

数字化转型

企业领导者要跟上时代的步伐

位于德国汉堡的 Fortna 公司，是全球领先品牌在全渠道物流和包裹分发领域的合作伙伴与顾问。我们有幸与新上任的国际业务部总裁 Thomas van Workum 先生进行了交流，探讨了 Fortna 公司在德语国家和地区（简称 DACH 地区）的产品报价及经营目标。

文 | Bernd Maienschein

Q：van Workum 先生，Fortna 公司负责内部物流和包裹分发的过程规划，而包裹分发与外部物流有着密切的关系。那么，贵公司是否是一家“一站式商店”？

A：Fortna 公司是一家专注于物资运输规划管理的企业，我们利用自动化技术、软件技术和机器人技术，打造关键的“交钥匙工程”和内部物流系统。“一站式服务”这一理念完美契合我们的业务范围，因为它涵盖了物流、物资配送中心等价值增值链的上游环节，以及所有物资分销领域。然而，在物流领域的下游，情况则有所不同：从商品分拣、装卸到运输，直至最终交付到客户手中，这一系列过程构成了完整的物流链条，而不再有后续的物流过程。

Q：如您所知，好的规划使人生成功了一半。van Workum 先生，您在美国工作和生活了两年半之后又回到了欧洲，看来 Fortna 公司在“老家”还有许多想法？

A：从一开始我就非常明确：无论是从职业还是个人角度出发，我都将在欧洲长期扎根。我非常荣幸能够负责 Fortna 公司有针对性的发展规划，特别是进一步扩大我们在技术咨询、系统集成以及产品全生命周期技术服务等领域的业务，特别是针对欧洲和本地市场的具体事务。这一战略将由新任命的国际

事务总裁来执行，这无疑是一个双赢的大好局面。

Q：您担任新总裁职位已近半年，这期间您主要扮演了哪些角色？是团队的领导者？合作的推动者？还是最佳绩效的激发者？又或者，我们是否可以从“培训师”的角度，称您为“指导者”？

A：团队领导、团队合作者、最佳绩效推动者——这些角色我都欣然承担并融合于一身。我深感荣幸并心怀感激，能够领导这样一个团队。团队成员们不仅是技术专家，还具备强烈的竞争意识和专业技能，他们相互激励，力求达到最佳绩效。这个团队拥有强大的动力和意愿，致力于开发和实施物流运输解决方案，使我们的客户能够迎接未来的挑战，实现绝对的竞争优势。

Q：2023 年年底，Fortna 公司宣布与中国的 AMR 无人叉车制造商 Geekplus 公司合作。在这一合作中，货

到人的拣选配货解决方案是如何与新合作伙伴的移动式分拣系统相互配合工作的？

A：通过与合作伙伴的合作，我们可以利用自己的专业技术知识开拓市场，在特定的应用领域中获得更多的收益。这能让我们为客户提供量身定制的、有更多附加值的解决方案。与 Geekplus 的合作就是一个很好的例子：Geekplus 公司的物流运输机器人解决方案可以直接连接到 Fortna 公司的物流管理系统（WMS）中使用，并能从我们的软件中实时、优先地处理客户合同订单。对客户来讲，这意味着在现场使用 Geekplus 公司的物流运输机器人时有着更好的动态适应性。通过 Geekplus 物流运输机器人对运输负载的精确调整，Fortna 公司的 WMS 系统能够在最佳时间内完成物流配送的任务，从而极大地提高物资吞吐量。我们也正在不断发展壮大我们的技术合作伙伴团队。迄今为止的里

Thomas van Workum 先生

Thomas van Workum 先生已就任 Fortna 国际公司的新总裁一职。他在物流行业拥有 12 年的丰富经验，擅长在快速增长、技术复杂且国际化的环境中领导世界级物流团队。在过去的七年里，他领导 Fortna 公司全球业务期间，积累了深厚的客户运营专业知识，始终将客户的成功视为首要任务。



程碑标志是我们的 Fortna Optisweep 机器人物流运输解决方案在美国 Supplytech 供应技术的年度大奖赛中获得了“年度最佳自动分拣系统”的大奖。在这一物流运输解决方案中我们使用了 Fortna 公司开发的仓库设备控制软件 (WCS)、专门设计的硬件和自主运动的 Geekplus 运输机器人,以便能够在大批量的电子商务物流和包裹配送中心的物流工作中利用自动化装备完成通常需要大量人员才能完成的工作。

Q: Fortna 公司的物流机器人解决方案“Optisweep”是您与 Geekplus 公司合作的第一个硕果吗?这种全新的解决方案在多大程度上能使您的客户解决人力资源短缺的难题?

A: 先回答第一个问题:当然是的。像 Optisweep 这样操作使用非常简单、能够承担枯燥而重复任务的自动化物流解决方案有着减轻物流员工体力负担的巨大潜力。我们的 Optisweep 解决方案不仅有助于在劳动力市场充满挑战的时候减轻客户的压力,还能帮助客户企业优化其内部物流的人员配置,有利于他们更好地部署员工。

Q: 您想利用优化物流仓库存储空间间的软件 Slotting 促进客户的数字化转型。将您的 Optislot 软件升级为西班牙语版,特别是升级到德语版软件是否在缩写为 DACH 说德语的国家和地区明显的提高了该公司的销售收入?

A: 我们的 Optislot 软件系统在世界各地的使用都非常成功。在欧洲,我们已经拥有了一个庞大的客户群,部分客户还是大面积安装使用。为了使我们潜力巨大的物流软件得到更广泛的应用,



Fortna 公司在 2024 年 Logimat 国际物流展中展示了自己的经营战略

德语版至关重要。作为全球客户物流仓库工作流程优化和过程控制工具等日常工作中不可或缺的一部分,所用的软件工具必须是物流仓库工作人员最熟悉的语言种类。

Q: Fortna 公司开发的分销优化系统到底是什么?这一软件系统采用什么科学方法进行优化?

A: 作为一家全球领先的跨国公司,数十年来,我们一直致力于为各类产品、分销渠道以及全球各地的客户提供处理合同订单和商品分销的解决方案。我们汇聚了深厚的物流专业技术与知识,由专家团队精心整合,形成了我们独特的方法论和市场开拓路径——即 Fortna 公司经过实践验证的物流工作流程、应用及算法所构成的分销优化系统。我们的目标是绘制一条详尽的路线图,从物流供应链的起点战略,贯穿至物流仓库管理和物资运输路线的每一个环节,为所有客户的未来成功

规划出每一个关键步骤。

Q: 我们与其他内部物流专家企业的合作程度究竟有多深?以 Heilbronn 市的 Intersport 项目为例,该项目中,系统集成商 Körber 股份公司与输送技术装备供应商 Gebhardt 公司之间的合作程度是怎样的?

A: 在这方面,我们更进一步,因为我们的方法与众不同:我们始终以客户的数据、需求和目标为工作起点,据此开发出最能反映客户要求的物流流程。若供应商的技术能够契合我们设计的最佳解决方案,我们会尽可能地采用该技术,始终将客户的利益放在首位。Intersport 公司作为与我们合作超过 20 年的老客户,正如您所提及的项目所示,是我们极佳的合作伙伴。作为独立的技术顾问和解决方案的提供者,我们能够为客户提供更多的附加值,这正是我们几十年来保持良好客户关系的基础所在。MM