



斯奧集團有限公司(Theo)於2012年成立，從事理髮電器及用品貿易，主要出口至歐州市場，其產品主要以ODM及OBM方式由國內工廠代工生產。近年，為了拓展更大的市場，Theo與國內工廠組成策略伙伴關係，共同研發新的產品，致力為客戶提供更完整的供應鏈服務。



斯奧集團以TecE增值拓商機

ERP為企業增值 與業務共成長

多年來，工廠都是以Excel和Word輔助日常工作，在資訊管理上有很大局限，最常見是資訊不能整合或串連而做成的生產錯誤。Theo總經理Edmund表示，隨著與國內工廠成為策略性伙伴，資訊的準確性、統一性和透明度，以及文件管理等，對加強雙方合作和溝通更為重要，引入ERP系統正好補上這一缺。Edmund續說：「現在，客戶只要上網就可以輕易找到同類產品，所以除了產品設計和質量外，更需要有獨特優點才可以突圍而出。我們希望透過提供增值服務去贏取客戶，而不是以低價去競爭。」ERP系統能夠提供即時、準確的資訊，更快回應客戶的查詢和市場需求，提升整體服務質素。



慎選系統供應商 首重行業經驗

原來數年前，Theo就嘗試於工廠引入國內ERP系統。系統是透過分銷商購買，只提供基本培訓，無法解決實際使用問題，故導致項目擱置。Edmund指出：「由於上次不愉快經驗，對今次再次引入ERP系統的決定，員工都擔心會重蹈覆轍。但為了公司長遠發展，這一步是必須要踏出的，唯選擇供應商時我們會更加謹慎，服務和經驗是首要考慮。」

Theo是透過網絡供應商CPCNet認識科域，「對科域ERP系統的第一印象是有彈性、簡單、易用，而且系統顧問行業經驗豐富，完全明白我們行業的特性和遇到的問題。」另外，由於工程部同事會使用Excel處理BOM的設置，科域ERP系統支援Excel導入功能，能夠更配合他們的工作流程需要。



第一階段實施 初見成效

Theo剛完成第一階段實施，包括採購、庫存及生產模組的BOM管理。Edmund坦言：「TecE系統上線一個月已初見成效，最明顯是現在可以即時分析庫存流動情況，針對性解決價值高的死貨問題。資訊比以往更加透明，包括採購狀況、船期及送貨情況等，能更有系統處理訂單及客人的要求，避免人為錯誤。有了TecE系統的協助，香港管理層可以更容易遙距管理國內工廠運作。」隨著生產模組的逐步實施，相信對生產排期、損耗管理等方面的效益也會慢慢實現，最終達到控制成本、提升效率的目標。

策略性項目管理 成功實施關鍵

根據經驗，推動ERP項目過程中，人為因素往往較系統功能更為關鍵，要改變員工多年來的工作習慣，科域於實施ERP項目上下了不少功夫。Edmund表示：「科域的项目經理很了解中、港的文化差異，尤其明白港資工廠的常見情況，能夠有效處理兩地用戶於實施過程遇到的問題。」剛巧，Theo正處理江門新廠房設置工作，處於最忙碌時期，為了令系統實施更順暢，Theo採納了科域的建議，設立資訊收集中心，集中培訓部份員工處理文件，加快數據輸入速度，亦減輕了對其他員工的工作負擔。Edmund總結：「憑藉科域項目經理的豐富經驗，以及針對性的實施策略，大大推動了ERP項目的進度，令我們管理層輕鬆不少。」