



张小林:而立之年 立足汽车租赁

■ 本报记者 胡心媛

如今,汽车租赁已被越来越多的人所熟悉。近日,作为中国租车行业前三甲的车友汽车租赁有限公司董事长张小林渐渐出现在媒体面前。

2010年1月,张小林因为在把握行业发展方向等方面做出的贡献,被中国国际经济发展研究中心授予2010年度中国百名改革创新风云人物的称号。“能够得到中国国际经济发展研究中心的认可可是我的荣幸,在未来的日子里,我会继续努力,带领我的员工再创事业的新篇章。面对荣誉,张小林显得雄心万丈。

张小林,一个“80后”的浙商,用了7年时间,就在竞争激烈的租车行业中找到了自己的立足点,同时也找到了属于他自己的那片天空。这一年,正是他的而立之年。

同是“80后” 不同人生路

当人们谈到成功企业家的时候,往往不看好“80后”;又或许,更多的人会把现今的“80后”浙商归结为富二代。不过,同样贴着“80后”标签的张小林却不同,这位年轻浙商并没有显赫的家底,他是凭借自己的努力一步一步走到今天的。

1980年出生的张小林,很凑巧地踏上了“80后”的“始发车”。为此,他不光有着

“80后”所具有的闯劲,还保留了一份“70后”的稳健。他说,“80后”是他的一个标签,但他却和大多数“80后”走着不一样的道路。浙江是经商者的天堂,张小林的家里同样也是以经商为生。从记事起,他的家里一直都是从事佛手(一种极具观赏与药用价值的特有植物品种)生意。为此,张小林从小便耳濡目染了经商之道。在13岁时,一种与生俱来的创业种子已经悄悄在张小林身上萌芽。

2003年,张小林从学校毕业后,就迫不及待地开始想闯出属于自己的一番天地。他先是充满激情地跑到广州,开始经营起佛手出口的项目。后来他又承包了100多亩的土地种植佛手。但理想和现实之间永远有着巨大的落差。就在张小林信心满满之时,一场大雪毁掉了他承包的100多亩土地,最初的创业梦想也随之被压毁。

置之“死地” 因租车而“后生”

在最初的创业之路被大雪压毁之后,张小林带着仅有的资产——一辆马自达轿车,落寞地回到了家乡。要强的性格使他没有去拿家里的一分钱,而且坚持要靠自己养活自己。在不知道该如何重新奋斗时,他把车放在了朋友的汽车租赁店里出租。令他意外的是,仅仅一个月的时间,他的车竟然可以收到1万多元的租金。这让

张小林突然间灵光一现。“我就像阿里巴巴推开了那扇门一样,这个行业的投资前景让我顿时充满了信心。”

于是,他从当地的信用社贷了几万元钱,买下来一家汽车租赁公司,开始了自己的创业。这次的创业成为日后车友汽车租赁的开始。尽管,初入汽车租赁市场的张小林在不久后发现汽车租赁市场并没有事先想象中的美好,并且鱼龙混杂、竞争激烈,但在经历了初始阶段后,他终于在这个市场中站稳了脚跟。

两年后,一次让张小林的汽车租赁公司更上一层楼的机会来临了。2005年底,中国移动金华分公司公开向社会招标租车。金华的很多汽车租赁公司都纷纷参加了招投标。年轻的张小林考虑良久,最终也报名参加了招投标。“毕竟,56辆车,上千万元的成本对于刚刚起步的公司来说不是个小数目。”在接受采访时,他回忆说。不过,初生牛犊不怕虎,在家人、亲戚、朋友的帮助下,他凑齐了资金,并凭借实力拿下了这个单子。

创新经济赢利模式 立于“而立”

创业的成功不是一蹴而就的。眼前越做越大的事业让张小林陷入了思考:是否该改变中低端市场的散客租赁模式,从而面向大企业、大集团,以及企事业单位的中

高端客户。正是“80后”的敢想、敢试,让他的车友租赁找到了更好的发展前景。他大胆地推出了两证一卡(身份证、驾驶证、信用卡)免担保、免押金的全新车辆租赁模式。同样是商业模式,但张小林的作法,却更适合中国国情。

