

少海汇汇聚智能家居发展动力,引领行业创新变革,开启智能生活新时代—— 向新而行 以智致远

(上承第一版)

并连续五年入选新一代“青岛金花”培育企业,已连续两年入选中国最具价值品牌榜。

根植于上合示范区,少海汇搭建开放的全球资源平台,为成员企业提供创业孵化、产业融合、供应链共享等服务。依托少海汇平台赋能,少海汇成员企业订单生产所需的五金配件、智能化系统等很多来源于少海汇成员企业。通过产业链上下游紧密协作,少海汇打通研发设计生产制造等家居全链路流程,协同提质增效,进一步缩减了少海汇产业生态运营成本。

目前,少海汇核心成员企业共有66家,布局装饰、定制、家具、节能、新材料5大细分赛道。已累计孵化1家全球独角兽企业、2家中国隐形独角兽企业、2家瞪羚企业、19家规上企业、12家高新技术企业、17家专精特新企业,集群链接2100余家用户体验交互中心,截止2024年底,少海汇核心年产值180亿。

作为国家级科技企业孵化器、青岛市标杆孵化器,少海汇通过搭建开放的资源融通创新平台,整合科创、信息、服务等合作资源,推动成员企业产业链供应链及应用场景开放互动,“通过互联网平台,我们对产业链上下游进一

步整合,上游可提供材料、配件,下游则为各企业拓宽销售渠道,对于成员企业来说,既降低了生产成本,也提高了市场竞争力。同时发挥海疆、有屋智能这类核心企业强大的入口作用,拓宽市场渠道,与成员企业分工协作,产业集聚效益稳步提升。”少海汇相关负责人说。

少海汇深耕于智慧住居、新材料领域,处于技术创新前沿,其所拥有的技术包含物联网、人工智能、BIM技术、装配式等。依托少海汇创客+科技孵化器这一创新平台,诸如海疆、有屋等企业不断在产品研发、技术创新、智能制造改造等方面转型升级,走在行业前端。除此之外,在海外市场领域,少海汇伊拉克坦基能源项目以厨电一体化创新解决方案为切入点,突破国际市场战略布局,在国际市场上稳步前行,为消费者带来更为便捷、高效的家居体验。放眼海外市场,少海汇聚焦东南亚、中东非、澳新、俄日韩等区域,已成功斩获越南生态园区项目,为全球业务拓展注入了强大动力。

下一步,少海汇将聚焦智慧住居、新材料赛道,进一步发挥高能级创业孵化园区引领示范作用,孵化创新能力强、市场占有率高、质量效益优的“排头兵”企业,为构建全链条孵化服务生态助力。

上合示范区绿色低碳科创园开始内部装修

(上承第一版)助力构建完善的生态环保产业链。

“在整个建设过程中,我们始终秉持绿色施工理念,大量采用环保材料与节能设备,减少施工过程中的能源消耗与环境污染,这也与项目建成后打造绿色低碳示范工程的目标相契合。”李君说。

作为山东省重点建设项目,上合示范区绿色低碳科创园项目将建设“四个中心、一个实验室”五大主体,建成后开展

创新性、基础性的重大环境保护研究,致力于为国家经济社会发展和环境决策提供战略性、前瞻性的科技支撑,促进“一带一路”各国之间的交流、沟通,大力推进环保产业发展,进一步提升青岛在国内外绿色发展领域的影响力。

未来,将形成以中国环境科学研究院为龙头的绿色低碳产业集群,助推环保产业发展与产能升级,构建环保产业聚合高地。

2025 胶州春季车展举行

(上承第一版)

活动现场,各品牌展位前人群络绎不绝,无论是追求科技感十足的电动车,还是钟情于经典豪华车型的爱好者,都能在现场找到心仪的爱车。各大车企为了吸引顾客,推出了限时一口价、购车礼包、置换补贴等多种优惠政策。特价车、特供车更是让人目不暇接,“买到即赚到”的口号在现场此起彼伏。

据了解,本届车展有40余个主流品牌的近100款车型参加,涵盖了主流的豪

华车型、合资车型,以及自主品牌车型和造车新势力,纯电车、插电混动、增程车型、油电混动、传统燃油车,可以说“一应俱全”。作为青岛胶州开春最大规模的汽车展展会,本次活动的举办为胶州汽车消费市场注入了新活力。

各大车企推出的一口价让利促销活动,再加上国家以旧换新政策的持续发力,地方政府汽车消费补贴的不断加码,多重利好叠加,实实在在降低了消费者的购车成本,对整个春季车市起到了良好的拉动效果。

从为患癌夫妇筹集十几万爱心善款,到为遭遇车祸的农妇卖掉30亩韭菜,从连续10次义务献血,到经常在集市上“包圆”老年人的蔬菜……作为羊汤店老板,他认为这都是举手之劳、力所能及的事——

徐启航:胶州羊汤店老板的公益坚守

(上承第一版)

