

神州租车： 做汽车服务领域的领跑者

■ 本报记者 汪静赫

北京,毗邻四惠地铁站的一座大厦里,五层楼窗前的阳光格外灿烂。这里是神州租车(中国)有限公司的总部所在。

地铁列车驶过时,大厦内会形成轻微的共振,一如这个年轻企业的心跳声。在过去的四年里,神州租车快速成长为中国汽车租赁行业的领跑者。

一个创业者的二次创业

生于1969年的陆正耀具备许多同龄创业者的基本标签:80年代大学生,90年代下海,进入新世纪后又二次创业。时光回溯到最初,那时他身在河北,端着铁饭碗,衣食无忧。改变发生在1994年,从北京科技大学毕业已三年的陆正耀,决定回北京去,离开政府机关,下海创业。这意味着原本平静安逸的生活将彻底改变。

自动化专业出身的陆正耀选择了通讯产品代理作为创业项目。1995年的陆正耀奔走在中关村的烈日炎炎下,每一笔生意都是他用辛苦和汗水换来的。此后的几年里,陆正耀在中关村落脚,并一度成为讯讯和阿尔卡特在华的最大代理商。

2003年10月,陆正耀建立北京华夏联合科技有限公司,从事企业VOIP业务,成为中国电信在北京地区最大的合作伙伴,拥有中国电信在北京67%的市场份额。

事业虽然蒸蒸日上,但陆正耀一直希望能做一个属于自己的品牌。

1999年,陆正耀随着移民北美的热潮,携家人在加拿大安了家。在异国生活的日子里,当地成熟的汽车租赁业,让陆正耀着实惊叹,他马上意识到这是一次机会。一次高速路上的意外抛锚,让他对美洲汽车俱乐部(AAA)的便捷汽车服务又产生了很深的印象。

2005年,陆正耀卖掉公司,正式开始二次创业。这一次他的目标是“汽车后市场”,他要把国外便捷的汽车服务引进中国。

2005年3月,陆正耀用500万美元的启动资金将美国AAA公司模式引入中国,成立了UAA(联合汽车俱乐部),公司主要提供汽车救援、汽车维修和汽车保险服务。他在廊坊买下了40亩地,建立起容量达3800个席位的全国呼叫中心。陆正耀采取了一种独特的模式,并且他形容这种模式是“AAA的服务内容加携程的服务手段”,具体方法是:先建立AAA这样的俱乐部,再利用客户资源优势跟现有的汽车救援公司谈价格,整合各地分散的救援资源为会员服务,这样的逻辑还可以套用在汽车维修美容和保险上。陆正耀的目标是“做汽车服务领域



陆正耀：汽车租赁够做三辈子

■ 马铭

陆正耀,1969年出生于福建省屏南县长桥镇长新村,北京大学EMBA。现任神州租车(中国)有限公司董事长兼CEO。1995年,他创立DITEL Technology,从事通讯设备代理及系统集成等业务。2005年,创立联合汽车俱乐部。2007年,成立神州租车(中国)有限公司。

在陆正耀的创业路上,每一段都有着标志性意义,从最初辞职下海勇闯通讯业,到移民后归国二次创业,再到创立中国最大租车公司,“我内心对汽车是一直有一个梦的,但更重要的是租车这个行业带给我的成就感,我很享受这个过程。”陆正耀如是说。

1995年,陆正耀拥有了自己的第一辆汽车,那是一台极普通的小

面包车。时间过去了这么久,但他依然记得初次驾驶的兴奋,尽管现在的他已经坐拥悍马、奔驰等豪车数辆。

陆正耀说自己是玩车一族,但更是有着汽车梦的爱车之人,而他的汽车梦,已经超越了驾驶的乐趣和代步的层面。“我爱汽车,很享受驾驶出行的快乐,同样,我也希望把这份快乐带给更多的人。”陆正耀说。或许这就是陆正耀投身汽车租赁行业的原动力。

天生一副开朗性格的陆正耀,在公司里更像是一个好大哥。员工们都很喜欢这个整天笑呵呵的老板。忙碌的工作之外,陆正耀喜欢钓鱼,这种休闲运动带给他的耐心的训练,同时也享受钓到鱼的过程——正如他对于神州租车的期许——“要让越来越多的顾客享受

获联想控股注资 神州驶上快车道

2007年以前,汽车出租需要办理出租车的牌照。与此同时,汽车降价很快,折旧率比较高,使得进入汽车租赁行业的风险增高。此外,由于受信用体系的局限,很难保证租户资料的真实,也增加了公司经营风险。上述情况在2007年发生了变化:汽车出租不再需要办理牌照,中低档汽车价格和国外相比,基本见底,不再担心折旧率高的问题。此外,在获取租户资料技术上已经与公安部的身份信息系统对接,像安检系统一样,可以保证汽车出租的安全,把风险降到了最低。