除了之前推出的“两证一卡”模式,张小林又推出了一种全新的业务模式“以租代购”。张小林说,他琢磨了整整一年,是业内首创。这一模式有别于消费者直接通过银行进行分期付款购车。他表示,这一模式很小心地避免了涉及汽车金融的政策及法律风险。

在采访中,张小林信心满满地表示,租车行业目前仍谈不上竞争。据了解,目前,市场中最大的四家租车企业拥有的车加起来才1万多辆,而中国1年的汽车产销量就达1700万辆。“即使再进入几十家租车企业,大家也能吃饱。”张小林说。因此,这个市场才刚刚起步,大家站在同一起跑线上。

尽管是“80后”,张小林似乎更多地偏向于“70后”的行为模式。在被问及他是否会像其他“80后”那样新潮时,他说:“我曾接到一位企业家朋友的电话,‘小林,我们的微博都已经热火朝天了,你的怎么还没有动静?’这时我才想起,原来我还是有‘一条围脖’的。看看身边的朋友企业比我大,事业比我忙,他们照样在百忙之中于博客



张小林

里记录自己生活或思维的点滴,看来我是OUT了。”

的确,已经步入而立之年的他对新鲜事物似乎显得更加淡然,但是,他干起事业却是劲头十足。

焦点人物

人物走廊

蔡达标:叫板洋快餐



近日,曾经因创始人危机一度“气短”的真功夫餐饮,最近又挺起了腰杆,再一次向洋快餐叫板。

据悉,真功夫总裁蔡达标正打算3年内让店面从目前的400家增加到近千家,且不排除提前完成计划的可能。对这样的规模,蔡达标认为:“比较符合上市的最佳定位。”

而近期真功夫在媒体上的高调“回归”,也并不偶然。从去年12月,肯德基开始提供盖浇饭,真功夫一系列战略防御和进攻行为就频频出现。如果仔细观察半年来越来越露骨的高商大戏,会发现,快餐巨头间的攻防战要讲究得多——虽看起来没有其他商战激烈,但力道和深层板块间的撞击要大得多,对竞争中一些共性问题的把握也更加深刻而准确。

范敏:否认携手阿里巴巴



近日,据相关媒体的报道推测,阿里巴巴正在与携程探讨资本层面的并购或深度合作事宜。据悉,一旦双方合作成功,阿里巴巴将直接拥有55.6%的中国网上旅行预订市场份额,加上目前淘宝网的机票预订代售份额,将对艺龙网、游易网、去哪儿网等其他在线旅行电子商务平台构成沉重的压力。而日本著名投资基金软银则被认为是双方并购的“红娘”。

为此,携程网CEO范敏却直接对这一报道进行了“辟谣”：“媒体之快,偶尔快过事实真相,私募人士言论一旦不具名,基本不具象。可见2010年的浮云继续在2011年飞,而诚信的考量则永远在人们的良知中飞行。”

对并购传闻,阿里巴巴方面也表示,“并无此事”。

陆兆禧:淘宝全面开放



日前,阿里巴巴集团旗下的B2C网站淘宝网CEO陆兆禧在北京宣布:2011年为淘宝开放年。

据了解,根据计划,淘宝网2011年将在卖家买家业务、无线、物流等领域,引入第三方开发者、企业和服务商。淘宝还将建立开放扶持基金,未来3年投入3亿元,通过分成奖励、注资等形式扶持第三方合作伙伴。

同时,淘宝网CEO陆兆禧还发出内部邮件称:“淘宝网和B2B公司有很多地方可以合作,B2B公司面向供应商,淘宝面向消费者,在这样一个链条上,可以联合起来制造很多机会。”据悉,此前,无印良品频道已经在淘宝网上线,该频道可以为B2B平台上大量的产品提供分销渠道。

(本报综合报道)

