

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_ti2020/644/2021_2022__E5_BE_B7_E9_82_A6_E5_B4_94_E7_c31_644721.htm id="nnny"

class="mmmi"> 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新酬优厚的会计工作，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

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