

業務回顧

二零零一年全球陷於動盪的局面，導致很多公司盈利急跌，當中包括不少從事時尚配飾業務的公司。數間大型的高級時尚企業調較其商業策略，由透過收購擴張業務轉為減少投資及盡量爭取核心資產的回報，以抗衡經濟環境帶來的轉變。

自集團於一九九八年七月上市至二零零零年，集團致力發展Esprit、Goldpfeil、Kazto、Pierre Cardin及Yamato (Perlen)，藉此增強集團的核心業務發展。

為了更好的迎接經濟衰退期間帶來的挑戰，二零零一年集團專注產品及業務發展。回顧業績，這個發展策略證明是合適的，而集團並沒有捲入收購一些價值被高估，但具潛力之業務或品牌的瘋狂熱潮中。

集團積極研究盡量運用現有的內部資源。為此，集團不斷為旗下的知名品牌擴展產品類別。卓越的品牌為集團提供了穩固的平台，確保集團在珠寶消費品範疇中為一擁有垂直綜合生產支援之企業的領導地位。

二零零一年集團繼續運用於歐洲作為潮流創造者的優勢，積極在設計、製造及分銷創新、高質素珠寶各方面做出佳績。Esprit珠寶在德國時款珠寶類別中，由德國零售商選為二零零一年最佳珠寶之頭三名，這是集團連續第四年榮膺此榮譽，再一次證明集團在時尚配飾業中穩坐潮流創造者的位置。在本年二月舉行的Inhorgenta展覽會(德國最大型的鐘錶及珠寶展)和本年四月舉行的巴塞爾展覽會(全球最大型的鐘錶及珠寶展)上，Esprit珠寶在時款珠寶類別中獲得高度評價。

於二零零一年獲授為MEXX珠寶在德國及奧地利的獨家分銷商及JOOP!珠寶的全球特許權，集團會繼續為追求時尚的顧客提供最新潮流及創意的產品。MEXX珠寶及JOOP!珠寶在Inhorgenta展覽會及巴塞爾展覽會上大獲好評，正反映集團乃一潮流創造者。

業務回顧 (續)

最近，集團與一間以色列鑽石供應商集團合作，為高級珠寶產品包括Kazto和Jacquelin系列的生產提供強大的支援。Keimothai廠的生產效率已得到改善，專門生產尤其是銷往美國的高級鑽石及黃金產品。位於中國的寶昌永耀珠寶廠除了擁有完善的鍍金技術，在銀製首飾及時尚珠寶的製造技術上亦取得進一步提升，加強對美國市場的支援。

榮獲deBeers大獎的集團設計師Jacquelin Grosser-Samuels負責監督集團於美國的珠寶業務，現正獲委任為Keimothai廠的一員。這個安排與集團為達到本身與顧客利益而設定的設計、產品發展、生產及分銷的垂直綜合目標一致，並帶來成本效益。由於得到內部生產的支援，集團可將旗下設計師的構思活龍活現出來。

繼收購了Kazto，集團成功加入了美國高級珠寶商協會，令美國零售商及投資者增加了對集團的信心。Kazto被集團收購後，顧客於兩年內增加了三倍，集團為此成立了一支新的設計隊伍以符合顧客的要求及進一步突顯Kazto品牌的高貴形象。這亦證明集團在建立品牌及網絡方面擁有獨到的經驗。

Abel & Zimmermann是集團於二零零一年九月收購的德國附屬公司，六成的產品分銷至美國珠寶商。其超凡的工藝及獨一無二的設計媲美Kazto和Jacquelin的概念。這些優質品牌將陸續推出給廣大的顧客，協同作用會隨之而來。

過去數年，集團從美國分銷及零售方面獲得寶貴的知識及經驗，奠定了以「品牌產品策略」拓展美國市場的方針。集團致力於美國高級華貴珠寶市場中發展，原因是市場研究報告指出此乃一打入美國市場的有效途徑。集團已成功與美國的高級百貨公司及零售商店建立合作關係，透過此途徑推廣Kazto、Jacquelin及Abel & Zimmermann等品牌，藉以增加集團於美國的知名度，同時有助提升集團旗下國際品牌在歐洲及亞洲的分銷業務。

業務回顧 (續)

Goldpfeil首飾系列將於二零零二年第四季隆重登場，屆時定必獲得世界各地尤其是日本、香港、歐洲、中東及美國顧客的青睞。集團相信迷人的Goldpfeil珠寶系列能獲得重視品牌的美國顧客的鍾愛。集團深信憑著Goldpfeil一百五十年的悠久歷史、優越的品質、非一般的優雅及勇於選用創新物料的特質，將促使Goldpfeil成為有條件在美國擁有領導地位的品牌，令其於歐洲及亞洲的形象及增長更全面反映出來。

集團計劃通過聯盟的方式擴展美國的分銷網絡，這個發展模式與集團固有的策略相配合，這樣會增加對內部生產及產品開發的需求。Keimothai廠會負責處理因此而增加對內部生產華貴珠寶產品的需求及產品發展，而中國的寶昌永耀珠寶廠則負責時尚及銀製／精巧首飾的領域。相信這個由外購製成品為主轉為內部生產為主的方針會增加整體的邊際利潤和更能掌握產品供應的時間，最終會為集團及顧客帶來經濟效益。