

Luscher 成立香港辦事處

全面支援亞太客戶

文／Pen



Luscher 行政總裁 Martin Tschumi (右) Luscher 總經理 Urs Bashcfnr (左)

Luscher 公司為擁有 60 多年歷史的印前設備供應商，其專業的地位無容置疑，最近 Luscher 於香港建立 Luscher Hong Kong Ltd. 全面支援亞太地區的客戶及分銷商，進一步加強 Luscher 的發展及市場佔有率，今期，我們特意走訪了 Luscher 行政總裁 Martin Tschumi 及總經理 Urs Bashcfnr 了解一下，香港辦事處的業務及該公司之發展計劃。

記：本刊記者

Martin：Luscher 行政總裁 Martin Tschumi

Urs：Luscher 總經理 Urs Bashcfnr

記：首先祝賀 Luscher 於香港開設新的辦事處，可否簡介一下 Luscher Hong Kong Ltd. 的業務？

Urs：當然可以，Luscher Hong Kong Ltd. 將會是 Luscher 亞太區的辦事點，除了定期探訪亞太區的客戶，了解她們的需要及協助客戶解決應用上或技術層面上的疑難外，更設有產品及零件的存倉，務求為亞太地區的客戶提供更體貼的服務。

記：據知 Luscher 於國內和香港等地都已設有分銷商協助業務發展，為何仍於香港設立亞太區辦事處？

Martin：現時 Luscher 於整個亞太區，大約設有超過 12 個分銷代理，由於印度比較鄰近歐洲，而亦是一個以英文為主要語言的國家，所以基本上，除了印度外，其餘所有亞太區的國家，我們都將會歸入 Luscher Hong Kong Ltd. 的服務範圍。當中尤其是東南亞市場，客戶分佈相當多，而且我們亦發現有很多潛質的客戶有待我們開發，所以我們決定於香港設立辦事處的其中一個原因就是發掘潛在的商機及與各分銷商保持緊密的聯繫，為她們提供完善的支援服務。

所謂完善的支援服務，是因為鑒於以往，分銷商是要直接向瑞士的總公司訂貨，由於地理上的因素、時差或語言所帶來的不便，往往拖延了訂貨所需的時間，為客戶帶來不便，除此以外，雖然我們對分銷商有嚴格要求，她們的技術都曾經遠赴瑞士 Luscher 的總部受訓，但當遇上一些特別的問題，她們未能解決的，以往是由瑞士派專員來處理，成本和時間都大大增加，但隨著香港辦事處的成立，我們會設有全線零件供應，這些問題都會得到明顯的改善。

記：剛剛閣下提及發掘亞太區的商機是 Luscher 設立香港辦事處的誘



Luscher Hong Kong Ltd. 開幕酒會相當熱鬧

因之一，可否分享一下當中的原因？

Urs：其實我們從不同的數據所提供的資料，據顯示歐洲地區 07 年八開印版的銷售約佔 58%，08 年則有下降的趨勢，但仍穩佔 48%，所以仍然是一個具實力的市場，反觀，亞洲的情況，07 年約佔 16%，但 08 年則上升至 23%，可見，亞洲地區具有相當理想的潛在商機。

Martin：Luscher 於歐洲發跡，歐洲的市場經過多年的發展，現時已是一個成熟及保持平穩增長的市場，但相對於亞太地區，尤其是中國大陸市場，我們從各類型的調查、數據可以看到實在具有相當的潛力。雖然，現時著力開拓新的市場，但歐洲對 Luscher 來說仍然是主要的市場，而更有趣的是歐洲於過去 24 個月，於大幅面的市場有 60% 以上的增長，反映了歐洲市場踏入另一個新的階段。

記：您們怎樣保持Luscher的競爭優勢？

Martin：傳統版材有一個好重要的優勢便是成本較平，而暫時 Luscher 的版材於性能上都較其他品牌優勝，如解像度高達 8000dpi，而客戶購買器材後，可以按需要隨時提升產品的功能，加快速度，這些都為客戶的營運提供相當的彈性，而這些正是其他品牌所不能提供的。

記：最後，可否分享一下 Luscher 未來的發展策略？

Martin：當然，我們首要的任務是確保營業額保持穩定的增長，繼而進一步拓展市場上的佔有率，而於技術的層面上，雖然於短期來不會有

革命性的突破，但我們會於現有的技術層面上作出改良，例如藍光技術，務求令速度更快，質素更佳，我們對未來的發展充滿信心。



記：謝謝您們抽空接受訪問，亦預祝 Luscher Hong Kong Ltd. 業務蒸蒸日上。🍀