

第十三期

29年前,在亲戚的帮助下,张学力从郟城来到首都北京,进入一家汽车修理厂当学徒。经过多年奋斗,如今,张学力已是北京一家大型汽车贸易集团的董事长。

1 进城务工 想改善生活

张学力是周口市郸城县虎岗乡人。“1986年,我初中毕业后,县里组建了一个施工队,属于河南三建公司。村里有许多人报了名,我父亲也报了名。”张学力说,那一年他父亲跟随施工队到北京务工,18岁的他随着父亲一起到了北京,希望找个工,改善一下生活。

2 学习汽修 与汽车行业结缘

到北京后,经老乡介绍,张学力进入一家汽车修理厂上班,从此,他与汽车行业结下了不解之缘。“那家汽车修理厂是个校办企业,属于北京113中学与其他企业合作的第三产业。”张学力说。

没有学过汽车方面的专业知识,也没有工作经验,张学力进入汽车修理厂后,要从学徒做起。“刚进入汽车修理厂时,我心里既兴奋又害怕,兴奋的是我终于在北京找到工作了,害怕的是我和汽车修理厂里的人一点儿都不熟悉,担心作为一个外地人,跟北京人接触时,交流困难。”张学力说,好在汽车修理厂的师傅对他关照有加,教他技术时也很有耐心,让他在一个新环境中,安下了心。“起初和师兄弟交流时,我还感觉有点儿隔阂,但一个月后,这种隔阂就消失了”。

3 学艺期间 全靠别人救济

作为一个刚入行的新人,张学力深知自己的“短板”在技术方面。张学力说:“既然不懂技术,那我就多干点儿力气活,汽车修理厂里比较脏乱,我每天上班前都要把长100多米、宽十几米的厂房打扫一遍。”勤快的张学力很快就得到了师傅和师兄弟的认可。

做学徒的8个月里,张学力没有收入,全靠别人救济,为了省钱,他每天只吃开水煮挂面。“一斤挂面我可以吃两顿,平时没有油水,一个月不吃菜也是正常的。师傅们带来的饭菜,有时候会扒给我点儿,刚开始,我还不好意思吃,后来就习惯了。”张学力说。

对于曾经得到的帮助,张学力至今仍心存感激。张学力告诉记者:“我当年的师傅中还有两名能联系上,我每年都会去看望他们。”

4 积累经验 为日后发展做铺垫

8个月的学徒期满后,张学力拿到了第一个月的工资。“汽车修理厂给了我40元钱工资,我当时特别有成就感,觉得自己能照顾自己了。”

张学力告诉记者:“现在汽车的零件坏了,直接换新的。那时候,汽车零件坏了,需要自己加工,或是从报废的汽车上拆下可以使用的零件,换到需要维修的汽车上。”

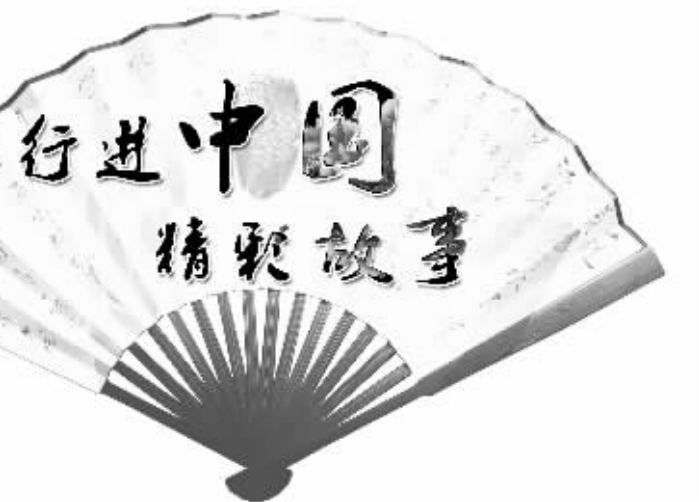
1987年冬天,师傅带着他从一辆报废的汽车上拆零件的情景,让张学力终身难忘。“报废的汽车停在雪地里,我把麻袋垫在身下,躺在那里拆零件,由于汽车上的一些螺丝钉生锈了,十几个螺丝钉,我用了4个小时的时间才拆下来。虽然我的腿被冻麻了,但脑门上却出了很多汗。”张学力说,在汽车修理厂工作的那段经历,对他之后在汽车行业中的发展起到了很大的推动作用。