我们父子这些年

■ 茅理翔

一个企业的传承是创业和转型同时进行的过程,也是两代人共同二次创业的产物。我从1985年开始创业,花了近十年的时间去拼搏奋斗,终于打造出世界产销第一的电子点火枪。但到了1993年,点火枪被几十家企业模仿,大家打价格战,单价从1.2美元一直降到0.3美元,这逼着我进行第二次创业。1994年,我儿子忠群从上海交大研究生毕业,本来想去美国读博士,被我劝回来,与我一起二次创业,之后在1996年1月18日成立了方太。所以,忠群来接班是在危机之中的接班,而且我们的交接模式是两代人共同创业兼儿子独立

创业的传承模式。

回顾方太的交接班,我总结出“三个三年、三个阶段”的交接计划,即“带三年、帮三年、看三年”这三个阶段。

细数这9年,方太完成了六大转型:从仿造向创造转型,从定牌向创牌转型,从推销向营销转型,从传统家族制向现代家族制转型,从家长制管理向团队管理转型,从小家文化向大家文化转型。对我来说,第一个三年,我还参与公司的具体事务管理,后六年,我对自己的工作时间做了三个“三分之一”的规划:三分之一的时间到外面讲课;三分之一的时间接待客人;三分之一的时间看书、写字。这九年中,我讲了500多堂课,跑了二十几个省

市、三十几所大学,与大批大学生、企业家、专家、教授、职业经理人交流、交朋友,我自己也受到了教育。

2006年,我开始第三次创业,创办了宁波家业长青接班人学院。我想通过这所学校架起一座两代人心灵的桥梁,解决两代人的烦恼,帮助学员顺利接班。我希望通过我的努力,帮助更多的民企打破“富不过三代”的宿命,为中国企业的家业长青尽自己绵薄之力。

(作者系方太集团董事长)

商海人生

华人企业海外“开花” 缓解当地就业压力

■ 静安

据近日南非方面报道,位于南非北部边境城镇穆希纳的中国商品批发中心举行了开工典礼。这是中国商人在南非建设的第一个边贸商城。商品批发中心董事长张建成说,该中心规划建筑面积10万平方米,分两期完成建设。一期工程开发3.5万平方米,建设店铺223家,预计从今年10月份开始营业。

中国驻南非大使馆一秘周勤表示,在边境城市建设中国商城是南非华人华侨开拓市场的新举措,有利于繁荣南非及周边国家经济。与此同时,南非林波波省省长卡斯尔·马塔勒对此也表示赞赏,他说,创造就业是林波波省政府的首要任务,中国商品批发中心建成后将直接和间接创造400个就业岗位,政府将为商城建设提供服务便利。

当中国华人企业在南非欣欣向荣之时,来自意大利的报道称,根据意大利全国商会信息机构材料进行分析的结果显示,在2010年,移民企业的数量增加了4.9%,具体数字是2.9万家,而意大利人企业则减少了0.4%,相当于3.1万家。在移民企业中处于领先地位的是摩洛哥人、罗马尼亚人和中国人,分别有6.07万家、5.47万家和5.4万家。其中,中国人企业增长了8.5%。

虽然移民企业数量的增长值对意大利企业的减少未能完全补偿,但去年意大利企业的动态比往年明显稳定。比如,在2007年意大利企业数量明显减少,达到



5.8万家,移民企业数量的增加(3.8万家)对这一局势的补偿不大。而2009年的情况更加严重,这一年,意大利企业数量减少了8.3万,移民企业只增加了2.3万,差距更大。

最近几年来,华人企业在意大利整个企业活动中占有越来越大的比重,2006年,每100家企业中只有5家是移民经营的,而2010年这个数字增加到6.5家。移民企业主要集中在商业、建筑和加工业,去年,移民商业企业增加了8841家,而意大利人同类企业减少了10765家;建筑业的移民企业增加了6215家,意大利人企业减少了8096家;不过,旅馆和餐饮业企业家

的数量都有所增加,外国人企业增加了4098家,意大利企业增加了9336家。

意大利的基金会肯定地说:移民企业家的动态发展成为意大利经济和社会的重要资源。金融危机使很多移民失去了受雇佣的工作,但并没有影响他们的创业能力,而且通过自主工作显示出继续保持收入的能力。由此看来,中国华人在海外遍地“开花”确实缓解了当地的就业压力。

海外华商