

“KiSoft 提货和交付”软件是奥地利内部物流专家 Knapp 公司与德国软件开发商 Kratzer 公司之间战略合作的成果



供应链

可以数字化复制的整个物流链

今年 5 月底，奥地利内部物流系统供应商 Knapp 公司和德国软件公司 Kratzer 公司宣布建立战略合作伙伴关系。就这一战略合作伙伴关系们采访了 Knapp 公司的创新总监 Peter Puchwein 先生和 Kratzer 公司的产品主管 Mathias Vieweg 先生。

文 | Bernd Maienschein



更多精彩请扫描二维码

Kratzer 软件技术有限责任公司是运输管理系统软件的顶级供应商，来自运输领域、邮政快递领域以及工业和零售领域的客户都在使用该公司开发的运输管理软件。而这一软件现在也作为 Knapp 公司“KiSoft 提货与交付”软件的补充进行了产品组合。

在用户使用了“KiSoft”软件之后，

仓库中的所有工作流程都可以纳入到软件管理之中。而“KiSoft 提货与交付”则缩小了物资出库交付与最终用户收货之间的距离，它能完成物资跟踪、写出完整的文件记录，记录好运过程中的物资损毁情况。另外，它还能提供极有说服力的关键指标数据。在整个供应链中，它能够采集完整的数据，处理好这

些数据，并能根据需要提供这些数据。

Q: Puchwein 先生，Knapp 公司因其高效的内部物流解决方案而闻名于世。您现在也进入到运输物流领域了吗？

A: 内部物流和运输物流紧密相连。两者之间的接口就是货车装卸工作台。高效的内部物流解决方案要考虑到后面

会发生什么情况。我们的目标始终是优化整个物流过程，并不是只考虑仓库四面墙之内的事情。我们对物流系统进行的优化旨在使运输物流更加容易、方便。

Q: 怎么开始与 Kratzer 公司合作的?

A: 我们在几个项目中有过接触，并总是考虑怎样才能在整个物流过程中创造出更多的附加值的问题，这就摆脱了孤岛式的思维方式，从超出自己视野的范围来考虑整个系统的优化问题了。在这样的背景条件下，Kratzer 公司就是最佳的合作伙伴。

Q: 我们在考察了您收购 Ayslog 公司和 Atis 公司直至收购 Ylog 公司的过程之后发现，您过去是通过收购企业来掌握专业技术知识和经验的，为什么这次是合作?

A: 运输物流不是我们的专长，也与上述的企业兼并有所不同。

Q: 利用 KiSoft 使您一开始就有了一款性能强大的软件产品了。尽管如此，您还在寻找软件专家的合作…

A: KiSoft 是一款性能强大的内部物流软件包，有着与上下游物流过程的连接接口。Kratzer 公司提供的恰恰就是我们必需的、能够准确与运输物流交换数据的接口。

Q: “从供应链到价值链”这一口号的背后是什么?

A: 我们的意思是指具有良好动态性能、使用灵活、经济和不出错的未来型供应链。我必须承认我不是这一口号的炒作者和忠实拥护者。对于许多事情您必须仔细的研究，像工业 4.0、人工智能，这些对我来讲还是太少了。深深植根于 Knapp 公司 DNA 中的是不要只关注产品，还要关注为用户创造可持续增值的整体解决方案。只有这样，内部物流才能畅通无阻。为了能够在我们的能力范围之外进一步的优化解决方案，我们还



图 1 Knapp 公司的创新总监 Peter Puchwein 先生

需要与 Kratzer 公司结成合作伙伴关系，可以双向共享专业知识，以优化完善整体性的解决方案。

Q: Vieweg 先生，您的 Cadis 软件解决方案可以确保运输链中高效的运营过程。您是如何将其与 KiSoft 内部物流软件结合到一起的?

A: 从物资拣选到物资运输的过程是供应链过程中最重要的接口之一。通过与 Knapp 股份公司的合作伙伴关系以及将 Cadis 整合为“KiSoft 提货与交付”软件包，我们就可以为供应链中的这一关键环节提供最佳的支持了。这也就将所有的物流业务流程都无缝的连接到一起了。

Q: 您与 Knapp 公司这样的全球内部物流公司合作的动机是什么?

A: 在有着相互联系的复杂世界中，合作已经成为必然趋势了，随着全球物流链的建立，牢固的合作伙伴关系也变得越来越重要。而扩展式的服务产品更需要集成式的解决方案。我们与 Knapp 公司合作就是有这样的共同点，我们自然而然的就联合起来共同开创新性的解决方案了。

Q: 您的合作侧重于 PUD (提货和交付)。但是 Cadis 软件产品解决方案的



图 2 Kratzer 公司的产品主管 Mathias Vieweg 先生

使用范围远远超出了物资拣选、驾驶员和物流大厅中的工作人员…

A: 没错，是这样的。我们的 Cadis 为客户提供了包括坡道、公路在内的全方位运输管理解决方案。我们与 Knapp 公司合作的 KiSoft 提货和交付软件系统优化了从仓库到用户最后一千米的全过程。在实践中，这一要求是非常普遍的。如果客户的要求超出了这一范围，我们将提供可选的扩展功能。

Q: 大数据也是非常重要的。但是如果最终无法联系到客户时，您和您的客户能够从数据中受益吗？特性数据的有效性会很快失去其效力，不是吗？

A: 我们建议用清楚定义的经营过程来鉴别结构化的数据，得到的关键词就是“智能数据”。根据这些智能数据就可以得出合理的工作流程了，例如减少空载回程的次数，或者缩短车辆在大门、装卸坡道处的等待时间。基于数据，物流调度人员也可以确定更好的运输路线，或者调整收货人的接货时间窗口，可靠快速的完成交付。在与 Knapp 公司的合作中智能数据也起到了非常重要的作用。在 Cadis 软件中产生的物流运输数据传输到 KiSoft 软件中，并与其他过程、步骤和系统中的数据一起流动。最终得出了智能评估。MM