



採用Data World及Epicor應用解決方案 亞洲空運中心保持競爭優勢

在航空貨運業一直有良好聲譽的亞洲空運中心有限公司Asia Airfreight Terminal Co. Ltd（簡稱AAT），以專注及保持卓越效率的工作表現，深受業界嘉許，同時得到航空公司的高度評價。其優質服務的背後，除了機構內一眾員工付出的努力之外，為企業提供有效改善業務運作的企業夥伴，亦功不可沒。為企業提供商業應用解決方案為主要業務的Data World Solutions Ltd.，在這方面正好擁有全面而充足的經驗。

由五家著名股東公司組成的亞洲空運中心有限公司，現時擁有25間航空公司客戶，每年可處理貨物的吞吐量達570,000噸。每日有關貨物收送、安排載運、倉庫儲存、文件交收，以及帳目收支等工作，都極為重要。故此，若沒有一套完整的管理方案在背後支援的話，便很容易造成時間延誤。在講求

分秒必爭的航空貨運業，順暢的流程，細密的工序，準確的財務記錄便必不可少。

亞洲空運中心財務及行政總經理陳永森表示，AAT在1998年開始運作，是香港第二家擁有特許經營權的空運貨站，亦是香港國際機場遷入赤鱗角後一個新的經營者。當時AAT極需找尋一套

電腦化設備來幫助公司發展空運業務，而經過多方面及多層次的篩選，最終選擇了Epicor Enterprise財務系統，後來再加入Epicor總分類帳、應收帳款、應付帳款、資產管理應用程式。這個系統方案對日常業務有很大幫助。

使用上述系統方案，可以輕易及準確地知道客戶服務處每天所發出的單據

亞洲空運中心財務及行政總經理陳永森



數目，每天的現金流量及銷貨收益。另外，本公司將會在系統上作出提升。在未來，如顧客可以利用網上平台密碼查看自己的帳戶，知道未清帳款結餘及信用額的數目，從而顧客服務處不會因為超過限額而不能交收，而財務部同事亦毋須再按月發出月結單追收帳款，減少文件往來，達至無紙化工序。

提高整體生產力

陳永森稱：「最重要是財務部的同事過去每月需要十四天才可以完成的每月財務分析報表，現在只要數天時間便

可完成。而每個部門每月的營運成本及支出數據，均可清楚詳列，呈交管理層作詳盡分析，並作出相應措施，從而提高整體生產力及市場的競爭力。我們在過去數年間，營業額有可觀的增長，但人手卻毋須增加。Data World 給我們持續性的最前端支援服務，通過Epicor的前端辦公室（CRM）系統提供遠程存取及現場的支援服務。」

他補充：「空運業是香港經濟的一個重要支柱，根據資料顯示，香港機場貨運量每年約以百分之六速度增長，AAT在成本控制及營運能力都處於預期

之內。在今年六月，AAT與香港機場管理局簽定擴建合約，預計耗資17.5億元，在現時的貨運站（一號空運大樓）旁，興建第二座貨運站，工程預期於2006年年底竣工，屆時AAT處理貨運的能力將會增加2倍，即由現在的57萬噸調升至150萬噸，員工亦會由400名增聘至1,000名。」

陳永森表示，隨著擴建工程，AAT現正考慮推行ERP（企業規劃），以增加及提升現有軟件的能力。對於選用一些專業電子商貿軟件，有些企業

負責人會憂慮員工的使用能力，陳永森笑言98年曾親自挑選Epicor，故此印象深刻。「當時顧問公司邀請了Epicor，它們提交了三至四個示範版本，同時作了三至四次的介紹會，每次花了三至四小時詳細解釋使用方法。事實上，Epicor使用簡易，一經解釋便會清楚明白。」

02年與Data World合作，給他的感覺是Data World有很強及有效率的團隊精神，他們提供了許多專業及細微的意見，解答了他有關會計上的各種疑難。「AAT的同事所提出問題，Data World



