

世健系統(香港)首席運營官郭發強



世健推增值分銷服務 SAP提供龐大後勤支援

世健系統(香港)有限公司(Excelpoint Systems (H.K.) Limited),是著名電子零件代理商及完整解決方案供應商,除從事電子零件的代理與分銷外,亦提供由庫存管理、物流支持,以至產品設計等一系列增值服務,務求在產品及服務上均超前競爭對手。世健系統(香港)首席運營官郭發強指出,企業後勤的IT支援亦是集團競爭力的一部分,他深信著名企業資源管理系統SAP將在提升集團整體運作效率上,發揮關鍵作用。

世健系統(香港)的母公司世健科技有限公司,總部設於新加坡,2004年1月在當地主板上市,市場覆蓋東盟地區的馬來西亞、菲律賓、泰國、越南、印度、以及中國和澳洲。集團現有超過500名員工,中國及香港區便佔當中約245名,是集團主力開拓的市場。

郭發強介紹說,世健系統(香港)經營17年以來,角色一直是集團開拓內地市場的橋頭堡。公司最初是一家規模

細小的6、7人公司,核心業務是電子零件的經銷,代理的都是高效能的半導體元件,是現時所有的電子通訊性與消費產品(如手提電話和影音播放器)的必要組成部分。

一站式增值服務

經過十多年的發展,公司茁壯成長的同時,最主要市場中國亦出現翻天覆地的轉變,公司面對的競爭日益嚴峻。

郭發強表示,公司發展至現時的規模,已不再是一買一賣般簡單貿易,而是發展出一系列增值服務。「現時中國和香港分部的240多員工中,有差不多80多人是工程師,這是純經銷的公司不會出現的情況。我們的工程師是負責到客戶的公司,為代理的電子零件提供技術支援。另外,公司內部也有從事產品方案的研發工作,為客戶設計產品提供建議。」他指出,現今競爭日趨劇烈,公

“使用SAP後,管理層可以對中國區的十個辦事處的營業狀況,在同一個平台上作即時檢視,這對制訂及調整公司策略有極大幫助。”

司要賺錢,首要條件是客戶賺錢,為客戶提供各種增值服務正是這個原理。

郭發強以一部具多功能的手提電話為例,世健系統(香港)可以為客戶設計專案,在電話加入多媒體播放器、遊戲程式、藍芽傳送技術,甚至提供外型設計。

他說:「生產則可以由我們代為外判,生產所需的電子零件的採購當然是我們的強項,所以我們的服務是一站式的,由專案設計到零件採購,再到生產,以及後來的產品測試,都可一手包辦,令客戶可以專注於後期的產品推廣和銷售。」

科研支援客戶

郭發強續稱:「由於從事消費通訊產品,我們比較注重科技水平,不是隨便找一間供應商買貨,之後就轉手買給客戶。要在增值服務上有所提升,才能將競爭對手比下去。我們的科研人員會直接到客戶公司提供技術支援,可以說我們的科研開發部已成為客戶的科研開發部。一來客戶未必有自己的科研開發部,二來我們透過與不同大品牌的合作,也累積了很高的科研水平,可以應用到其他同樣但規模較小的客戶。」他坦言,如果純計財力,集團未必能與歐美大企業一拼,要從中突圍便得靠創意,提供增值服務,贏取客戶歡心。

他表示,願意投放金錢於科研開發的同業並不多,集團未來在科研開發的預算將會增加,加上零件代理本業的持續發展,世健集團將會為客戶帶來更大的得益。

產品週期短考驗觸角

消費性電子產品的週期極短,多為

兩、三年,從事其中的公司需要對整體市場的潮流趨勢,有前瞻性的掌握。對此,郭發強十分認同,「我們一方面透過接觸客戶,由於他們貼近消費者,可助我們捉摸到市場的需要,再去探討可以為客戶提供甚麼新產品和服務;另一方面,我們也從零件生產商中得知他們最新的技術和產品,再研究有那些適合加放於客戶未來的產品。所以,我們在掌握市場脈搏的能力是不庸置疑的。」

世健系統(香港)現正代理的其中一條產品線是全球最大藍芽芯片供應商CSR的產品,該公司的藍芽芯片現佔全球市場的一半,世界知名的手機品牌都有採用它的藍芽芯片。郭發強指出,集團與CSR的合作早於2000年開始,那時藍芽技術仍未為市場熟悉。「當時集團預見藍芽將成傳送技術的大勢,乃在往後幾年積極開拓。終在2004年,藍芽耳機在歐洲熱賣,時至今日,市面幾乎所有手機都配有藍芽裝置,而且亦不局限於手機,其他電子產品如多媒體播放器也開始引入這技術。」

SAP強大平台助決策

郭發強認為,企業在商場上除了以市場策略和觸角較技外,後勤的IT支援也是比拼的場所,企業資源管理系統(ERP)可以對提升集團營運效率起積極作用。他指出,採用ERP的念頭源自2000年科網熱潮,當時湧現一系列電子商貿的概念,從事電子零件代理的世健系統也開始籌劃借助ERP優化公司運作。至2004年公司上市後,隨著業務迅速擴展,交易量大增,資源和風險管理日益複雜,對ERP更有迫切的需要。世健系統於一年前決定採用知名的企業資源管理系統——SAP。

對於選擇SAP的原因,郭發強指出,經過比較不同ERP的性能後,發現SAP最能滿足公司需要,「加上以往有不少合作的供應商採用SAP,他們也十分希望我們使用,所以最終選用了SAP。」

經過大半年的測試,SAP於一個月前正式運作。郭發強表示,「目前而言,一切順利,效用也逐漸顯現。可以預計當整個SAP計劃全面落實,公司的運作將有整體性的提升。由報價、接單、出貨單、提貨、收帳,整個流程都得到優化改善,節省了時間成本。有了這個電腦管理方案,可以節省一些以往需要較多人手處理的工序,多出的人手可以更有效調配到其他崗位,無形中節省了人力資源。另外,管理層可以對中國區的十個辦事處的營業狀況,在同一個平台上作即時檢視,這對制訂及調整公司策略有極大幫助。」

看重中國和印度市場

中國現時已是全球最大的手機市場,郭發強憶述集團在96、97年開始在國內拓展GSM手提電話的配件業務時,國內的手提電話仍未普及,眼見一些國外規模較細的手機廠也站不住腳而結業,集團仍然堅持有關業務。直至2003年,國內掀起手機熱,加上國家全面將通訊技術數碼化的決心,國產手機如雨後春筍,相關的零件需求因此極為殷切,這印證了世健當初的堅持是正確的。

中國以外,郭發強認為印度是極具潛力的新興市場。「印度現時的情況與數年前的中國很相似,但前者比較著重中低檔產品,要求價錢較相宜的手機,集團有不少客戶專攻這個未來的黃金市場。另外,當地的大型通訊商對通訊基建方面產品和服務的需求亦十分殷切,集團在這方面亦有所涉獵。」