一波三折的创业之路

家住三里河街道的徐启航是个地地道道的胶州人。毕业后,他先去北京等大城市学习和实践,于2003年进入青岛知名酒店成为了一名厨师。

经过近三年的打拼,徐启航做到了厨师长的位置。2009年,由于工作表现出色,徐启航被派往迪拜工作。

“当时在迪拜工作,特别忙,但为后来自己开店积攒了经验。”早早晚睡,每天连续工作十七八个小时,高强度、高标准的工作练就了徐启航坚韧不拔的意志和精益求精的职业素养。

回国后,正值电商蓬勃兴起的2010年,电商行业的飞速发展带来了海量的物流需求,敏锐捕捉到这一商机的徐启航与另一位合伙人一拍即合,开起了一家快递公司。就在业务渐入佳境时,一场大火让公司损失惨重。屋漏偏逢连夜雨,此时,徐启航又遭遇家庭变故的沉重打击。面对突如其来的大人生低谷,徐启航没有选择一蹶不振,而是毅然决定重整旗鼓,回归最熟悉的老本行——餐饮行业。

专注实体经济做大做强

“做实体经济,要实实在在、心无旁骛地做一个主业,这是本分。”2019年3月,习近平总书记参加福建代表团审议时说过的这句话,让徐启航至今记忆犹新,也成了他创业路上始终坚守的座右铭。

2019年,徐启航凭借自己的努力和拼搏,开起了第一家胶州少海板桥羊汤店。

然而由于开业初期客源不稳定,羊汤店的生意不尽人意。加上还有债务没有还清,徐启航压力重重。

但重重困难并没有把他压垮。“没有退路,就有出路。”徐启航时刻用这句话告诫和激励自己。“在遇到问题时,多向内检讨,想想自己还能做什么、还能为客户提供什么。”

为了在更短时间内还清债务,徐启航凌晨三点去市场买菜,凌晨5点前回到店里准备食材,一直营业到下午2点半。累了,就拿一把躺椅在两个桌子之间眯一会,四点半

之后接着营业,一直营业到晚上九点钟……少海板桥羊汤店也因此成为了胶州第一家营业到晚上的羊汤店。

功夫不负有心人,在徐启航的用心经营下,羊汤店的生意渐渐有了起色。

紧接着,他在2020年开了第二家板桥羊汤店,2021年开了第三家,2023年开了第四家。

如今,徐启航在胶州有了4家连锁羊肉汤店。管理上,徐启航格外注重食品安全与品质把控。每家门店投入超15万元用于厨房设备及卫生水平的提升,打造让消费者放心的“4D厨房”。此外,还设立品质监管巡查员,不定期抽查各门店的卫生及服务,确保每一碗羊汤都达到高标准要求,都能让顾客感到舒心对味。

“做生意就要站在顾客角度去考虑,真正做到问心无愧。”徐启航说道。

热心投入公益事业

从小的成长经历促成了徐启航热心公益的品质。“我父母都是乐于助人的人,可能是受他们影响,从小就喜欢帮助别人。年轻的时候经常去献血,后来自己开饭店,经济上有能力了之后,感觉可以做的事更多了。”徐启航说。

徐启航热心公益的善举渗透在日常点滴里。虽然自家店有蔬菜种植基地,但是他还是喜欢常去菜市场逛逛,有几次看到大集上有老人在寒冬售卖自种的蔬菜,他便将剩下的蔬菜全部“包圆”。“我父母都是农民,通过种地、卖菜拉扯我们三个孩子长大,很不容易,看到菜市场卖菜的老人,我就想到了我的父母,便想尽自己力所能及的力量帮他们一把。”徐启航说,自己还买了一批爱心头盔,送给骑电瓶车来卖菜的老人。

2024年11月24日早晨,刚起床的徐启航接到了一个陌生来电。电话那头,一位名叫韩吉霞的女士讲述了自己的艰难遭遇,她和丈夫双双患病,且夫妻两人种的大白菜到了收获季还没有销路,两人绝望至极。听完后,徐启航深受触动,在核实了韩吉霞的情况后,他决定伸出援手。

“我目前有4家连锁羊肉汤店,每个月都会从利润里拿出一笔钱用作爱心资金,

如果店里的员工或家属有困难了,我们就把这笔钱捐给他。”徐启航告诉记者,这笔钱本来是内部专款专用的,但是听说了韩吉霞夫妇的遭遇后,自己召集店长开了一个会,大家一致同意将这笔钱捐给韩吉霞。

随后,在征得韩吉霞同意后,徐启航将韩吉霞夫妇的情况发在了自己的抖音账号上,很快这条视频就获得了上万网友的关注。爱心基金、网友捐款、乡邻援助、街道帮扶……各方爱心如潮水般汇聚而来。短短几天,就为韩吉霞夫妇筹得了共十几万元的善款。得知夫妻两人种的大白菜到了收获季还没有销路时,徐启航主动拉到自家店门口帮着售卖,很快两亩白菜便销售一空。

像这样的事例,在徐启航的公益之路上并不鲜见。在外人眼里,徐启航是“热心公益的慈善家”,他却并不以为然。“都是举手之劳、力所能及的事。”这是徐启航对“公益”的认识,在他看来,他所做的事情再正常不过,只是在自己的能力范围内,尽一份心、出一份力罢了。

“我相信像我一样的人还有很多,每一个参与帮助的人都是好样的!其实公益就在我们身边,每个人都能成为别人的一束光。”徐启航说。



徐启航帮助销售韭菜



徐启航看望癌症患者