

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

