

LOSCAM ACROSS ASIA

SUPPLY CHAIN DEVELOPMENT - SUPPORTING GROWTH

TP. Hồ Chí Minh, ngày 17 tháng 8 năm 2010



越南供应链
 式变革
 链的阶跃



Mark Daniel : 常务董事, Loscam

路凯的辉煌未来

2009年10月, 路凯董事会开始考虑是否上市, 或为路凯寻找新的业务合作伙伴。经过一系列流程后, 我欣喜地宣布, 公司已被招商局集团收购。

招商局集团是中国的一家国有企业, 其历史可追溯至1872年。它是一家多元化经营的企业集团, 业务集中于三大核心领域: 交通运输和相关基础设施建设、房地产开发和管理、金融投资和资产管理。

管理团队将继续持有股权, 并秉承过去引领我们取得辉煌业绩的价值观和客户第一的方针, 继续经营业务。Sirin与我将在本刊物中陈述我们对销售、新业主和收购对您及客户的影响方面的一些看法。

与往常一样, 我们努力通过销售流程开拓和维持业务。我高兴地看到, 我们在越南取得了重大进展, 通过与Metro的密切合作, 使他们的供应链实现标准化。Metro将这一过程称为他们业务经营方式的一次飞跃式变革, 我们认为, 这对于越南供应链的现代化将具有更加深远的影响。

我们对未来以及所有权的变更将给我们所有人带来的新机遇满怀信心。

目录

封面故事 Metro 扩张计划	3
客户近况 Sky Enterprises 和托盘笼 Kimberly-Clark 合作关系 Colgate 续签合约	4 5 6
路凯新闻 总经理致辞 路凯完成公司并购 销售培训团队建设 员工概况 “现代仓储”展览	2 7 8 8 8

“Loscam Across Asia”印在森林管理委员会 (FSC) 的公证文件上。



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) 84874 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。

METRO

路凯与麦德龙 支持越南零售业



NamVo Van先生是麦德龙越南公司的供应链主管, 他与路凯越南总经理Lan Anh DoThi

麦德龙 (Metro) 在胡志明市举办了关于供应链阶跃式变革的供应商研讨会, 邀请所有希望了解流程改造的现购自运供应商参加。全球零售商的越南团队概述了他们的扩张计划, 详细阐述了他们的新型中央仓库运营, 介绍了托盘式产品搬运和经过改善的质量保证方法, 籍此作为驱动供应链阶跃式变革, 以满足日益增长的业务发展需求的关键步骤。

路凯越南总经理LanAnh DoThi解释了研讨会对路凯具有重要意义的原因, 以及业内公司可从路凯的托盘共用系统中获得哪些效益。“麦德龙的大约300家重要供应商参加了本次研讨会, 我们作为麦德龙的战略物流合作伙伴, 也受到了邀请。我们的目标是推动越南的托盘共用业务, 使业内人士更加了解这种模式的益处, 以及它如何在其他国家得到有效应用。”

越南零售业者面临着一些艰巨挑战: 竞争者必须努力维持市场份额, 而其他大型海外零售商正寻找机会进入市场, 大肆扩张。此外, 关键战略区域的零售空间需求受到限制, 使土地租赁成本居高不下。

LanAnh说明了越南零售业在总体上有别于邻国的一些特征: “这里的基础设施不如其他东南亚国家发达。这对服务的配送造成影响, 原因是物流机制不够流畅, 且不符合规定的‘标准’。一般而言, 越南的零售商规模不大, 因此他们没有配送中心或中央仓库。供应商仍然直接向商店配送商品。”

路凯乐于凭借其其对托盘共用的深入了解和有效的系统, 帮助客户管理这些潜在困难领域。“推动托盘共用有助于降低成本和提高供应链的效率。IT能力的提升 (例如路凯的租用管理系统, 又名HMS) 帮助我们监控和跟踪托盘的移动状况。我们还积极进行客户管理, 这有助于我们持续满足客户的需求, 并对可能发生的任何问题作出回应。路凯已有数位使用托盘交换/转让系统的客户, 在推动制造商和零售商共用托盘方面, 麦德龙为我们开了个好头。”

在路凯的ECR托盘通过标准化使配送流程更为顺畅方面, 麦德龙也是一个绝佳的例子。LanAnh说道: “我们成功地向他们的全国商店供应ECR托盘, 用以替换他们的欧洲规格托盘。这帮助他们实现将供应商的托盘式交货统一为一种标准托盘类型的目标。凭借这一点和我们的托盘管理系统 (HMS), 他们可有效地管理托盘配送。”