5 独立创业 看好市场前景

在汽车修理厂工作期间,张学力认识了一名姓夏的客户,为多拉快跑,需要到张学力所在的汽车修理厂对货车进行改装,久而久之,张学力和这名客户成了朋友。

1988年年底,夏姓客户开始做汽车玻璃生意,他想让张学力跟着他干。经过考虑,张学力离开了汽车修理厂,跳槽到夏姓客户的店里。“当时,我们店只有两间门面房,主要做汽车玻璃生意,也承接汽车修理、轮胎修补业务。”张学力说,与汽车修理厂相比,他的收入提高了许多,每个月能拿到一百五六十元的工资。

1992年,张学力攒下了6000多元钱。“手里有6000块钱的时候,我还暗自惊喜了一把,因为觉得离‘万元户’不远了。”张学力说,由于对汽车行业有所了解,加之看好汽车行业未来的发展趋势,他决定和朋友一起创业。“当时,我跟两个朋友一起,每个人出4000块钱,租了一间50平方米左右的门面房,开了一家汽车修理店。”



资料图:张学力

6 业务上升 经营走向正轨

创业初期,张学力有过多次心里斗争,有生意的时候,张学力会觉得很有成就感,但如果连续两三天没有客户上门,张学力就会觉得心慌。张学力说:“因为客户都喜欢找熟人修车,新开的店,客源不是很稳定。”这样的情况维持了两个月。两个月后,汽车修理店的业务量开始上升,张学力也有了信心。

1993年至1996年,张学力的汽车修理店生意非常红火,每年都有10万元以上的盈利。随着经营规模的扩大,张学力和合作伙伴在1994年和1995年又开了两家汽车修理店。

1996年,张学力与合作伙伴分家,开始独立经营。在朋友的引荐下,张学力到北京亚运村汽车交易市场做汽车改装生意。“北京亚运村汽车交易市场是当时全国最知名的一个汽车交易市场。当时,朋友帮着找了一间位置比较好的门面房,我在这里做起了汽车装饰、贴太阳膜、改装汽车音响生意。”

在张学力看来,能够进入北京亚运村汽车交易市场,与汽车销售商直接接触,对他的事业来说,是个难得的机遇。因为在北京亚运村汽车交易市场,很多客户购车后,需要对新车进行装饰,市场潜力非常大。经过一个多月的摸索,张学力和一些汽车销售商建立起了合作关系,他的生意开始进入良性轨道。虽然利润不高,但是业务量比较大,张学力每年都有几十万元的盈利。“那几年,在北京亚运村汽车交易市场,做汽车装饰、贴太阳膜、改装汽车音响生意的有好几十家,我的业务量算是不错的,与我合作的汽车销售商有120多家。”张学力说。

7 成立公司 生意越做越大

1997年,张学力注册资金50万元,成立了北京海联力通经贸有限公司。1998年,张学力进军汽车销售市场,陆续申请了上海汽车、一汽红旗汽车和一汽大众汽车的销售权。后来,为整合资源,张学力放弃了上海汽车和一汽红旗汽车的销售业务,主营一汽大众汽车。

目前,张学力的北京海联力通经贸有限公司已升级为海联力通集团,在北京拥有3家汽车4S店、一个钣喷中心、两家汽车租赁公司,在天津拥有两家汽车4S店、两家汽车租赁公司,在河北省三河市拥有一家汽车4S店,并涉足酒店和餐饮生意。



张学力

□晚报记者 宋风 文/图