

伟业铝厂的“质”胜密码

加大研发投入, 把好质量的每一道关, 以“零缺陷”作为质量管控目标



走进广东伟业铝厂集团有限公司(简称“伟业铝厂”), 工厂正上方悬挂着醒目的十个大字“科技兴伟业, 质量创名牌”, 开门见山地凸显了伟业的安身立命之本。据悉, 这是伟业制定的质量方针, 自1992年伟业铝厂成立以来, 一路伴随着伟业铝厂成长为南海的铝加工龙头企业之一。

伟业铝厂旗下拥有伟业铝材、伟业门窗、伟业铝家具三大品牌, 产品广泛应用于建筑工程、交通运输、电子电器、卫生洁具、家居办公等多个行业领域。伟业在多个领域崭露头角, 成为铝加工行业佼佼者, 其关键在于伟业铝厂的先进质量管理模式——“创造+质造+智造”精益求精模式, 以“零缺陷”作为质量管控目标。

从2017年3月获南海区政府质量奖开始, 到同年8月获佛山市政府质量奖, 再到今年摘得广东省政府质量奖, 伟业铝厂正朝着“树百年伟业, 创世界名牌”的发展愿景, 务实奋进, 通过层层质量奖的考验, 不断刷新自身成绩, 一步步对标更高标准, 向质量奖“大满贯”发起冲刺。



■ 伟业铝厂立体仓库。

使产品性能达到最优

一根根铝条像是流动的瀑布高高挂起, 大型的立式氧化电泳线不断转动, 工人身影却寥寥, 这是伟业铝厂在2015年投资约1.5亿元, 引进国内外先进的现代化生产设备, 年产能超过6万吨, 是当时亚洲产能最大的全自动立式氧化电泳生产线。

该生产线针对工艺、设备、控制、环保等要求进行专业设计, 实现了高效低耗的目的。值得一提的是, 该生产线将信息化与工业化有机融合, 需人工操作及配合监控的作业点均采用人机界面, 所有工艺、控制、记录参数智能输入, 实现了全过程、全天候、全自动控制。在减少人为因素对工艺的影响, 确保产品质量更加稳定的同时, 亦降低了人工成本, 比如卧式线, 在同样产能下, 让200多名员工的生产车间减少至50人左右, 通过改善作业环境和作业操作, 还降低了工人的劳动强度。

早在2007年, 为了顺应绿色建筑发展趋势, 伟业铝厂开始发力系统门窗。“以改善门窗隔热性能为例, 铝型材本身导热性强, 如何与当时市面上比较流行的塑钢进行竞争, 需要我们的技术团队不断钻研。”伟业铝厂董事总经理李伟萍介绍, 伟业铝厂在2008年自主研发出一套隔热性能优良的门窗系统。可惜的是, 消费者需求仍处于待挖掘的状态, 加上当时市面上隔热门窗的供应量

小, 所以市场反响平平。但是伟业铝厂并没有放弃, 认准系统门窗是未来的发展趋势, 继而作出调整: 根据项目所处的地理环境和设计要求, 在考虑水密性、气密性、抗风压、隔音、隔热等性能时, 又增加了人性化功能的考虑, 使产品性能达到最优。

2019年, 伟业铝厂成了国内首家获得系统门窗产品认证证书的企业, 并参与了《建筑系统门窗技术导则》《中国建筑系统节能门窗新标准》的制定。同年, 伟业铝厂自主研发的104被动窗系列还通过了德国被动窗研究所PHI认证, 各项性能指标均达到欧洲超低能耗被动式建筑入户门窗标准。其保温性能指标, 即整窗的传热系数U值低于0.8W/m²·K, 该技术突破让伟业铝厂的铝合金节能门窗技术达到国际领先水平。

在研发方面, 伟业铝厂从不吝于投入, 每年按照销售收入3%以上资金用于研发创新, 仅去年就投入了6000万元。

伟业铝厂依据多年的实践经验, 总结出伟业特色的先进质量管理模式——“创造+质造+智造”精益求精模式, 所有产品均采用高标准、严要求, 在产品研发、生产及制造当中, 均采用高于国家标准和行业标准的检测指标, 对产品各项指标进行多项检测, 每道工序都有对应的质量标准, 不把问题留到下一步。

优质服务

让3000+经销商为其代言

李伟萍回忆, 2000年初, 虽然大沥已是中国铝型材第一镇, 但与此同时, 山东、江西、湖北等地的铝型材产业渐渐崛起, 并在当地形成了一定规模的集聚地, 在其他地区的市场中, 当地铝型材企业对当地市场和服务反应速度肯定比伟业铝厂迅速, 伟业铝厂该如何突围?

