

issue 14

LOSCAM ACROSS

关注菲律宾



LOSCAM



Mark Daniel : 常务董事, Loscam

Loscam

助您减轻负担

过去六个月间和我交谈过的几乎每位业务经理都受到了全球经济危机的影响。显而易见，没有一种灵丹妙药可以解决这个问题。每个企业解决问题的方式各不相同，大多数企业都将面临不同的结果，尤其是如果他们重点面向当地或出口市场的话。

在供应链部门内，由于整个行业的业务量降低，致使公司都在寻找降低成本的方法。重点通常在于较大的固定成本——无论是卡车和仓库运营成本，还是制造设备回收成本。

Loscam可以帮助解决的其中一项隐性固定成本就是公司资产负债表上的托盘回购。Loscam通过托盘回购，并且引进托盘共用，将该固定成本转变为变动成本。

现在是时候审核所有隐性固定成本了。如果我们可以帮助您，请联系您国内的Loscam经理，或翻到第三页进一步了解托盘回购。

内容

封面

关注菲律宾

4

特稿

托盘回购

3

可持续发展的企业

6

区内最新消息

澳大利亚业务总结

5

马来西亚的巡回展览

5

Loscam 新闻

常务董事的话

2

管理体系的最新消息

7

新闻简讯

7

封面：全国总经理Jede Posadas和Loscam（菲律宾）销售经理Catherine Quiros（站立）

Loscam Across Asia使用FSC认证纸张印刷。

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

联系我们

一般查询请联系市场销售总经理David Edwards，
电话 (66) 2613 0700，手机 (66) 4874 7970，
david.edwards@loscam.com。

欲通过电邮收到Loscam Across Asia电子杂志，
请联系contact.editor@loscam.com。

利用托盘获得利润

Loscam “回购”服务已经帮助许多亚洲公司减轻了非核心托盘资产的资产负债表上的负担，同时通过使用Loscam的优质速效托盘共用系统提供现金收入。

明智的解决方案

随着在亚洲获取资本越来越难，许多公司都在寻找创新方式，从企业内部释放价值。在大多数情况下，这些公司的自有托盘都是非核心资产，不断投资这些托盘就显得多余。

Loscam的国家管理团队能为公司开发解决方案，通过将自有托盘卖给Loscam，使固定成本转变为变动成本。Loscam然后根据每日租赁方案（又称“回购”），将这些公司的托盘共用系统升级为ECR标准Loscam托盘。

这为客户提供现金流效益，减轻资产负债表的负担，缩减相关员工，并且在需求高峰期更加灵活。此外，自有托盘的相关成本通常被忽视、管理不善，可能产生巨额成本。通过从自有托盘转变为租赁托盘，客户可以管理实际成本，（在现在每日租赁托盘共用系统的情况下）客户可以利用增减托盘来满足业务状况和旺季需求。

释放价值

在越南，联合利华得以利用回购方案，将老化的自有托盘共用系统转变为ECR标准租赁托盘。他们现在能够调整托盘共用系统，来满足他们的商业周期，并且免去管理、维修和不断投资替换托盘所涉及的不必要的成本。

联合利华越南公司的供应链副总裁Nguyen Anh Nguyen（Steve）介绍说：“作为越南领先的消费品公司，我们希望能将我们的资本花在最‘物有所值’的地方——制造供不应求、物美价廉的产品。通过成功利用Loscam的回购方案，我们释放了大量资本，并能够将其重新投资到业务中去。通过将托盘转变为变动成本，我们现在还能更好地衡量和管理该成本线，确保我们作为企业在托盘租赁上只花费我们需要的费用。”

欲了解关于回购的更多信息，请联系Scott Neubauer：
(66) 2613 0712或scott.neubauer@loscam.com



回购优势

租赁托盘

- ✓ 无需资本投资
- ✓ 腾出资本，用于投资核心业务
- ✓ 以“用户支付”为依据的每日变动成本
- ✓ 无需维修工作人员
- ✓ 管理资产和维修组件无需投资或管理时间
- ✓ Loscam回购确保高效的维修成本、技术和规模经济
- ✓ Loscam可以迅速供应额外优质托盘，以满足促销等紧急需要
- ✓ 高峰期可以租赁节日额外托盘，然后退还
- ✓ Loscam管理系统和客户服务团队帮助客户控制托盘，避免损失

自有托盘

- ✗ 需要大量前期投资
- ✗ 资本的最初成本（银行利息）
- ✗ 非核心业务的固定成本
- ✗ 维修托盘需要额外工作人员
- ✗ 管理和监督的额外成本，以及用于维修的木材供应管理
- ✗ 然后通常为了维修而拆卸托盘的配件，造成对投资的破坏
- ✗ 需要多余托盘以备旺季之用
- ✗ 三年寿命：替换成本
- ✗ 管理控制不善可能导致托盘损失

您知道吗？

自有托盘的平均寿命只有两至三年。



关注菲律宾

菲

律宾的供应链和零售部门近年来携手共进，尚未实现的行业潜力继续为具有眼光的企业提供收益巨大的商业机遇。但是除了全球衰退的影响之外，群岛的独特地形和经济环境目前还带来了巨大的本地挑战。

