

转型or进化 家居企业争相切入科技赛道

一个月之内，家居领域已有4家企业切入科技赛道。

2019年3月9日，博洛尼位于北京大兴庞各庄的工厂内，一条由艾勒可“环保黑科技”驱动的生产线正式开始投产；3月6日，爱空间将滴滴模式引入家装，创新信息化产业工人模式；3月5日，住范儿与打扮家达成战略合作，寻求家装流程数字化；2月19日，东易日盛发布科技家装战略，转型高科技家装公司。

分析人士认为，这场家装巨头掀起、以科技为硬核的变革，正在家居行业快速蔓延，它究竟是个体转型还是行业进化？

博洛尼加码“环保黑科技”

频频引入黑科技，博洛尼想保住环保优势。

2019年3月9日，阳光甚好，博洛尼位于北京大兴庞各庄的工厂内，由艾勒可“环保黑科技”驱动的生产线投产，此前，第一条“黑科技”生产线已于2017年下半年在博洛尼苏州吴江工厂投产。

艾勒可“环保黑科技”的核心是低温静电粉末喷涂技术。低温静电粉末喷涂技术是用不含液体溶剂的100%固体粉末状的涂料，经过高温固化形成坚硬的表面漆膜，实现对传统油性、水性涂料涂装工艺的颠覆式产业替换。”艾勒可科技联合创始人、CEO徐勇刚表示，低温静电粉末喷涂技术应用在人造板领域优势明显，不仅高温烘烤下甲醛含量为零，而且所生产出的固态高分子烤漆产品在硬度、耐磨性、光泽度上可以与油漆产品媲美，此外，耐化学性表现也十分出色。

博洛尼家居集团CEO蔡明十分满意，拥有艾勒可“环保黑科技”不需要在环保与颜值上取舍，环保的家，因为“黑科技”的到访，独具设计与品位。“喷涂的板材已经打破花色单一难以创新的问题，镜面高光、表面图案高清晰度定制等样式都可以实现；树脂黑科技’可以满足高光、亚光、耐老化、易转印等多种要求。”

引入艾勒可“环保黑科技”，博洛尼环保性能再一次升级。早在2013年，博洛尼就提出“环保标准优于国家标准3倍”，并将产品全部升级为马来西亚进口的E0级板材，2014年、2016年又进一步提出孔槽全封堵和9道检测，2017年，博洛尼拉来了全球第一树脂供应商德国allnex、生产设备及工艺供应商艾勒可，将低温静电粉末喷涂技术引



博洛尼位于北京大兴庞各庄的工厂内，由艾勒可“环保黑科技”驱动的生产线投产

入家居行业，实现从传统油漆、水性漆，到“环保黑科技”的升级。此次在升级环保体系的同时，博洛尼更引入建筑评定标准中的“奥斯卡”——WELL健康建筑体系，力图从空气、水、光、声音、舒适、精神等多个维度，打造“新中产的健康人居”。

多家家装企抢跑科技赛道

在科技赛道上奔跑，博洛尼并不孤独，数名家装大佬已经入局。

2019年3月6日，爱空间正式启动信息化产业工人模式。“信息化产业工人之于装修游击队和普通装修工人，就像滴滴专车之于无照黑车和普通出租车。”爱空间创始人兼CEO陈炜表示，去中介、有标准、有培训、有认证，且信用口碑记录可衡量的工人才能成为信息化产业工人。信息化产业工人的背后，是一个庞大的信息系统，爱空间耗时三

年研发3个App，打通19个底层数据库，实现了工程信息的数据化，除了产业工人可以直接在App接单以外，项目管家还可通过App掌控全程，同时贴心服务50个工地，客户也可借助App了解装修进程，从施工到进度，从质检到交付，全程透明可控。

在爱空间启动信息化产业工人模式的前一天，住范儿宣布与打扮家达成战略合作，寻求家装流程数字化。住范儿CEO刘羨然表示，打扮家BIM系统房屋信息和用量信息将经过住范儿中枢算法的处理，自动生成“报价全自动计算、预算信息全自动生成、标准交付计划”3份关键内容，可以真正解决设计方案和交付脱节痛点。

与爱空间和住范儿不同角度的探索不同，东易日盛在上市五周年之际全面扑向科技赛道。2月19日，东易日盛董事长陈辉发布科技家装战略，宣布东易

日盛正式转型高科技家装公司，“运用数字化科技手段联通家装全业务，囊括了数字化营销获客系统、数字化销售管理系统、数字化设计系统和智慧交付系统，同时依靠网家科技、真家科技、DIM+数装美居系统和信息化系统四大高科技板块构筑了家装业务全链条智能运营管理平台”。

转型or进化？

大争之世，巨头们争相切入科技赛道，或将以自身企业转型，带动传统家居企业向科技型企业进化。

“未来，家装行业一定会像美团、滴滴打车一样，走向完全的透明化、数字化。”虚拟现实(VR)家装平台打扮家董事长崔健指出，2017年家装企业有15万家，2018年变成13.5万家，一年减少10%，减少的大部分都是老旧模式的装修公司。

进化的并非是单一的家装领域，整个家居行业都在拥抱科技，其中，家居卖场的数字化转型尤为突出。第一个扑向新零售赛道的是居然之家，借助阿里巴巴的力量，居然新零售2018年完成了41家智慧门店改造，2019年随着居然之家连锁战车的向前，这个数字会被快速刷新。另一大巨头红星美凯龙选择牵手腾讯，二者联手推出全球家居智慧营销平台IMP，在2018年“双11”期间疯狂造势，最后达成160亿元的成交额。此外，曲美家居也联合京东试水无界零售，国外家居零售品牌巨人宜家、百安居等也迅速跟上，试水新零售，在科技的加持下，对卖场进行数字化改造。

分析人士认为，未来，除了红木等特殊类型企业以外，无法完成由传统家居企业向科技型企业进化的，将会在这轮竞争中落后，甚至消失。

北京商报记者 谢佳婷

(上接B1版)

亚萨合莱、普鑫登黑榜 智能门锁藏安全隐患

TATA木门副总经理张岩也表示，目前消费者对整个智能门锁行业和产品的认知不够，但是即使消费者因价格因素选购了低端产品，最终也会因为产品的设计、成本、质量等问题，逐渐转向高端产品。智能门锁价格相差很大，从200元到一两千元、一两万元不等，其中低端产品占了很大一部分，这些企业的产品和国家标准、行业标

准以及消费者的需求相去甚远，单纯依靠低价去拓展市场，并不是最好的手段。

此外，国标滞后也是智能门锁野蛮生长的一大原因。相关资料显示，除了公安部GA/T 73-2015《机械防盗锁》标准以外，智能门锁的行业标准仍然是十几年前的老标准，亟待重新修订。GB21556-2008《锁具安全通用技

术条件》强制性国家标准距今已有十年，修订版尚未出台。

“现在主流智能门锁品牌以凯迪仕、顶固集创、小米为主，对标的都是国际标准。”伯艺木门营销总监剪兆华向北京商报记者表示，“过去智能门锁属于五金，后来小米等电子科技公司介入，就将智能与五金连接在一起了，但是一些企业参考的还是五金的

行业标准，并没有参考电子产品的标准，因为电子产品的标准相对更苛刻一些。”

北京商报记者了解到，规范了智能云锁的术语和定义、终端设备要求、技术要求和试验方法的《智能云锁的功能要求》将于2019年5月24日开始实施，它是否可以规避智能门锁暗藏的安全隐患呢？