

物流管理平台

零售商和初创公司 如何实现物流现代化

很长时间以来，只有少数食品品牌始终如一的在超市货架上占有自己的一席之地。而今，出现在超市货架上的则是如雨后春笋般涌现出来的新产品。生物性的高价值营养品有着很好的发展趋势，市场对食品类初创企业的创新产品有着很大的需求。后疫情时代，网上销售也在食品销售领域中茁壮发展起来。



更多精彩请扫描二维码

文 | Boris Bösch

不断变化的产品类型以及不同销售渠道的相互协调是食品领域中初创企业以及供应商面临的一大挑战。这一挑战影响到了所有的销售渠

道：从直接将货物发送到消费者手中的 D2C 到面向分销商、批发商仓库的 B2B 直至通过百货公司的经典 B2C 模式。

成功的标准：物流的设置

Hungry Ventures 公司的合伙人 Henrik Rackow 先生是食品行业里著名的市场咨询师和风险投资者。他在介绍食品行业



图 1 不断变化的食品品种类型为食品领域中的初创企业和食品物流企业带来了巨大的挑战

物流现状时说道：“对于食品行业里的初创公司和站稳脚跟的企业来讲，扩展新型经营模式都是非常重要的事情。而遵守食品卫生法规、获得食品行业的资格认证等等都是从事食品物流的先决条件。但高灵活性的食品配送服务则是食品物流成功的关键。因为食品行业的供求关系变化很大，新产品刚刚上市不久可能就会退出历史舞台了。也就是说无论是小批量的订单还是大宗订单，订货量的变化都是食品店和第三方食品供应商智能食品物流的重要组成部分。而且实时地跟踪追溯功能也是非常重要的。”

另外，食品领域也对食品物流提出了很高的要求，如特殊的专业审核认证证书、食品卫生法规、冷藏冷冻及数据透明等等。总之，可以确定食品物流企业面临着三大挑战：

1. 有资质的食品物流企业

每一个销售渠道都有必须特别注意的特殊物流要求。根据用户的具体情况食品生产厂家的物流合同可以分为三类：

● B2B 用户合同：通过货运代理商将成托盘的食品物资运输到食品批发商和食品零售商的中央仓库；

● B2C 用户合同：将（大）包裹发送到单个贸易合作伙伴和食品零售商；

● D2C 用户合同：（小）包裹投递，例如网上商店将货物直接发给一名用户。

因此，食品生产厂家必须确保它们在这三大领域中都有具有竞争力的物流服务商。不同第三方物流服务商的报价和服务透明度常常不够高，而且各有很大的差异。出现这种情况的原因常常是因为各个物流企业的经营重点不同，有着不同的托盘供应商和包装物供应商。找到像 Everstox 公司这样能够提供数字化和数据驱动平台解决方案的物流供应



图 2 Everstox 公司开发的开放式物流管理平台的显示界面

商，才能使食品生产厂家有一个可靠而且服务范围非常广泛的物流网合作伙伴。它能使食品生产企业在各个不同的食品销售领域中有能够提供最佳报价的物流保障团队。

2. 有资质的食品物流合作伙伴

根据食品生产厂生产的食品类型，食品仓储需要能够控制温度的包装和物流仓储技术。对于冷藏和冷冻食品，物流仓库和物流运输路线上还需要有合适的隔热材料和冷藏、冷冻用冰袋等制冷装备。在这类产品的物流运输过程中存在着冷链中断而退回冷藏、冷冻食品的可能性。从可持续发展的角度来看，在运输这类食品时应确保最大可能的避免退货。物流速度越快，物流合作伙伴解决冷链食品包装、冷藏冷冻材料和安全运输的能力就越强，也就越能成功的完成冷链食品的运输任务。在这方面，丰富的、有关物流网络的参考资料能够帮助用户选出最佳的合作伙伴。

3. 对食品零售企业的要求

第三个挑战涉及到对食品零售企业提出的高要求。例如，新鲜食品和非新鲜食品的零售商有义务确保始终能够整批次订单食品的可追溯性和保质期。有关订单和可能延迟供货的实时数据也非常重要。缺乏自动化和透明的数据会很快导致每个月数千欧元的经济损失。不透明的数据也增加了发错货物和退货的可能性，成为供货流程中的瓶颈或者导致过高的库存。

因此，各个不同销售渠道对未来食品产品需求的最佳库存计划也在食品零售领域中有着重核心的作用。对物流运输合作伙伴来讲，将食品零售店的系统或者 ERP 系统与自己的 IT 系统联系起来实现实时数据通讯是非常有益的。Everstox 公司研发的开放式物流管理平台就可以做到这一点，因为它能兼容所有食品生产厂和食品零售商的 IT 系统。MM