

从一辆马车到国家3A级物流企业

——漯河立业快运有限公司的发展之路

■文/本报记者 齐国霞

从一辆马车跑运输,到小货车日夜兼程送货;从开货运信息部,到成立快运公司;从专线物流,到多元化经营,再到专注冷链运输……短短20余年,漯河立业快运有限公司(以下简称立业快运)发展成为拥有近400辆各类货车、年货物吞吐量超200万吨、带动1000余人就业的国家3A级现代化物流公司。

从蹒跚学步,到如今的步履铿锵,立业快运走过了不同寻常的发展道路。在竞争激烈的物流行业,立业快运经历了怎样的风雨,又是靠什么成为漯河物流行业的一匹黑马?记者近日走进立业快运,探寻其成功密码。



立业快运标载化运营启动仪式



在卡车司机技能大赛上获奖的立业人



立业快运运输车辆

一辆马车 拉出一家公司

10月8日,记者走进位于市区人民东路的立业快运,只见车辆穿梭不断,一派繁忙景象。“我们之所以能取得一些成绩,一方面得益于国家政策好,另一方面与我们踏踏实实做人、勤勤恳恳做事的理念分不开。”立业快运总经理刘景福说。谈起公司的创立过程,刘景福对父辈创业的艰辛感慨不已。刘景福的父亲刘贺举出生于20世纪60年代的豫东农村,家境贫寒的他是一个踏实勤奋的农民。刘贺举20岁时,改革开放的春风吹进了小乡村,他跟村里人一起开始做生意。

由于盛产木材,当地的木材初加工行业已经有一定规模。刘贺举在村里能人的带领下,用马车向周边地区运送木材。装满一车木材,将马套上车,人跟在后面扶着车把,一百多里的路程往往要走上一整天,饿了就拿出自带的馒头充饥。

刚开始,刘贺举走一天累得腿跟灌了铅一样沉重,脚磨起水泡。夏天还好,冬天就更受罪了,寒风吹到脸上非常痛,雨雪和汗水混在一起打湿衣服,还必须一直走,再累也不敢停下来休息,害怕耽误送货。就这样,年轻的刘贺举跟跟跑跑进入了运输行业。

1999年,刘贺举在朋友的帮助下考取了驾照,准备给常年拉货的木材加工厂当司机,朋友却说不如自己买辆小货车送货。于是,刘贺举拿出积攒多年的血汗钱,再加上亲朋好友的支援,拥有了人生中第一辆车——一辆二手五菱小货车。有了车,运输效率提高了许多,他的收入比之前增加不少。很快,刘贺举又换了一辆4米2的货车,送货范围由省内扩大到省外,业务也不再限于木材运输。

刘贺举跑运输时也会遭遇极大的危险。在一次前往甘肃的运货途中,有段山路出现二十多公里的长下坡,刘贺举小心地控制着车,满车的货物不能有闪失。由于制动距离过长,他惊讶地发现刹车失灵了。一面是悬崖,一面是峭壁,有着多年运输经验的他也不由得惊慌失措。但他很快回过神来,利用档位巧妙控制速度,经过十几分钟的操作,车终于安全停了下来,刘贺举吓得一身冷汗。

艰难困苦,玉汝于成。随着车越换越大、业务越来越多,刘贺举接触的有货源需求的厂家越来越多,一起跑车的司机对货源信息的需求也越来越大。2009年,在许多货运司机的支持下,刘贺举在漯河北环开了一家货运信息部。凭借着跑运输积累的信息资源,信息部的生意倒也红火。可是,跑惯了运输的刘贺举,始终放不下运输生意。于是漯河立业快运有限公司成立了,这一年是2011年。

创新发展 道路越走越宽

“其实,父亲成立立业快运的初衷并不是想挣多少钱。因为那时运输市场还没有现在这么规范,父亲的一些朋友在其他公司跑车时出现被盘剥克扣的情况,就找到我父亲,想让他成立个运输公司,说跟着自己的公司跑车更安心、利润也更高。”刘景福说。

立业快运成立后,购置了大小6辆车,开通了漯河到商丘、漯河到周口、漯河到郑州三条专线,两头收货对开,生意日渐红火。

2015年普货零担物流市场竞争日趋激烈。大学毕业后在社会上历练了三年,刘景福被父亲叫回来一起干。在这名年轻人的带领下,立业快运的发展步入了新阶段。

刘景福思维活跃,又学习了先进的管理理念,觉得公司虽然担运营做得很好,但是要敢于创新发展。他了解公司的经营情况后,提出了“物流为主、多业并举”的经营发展思路,确立了发展现代物流、卡车销售、卡车维修的目标。明确了主业,清楚了努力方向,立业快运进入了快速发展期,实现主营业务多点开花。

经过一番考察研讨,刘景福决定带领公司进入大宗运输领域。他盯上了有巨大运输需求的建材市场,建材市场中以砂石运输的需求量最大,就把大部分车辆投入到砂石运输。很快,砂石运



向灾区捐赠物资



立业快运设立司机公益基金

输的红火吸引了许多做运输的人,纷纷想加入立业快运一起干,并咨询买什么车好,在哪里买合适。这让刘景福看到了新的机遇,于是在2016年成立河南立业汽贸有限公司,主卖大运重卡、陕汽重卡和重汽卡车,同时兼做汽车分期业务。

