



## Garmex Saigon đạt được thỏa thuận hợp tác lâu dài với Decathlon-Oxylane



Ngày 29/9/2010, Ông Lê Quang Hùng, Chủ tịch Hội đồng Quản trị, và Ông Nguyễn Ân, Phó Chủ tịch, kiêm Tổng Giám đốc Công ty Garmex Saigon đã gặp và làm việc với Ông Eric Florent, Giám đốc Thu mua Khu vực, và các thành viên lãnh đạo khác của Tập đoàn Oxylane (Pháp). Trước đây, tập đoàn này thường được biết đến với tên gọi Decathlon.

Hai bên đã đánh giá lại hoạt động hợp tác trong kinh doanh giữa Garmex Saigon và Oxylane-Decathlon thời gian vừa qua và vui mừng nhận thấy có sự tăng trưởng ngoạn mục về cả số lượng lẫn chủng loại và doanh thu (xin xem bảng bên dưới)

Nhân dịp này, Ông Florent cho biết Oxylane hài lòng về quan hệ hợp tác giữa hai bên và ngỏ ý muốn tiếp tục được đặt hàng (hàng dệt kim và hàng dệt thoi) tại các Xí nghiệp trực thuộc Garmex Saigon trong thời gian tới. Cụ thể, Ông Florent đề nghị Garmex Saigon và Oxylane sẽ ký kết Thỏa thuận kéo dài thêm 3 năm nữa (từ năm 2011 đến 2013). Theo đó, Oxylane sẽ cam kết đặt các đơn hàng may mặc thể thao xuất đi thị trường EU tại Garmex Saigon với số lượng tăng dần từ năm 2011 cho đến năm 2013 vẫn theo phương thức kinh doanh FOB – hình thức kinh doanh mà hai bên đang thực hiện từ trước cho đến nay. Đổi lại, Garmex Saigon cam kết sẽ dành một phần đáng kể năng lực của mình hiện nay và trong tương lai để sản xuất các đơn hàng số lượng lớn nói trên theo mức giá hai bên thỏa thuận cho từng đơn hàng cụ thể.

Năm	2006	2007	2008	2009	2010 (dự kiến)
Doanh thu (bằng USD)	6 triệu	10,4 triệu	12,4 triệu	13,4 triệu	16,2 triệu

Khởi đầu bằng những đơn hàng nhỏ mang tính thử nghiệm với phương thức kinh doanh FOB từ năm 2004, Garmex Saigon từng bước phát triển việc kinh doanh với Decathlon (tên gọi trước đây của Tập đoàn Oxylane) với quy mô doanh thu ngày càng lớn cho cả hai mặt hàng dệt kim và dệt thoi.

Những nỗ lực không ngừng trong việc cải thiện và duy trì hệ thống quản lý chất lượng và tuân thủ xã hội theo quy định nghiêm ngặt của Oxylane, tinh thần hợp tác cầu thị giữa Garmex Saigon và Decathlon-Oxylane Việt Nam đã giúp Garmex Saigon giành được sự tin tưởng của khách hàng về năng lực sản xuất, chất lượng và thời gian giao hàng từ trước đến nay.

Để chuẩn bị cho việc hợp tác lâu dài với Oxylane và các khách hàng khác, Garmex Saigon đã có kế hoạch đầu tư về trang thiết bị và mở rộng năng lực sản xuất. Được biết, tính đến thời điểm hiện nay, Garmex Saigon đã đầu tư gần 1 triệu USD trang thiết bị cho các đơn vị trực thuộc và sẽ tiếp tục nâng số lượng chuyên sản xuất ở Công ty May Tân Mỹ tại Bà Rịa Vũng Tàu (do Garmex Saigon đầu tư 100% vốn) lên 11 chuyên trong thời gian tới.