麦德龙、Saigon Coopmart和Big C是这个竞争激烈的市场上的主要参与者。他们已经拥有或计划很快筹建自己的配送中心和中央仓库, 继续对供应链进行审查和现代化, 以期优化供应链。路凯将继续宣传托盘共用系统和其他战略性系统的效益, 这些系统可帮助客户有效管理其供应链的运作。公司希望, 客户及其最终客户能够在成本管理、产品完好性和效率方面实现真正效益。



路凯托盘笼带来真正价值

Sky Enterprises Development Limited是香港的一家知名物流解决方案供应商，在九龙经营着80,000平方英尺（7500平方米）的设施，此为该公司范围广泛的集装箱装卸、标签、包装、再包装、出口和物流支持业务的神经中枢。

总经理Andrews Tsang解释了路凯具有创新意义的新托盘笼系统降低仓储损坏率，以及最终客户对该创新反响良好的原因。

“仅在香港一地，我们每天的送货地点就达到250至300个。托盘笼理念帮助我们提高了产品的完好性，意味着减少材料在经过仓库时发生的破损。它确实是一个值得信赖的运输系统。我们的客户对它赞誉有加。”

产品的简单设计也得到了仓库操作人员的喜爱。“员工发现，托盘笼很好操作，组装十分简易。可堆叠安放也提高了仓库空间的利用率，这对于香港这样的市场极其重要，因为这里的每平方米租金成本相对较高。”

Tsang先生相信，新的托盘笼理念为管理供应链的公司带来了真正的价值。他解释道：“存储单元可用于存储尺寸不同的产品，使整个仓库实现统一性。托盘笼本身可堆叠几个单元的高度，操作人员可从底部单元取货，存放于上面的托盘笼。因此，它消除了使用昂贵的托盘货架的必要性。”

路凯的产品开发团队持续关注客户和市场不断发展的需求，托盘笼是他们在听取亚洲物流市场主要参与者的反馈之后开发的成果。



Andrews Tsang: Sky Enterprises 的总经理



路凯香港公司的 Louis Poon Loscam



金佰利公司的 Maria Zulkafly

金佰利与路凯：

卓有成效的合作关系

金佰利 (Kimberly-Clark) 在南亚和澳大利亚雇用了逾4,500名员工，仅在澳大利亚一地的年销售额就达约10亿美元，销售地区最知名的保健和卫生产品。



金佰利生产澳大利亚和南亚最著名的一些家居用品品牌，例如Kleenex面巾纸、Huggies纸尿裤、Viva纸巾、U by Kotex和Wondersoft卫生纸。该公司由三个事业部组成：消费者事业部（包括成人和女性护理、婴儿和儿童护理、家庭护理）、商对商专业事业部、保健护理事业部。

公司的愿景是引领全球日用品市场，致力于生产世界一流产品，改善人们的生活品质，并通过品质、服务和创新实现发展。除了澳大利亚和新西兰之外，泰国、马来西亚、越南、印尼和菲律宾等国家的业务对金佰利具有日益重要的意义。

自1987年以来，金佰利一直使用路凯的托盘运输产品，并将托盘装运模式引入南亚地区。金佰利南亚地区配送经理 Tony Weekes称：“在澳大利亚，我们使用托盘共用系统，该系统正开始在亚洲推广”。

“我们与客户建立了联系，从而可与客户办理托盘退租事宜，并以整托盘装运的方式运输货物，而非手工堆叠。路凯协助我们说服客户使用托盘共用系统，对我们而言，这种模式提高了产品装运的速度、生产率和操作效率。”

“路凯还帮助我们追踪托盘。开始在一个新国家或市场使用托盘之时，应将这些托盘视为需要控制和照料的资产。”

金佰利是得到广泛认可的全球可持续发展领导者，因此，路凯使用再生松木在澳大利亚制造托盘是它得以与金佰利建立业务联系的重要因素之一。“我们使用路凯的托盘，原因在于它们采用可持续资源制造。尽我们所能实现可持续发展是我们的一项企业目标。” Tony称。

菲律宾焦点透视

金佰利进入菲律宾市场已有逾40年时间，在卫浴用纸和面巾纸领域独占鳌头。金佰利的Ryan Joya称：“供应链面临的挑战包括‘全国性’重要客户在各岛屿的业务量不断增加，这对服务水平和配送成本提出了挑战。”较为频繁但数量较少的配送是公司面临的另一项挑战。

