

管阿清

# 秉持信念勇担责任 汽配行业靠谱 儒商

记者 徐心星

我的创业人生,离不开六个字:诚信、规范、坚持。在北京大南郊汽车配件市场,记者一行人见到了北京大南郊汽车配件市场有限公司董事长、瑞安市北京商会常务副会长管阿清。回忆创业往事,他的眼睛微微湿润,但说起创业信念,他的眼神坚毅而果敢。

采访期间,管阿清带领记者一行人参观他一手创办的汽配市场,如数家珍般介绍市场的历史与现状。该市场的商户们大都是入驻10年以上的老伙计,大家说起管阿清,无不称赞他是既负责任又靠谱的儒商。深耕汽配行业近40年,在北京创业30年,管阿清凭着一份责任心、一份坚持,从经销商到市场经营者,成为北京汽配流通领域中一颗璀璨的星。

## 那些经历过的往事,都会变成你的精神财富

上世纪80年代初,15岁的管阿清还是一名初三学生,改革开放的春风吹动着他的心,年纪尚轻的他在家乡塘下镇的一家农机厂找了份工作,当一名学徒。三年后,受姨父的影响,他来到当时温州状元陶瓷厂工作,这一干就是五年。

初到陶瓷厂,管阿清还是个18岁的小伙子,既有年轻人的朝气,也有调皮捣蛋的时候。姨父成了他职业生涯中的第一位导师。那时候他暂住在姨父家,时常聆听姨父的教诲。是他教会我,先做人,再做事。管阿清回忆道,这句话伴随了他一生,也渗透到他的每一次创业历程中。

1988年,管阿清与一帮发小走出瑞安,到全国各地做推销,主要产品有五金标准件及汽车配件。那时候的他一心扑在事业上,不怕苦也不怕累。有一次,在安徽蚌埠,鹅毛

大雪后,地上全是厚厚的积雪,管阿清独自踩着雪到蚌埠一家农机公司推销产品,成功谈下了1200元的单子,他开心到没发现雪融化了,脚冻伤了。

创业头三年,靠着一股子拼劲,管阿清一边从老家瑞安塘下进货,一边四处推销产品,日子过得红红火火。然而,命运在此时投下了阴影,一次山洪暴发,将一车价值几十万元的货物冲走了。当时信息不发达,两个月后在外地跑推销回来的管阿清才得知此事,心急如焚的他贷款补货给商家,却被告知因发货不及时无法回收款项,备受打击的管阿清在屋里默默掉下了眼泪。祸不单行,此时东北三角债爆发,管阿清合作的不少农机公司、汽配公司受到重创,送出去的货收不回款,陷入困境的管阿清,开始思考其他出路。

当时,因常去东北跑业务,管阿

清路过北京的次数越来越多。他发现北京在汽配销售管理方面很规范,且作为首都,有一种天然的安全感。离开家乡前往北京之前,管阿清跟姨父说了自己的想法,姨父告诉他,既然下了决心要做,就要做好。抱着这样的信念,管阿清拖家带口来到北京,开始新一轮打拼。

1994年,管阿清在北京北新桥附近租房并注册了公司。既然原来的汽配款项收不回,管阿清另辟蹊径,他让买家退货,收到退货后,再从老家塘下购进一批汽配产品,开始在北京销售汽配产品。那个时候我骑着自行车,载着三箱货,穿着军大衣棉袄,沿着京周路骑车送货。那些经历过的往事,都会变成你的精神财富。管阿清回忆道,当时的京周路还没修好,路面不平,大冬天他骑得满头大汗,来回回送货,每天要骑10小时左右,就这样辛苦三年,总算把之前亏损的钱赚了回来。

## 思路决定出路,细节决定成败,行动影响命运

走遍千山万水、说尽千言万语、想尽千方百计、吃尽千辛万苦,正是我们瑞商创业的生动写照。可以说,思路决定出路、细节决定成败、行动影响命运。回顾近十年的经销商生涯,管阿清感慨地总结道。1997年,事业逐渐步入轨道的管阿清瞄准了北京西郊汽配城作为再创业基地。西郊汽配城作为最早一批全国汽车服务后市场,有着天然的优势,管阿清在西郊汽配城租了一家店,与其他人的创业思路不同,他专售全车件。

当时做全车件的商家并不多,从底盘、电器、灯具到发动机、变速箱、汽车装饰,管阿清的店里一应俱全。不仅要做得全,还要做得精,多年的经销商经验让他有着一汽、二汽的优质资源,专业厂家的高品质产品,让管阿清逐渐树立起自己的口碑。两年后,他在四元桥汽配城和回龙观汽配城又开了两家汽配店。

北京房山区因建材业发达,运输建材的载重车多,以销售大车件为主的管阿清,计划在房山区再开设一家分店。2003年,管阿清来到房山一家濒临倒闭的建材市场考察,在与建材市场老板张志鹏交谈时,萌发了做汽配市场的想法,双方一拍即合,随即管阿清牵头进行投资、重组,创办了北京大南郊汽车配件市场。

