

宁波“大掌柜”获得数千万元A轮融资 是什么让它受到资本青睐？

记者 严谨

10月21日，宁波的创投圈传来一个好消息：扎根宁波的航运科技服务提供商“大掌柜”，获得了数千万元A轮融资。融资的领投方，是曾获评“中国最佳回报创业投资机构Top10”的私募股权投资机构：德同资本。

早在获得本轮融资之前，大掌柜的股东就涵盖了IDG资本、经纬、朗盛、拙朴资本等头部投资机构。可以说，它是宁波的IT领域，斩获融资规模最大的企业之一。人们常说，投资人的习惯是“先相信后看见”。那么，是什么给了大掌柜备受青睐的理由，投资人又通过大掌柜看见了什么？

“大掌柜”何许人也？

大掌柜的前身，是2002年5月成立于美国硅谷的奥林科技，主要从事云计算平台的开发。三年后，由于招商引资的机缘，公司来宁波安家落户。

很快，创始团队发现了商机：宁波背靠世界大港，配套的国际航运物流，无疑是万千亿级的市场，而这一垂直行业，存在大量信息孤岛，亟需技术的添砖加瓦。

“国际物流，涉及工厂、货代、报关、船东等几十个环节，每个环节都有对信息的需求。就好比双十一电商下单后，我们会追踪包裹到哪了；货主在订完舱位后，会想知道集卡车何时上门取货；货代在下完单后，会想知道船的实时定位，这就是我们的机会。”大掌柜CEO刘凯说。

2008年，创始团队决定将SaaS技术的理念引入国际物流，并打造了“大掌柜”这一品牌。有了大掌柜提供的SaaS工具，中小货代企业便有了“源头活水”，能在此基础上开发定制化的信息系统，堪称得到了国际物流版的“携程”“菜鸟裹裹”。

如今，在宁波的数千家物流公司中，已经有三成是大掌柜的客户。不仅如此，大掌柜的业务还覆盖了上海、天津、深圳、广州等其他全国主要港口，服务1万余家企业，每年通过平台处理的集装箱报关量超过100万票，业务金额突破150亿元。

“目前，中国的国际物流成本，占到了贸易总额的15%多，而欧洲的这一数据仅8%，这很大程度上是由人工成本高、信息不对称所致。我们希望通过信息化，为物流乃至中国的外贸降本增效，对整个行业来讲都非常有意义。”刘凯说。

当物流插上融资的翅膀

不得不承认，对创业企业来说，光是研发自己的IT系统就是一笔不小的开支，更遑论对整个行业做信息化改造。

梦想，必须建立在充足的资金基础之上。10年来，大掌柜的研发投入就超过了1.5亿元，正是离不开资本的青睐与加持。IDG是最早进入中国的外资投资基金，被它“翻牌”的企业不乏百度、腾讯等独角兽，而大掌柜正是宁波唯一获得它垂青的企业。

2018年，大掌柜已完成了天使轮、pre-A轮两轮融资，又在今年成功“牵手”德同资本。大掌柜运营总监张聪介绍道，早在今年3月，团队就已开始为对接资本四处奔走，最终还是凭借项目打动了投资方。

德同资本合伙人陆宏宇说：“大掌柜以其出色的产品能力、深度的行业理解，为国际物流公司全面赋能，在降本增效的同时，串联行业各方资源完成信息流、商品流、资金流的协同。我们非常看好大掌柜团队的能力和业务模式，相信大掌柜会成为我国物流智慧化发展的一股动力。”

这不是资本向国际物流涌动的先例。今年年初，定位为“互联网+货代”的Flexport成了获得10亿美元融资的独角兽，被分析人士视为货代界的Uber。在国内，从事跨境供应链物流服务的服务平台“运去哪”更是完成了数千万美元的B轮融资。

放眼全球，伴随国际贸易形势的改变，今年的航运物流正面临无数不确定的考验：中美贸易摩擦、船舶“限硫令”出台……而越是沧海横流，越能孕育出穷则思变的机会。正因如此，面向跨境电商等“新物种”的企业能得到认可，而迫切需要降本增效的物流业，在这一背景下显得尤为重要。