路凯托盘已替换了公司自有托盘和当地供应商托盘，目前已用于产成品的存储和一些运输。Ryan称：“改用路凯托盘是地区协议的结果，我们对顺利换用路凯托盘以来成本效益的改善和良好的客户服务标准感到满意。”

马来西亚焦点透视

金佰利进入马来西亚市场已有36年时间，其Kotex品牌在女性护理业务领域独占鳌头。金佰利的Maria Zulkafly称：“当地现代贸易日益兴盛，过去仅由跨国零售商采取的举措得到广泛实施，向未来的供应链提出了挑战。”这些举措包括当地商业企业设立配送中心和进行集中式采购。

Maria称：“确保金佰利的供应链能够灵活敏捷地满足客户需求并与第三方服务提供者（如路凯）无缝整合，是未来发展的关键所在。”路凯托盘用于产成品的存储、原料和包装材料的存储和客户运送。Maria称：“路凯的服务十分高效，托盘的及时供应满足了客户生产流程的需求。”

路凯与高露洁 续签重要合约

路凯欣喜地宣布，他们的客户高露洁棕榄公司（Colgate-Palmolive）已选择与路凯续签配送和仓储管理合约，期限为三年。在2013年4月之前，路凯将与这家已有200年历史的个人



Nathan Knowlton 是高露洁棕榄泰国公司即将上任的客服与物流总监。

和口腔护理产品全球领先企业合作。自从于2006年收购Depco以来，高露洁一直是路凯的忠实客户，并且早在1999年就使用过路凯的服务。

路凯的销售和客户服务总监Somsak Nattakrannuwat解释了公司将如何管理和监控合约：“公司将支持高露洁的配送和仓储管理，我们已与该客户建立了十分密切的联系。他们使用路凯的托盘存储和向他们的现代商业客户配送范围广泛的产品。”

高露洁是当今世界最受认可的品牌之一。1806年，高露洁从纽约的一家肥皂和蜡烛工厂起步，成长为真正的创新企业，于1896年推出世界首款软管牙膏。1928年，肥皂业巨头棕榄公司收购了高露洁，自那时以来，该公司发展为一家多元化经营的跨国企业。高露洁在全球设有约340家工厂，主要位于澳大利亚、中国和泰国。

Somsak还提到合约续签对于路凯的重要性：“高露洁是一个十分知名的品牌，而与这些国际知名的大型组织合作对路凯而言至关重要。我们需要向他们提供其应得到和所期望的服务。高露洁棕榄公司在全球经营业务，这是我们提升大宗地区性合约的履行能力的绝佳机会，尤其是我们目前在多个亚洲国家为他们提供服务。”

路凯泰国公司总经理Peter Hubbard对此作出进一步解释：“与对待泰国的所有客户一样，路凯的目标是与高露洁合作，为他们的配送流程提供协助和支持。我们将继续与他们密切合作，帮助他们降低配送成本，并确保向他们提供最出色的日常支持，无论旺季或淡季均是如此。”



喜讯：路凯完成公司并购

招商局集团高层与路凯高级管理人员在中国蛇口考察

今年七月，路凯董事会宣布，公司已被香港的招商局集团收购。亚洲地区总监Sirin Limpitton和首席执行官Mark Daniel回答了所有权的变更对路凯及其客户的影响方面的一些重要问题。

问和答 首先，为什么前业主决定出售公司？

Mark回答：“我们之前由Affinity Equity Partners所有，这是一家亚洲私募股权公司。他们拥有路凯已有五年时间，尽管对与路凯的关系感到满意，但他们的资金赞助人希望他们退出本公司。”

问和答 您可以介绍一下招商局集团吗？

“招商局集团是中国政府所有的一家公司，总部设于香港。它成立于1872年，是中国历史最悠久的公司之一，也是中国的第七大公司。”

问和答 它拥有哪些类型的企业？

“它的业务范围十分广泛。在交通运输和相关基础设施建设领域方面，其在香港和中国大陆拥有中国最大的公共港口，港口吞吐量占总吞吐量的80%。此外，它还拥有CIMC（中集集团），后者是世界最大的集装箱制造企业，也生产多种其他产品，例如登机桥、钢制托盘箱和道路运输车辆。除此之外，招商局集团还拥有收费公路、中国最大银行之一、工业区和许多其他企业。我们是它的首家托盘公司、首家托盘共用租赁业务公司，也是它在亚洲以外收购的首家公司。”

问和答 它为何对路凯感兴趣？

“它十分肯定路凯的发展，尤其是最近十年来的发展。它跟我们一样看到了公司进一步发展的巨大潜力。举例而言，它的集装箱业务可与路凯的托盘共用租赁业务相辅相成。”