亞洲空運中心一號空運大樓（左）及正在興建中的第二座貨運站（右）

Epicor (北亞洲區) 區域經理鄧永泉 (右) 頒發「2003 Epicor 商用軟件亞洲區傑出夥伴」獎予DataWorld董事兼總經理麥志輝 (中) 及業務發展經理郭美陽 (左)



便會立即跟技術員聯絡，甚至專程來到本公司了解。去年我們的軟件由4.2版本提升至7.3版本，在他們同事的努力下，整個提升過程於預定的時間內完成，一點都沒有拖延。」

作為服務供應商的Data World，董事兼總經理麥志輝稱，每家公司都有財務需要處理，然而又有不同的需要。財務是Epicor其中一個核心功能，而Data World對財務管理尤其專業，所以對產品非常熟悉，面對各行各業的客源，他們都能了解不同客戶在財務處理方面的不同要求。而財務是Epicor其中一個核心業務。Data World對產品非常熟悉，

各行各業的客源種類又多，能了解不同客戶在財務處理方面的不同要求。他們願意多花時間與客戶多次開會溝通，了解他們的需要，給與有用的專業意見或忠告，選擇合乎他們應用的系統，甚至某程度上能為他們度身訂造所需程式，一同建立一個完整有效的系統。

建立與客戶長遠關係

麥志輝解釋，作為服務供應商，產品只是工具，他們看重的反而是服務質素。由於與客戶開始接觸、了解該公司部門運作，需要何類系統，至售後服務多個環節，他們在每一個環節都堅持一個信念，要與客戶建立長遠關係，而非單純供應商與顧客的利益關係。只要對客戶有利益或有用處的事項，他們都會樂意主動提議。Data World是以客戶為中心的公司，隨時因應該公司環境或需要改變而作出配合。因為堅守承諾，他們的客戶網絡不斷擴大，亦可以說彼此一同成長。Data World不但獲選為Epicor2003年商用軟件的亞洲區傑出夥伴，而在今年8月的Epicor區域銷售會議更再下一城，榮獲Epicor頒發的Epicor Shark Award 2004，以表揚其在2004年度上半年的突出表現，都是Data World一直以來努力不懈的好証明。

【1】

收購Scala互補優勢拓展業務



Epicor (北亞洲區) 區域經理鄧永泉

提供軟件產品的Epicor，是美國上市公司，在ERP軟件供應商中，全球排行榜位列11。在2003年，更是美國Nasdaq 2,400家資訊科技公司中，業務增長最高的15家之一，其股價在2003年內，增幅達930%。Epicor在美國已有20年歷史，在香港成立剛好10年，專注服務香港、中國、台灣及南韓等亞洲區客戶。

Epicor (北亞洲區) 區域經理鄧永泉透露，在去年11月，Epicor宣佈全球收購Scala，並於今年6月完成合併程序。

Epicor在收購Scala後，全球客戶人數增加至20,000名；全球職員由原來900多名增至1,500名。年收入由過去150million US增至250million US；在全球140個國家都有其客戶，產品超過30種翻譯語言。

在亞太區工作的職員有110名，客戶超過500名，支援中心分別在新加坡、澳洲及馬來西亞，大大加強了地區的支援工作。此外，現時在香港、上海、北京、台灣、日本、韓國、新加坡、馬來西亞、印尼都有直接辦事處。在ERP的層面，Scala擅長於酒店業、汽車業及藥業，而Epicor服務範圍比較廣泛，專注的行業包括機械設備、五金、鑄模工業、非牟利機構、財經及其他服務性行業等。

鄧永泉認為Epicor是美國上市公司，在澳洲及亞洲有發展基礎，而Scala在歐洲上市，在中國有優勢，兩者合併，可互補不足之餘，更加強了其客戶及業務覆蓋面，增大市場佔有率，更重要的是能提升地區的服務質素。



亞洲空運中心物流運作之其中一個部份。

Data World

Data World Solutions Limited
Expert in Business Management Solutions

Address: 18/F., Manhattan Centre, 8 Kwai Cheong Road, Kwai Chung, Hong Kong
Tel: 852 2187 2000 Fax: 852 3151 7828
Website: www.dataworld.com.hk/dws E-mail: info.solutions@dataworld.com.hk