主动对接资本，给宁波什么启示？

有了资本的“助攻”，大掌柜下一步棋准备怎么走？刘凯介绍道，本轮融资主要用于三个方面：

一是分别升级面向中大型企业、小微企业的管理软件，进一步研发支持FBA等新兴业态的供应链软件。

二是加速整合上下游资源，升级资源管理工具掌柜互联，帮助大掌柜用户提升资源获取效率，降低资源获取成本。

三是基于奥林科技云计算平台的研发能力，让不同地域和模式的企业客户、IT团队根据自身需求迅速进行二次开发。

张聪还提到，大掌柜积极对接资本的历程，不仅仅是为了资金，更是希望有更多优秀的伙伴，为公司创业带来帮助。

“我们选择了志同道合的投资人，能为我们对接产业链上下游的人脉圈，并通过他们的经验为我们带来指导。比如，如何组建团队、如何管控成本，他们还能为我们搭建培训和交流的平台。”

先前，有分析人士曾这样评价以制造业为主的宁波，说这里鲜有主动跟资本对接的案例，因为“人们习惯先看见后相信，而不是先相信后看见。”甚至有些企业认为融资是一种“不踏实”的表现。

对此，张聪认为，科技领域，是一个要长期投入才会有回报的赛道，不像实体企业一样“卖出货”就能立马得到利润。而资本看中的是未来，是一家企业长期以来为社会带来的贡献。

“前几年，在消费互联网领域，资本的投入催生了许多行业巨头，比如滴滴、美团。现在，这一领域已经到了天花板，而像大掌柜一样面向垂直领域的产业互联网，即将迎来新的机遇。”

张聪呼唤宁波的社会各界，继续对产业互联网的赛道表示支持；我们也希望，宁波能发挥传统产业的优势，在更多细分领域闯出一片天。

行业资讯

工行宁波市分行运用“融安e信”守护客户“钱袋子”

工行宁波市分行自2013年至2019年9月，运用中国工商银行自主研发的“融安e信”大数据反欺诈系统，仅成功预警堵截的电信诈骗汇款就有5609起，为客户避免资金损失1.44亿元，有效保护了客户的“钱袋子”。

工行“融安e信”大数据反欺诈系统整合了来自工行内部、社会公信体系、国内外金融同业、境内外反欺诈服务组织等多方权威信息。多年来，工行宁波市分行也与公安部门合作，分批收集宁波区域涉案电信欺诈的账户，并将此纳入外部欺诈风

险信息系统进行重点监测预警。“融安e信”与银行相关业务需求对接，形成了信息采集、风险预警、监测分析和主动控制为一体的全方位外部欺诈风险管控平台。目前，工行宁波市分行运用“融安e信”对风险账户实现了全渠道布控，对所有通过工行网点、网上银行、电话银行、手机银行和自助终端等渠道进行的转账汇款交易即时筛查，及时向客户提示风险，对电信诈骗实时自动预警，从源头上降低了诈骗得逞的概率。

沈颖俊

中行宁波市分行营业部助力宁波诺丁汉大学开学季

又是一年金秋开学季，为方便师生办理业务，中行宁波市分行营业部入驻宁波诺丁汉大学开展为期15天的上门服务，助力新生开学。前期，中行宁波市分行营业部精心筹备，通过公私联动积极对接校方，并召开中行内多部门协调会，沟通上门服务流程和细节。自新生报道起出动多名优秀员工，在校学生活动中心设立临时办事点，通过定点咨询、线上预约、设置移动柜台、流动营销等方式，帮助诺丁汉师生完成了大规模学费现金收缴、开立账

户用于日常学习生活等相关业务，还为中外师生、校内商户指导使用了中行手机银行、信用卡、ETC、中银智慧付、来聚财等各类产品，便捷今后丰富的在校生活。

此外，考虑宁波诺丁汉大学校内有多来华求学的外籍学生和计划出国的留学生，该行员工还利用业务等候期间或办理间隙，开展金融知识普及、新版人民币介绍、网络使用安全等宣传活动，并帮助解答出国留学等问题，全方位服务该校师生。