

物流案例：走近泛亚班拿的汽车物流 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/473/2021_2022__E7_89_A9_E6_B5_81_E6_A1_88_E4_c67_473600.htm 世界上没有哪一个行业像汽车业一样极易受经济波动影响。汽车市场变化异常迅速，变化在瞬息之间，客户的需求也随之日新月异。汽车生产商与他们的供应商都承受着巨大的价格压力，必须采取严格的成本控制。就泛亚班拿这样的后勤物流公司而言，成功是源于对汽车市场全面和深入的了解，对市场发展趋势的掌握，以及主动适时采取对应措施的能力。而那些仅限于对客户的需求做出反应的物流公司，他们将会很快落后于行业的发展。因此泛亚班拿2003年积极地做出决定，在圣保罗与卢森堡之间加开DC10-30航班。每周增加运力65吨，藉此得以满足巴西汽车生产行业日益增长的需求。这次服务扩展可以和现行在巴西与南非之间波音747-F 航班相互配合。泛亚班拿通过其设在卢森堡的空运集散枢纽，为巴西的汽车行业提供了可靠、灵活的运输服务，将巴西与全球不同的目的地联系起来。泛亚班拿汽车业模拟能力中心(VCCA)主管Michael Wills解释说："汽车业是一个在世界各地汇集大量配件及运送成千上万成品的行业。"生产线所需来自多个国家不同供应商的配件供应必须准时到达。复合多样的物流链 Wills介绍："多种配件如散热器、刹车系统及燃料喷射泵等本身就是由许多零件构成；而这些配件通常原产于不同的国家，有时是不同的大陆，但无论如何都必须迅速地、准时地、成本最优地到达工厂的装配线上。库存积压车辆已成过去，现今供应商不能够或不愿经营仓库。因此，每一个生产阶段都必须精确地进行

协调、设计全球货运路线、办理海关手续和依从当地法规等。泛亚班拿会收到原产地设备制造商 (OEM) 向其各个供应商订货的通知。例如泛亚班拿其中的一个的主要客户，其供应商就已达600家公司之多！泛亚班拿在这一接合点与内部承运商合作无间、掌握全局：与供应商合作调整运作环节、收货、在集散枢纽拼货、处理货物及在指定时间向收货人交付所需货物等；所有环节当中的每一步都是按照标准化操作，以电子化制单完成，客户可以随时随地跟踪监督其运送货物。同样的程序自然也适用于在泛亚班拿众多客户的一级、二级、三级的供应商。事实上，供应链上任何一个环节发生故障，将损害甚至中断整个生产程序。核心行业要成功应付这种挑战，就必须对相关行业了解于胸，而这一点也足以证明泛亚班拿专注于核心行业的策略是正确的，泛亚班拿从中获取深入而彻底的专门技术，为客户提供量身订制的解决方案与真正有附加值的服务。除了汽车行业以外，还包括高科技、保健品与石油及天然气行业。在所有这些行业中，泛亚班拿拥有引以为豪的广泛的专门技术及实际经验。泛亚班拿利用公司本身的核心优势，包括空运及海运服务来为客户提供有附加值、量身订制的解决方案。这些活动由全面主要客户管理系统与若干行业能力中心的支持。后者包括有主要客户经理以及营运与市场营销员工；为了集团公司的整体利益，他们发展其专门知识与技能将之汇集起来。泛亚班拿的行业专门技术还被引入资讯科技系统及基础建设对其进行优化组合。总而言之，这些不同的因素帮助泛亚班拿了解其客户业务的来龙去脉。泛亚班拿熟知该行业的各经营者以及他们之间互动的关系。为了给客户实际的支持，欣赏和尊重在该

行业内的商业及营运模式是非常重要的。后勤物流从业者的首要任务是与客户保持紧密联系，以便能够应客户不断变化的需求快速做出反应。另外，除了要了解客户的公司及明白其特殊需要外，客户均期望和他们接洽的业务人员能够让他们信任。这也就是不可低估的第二个因素：尽管价格是一个关键因素，尤其对于汽车行业来说，但在获得合同与否的决定性时刻时，价格并非唯一的准则和标准。客户与后勤物流供应商之间良好的诚信关系绝对是合作成功的最重要前提。况且，现在后勤物流商所提供的服务已远远超出单单把货物从甲地送往乙地，而是扩展至整个供应链，从原产地设备生产商的原材料计划流程就已开始设计，并包括参予与众多伙伴的合作。综合服务经验概揽除运输外，泛亚班拿提供的服务还包括订单管理、质量与数量控制、制单与文件检查、临时存放、重新包装及所有交货期限的监督。这里要再次强调，泛亚班拿的焦点仍是放在核心活动上，以连接世界各地的空运与海运网络，为客户提供和货运相关的供应链管理。德国的ZF Friedrichshafen 有限公司是泛亚班拿的客户之一，其在汽车供应业是世界领先的公司，泛亚班拿是它的首选全球服务供应商，泛亚班拿为其处理德国、墨西哥、美国、中国与北朝鲜之间空运和海运货物。另外一个依靠泛亚班拿服务的世界级汽车供应商Valeo，也是为顶尖汽车生产商，其供应的产品有变速箱、空调设备、风挡玻璃雨刷、冷却设备、照明设备、安全装置及电子系统等。Valeo的主要物流是在亚-欧，美国-欧洲以及拉美-欧洲之间。泛亚班拿关注各种相关的程序，和德尔福汽车系统的合同就是一个好例子。汽车配件供应商德尔福原先是通用汽车的一个下属公司，后于1998年

独立。泛亚班拿负责为其提供北美与欧洲、北美与南美、欧洲与南美，以及亚洲与南美间的空运和海运后勤物流服务。每年货运量达十万余件，服务遍及四大洲的三百多个德尔福厂房。在位于底特律的汽车物流中心，泛亚班拿还向这个全球最大的汽车配件生产商提供许多具附加价值的服务。泛亚班拿协调日常生产所需的集货、交货，以此保障德尔福本身的生产周期。泛亚班拿还扮演德尔福与其供应商之间协调员的角色，包括核查物品的号码、数量、承运商及交货期限是否符合订单规格等。泛亚班拿运用电子信息技术将这些细节转发至货物最终目的地，使客户能够在最后一刻进行必要的调整。另一个由泛亚班拿提供综合空运与海运服务的主要客户是德国汽车制造商宝马公司。其海运货物遍及世界各地，而空运服务集中在拉丁美洲、澳大利亚、韩国、俄罗斯、以色列及中国。泛亚班拿还是阿根廷的当地服务供应商，承担及办理所有海关手续、交运货物与阿根廷境内分拨的责任。所运送货物的种类从生产组件、零件、内部装置、摩托车至印刷品。泛亚班拿近期获得宝马公司在新加坡与中国之间的货运合同，这足以证明宝马公司对泛亚班拿作为其后勤物流供应商的信任。新加坡是宝马公司服务于亚洲市场的中央零件仓库所在地。泛亚班拿受托运送来自新加坡仓库的组件，以供应宝马公司设在北京、上海及广州的生产厂，并负责处理向中国宝马公司的经销商直接交货。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