

彭业振:

# 从学徒工到摩托集团掌门人

文/片 本报记者 赵兴起



彭业振在办公。



彭业振在厂区内指导员工。

在宁阳县,有一个地地道道的农民的儿子,他从上世纪80年代初拜师学习摩托车维修,到从事摩托车配件营销与维修,再到生产摩托车,最终缔造了拥有固定资产7.8亿元,以三轮摩托车、四轮电动轿车、特种车等数十个系列产品为依托的摩托王国,成为全国名遐迩的摩托车制造销售大型企业的掌门人。

没找到这个配件。为了不耽误客户骑车,彭业振马上坐车赶到济南,在下午天黑前买到了配件。因为没了回宁阳的客车,他只能先找个旅店住下。在旅店准备付钱住下时,彭业振才发现钱不够了,要么住着没有回去的车票钱,要么露宿街头。揣着零件,彭业振在济南街头的长椅上,度过了一个仍有些冷的夜晚。第二天,在约定时间,彭业振准时为客户换上配件,修好了车,老客户高兴得一个劲说他人实在。彭业振讲信誉的声誉,也在不经意间传出,公司生意好做了很多。

## 拼劲不逊年轻人 四度转型创品牌

彭业振从一开始的一穷二白,发展到今天,四次成功转型起到了决定作用。提起彭业振,公司员工无不表现出钦佩的表情。在别人看来,敢想敢为,四度开拓新思路,就是彭业振善于把握转瞬即逝机会的法宝。

张宁是海戈集团的一名普通员工,虽然在公司时间还不长,但谈起老总彭业振的创业历程,他总是滔滔不绝。在张宁和许多公司年轻员工眼中,彭业振是年轻人,更是成功创业的年轻人,是他们向往与学习的榜样。张宁说,初来公司,看到三十多岁的老总彭业振,一直纳闷为何他能拥有如此庞大的事业。而听老员工讲述了彭业振从学徒工到创业的经历后,张宁才恍然大悟。

“彭总是一个善于思考的人,总是不服输,保持着年轻人开拓进取的激情。”张宁说,彭业振从修车转向个工商企业,卖车、修车一起做,这是他迈过的第一道门槛。从个体修车卖车,到开创光大福尔公司,专营摩托车销售,是他的第二次转型。而山东海戈工贸有限公司的成立,让彭业振从摩托车销售业进入了制造业,这是他的第三次转型。烟台虎跃摩托车有限公司的并购,又让彭业振取得了自主经营品牌,距离他打造江北第一摩托车、电动车基地的目标更近了。

公司企管部副部长告诉记者,他刚到公司时,公司还只是与一些较为成功的车企合作,生产零部件,进行所谓的贴牌生产,其实就是给别的企业打工。无论从效益还是规模,都受到很大局限。“当时,彭总就考虑,为何不能造出宁阳自己的自主品牌,为何只能给别人打工?”戴部长回忆说,大家都以为彭业振只是随便说说,毕竟从贴牌打工到自主生产摩托车,还有着从技术到经济实力上很大的差距。没想到,2008年彭业振就通过整体购买烟台虎跃,取得了自主经营品牌,填补了宁阳机动车产业公告目录的空白。如今,海戈摩托车销往欧美、东南亚、非洲等30多个国家和地区。



彭业振总是出现在生产车间。

## 每天做十分钟工间操 26天全勤制度得人心

在海戈集团工业园区,记者一进厂房就听到了广播体操的声音。偌大的厂房内,工人们都停下手中的工作,做起了广播体操。一名装卸工人告诉记者,他们每天早上都要做10分钟工间操,可以放松身体,不至于过度劳累。公司还经常进行军事化管理培训,设立了企业西点军校,定期聘请专家学者给员工授课。在海戈,每个月考勤不是30天而是26天即为全勤。彭业振说,谁家还没个红白喜事,谁家也都有脱不开身的琐事。26天全勤,员工就可以用其业余时间做假期,处理杂事或休息。

