

引导显示器及高科技企业 走向盈利及可持续发展的道路



HENDY咨询有限公司

为显示器及高科技行业提供战略咨询

成长战略

合作伙伴战略

投资支持

运营绩效提高战略

Hendy咨询有限公司(简称Hendy咨询, 英文名Hendy Consulting)是一间面向显示器和高科技行业的专业咨询公司, 旨向显示器和高科技企业及相关行业投资者提供具有深入洞察力的战略咨询以及对战略计划实施的支持。

自2003年成立于伦敦以来, Hendy咨询已经在亚洲, 欧洲及美国建立了出色的业绩记录。通过一系列咨询项目的完成, Hendy咨询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。

业界经验

在显示器领域的经验

Hendy咨询对拥有的在显示器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, 也包括需要购买显示器产品的系统集成商。

在高科技领域的经验

Hendy咨询已经建立了为高科技领域提供咨询服务的业绩记录。这包括与显示器相关的半导体领域(display semiconductors), MEMS (Micro Electro Mechanical Systems), 可弯曲式及塑料电子器件(flexible and plastic electronics), 先进材料及其他领域例如光存储器(optical storage)及通信行业等。我们尤其对与显示器相关的半导体领域如显示器驱动芯片(driver IC)和平板显示电视的结构原理等有广泛的了解。

我们对亚洲市场非常熟悉, 并且非常清楚西方公司试图在中国大陆, 朝鲜, 台湾和日本等国寻找供应商, 客户及其他商业伙伴时通常面临的问题。

服务项目

成长战略

Hendy咨询向显示器和高科技企业提供优质服务以帮助提高企业的成长潜力。我们的客户包括从新建企业直至世界级的跨国公司。

市场战略

建立在充分的专业经验基础上, Hendy咨询在市场战略方面提炼出了自己独特的分析模式。我们将推动业务增长的那些标准的市场杠杆(如产品价格, 销量, 市场份额, 新产品和新服务等)与另外三个已被证明在显示器及高科技领域相当成功的入手方式有效地平衡。这三个方式是(1)牢牢抓住企业固有的优势, (2)排除企业成长的障碍, (3)通过建立合作伙伴为企业引入新的能力。

为了帮助客户客观地评价其在业界所处的位置, 我们经常通过市场调研及采访的方式为客户提供同行业比较和竞争力的分析, 并同时帮助客户发现新的商机。

市场进入战略

Hendy咨询为客户提供完整的市场进入战略, 从对市场商机的分析及描述起, 到给客户推荐具体的市场开拓计划, 包括如何使客户与其竞争对手区分开来以及详细的进入市场的行动方案等。

针对每一个市场商机, 我们通常用Hendy咨询的一份清单对其特点进行详尽分析, 包括市场大小, 增长潜力, 盈利程度, 市场竞争者, 产品(包括替代技术及产品), 产品价格, 客户群, 客户购买原则及准绳, 销售及分发渠道, 价值链图以及风险分析等。

更为重要的是, 我们会详细分析客户为探索潜在的商机及成功进入市场所必须具有的能力。在此基础上, 我们帮助客户评估其不同的市场进入模式, 商业模式及在价值链中扮演的角色。除此之外, 我们也会评估时间对客户进入市场的潜在影响, 并制定在市场不如预期发展的情况下客户可调动实施的备用计划。

技术商业化

技术商业化需要企业不同职责部门之间的有力合作。整个团队需要清楚地了解应如何与那些在市场上已经根基稳固的对手及产品竞争, 例如对企业的新技术及新产品开发成本曲线的评估及如何面对开发过程中的各种挑战等。

Hendy咨询为客户的技术商业化提供战略, 市场, 管理和技术方面的咨询及支持服务。我们为客户提炼商业及市场开拓计划, 评估潜在的技术开发及商业合作伙伴, 并为客户提供方案以应对技术开发过程中面临的各种挑战。

