

Williams Lea与外包

时间: 2007-02-18 来源: 科印传媒《印刷经理人》 作者: 邱林华

【收藏】【打印】

几年前,一种新型公司—印刷管理公司开始出现,挽救了处于下降趋势的英国印刷业,英国最大的印刷管理公司Williams Lea正是在这股浪潮中脱颖而出。

Williams Lea是一家什么公司

Williams Lea是一家从事外包服务的公司,成立于1820年,专门提供共同信息解决方案。1988年,Williams Lea赢得了第一份外包合同,如今,Williams Lea已成为世界知名的外包服务商。2006年4月,在国际外包服务专业人员协会(IAOP)举办的“全球外包服务企业百强”评比中,Williams Lea公司榜上有名,排名第21位。

目前,Williams Lea在世界各地共拥有7000名雇员,营业额为4.5亿英镑,2005财年的税前利润达到620万英镑,近5年来的年收入增长率都在30%以上。Williams Lea几乎包揽了英国大公司的印刷品购买及印刷管理业务,成为继De La Rue和Chesapeake Holdings之后的英国第三大印刷集团。Williams Lea公司的总部位于英国伦敦,在伦敦、都柏林、巴黎、法兰克福、纽约、芝加哥、洛杉矶、东京、悉尼、香港、北京及印度的钦奈(原名为马德拉斯)都设有CIC(Corporate Information Centre,共同信息中心)。2006年9月,Williams Lea在英国诺里奇的Wyndham又开设了一家CIC中心,据介绍,该中心投资超过1000万英镑,主要从事文件的外包服务,约有400名员工在此工作。该中心集中了最新的技术设备及工作流程,为客户提供优质服务。2006年11月,Williams Lea又宣布,将收购以文件服务、出版和印刷为主要业务的TSO公司,从而使其外包业务进一步快速增长。

Williams Lea公司为世界各国的大公司提供服务。除IT外包服务外,Williams Lea公司的主要外包服务还有商业印刷、复制中心、在线印刷服务等。

Williams Lea如何成为成功的外包服务商

Williams Lea公司与许多大的印刷品购买商或印刷管理公司结成了战略伙伴关系,而与客户建立良好的战略伙伴关系是外包商走向成功的关键。Williams Lea认为,任何文件格式的任何文字,任何业务领域,任何形式(可以是手写的、印刷的或电子的)的信息,都是共同信息,信息的应用形式多种多样。大多数公司都不能很好地处理这些信息,信息成为他们的负担,增加了使用和共享的难度,易产生问题。Williams Lea帮助大公司改变通讯方法,使他们的共同信息能够进行交换,保证信息得到最大限度的利用,并使风险降到最低。

Williams Lea公司凭借质量、服务、创新取胜,其服务的客户遍布法律、金融投资、零售业、医药业、汽车业、能源业、通信业等。让我们来看以下两个案例。

案例一:帮助客户降低30%的成本

Strategic Procurement公司是一家大型金融公司,每年的营销印刷费支出都超过2500万英镑。随着公司的快速发展,由于公司缺乏对供应商的了解,管理信息和技术革新能力有限,原有的电子采购系统难以满足公司的需求。

当Williams Lea与Strategic Procurement建立了战略合作伙伴关系后,双方签署了一份长期合同。原来Strategic Procurement的印刷品购买团队转移到了Williams Lea,经过调整,Williams Lea又推出了新的印刷专家,采用了新的管理模式。Williams Lea优化了流程,采用电子采购系统实

名家简介



名家: 邱林华

单位: 北京印刷学院
职务: 《北京印刷学院学报》副主编
简介: 1984年7月毕业于北京印刷学院印刷机械系,获工学学士学位。高级工程师,副编审。曾任《今日印刷》、《印刷技术》副主编、《数码印刷》主编。现任《北京印刷学院学报》副主编。

邱林华的近期文章

- 邱林华: 六项技术将促进全球防伪印刷业的发展
- 2008-2013年全球宽幅面印刷市场预测
- 标签数码印刷新品简介
- 中国生产的CTP版材在欧洲的用量将增长
- 工业用喷墨印刷市场趋势
- 印刷工业发展论坛后略谈数字印刷发展
- 浅谈标签数码印刷的印后加工设备
- 集成活件指示与跟踪

相关阅读

- 印刷行业CI/ELAB色差公式的评价分析
- 30多家打印店免费复印? 点子绝一年赚进一辆...
- 印刷质量测控条设计及制作
- 小投资高回报——教你投资快印店
- 印刷业薪酬问题之我见
- 中国印刷工业发展总结
- 弱市中的砥柱——2009百强读本
- 李永强谈“如何当好胶印机机长”