陆正耀终于等到了这一时机,他以5000万元的启动资金,成立了北京神州汽车租赁有限公司,全面进军汽车租赁行业。在经过大量调查和客户对比后,神州租车把最初的目标客户锁定在了商旅人群,而UAA提供的客户网络和服务就是初创期神州租车最宝贵的资源之一。

作为汽车服务中资金需求最大、最“重”的领域,汽车租赁是个“烧钱”的行业。2008年初,在公司新成立不久,陆正耀曾对媒体坦言这是“非常花钱的生意,一两个亿,几个月就没了”,但令他高兴的是神州租车的增长势头,因为“各个指标基本上都是台阶式地往上跳”。神州租车正式运营三个月后,车辆出租率就已超过了65%,公司的车辆达到1000辆,运营的城市达到了30个。

2010年9月,联想控股正式注资神州租车,成为战略股东。通过本轮融资,神州租车获得了至少10亿元的投资,至此,神州租车进入了创业以来的最快发展期。

截止到2011年8月,神州租车在全国60余城市拥有超过300个租车网点,车队规模近25000台,服务的个人客户过百万名,企业客户数千家。然而仅仅在一年之前,神州租车拥有可出租车辆约4000辆,业



神州租车(中国)有限公司董事长兼CEO 陆正耀

务遍布全国30余城市。一年之间,神州租车已经将国内其它同类企业远远甩在了身后,成为中国目前服务网络最大、服务网点最多、车队规模最大、服务品种最全的全国性大型汽车租赁服务企业。

神州租车履行社会责任,积极缴纳税款,被评为2009—2011年度纳税信用A级单位。同时,神州租车践行公益事业,汶川地震陆正耀个人捐助人民币20万元,号召员工捐助价值120万元的抗灾药品,组织车队在成都、重庆、西安等地,义务服务于灾区救援工作;2007年,陆正耀向母校北京科技大学捐资200万元设立“励志”奖教金、奖学金,向母校福建屏南一中捐资200万元成立“浩德”助学金,用于贫困学生助学。

致力于打造最受信赖的 汽车租赁品牌

“作为服务行业的新进力量,神州租车以推动绿色出行观念的普及和新型汽车消费文化的发展为己任,致力成为中国消费者最信赖的汽车租赁服务品牌。”陆正耀说。

从汽车服务到汽车租赁,陆正耀秉承的原则是“务实创新、服务至上、持续改进、诚信为本”。发扬诚实、正直、守信、忠诚的作风,信守对客户主动细致服务的承诺,信守对岗位高度负责的承诺。信守对员工的成长发展承诺,为员工职业生涯做具体规划,制定具体的信用培训制度和培训计划,逐步提升员工素养。

自成立以来,神州租车积极借鉴国际成熟市场成功的汽车租赁模式,并结合中国客户的消费习惯,颠覆繁琐的传统租车模式,为客户提供了快速便捷的全新租车

租车的过程。”

“中国汽车租赁业正进入它的春天,这份事业够我做一辈子的。”言语之间,陆正耀对未来充满信心。

对于陆正耀来说,多年创业所获得的最大财富不是金钱,而是拥

有一支跟随他多年的团队。1995年给陆正耀开“面的”的司机,至今仍是他的司机。历经岁月沉淀下的友情,在陆正耀看来弥足珍贵。“团队的感情,是我的最大财富,我们彼此信赖,一起创业,一起为神州的明天奋斗。”陆正耀说。

开篇语



“诚信兴商”是中华民族的传统美德。为了配合全国“诚信经商宣传月”活动的展开,《中国企业报》和首都企业家俱乐部联合展开“诚信企业风采录”大型采访报道活动。采访中,各单位领导以自己的工作实践为例,从不同角度对“诚信”二字做出了精彩的诠释:北新建材股份有限公司董事长王兵从产品质量、企业价值观以及企业对待员工、股东和政府、社会的责任等四个维度阐述了企业诚信的建设;神州租车董事长陆正耀则从团队的成长揭示了企业诚信建设的秘密——采访活动还在继续,让我们共同来关注企业和社会的诚信建设,关注诚信企业的成长。

本报自本期开始将对采访企业进行系列报道。

2012年全新改版

中國企業報

《中国企业报》创刊于1988年1月4日,当时由国家经委主办、中国企业管理协会承办,陈云同志题写报头,袁宝华同志任名誉社长。

《中国企业报》现由中国企业联合会、中国企业家协会主管,秉承“面向企业,为企业服务”的办报宗旨和“专业、高端、引领”的办报理念,致力于成为有品质、有实力、有影响力,服务企业、服务中国与世界经济现代传媒。

汇聚对企业
有价值的新闻资讯

全国各地邮局均可订阅
国内统一刊号: CN11-0029
邮发代号: 1-128
逢周二出版
单价: 4.00元 全年定价: 192元
发行热线: 010-68701548
网址: www.zgqy.cc
邮编: 100048