



编者按:在电商的强力推动下,民营快递迅速发展,且市场前景可期。这对于一向追求高收益和快回报的PE(私募股权投资)和风投来说,纷纷看上了快递业是情理中的事情。

但是,全峰之所以被PE公司相中,不仅因为其迅猛成长的业绩,还因为其优良的管理素质。全峰在京沪广三地是直营模式,同时其他地区加盟商的管控更加严格,人员和财务报表都由总部统一管理。目前很多加盟制快递企业还做不到。

# 两亿注资 速递“黑马”全峰插上双翅

## A 三家PE入股 快递黑马前景可期

业内人士指出,快递公司只要突破日单30万票,至日单60万件规模及以上,就会渐渐从前期的“绞肉机”角色,发展成“运钞机”,实现盈利。资本也普遍看好快递行业未来的发展,因为他们认为,电子商务在未来两年还会出现井喷式的发展,递送业务也会随之倍增。

作为快递行业新贵,全峰快递集团2月2日在北京召开新闻发布会,宣布引入了力鼎资本、鹏康资本、凤凰资本进行扩股增资,注资金额为2亿元人民币,各方的持股比例没有披露。据悉,本轮融资将被用于快递网络建设、信息化系统提升及公司运营。

这次新闻发布会不仅是全峰快递第一次正式出现在媒体面前公开发布全峰集团官方声音,更是首次正式向中国快递行业宣布:全峰来了。卓越的运营团队、良好的管理机制、超强的运营方案保证了全峰快递在急速扩张的同时能够积累企业资本与培养用户忠诚度。2013年,蓬勃发展的电子商务,给全峰快递提供了跨越式发展的契机,全峰快递为全峰快递准备了一块足够丰盛的蛋糕。

### 何以赢得投资公司青睐

在快递行业中,全峰起步晚,发展却很快,被称为“黑马”,不到两年的时间业务规模和网络已经进入了全国十强。全峰快递诞生于2010年,2011年7月16日开始正式运营,创业之初每天运营快件2万票。经过一年多的发展,全峰快递平均日运营快件25万至30万票。2012年末,全峰快递日均单量突破30万件,快递服务水平增长,快递业务日单量增长、快件时效保障等指标均位于行业前列。与此同时,全峰快递提出“品牌二次提升,开启快递正能量”的战略目标,旨在通过打造优质快递服务,保障自身用户利益的同时加大对快递消费者的权益保障。

目前,全峰快递拥有转运中心48个,2000多个网点,员工1.3万人。并拥有北京、上海、东莞三家直营分公司,其他城市采取加盟模式。相对于顺丰、申通、圆通、中通、汇通、韵达、宅急送等公司,全峰快递公司规模和市场份额都较小。

“快递是朝阳产业,未来有很好的前景。”全峰快递管理人员表示,全峰快递有非常专业的管理团队,处于高速的发展期,

这对于投资公司有较好的吸引力。

“全峰快递是快递业中的一匹黑马。”一家快递公司管理人员向记者表示,国内快递业这几年发展迅速,全国快递运营量每年以60%的速度递增,一些快递公司应运而生,全峰发展的速度也较快。全峰目前的客户主体为天猫、淘宝网、亚马逊、易迅等诸多大中型电商平台以及诸多淘宝商家、商业用户、个人客户等。个性化的量身定制业务与标准化服务双向运营,成功完成与多个电商平台的系统对接,打造出多项优质的快递产品。

全峰目前的客户主体为天猫、淘宝网、亚马逊、易迅等诸多大中型电商平台以及诸多淘宝商家、商业用户、个人客户等。

个性化的量身定制业务与标准化服务双向运营,成功完成与多个电商平台的系统对接,打造出多项优质的快递产品。

### 春节后有望拿全国性牌照

在此次引入PE之前,全峰曾与腾讯和国美等进行过投资洽谈,最终没有谈拢,转而与三家PE公司签约,而其中一家PE鹏康投资,也属于国美系。

对此,全峰一位内部人士对记者透露,尽管没有与国美达成投资意向,但公司仍会与包括国美在内的更多电商寻求合作机会,目前,公司的网购快件占比已达到60%,希望以后能继续拓展电子商务递送领域的份额。

一位业内人士也对记者分析,全峰最终没有与腾讯、国美等单一公司达成投资协议,也是不希望失去与更多电商企业合作的机会,此外,目前全峰的业务主要集中在5公斤以下的小件递送,与国美所需要递送的大型家电在配送需求和模式上也不尽相同。