现端到端通讯，公司的供应商由原来的120家减少到35家。由于重新建立了供应链，Williams Lea使Strategic Procurement公司在印刷、创意、媒介上的采购成本降低了30%。

案例二：建立新的模式，降低生产成本

Williams Lea为伦敦一家专业服务公司提供印刷复制服务已有多多年。后来合并改变了该公司的状况，Williams Lea抓住机会，为其提供了全面的文件管理策略。为帮助客户提高服务质量，改进流程，降低成本，Williams Lea考虑了很多因素，目标是：建立一个具有一定规模的遍布英国全国的解决方案；建立一个经得起未来考验的技术平台；为客户建立公司内部的一个标准化的解决方案；减少印刷复制服务所占的空间；不论用户在哪里，也不论用户的文件格式是什么，都能够提供非常便利的服务。

为了达到上述目标，Williams Lea分两个阶段实施其解决方案。

第一阶段：在伦敦推出分布式印刷复制模式

通过采用最新的数码技术，Williams Lea认识到，要从集中式生产的环境转变到分布生产。于是，Williams Lea在这家客户位于伦敦的4处办公楼里设立了卫星式客户服务中心，及一个主要的生产中心，每天24小时营业，承接大批印刷业务。采用最新的扫描技术和数码印刷装置，Williams Lea以优质的服务和优异的产品质量完成了客户的任务。

第二阶段：将分布式印刷复制模式向整个地区推广

新的工作模式在伦敦取得成功后，Williams Lea开始在伯明翰、曼彻斯特、利兹、格拉斯哥、爱丁堡、贝尔法斯特等其他城市推广该模式。所有的运营都通过客户的WAN连接，确保不论何时、何地、接到什么样的印刷复制活件都能应对。在这个阶段，Williams Lea推出了一个实时管理信息系统InSight，使所有印刷复制的管理过程都能通过网络看到。每日的所有账单信息都可以直接下载到客户的Oracle数据库系统，客户的员工不论是位于英国的什么地方，都可以享受到同样水准的印刷复制服务。

现在，该客户已经具有一定规模的印刷复制能力，能够在英国国内任何地方提供灵活的、标准的、高质量的服务。在未来的几年内，该模式还将不断完善，以满足技术发展的需要和客户需求的变化。

通过上述两个阶段，Williams Lea使其客户的生产成本降低了30%，实现了24小时高质量的服务。

从Williams Lea的成功我们想到什么

虽然了解的情况有限，但通过上述例子，我们不难看出，质量、服务、创新是Williams Lea取得成功的关键。Williams Lea首先在能力和流程上满足了客户的需要；其次，得到了客户的信任，愿意与其签订长期战略合作协议；再次，Williams Lea做到了与客户进行良好的沟通。

目前，外包作为一项全球瞩目的产业，正在成为发展中国家跨越式发展的新增长点。最近几年，外包业务在我国也呈迅猛发展的态势，一些国外的外包公司也看好中国市场，进军中国。比如，Williams Lea就在北京成立了惠利诺企业咨询（北京）有限公司，为一些大型金融机构、法律机构提供印刷外包服务。国内本土的一些印刷公司是否也该抓住机遇，学习国外成功者的经验，适时建立自己的平台，与大型跨国公司建立良好的关系，使自己从单一的商业印刷商向大型外包服务商转变？国外多家公司的实践已经证明，一个外包服务商一旦建立了一个良好的、稳固的发展平台，将会以极快的速度，与战略合作伙伴共同发展，实现双赢！

在当今网络迅速发展的时代，印刷公司承接订单也不应该单纯依赖传统的模式，应充分利用网络这一工具，实现网上交易。据有关人士透露，Williams Lea公司除了是一家著名的外包服务商外，还是出色的印刷中介。Williams Lea具有良好的网络平台，他们通过网络与客户进行交流和交易，承接订单，利用其独特的印刷管理能力，有些活儿自己做，有些活儿则发给其他公司做。遗憾的是，Williams Lea自己的网站上没有对这方面的业务进行介绍。但从Williams Lea非常注重建立网络电子平台这一点，不难看出Williams Lea是通过电子商务与客户进行交易来接单的。显然，通过网络承揽业务比单靠公司自己的业务员揽活儿或“倒活儿”的人拉活儿更具优势。据Intershop Partner Crimsonwing公司介绍，他们为Williams Lea开发了Immedia电子解决方案。有了这个解决方案，Williams Lea可以将所有的采购活动都放在这一平台上，集成到公司的办公室金融财务系统及管理信息系统。该系统自2004年开始运行后，Williams Lea已经接下了24000份订单。相信Williams Lea的做法会对国内的印刷商有所启发。

用户名: 密码: 验证码: 