新建企业成长的提升

新建企业在成长过程中面临巨大的挑战。在市场中直面根基相对稳固的竞争对手以及在无充分的资本支出资金(Capex)的前提下迅速成长都需要新建企业在制定其价值定位及商业模式时发挥真正的创造性。从风险投资者处争取资金要求新建企业提供像大企业一般的战略分析和商业计划, 这对新建企业来讲有时是非常大的挑战。除此之外, 新建企业在与其他大企业谈判或建立合作关系时, 需清楚自己在谈判中所处的位置及可能的其他的选择, 从而为自己争取到公平的应得利益。

Hendy咨询已有为一系列新建企业在以上至关重要的方面提供服务的经验, 帮助客户进入新一轮的成长阶段。

■ 我们的招牌是通过提供具有深入洞察力及影响力的服务，帮助企业实现转变

合作伙伴战略

Hendy咨询在帮助客户展望及实施建立国际性合作方面拥有丰富的经验。

我们相信如果将围绕建立合作伙伴关系的战略性的事项清楚地了解并将合作协议的内容有效地规划及实施，建立合作伙伴的战略能给企业带来的潜在好处将大于潜在风险，它能给企业带来新的能力，商机及巨大的经济利益。我们通常帮助客户评估及择选目标合作伙伴，以帮助客户建立各种各样的商业合作，合资机构或实施并购计划。

Hendy咨询的合作伙伴分析模式同时从质和量的角度入手，详细评估合作双方的商业战略目标及企业文化的一致性 or 相配性及潜在的财务协同效应(financial synergy)。

Hendy咨询也为客户提供企业及资产价值评估(valuation)，商业谈判协助及合作双方的融合计划。

运营绩效提高战略

Hendy咨询的运营绩效提高咨询服务有效地结合上线提高战略及降低成本战略。

上线提高战略是指将那些标准的市场杠杆如产品价格，销量及销售渠道等与其他方式有效地平衡，如基于企业自身能力及优势而开发出的新的成长方案，排除企业成长所面临的障碍或建立合作伙伴等。降低成本战略是指通过透析决定企业经济成本的主要因素如业务规模，范围，产品复杂性及企业本身的组织结构的设计等，为客户推荐行之有效并会持久的降低成本的战略。

投资支持

Hendy咨询为行业投资者包括企业和专门的投资机构提供一整套投资方面的支持服务。这包括对客户投资决定或商业协作的协助，对被投资企业的商业计划的审核，工厂及产品成本结构的分析及商业和技术的尽职调查(due diligence) 等。

资本支出决定(Capex decision making)

在高科技领域里投资决定通常是围绕对净现值(NPV - Net Present Value)的分析(尽管此类分析在亚洲不一定被广泛运用)。Hendy咨询已建立了协助客户审批总值50亿美金的投资项目的业绩记录(特别是在显示器工厂领域)，并在评估影响投资项目成败的敏感性的事项及市场和技术的长期风险方面富有经验。另外，我们也可利用我们的专长帮助客户确定其他可供选择的投资组合(investment profiles)或合作伙伴以减低大型投资项目所冒的风险。

对商业协作的支持服务

Hendy咨询在许多大型的跨国商业协作项目如合资，并购，共同开发协议及专利授权协议等方面拥有丰富的经验。我们对投资者提供投资前及投资后的咨询服务并为金融中介机构提供对企业进行整合的建议。我们坚定地认为对协作伙伴商业目标的深入了解，对协作的准确分析及对商业谈判的充分准备对一个商业协作的成败是至关重要的。

