

张鑫：在南非“奔跑”的物流野牛

近年来,随着中国“一带一路”倡议的逐步深化,中非经贸合作日益密切,不少中资企业选择跨境投资。BUFFALO就是其中一家,经过近20年的行业深耕,他们为南非带去了成熟的中国经验,成为南非唯一一家全链路合规的中资物流企业。其自由的清关、仓储及配送服务,有效解决了当地价高效低的物流痛点,创出36小时从发货到收货的最快纪录。创始人张鑫表示,在电商进入高速成长期的非洲,建立一个具有国际性影响力的电商物流中字号企业,已万事俱备,静候东风。

青年报记者 李金哲

南非 发达的国度,缓慢的物流

1月21日晚,经过24小时的舟车劳顿,张鑫抵达上海,这是他阔别了9个月的故乡。他的第二故乡在遥远的南非。一个上海人,怎么会跨越重洋跑到南非去了?说来话长。

1978年,他出生在上海松江,小时候他对物流没什么概念,倒是“做生意”从小就耳濡目染。不同于传统家庭按部就班的思维习惯,他们更乐于在商海“冒险”,品尝自己掌舵的人生。

“在环境的熏陶下,我们这一代人,从没产生过正常上班的想法。”按照家族习惯,他们不会踏入“同一条河流”,而是各自在各自的领域深耕。2000年,张鑫从上海大学计算机工程与技术专业毕业。彼时,马云、马化腾等一众归国青年从美国带来经验,他们目标明晰,投入中国巨大的电商市场中。张鑫默默观察着身边发生的一切。

机缘巧合,2002年他为南非一家纺织品公司开发海关数据对接系统,这让他感受到物流对于电商的重要性,也第一次接触到了电商“处女地”——南非。

彼时南非比上海发达得多。“在上海,你只能见到五六种车型,而在南非,奔驰、宝马、保

时捷随处可见。公路系统十分发达,仅次于美国,而上海当年外环有没有公路还需打个问号。”然而,发达的公路和便捷的车辆,并没有给南非的物流和电商带来实质性的改变。

在遥远的国度,没有人意识到全球电商正在迅猛发展,虽然4G网络和移动支付在南非已经实现,可与之搭配的电商才开始萌芽,而物流服务直到2019年的今天,他们依然得忍受邮政或DHL(全球著名的邮递和物流集团)高昂的快递费和缓慢的速度。

“在南非,每一单快递折合人民币50-120元,而且配送时间长,一个从国内运往南非的快递包裹,少则7天,多则三个月甚至六个月,想想国内,同城的上午订可以当天送货上门,对非洲网购族来说,次日达的物流体系简直像是在天堂。”

“这就好比你站在未来,回到2004年你会做什么?”张鑫判断,南非很有潜力成为下一个电商蓝海。可张鑫不做电商,他更想要做的是供应链,为买卖货物提供服务的服务商。他明白,跨境电商平台间的竞争,核心是用户体验的竞争,而影响用户体验很重要的一点就是物流。



张鑫在南非。

受访者供图

未来 跨境电商,中国是一枝独秀

“全球最好的机会都在中国”,张鑫说,他明显感觉到国家一带一路倡议和中非贸易密切合作带来的利好。把成熟的中国经验带去非洲,为当地的百姓提供便利的生活方式,这是他的理想和创业初心。而创业是一个只有创业者才会享受的过程。

回忆创业经过,他说过程中几乎每一天都是冰与火的世界,挫折是一种常态。而人分两种,一种是自己安排人生,一种是别人为你安排。他选择做前者,他更希望命运将掌握在自己手里,根据自己的认知判断来成就事业。

如今,全球跨境贸易的商业模式已经开始变化,传统外贸模式的市场份额被跨境电商模式快速侵蚀。张鑫表示:“目前跨境电商占外贸进出口比重在17%,到2020年交易规模预期将达到12万亿,份额将达到37.6%。而中国的跨境电商在全球可以称之为是一枝独秀。”

核心竞争优势,是服务比别人更快更省。为了更快更省,BUFFALO跨境产品渠道迭代了4次,去年3月他们推出了更适合跨境电商的价格产品。而这只是开始,“接下来我们要通过业务量来降低成本,给中国卖家和

非洲买家都带来惊喜和实惠。”

