

行政總裁策略回顧



強勁策略路線圖驅動下 展現之秀麗前景

創科實業擁有強勁的策略和嚴謹有序的業務流程，以確保無論在任何經濟環境下及在所有地區均能創出卓越佳績。我們的願景是透過利用強勁品牌、創新產品、優秀人才及卓越營運，成為各策略業務的全球領導者。過去數年，我們集中執行策略路線圖，已提升創科實業的業績水平。二零一二年業績創新高紀錄及我們在過去三年取得的成就，足以證明我們的路線正確。我們持續強勁的自然內部增長，取得創新高紀錄的業績。我們亦增加了自由現金流量並有效地運用營運資金以增強資產負債表。

我們的策略路線圖集中於五大主要方案。謹此欣然報告，我們在各方面均取得重大進展。

推動銷售增長

以強大的品牌組合及致力產品創新為基礎。

本集團成功透過推出新產品及擴展各品牌組合的地理覆蓋範圍，銷售增長強勁，過去三年的複合年增長率 (CAGR) 達到7.8%。

提高毛利率

推出毛利率較高的嶄新產品及實施全面產能改善計劃以降低成本。

提升製造產能、產品重新設計及全球採購乃是我們的基石，使我們過去三年的毛利複合年增長率達到10.3%，而毛利率取得130個基點增長的出色表現。

組織發展

招攬業內人才及積極發展本身的人力資源，以打造業內最強陣容的管理團隊。

我們的領導才能發展計劃 (LDP) 已為全球擴充業務計劃栽培了下一代領導人才，極為成功。我們的領導才能發展計劃僱用來自50多家頂尖大學的800多名高潛質畢業生，其中三分之一已獲晉升至少兩次。

營運週期發展

採用嚴謹有序及健全的週期檢討，作為我們全球組織架構內各事務的指引，從新產品創新、製造產能，以至每月財務匯報等。

例如，我們使用表現積分表之流程，計量及推動供應鏈的改善措施。這對我們的主要供應商具有強大的正面作用，可減省成本、提升質量並增強雙方的互利關係，奠下長期成功的基礎。

產生自由現金流量

改善營運資金管理及確保業務高效運用資本開支。

我們於二零一二年的自由現金流量創新高紀錄，營運資金佔銷售額的百分比率下降至高效的16.2%，較二零零九年的20.9%有大幅改善。

創科實業真正令人興奮的事情才剛剛開始。未來三年，我們將推出更進取的方案以取得進一步銷售增長、更大市場份額及更佳財務表現。憑藉現有的品牌組合、產品平台、組織架構及業務流程，我們已擁有堅實的基礎作進一步的擴展。我們身處的行業充滿商機，讓我們的所有產品類別可以更深更廣的發展，打進相類似的業務及持續擴充主要品牌的地理覆蓋範圍。

我們相信創科實業仍具有龐大增長潛能。我們現已擁有卓越團隊，願景亦十分清晰。對於過去三年取得的業績，本人感到十分滿意，我們準備在未來年度取得更為卓越的成就。我們的主席Horst Pudwill先生已帶領進佔市場的龍頭地位。強大的策略路線圖及表現優於預期的卓越往績，將成為實現此秀麗願景的動力。

本人謹此向所有股東、客戶、供應商及忠誠的創科實業團隊衷心致謝，使二零一二年成為另一個創新高峰的年度。



Joseph Galli Jr

行政總裁

二零一三年三月二十一日



我們對未來三年之 增長抱樂觀的態度， 前景秀麗。

全球業務單位將締造商機，促進增長。

1 發展突破性嶄新科技

在研發方面盡量作出最大投資以發展突破性科技及向市場推出革命性嶄新產品。我們將持續投資研發尖端科技，以開發更佳效能且受終端用戶歡迎的創新產品。我們持續與目標終端客戶緊密合作，令創新產品可投入實際運作及確保於商業上成功採用。對MILWAUKEE®而言，即持續推出令工業用家提升產能的嶄新產品，並透過先進產品的增值技術如FUEL®取得競爭優勢。

2 鋰離子充電 的領導地位

鋰離子充電式產品是我們產品策略的核心。我們所在行業的充電式產品於全球市場迅速擴展，創科實業帶領潮流，成功推出革新的RYOBI®鋰離子充電式戶外產品等。我們已建立業內產品開發能力及製造產能的領導地位，以開拓不斷擴張的鋰離子充電式產品。我們已建立全球最廣泛及最成功的鋰離子充電系統平台，並以此優勢擴大創新產品及服務。

3 基礎廣泛的創新產品

我們主要業務單位及強大品牌基礎廣泛開展創新產品及新業務發展。我們的高速新產品發展團隊，將推出以用戶為核心的創新產品，以打造新業務平台及帶動進一步增長。我們正在探索各類潛質巨大的產品類別，如MILWAUKEE®及HART®品牌手動工具業務，HOOVER®、VAX®及DIRT DEVIL®品牌的蒸汽清潔產品，及我們各產品類別的眾多配件。

4 積極的市場營銷及創造需求

主要品牌及目標產品的積極市場營銷及創造需求。我們推出具有優越創新特色的新產品，或以積極的市場營銷手段進入新市場以創造用戶需求。我們將繼續擴展我們與用家的通訊計劃及用家轉換計劃，以發送品牌及產品信息予新用戶及忠誠終端用戶。我們正大幅增加商鋪營銷、市場推廣、促銷及其他刺激下游需求之活動。

5 目標地域擴展

持續擴展至所佔份額不足的地區及市場。我們專注於延續擴充加拿大、西歐、澳洲及紐西蘭以及美國等地的市場份額已取得相當的成就。此外，我們正在東歐、中東及非洲、拉丁美洲及亞洲成立市場營銷公司及建立分銷基地，以當地知識與創科實業的文化融合，確保持續增長。

6 地板護理業務轉型

地板護理業務轉型以帶領行業及成為我們增長的主要動力。我們強大的地板護理品牌(具標誌性的HOOVER®、VAX®及DIRT DEVIL®品牌)均屬無可比擬。我們已透過制訂計劃持續不斷地供應創新及設計完美的產品，推行市場營銷活動以製造需求及簡化營運以提升生產效率及降低成本，從而發揮該等品牌的價值。所有該等措施將以節約成本及業務增長所產生的內部資金撥付。

7 推動營運生產力

卓越營運將仍為我們的營運文化及對客戶作出的核心承諾。在核心業務中，我們每事均精益求精，持續改善。我們擁有健全的業務流程，以精進的措施、供應商提升表現計劃及嚴格項目管理為基礎，在生產過程中提升生產效率及質量，我們現正投資自動化系統以改善效率並提升製造業務的質量。我們的供應鏈管理仍將高度集中改善客戶服務水平，此乃創科實業的主要競爭優勢之一。

8 全球組織發展

提升組織發展以確保我們在本地及全球均擁有業內最佳的團隊。我們擁有卓越的管理團隊，但仍不斷向外物色及在內部培訓高質素之人才，以應對建立大規模核心市場及擴充地理覆蓋範圍所需。我們的領導才能發展計劃將擴展以配合增長需要，並將擴展至北美洲以外的地區。我們在多個國際市場已設有領導才能發展計劃，而我們在中國的工程領導才能發展計劃亦剛成功展開。