

LOSCAM **ACROSS** ASIA

Leader

庆祝 / 5 周年成功之路





Mark Daniel: 常务董事, Loscam

与世界同步

值此公司成立15周年之际, 常务董事Mark Daniel表示Loscam快速稳定成长的根基和创新的本地解决方案对公司未来的发展仍然至关重要。

“有必要了解一下我们的DNA。Loscam进军亚洲时, 每个人都认为物流——使用毫无技术的廉价劳动力和很少的投资——是一种其他人敬而远之的工作。由于托盘对于亚洲而言[相对]具有革命性, 因此与关键客户和供应商合作经常需要很长时间才能改变对方的理念。”

Loscam白手起家, 一举成为市场中的行业先锋, 但是依旧谦虚有加。“我们自认为是一家本土公司, 我们对本土员工引以自豪。他们在开展业务并调整经营理念以满足当地需要和跨国客户的方面发挥着重要作用。”

“我们为能拥有这样一群尊贵客户感到非常幸运, 希望继续与他们合作并发展牢固的互利关系。毫无疑问, 我们希望能庆祝我们公司成立50周年乃至100周年。”

Mark

内容

封面

庆祝15周年成功之路 3

客户最新消息

Tesco Lotus's 3 的三大计划 5

Unilever 采访访问与答 6

特稿

聚焦中国 7

Loscam 新闻

常务董事的话 2

Axapta 首展 4

印度尼西亚的新仓库 4

关注澳大利亚 2

员工简介: Scott Neubauer 7

庆祝15周年成功之路



“我们在亚洲发展的头15年是一段极其激动人心的旅程。我们在各行业供应链的发展和现代化方面发挥着重要作用。在此期间, 我们与许多客户保持了持续的合作关系, 我们热切地期望继续在亚洲发展壮大。”

Loscam董事长Robert Dalziel

在这15年间, Loscam在亚太地区提高了托盘共用的效率, 实现了迅猛发展。从在新加坡只有一个零售客户的白手起家, 企业现在在整个亚太区租出了超过600多万个托盘。



全新概念

Loscam亚洲公司常务董事Sirin Limpittoon和业务发展总监Garry Bachel1回首挑战、机遇和成功。

“15年前, 托盘共用对于亚洲而言还是个全新理念, 很难让客户认识到这是一种搬运商品更好的方法。” Sirin说道, “但是在亚洲金融危机后, 情况迅速有所改观。”

他解释道, 许多客户遇到了金融困难, 使其更加愿意租赁托盘。这段低迷时期同时促进了亚洲物流系统的全面革新, 重视效率、降低成本。

加快发展

在与工贸协会ECR的密切合作下, Loscam在引入物流标准方面发挥着主要作用, 其中包括使用1x1.2米的托盘。Sirin说: “1997年后, 我们的增长更加迅速, 同比增长最多可达40%至50%。”

Garry回忆道: “两个最显著的变化是在该地区开展业务的3PL数量明显增加, 在MNC零售商尤其是Tesco和家乐福的带领下, 以超市卖场为主的贸易量持续增长。消费品和西式包装食品制造业[也]有巨大发展, 专业性普遍提高, 尤其是在供应链部门。”

如今, 托盘共用是许多客户日常业务不可或缺的一部分。菲律宾Zuellig Pharma配送副总裁John Weston评论道: “随着制药业务的继续增长, 我们发现Loscam总是在支持我们, 通过最有效的成本控制和服务水平帮助我们应对我们所遇到的挑战。优质托盘、良好的制造惯例以及受管制的仓储环境很好地满足了我们的需要。”

值此欢庆之际, LOSCAM还希望纪念两位最早的前驱, 遗憾的是他们已经离我们而去: 我们的地区商务经理Ivan Hallinan和马来西亚第一任全国经理Alex Ng。

为成功干杯

为了欢庆15周年, Sirin说: “我们计划通过非正式的聚会感谢各个国家与我们合作最久的客户。”

Garry补充道: “鉴于世界经济的现状以及对我们所有业务的影响, 我们采取节俭的作风。然而, 我们仍希望与所有利益相关方、客户和供应商一起分享这一里程碑式成功。”



“宝洁在亚洲的关键市场上与Loscam渊源已久。实际上, 在印度尼西亚, 我们是他们的第一个客户, 并在可能需要托盘共用的潜在新市场上持续合作。从那时起, Loscam不断满足我们在各个地区的业务需要。我们期望在今后几年里继续与其密切合作。”