有业内人士指出,运营30万票是快递公司发展的一个节点,如果将网络铺向全国,2亿可作为阶段性的投资资金,但资金明显还不够。有业内人士也提出疑问,“一方面,2亿元人民币对全峰这样一家快速扩张的快递公司来说,根本不经烧,多建立一个业务点就差不多用完;另一方面,全峰快递的全国网络还不健全,到现在还是借的快递牌照,持续经营上存在风险性。”

对此,全峰快递相关负责人回应称,公司有望于今年春节后获得国家邮政总局颁发

的全国性快递牌照,目前各地子公司以区域经营资质开展业务。

### “实干派”的领军人

可以说,全峰的黑马表现与董事长陈加海“实干派”态度与丰富的行业从业经验分不开。

据21世纪经济报道消息,全峰快递创始人陈加海经历较为传奇,是一位“实干派”人物。早年,陈加海在申通做小承包商,后跳槽加盟中通,负责上海区的业务,再后来调任北京中通统管华北,2010年中通被上海总部直营,陈加海从中通辞职,创建全峰快递。

对于未来发展方向,在2月2日的新闻发布会上,全峰快递集团总裁陈加海表示,全峰快递已完成了最初的梦想,公司各项基础建设已全面完成。此次合作,投资方对全峰快递的商业模式和发展前景十分看好,这源于对全峰快递的发展增速和对未来快递市场的良好预期。全峰快递感谢投资方对全峰快递团队和品牌的信任与认可,并希望通过此次资金的引入,能进一步提升团队专业化水平与服务质量,推动行业发展。

未来,全峰快递将更加注重做实基础,大力提升整体服务能力,加大投资力度,以互利共赢的理念在更大范围和更广领域分享品牌发展成果,巩固全峰快递品牌价值;更加注重队伍建设,努力打造敢打硬仗、善打硬仗的高素质专业团队。同时,全峰快递也将投入更多精力来履行自身的社会责任和社会责任,利用自身资源与更多爱心公益项目合作。全峰快递也希望通过自身不懈的努力与各兄弟快递公司携手并进,助推中国快递业的进步和发展,共同分享中国快递业正能量的成果。全峰总裁陈加海2月3日告诉第一财经日报记者,在引进几家PE公司后,全峰的控股权保持不变,PE公司也不会介入管理,但在财务规范方面会进行指导,因为公司也有未来3到5年上市计划。

全峰引入资本之后,规划在未来3年



里,发展到日均单量150万件-200万件。

### 开了一个好头

目前全峰正处于新企业最合适的扩张阶段,但也遇到了新兴企业所不可避免的问题:资金短缺。这次2亿元的股份投资对于全峰来说既是雪中送炭也是锦上添花,在最需要资金支持的目的,2亿投资的注入能够为全峰带来全面的战略布局支持,保证了全峰达成2013年度目标的完成。作为行业新秀,全峰快递良好的业绩表现与发展势头也得到了资本巨头的青睐,这为全峰快递获得下一轮融资开了一个好头。

据业内分析,此次注资全峰快递将为中国快递业带来全新的发展理念,挖掘投资合作潜力,聚集一大批高品质的服务队伍,这对于推动中国快递服务产业的全面升级具有十分重要的意义。3家顶级投资机构的强势进入将为全峰快递注入有力的资本后盾。力鼎资本董事长伍朝阳透露,全峰快递的发展优势在于创新、专业和管理信赖。对于全峰快递而言,市场优势和管理模式的紧密结合是获得成功的关键因素之一。因此,3家投资机构将不遗余力的助力全峰快递的发展。

目前,从快递市场的形势来看,顺丰快递、宅急送、EMS、“四通一达”还是占据主流市场的地位,而获得第三方投资,再凭借自身的良好素质,全峰快递在2013年的快递市场顺利崛起,与其他快递巨头平分天下,还是可行的。(本报综合报道)

## B 国内还没有一家 快递类上市公司 各路资本纷纷 探路民营快递

最近几年,民营快递行业似乎成了各路资本的“新宠”,不仅海航和阿里巴巴已经踏进了一只脚,就连复星、联想、IDG等投资和PE公司也在觊觎。

在全峰之前,复星集团已经联手联想创投,投资了被称为“四通一达”五大民营快递巨头之一的韵达快运,两家公司也一度希望入股国内网络最大的民营快递申通快递。而包括海航、IDG等公司也曾与行业内网络比较完善的几家民营快递企业接触,希望投资入股。

对此,一家民营快递企业的高层对第一财经日报记者指出,在他与前来洽谈的风投接洽中发现,这些企业在治理结构和人员团队方面还有待完善,这对于行业公司与风投来说,都是潜在的投资风险。