“我们一直面临巨大挑战，既要找到性价比高的方法在7100个岛屿的不同环境条件下配送产品，同时还要保持产品的温度条件。”Zuellig Pharma菲律宾公司的配送副总裁John Weston说道，“将各种客户的B2B能力现代化以维持配送和成本效益，这是我们的战略重点。”

供应技能

Supply Chain Management Association of the Philippines, 简称SCMAP) 在提高当地技能的进程中是一个关键参与者，已经实施了大量动议以帮助达到这一目标。

SCMAP主任Gabriel Raymond Patag也是TNT Express的运营发展经理。他对于通过SCMAP学会将协会的人才库与当地大学的物流课程结合起来起了重大作用。他说：“SCMAP已有25年的历史，拥有100多个企业会员，是供应链部门的顶尖行业机构。我们的目标是改进菲律宾的供应链秩序，同时为政府以及影响供应链的其它公共部门组织进行倡导。缩小技能差距是部门未来成功的关键。”

零售效率

然而，零售商最近开始通过扩大产品线、改进增值的客户服务，以及向各省扩展业务，将自己的企业现代化。某些城市购物者群体的大量出现，以及产品范围和价格的多样化，进一步促进了这些发展。总体而言，市场最近呈现从独立零售商向品牌连锁转变的趋势，品牌连锁能够利用品牌资产和规模经济降低价格，同时保持健康的利润空间。



“我们一直面临巨大挑战，要找到性价比高的方法在7100个岛屿配送产品。”

Zuellig Pharma菲律宾公司的配送副总裁John Weston。



“我们的愿景是成为菲律宾发展最快的个人消费品和保健公司。”

强生菲律宾公司的物流与流程优化主管Marie C Franco

有效的产品配送对于希望增加零售网点的品牌而言至关重要：“我们的愿景是成为菲律宾发展最快的个人消费品和保健公司，产品进入每家每户，陪伴菲律宾家庭一生。”强生菲律宾公司的物流与流程优化主管Marie C Franco说。她说，有效的供应链运营对于实现这一目标至关重要。

兑现承诺

LOSCAM菲律宾公司致力于通过提供世界级的供应链服务，帮助行业发展，克服当地和全球挑战。这种经济艰难时期创造了大量机遇，LOSCAM菲律宾总经理Jade Posadas说：“正是在这种非常时期，才会百家争鸣、集思广益，创造新的改进和机遇。”

“我们的目标是通过始终诚信经营并向客户兑现承诺来塑造我们的品牌，尤其是在现在。”她说，“与这些客户建立信任，不仅可以加强长期的合作关系，而且可以通过现有客户的推荐扩大业务。”



澳大利亚业务总结

随

着商业环境稳定下来，并且人们正在学习随时降低规模和提高效率，Loscam继续利用这段时间投资升级系统和仓库业务。Loscam澳大利亚公司的董事Keith Dargavel解释了Loscam是如何通过发展计划不断进步的。

“自从上期Loscam Across Asia以来，又度过了一个硕果累累的季度。澳大利亚企业正在紧锣密鼓地进行改进项目，为我们的客户以及我们在整个澳大拉西亚的企业创造巨大价值。”

对Loscam的Axapta ERP应用程序、IT硬件平台和网络架构的增强开始初见成效，不仅提高了速度，而且改进了功能。“我们将要推出深受期待的在线过户系统，客户可以在线输入托盘过户，无需纸张单据，并可生成实时报告。”业务改进总经理Sandy Cappanolo称。

“随着悉尼仓库运营设备升级的完成，我们还能处理并维修更多的托盘，确保我们仍是澳大利亚效率最高的托盘公司。我们的大多数仓库已经进行了自动化设备的升级，这些正在逐渐起效，生产力和效率提高，有利于环境，并且改善了仓库的安全。” Keith介绍说。

Keith Dargavel
Loscam澳大利亚公司董事



最

近在马来西亚的一个旨在推广物料搬运最佳应用的巡回展览中，大批制造商和服务提供商获得了Loscam、Schaeffer和Crowns最新产品和解决方案的介绍。

巡回展览推广最佳实践

会上讨论的话题包括提高存储效率，改善产品运输速度和质量，和简化供应链技术，得到与会者一致好评。由于马来西亚的经营环境几十年来一直非常严峻，不断寻找

办法提高效率和降低供应链总成本的需要就变得比以往更加重要。

Loscam的地区客户经理Kenny Tan解释说：“自从15年前在马来西亚开设第一个仓库以来，Loscam一直与大型零售商和制造商密切合作，推广托盘标准化的好处。”整个供应链使用标准托盘、标准物料运输设备和标准存储方法具有实际的成本效益。

自从1994年开始经营以来，Loscam马来西亚公司一直为零售商、制造商和物流提供商服务。现在拥有的客户已超过500家。在工业城市莎亚南所开设的新Loscam仓库，进一步加强了Loscam在马来西亚的经营实力。