既然大宗运输能够使大家的腰包鼓起来,何不帮助更多的乡亲致富呢?刘景福决定把重卡推介会开到农村。

在刘景福的建议下,会议最终选址在周口市商水县雷楼村。雷楼村号称“重卡之村”,该村及附近十几个自然村里,有近50%的家庭从事重卡运输。在这样一个重卡“扎堆儿”的乡村举办重卡推介会,可谓应时应景。经过刘景福团队的精心筹划,立业汽贸大运重卡金秋推介会获得成功,收到了良好的宣传效果。

车越卖越多,为了方便客户维修保养,建立服务站已经是最紧迫的事情。于是,刘景福委派有丰富管理经验的员工组建服务团队,同时在漯河南高速口附近设立了与山西大运重卡和潍柴动力签约的汽修服务站,既方便了司机保养车辆,又增加了公司的营收。

目前,立业快运已具备了卡车综合服务能力,从客户买车到提供货运信息、维修、货运安全监管,一直到客户车辆报废卖车,可以提供全链条高质量贴心服务。

到2019年底,立业快运拥有大中型车辆近400辆,年货物吞吐量超200万吨,带动就业1000余人,年综合纳税200多万元。

转型突破 寻求高质量发展

漯河是中国食品名城,也是冷链物流大市。2020年,全国冷链百强企业漯河占6个。刘景福敏锐地意识到冷链物流已经成为有利于国计民生的趋势产业,决定把公司的运输业务转向冷链物流。

立业快运开始把资金和人才向发展冷链物流倾斜,组建了一支15人的冷链业务团队。之后正式启动了冷链物流项目,陆续购置了45台冷藏车,公司冷链物流体系投资约一千万。

刘景福说:“冷链物流对时效性和运输质量要求极高,需要有先进的科技手段进行跟踪管理。我们紧跟时代发展步伐,积极发挥信息科技的引领作用,持续深入探索大数据时代商贸物流业务发展的新模式。”

立业快运与中交兴路科技公司、56小哥科技及易流科技等合作,运用先进的设备和技术,对运输车辆的油耗、温度等关键指标进行监控。

经过近一年的发展,立业快运开通了漯河到西安冷藏专线、漯河到长沙再到广西专线、漯河到浙江专线,并与优多多食品、南街村集团、锦年食品、卓汇食品等一批优质本土食品企业达成长期合作,漯河的烤肠、广西的香蕉柚子、浙江的蔬菜等,经由立业快运的冷链运输网络实现了跨区域互通快达。

追求卓越,创新不止。随着业务迅猛发展,刘景福高瞻远瞩,又着手把公司业务覆盖到更为广阔的地区。2021年7月,立业快运签约京东冷链,成为京东冷链的豫南合伙人,拥有京东冷链在漯河、许昌、周口、驻马店、平顶山、南阳、信阳7地的揽收、派送和中转承运权。

刘景福说:“借助京东冷链的网络优势,我们有信心到2022年底将专线网络覆盖15个省份以上,使公司的冷链物流再上一个台阶,各项业务进入高质量发展期。”

为了确保冷链运输服务质量,立业快运与发货厂家保持着密切沟通。参加公司冷链运输的驾驶员都接受了公司的严格培训,除了操作规范和安全培训外,还强调

服务态度要好。另外,公司对发货量大的客户派出驻厂业务员,确保发货装车时有业务员协调、沟通,发现问题随时解决,受到了企业客户的赞赏。

热心公益 勇担社会责任

穷则独善其身,达则兼济天下。刘景福主动承担社会责任,带领员工投身公益慈善事业,用爱心善举温暖弱势群体,救助困难群众,彰显了现代企业家博爱宽广的胸怀。

从2016年起,立业快运就参加了中汽卡车兄弟俱乐部互助志愿者联合会,这是一个卡车司机互助组织,成员互帮互助解决了许多家庭的燃眉之急。刘景福多次参与“今夜情怀”爱心团队组织的“金秋助学”等志愿服务活动。公司组织开展“寒冬送温暖”活动,给卡车司机送上棉衣;设立大司机公益基金,帮助陷入困境的货车司机及其家庭。立业快运还在公司办公区设立环卫工爱心驿站,免费提供开水、医药等。

值得一提的是,今年7月我省多地遭遇洪涝灾害,立业快运先后采购了价值7.3万元的方便面、矿泉水、面包、火腿肠、救生衣等物资,加上其他爱心人士捐赠的救灾物资,共向灾区运送物资达23车次,并主动承担了逾3.5万元的物流费用。

在新冠肺炎疫情防控中,也不少了立业人的身影。今年8月18日,立业快运采购了价值2万余元的矿泉水、方便面、酒精、口罩、帐篷、防蚊液等物资,捐赠给八一路社区、马路街街道、湘中社区、顺河街街道、昆仑社区、莲花镇半李村等卡点防疫一线的值勤人员,助力疫情防控。

2011年以来,立业快运逐步发展成为国家3A级物流企业、3A级信用企业,先后成为中国农村青年致富带头人



立业快运办公室



立业快运设立环卫工爱心驿站



立业快运向防疫卡点捐赠物资

人协会理事单位、漯河市物流协会副会长单位;刘景福也被评为漯河市“十佳市民”。

刘景福踌躇满志地勾勒了公司的宏伟蓝图:立业快运将借助先进的物流科技、吸纳高素质人才、引进先进管理经验,逐步建立全国性的冷链物流零担网络。

目标决定方向,行动成就未来。蓝图已经绘就,立业人信心满怀,将以奋发有为的拼搏姿态,向建设行业一流的专业化快运公司的目标迈进。

(本版图片由漯河立业快运有限公司提供)

优秀物流企业巡礼

主办单位:漯河市商务局 漯河日报社 漯河临港产业园建设管理委员会 漯河市物流与采购联合会