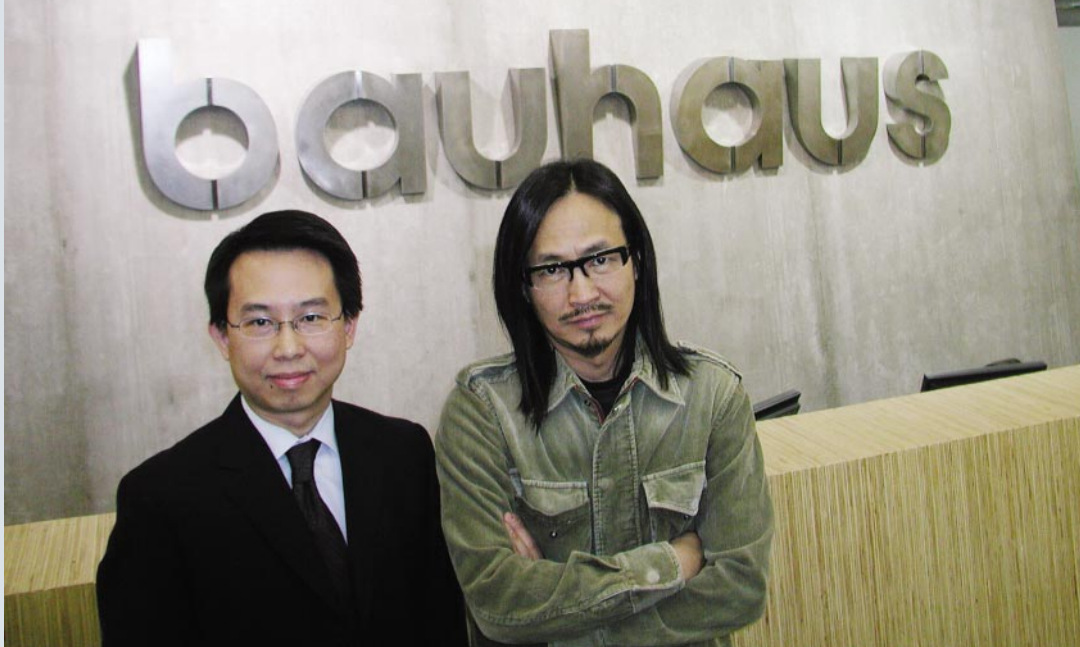


Bauhaus 應用網點零售管理系統 徹底改革IT架構迎接國際化



Bauhaus執行董事George Wong(右)及網點有限公司行政總裁黃銳康(左)。

香港零售業和旅遊業在經歷2003年的SARS後已經從谷底回升，加上中國政府推行的自由行及《內地與香

港關於建立更緊密經貿關係的安排》政策(簡稱CEPA)，可以預見大中華區的零售業會有十分亮麗的前景，今期我們訪問

了本地零售業的成功企業Bauhaus，由其執行董事George Wong向讀者講解成功之道與應用IT的關係。

檔案室

Bauhaus 穿出生活品味

要穿出生活品味，不一定要斑斕的色彩或大量的配飾，可以是簡簡單單的混合配襯，便可穿出獨特個性。Bauhaus一直實踐這種哲學，是一間勇於創新時尚的公司，並從事分銷及零售業務，以致力為普羅的消費者提供多樣化的選擇，帶領最新服飾潮流。Bauhaus在1991年以零售國際有名的時裝品牌打出名堂，其後以Tough及Salad名稱發展自家品牌服飾，深受市場歡迎，公司計劃於2005年推出高檔時裝品牌Libre。

今日，Bauhaus已晉身香港時裝零售及設計的領導地位，經營一體化時裝潮流服飾，包括設計、生產、零售及批發高質素的自家品牌產品及享負盛名的國際品牌服裝及配飾零售。除香港市場外，Bauhaus已於日本、台灣、其他亞洲地區及歐美等地透過成功推出Tough產品，建立重要據點。



