

物流案例-----科尼的供应链功夫 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/183/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_A1_88_E4_c31_183639.htm 作为全球最强的起重机专业制造商之一，科尼早就练成一身的功夫，如今，它要携带这些功夫，实行在中国的新一轮螺旋式上升。未来岛并非真岛屿，而是坐落在上海普陀区的一个工业园区，这里云集了一批世界知名的企业。同众多跨国公司一样，科尼起重机（KONECRANES）设备（上海）有限公司（以下简称科尼公司）也是从2002年开始扎根于这个冠有诗意般名字的园区内，编织着全新的带有芬兰血统的“未来”梦想。“2004年我们公司的销售额已达到5亿元，2005年的销售额将继续翻番，力争突破10亿元！”面对着施工中的科尼公司二期工厂和发货区的门庭若市盛状，科尼上海公司的总裁何源富很有信心地说。同时还兼任KCI（科尼起重机）标准起重设备亚太区执行董事的何源富并不是盲目乐观，他的信心源于20年来他亲历的科尼中国之旅。艰难第一单 科尼的LOGO由KCI三个字母组成，红白相间，简约却不乏强烈的视觉冲击力。据科尼公司市场主管张易介绍，科尼的总部坐落在芬兰的赫温卡市，并在美国、加拿大、法国、澳大利亚、新加坡等30多个国家拥有270多个分公司或办事处，并在芬兰、美国、法国、新加坡和中国等国设有多个部件与整套设备的生产基地。让何源富感触颇深的是，尽管科尼有着90多年的历史，但此般荣耀还不足以轻轻松松地叩开中国的市场。1984年，何源富怀着满腔热情，代表科尼公司亚太地区总部首次进入上海，此行的主要任务，就是要为科尼公司开拓中国市场。当时

的何源富已经是在新加坡有着20多年起重设备营销经历的职业经理人了，所以在他看来，有科尼公司的品质作保证，加上自己的丰富行业经验，开拓中国市场应该不是件难事。然而，原以为不应该成为难事的任务，却花费了他和同事们近3年的时间。据何源富的回忆，当时中国正处于改革开放初期，他们很难与中国的企业进行商业交流。中国的客户们存在一系列的疑问：为何要花费比国内同类产品贵近4倍的价格购买科尼的品牌和产品？如何证明科尼公司的产品质量、性能和可靠性比国产设备优越等等。当他们好不容易接受科尼的产品概念以后，接下来的问题却让何源富哭笑不得：中国的企业没有足够的资金购买产品。“我的欧洲同事开始变得不耐烦了，为此我一直提醒他们要有耐心。”为此，何源富带领同事们开始耐心地对中国的企业展开教育和培训，“我始终相信不是我们的营销策略有问题，而是要求我们耐心等待商机的到来。”经过整整3年的努力，在1987年，何源富终于为科尼公司赢得其在中国的第一份合同。“尽管那仅仅是维修服务项目，合同额度很小，但对我们而言却是个里程碑式的突破。”从此以后，科尼公司在中国的业务得到迅速的发展，联合欧洲、日本的承包商一起获得很多中国的政府重点投资项目，包括发电厂、造纸厂和港口等，并且把业务扩展到众多跨国公司在华投资或承包建设的项目上。地盘大扩张1994年，科尼起重机集团完成了一系列的购并与投资，已成为世界范围内实力最强的起重机专业制造商之一，同时也是世界品牌起重机服务供应商的代名词。凭借着制造和服务的双刃剑，科尼也开始加快在中国的渗透步伐。何源富进一步向记者展示了近10年来科尼在中国的节奏：1997年开始在上

海设立代表处，1999年决定在中国建立工厂，2000年科尼与上海普陀区政府签订合同，2001年在普陀区的桃浦镇开始兴建科尼公司独资的工厂，这座具有13000平方米的现代化装配车间、办公楼和培训中心的工厂于2002年11月正式投产。除此以外，科尼还与广州起重运输机械有限公司、江阴鼎力起重机械有限公司和上海轻捷彩钢公司分别建立了合资公司。这三家合资公司借力科尼先进的结构件制造技术，所生产的起重机满足中国和欧洲DIN双重行业标准。据张易介绍，科尼起重机集团的业务领域主要是维修服务、标准起升设备和特殊起重机三方面，其中，维修服务占集团销售总额的近50%，而其余两项业务则平分秋色。特殊起重机分两类，一是有特殊起升需要的工业起重机，二是港口与船厂起重机。除了起重机产品的供应外，科尼还把其服务触角伸至起重机的维修、保养、改造及备件供应等环节。“上海工厂的投产，也宣告着科尼在华销售的整机产品完全依赖进口的历史。”何源富特地作了个补充。实际上，在上海工厂投产之前，科尼在中国的首要业务就是销售。在1987年获得第一单后，何源富便率领着科尼的销售团队奔走于中国的主要城市，并把目光紧盯着中国的造纸业、钢铁行业、港口机械、发电厂、垃圾焚烧处理、石油化工和一般制造业。何源富首先饶有兴致地向记者分享了科尼在中国开展技术改造业务方面的得意之作。苏州紫兴纸业是由世界500强之一、欧洲最大的林纸业集团斯道拉恩索（STORA ENSO）控股投资的高档文化用纸生产企业，也是国内投资、生产时间最早的高档文化用纸生产企业。1996年初公司正式投产时，使用的3台行车均是由国内起重机制造商提供，并在1996年5月由原供应商进行过一次整

改，但此后始终因质量问题而故障不断，严重影响纸厂的正常生产业务。1999年，紫兴纸业向科尼公司求助，科尼公司的工程师在实地考察后，很快便给出了改造方案：在保留原有大梁的基础上，更换起重机的小车机构与行走机构，同时为其重新配备了最新的Dyna变频控制系统。“行车更新改造之后的运行状况十分理想，深得业主好评。”此后，科尼公司在造纸行业好戏连台。2002年初，科尼公司接连摘取山东华泰、博汇、泰山三大纸业集团的起重机采购合同。据业内人士评价，“这些合同的获得，一举奠定了科尼公司在国内纸厂行业最大的进口起重机供应商的地位。”凭着长期以来科尼起重机集团与通用汽车在世界范围内多有合作，1999年10月，科尼公司又毫无悬念地获得向上海通用汽车公司提供的冲压车间桥吊的合同。科尼公司在发电厂方面的表现同样不可小视。1998年10月，科尼起重机公司向西门子BOT项目河北邯峰电厂提供了2台180吨汽轮机房桥吊；2000年，科尼起重机再次获得西门子公司青睐，为其承建的国内最大的火力发电厂机组之一的外高桥电厂二期提供汽轮机房用起重机。即使是一度备受冷落的垃圾焚烧处理业，科尼集团也早早闻到其中的商业味道，早在1958年就研制出第一台垃圾抓斗起重机。此后，随着电子技术的发展，用户对自动化控制要求的提高，科尼集团对起重机的设计和制造做了大量改进，开发出了半自动和全自动控制的垃圾抓斗起重机，已经形成了整套标准系列产品，并在全球近百个垃圾电厂亮相。“上海浦东、绍兴垃圾焚烧电厂都是使用我们科尼的产品。”在何源富看来，这些项目的顺利运营，将在国内续写科尼公司在该行业的领导地位。

100Test 下载频道开通，各类考试题

目直接下载。详细请访问 www.100test.com