

熊晔：用互联网思维升级传统物流

“除了睡觉，就是在打电话；不是在出差，就是在出差的路上；只有春节的七天真正属于自己和家庭”，这是上海申丝企业发展有限公司副总经理熊晔多年来职业生涯的真实写照。虽然辛苦，他却乐在其中，他说，“我把‘申丝’当成是自己的事业在做，带领团队向着物流产业的开拓创新不断迈进！”

青年报见习记者 明玉君



上海申丝企业发展有限公司副总经理熊晔。

受访者供图

【创业寄语】

创业，从来都不缺精彩的故事，也不缺乏先进的技术，缺的是如何让故事落地，如何真正沉下心来去做运营，把握住商业的实质，将有限的资源做到最大化的产出。对青年人来说，这才是最重要的。

初入“申丝” 机遇与挑战同在

生活中有很多事情仿佛是机缘巧合般发生着。2003年，还在读研究生的熊晔因为跟随导师做一个物流信息化的项目而来到上海申丝企业发展有限公司，“当时这家企业正好从牡丹江搬到上海，属于二次创业”，频繁的项目接触让熊晔对这家公司越发了解，也更加坚信在这里能够闯出自己的一片天地。

正是看准了“申丝”的企业发展潜力和个人的事业前途，毕业后的熊晔进入“申丝”担任总经理助理。领导的重视与信任令熊晔的职业生涯多了一些传奇色彩，“工作不到两年，我被破格提拔为副总经理，分管公司的运营工作”。

不过，看似顺风顺水的背后，也有些许落差和不断的挑

战。“物流是个服务性行业，需要跟五湖四海不同层次的人打交道，而且初当领导，下属员工的年龄都比我大”，这对熊晔的沟通能力和交流方式都提出了很高的要求。

慢慢地，熊晔学会了将复杂问题以直白平实的语言表达，并与员工们“打成一片”，“现在的我，东北话也说得地地道道了”，熊晔自豪地说。

然而，摆在熊晔面前的，除了公司内部的人员管理和沟通问题，业务运营方面也有不少挑战。“公司需要不断拓展业务和开发新的客户”，虽然是副总，但很多项目的启动和运营，熊晔都必然在现场，所以出差也成了他的家常便饭。

十多年来，熊晔的足迹已经遍布全国各地，令他印象最

深刻的就是在外地开拓项目时所经历的那些“沟沟坎坎”。“有时在外地要住将近半年的时间，协调客户，还有供应商的关系”，最开始是不被理解和接纳的，甚至还会因为影响了当地公司的利益而受到威胁和恐吓。

“有一次，我坐在办公室里，窗户上的玻璃全部被砸碎，虽然内心有恐慌，但我不能退缩”，最后，“不打不相识”，通过沟通与协调，项目做起来了，大家还互相成为了朋友，熊晔感慨地说，“这的确是需要大智慧的”。

在物流行业摸爬滚打的这些年，熊晔逐渐意识到：物流作为服务性的产业，不是简简单单按时把货送到就行了，更重要的还是要做好沟通，包括突发情况的处理。

风雨坚守 浓浓的“申丝”情结

言谈中，熊晔说得最多的就是，“我把‘申丝’当做自己的事业来做，它承载了我全部的心血”。的确，从刚毕业初出茅庐的小伙子，到在物流行业兢兢业业十余年，熊晔看着“申丝”一天天发展壮大，也见证着它的潮起潮落，却依然风雨坚守，不曾离开，他说，“这是‘情结’的力量”。

时间回溯到2006年，熊晔进入公司的第三个年头，“申丝”的创始人——我们的大老板，查出身患癌症，正当所有人都对公司的未来感到彷徨和无助时，大老板做了一个重大决定：他把公司绝大部分的股份给了与他没有血缘关系的第二任老板，而只给家属留下了一小部分的资产。

“那段日子，我们每个高管都是在医院里，向躺在病床上的他汇报工作的”，大老板语重心长地叮嘱熊晔，今后在企业管理中应该如何做，应该怎样去解决问题。更让熊晔感动的

是，大老板甚至还专门写了一封长信，为他指引公司未来的发展之路。

“一位老人，在生命垂危的时候，还能把公司的发展放在第一位，用生命来做企业。我们作为第二代创业者，又有什么理由不为之努力和拼命呢？”熊晔眼眶湿润地说。

当然，更多的时候，熊晔都把这份感情深藏在心里，作为“申丝”的创业者，他带领团队不断将公司发展壮大，“我们今年申请了‘无车承运人’的资质，实现了平台化运营”。另外，“申丝”在业务中还将继续秉承“运力短租”的模式，为客户提供满意的服务。

未来，除了继续扩展“申丝”的物流业务，在汽车后市场方面做进一步的探索之外，熊晔坚定地表示，“我们要把企业进行市场化的运营、市场化的管理，朝着上市的目标前进，同时，为把‘申丝’做成百年老店而继续奋斗！”

“互联网+” 实现传统物流的产业升级

熊晔始终认为，企业的发展离不开不断的开拓创新。从2003年开始，“申丝”就开始了信息化的道路，走在了物流产业信息化的前端。现在“申丝”又专注于往互联网转型，实现“互联网+”。

“我们的团队非常注重头脑风暴，执行力很强”，熊晔透露说，从信息化转向“互联网+”，又是另外一种局面，“我们要去跟IT谈，谈我们的需求和痛点。”现在物流产业的痛点，主要体现在司机交易的成本比较高。

为了了解和解决司机的痛点，熊晔带领团队策划了一个“春蕾计划”。他把总部所有的人员都召集起来，让每个人都给司机打电话，“我们公司有一万

多个司机，要激活他们”。熊晔主动给司机打了第一个电话，亲自指导员工该怎样与司机交流。

经过电话沟通之后，熊晔发现，司机希望“干一车活，就结算一份钱”，虽然辛苦，但活累一点无所谓，结算要快。于是，公司马上推出了闪电结算，跟金融相挂钩。同时，组建了结算中心，通过总部与司机进行结算。“使用闪电结算之后，我们不仅仅在做物流，也开始跨界涉足金融领域，业务更加广泛了。”

企业的发展要不断与时俱进，受“共享单车”理念的影响，熊晔与团队提出了“运力短租”的模式，将互联网思维成功移植到B2B的传统物流行业，实现了短时间的租赁。“现在我们有两

万多台车，短时租赁，就租赁3-5天，降低了交易成本，成功拥抱互联网。”

熊晔透露，经过长时间的努力，现在的“申丝”不是简单的“互联网+”，而是“物流+互联网+金融”这三块的结合，“这就形成了一个传统物流产业的产业升级。”

麦肯锡公司之所以成功，是因为它形成了经典的“麦肯锡方法论”。而“申丝”在企业的发展过程中，也慢慢形成了物流产业发展的方法论和物流产业做项目的方法论，熊晔将它称之为“申丝方法论”，“这是一套很成熟的流程，体现了我们的服务一体化。物流企业不是你想做大就做大，一定要注意方法的积累和沉淀。”

【记者手记】 企业家的创业精神与情怀

“风雨十几载，弹指一挥间”，作为守护和不断将“申丝”做大做强第二代创业者，熊晔为这份事业倾注了自己全部的心血，也将他所认为的“企业家精神”发挥到极致。

他说，创业路上，企业家要愈挫愈勇、不断创新，还要有团队意识和冒险精神，不断“传递价值，助力成功”。

同时，还要有一颗佛心。“儒身佛心”，这是一个企业家应有的情怀。以服务之心，严谨、踏

实地做企业，才能奋斗出属于自己的故事。