采访中记者了解到,海戈公司60%的员工均为下岗工人,这在彭业振创立公司之初就有这个传统。除了宁阳当地的下岗失业人员,还有不少专程从县外、省外来海戈就业的,仅来自江苏省扬州市的就有100多人,这些人都是经老乡介绍慕名而来。“人尽其才”是彭业振经常对管理干部说的一句话,一些肢体有残疾的人,彭业振也将他们安排在力所能及的岗位上。

## 学到螺丝的安装方法 能乐上半天

在宁阳县,提起山东海戈工贸集团有限公司,不少人都伸出大拇指。短短几年时间,公司就从只有几百万资产的作坊式企业,发展到拥有固定资产7.8亿元、职工1000余人、产品行销海内外的集团公司。而让人难以相信的是,如此庞大的集团,却是从一个叫彭业振的修车学徒工手中一点点铸造而成的。

1989年,年仅18岁的彭业振因家境贫寒中途辍学。勤奋好学的他,来到宁阳县城一家摩托车配件营销及维修公司,认了师傅当起了学徒工。那时,摩托车还是个稀罕物件,初次接触摩托车维修,彭业振看着师傅熟练地修理自己却摸不到头脑。敢学敢想的他,在学习中摸索、虚心求教,忙得每天一身油污倒头就睡,但只要学到了哪怕一个螺丝的正确安装方法,彭业振也能乐上半天。三年时间里,彭业振练就了一身过硬的修车本领,也对摩托车行业有了自己的想法。

不满足于修车的彭业振,1992年决定自己创业。几年的学徒期,他没有攒下多少钱,资金缺乏让他一筹莫展,而做维修时打过交道的一些老客户,认定这个诚实守信的小伙子将来一定能够成大器,于是拿出两千块钱资助了他。彭业振开始了摩托车和配件销售与维修的生涯。短短四年时间,胆大心细的彭业振,就积累了一定资金,创立了山东光大福尔车业有限公司,从事摩托车销售。

2003年,彭业振又有了新想法,仅仅卖摩托车不够,他还要造摩托车,而且就

在宁阳造。多方筹措资金,投资600多万元,成立了山东海戈工贸有限公司,通过与知名摩托车厂商合作,走“联合+自主研发+购买”的道路,生产销售一条龙发展。2005年,500亩现代化园区的建设,山东海戈集团正式诞生,彭业振又将目标锁定在江北第一摩托车、电动车生产制造基地。

## 买配件露宿济南街头 24小时连轴转是常事

今年四十出头的彭业振,走路步步生风,眉宇间露出干练与朴实。在别人看来,彭业振一路走来顺风顺水,可能是命运的偏爱。而如今的一切,却源于彭业振的不断开拓进取与吃苦耐劳的毅力。

1992年,刚刚在老客户资助下,开始从事摩托车与配件维修和销售的彭业振,事业举步维艰。因为资金有限,彭业振只能仔细聆听市场风声,根据几年来修车的经验,判断最有销路的车辆与配件,用有限的资金进货。从进货、运输、销货到维修,都是彭业振一个人,经常要忙到深夜。白天卖出整车,晚上他就得加班再组装起另一辆车,冬天冻得拿不住螺丝,就使劲搓搓手,夏天的燥热和蚊虫叮咬就更顾不上。在摩托车销售的旺季,彭业振经常加班到凌晨。有时,组装到第二天早上还没时间睡一会,就有人敲门了,他也高兴得顾不上睡觉,继续营业。

有一次,一位家住济宁汶上的老客户,骑着从他这里买的钱江摩托车回来维修。当时,损坏的一个零部件没了存货。跑遍了宁阳县各个配件销售点,彭业振都

齐鲁晚报

# 短信一发 齐鲁晚报送到家

手机短信订阅齐鲁晚报,更方便、更省心!

移动手机用户发送db#qlwb0538到10658668, 联通手机用户发送qlwb到10655953800599, 根据短信提示内容操作。15元/月报款将从您的手机话费中扣除。订购成功后, 工作人员将与您联系具体订报事宜, 并与次月由邮政投递人员将每天的《齐鲁晚报》送到您家中。咨询电话: 0538-6982107