实际上伟业铝厂早在1999年就在江苏开设了工厂, 但当时并没有充分考虑到品牌的联动需要。李伟萍表示: “我们需要一套总部管理的模式, 所以就在行业内首创了总部管理模式, 提出全国布局、集团管理、连锁经营, 发挥伟业铝厂技术+产品+品牌的保障。”

目前在全国拥有3000+经销商的伟业铝厂, 如何维持与体量如此大的经销商们的“亲密关系”?

伟业铝厂选择将产品的研发创新作为重点, 将技术研发武装到终端。开发系列产品; 提供

配件、配套技术给经销商; 并建立“伟业学院”, 将管理模式和质量经验传授给经销商, 增强了经销商的粘性, 让“百厂千店”成为可能。犹如伟业铝厂“毛细血管”般的经销商带动的铝材销量占据了伟业铝厂整体业务的50%。

经销商带动的销量之后, 是房地产集采领域带动的销量, 占比约30%。伟业铝厂自进入房地产集采领域以来, 凭借优质的产品、先进的技术实力和可靠的售后服务, 集采业务取得了突飞猛进的发展。作为铝建筑系统方案供应商, 获得多方肯定, 迄今为止, 与碧桂园、中海、融创、绿地、绿城、旭辉、富力等60多家全国百强地产企业达成战略合作关系。今年3月18日, 2020“500强房企首选供应商品品牌”系列测评榜单揭晓, 伟业铝厂以13%的品牌首选率位列第二, 旗下伟业门窗荣获“500强首选供应商品品牌系统门窗类”前五强。



■ 市民参观伟业铝厂展厅。

寻找下一片蓝海

正当伟业铝厂在建筑铝型材领域做得风生水起之时, 建筑铝型材的市场也在逐渐饱和, 市场拐点初显, 转型势在必行。工业铝材是方向之一, 相对于建筑铝型材, 工业铝材具有附加值更高, 这也意味着进入的门槛也会提高, 因其应用的环境复杂多样, 使用场景多元, 对于技术、服务等要求只会更高。

即使在疫情期间, 伟业铝厂的订单也一直不断, 其中很大一部分订单便来自医疗卫生行业的工业铝材需求。包括X射线成像系统、呼吸机、监护仪、自动化测温机器等新的工业铝型材订单纷至沓来, 伟业铝厂第一季度出货量虽然下降, 但订单量同比增长10%。“我们本身在模具的研发能力是没有问题的, 公司未正式复工前, 我们已经通过直播等线上渠道积极推广自己。”李伟萍说, 技术过硬+新媒体宣传, 让我们的客户能够快速找到伟业铝厂、信赖伟业铝厂。

在伟业铝厂的未来规划上, 李伟萍透露, 除了继续加快智能化生产布局, 扩大铝应用产业链等, 还将全面提升工业铝型材市场份额, 计划今年工业铝型材销售增高20%。

“环保整治风暴”到来之前的2009年, 伟业铝厂试水用清洁能源天然气代替煤炭, 为行业内首家。李伟萍坦言, 使用天然气代替煤炭会使铝型材的生产成本每吨增加60%, 刚开始时, 成本压力很大, 但长期来看是值得的。环保风暴后, 许多同行转到其他地方发展, 但伟业铝厂一直扎根在南海, 享受到了南海完整的产业链红利和政府有力的支持, 并坚定了企业走节能环保道路的信心。

除了在生产工序和生产环境方面践行绿色环保理念外, 伟业铝厂还将该理念融入了产品设计中。目前伟业铝厂正在推进健康家居应用, 如表面处理新工艺, 为家居色彩提供了更多新创意; 还有伟业铝厂节能“黑科技”, 会“呼吸”的门窗让家成为天然氧吧; 其第三代全铝家具, 相对于五年前的第一代, 通过与其他环保材料搭配, 提升了铝家具的设计感、艺术感和舒适度。

