

塑膠原料供應商
Plastics Material Supplier

萬通集團

每天不斷改善 持續為服務增值



萬通集團財務總監 洪若村

持續提升競爭優勢，只是企業的生存之道。因此，萬通每天都不斷檢視自己的營運，持續自我改善，要求自己每天不斷進步。

每日小改變，20年便取得大改善。萬通集團國際有限公司自成立之初已深明要贏取客戶，便要致力與供應商及客戶建立長遠關係，當中的關鍵便是為客戶提供增值服務，包括設立技術部門，為客戶提供有效、迅速及全面的技術支援與解決方案。此外亦致力加強物流支援，在國內多個地點設立存貨中心，務求盡快為客戶提供所需原料。

2010年正值萬通集團成立20周年。萬通集團財務總監洪若村表示，公司於1990年創辦，以香港為基地，開展內地的塑膠原料業務，並先後於東莞、上海、天津、廣州、青島、成都及長春等地設有業務據點。

近年有見於中國迅速地向世界開放及對高品質塑膠原料需求日益增加，萬通集團亦積極與供應商合作，將產品多元化，立志要成為中國具規模的塑膠原料供應商。

專業全方位解決方案

洪若村指出，萬通集團的成功在於致力為客戶提供增值服務及高效率的物流支援。

「增值服務的重點在於為客戶提供全方位解決方案。不少中小企客戶的產品十分專門，其認知往往只限於其生產的產品，而對性能複雜的原料認識不多。當他們接到一些新產品訂單或需要物色新原料時便不知如何入手。

「我們的技術部門與多個供應商有緊密聯繫，而且接觸多元化的原料，因此在原料的物性上能提供給中小企客戶有效的意見。

「我們堅持在內地每個重要業務據點都設立技術部門，並承諾當客戶有需要時，技術人員能盡快親身到達客戶現場進行測試、介紹原料及其他技術支援。」

此外，萬通集團又在內地的重要業務據點設立存貨中心，並能迅速開發本地發票，在短時間內為客戶供應所需原料。

「客戶要生產一件產品，可能需要採購不同種類的塑膠原料。與其要花時間與不同供應商聯繫及洽談，萬通集團大為客戶採購全部所需原料，並且統籌運輸及開發票事宜，大大節省時間。」

協助風險管理及突變

中小企客戶佔萬通集團的整體客戶逾一半，洪若村表示，中小企在業務發展及經營經常會遇到不少挑戰。

「例如很多中小企都意識到風險管理的重要性，但單憑他們本身能力，要做好風險管理並不容易。我們相信優質產品是每間公司的命脈，不少中小企客戶專注生產一些較特別的產品，我們能協助客戶選擇正確原料或提供有效意見，藉此在其生產方面優化風險管理。因為使用不正確之物料，可能會在生產過程中造成浪費及隱藏成本。」

此外，一般中小企的特質是最初憑藉本身獨特技術專長而開展業務，但未必擁有充足資源令公司的不同功能同步專業化及強化。

「他們可能精於生產技術，但對原料認識不足；又例如當遇到政策轉變時，正如早年中央政府鼓勵企業由出



口轉內銷，中小企在有限資源下難以在一時三刻便將公司的註冊資料及物流支援上作出改變，我們可以在這些方面提供協助。」

持續改善保持優勢

「我曾閱讀一本書，文中引用荷蘭皇家殼集團計劃部總裁的一句話『能持續地比其他人學快一點，可能是現代企業唯一的競爭優勢。』

「事實上，萬通集團堅持穩步及持久地構思新東西去保持競爭優勢，例如2008年金融海嘯時，我們藉此改善內部客戶關係管理系統；此外我們設立技術部門後，會不斷檢視如何深化及加強相關服務。

「我們會時刻思考如何能夠與客戶及供應商維持高效的配合，在供應鏈上達至最佳的分工，以至如何不斷提升服務質素。

洪若村表示，中國被全球稱為「世界工廠」，已往給人的印象仍是停留於生產低增值產品。事實上，在過去多年之改革及學習，內地的製造業經歷很大轉變。

「隨著內地中產階層的冒起，他們追求高質產品，令不少生產商開始著重產品質素；再加上激烈競爭環境之下，更要講求生產效率。萬通集團會致力保持及善用本身優勢，在未來繼續向中小企客戶提供解決方案及提高效率。」