

本土PE下注物流 2亿元发现山东“冷链鲨鱼苗”

本报记者 李攻 发自山东临沂

今日资本董事长徐新这次将目光盯牢了山东临沂的一家物流企业。

11月24日,由山东荣庆投资控股集团(集团)有限公司(下称“荣庆集团”)、香港今日资本集团、寰慧投资公司合资成立的山东荣庆物流有限公司(下称“荣庆物流”)正式挂牌。徐新一如既往地声称,将把这家公司培育成中国冷链物流的“第一品牌”。

从投资网络等科技产业到投资物流这样的传统产业,曾经助力催生了包括丁磊在内的3个《福布斯》“中国富豪”的徐新这次能否再造就一个财富传奇?

88天“闪电投资”

这是徐新第一次投资物流行业,按照她的想法,将来或许还会再投资一家物流企业。“但肯定不会是冷链物流了。不排除投资一个做快邮的企业。”

“风险投资行业的基本功是发现‘鲨鱼苗’,已经成为‘鲨鱼’的对我们没有任何意义。”徐新快人快语,“从与荣庆集团接触到我们第一批资金到位,总共用了88天的时间。”

今日资本集团、寰慧投资公司将为这只“鲨鱼苗”注入2亿元人民币资金用于公司运作。合资公司将致力于内地高端冷链物流业的发展方向,构建中国最完整的冷链物流系统。

合资公司荣庆物流注册资本增为2500万美元,总投资将达到4500万美元。荣庆物流总经理张卓告诉《第一财经日报》,合资公司将很快实现年营业额10亿元人民币,利税1亿元人民币。3~5年之后实现上市目标。

今日资本是一家专注于中国市场的国际性投资基金,独立管理着2.8亿

美元的资金。

徐新已经在内地风险投资行业“锻炼”了十多年。她曾利用6800万美元的资本,获得了1.21亿美元现金回报和4100万美元资本收益,总投资回报率95%。网易、中华英才网、娃哈哈、永和豆浆等她参与“扶持”的十多家企业不少已名扬业界,而且其中三位创业者跻身《福布斯》中国富豪榜前100名。

他们能管住司机

谈到为何看中荣庆物流,徐新的话如此简单:他们能管住司机。

徐新知道这么一句话:能管一个连,管不好一个驾驶员。在她看来,能对“野游在外”的汽车司机进行有效管理,说明这个企业有着良好的企业文化和管理方法。这符合他们投资首先选入的基本要求。

虽然话语简单,但实际上徐新已经对荣庆集团进行了深入考察。徐新说,从三年前开始接触物流这个行业,今日资本已经“面试”了18家物流企业。在这18家企业中,今日资本最终选择了荣庆集团。

在徐新看来,物流虽然是一个“三高一低”(资金密集度高、人力密集度高、管理密集度高,利润率低)的传统行业,但在中国还是具有很好的发展前景。

徐新说,物流行业在境外有着市值10亿美元甚至百亿美元的大企业,在内地,物流行业也可以产生这样规模的大企业。但现在内地物流行业比较分散,此时今日资本投资物流行业正是一个机会。

徐新选择的是物流行业中的冷链物流。这在整个物流行业中属于附加值较高的一部分。它的进入门槛比较高,投资回报率也相对较高。荣庆集团在内地冷链物流方面是首屈一指的企业,它的主要客户除麦当劳外,还包括肯德基、哈根达斯、蒙牛、伊利等企业。这使得徐新对它一见倾心。

更令徐新满意的是荣庆集团领导人对物流的专注。按照徐新的说法,荣庆集团创始人张卓的一家三代人都在搞物流。张卓的爷爷当年推着独轮车,



徐新

- 拥有英国注册会计师资格
- 1988年南京大学外语系毕业,就职于中国银行总行的营业部
- 考上英国注册会计师之后,进普华会计师事务所工作
- 曾在百富勤从事直接投资工作;后进入霸菱投资集团任霸菱投资香港公司合伙人、执行董事
- 曾投资网易、中华英才网和掌中万维等企业
- 2005年创办今日资本