Kenny Tan的联系电话号码是 (601) 2225 3361或 (603) 5511 7066。



图一：Loscam的Scott Neubauer和D&L Logistics的Lew Ken Joo先生

可持续发展的企业



一些世界上最大的公司（如TNT、高露洁、宝洁、联合利华、沃尔玛和陶氏）都真正致力于能实现底线效益的可持续发展商业实践。运输、物流和供应链的企业社会责任（Corporate Social Responsibility, 简称CSR）动议是指一种在环境和经济上都能可持续发展的工作方式，在亚洲各地正在逐渐被人们接受。

积极转变

专门从事价值链物流的领先综合配送与物流服务提供商IDS集团已着手开展“2010年环境计划”，旨在在整个企业贯彻执行环境可持续发展战略与实践。该计划将积极减碳作为一个关键组成部分，旨在与客户共同确定供应链效率，从而为双方增值，并减少对环境的影响。

IDS集团的业务发展高级副总裁David Sneddon负责领导IDS内部该计划的实施。他介绍说：“在商业意识方面，环境可持续发展已经真正实现转变，过去人们认为可有可无，现在则成为企业的核心，而且重要的是，成为提高底线绩效的一种新的方式。”

“通过在整个配送、物流和制造服务过程中实行可持续发展实践，可以实现相当可观的商业效益，其中包括使用货运和运输软件提高利用率并减少行程以及设施和车辆升级，以减少能源消耗等。”

IDS集团业务发展高级副总裁David Sneddon



积极影响

在Loscam，追求节能战略一直都是最大限度地降低运营成本的一部分，使得我们可以在市场上提供最低价格。“节能压缩机、仓库自然采光、回收托盘，这些只是我们很自然地采取的一部分措施。”Loscam亚洲地区运营经理Kusol Kiatsommart说道。

Loscam市场总经理David Edwards正与企业共同制定全面的CSR战略。“Loscam的CSR不仅涉及环境可持续发展，而且涉及社区支持和员工福利。这些因素现在在我们的重中之重，因为可以创造真正的效益并对我们的员工、社区乃至整个企业产生积极影响。”



Loscam 亚洲区运营地区经理
Kusol Kiatsommart

下期Loscam Across Asia将介绍更多的亚洲供应链CSR动议。如果您想与我们的读者分享，请发送电子邮件联系我们的编辑团队：editor@loscam.com。

您知道吗？

一个公司的碳排放量有多达75%来自运输和物流。

新老员工结合



Loscam (马来西亚) 全国总经理 Abby Abastillas

Loscam亚洲公司常务董事Sirin Limpaitoon和Loscam有限公司常务董事Mark Daniel最近宣布对亚洲管理结构进行一些改革，以恢复团队活力，使团队推动企业向前发展

此次改革涉及新老员工，目的是使亚洲团队为继续发展作好准备。此项举措进一步确定了对自己的效益负责的每个地区和国家的发展方向。



Patrick Chan 大中华区销售经理

在亚洲立下汉马功劳的Garry Bachell将回到澳大利亚，重点负责整个集团的客户关系。曾经推动Loscam中国活动的Scott Neubauer现在负责更大的地区，担任亚洲业务发展总监。

前马来西亚国家经理Kenny Tan现在负责地区客户管理，与Scott共同合作，与整个地区的主要客户建立更加强大的工作关系。在马来西亚，Abby Abastillas将接替Kenny担任马来西亚企业的国家总经理一职，将其无与伦比的活力与经验投入本职工作。

最后，Patrick Chan现在负责大中华区的全国销售管理，以更好地促进这个巨大市场中的活动。在短暂休息之后，Kusol Kiatsommart加入我们，担任地区运营经理，负责推动整个亚洲所有运营的合规和政策工作。

Sirin称：“我对我们亚洲团队的发展形势深感高兴。我们有很好的新老员工组合，使我们处于极有利的位置，能继续为客户服务，促进企业向前发展。”

Kenny Tan
区域客户管理经理



DHL 续约

企业形象

新产品

DHL 香港公司扩大合作关系



从2005年以前开始，DHL一直是Loscam在香港的一个宝贵客户。Loscam大中华区及香港销售经理Patrick Chan说：“我们期望为DHL服务，协助他们走向未来，尤其是我们利用华南的新业务帮助DHL将产品跨国运输成为现实。”

全新杂志仅仅是个开始



我们相信您很喜欢5月推出的全新Loscam Across Asia杂志。最近推出了一项重塑Loscam企业形象的新倡议，而全新杂志仅仅是个开始。我们还将改进网站，推出激动人心的全新销售与市场工具以及澳大利亚的全新杂志。如果您有任何意见或者希望与我们的广大读者分享，请发送电子邮件至editor@loscam.com。

Makro 试验最新零售解决方案

Makro泰国公司与Loscam正在密切合作，试验一种新型托盘箱，以提高效率，减少供应链碳排放量。

托盘箱解决方案将使产品能够直接装入托盘箱出厂，然后直接运到零售商店。这不仅可以提高效率，而且有助于减少供应商使用的包装。

