

离开家族企业,薛光春自立门户闯上海: 春宇成长史:从100万到50亿

“水泥+鼠标”,从中寻找方向

2003年,薛光春在美国读完商业管理后回到中国,选择在上海二次创业。那一年,他33岁。很少人知道,他的背后是一个上百亿资产的富豪家族。薛光林、薛光春——2006年蒙代尔兄弟富豪榜第五名,其背后的公司叫光汇石油。

2011年哥哥薛光林的名字出现在福布斯大陆富豪榜上,以光汇石油掌舵者28亿美元的身价,与郭广昌并列第19位。薛光春也曾先后担任了光汇集团执行总裁、深圳光汇石油化工有限公司董事长。

然而,赴美读书后,薛光春选择从零开始创业。“我熟悉的领域是实业、做石油贸易,20岁开始就在这一行摸爬滚打,我总觉得在互联网领域传统产业能找到机会,水泥加鼠标,但一直找不到方向。”薛光春回忆说,一次偶然的会启发了他的灵感。一个美国校友请他帮忙,校友公司从事机械行业,在大陆有工厂,但国内的沟通交流包括进出口手续都很麻烦。对方希望薛光春能帮他搞定中美工厂间的整个链条管理,并按照订购额的比例付服务费。

“能否在熟悉的石油化工领域做供应链管理呢?为中下游化工企业和化工产品应用企业提供采购外包、物流规划与实施、供应链金融结算、代理进出口、全球分销等服务。”薛光春的创业方向开始明晰起来。

经过无数次调研、试错,2008年,“春宇供应链”上线。这个平台是如何运作的?举个例子,巴西华侨王先生采购一批三聚氰胺,需要5个货柜,目的地是巴西圣保罗州的桑托斯港。登录网站后,选择购买的商品、数量和交易方式。春宇为他提供了4个国内供应商的报价,涵盖

本报记者 叶薇

这是一家四不像的创业公司——从成本上看像IT公司,从财务报表上看像贸易公司,从经营资质上看像贷贷公司,从知识产权看像高科技企业,还申请了各种跨行业的产业资质。

在上海转型发展的大潮中,它脱颖而出,10年时间,营业额从100万元发展到50亿元,用新业态、新模式讲述了一个传统产业与电子商务“相知相恋”的故事。

它的名字叫“春宇供应链”,故事的讲述人叫薛光春,一个低调的家族企业继承人。



薛光春对未来发展自信满满

了产地、报价、产品的技术指标。不仅如此,春宇会根据货品的包装类型、装运标准、产品技术指标,计算出从生产地到目的地的最优路线、何时有机次、承运人是谁、每箱运费报价。客户只需告诉要什么,然后坐等货到签收,中间所有繁复流程均由春宇搞定。

创业难点,突破观念束缚

虽名为供应链管理公司,但春宇并没有自有运输车队、仓库以及码头。通过搜集供应商、客户以及产品数据,从而搭建自身的数据平台,这样一种集成信息的方式是春宇提供一站式供应链服务外包的根基。

然而,在几年前,供应链管理还是个过于生僻的词语。“创业最难的就是要突破观念束缚,让别人能理解、认可我们的模式能创造价值。”薛光春说,当初企业在工商登记注册时遭遇了不少困难。

“参照现行国民经济行业20个门类98

个大类,‘供应链管理’找不出哪一类能够匹配。当初有政府领导感叹,‘春宇’的模式太新了,如果套用现成的条文,根本没法注册,要花时间研究。”所幸,虽几经波折,费时数月,浦东这块“先行先试”的土地终为春宇开了绿灯,将这个新业态归入“现代物流业”。

然而,春宇没有运输车辆,开不出物流发票,只能开服务发票。物流发票营业税为3%,货主可再抵扣7%的税收;服务发票营业税为5%,货主还无法抵扣。春宇只能让货主企业与运输公司直接接洽,全供应链不得不断其一环。2011年第二季度,春宇列入营改增试点,难题再次解决,供应链服务全程打通。

薛光春说,创业至今他最有满足感的记忆是,他的一个美国客户在跟他们见面后说了一句话:“It's amazing! You will kill us!”那是一个传统贸易商,他发现如果通过春宇的系统,自己今后将很难利用信息不对称来赚取高额费用。

如今,春宇的业务不再局限化工领域。薛光春的理想是,将来任何企业都可以在春宇的平台上找到感兴趣的交易客户,直接达成交易。

不进则退,坚持金融创新

10年时间,春宇的年成交额从100万元发展到50亿元,薛光春却不认为春宇长大了,“这个市场很大,企业要学的东西还很多。不进则退,必须坚持创新。”

通过长期交易,每家与春宇交易过的企业的信息档案都被存档。供货企业要做认证检查,若不配合就不会让其进入供货名单。对于采购方的中小企业客户,春宇同样建立了完整的可追溯的信用档案。

凭借对上下游客户完整信用体系的建立,春宇就能介入金融服务。在代客采购的流程中,对于无法一笔完成支付的企业,春宇会依据其信用记录帮助企业完成垫资服务,视风险大小收取一定的费用。

“国内工厂说我运出工厂你就要付款,买家说,你至少要运到我这个码头才付款。这个过程中有LC(信用证),但欧美很多国家已经不使用信用证了,成本很高,怎么解决?”

薛光春开始在金融服务上做各种尝试。2011年6月,由上海春宇供应链管理有限公司和上海盈春投资管理有限公司合资,薛光春的“盈信保理(上海)有限公司”成立,保理业务成为解决这一问题的有效途径。

10年创业,不怕遇到竞争吗?薛光春笑言,这个市场再多几个春宇也容纳得下,关键是企业的灵魂是不可能被复制的。10年间,心无旁骛,只想把春宇做成这个领域的NO.1,这是他的梦想与坚持。

春暖花开踏青时 淀湖桃源期待你

淀湖桃源 DIANHU PARADISE 上海生活圈·世外桃源

湖景别墅 给懂生活的你

三期双拼别墅 精粹珍藏

- ◎ 配套齐全
- ◎ 坐拥湖景
- ◎ 毗邻名校
- ◎ 交通便利
- ◎ 环境优美
- ◎ 物业服务

不限购 淀湖桃源欢迎您 可分期付款

无价之快捷交通: 淀湖桃源位于淀山湖滨水国际社区,北依苏沪高速、沪宁高速,交通便捷,休闲养生零距离。无价之休闲领地: 旭宝高尔夫球场, 梦幻游艇, 马会(在建中), 水上运动中心(规划中), 大自然游艇俱乐部环伺左右。无价之浩瀚湖景: 临湖而建, 藏风纳水, 64平方公里的淀山湖, 享受优雅湖滨别墅生活, 10公里长景观大道, 北岸公园(规划中)。无价之人性空间: 172—278㎡人性化空间组合, 双拼, 独栋别墅集群, 演绎极高品质建筑风尚。无价之星级会所: 8000平方米会所, 室外泳池, 集SPA、健身、生肌餐饮于一体的星级养生会所。



贵宾专线/ 0512-57488881 现场地址: 昆山市淀山湖镇望金路1号

开发商: 昆山世界名人城房产开发有限公司 全程企划: 中原地产 http://www.rich-city.cn 以上均为建面