我们的客户

我们的客户是全球性的，包括显示器和高科技行业中的从新建企业到主要的跨国公司及相关行业投资者。

我们已建立的业绩记录包括为以下国家的客户所完成的咨询项目：

- 美国
- 英国
- 德国
- 荷兰
- 澳大利亚
- 中国大陆
- 香港
- 台湾
- 南朝鲜

对于每一个咨询项目我们都将相关的专业人员配合在一起组成一个强有力的队伍为客户提供服务



值得信任的咨询顾问提供世界级的高水准服务。
我们富有经验的专业队伍将一流的战略咨询服务
与第一手的业界经验有力地结合

我们的团队

Hendy咨询设在伦敦。我们的团队是由来自于显示器及高科技行业的高级咨询顾问及专业人员组成。他们有如下的工作背景：

- 首席执行官及总经理
- 首席技术官及研发部门的负责人
- 高级市场开拓人员
- 高级战略顾问及项目经理

对于每一个咨询项目我们都将相关的专业人员配合在一起组成一个强有力的队伍为客户提供服务。



Ian Hendy - Hendy咨询的创始人及首席执行官

Ian Hendy曾经担任Philips电子集团显示器业务部的高级战略总监。他负责向集团及业务部高层提供围绕价值90亿美金显示器业务收入的战略建议。在Philips任职期间，Hendy先生获得了在显示器及高科技领域丰富的经验。

- 作为组建LG.Philips LCD合资企业(LCD行业的龙头企业之一)核心团队的重要成员，Hendy先生在此项目中负责领导对企业及资产价值评估(valuation)和对合作协议及高层管理架构的规划
- 审核总值50亿美金的投资计划并负责直接向LG.Philips LCD的董事长汇报
- 通过对业务的考察分析，促使Philips做出停止其PDP业务的决定
- 为Philips的OLED业务提供技术产业化及建立合作伙伴的战略方案

- 经Philips和LGE推选，负责管理一个30多人的项目队伍，调查分析在大尺寸LCD领域的一个对等合并(peer-to-peer)计划
- 领导Philips大尺寸LCD显示器(应用于LCD计算机显示屏及LCD TV)业务的市场部门。实施了以客户群为单位的市场开拓方案，从而推动了业务收入在2年内从2.5亿美金增长到6亿美金
- 参与Philips一个多业务部门的整合项目。此部门涵盖的业务有：光存储器(optical storage)，无线连接技术，输入器件，thin clients，汽车及掌上型电脑的分系统等

作为Hendy咨询的创始人及首席执行官，Hendy先生成功地领导公司团队赢得了许多显示器及高科技领域的重要咨询项目，并成功地地为每一个客户提供高质量的服务。

Hendy先生早期受益于世界知名的德勤(Deloitte Consulting)公司战略咨询部门的培训。他本科毕业于英国剑桥大学，并在美国纽约哥伦比亚大学取得工商管理硕士学位(MBA)。



韩梅 - 咨询师

韩梅来自于中国，在亚洲，欧洲和美洲的世界级蓝筹企业拥有第一手的工作经验。从工程师开始起步，韩梅担任过战略市场，业务发展和企业运营等方面的高级职务，这使她对客户复杂的业务及管理问题有着透彻的理解。

韩梅先后就职于两个世界级的显示器公司，即Philips在美国硅谷的业务部门及Toshiba在新加坡的业务部门。在Philips担任高级产品经理期间，她负责的主要工作有：

- 带领跨部门的团队，通过赢得新客户如Palm和HP等，为Philips增加了3千万美金的LCD业务收入
- 研究目标客户，制定新产品和新应用及增值服务方案，寻求新的商机

- 管理分布在美国，欧洲和亚洲的项目团队，包括销售，市场，产品开发，采购，生产和品质保证等职责部门
- 管理产品生命周期，包括从客户产品项目咨询起直到产品投入批量生产，和现有产品的淘汰及新产品的引入

除了在显示器行业的经验，韩梅也在电信行业担任过重要职务。她曾在NTL(英国最大的有线电视及通讯网和服务提供商)担任战略和运营副总监，和法国克劳瑞德通信系统的欧洲业务发展总监。

韩梅毕业于中国西安交通大学电子物理与显示器件专业，在英国剑桥大学获得工商管理硕士学位(MBA)，并取得了美国加利福尼亚大学Santa Cruz分校的项目管理证书。

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