目前除了顺丰速运以外,其他民营快递公司大多是加盟制运营,管理上都比较分散、松懈。全峰之所以被PE公司相中,是因为其在京沪广三地直营模式,同时其他地区加盟商的管控也更加严格,人员和财务报表都由总部统一管理。目前很多加盟制快递企业还做不到。

徐勇也对记者指出,目前如“四通一达”等在全国网络已经比较完备的几家民营快递企业,对引资并不积极,即使有资本感兴趣,要价也会较高。而二三线快递企业虽然面对的市场空间仍很大,但要想盈利也不容易,去年一般日均单量在35万件以上才能做到盈亏平衡,今年这一盈亏平衡点预计要增加到40万件。

全峰快递总裁陈加海表示,尽管去年的业务规模和收入增长了8倍,但公司暂时还没有盈利,今年预计日均单量可以做到50万到60万件,2014年达到100万件,届时应该可以扭亏为盈。

“目前各路资本对快递业的投资还属于尝试性的探路,未来快递行业将进一步优胜劣汰,企业集中度会向大型快递公司靠拢。”徐勇指出,PE、风投要想短时间在快递企业身上赚钱并不容易,行业培育需要时间。(陈姗姗)

## B 全峰目前“徘徊”盈利点上下 风投更注重长线效益

最令外界惊讶的是,2011年7月才开始正式启网运营的全峰快递,仅仅一年半时间,日均单量就突破30万件,成为国内首个经短时间发展起来的全国性网络快递“黑马”。

就未来的商业模式,全峰集团总裁陈加海接受《每日经济新闻》记者采访时表示,目前公司仍以快递为核心,但随着公司的发展,未来将会和更多的电商、供应商,以及信息系统方面进行大力合作,依托快递平台,给客户提供综合的物流供应链解决方案,目前其他快递公司基本还没有这方面的布局。

同时,就未来的运营模式,陈加海称,直营和加盟本身没有对错之分,只是在服务和成本上做平衡,只是需要在分拨、调度、干线网络等一些核心环节,也会采取直营的形式,但同时加盟点必不可少,主要根据客户的需求和市场的实际情况做决定。

陈加海同时告诉记者,目前全峰尚在盈利点上下徘徊,但对未来有信心。

有资深业内人士则对记者分析,快递公司只要突破日单30万票,至日单60万件规模及以上,就会渐渐从前期的“绞肉机”角色,发展成“运钞机”,实现盈利。记者从知情人士处获悉,全峰引入资本之后,规划在未来3年里,发展到日均150万件-200万件。

投资方面,力鼎资本董事长伍朝阳在接受《每日经济新闻》记者采访时表示:“我们3家资本的投资共识都是因为看好快递行业,看到了电商推动快递的发展。”伍朝阳表示,过去较长时间里,一直都在关注和寻找合适的(快递)合作方。

显然,风投的投入从上游电商蔓延至下游快递,似乎是种合理的必然,但是在诸多业内人士看来,这仍旧需要“胆识”。

事实上,依照全峰目前“日均30万

单”,以及“2亿元”的融资规模,对于类似申通、圆通这样日均量超300万件,资金已过100亿元的“一级梯队”快递公司来说,可谓只是毛毛雨。但“一级梯队”并不缺钱,对资本也处于较为“封闭”的阶段。因此,正是全峰这样处于“二级梯队”的快递黑马,深深吸引着各路风投。

据记者了解,全峰欲融资的想法由来已久,包括此前腾讯投资部也确实跟其有过洽谈,但是最后和3家投资机构的真正接触却不超4个月。伍朝阳也当众多次表示,他们具体考察后,选择全峰几乎没有任何犹豫。在投资回报上,伍朝阳也表示,他更注重长线效益,看好未来3-5年,甚至更长。

业内人士则对《每日经济新闻》记者评价称,之所以全峰备受青睐,除去快递行业本身的前景诱惑之外,最为关键的因素就是全峰总裁陈加海个人,“陈加



海可以被称作‘事业型的职业经理人’,兼具创始人和职业经理人的双重角色。”

此外,业内资深人士告诉记者,刚刚过去的2012年,除了全峰以外,中国快递业最大一匹“黑马”,实际是刚刚和海航“分手”,被原申通总裁奚春阳接手的天天快递,据称,依靠奚春阳借力申通对天天快递短时间的重振旗鼓,天天快递已经由原来的日均20多万单发展为日单量破百万的规模。

至于下一匹“黑马”,又会由谁扮演,有消息人士对记者透露称,全一快递、能达快递目前均在摩拳擦掌。

(李卓)

