德马物流：要做工业品的宜家物流师考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E5_BE_B7_E9_A9_AC_E7_89_A9_E6_c31_645176.htm id="wwdd"

class="wwyy"> 把物流师站点加入收藏夹 欢迎进入：2009年物流师课程免费试听 更多信息请访问：百考试题物流师论坛 欢迎免费体验：百考试题物流师在线考试中心 德马要做的产品和服务，就是标准化的物流、仓储和作业环境，系统化地解决厂内物流的效率瓶颈。这有点类似于宜家这种标准化的方案，只不过物流是动态的，而家居是静态的。浙江华睿投资管理有限公司投资经理葛响亮点评 德马物流：厂内物流专家细分市场龙头 中国物流装备行业步入新的发展阶段，行业面临以软件系统和智能系统提升整体物流方案价值的发展机会，德马所涉及的子行业(包括仓库系统、车间作业环境系统、物流容器和物料厂内输送搬运系统)是一个有创新空间的传统市场。德马在技术庞杂的专业物流领域中，选取了独特的“厂内物流”子系统作为自己的专攻领域；而且以产值1亿元到10亿元的企业为主要服务客户，尽量利用物料流模型和人机工程学等技术手段，挖掘其中的节点模型，并用标准化的软、硬件产品和服务组合，努力提出适用于目标企业的一套标准化的、简单高效的厂内物流系统解决方案。对德马的挑战在于如何不断优化标准化的厂内物流系统，令其系统的适应力获得提升，满足各行业客户的特殊物流需求，并藉此提升德马的服务效率，提升德马的盈利能力，逐步获得更高的市场份额，成为国内最大的物流装备产品解决方案提供商。德马是做什么的？“厂内物流专家。”德马想做什么？“工

业品的IKEA(宜家)。” “2009浙商最具投资价值企业”德马物流系统工程有限公司的常务副总裁宋伟的回答言简意赅，充分显示了德马物流的清晰定位。何以成为工业品的“宜家”？宋伟在物流行业浸淫十多年，他借用宜家的概念来说明“厂内物流”这个稍嫌专业和冷僻的领域。他告诉《浙商》记者：“德马要做的产品和服务，就是标准化的物流、仓储和作业环境，系统化地解决厂内物流的效率瓶颈。这有点类似于宜家这种标准化的方案，只不过物流是动态的，而家居是静态的。”我们可以这样描绘德马的远景：一家新建企业找到德马，从德马网站上下载一张表格，填进去企业的数据，Email或传真给德马，然后他们就会在一周内收到厂内物流体系整体设计方案、报价和产品清单，这份方案也许是免费的！假如是简单布置自己的仓库、办公室、车间某个工位或某个车间，他们就可以去德马的分系统解决方案数据库内，检索到合适的模型，并一键列出清单、价格、作业效率和数据证明、产品的安装和使用指导书以及设计软件等等各种必须的文件。“如果他们使用过宜家的软件设计自己的厨房，又假如他们与自己的物流经理一起琢磨过自己的库房，就会对这个说法特别有感受。”宋伟对《浙商》记者说，“与家居系统不同的是，企业的物流系统是动态的和复杂的，系统问题要用系统去解决。所以，没有成熟的解决方案模型，我们不可能做到后面的一系列标准化。”物流产业在中国已有10年的发展历程，物流装备公司超过1000家，前10位的公司规模基本在4-10亿元之间。要成为工业品的宜家，德马何以做到？与同行相比，德马有什么样的比较优势呢？“现有的国内同行，他们的业务形态几乎是清一色的定制化服务。

这一方面是由于物流技术在中国的发展尚处于起步阶段，大家都在摸索其中的规律；另一方面，我们的同行在解决方案上的投入和储备都明显不足，这是可以理解的。因为大家还在设备投入阶段，在拼命制造足够多的产品。还好，德马稍微前进了一步，我们在前几年一直在解决方案上持续投入，终于摸到了其中的门路。”宋伟对《浙商》记者说。系统解决方案与定制化服务到底有什么样的区别？会不会仅仅是德马为自己制造的一个概念？对此，宋伟告诉《浙商》记者：“合适的解决方案并不是高效的3PL(第三方物流)、运作成本低或装备水平高，是与企业其它管理系统相匹配的，各子系统均衡发展的系统。也就是说，企业不要盲目追求某一方面的高效率，而是要互相匹配，充分发挥各系统的效率。没有这种系统化的诊断的方案建议，企业自己是绝对无法做出合适判断的，这就是这套解决方案系统的价值所在。”宋伟是2004年加盟德马物流的，此前他曾参与海尔、华为、一汽、二汽、通用汽车物流项目及成都铁路中心站集装箱园区规划，物流战略规划、物流系统设计、物流工程实施、企业业务流程优化，第三方物流规划正是其所长。德马怎么盈利？2004年是德马的重要转折点，当年德马购并上海力固、上海博弈，获得了国内较为先进的物流技术和经营人才，公司开始在技术研发上持续投入。德马物流总裁卓序之前是浙江湖州一家国营企业的经营厂长，1998年创立湖州德马机械有限公司，主营物流设备零组件。2003年，德马进行产业链衍生，开始涉足输送机制造、货架制造和容器制造。2005年，德马成为首批国家重点扶持的高新技术企业，并入选福布斯“中国最具潜力中小企业榜”。从一家零件生产企业转型为物

流装备企业，德马是出于什么样的考虑呢？“2008年中国GDP是4.3万亿美元，而日本是5.3万亿美元；中国的物流总费用是7900亿美元，而日本是5300亿美元；中国物流总费用占GDP的18.3%，日本仅为10%不到。”卓序告诉《浙商》记者：“由此可见中国的物流管理水平远低于日本，所以包括物流技术在内的物流产业有巨大的潜力可挖。”从2002年到2008年，物流装备行业市场增长率每年都超过了30%。卓序希望通过自己的努力，介入企业涉及物料流转的每个环节，为其提供系统问题解决方案，提升中国企业在物流方面的竞争力。德马所处的物流装备的市场约占物流总费用的4%，以德马的数据估算，中国境内物流装备市场有超过2000亿元的总规模。“由于目前中国市场处于发展初期阶段，姑且假设有1000亿元规模。其中德马所处的细分子行业有超过500亿元的总规模。在未来5年，我们希望取得其中3.5%的市场份额，从而成为国内最大的物流装备产品解决方案提供商。”按照卓序的估算，在未来5年，德马的年经营收入有望达到17.5亿元的规模。为实现这一目标，德马制订了详实的商业计划书。他们按照年营业额把企业分为3类，把1亿-10亿元年营业额的中规模企业作为自己的目标客户群。“这类企业每年采购物流装备100万-1000万元，中国此类企业超过2万家；，以最低采购额计算，有200亿元的市场。以50万元采购额计算，如果占有10%的市场，就能达到10亿元的市场规模。”宋伟告诉《浙商》记者。那么，德马靠什么盈利，在未来凭什么取得如此之大的市场份额？宋伟的答案是，德马靠标准化的解决方案实施赚钱。基于对物料形态的归纳，将绝大部分物料整合成托盘和料箱两类单元化形态，并基于行业特性和中国

企业的作业习惯，德马整理出30多种标准化的仓储系统解决方案。目前德马有400家客户，1.5亿元营业额，平均每个客户签单约38万元。显然，系统化和标准化的解决方案，不仅提供了快速高效的诊断和规划，同时也为标准化的产品提供了可能。而这些物流装备，正是德马物流的盈利点。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