

物流管理案例：玻璃运输中的合伙关系 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/465/2021\\_2022\\_\\_E7\\_89\\_A9\\_E6\\_B5\\_81\\_E7\\_AE\\_A1\\_E7\\_c67\\_465912.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/465/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E7_AE_A1_E7_c67_465912.htm) 如今托运人在寻找运输供应商时，更多考虑的是成本和服务。LOF是一家建筑和汽车玻璃制造商，它所面临的挑战是搬运和运输大量的棘手的產品。LOF公司对顾客的承诺使其需要这样一种承运人，即既有竞争性价格，又能优越的物流服务。这些服务需求要求LOF公司去寻找有创新意识的承运人和实力强大的渠道伙伴。在过去，LOF公司曾使用过多达534位承运人进行内向和外向运输。玻璃运输往往需要使用专业化设备，以使玻璃损坏降低到最小程度。但如果使用专门化设备，则意味着LOF公司无法提供回程运输的产品，因此，承运人要么以竞争性低价揽取回程运输品，要么LOF公司支付空载回程费用。值得庆幸的是，LOF通过与两位承运人的联盟，解决了这个问题。所用内向和外向的零担装运货物全部安排给罗德威物流服务公司承担。虽然该公司负责与装运有关的所有日常业务、跟踪和支付，但它并不需要运送所有的货物。这种安排使LOF公司向其供应商提供免费电话号码，对所有的内向装运给予协作。这种“礼仪路线”系统为内向和外向的装运都选择了最低成本的运输方式和承运人。该系统已在300万美元的运输预算中减少了50万美元，并排除了7万件的书面工作。此外，凯斯物流公司提供第三方的付款服务，负责用电子手段处理所有的帐单信息。尽管成本是LOF联盟所要考虑的一个因素，但在建筑玻璃的整车运输中依然存在着强烈的质量意识。Schneider National公司的专门化卡车营运需要18个月的

试运，才获准LOF的承运人之一。Schneider National的总裁，唐.斯纳德声称，这是他所经历的最严格的审查之一。

。Schneider National公司与拖车制造上Wabash Nation公司是伙伴关系，他们对一种专业拖车申请了专利，专门来运输LOF公司的玻璃。这种拖车是一种A字型设计，改变了标准的平板卡车结构，也排除了专门化设备所产生的问题，但不适合其他货物的回程运输。在LOF公司、Schneider National公司以及Wabash Nation公司之间的排他性安排，确保了所有设备都可以为三方合作人利用，任何一家公司都不会承担发展总量紊乱的风险或是财务风险。由于之中独特的运输合作伙伴关系，使这三家公司分别享受各自在其行业中的竞争优势。除技术方面外，LOF公司在其他承诺上也确定了非常高的服务期望和要求。LOF公司不是利用价格来刺激业务，而是致力于降低总成本。尽管LOF公司认识到它的合作人在业务上必须要有充分的回报，但它认为超额的利润反而会损害合伙关系。LOF公司在所有的组织层次上保持着与合伙人之间的广泛沟通，这有助于进一步了解合伙关系的价值和状况。LOF公司认为，在这种合伙关系的处理中，将会为其顾客创造重大的价值。

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](http://www.100test.com)