

# Lawson助力Tat Hong领先一步



当今的市场环境瞬息万变，业务和信息技术唇齿相依，规划一个可靠、可扩展和灵活的IT架构的难度自然难上加难。它需要的不仅是周全的计划和远见，同时还需要对业务目标、公司文化和客户需求的密切关注。

## 业务优势

作为Lawson超过十年的老客户，Tat Hong在公司的关键领域，包括财务、库存管理、服务和设备租赁、采购、销售流程和客户服务水平等方面都获得了巨大的提升。

“我们今天获取信息的能力无与伦比。我们能够按照地区或者位置获取有关采购、租赁设备，甚至是客户的信息。唾手可得的精确和关键的信息当然能够帮助我们更好地制定未来的战略。甚至报表都可以快速高效地生成，使我们能够更加快速地作出决定，” William Ng, Tat Hong负责配件业务的执行董事说。

“一旦你拥有了Lawson的解决方案，你就会体会到它给业务带来的价值。它帮助我们快速响应市场需求，并消灭了大量的书面工作。我们现在可以非常方便地对开支和租赁设备计划进行监控，并有效地管理库存，” Ng说道。公司总体的生产率和库存精确度从而得到了极大的提升。

唾手可得的精确和关键的信息当然能够帮助我们更好地制定未来的战略。甚至报表都可以快速高效地生成，使我们能够更加快速地作出决定。  
William Ng, Tat Hong, 执行董事

在设备服务和租赁领域，Tat Hong能够对从复杂服务和租赁合同的生成，到高效的服务电话应答全部流程进行管理、控制和优化。

Tat Hong获得了对租赁资产的完全控制和可视性，从而将资产的使用率最大化，并优化了设备管理。Lawson M3服务管理应用可以提前对服务合同更新，从而大大提升了客户服务水平。



“一旦你拥有了Lawson的解决方案，你就会体会到它给业务带来的价值。它帮助我们快速响应市场需求，并消灭了大量的书面工作。我们现在可以非常方便地对开支和租赁设备计划进行监控，并有效地管理库存。”

—WILLIAM NG, 执行董事, TAT HONG

## 关于公司

Tat Hong是1970年代成立于新加坡的一家起重机和重型设备供应商。今天Tat Hong旗下已经拥有500台吊装能力从7吨到800吨的吊车。

在过去六年中，Tat Hong已经成长为当地一手和二手设备销售及租赁的主要商家。随着中东地区建筑业的持续繁荣，以及亚太区公共基础设施和能源项目的旺盛需求，公司预计其关键市场将保持增长。

“我们现在体会到了技术的威力。以前我们无法将业务扩展到全球。现在多亏了Lawson，我们做到了这一点。” Ng补充说。租赁订单一经确认，Lawson M3财务管理应用就会生成租赁合同、服务合同并开票。实际上，Tat Hong的所有部门都实施了财务管理应用，整个公司的财务流程和信息被整合到了一起。

今天，Tat Hong经营的重型租赁设备超过了550台，其中450台是移动式 and 履带式起重机。其租赁设备服务了众多知名项目，包括新加坡-马来西亚快线，悉尼奥林匹克场馆，以及香港的西北轨道项目等。它还成为了住友起重机和挖掘机、马尼托瓦克起重机、三菱平地机和川崎装载机在许多国家的独家经销商。

在英国出版商“全球起重机”举行的年度调查中，Tat Hong被评为2003及2004年度世界最大的履带式起重机商家和第九大起重机租赁公司。Lawson还通过Lawson M3客户订单管理应用让Tat Hong发现向跨国企业客户进行交叉销售的新机会。

## 为何选择Lawson?

Tat Hong需要升级其分散过时的老系统，以便在速度、灵活性和可扩展性方面满足公司多样变化的需求。原有的系统已经不能够跟上公司的发展。关键的客户、财务、会计、库存和销售信息几乎没有统一管理。

以前我们无法将业务扩展到全球。现在多亏了Lawson，我们做到了这一点。William Ng，执行董事  
Tat Hong

这造成了管理和财务报表的极度滞后，所以Tat Hong需要一个能够进行整合和集中管理的解决方案。由于缺乏对公司整体业务的可视性，而且无法预测库存和销售水平，公司的决策过程实际上既低效又耗时。

“集团将其业务整合，并建立一个全新端到端集成协作的系统，时机已经成熟。这可以帮助我们将关键业务流程进行集中化管理，提供全球可视性，并在各个分支部门实现实时协作。” Ng解释说。

由于公司的未来同时包含区域和国际业务，该系统必须能够灵活地适应市场，并便于使用。

经过调查，潜在的软件供应商被初步选定。然后公司又花了六个月时间对每家供应商进行了深入细致的评估。

由于技术出众，功能满足行业特殊需求，而且顾问团队表现出了极大的决心，Tat Hong最终选择了Lawson。

“我们考察了Lawson和其他几家领先的ERP厂商。接着我们设立了一个调查小组，对Lawson的方案进行了评估。结论是Lawson拥有我们需要的功能，而且能够进行实施，并在实施前和实施后提供卓越的支持。这种一站式服务能力，以及方案能够满足我们90%的需求，最终促使我们作出了决定。” Ng说。

“同时我们还非常认可他们的实施方法。在项目一开始就进行全面的定位和计划确保了实施的成功。” Nestor Catalan，Tat Hong的MIS经理说。

## 实施

Tat Hong和Lawson在1998年建立了长期伙伴关系，开始实施Lawson的解决方案并提升公司业务特定领域的功能。

Lawson的解决方案支持关键业务流程，如服务、租赁、采购、销售、财务和库存管理。项目从1998年6月开始，整个系统在一年后的1999年6月上线运行。

“整个系统的实施分阶段实行。与老系统的对接使实施过程变得复杂，我们花了不少时间培训员工使用Lawson的解决方案。我必须承认，Lawson的项目顾问非常投入，在每一步都给了我们巨大的支持。” Catalan回忆说。

“我们还非常欣赏他们的实施方法，对整个实施过程以及对每个人的分工一目了然。在项目一开始的阶段就有一个全面的定位和计划确保了实施的成功。” Catalan最后热情地总结道。

## 未来计划

Tat Hong的管理层坚信，部署可靠和可扩展的IT架构对确保Tat Hong未来的领先地位至关重要。

Tat Hong正在升级到Lawson M3 7.1，以涵盖新的业务战略、目标并改进最佳实践。无疑，Tat Hong将继续从Lawson方案的灵活性，对技术的创新，以及对扩张的业务流程变化的支持中获益。公司相信，Lawson解决方案可以带来最强的竞争优势。

Tat Hong还新近实施了Lawson商业智能方案，通过更好地继承供应链提升利润率。

随着重型工业设备行业全面进入电子商务时代，并更加注重质量，Tat Hong发现自己在新经济中的地位空前强大。

## About Lawson Software.

罗盛软件是Infor的附属子公司，在全球拥有4,500多家客户，主要向特定服务领域、贸易和制造/分销行业客户提供服务。

Lawson中国办公室  
上海: +86 (21) 6248 5853  
广州: +86 (20) 3877 2921  
香港: +852 2521 2100

**LAWSON™**

Email: [infoasia@lawson.com](mailto:infoasia@lawson.com)