



<http://sme.mpfinance.com>

主頁 > 創富專題 > 工業

2007年7月27日 星期五

創富專題

最新動態

商機情報

主頁

工業

商貿

科技

政策

其他

圖片

創富專題 - 工業

[昔日一覽]



Champion 總經理孫力雄表示，在維修過程中了解到不同品牌洗碗碟機的設計和優缺點，令該公司也得以進入市場競爭，至今已推出 4 部洗碗碟機。

賣清潔劑創洗碗碟機品牌 Champion 憑觸覺創意與外企競爭

2007年07月27日

【明報專訊】中小企的競爭力，在於靈活多變、創意澎湃，以及對市場的敏銳觸覺和反應。這就好比《冬蔭功》一片中，身手矯捷的 Tony Jaa 竟能戰勝 Nathan Jones 等幾個昂藏 7 呎的巨人。一向銷售洗碗碟機專用清潔劑的 Champion(卓滙化工有限公司)，因為看到市場的需求和空間，由兼營洗碗碟機銷售及租賃，再發展至自行設計及生產商用洗碗碟機，就是箇中的表表者！

一條龍服務減錯配問題

Champion 總經理孫力雄、市場拓展經理黃韻時表示，該公司成立於 93 年，最初只是銷售商用洗碗碟機使用的清潔劑(部分乃自行研發及外判生產)。但漸漸發覺有些



所有型號都可以 82 度的熱水作高溫消毒，符合食環署的標準。



一條龍提供清潔劑和洗碗碟機銷售或租賃，是行內的趨勢，Champion 更是以清潔劑起家。

客戶有時出問題，並非清潔劑或洗碗碟機本身有問題，而是兩者不配合的關係(因內部機件關係，某些洗碗碟機不宜使用某些清潔劑)。於是，該公司便開始兼營洗碗碟機銷售及租賃，提供一條龍服務，以減少出現錯配問題。

維修經驗悟出商機

但外國生產商的本地維修服務有時不是做得很齊全，於是該公司也負起了一些維修工作，漸漸累積了不同機種的維修經驗，了解到它們的設計和優缺點。例如，歐洲機比較節省用電和用水，但缺點是速度較慢。而美國機則相反，其優點是速度快，但缺點是較為耗電和耗水。

於是，該公司便在 02 年開始籌備自行設計和生產洗碗碟機，04 年小試牛刀，測試客戶反應，成為香港首個商用洗碗碟機品牌兼生產商。經過反覆改良後，最近更積極進軍中港市場。

每年裝機將達 700 多部

該公司現已推出 4 個型號的洗碗碟機，售價由萬多元至 7 萬多元，其中較大型的兩部屬自有品牌和完全自主研發，較小型的兩部則與意大利公司合作研發，以後者的品牌推出(因小型洗碗碟機在意大利受歡迎)。

在香港，該公司已有 400 多個客戶；在上海、北京、廣州和深圳，則共有大約 300 個客戶。孫力雄表示，自 5 月參加過一個餐飲業展覽會後，幾乎每日都替香港客戶安裝一部洗碗碟機。若照現時的情況發展，估計今後每年可在香港裝機 200 多部，在內地則可裝機約 500 部。

Champion 以香港公司身分，成功打入一向由外國品牌壟斷的商用洗碗碟機市場，是有幾個原因。其一是因為機價、零件、維修服務和清潔劑等都較便宜，更有 24 小時熱線，以及一星期 7 日都有人上門維修。



Champion 的高速洗碗碟機
AS-44B (售價 7 萬多元) 每小時可洗碗碟 225 篩，功率 46kW，每篩耗水量僅為 2 公升，既高速又環保。



在當眼處張貼海報，有助食肆員工熟習操作洗碗碟機。

設計集合各家大成

更重要的是，其洗碗碟機的設計力求集各家大成，兼具歐美機種的優點，既節省用電、用水和清潔劑，速度又相當高。以其高速型號 AS-44B 來說，每小時可洗碗碟 225 篩(每篩 25 隻碟)，總功率為 46kW，每篩耗水量僅為 2 公升。相比之下，某外國品牌的同級型號每小時可洗碗碟 203 或 215 篩，總功率卻高達 72kW，每篩耗水量更多達 5 公升！。

顧問服務助節能節水

而且，該公司更免費為客戶提供洗碗碟機的擺位及流程設計等顧問建議(如何更加節省人力等)；並替客戶預估，轉用其洗碗碟機後，可以節省多少電費、水費、排污費和清潔劑費用，提高多少效率，減低多少餐具破損率等。根據該公司的經驗，使用一部大機的客戶，每月節省的電費、水費和排污費合共可達 5000 元至 8000 元。

經營會所和餐廳的時代生活集團，就在去年開始租用 Champion 的洗碗碟機。其中黃埔博藝會和九龍灣君豪會都已轉用了其產品(之前乃使用外國產品)。預計德福德藝會和港島另一餐廳，亦會在今年 9 月和明年轉用。

該集團表示，轉用 Champion 的洗碗碟機前，有聽過同行的推介。而轉用後，亦發覺速度和潔淨程度絕不遜色。而且，洗碗碟機那一區域的電費和水費更減少了 15% 至 20%，連清潔劑的用量也減少了。

撰文：薛偉傑

攝影：麥兆豐

工業

2007年07月27日

- 》賣清潔劑創洗碗碟機品牌
- 》為品牌形象 廠房設上海
- 》中小企與負債管理
- 》留意《中國RoHS》最新實施

情況

[... 更多]

創富專題 - 工業

[昔日一覽]

》為品牌形象 廠房設上海 (2007/07/27) 

【明報專訊】Champion 為了打造品牌形象，刻意捨近取遠，放棄在廣東設廠，而改為在上海設廠。至於產品設計工作，則主要在香港進行。黃韻時解釋，這是因為商用洗碗碟機的工作負荷很高，必須非常耐用，而長三角就一向被認為重工業較佳，鋼水也靚一些！

不過，在初期型號和產量貴精不貴多的情形下，加上孫力雄在行內有廿年經驗，採購精打細算，部分生產機器更是租用，上海廠房首期投資只用了 500 萬元，堪稱小投資、高效益！

租機全包宴拓中小食肆市場

孫力雄表示，以往同行多數都只願意為酒樓、酒店、會所和連鎖餐廳等提供租機服務，中小食肆則只可買而不可租。但該公司卻不以規模大小來揀客，中小食肆一樣可租可買。因此，該公司的客戶現已包括不少茶餐廳、工廠區食堂、學校飯堂、老人院、cafe 和麵店等，甚至麵包工場和社會服務機構都有。

該公司會派員上門觀察食肆的大小和使用量，再建議食肆租用那些型號的洗碗碟機。雙方簽訂兩年合約後，一個月費便可以包括租機、清潔劑、保養維修及更換零件等(食肆若想中止合約，提前一個月通知便可)。有些人會覺得，不值得為中小食肆提供顧問服務，但孫力雄卻強調大小一視同仁，因為客戶的口碑以及向其他同行推介，就是回報！