车轮滚滚支援淮海战役是在“搞物流”,张卓的父辈从一辆车开始,将临沂苍山生产的蔬菜运到上海,也是在搞物流。到了张卓这一代,在上海设立公司,还是在搞物流。

“一家三代专注一个产业,没有理由不成功。”徐新说,“企业家要把所有的鸡蛋放在一个篮子里。今天搞搞这个,明天搞搞那个,最后肯定一事无成。”

当企业发展到一定规模的时候,荣庆集团就看上了冷链物流,而冷链物流所需的车辆价格是一般车辆的2倍。在资金稍微宽裕的时候,它又投资设立了冷库。在别的物流还在粗放管理的时候,荣庆集团又上了GPS系统,使得车辆的运输全程受到监管,并且与高教合作将车厢内的温度监控与GPS结合,让温度的情况也纳入监控的范围,这样的严格措施使得荣庆集团提供的服务能令客户满意。这些都使徐新看到了荣庆集团具有做大的潜质。

或许还有一点对吸引风险投资是最为重要的,那就是诚信。徐新说:“在SARS期间,荣庆集团的老总亲自驾车送货。他们认为,说到了就要做到。”

如果不退出网易和娃哈哈,还能赚更多

张卓说,此前,也有多家风险投资寻求和荣庆集团的合作,有的出价比今日资本和寰慧投资还多,之所以最终选择了上述两家,是因为它们并不急于去获得收益,而是立足于把企业做大。

徐新投资网易,赚了5倍,投资了5年。投资中华英才网,赚了800倍,投资了8年。徐新认为,投资的时间越长,成功的几率就越大,回报就越高。

“凡是我们的钱,都是我们拿的时间特别长的。凡是提前退出的,都是我们后悔的。如果我们不退出网易和娃哈哈等,还能赚得更多点。”徐新这样总结她十多年做风险投资的心得。

“原来我们的愿景是实现投资收益最大化,后来调整为打造中国企业。”徐新说,“我们做风险投资做了十几年,感

受最深的是,我们还是在成功企业建造的初级阶段,也是财富积累的非常初级的阶段。”

“在一个市场迅速兴起的阶段,如果有资本的支持,企业家有这种理想,真好好建造,三到五年的时间就可以做到行业第一品牌。”徐新说。

将一家中小企业打造成内地行业第一品牌能够带来很大的成就感。徐新也正在享受这种成就感。“1995年我们投资娃哈哈的时候,它的收入只有两三个亿,只做果奶,哪里想到它今天已经100个亿;投资网易的时候,它的销售收入只有200万美元,而现在它的销售收入已经有4亿美元,利润也有2亿美元,市值已经30亿美元。”

徐新说,他们曾计划打造8家中国第一品牌,现在看起来是可以超过的。现在就起码有6家达到了这一目标。

虽然是做风险投资,徐新却并不希望她投资的企业尽快上市。她说,培育第一品牌是第一位的,上市是第二位的。今日资本不是想赚快钱,赚一把就走,而是致力于打造中国企业。“打造”就需要时间,需要耐心。

在徐新看来,企业过早上市会影响企业发展。她说,企业上市后最大的问题是容易被股市牵着鼻子走,股民是没有耐心的,如果企业连续三个季度没有达到股民理想的赢利状态,他们就会抛售你的股票。而在投入阶段是不会立即产生利润的。难道为此就不投入了吗?显然不行。这样就会为今天的利润牺牲了明天的利润。

“有人说,股市现在很热,上市会怎么样怎么样。股市热,将来也会热的,公司做好了,到哪里都行。”徐新说。

投资荣庆物流,徐新期望有怎样的投资回报?“这要看我们‘拿’多长时间,‘拿’8年,或许就有8倍的回报;‘拿’5年,可能有5倍的回报;‘拿’3年,那就难有3倍的回报。”徐新如此强化她的长期投资理念。

本报摄影记者 高育文