Bauhaus在香港時裝零售及設計市場佔領導地位。

Bauhaus 網址：

<http://www.bauhaus.com.hk>

至2000年，公司店舖數目已達30多間，George開始深切感受到現有系統的不足及流弊，當中包括：

1. 各分店系統互不連結

早期的POS系統沒有考慮企業的成長需要，所以各分店的POS系統只記錄本身分店的資料，在月結時，需要依賴人員以軟磁碟抄錄銷售報告，送回總部合併，不單浪費人手，更經常因為人為錯誤漏抄記錄而造成數據

不完整，整個過程要花上兩天時間才完成。

2. 沒法即時知道銷售數字

因為系統沒有中央處理功能，管理層不能即時查考銷售數字，因而未能立即對應調整銷售策略，例如補給缺貨及減少銷售欠佳的款式，影響供應鏈管理成效。

3. 不能有效監管分店業務

以往分區經理要親身落區監察業務，當中不少時間花在交通

上，加上分身不暇，要輪流巡視各分店，故此監管效果不明顯，而且一些不法分子會利用假信用卡行騙及偷竊，單是失貨便引致每月平均損失達2至3萬港元。

4. 工作壓力大增

因為當年公司業務增長太快，各部門的工作壓力大增，而電腦系統又未能解決問題，較容易出錯，造成部門與部門之間的互相不滿及批評，影響士氣及合作氣氛。

由人手操作POS至全面電腦化

George Wong回憶在1991年創業時，公司只是使用收銀機及人手記錄每日的銷售情況，及至公司開設第二及第三間分店時，公司便引入銷售點管理系統

(Point of Sales System, POS)，George表示這些設備只是「有電腦外型的高級收銀機」，可以幫助公司記錄銷售及庫存資料，但是隨著公司的分店數目不斷增

加，對於系統的功能亦不斷有新要求，當年公司便委託顧問為系統追加會計分析、員工打卡、薪資計算、佣金計算功能。

藉資訊科技改革與時並進

同一時期，George留意到一些已經上市的零售業競爭對手大肆標榜公司投資數百萬港元在資訊科技上，以至能不斷開設分店及擴展業務，他知道公司要加強競爭力，唯一方法是進行資訊科技改革，重新開始，終於Bauhaus在2001年引入一套由網點

有限公司(Netideas Ltd.)以Java 2 Enterprise Edition (J2EE)架構開發的網絡零售管理系統(Net-Retail Management System, Net-RMS)。



分區經理及會計部在後勤上現已使用Net-RMS的Net-Office辦公。

企業級 J2EE 開放平台架構

據網點公司行政總裁黃銳康表示：「市場上大部份的零售管理系統仍停留在功能簡單的POS年代，價錢雖然相對便宜，但使用下去老闆始終會發現欠缺必須的即時監察功能，我們於2000年已應用Java及Internet科

技，並且投入大量資源開發新一代的網絡零售管理系統，由於使用J2EE開放平台架構，系統可使用於UNIX、Linux或Windows平台，擴展能力極佳，最重要是所有庫存、銷售數字都是由中央主機即時處理，部

門主管任何時候都可閱覽相關的資料工作。簡單來說，無論分店、辦公室及貨倉都可共用同一系統辦公，大大簡化日常行政管理的程序，將人為錯誤機會減至最低。」

高度整合不同業務系統

「Net-RMS 除了擁有零售管理功能，實際上還發揮供應鏈管理的功能，特別對於Bauhaus來說，他們要供貨給不同店舖，如能準備計算銷售狀況，

便能按市場需要生產，目前我們正為Bauhaus加入生產管理規劃(Manufacturing Resources Planning)模組，將上下游的工作流程一併改善。Net-RMS的另一