问和答 它将给路凯带来什么？

“对于我们而言，这意味着三件事。当然，作为一家资金充裕的大型企业，招商局集团可为我们与客户共同发展提供有力的支持。我们的亚洲业务与它的业务无疑会产生一些自然协同效应。最后值得一提的是，招商局集团在中国有多年的经营经验，这自然对路凯大有帮助。总体而言，这些因素预期将快速推动我们的增长计划和满足客户需求的能力。”

问和答 路凯处于招商局集团的哪个业务领域？

“尽管我们将被划分至其业务中的‘交通运输和相关基础设施建设’板块，但我们将保留董事会，实行全面自主经营。其中有件事最令人高兴招商局集团的总裁傅育宁博士将担任路凯的董事会主席，我认为这反映了招商局集团对本公司的重视程度。”

问和答 这将给路凯在亚洲的业务带来哪些影响？

SIRIN回答：“我认为，我们的现有业务不会受到太大影响，大体上会照常进行。我们的员工和管理团队仍然负责与客户的日常业务往来。当然，招商局集团在中国的业务优势将对我们在中国的经营大有帮助，我们希望能够以比过去快得多的速度，实现可持续增长。”

问和答 路凯是否将会发生任何重大变化？

“不会，路凯将不会发生重大变化。主要的变化将是我们如今能够更好地应对客户需求。招商局集团是路凯的良好战略伙伴，它已明确表示，希望路凯保留其价值观和文化。”

问和答 您在亚洲的优先关注事项是什么？

“我们最关注的事项是通过提供优质可靠的托盘，继续支持我们的客户。除此之外，我们还将寻找所有权变更给我们带来的新产品和服务机遇。”

问和答 您个人对未来的发展有何看法？

SIRIN回答：“我相信，本次收购将给路凯带来重大积极影响，使公司和我们的客户以不同方式获益。我对所有权变更将给路凯带来的机遇极感兴趣，尤其是在我们期望拓展中国业务的情况下。”

MARK：“对我而言，所有权变更为公司提供了继续发展和改善客户服务的平台。正因如此，我每日满怀热情地投入于工作之中，期待着带领团队创造辉煌的未来。”



从左至右顺时针方向：Jaime（销售）、Patrick（客户服务）、Kiel（销售）、Marc（销售）、Bam（客户服务）、Cata（销售经理）、Jade（总经理）、Eva（销售）、Rose（销售）。

建设绩效卓越的团队

6月15日，路凯托盘租用业务的销售和客服人员^{在菲律宾Alabang的棕榈树乡村俱乐部（Palms Country Club）举办了一次名为“建设绩效卓越的团队”的团队建设研讨会。本次研讨会的目标是强调在实现公司向新客户和现有客户提供全面客户服务的目标方面，每人如何扮演重要角色。近期加入托盘租赁业务的公司日益增多，今后的竞争预期将日益剧烈，而路凯的优势主要依赖于它的增值服务、团队提供满足客户需求的解决方案的能力，以及对供应链不断变化和增长的需求的持续关注。}

现代仓库开放日

6月30日至7月1日，路凯与SSI Schaefer、Crown Equipment、Smart Supply、GoGri Asia、Beumer、Crisplant、Greatwall、Interroll、ESI和Sunstream Industries在泰国曼谷的Workpoint Entertainment共同成功举办了一次物流仓库展——“现代物流仓库”。

为展示现代仓储业所使用的最新技术、产品和仓库管理系统，主办方使用了模拟仓库，并进行现场操作演示。逾450位宾客参加了本次活动和研讨会，所有与会者都积极参与了展示节目。



路凯泰国公司的K Somyot Thongthangyai在开放日论坛上发言

Peter Hubbard



Peter Hubbard于七月就任路凯泰国公司总经理，给公司带来新的气息和丰富的经验。Peter拥有逾25年的零售业和第三方物流从业经验，曾在Tesco、TNT和DHL/Exel等公司任职，对客户在服务、客户关系、产品质量和托盘管理方面的需求深有了解。

Peter称：“在职业生涯中的大部分时间里，我从事零售和其他供应链业务，我认为，我可帮助路凯泰国公司进一步开发产品，改善系统、流程、设施和员工发展，以确保我们可继续向客户提供最优服务。”

“在接受这一新职位之前，我曾是路凯12年的客户，我觉得这一经历使我能够以平衡的观点，寻求在满足客户需求的同时提升效率，以确保尽量降低我们的托盘共用业务参与者的成本。”

Peter已婚，有两个子女，过去13年间在马来西亚及泰国生活和工作。