

德邦崔维星：电子化是物流业的又一个创新点

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_ti2020/620/2021_2022__E5_BE_B7_E9_82_A6_E5_B4_94_E7_c31_620118.htm

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 互联网对人们日常生活的一个改变就是让物流快递

业更多进入了人们的生活。德邦物流就是这当中的佼佼者。

从创立至今近十年，德邦公司一直保持着60%的增长，这种

高速增长的背后跟公司创始人崔维星的冒险和创新精神密不

可分。现在，网络购物和支付宝成为德邦又一个创新点。

1994年一个偶然的机会，崔维星碰到广东国际货运公司的一位

负责人，这位负责人向崔维星介绍了航空货运的广阔发展

前景，崔维星决定放弃手上薪酬优厚的会计工作，到广东国

际货运公司跑业务，从此开始和物流业结缘。期间，他创立

过自己的“崔氏货运公司”，也承包过中国南方航空公司老

干货运处。2001年6月，崔维星带着200多名员工正式创办了

德邦物流。崔维星不再仅仅想着怎么赚钱，而是开始考虑：

企业如何上规模？怎么能在管理上做得更好？以前是客户送

货上门，但是德邦改成了上门为客户收货，以前物流公司象

银行一样，与客户之间隔着厚厚的玻璃窗，崔维星做了很长

的思想斗争，最后决定把柜台拆掉。创建初期，德邦就很注

重对企业员工培训，这在当时的业务经理看来，是非常奇怪

的事情，这个时候为什么不是让大家去跑业务，而是要跑到

公司来听《A管理模式》、《一分钟管理人》书本里的理论

？来者寥寥无几，直到崔维星一天晚上12点钟，打电话叫每

个业务经理回来开会，雷厉风行地整顿了培训纪律，培训才慢慢搞起来了。后来，培训也慢慢成为德邦选拔人才的渠道，公司会通过培训发现人才，并进行提拔。2004年12月，以每票150公斤左右货物为典型客户的零担物流公司，德邦创新地推出“卡车航班”业务，用公路货运的价格完成航空快运的业务。这项业务让德邦完成了脱胎换骨的变化，踏上了高速发展的快车道。与此同时，以公路为依托，兼营航空货运代理的德邦物流为实现“深耕”的战略目标，还在以每年50%以上的速度在各地增设网点，500多个营业网点遍布华南、华东、华北、东北、华中、西南等地，并在全中国范围内与50多家知名物流企业共同组建了德邦物流派送网络，业务覆盖全国400个城市和地区。目前为止，德邦成为全国前三甲的零担物流企业，预计2009年的收入将达到13亿元。

对话崔维星 电子商务助力物流业提速 问：物流业在很多人看来就是卡车、飞机等交通工具，一群流着汗的快递人员。在发展网点和增加车辆等物流业的常规发展模式外，物流业要进行创新有些什么可以挖掘的地方？崔维星：物流行业在外人看好像是一个靠体力生存的行业，但实际上同样是一个靠人才、靠创新竞争的地方。在德邦目前的8000名员工中，本科生与大专生各有2000名以上，也就是说，大专及以上学历的占了员工的一半以上。如何简化流程、提升企业的核心竞争力，扩大公司目前的领先优势？在我们看来，信息化流程的完善与推进，具有不可或缺的战略意义。1999年，公司设计了一个软件程序，用电脑来代替人工开单，效果出乎意料的好。2002年德邦就建立了自己的网站，我们的初衷是供客户货物查询。但在在后期的市场调查中公司发现，客户通过网络

搜索联系到德邦委托货运的需求量显著增长。因此，2008年5月，德邦就开始试运营网上营业厅，2008年8月，网络成交量就超过10000笔，收入突破250万元，到网上营业厅开业一周年之际，公司从中累计成交4873万元。问：现在互联网深入到生活的方方面面，网络购物也是很多物流公司的主要生意来源，除了上述的网上营业厅外，德邦在互联网方面有什么整体计划？互联网能带来些什么？崔维星：德邦不是做这块业务起家，但我们现在对这一市场也很重视。2009年4月，德邦物流和阿里巴巴集团达成合作，成为淘宝网的推荐物流服务商。互联网不仅是德邦的一个目标市场，一些互联网应用也可以成为德邦管理和创新的助推器。就在2008年上半年开始与淘宝接洽的过程中，德邦物流也同时萌生了与支付宝合作的想法：当时从企业自身规范化运作的角度考虑，德邦在帮客户收发货物的同时，还要帮助十几万客户代收款业务，此外，德邦物流目前遍布全国的500多个上营业网点，每天也都有大量的收款工作。因为客户中有不少是中小企业主，而根据目前的银行结算体系，私人账户无法接收来自公司账户的货款，所以无论是从财务成本、还是从时效来说，要想提升用户的体验，并满足企业自身发展的规范化要求，这些需求都已经促使德邦萌生了与支付宝合作的冲动。2008年12月，德邦和支付宝进行了合作，引进第三方支付业务，这也是物流这个传统行业内第一家与支付宝合作的企业。像支付宝这样的平台，是传统银行体系的一个有效补充。在引入支付宝之后，德邦物流每日资金运转与银行实现了无缝衔接，公司的资金周转率得到有效的提升，资金安全与及时调拨的功能亦得以实现。后来，物流行业内很多公司都效仿我们，跟

支付宝进行了合作。其实，企业的竞争离不开“物流、信息流、资金流”的三要素，信息化的完善以及与支付宝的合作正是在提升企业的核心竞争力。问：在西南地区，德邦目前的布局情况如何，后面有什么进一步的计划？崔维星：2005年6月，在成都市武侯区成立了第一个网点，此后不断加大投入，截止目前共有33个网点遍布四川、重庆、云南、贵州、陕西。今年下半年我们将继续西部的网点建设，计划再在成都、眉山、西安、内江等地开设新点13个左右。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