在当时,北京地区的汽配市场已有十几座,且大南郊汽车配件市场离市区较远,创办初期,难免有不认同的声音。但管阿清并不担心,他坐在汽配城内细数马路对面开过的车辆,发现平均每天有2000多辆车经过,在当时汽车还不普及的年代,数量是可观的。经过考察,他发现该区域汽车保有量有40多万辆,大南郊汽配市场的建立填补了北京西南地区无大型汽配市场的空缺。他认为,随着经济型轿车大量进入家庭,汽配消费需求越来越大,有需求就会有供应,因此市场的存在和发展会有很好的前景。



大南郊汽车配件市场开业(右一为管阿清)

但市场要顺利开张,首先要足够多的商户加入市场。为此,管阿清带着市场招商员一起外出招商。当年20岁出头的石齐美就是招商员之一,她回忆道,第一次出去招商,管阿清带着他们开了十几个小时的车来到浙江,参加全国汽配会。在会场,他也不休息,就和招商员一起发传单、谈客户。这件事让我感触很深,老板和我们员工一样,干着最普通的活,他都这么拼,我们又有什么理由不努力呢?石齐美说。在招商团队的努力下,第二年,共有330多家商户入驻大南郊汽配市场,店铺出租率达到70%以上,市场得以顺利开业。

为更好地管理市场,管阿清邀请了有着丰富经营汽配市场经验的窦长怀担任总经理,把握好每一个细节,提升服务管理水平,以满足消费者一站式购物体验,同时使每一位投资入驻的商户都有较大的发展空间。

作为行动派,管阿清事事亲力亲为。为了更好地服务周边消费者,他带着市场商户一起下乡走访,到消费者家中了解产品使用情况,收集消费者的意见建议,以便提供更好的服务,在年复一年的积累下,

大南郊汽配市场知名度和口碑大大提升。2009年4月,管阿清又创办了大南郊良乡百货分市场,与大南郊汽配市场并驾齐驱,共同打造大南郊市场品牌。



## 【人物名片】

管阿清,1965年出生,瑞安塘下人,现为北京大南郊汽车配件市场有限公司董事长、北京大南郊良乡百货分市场董事长、北京飞欧科技有限公司董事长、北京温州商会副会长、瑞安市北京商会常务副会长、北京房山道路运输协会副会长。

## “这里是我的第二故乡,我要肩负起自己的责任”

方框眼镜,一丝不苟的衬衫西装裤穿搭,管阿清的身材并不高,但肩负的责任却不小。他始终铭记姨父当年“先做人,再做事”的教诲,事事做到问心无愧。

作为公司经营者,他关注员工的成长。曾经的招商员石齐美,现在已经晋升为公司常务副总经理。这当中,不仅有她自己的努力,也有管阿清的认可和培养。石齐美说:管董十分关注员工的成长,他给我们试错的机会,指导我们工作,引领我们成长。

平日里,管阿清以身作则,为员工们树立榜样,鼓励他们及时充电,打造学习型团队。此外,他还为员工提供了足够的人文关怀,当员工过生日或生病时,他及时给予温暖。双向奔赴才能长久。在他的带领下,目前公司在职工工大都是工作10年以上的老员工,大家都将这份工作当成了一份值得长久打拼的事业。

作为市场负责人,管阿清关注商户的发展。他说,商户的稳定就是市场的稳定,商户的发展就是大南郊汽配市场的进步。为了保障市场健康有序发展,让商户充分发挥经营才能,他要求入驻商户在市场交易中遵循自愿、平等、公平、诚信的原则,鼓励和保护环境公平竞争,制止假冒伪劣和不正当竞争行为。同时,在市场管理中,吸收

好的、淘汰差的,做到吐故纳新,打造大南郊汽配市场诚信品牌。

在管阿清的带领下,该市场每年都会给当地60岁以上(包含60岁)的村民发放红包,后又为考上大学的当地学子发放奖学金。管阿清说,我在北京待了30年,这里是我的第二故乡,我要肩负起自己的责任,也要树立起瑞安人在外的形象,不给家乡人丢脸。

谈起自己的创业历程,管阿清总是充满感恩。他感恩改革开放带来的政策红利,感恩家人的陪伴与支持,感恩在艰难时期给予过自己帮助与提携的人,也感恩家乡汽摩配产业发展对自己创业的助力。

今年,管阿清加入了瑞安市北京商会。他积极参与家乡的发展建设,热心家乡的公益事业,尽到自己作为商会常务副会长的本分。他说,在外漂泊多年,年纪大了,对家乡的想念之情也越来越强,有这么一个商会平台,大家一起聊聊乡情,说说家乡话,感觉自己在北京又有了一个新家,有很强的归属感。