“我们希望过了20年、30年之后,在非洲做零售一定会用到BUFFALO。它会成为非洲(撒哈拉以南)最大的线上零售服务提供商。我们以南非为起点,以物流为突破口,持续在金融、税务、零售、售后等环节搭建一个高效、优质的基础服务设施,争取在2025年前覆盖南部非洲前10个国家。”

目前BUFFALO正在积极推进第三轮融资,他们已然实现目标——建立一个单日2万单货物的网络,以此来迎接非洲即将爆发的电商红利。

改变 36小时背后的精密物流

如今,在张鑫BUFFALO团队的打造下,运送一单快递,36小时便可从国内送至约翰内斯堡用户的手中,其他城市也缩短到4-5天左右。在价格上,也拥有明显的优势,按照重量和体积计价,低至10元,均单则不超过30元。时间上的节约,经济上的节省,极大地改变了南非网购用户的购物体验。

BUFFALO之所以能为非洲买家和中方卖家建立起一条省心、高效、便捷地桥梁,这背后离不开一条经过精心布局的供应链系统。

相比单一的物流配送,跨境物流的配送服务要复杂得多。张鑫介绍说,它需要一整套跨境供应链体系来提供完整可靠的服务:包括集货、订舱、报关、清关、海外仓、本地配送等。

2017年4月,张鑫以南非最熟知的本土野水牛BUFFALO命名公司,整合资源,发挥合伙人各自的优势,包括:阿里中国供应商团队的物流系统搭建经验、南非合伙人的海关经验、非洲本地零售网络经验及传统贸易物流经验。

他们从源头开始,在国内建

设集货仓、整合国际航空运输资源、创建自由清关公司和南非本地配送网络。在约翰内斯堡,他们建立了面积5000平方米的仓库,在国内建立了华东仓与华南仓。

在这环环相扣的体系中,创建自由清关公司是壁垒最高也是最体现核心能力的环节之一,它意味着可以大大缩减小件物品的清关时间。张鑫清晰地记得第一单商品运送的经过,那时团队仅仅在报关上就花费了整整两天的时间。如今,拥有自由清关公司的他们3小时内就完成清关,“这在国内几乎找不到竞争对手”。

他们还雇用、培训南非快递员,在运输配送上,深入大街小巷,用最短的时间配送货物。经过不断熟悉、磨合,他们最终实现了完整的中国南非跨境供应链系统搭建。“BUFFALO”这个名字也跟着他提供的优质服务一起,进入千家万户。“可以说从最初的收件到最后的配送,我们做到了全程无缝衔接和追踪。”

目前BUFFALO已经在南非当地获得物流配送、海关清关等所有政府行政许可资质,成为在南非唯一一家全链路合规的中资物流企业。

记者手记

专注于一件事 并付出时间和努力

在南非的日子,张鑫从不喝咖啡,而是喝更本土的Rooibos茶,这种茶在当地十分畅销,与钻石、黄金并称为“南非三宝”。与咖啡不同,它不含咖啡因和草酸,可缓解疲劳,保持精力充沛。这些功效对每晚工作至深夜的张鑫来说再合适不过。

忙碌的节奏,只有在往返的飞机上,张鑫才得以放松一会儿。他看机场的成功学,以此来调剂生活。他随身带着Kindle,学习管理学、心理学,有时还听得到上的付费课程。

在创立BUFFALO之前,他已组建过三家公司。一家公司在2008年经历经济危机,人员从20人直接减少至3人,熬过了身无分文的艰苦岁月,管理小白熬成了老司机。他深知不断的

学习能力和对新事物的探索能力,才能让他在快节奏的变化中把握市场的动态,以最新的认知研发新的产品。他说,一个人专注于一件事,肯付出时间和努力,回报不会太差。

如今,他很明显感觉到40岁的身体大不如从前。从2002年开始,创业近二十年的时间,他为了事业放弃了所有的爱好。

大学期间,他是中国最老和最大的战地游戏社团的早期资深成员,通宵打游戏不成问题。30岁时,体力足可以打一场空手道橙带级别赛,而50米自由泳,他快到能以32秒的速度游完。“现在跑一两公里,可以累死你。泳也不游了,只能经常在脑子里游,每次安排好,都很难实现。”

他割舍的还有和妻子、孩子相处的时间,每年只有3个月的时间在上海。在他不在的日子里,孩子已穿梭在各大培训班、兴趣班,“他才上幼儿园大班,竞争已如此激烈。”

面对家庭和事业,他只能艰难选择。他很早就明白,时间是公平的,你欠下的终要偿还,放弃的会成全你现在拥有的。