在未来冲刺政府质量奖“大满贯”的路上, “我们将继续扬长补短, 争取产品多元化, 延长产品链条和优化消费体验, 向中国质量奖发起挑战。”李伟萍说。

文/珠江时报记者 黄海绵 图/珠江时报记者 刘贝娜

电商“云沥量”为企业纾困赋能

疫情期间, 大沥借助搭建多年的电商产业体系, 助力实体经济平稳发展

东鹏陶瓷单场销量35万元、美肤宝官方旗舰店销量50万元、宝舒曼女鞋通过直播反馈又新开了6条产品线……这是近日天猫佛山服务站打造的网红直播间所取得的“战绩”。

一场突如其来的疫情, 促使不少企业思考如何加快电子商务的发展步伐。作为“中国商贸名镇”, 大沥致力打造优质营商环境, 近年搭建电商产业体系, 引入或培育了天猫佛山服务站、众铝联等相关平台。酝酿多年的电商产业“云沥量”, 在这次疫情中为众多企业发挥了纾困赋能的积极作用。

打造广佛电商直播产业基地
“宝宝们, 只要今天购买带有

‘2020’字样的春季新款, 都能获赠一个小钱包哦。”4月14日下午, 在位于大沥镇广佛智城内的“美好时逛”里, 一名女主播正在直播间的镜头前卖力地“带货”, 吸引了不少网友的观看和点赞。

“美好时逛”是天猫佛山服务站精心打造的一个集展示、体验、销售一体的实体智慧门店, 也是该站助力广佛智城打造“广佛电商直播产业基地”的一个重要抓手。建立这一基地, 旨在聚集更多电商直播企业人才, 帮助园区各领域企业走进电商直播时代, 带动电商直播产业链发展。

天猫佛山服务站站长原木介绍, 服务站将作为该基地的强大服务引擎, 主要提供电商直播运营服

务, 其中包含主播培训课程、代直播服务、助企入驻天猫、提供平台流量渠道传播等内容。正是因为拥有相对成熟的直播资源体系, 目前, 天猫佛山服务站和广佛智城以协办单位的身份加入南海区网红工厂大赛, 成为活动的战略合作伙伴。

发挥自身优势助力本土产业加速转型升级, 如今成为了天猫佛山服务站的一个重要“任务”。疫情期间, 不少企业的增长渠道相对变窄, 因此需要通过在线的方式、数字营销的方式, 不间断地借助互联网进行营销获客。作为大沥镇的优势产业之一, 不少专业市场也面临着类似的情况。试水直播, 已经成为了部分专业市场的新选择。目前, 南国小商品

城已经与天猫佛山服务站达成合作, 将把直播间开到专业市场里。

打造电商平台助力产业升级

除了提供直播资源和服务外, 疫情期间, 天猫佛山服务站主动通过不同方式助企撑企, 如联手千牛直播在线为佛山的电商企业家们开展线上“疫情期间复工复产答疑专场”, 当天约3200家企业代表上线参加, 着实为电商企业解答疑问。在这段时期里, 服务站也为商家组织了8场线上招商会, 帮助产业和商家实现“云复工, 云招商”。

目前, 全国共有11个天猫服务站。2018年10月, 天猫佛山服务站暨淘宝大学佛山培训基地落户大沥镇广佛智城, 至今已为广佛地区

■ 在天猫佛山服务站, 一名女主播正在进行直播“带货”。
珠江时报记者/李翠贞 摄

的品牌企业发展搭建了重要的“触电”桥梁。服务站进驻大沥, 看中的正是南海雄厚的实体经济产业集聚效应以及大沥浓厚的商贸氛围。

在“无电不商”的互联网经济时代, 给以大沥为代表的传统商贸重镇带来了挑战。近年, 大沥积极推动互联网经济与城市的融合, 为电商产业的发展营造良好氛围。除了天猫佛山服务站外, 大沥目前还涌现了众铝联等本地产业服务的电商平台。通过打

造“产业+互联网+大数据”的商业模式, 众铝联可从前端供应链采购入手, 发力供给侧结构性改革, 开启传统制造业与互联网连接的有效尝试, 成功占据了国内铝产业链电商的高地。

去年, 众铝联获得了中国大宗商品电商百强企业大奖。目前, 众铝联已有过百家铝产业链上下游企业入驻。铝企可通过众铝联平台进行阳光采购等, 从而减轻成本压力。在疫情期间, 这种模式发挥了重要的作用。据统计, 众铝联平台可为入驻企业平均降低成本7%-15%。

文/珠江时报记者 李翠贞 通讯员 关艳娟 叶蕊仪