宝洁印度尼西亚实物配送部门 Sindu Sirat

Matahari与Loscam的密切合作有助于推动印度尼西亚的托盘共用, 使有效集中配送成为可能, 并在供应链效率和货架利用率方面带来了巨大实惠——远远优于令所有人都头疼的直接送货到商店的陈旧模式。”

Matahari食品企业物流总监Keith Dolling



澳大利亚业务概况



我们不能[对他们的需要和关注]掉以轻心, 同时还应一如既往地保持最佳的客户服务。

在全球金融危机的影响下, 澳大利亚未能幸免。失业率逐渐攀升, 消费者信心下降, 消费一落千丈, 零售和制造业也因此受挫。Loscam澳大利亚公司的董事Keith Dargavel介绍了企业正在如何通过重视客户、提供增值解决方案以及纪律严明的管理度过这个低迷时期。

未知水域

“过去也曾有过低迷时期, 但是这次我们处于‘未知的水域’。” Keith说道。“何时平息无人知晓, 但是经济学家预计近期可能无望。”

长期战略

因此, 公司“仍然赢得了新客户的青睐, 但是频率不及以前。”此外, 一月、二月和三月倾向于发展缓慢, 在传统上这段时间没有太多业务。

Loscam还“在传统行业做了一些激动人心的展望, 但是我们必须耐心等待, 看看结果如何。”

同时, “管理层非常有成本意识, 我们现在节制费用, 尽量紧缩开支。”

客户导向

不仅出租了大量托盘, Loscam还“使[Bunnings的]所有150个供货商加入共用系统进来, 从而有机会获得更多供货商的业务。”

此外, “现在我们比以前更多地与现有客户沟通。我们不能忽视[他们的需要和顾虑], 而应保持多年来一贯的优质客户服务。” Keith补充道: “这会使我们度过艰难时期。”



Keith Dargavel: Loscam澳大利亚公司董事

Axapta 的启用使人人受益



从左至右: Mark Wylie (集团报告经理), Aashika Maharaj (项目顾问), Robert Banes (信息科技经理)

Loscam最近在全亚洲完成了为期三个月的企业管理系统 Microsoft Dynamics Ax的首展, 以此使该地区与澳大利亚总部接轨。

对于客户而言, 最明显的优势在于改进了客户服务团队对查询和处理交易的响应性。管理亚洲Axapta首展和Loscam Online开发的Robert Banes说: “Axapta更快、更准确地更新输入Loscam Online [客户外网系统]的数据。”其它好处包括自动管理交易错误和纠正, 并生成更详细的报告。

IT与业务改进部门总经理Sandy Capannolo介绍说, 此次升级反映了Loscam IT战略的三大方面。首先是通过将分散的劳动密集型商业应用程序和流程合并为一种有效的全企业解决方案来减少重复劳动。Dynamics Ax整合各种流程, 涵盖金融、运营和管理职能, 包括客户管理、开具发票、应收账款、交易处理和库存管控。

此次升级进一步促进了Loscam IT战略的第二个方面: 更新支持硬件, 以便支持更具扩展性、更加稳定的环境的最新系统就位。

Sandy说这是一种“在根本上完全不同并且经过实践证明更加稳定的技术”, 部署在HP Blade服务器和EMC网络存储上运行的虚拟化服务器环境, 从而允许减少计算机硬件, 提高系统性能, 便于扩展。

第三个要素是加强网络架构, 以确保整个澳大利亚所有Loscam部门的实时连通性。网络连通性和性能正在升级, 并已选择Uecomm管理数据网络服务。此外, IT部门期望“在澳大利亚企业总部与泰国地区办事处之间, 以及在涵盖中国(上海, 广州、香港)、印度尼西亚、马来西亚、菲律宾、新加坡和越南的所有亚洲国家分部, 添加更快的额外链接。”Sandy说道。

Loscam 的IT部门计划在今后12个月进行额外系统增强, 以进一步改进和巩固Loscam的附加价值及其与客户的合作关系。

英雄之城中的 新仓库



Golvedo Pamunkas : 客户服务: Loscam Indonesia

在印度尼西亚第二大城市苏腊巴亚, 现已建成了Loscam最新的仓库, 在Loscam印度尼西亚“老手”Golvedo Pamunkas的领导下, 客户服务、行政和运营工作人员全已就位。

“我们从雅加达支持我们的苏腊巴亚客户已有多年的历史, 然而, Loscam在苏腊巴亚的业务现在达到了一定规模, 为此我们在这里投资, 并为这里的客户提供更好的服务。”Golvedo说道。

