

天下瑞岛人

主办:中共瑞安市委宣传部 承办:瑞安日报社 协办:中国农业银行瑞安市支行

超越梦想 感恩时代

——访广州花都伦琪皮具厂董事长王克林

记者 金锦潘 文/图



他只有小学毕业,小小年纪就上街补鞋谋生,首次创业初尝甜头却误中圈套血本无归。

他东山再起,吃苦耐劳,热情待人,诚信谋业,完成千万元的资本积累。

他被经济发展的潮流推向前行,智创皮包品牌火速腾飞,年产值超亿元。

他叫王克林,一位憨厚、耿直的实业家。

做梦也没有想到会有今天!日前,记者走进王克林位于广州狮岭国际皮革城的皮具厂采访,王克林笑吟道,一种感恩时代的喜悦之情溢于言表。

摊头补鞋 误中圈套

1966年3月,王克林出生于安阳街道红光村。小学毕业后,家里就没钱供他读书了,14岁的王克林一脸茫然,不知道做什么好。

跟着父亲忙了几个月的农活后,有一天,母亲对他说:你叔叔在云南补鞋,你就跟去补鞋吧,总比待在家里没事做好。

就这样,不到15岁的王克林来到昆明街头补鞋,每天赚不到1元钱,连三毛钱一餐的饭菜都吃不起。

能解决温饱是那时候王克林最大梦想。到了第3年,补鞋的生意稍有好转,一天能赚到3元钱,照他的话说已是混了个温饱。这是上世纪80年代初,改革开放的春风吹拂神州大地,市场活跃起来。补了3年鞋的王克林跃跃欲试,向亲朋好友借了2万元的高利贷,开始摆地摊,卖起羊毛衫、风雪衣和皮包,很快赚了几千元,初次尝到贸易的甜头。

照这样下去,很快就能成为万元户啦。当时的王克林心平得很。摆摊之余,晚上他就经常与同行聚在一起,聊天打牌消磨时光。不料,他中了一个圈套,很快把赚的利润输掉了,接着连2万元的高利贷本金也输了进去,才惊出一身冷汗。

加上利息,王克林一下子欠了3万元,在当时无疑是一笔巨款,可以买好几间房子。那个年底,王克林如霜打的茄子回到瑞安,讨债的找上门来,心痛的母亲回骂道:我儿子总有一天会赚钱的!

这时,悄悄躲在一边添着伤口的王克林暗暗发誓:要争口气!

1988年初,王克林重回昆明,一切从头开始,依然摆地摊专卖广州皮包,所不同的是,他白天晚上全神贯注一心一意专营着生意,不再打牌。他明白,要站起来,必须靠自己。

他一个人干几个人的活,妻子有孕在身,跟着他里外奔波。有一次,为了节省50元的搬运费,他从晚上21时一直搬到第2天早晨7时,硬是把半卡车的皮包搬到了3楼仓库。

这一年,他赚了6万多元,不仅还清了所

2000年前后,王克林的皮包生意做出点名气,积聚的资金面临着发展的选择。

一种是一位大胆机智的同乡看好昆明商厦的发展前景,鼓励他一起投资;做得好,前景不可估量,万一做不好,也许血本无归。

另一种是广州一位经常供应皮包的生产商觉得他做生意诚信务实,鼓励他到广州征地办厂做实业;即便生产的皮包销路不好,投资的厂房出租也会增值。

胆大包天一般被称为温州商人的特点之一,有1亿元的资本会做10亿元的生意。但王克林不是,他说自己胆小,有1亿元的资本只能做6000万元的生意,但求稳定发展。因此,他选择了后者。

从一个小学毕业为谋生计的补鞋工,历经30年的奋斗,如今成长为一个产值上亿元的实业家,王克林笑称自己要感恩这个时代。

我最初愿望是有300万元就退休不干。王克林想起当年摆地摊初期的承诺,不禁莞尔一笑。他说自己心态平和,是市场经济发展的潮流推着他快步前行。

东山再起 共赢发展

有欠款,并有了本金在商场租一个柜台,结束了摆地摊的历史。

可以说,吃苦耐劳使王克林掘到第一桶金,此后他的事业如芝麻开花节节高。有了商场的柜台,兼做零售和批发,每天中午时分,批发皮包的客户陆续到来,而新款的皮包还未运到,王克林就边与他们交流皮包的款式、潮流、价格等,一边热情地招待他们吃午饭。从此,这成了一个习惯,他每天中午都摆一桌饭,让客户边吃、边聊、边等,加上他的皮包质优价廉、童叟无欺,他的客户

源越来越壮大。

王克林说,家常便饭一桌不过200多元,重要的是让客户有宾至如归之感,共同赢利、共同发展。

立足以诚为本、薄利多销。到了1996年,他已不知不觉赚了1000多万元。赚够了,这辈子都用不完了。王克林说自己要求不高,这10年自己就像一个陀螺在不断地运转从没停歇,该是歇一歇的时候了。

但是,市场经济的洪流奔涌向前,他不自觉地被这股洪流带到更前方。

立足品牌 火速腾飞

2003年,王克林来到广州花都区,在有国际皮革城之称的狮岭镇征地22亩,总投资2000多万元建起拥有2万多平方米建筑面积的伦琪皮具厂,开始投产自己的皮包品牌。

从昆明到广州,从销售到生产自己的品牌是一次质的飞跃。但生产什么品牌呢?只有小学毕业的王克林机智地就地取材,把一个颇有名气的服装品牌歌莉娅注册成为自己的皮包品牌。

设计师是老婆。王克林自豪地说,老婆何秀翠和他同一个村,虽然也只是初中毕业,但女人心细,10多年的经营皮包历程使何秀翠早已对皮包款式、潮流谙熟于心,特别有灵感。2003年10月,她首批设计20多

款的黑、黄、金3色女包3000个投放市场,不到半个月即供不应求,生产跟不上销售。王克林的歌莉娅女包一炮走红。

2004年至2009年,王克林的伦琪皮具厂快速发展,每年推出700多款新颖女包,最高峰时每月生产9万个皮包,年产值很快超亿元。

不久,他在广州中港皮具城组建了一个16人的品牌团队,并在全国30多个省市建立了品牌专卖店。

那时天天被客户逼,打包发货都忙不过来,基本每天都要工作到凌晨1时多。王克林慨叹说,自己事业能够安稳发展,除了赶上一个好时机,还找对了一个好地方和一个贤内助,占了天时、地利、人和。

超越梦想 感恩时代

在王克林的办公室墙上匾着“天开鸿运”四个大字,他把这一切归结为是改革开放政策给他带来的福利。谈起一路创业的心得,王克林反复说感谢政策、感谢领导、感谢朋友。

他把这种感谢化为实际行动回报社会。2009年,听说广州清远有一条溪涧丁步路经常涨水,耽误学生上学读书,他就捐

了6万元用于铺桥筑路。在广州花都区,他资助了7名贫困学生。同时,他还为中国扶贫基金会、江西上饶红十字会踊跃捐助困助学。

落叶要归根。王克林说,自己虽然年少离家,长年在外面发展,但根永远在瑞安,有机会为家乡的建设做一点力所能及的事,是最大的心愿。

王克林名片

广州市花都区伦琪皮具厂董事长,广州伦琪皮具贸易有限公司董事长,广州花都温州商会常务副会长,广州花都稠州银行董事,瑞安市在外企业家联合会副会长。