



萬通集團採多元化發展策略 鞏固優勢

萬通集團旗下的萬通塑料是工程塑料及特殊塑料行內知名的代理商，向客戶提供逾 60 種不同品質及性能的高素質塑料，是行內數一數二的龍頭企業。萬通自創辦 17 年以來，僱員人數從最初的 3 人，擴充到今日的 120 多人，在中國五個大城市均設立了辦事處的集團，數年前更與德國塑料公司合資，建立策略聯盟，每年營業額高達 12 億多港元，可說是由一間小資經營企業，演變為跨國集團經營的成功典範。

踏入發展第 18 個年頭的萬通，公司經歷從轉型、擴充業務到重組的階段，現在開始步入另一個成熟的發展里程碑。「在財務管理方面，我們一向都跟銀行建立良好的合作關係；至於投資方面，萬通於 10 多年前，已開始跟德國的塑料生產及供應商有合作。3 年前，我們與德國的 KRAIBURG TPE 合資成立膠寶（中國）有限公司（最近為更有效地推動集團形象，已更名為凱柏膠寶（中國）有限公司），今後我們會繼續加強與這些商業夥伴的合作關係，進一步拓展公司於亞洲地區的市場分額及發展空間。」萬通集團國際有限公司財務總監洪若村說。

工業推動經濟蓬勃

出身於會計師專業的洪若村，6 年多前投身塑料行業，可說是行內少數的女性管理層之一。個性爽朗明快的她認為，從事工業最大的樂趣，是工作帶給她很踏實的感覺及滿足感。「香港之所以有今日蓬勃的經濟局面，由 60 年代開始發展至成為「亞洲四小龍」，以至中國 70 年代改革開放，香港工業發展帶來極大的推動力及貢獻，功勞是絕對不可抹殺的。」洪若村笑說，工業對比起股票投資，後者是一張張的股權認可文件，或多或少帶有投機的成份；相反，工業引伸的圖象意義則更有內涵，是觸目及伸手可及的生產線、廠房，「所有的成果乃靠一步、一步建立而得回來，這是工業最引人入勝的地方。」

「以前年紀小時，總是認為工業材料指的一定是不銹鋼之類的原材料；時至今日，不銹鋼及其他生產原料已經由塑膠等素材所取替，這可說是經濟發展及生產技術日趨進步推動的成果之一。」萬通的業務以中國內地及香港市場的塑料內銷為主，對於近年經濟發展神速的內地市場，洪若村指出，市場急速擴充令不少企業爭相加入工業塑料的商業圈，令萬通很早已經意識到，若要建立長遠的發展遠景，必須為企業進行增值。故此，萬通不單止是材料供應商，亦是服務供應商。2006 年，萬通以逾 130 萬元邀得一間著名的德國顧問公司，派員來到香港，向萬通的員工進行管理培訓。

與時並進 由塑料供應至橡膠建材代理

「有些企業客戶不去向生產商購買塑料，反而來找我們訂購，就是因為我們可以提供產品銷售以外的技術支援及售後服務，讓客戶有增值的感覺，在行內，甚少塑料代理商有相同的做法。別說是斥資過百萬元搞培訓，即使是提供銷售以外的服務亦不多見。」洪若村說。

市場急速擴張，令萬通每年錄到超過 10% 的營業增長。雖然集團正值高增長期，但萬通的管理層仍未敢怠慢。為進一步加強競爭力及強化市場優勢，萬通先後從外國引進數種高素質的橡膠建材。其一是已推出市場的 Sportec Flooring（運動地材），另一款是即將推出市場的 Damtec（隔音系

統）。前者已獲香港及東南亞多間健身中心使用，甚至香港賽馬會亦採用於鋪設場館的地板，馬廐及馬醫院，以提高馬術活動及場地設施的國際認可性。

多元發展 邁向新里程

至於針對豪宅地產發展商市場的橡膠建材 Damtec（隔音系統），該類材料從未引入過香港及內地市場。該款 Damtec（隔音系統）適用於房屋樓板的夾層，比一般市面所見的隔音材料效果更勝一籌，可自由拼合，使用方便且具彈性，加上有環保概念，成本又不貴，預計會成為房地產行業廣泛採用的建築材料之一。曾親身往德國接洽該款新橡膠建材的洪若村說，增拓建築材料方面的市場是萬通近幾年的發展方向之一。「引進新物料是迎合市場需求，同時亦可令公司走向多元化的業務發展里程。」

以高效及優質服務向前邁進

被問及萬通日後的發展大計，洪若村表示，對於塑料或橡膠建材供應及代理商而言，產品及服務素質始終是最重要的一環，但萬通未來仍需進一步贏取生產商及客戶雙方面的認可，亦須為公司制定長期的發展方向。「萬通的目標，現已不再單純地要錄得一個很大的銷售及增長額，而是要不斷提升公司的競爭優勢，持續優化內部運作流程，從而為客戶提供高效的支援服務。另一方面，要配合內地市場的政策及營商條例，去作出適當的配合及改變，按步就班向前邁進。」洪若村說，除了現有的內地分公司及辦事處之外，集團已定於今年底前，在華南地區增設新的營運據點及分公司，令萬通的實力進一步彰顯。



Damtec（隔音系統）適用於房屋樓板的夾層。