



为具体行业提供的服务

平板显示器(FPD)

为平板显示器行业提供世界级的咨询服务，以帮助客户实现业务增长，建立国际性合作，施行关键性投资及提高运营绩效

介绍

Hendy咨询对所拥有的在平板显示器(FPD – Flat Panel Displays)及相关行业的广泛及深入的经验引以自豪。我们相信我们在此方面的专长是世界级的和领先的。我们涉及的领域包括液晶显示器(LCD)，等离子体显示器(PDP)，OLED (Organic LED)/AMOLED (active matrix OLED)，阴极射线管(CRT)，LCoS (Liquid Crystal on Silicon)/投影(projection)及一些创新的显示技术(如可弯曲式显示技术(flexible display)，bistable显示技术及electrophoretic等)，也包括与这些显示器或技术相关的材料，元器件，生产设备，知识产权及驱动芯片(driver IC)等。

我们的客户不仅包括与以上领域相关的企业及投资机构，也包括需要购买平板显示器产品的系统集成商。

我们的专业咨询队伍拥有在所有重要的平板显示器市场如北美，欧洲及亚洲的第一手的丰富经验。特别值得一提的是，我们对亚洲平板显示器行业的充分了解使得我们能够为客户提供与主要的亚洲市场如日本，南朝鲜，台湾和中国大陆有关的商业战略。我们的咨询顾问精通英语，日语及汉语，并拥有战略，市场，研发，生产及生产设备开发方面的高级管理层经验。

服务项目

对于平板显示器企业，我们提供如下的服务：

- 市场战略，如市场进入战略及技术商业化战略
- 建立合作伙伴及并购(merger & acquisition)战略
- 投资可行性分析及工厂和产品的成本分析
- 提高盈利战略
- 采购战略及对平板显示器原材料价值链的分析
- 协助新建企业筹措资金
- 协助企业分析，规划及谈判技术及专利的买卖及授权，使其与商业伙伴达成共同开发或其他商业协议

对于平板显示器行业的投资机构，我们提供如下的服务：

- 与平板显示器行业整个价值链上任何环节有关的投资战略
- 对于具体的投资项目中商业及技术的尽职调查(duediligence)
- 一整套“投资后”战略，涵盖市场，技术，采购及生产等方面以提高投资所创造的价值
- 确定可行的退出战略(exit strategies)，包括评估及筛选最合适的行业买家(trade buyers)



为具体行业提供的服务

平板显示器(FPD)

案例分析

案例 1

建立小尺寸显示器市场的领先企业

Hendy咨询受一个领先的LCD企业聘用为其做评估及筛选合作伙伴的咨询项目。该客户所面临的挑战是如何从其已经建立的passive matrix显示器市场中的领先地位过渡到高解析度active matrix显示器领域。Hendy咨询为客户制定了评估及筛选合作伙伴的战略框架，并为将来与合作伙伴的合并谈判做准备。除此之外，Hendy咨询也为客户做了a-Si和LTPS LCD在成本及设计上的比较分析，进一步帮助客户理解了多晶(polysilicon)技术在未来小尺寸显示器市场的前景。

案例 2

通过战略采购发展业务

Hendy咨询受一个领先的LCD企业聘用完成一个帮助其保持每年30%营业额增长的咨询项目。由于该客户本身工厂的生产线已全负荷运作，Hendy咨询分析了其他潜在的战略选择，如买入新设备，在客户已有设备的基础上扩大生产能力以及战略采购(即从别的厂商处购买LCD面板(panel)以供该客户自己的LCD模块(module)的生产)。在此基础上Hendy咨询为客户推荐并制定了一整套的战略采购计划包括对所采购的LCD面板的成本的分析，这使得客户成功地通过战略采购确保了其在未来18个月内价值几百万美金的LCD面板的来源。

联系我们

Hendy咨询设在英国伦敦。请通过以下方式与我们联系：

电话：

+44 20 8878 5775

电子邮件：ian.hendy@hendyconsulting.com 或

mei.han@hendyconsulting.com

网址：

www.hendyconsulting.com

案例 3

建立LG.Philips LCD合资企业

Ian Hendy, Hendy咨询的创始人及首席执行官在任职Philips期间作为组建LG.Philips LCD合资企业核心队伍的重要成员，负责领导对企业及资产价值的评估(valuation)和对合作协议及高层管理架构的规划。Hendy先生并负责向LG.Philips LCD的董事长提供重要投资建议的建议及咨询。

LG.Philips LCD在2004年成功地在NASDAQ和KOSPI上市，企业价值(enterprise value)超过120亿美金。除此之外，LG.Philips LCD合资企业建立后，Hendy先生也参与了随后几轮的Philips和LGE之间的对合作协议的修改工作。5年之间LG.Philips LCD为合作双方创造了超过80亿美金的价值。

案例 4

提高运营绩效

Hendy咨询受一个大型LCD企业聘用为其制定了一项实现息税前利润(EBIT)增长1亿美金的方案。其中的2千万美金是通过分析客户的产品组合(product portfolio)后，对重点产品的价格或产量的提高及对非重点产品的停产或重新定价而实现的。另外的8千万美金的实现是通过实施一项特别的运营绩效提高方案。Hendy咨询通过掌握的信息资料为客户的每一个主要竞争企业建立了一个模拟财务模型，并通过对这些模型的分析找到企业间利润差距的原因。在此基础上Hendy咨询为客户提炼出了一套在市场上已得到验证的行之有效的运营绩效提高方案。