仓库主要支持FMCG客户和Matahari超市苏腊巴亚配送中心的托盘共用业务。

“自从仓库成立以来, 我们还看到那些希望将资本用于核心业务而将托盘交由Loscam管理的当地的公司对此极感兴趣。”

趣。” Loscam印度尼西亚全国经理Zul Hasibuan补充道。

Golve从2006年起在Loscam印度尼西亚公司工作, 担任销售和客户服务职务, 在发展业务方面发挥着领导作用, 实现了自1996年开业以来两位数的增长率。他管理大量关键客户, 并且负责销售, 积极参与业务的运营方面, 确保当客户需要时将托盘送到客户需要的地方。

“作为苏腊巴亚本地人, 我对这一新职位兴奋不已, 因为我可以回到我的家乡, 为Loscam在印度尼西亚的持续发展作出应有的贡献。”

仓库位于苏腊巴亚的工业中心Rungkut, Golve的联系电话: +62 81 6199 6968或仓库的联系电话: +62 31 9151 2289。

Mike提出 在充满挑战的时期 实现成功的三大因素

安全、成本和可靠性是Tesco Lotus在泰国的供应商关系的核心, 这三大因素使Tesco Lotus发展成了泰国最大的现代零售商, 拥有近600家商店, 这个数字还在不断增长。为Tesco Lotus布局合理的商店提供成千上万的产品是Tesco Lotus泰国公司配送总监Mike Reid的责任。

早在1998年, Tesco Lotus首次进入泰国, 与Charoen Pokphand集团建立了合资企业, 然后于2003年建立了自己的管理结构。“当Tesco Lotus收购了CP集团的业务后, 加速了发展, 成就了今天的我” Mike介绍说。

Tesco和Loscam自1998年起共同开展业务, 现在Tesco Lotus在泰国的大规模配送网络专门使用Loscam托盘, 配送网络面积总计110,000多平方米, 平均每周处理超过五百二十万件货物。“我们在泰国有四个配送中心, 专门针对特定产品和商店类型, 如Hypermarkets、Value和Tesco Express商店。” Mike说道。

“我要找的是安全的托盘——不会一用就坏。第二点是成本: 因为这是一种日用品。我们用量很大, 所以必须考虑成本。此外, 要有一个可以信赖的公司, 托盘不会断货。这些是我们寻求的三大关键因素。”

Mike说托盘从未短缺过, 圣诞期间Tesco Lotus异常繁忙。“托盘供应是一种成熟的业务。已经经过多年的锤炼, 说到做到。现在需要研究的是如何缩短其在配送中心停留的时间。如果供应商可以做到我提到的上述三点, 那么生意就是你的了。”

Tesco Lotus在泰国的成功不可否认的一点是他们对客户承诺的核心价值: “为客户创造价值, 赢得客户终生的信赖”, 而这就是我们努力做的事情。我们迎合当地市场, 但是我们使用一种运营模式。所有后台系统(如配送、财务和结构)将按Tesco Lotus的运营模式。客户服务适合当地情况。” Mike介绍说。

Tesco 和 Loscam
自 1998 年起
共同合作。



Mike Reid 与 Mark Dobson, Loscam 总经理。在苏腊巴亚出生的Mike于1994年加入公司时Tesco Lotus收购了苏腊巴亚市场集团。

“我从事零售已有 22 年, 其中 15 年是在 Tesco Lotus 工作。从第一天起, 我就与配送打起了交道。” 配送总监 Mike Reid。

Mike Reid : 配送总监



Unilever 的 新供应链 管理结构

联

合利华正在考虑决定集中新加坡的地区供应链高级管理结构，以实现更好地协调供应链决策和效率的目标，副总裁（CSE AACEE）Mark J. Holloway在采访中表示。

问和答

为何要集中其结构？

MJH: 主要好处在于统一运营效率。通过集中所有关键决策者，我们期望随着沟通的更加频繁，可以更快地作出决策，运营更加统一。

问和答

这对Unilever在多个国家运营的地区供应商有何影响？

MJH: 对于我们的一些战略供应商（如包括Loscam在内的第三方物流提供商），我们将简化合同和商业流程。我期望在战略、商业条款和绩效管理方面建立更加本地化的关系，而运营关系将保持[相对不变]。

