为什么网传卡行天下““不行了”？

前不久，网上盛传卡行天下创始人翟老板又复出了；再之前，其创始人在今年菜鸟和普洛斯投资卡行天下后，将经营权都放给菜鸟物流团队了，不久的现在，为何又传闻创始人再出来负责业务了，真是如“柳传志复出之于联想一样”—卡行天下遇到了 “杨元庆”无法解决的问题了，是“不行了”？需要创始人来解决危难？

笔者从一个物流行业内人的角度来看，传闻卡行天下“不行了”，可能是基于以下几方面的考量：

其一，行业竞争格局下优势不突出：卡行天下的专线联盟模式依托于其一体化的业务管理系统+多个核心城市的自控分拨中转中心+各地的专线加盟商；我国的专线物流联盟、区域联盟组织如德坤、壹米滴答等甚至如德邦、华宇、佳吉等其实都是这种业务态势；现今我国物流发展，电商及线上轻模式占据比较重要位置，互联网的头部效应也反映在物流市场格局中；相较于近年屡屡获得投资的壹米滴答等同类型专线联盟平台来说（他们基于卡行、德坤前人的经验，有更多的资金、更先进的信息化手段、更新的人员组织结构），其头部效应相较卡行天下等来说，他们的竞争优势更明显；卡行天下的竞争优势不突出了。

其二，商业模式可持续性不强：卡行天下的模式在彼时、本来是一个比较理想的商业模式；正是因为其早，沿袭下来，就是这种理想化的线上线下、中心自控网络加盟的模式也面临信息系统不给力（网点条件有限）、加盟商本地之间竞争、加盟商和卡行天下之间利益分配问题（加盟商在低毛利、不平衡业务时也要向卡行交纳1%管理费？）时间越久，问题则会暴露越多，需要解决。

其三，企业及创始人基因问题：卡行的翟老板是我国现代物流先行者了，在卡行之前，翟老板还创建了一个全国有名的全国性的专线集团-佳宇物流，曾经和现在的华宇、佳吉、现在不怎么听到的通成物流，都是佳木斯物流商帮，他们从九十年代国企下岗潮中走出东北，通过干物流走向全国……后来，佳宇“卖给”美国的耶路全球物流了，后来又遇到了2008年的经济危机，耶路整合失败，退出中国，又把佳宇卖回翟老板；翟老板又在佳宇之后不久组建了卡行天下，其实是一种从纯干“物流苦力”向更侧重于“线上”、轻模式的“网络加盟”模式，我想翟总是抓住了当时的一种轻模式发展趋势，是进步了，一如上世纪九十年代末他们从下岗工人自主择业干新模式“物流”，他也抓住了……翟是一个有眼光的领导人，但观察佳宇十来年及卡行天下十来年的人员及组织机构，可以看到，翟是一个重情义的人，他知道公司内有一些老资格不利于企业发展的“老乡、老部下”，甚至形成帮派，有些人几进几出，但他还是容忍着；人不行，人在组织内的内耗，人在组织内的无用功……笔者认为，作为一家现代企业来说，卡行的企业及创始人在这个“亲情基因”，对当初的佳宇和现在的卡行天下企业发展影响重大，应该是弊大于利。

当然，笔者动动口容易；但干企业是不易的，干物流的不容易，干中国的物流难上加难；一个好的领导人可能会看到一种趋势，有幸选择了一种还算先进的商业模式，集合起一批人一起干，但结果却不一定就一帆风顺，可能会有全球经济危机突如其来的冲击、行业激烈的竞争格局、跨界者新模式的替代、组织内耗和熵增等，一朝袭来，则另为一翻格局。

且行且珍惜！