

物流师案例分析：“百利威”闯荡物流显威风物流师考试

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__E7_89_A9_E6_B5_81_E5_B8_88_E6_c31_645478.htm id="tb42"

class="mar10"> 京城，物流企业的强手群聚之地，商业、粮食、供销、物资、外贸、纺织、矿产、铁路、交通等系统都有自己的仓储公司、运输公司，近几年又纷纷改组发展为物流与配送公司。在强手如林的京城，一个名为“百利威”的民营物流企业，却在这里抢去了许多个“第一”。比如“民营物流企业最大”、“京城仓储物流企业发展最快”等等。仓储企业在京城有400多家，在仓储出租率达到60%的企业尚且不多的形势下，能够达到“满负荷”运转，而且“价格最高、出租率最高”，这对一个从事仓储物流业仅4年的民营物流企业，不能不说是一个奇迹。“百利威”全称北京百利威物流有限公司，总部位于京城西南世界公园的南侧。到了门前，记者怀疑是不是走错了地方：这里分明是一座星级宾馆或写字楼，一家民营物流企业的办公地点“租”得起吗？像到了宾馆一样，“大堂”的服务人员的接待，使记者相信，这里的确是百利威的办公地点。记者还了解到，这座用于办公的“宾馆”，本身就是百利威自家的，不仅供百利威自己使用，还有部分房间可供出租。洁净的楼道，楼层空旷地的乒乓球台，使人隐约感受到了百利威经营理念的“现代”之处。40岁出头的霍振禄总经理，显得成熟稳重且又胸有成竹。他没有多少“企业权威”的作派，相反，却给人以一个创业艰难、谨慎运作的管理者的印象。应该说，这种形象与百利威的企业发展史基本吻合。百利威物流基地位于京城南四环

、南五环、京开高速公路、京石高速公路之间，交通条件可谓“四通八达”。百利威以仓储业作为物流基础，现有7.36万平方米的仓储面积，二期工程完成后，还将增加10万平方米的仓储面积和铁路专用线；库房全部采用国际标准，向客户提供多种形式的仓储和配送服务。多种规格的仓储货场均配有防潮、防鼠设施，可以储存、保管对环境条件要求相对较高的货物，还可以根据客户不同的要求加以改造，设备库、食品库、化工库、建材库、电器库、杂品库等一应俱全。据了解，北京相当多的仓储企业的仓库出租率不高，能达到60%也相当不易，多数企业在30%左右。而百利威的库房出租率是100%，而且许多客户还要求增加租用面积，呈现供不应求的局面。是什么原因使得客户不约而同地向百利威“倾斜”呢？是靠价格上便宜的优势吗？霍振禄说：“实言相告，我们仓储的价格比大多数企业要高”。“为什么出现高价格、高出租率的‘双高’现象呢？”霍总没有正面回答，但却从容不迫地解释道：“客户的要求归纳起来就两点：第一，省事；第二，省钱。省事，就是要有超过一般要求的优质服务，让客户觉得商品放在百利威最省事省心；省钱，就是要让客户感到，与和其他物流企业合作相比、与客户自己办仓储运输相比，百利威的价格上是有竞争力的。省钱、省事两者互相补充，共同构成仓储物流优质服务的内容：省钱不省事，还是要费钱；省事不省钱，省事失去了意义。”“百利威是靠优质服务赢得客户的信任”，霍振禄说：“我们向客户承诺，每年向客户提供365天的全天候的服务，每天提供24小时不间断的仓储和配送服务。这也是百利威的‘过人之处’。也只有这样，才能最大限度地满足不同客户对储存和供货的

要求，赢得顾客的信赖，企业也才能赢得高效益。”但是，百利威的配送又是优质价廉的，霍振禄强调：“我们配送的价廉是以规模作基础的，所以仍有赢利空间。”他说，每天配送的次数越多、每次配送的台数越多，运输环节越有利可图。霍振禄说：“因为我们有美的、日立、小天鹅、荣事达、美菱、三洋、福日、金星、威力、海棠、LG、赣新、熊猫、广东万和等名牌家电产品，不少厂家或下属公司把地区中心仓库设在百利威，形成了规模上的优势，配送就成了有利可图的环节，而客户也更乐于与我们合作，因为他们可以更省钱、更省事。”霍振禄说：“我们承诺24小时将货物配送到位。这主要是以北京为中心的方圆500公里的百利威的辐射范围。至于北京市区的配送时间，则控制在2小时以内。”提到百利威所处的位置，霍振禄露出对自己当初战略远见的高兴：北京四环路的贯通、五环路的动工，以及京石高速路、京开高速路的便利，使得百利威的配送少了交通管制带来的许多麻烦。他也为自己拥有26辆大中小配送运输车队的效率而欣慰。当然，他更为新近投入使用的“仓储物流管理软件”（e - warehouse）而自豪。看得出，这套管理软件的使用解除了他心中“永远的痛”。原来，由于经营活动中时间差和空间差，常常造成顾客种种麻烦：有时厂家账面收到了货款，但所销的货物仍在仓库里；根据销售系统的信息新发来的商品却没有货位可供储存；商家根据合同来提货，却发现仓库是空的，因为货尚在运输途中，如此等等。顾客的这些烦恼和不便，霍振禄认为，这正是仓储物流企业服务功能提升和完善的空间。为此，百利威利用现有的通讯条件，提高服务质量，尽力为顾客排忧解难，将诸多烦恼尽可能消灭在形成

之前；此外，霍振禄决心用现代信息技术提升百利威的服务功能。它们与易初电子技术有限公司合作，开发了具有自主知识产权的系列物流软件e - warehouse。不久前，这套软件通过了由我国著名物流专家王之泰教授、何明珂教授等多位专家组成的专家组的论证。以此为基础，通过供应链信息化、信息共享，增加供应链的透明度,提高了客户对经营诸环节信息把握的准确性，提高了反应速度和应变能力，让百利威成为顾客市场竞争力的有机组成部分，进而提升了百利威作为第三方物流企业的核心竞争力和市场占有率。王之泰教授评价说：一个民营物流企业对现代科技如此的敏感，又能大投入且发挥其效用，实属难得。百利威可以说是霍振禄的“化身”。这位喜欢冒险、创新业的企业家，自从1984年辞去公职跳入商海以来，经营过石油产品、化工油漆油脂产品、润滑油分装等诸多行当。凭着坚韧的创业精神和良好的经营素质，几乎总能在新的行当里“成气候”、有收获，人们誉之为“常青的创业企业家”。这不，北京市决定建设的两大物流中心，其中之一在南城大兴境内，这个物流中心占地2000亩，百利威已认购其中300亩。“站稳脚跟，然后在竞争中发展。现在，百利威在京城的民营物流企业中居第一位，我们的目标是在京城所有的物流企业中做第一位！”霍振禄对未来信心十足。人们不禁要问：一路创业过来的霍振禄和他的百利威，能成为京城物流的第一吗？什么时候能成为京城物流的第一呢？人们在期待着，也有理由期待着……

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 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