家,也因为助学助学的网络上火了起来。

“奖教助学这件事情,我已经坚持了10年!”21日晚,和润石业董事长黄庆达在网络上谈及自己的助学历程,不经意的一句话,却收获了近千个赞。而他带领企业从不停止学习的姿态,也让他成为很多同行眼中的榜样。

日前,黄庆达接受记者采访,谈起了他倾心公益和坚持学习的初心。

助学伴随企业成长

10年前,和润石业的规模还不算

大,黄庆达却已经把奖教助学纳入了公司的重要议程。

谈及这一决策,黄庆达坦言,可能是自己小时候家里经济条件差,未能实现读书梦,内心一直有种深深的遗憾,所以希望在自己有能力的时候,就立马来帮助那些想读书的孩子们去实现梦想。

“初二那年,由于家里的种种变故,温饱都成了问题,我不得已辍学了。”回忆往昔,黄庆达笑中带着悲伤。哪怕当时学校里所有的老师都认为他是个读书的好苗子,也没能留下他。

年仅16岁的他,进入石材厂打工,从小工一步步成长为厂长,吃尽生活的苦。好在他的苦并没有白吃,因为肯吃苦磨炼出的意志力,为他进入石材行业打下了坚实的基础。

2005年,他创立了和润石业。幸运的是,他赶上了石材行业的大发展,数年光阴,和润石业从简单的贸易企业发展成为一家集生产、销售于一体的企业。随着企业步入正轨,黄庆达开始回馈社会,不仅给员工子女设立奖学金,还给当地的中小学校发放奖助学金。目前,在奖教助学方面,和润石业已累计发放数百万元。

做这一切的目的,既是填补他内心的遗憾,更是为了提升教育,让孩子们可以无忧无虑地上学。10年过去

了,眼下的和润石业已成为行业内的领军企业,而他们的奖教助学行动也仍在持续并不断扩大。黄庆达表示,明年他将扩大奖学范畴,不仅奖励那些顺利考入一级达标校的学生,还将对这些优秀学子提供更全面的支持。

看着成百上千个受过资助的学子,考上了理想的大学,走上社会岗位,他由衷地开心。看着孩子们梦想成真,他觉得是一件特别幸福且有意义的事。

学习是一辈子的事

“资助是一阵子的事,而学习是一辈子的事。”黄庆达建议,学子们在完成学业以后,要想在社会上闯出一番事业,就必须不断地学习,提升自我。

他以为自己为例,当年虽然很小就从学校辍学,但他从未停止学习,一路走来,他自学管理知识,翻阅各种书籍,甚至主动去参加各种企业管理课程。在自己的努力下,他掌握了丰富的管理经验。

2012年,他再次迈出了重要的一步,选择了行动教育。这是一个专门针对企业管理者的培训课程,旨在提升学员的管理能力和领导力。黄庆达坚持每年复训,这不仅是他个人成长的见证,也是和润石业不断进步的象征。