问和答

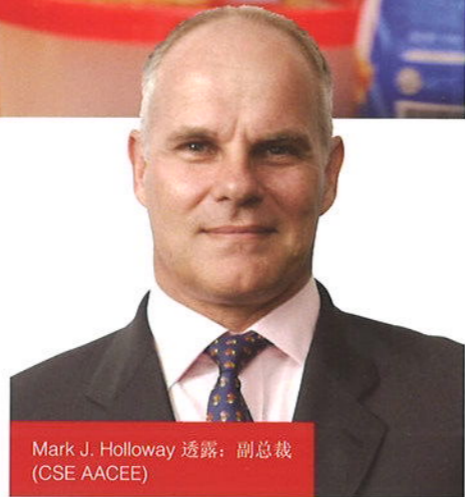
关键目标有哪些？

MJH: 旨在更快、更好、更低成本地改进现有战略的决策和执行。我们目前的战略在于改善客户服务，降低成本和减少现金投资，提高创新能力，吸引并留住最佳人才，同时保持最佳的质量和标准，最大限度地重视安全。

问和答

您对新的挑战有何看法？

MJH: 我个人被派到新加坡。显然，新加坡与曼谷并不相同，但是这是一个生活的好地方。[这里的]效率水平给人留下深刻印象！我已经发现在办公室里“完成工作”更加轻松。在散步或喝咖啡时聊一聊就可以解决过去需要十几封电子邮件或十几通电话才能解决的问题！



Mark J. Holloway 透露：副总裁
(CSE AACEE)

Unilever是Loscam在该地区最大的客户之一，我们期望与新加坡的团队合作，继续为其与现代零售和传统贸易合作伙伴之间的内外供应链关系增值。



Scott Neubauer



中国的零售与配送业：

巨大机遇， 巨大风险

继

最近在上海举行的零售与配送会议圆满成功之后，Loscam领导邀请CHINA杂志出版商兼编辑Russel Beron先生提供一些对中国零售业的见解。

面对日益激烈的竞争，保持竞争优势要求零售商和配送公司提高设施流动性，降低供应链中的库存量，并满足日益增长的客户需求。

尽管中国是许多希望弥补本国零售产品疲软需求的公司的光明彼岸，但是中国消费者仍然踌躇不决。今年前两个月，由于消费者面临经济的不确定性，中国零售销售额的增长减弱。

苏宁、国美等主要零售商试图扩大其在中国农村的地位，以顺应政府刺激消费者消费的努力。在过去的13个月间，苏宁已在广大的农村地区开了4,500家特许零售店。中国零售业的飞速变迁为零售商带来了无数的配送挑战，包括基础设施、交通、仓库不足和服务质量欠佳。

全球供应链理事会的第二届零售与配送年度峰会将探讨零售业面临的挑战，为中国、越南和印度等高增长市场提供解决方案。通过现实案例研究，此次活动将重点探讨领先零售商如何及时将性价比高的产品送到亚洲消费者手中。来自Adidas、Best Buy、Metro、Tesco、LVMH和Amway等零售商的演讲嘉宾将提供他们的第一手经验，从而为中国零售与配送业的最佳惯例提供指导。理事会将随后在印度和越南举办相同的活动。



S

cott Neubauer在托盘共用方面拥有近二十年的经验，并且曾经担任Loscam澳大利亚公司的总经理，在开发巨大而又复杂的中国市场的过程中起着决定性作用。

Scott现任Loscam中国公司的总经理。他介绍说，他们重点在华南建立客户群，“与香港协同一致”并最大化资源，从而对这个具有挑战的市场产生最大的影响。

关于他的职责，Scott说：“我与客户共同提高供应链的效率，协助托盘管理，并与贸易合作伙伴合作。大多数客户在FMCG；一些客户在高科技行业和汽车行业。”

对于当地客户而言，一大关键在于Loscam的托盘“质量更好，承载能力和耐久性更高”，“只要客户需要，我们随时随地帮助提供优质托盘”。

托盘共用同时推动了中国现代供应链的发展，因为“我们的标准化托盘是标准化供应链其它方面的推动因素，包括叉车、卡车和产品包装，大大提高了效率”。

联系名单

泰国	电话 (66) 3521 5549	传真 (66) 3521 5550
中国	电话 (8621) 6104 8156	传真 (8621) 6104 8162
香港	电话 (852) 2419 2692	传真 (852) 2521 5205
印度尼西亚	电话 (62) 21 883 72050	传真 (62) 21 883 72051
马来西亚	电话 (603) 5511 7066	传真 (603) 5511 7062
菲律宾	电话 (632) 842 7878	传真 (632) 850 0905
新加坡	电话 (65) 6863 0316	传真 (65) 6863 0312
越南	电话 (84) 650 3 769 199	传真 (84) 650 3 769 203