好處是能夠與公司內部的會計、財務及人力資源系統整合，而且還可以整合智能卡、條碼系統、遠程視像監察系統及VPN 虛擬私人網絡保安技術。」

先租後買減低投資成本

「由於一般中小企業面對資金周轉的問題，很少會一下子投資鉅額在資訊科技系統上，所以網點願意為客戶提供合適的財務安排，我們分別提供租用及一次過購買的計劃，由於大部份公司之前未用過Net-RMS，未能確定系統是否真正適合公司，開始時會選擇先租後買，以Bauhaus為例，他們在試用後感到滿意，所以已經購買。現時每個銷售點

每月的租用收費只需要HK\$2,000，已經包含系統的軟體使用權及技術支援，大大降低使用先進系統的進入門檻，當使用後公司見到投資回報時，收入穩定上升後，才考慮購買也不遲。另外與幾年前比較，寬頻上網的收費已降至合理水平，客戶由於不必租用昂貴的專線，可以減少Net-RMS的部署開支。」



店舖人員使用觸摸屏Net-POS記錄交易及以Internet連接主機工作。

Linux 版 Net-POS 可降低成本

網點公司行政總裁黃銳康指出，Net-RMS的功能模組可以在Linux上執行，因此可以為

客戶降低系統的擁有成本，因為基本上Windows的大部份功能及應用在POS系統上並不需

要，轉用Linux反而可增加穩定性。

使用效益即時可見

由於獲得管理層的支持，Bauhaus成功應用Net-RMS將業務擴展，George總結下列各點效益：

1. 即時管理夢想實現

Net-RMS在公司的零售、批發及特許經營的營運上居功不少。該系統使每間門市店舖均可以即時處理交易及查閱資料。這不僅有助精簡每間店舖的運作，

亦可提升工作效率，令Bauhaus能夠對市場變化作出迅速反應，例如公司曾經嘗試將多款新產品以小量推出市場，待市場決定哪個款式暢銷才開始大量生產，結果令銷售數字有明顯改善，試過有某一款牛仔褲由每月銷售2000條上升至約6000條。

2. 減少失誤及改善效率

昔日使用傳統POS及人手交

收資料的問題迎刃而解，公司開設新店時甚至不用增聘文員，會計部可以不經人手準確計算佣金及薪酬，銷售分析時間大大減少。由於工作流程統一及數據準確，部門間的爭拗得以減少，工作氣氛更有顯著改善。

3. 結合千里眼監察系統

網點公司將Net-RMS與千里眼監察系統進行整合，每日24

小時記錄Bauhaus各店舖的運作情況，成功將懷疑使用假信用卡的人士相片交予警方，又張貼內部通告提醒各分店員工，使罪犯不敢再來犯案，而失貨問題更減少至每月少於HK\$1,000。員工方面更殷勤服務顧客，因為區域經理可以任何時候注意到他們的工作情況，如有不理想則會即時提點。



Net-RMS 已經與千里眼監察系統進行整合，加強店舖保安監察。



老闆在總辦事處內已經可以一眼監察所有中、港、台分店的營運狀況。

4. 業務國際化

使用Net-RMS後，集團能夠順利營運及管理旗下香港及台灣的零售網絡。在香港，合共有34間店舖及1個專櫃，而在台灣，亦有1間零售店舖及10個專櫃。在中國，則有8間特許經營商，部份有Internet連接的店舖已使用Net-RMS方便集團統一管理。

總結：管理層參與支持最重要

Bauhaus 執行董事 George Wong 雖然謙稱自己並不精通電腦，但是對於公司營運面對的挑戰卻沒有因而掉以輕心，反而能夠從競爭對手成功的經驗中獲得啟發，尋找到網點有限公司作為解決方案供應商，成為本地最早一

批採用網絡零售管理系統的企業，在國際零售業上開始大放異彩，George Wong 回顧過去4年的應用，覺得投資在資訊科技確是物有所值，而且他更提醒各位管理人員，在進行改革時一定要爭取

高層支持，老闆更要積極參與，確保系統開發時充份考慮管理原則，將公司利益放在第一位。

網點有限公司(Netideas Limited)

網址：<http://www.netideas.com.hk>

電話：(852) 2487 6313