

· 行业纵横 ·

蓝色早晨开出EICHHOLTZ中国首店



北京商报讯(记者 谢佳婷)质感强烈的金属、晶莹透剔的玻璃、纹理逼真的石材……各种材质与各种创新元素、设计碰撞,既经典又现代,既摩登又时尚,形成一种奇妙而和谐的美感,它就是EICHHOLTZ所推崇的后现代主义。2017年12月15日,蓝色早晨家居在居然之家北四环店家之尊开出的EICHHOLTZ中国第一家店,将后现代主义风潮引入京城,众设计师叹称找到了众里寻他千百度的感觉。

“EICHHOLTZ的很多产品来自欧洲古董引发的灵感,这些灵感很多来自于经典的传承,但又通过现代的手法让它焕发出新的摩登现代感,广受设计师和消费者的爱戴。”EICHHOLTZ创始人Theo Eichholtz在开业致辞中表示,非常高兴能够携手蓝色早晨在中国开出第一家店,希望今后能把EICHHOLTZ推向很多城市,让更多人享受美好的东西和生活。EICHHOLTZ于1992年创建于荷兰,历经25年的发展,拥有家居、饰品、灯具三大类产品,辐射英国、美国、法国、德国、俄罗斯、澳大利亚等全球数十个国家和地区。

“蓝色早晨家居眼光独到,用心地将真正的世界精品带入中国。”在蓝色早晨和居然之家顶层设计中心联合举办的《摩登都市的后现代设计新风潮》主题论坛上,国际著名设计师、制造·中创始人梁建国表示,从设计师的角度及用户的角度都非常看好此次蓝色早晨引进的这个后现代主义品牌,好看不贵又生活化,给了国内设计师更多的启发。

当日,蓝色早晨家居还与居然之家顶层设计中心、天格尚品国际设计机构、PU建筑师事务所进行了战略合作签约。业内人士猜测,这场签约释放出一个信号:下一步,蓝色早晨除了继续通过引进全球高端精品家居品牌传递高品质生活方式以外,可能还会整合建筑设计师、硬装设计师、软装设计师打造一个不一样的平台,促进家居与设计更完美地融合。

供应链成家居企业做大瓶颈

宜家家居做到3000亿元,中国家居企业却做不到100亿元,原因何在?2017年12月14日,在全国工商联家具装饰业商会主办的“2017顶配中国家居绿色供应链峰会”上,多位家居企业老总和专家就塑造供应链体系进行了各种思想碰撞:中国家居企业做不大,重要瓶颈在于供应链体系的缺失;整合各项资源,形成完整的供应链,将是企业做大的前提条件。

转型制约

此次“顶配中国”中国家居绿色供应链论坛的主题为“重塑供应链”,按全国工商联家具装饰业商会执行会长张传喜的说法,由于中国消费重心已经转移到“80后”、“90后”身上,这些人消费决策和实施速度加快,并注重体验和分享,引领消费升级,导致家居业以及家居供应链体系的颠覆式改变。

很多家居企业将全屋定制作为转型目标,满足消费者对空间和审美的需求,但在转型过程中却销声匿迹。张传喜将这些企业失败的原因归纳为:“创新的场景不一样了。”他进一步解释称:“在新的场景中,原有的营销体系、物流体系、原材料供应体系和软件系统,难以支撑新场景下企业的持续发展。”

家居业要适应新消费场景,需要在技术层面和运营模式上进行改变,也会有新的生态系统,也就是新的供应链系统出现。张传喜认为供应链体系就是“定制家居、整装,新零售模式所需要的新的基础设施”。

核心竞争力

家居企业转型、企业间的竞争,不仅是价格上的角逐,更偏重基础设施也就是供应链的竞争。



众所周知,宜家家居经常被人模仿,但迄今从未被超越,那么宜家无法被超越的原因何在?有人认为是它的销售模式领先,抑或是大家居的理念先进。在广州建众企业管理咨询有限公司创始人、董事长侯定文看来,宜家的核心竞争力在于“供应链的价值”。

侯定文每年都要在宜家的工厂待上数周,研究宜家的供应链管理。“宜家能做到很多板件、零件在不同产品间互换,而中国企业零件复用化、公用化缺失,造成生产交付能力和客户的交付能力不足。”因为很多企业不知道:“在供应链价值的管理中,生产只占企业经营价值的30%,70%是由供应链管理价值决定的。”

家居业供应链管理水平之所以处在这样的水平,侯定文认为是因为“我们没有做有效的市场分析”、“产销不协调造成零部件需求的不实”和“信息化建设没有从设计、原材料到物控等所有流转的环节,造成每个环节都有时间差,进而损害供应链效率”。

亟须构建体系

数据积累不足、产销不协调以及信息化程度不足,是由于很多人对供应链的误解所致。“很多人认为供应链就是物料链、信息链和资

金链,其实还有一个更重要的增值链。”侯定文更看重后者:“宜家40%的配件可以公用,它的生产流转效率和价值就会被提升,直接降低了企业采购的数量。”

目前,中国家居企业都在探索构建供应链体系。在当天的峰会上,泊诺思董事长胡方旭表示,他们正以环保板材为纽带,从北京区域向全国拓展,构建一个打通上游材料提供商和下游家居生产企业的产业链,实现就近取材、价格优惠、多方受益;欧派克五金总经理许超透露,他们正以滑轮为中心对系统进行整合,以走出去到德国开分公司的模式提高产品的研发能力和生产水平,形成全球滑轮解决方案;TATA木门创始人吴晨曦则宣称,先后通过OEM、自建、入股、控股工厂的方式,实现了原材料统一供应、五金合作开发、组织与技术相结合的供应链整体格局;三维家CEO蔡志森则希望通过三维家软件,实现从消费者、门店、生产车间、物流配送到安装的柔性连接,助力家居业实现以销定产。

“把供应商培养成合作伙伴,将金字塔转换为同心圆。”侯定文给家居企业加强合作,构建供应链体系开出这样的秘方。

北京商报记者 李振兴

居然之家 Easyhome

绿色消费

即日起至2017年11月26日,在居然之家购买“节能减能补贴”产品
即可享最高20%节能补贴

广告 装房子 买家具 我只来 居然之家

丽屋超市——节能减排补贴产品供应商

政府补贴

流程: 购物 → 资格认证 → 支款开具发票 → 补贴已到账

居然之家客户服务热线
400-650-3333

居然之家客户服务中心

北四环店:朝阳区北四环东路56号 84833988
金源店:亚运村东里5号 83878298/99
玉泉营店:丰台区高辛庄街88号 83879566
十里河店:朝阳区大羊坊路10号 57305322

通州店:平谷区通州兴隆庄半壁店 63708088
崇文店:崇义区崇白路崇文里2号 83418089
大兴店:大兴区亦庄镇兴海路1号 81281181
八角店:石景山区石景山路88号 68868618

朝阳区朝阳公园北路11号18层1801室 65035519
朝阳区朝阳公园北路11号18层1802室 65035519
朝阳区朝阳公园北路11号18层1803室 65035519