

他被称作山东汽车界的“吉普赛人”，基本上店建在哪里就拆到哪里。折腾了几次后，他用平淡的心态看待这一切，“所有磨难都是辉煌的开始”。

从矿工到投资人，他一直信奉“勤能补拙”这四个字。他说自己是一只提前起飞的小鸟，才没有落后太多；之所以还如此努力，就是怕稍一松懈后跟不上大部队。

他对运动的热爱用“十项全能”来形容都不为过。跑步、游泳、自行车、越野跑、铁人三项、篮球……健身和读书总有一个在路上，他是两个都在身体力行。

和缉毒部门组织马拉松比赛引领健康生活，在4S店里开辟一角供客户和消费者静心阅读。他是山东快艾特集团董事长吉忠阳，是山东汽车界一个特立独行的存在，也是一个爽口爽心很好打交道的实诚人。

“吉普赛人”吉忠阳：我是那只提前飞的小鸟

齐鲁晚报·齐鲁壹点 记者 张子森

“我的小煤窑矿工经历”

“深秋有点凉了，一只巨大的箩筐从井架上垂了下来，我在同村大柳哥的帮助下戴上安全帽系上蓄电池灯，三人一组爬进了大筐。安全绳扣在腰间的皮带上，卷扬机开始缓缓下放，那一刻有点小害怕也有点兴奋，终于可以自己干活赚钱了。”

这是吉忠阳朋友圈里的一条回忆微信。

那是1987年，吉忠阳初中毕业，等着接替父亲当工人。“我那会吊儿郎当的，邻居小刚比我小一岁，在村里的煤井下拉托子，一班约7小时能赚20块钱。”吉忠阳觉得自己身体更好，瞒着母亲找井上管事的要求去干活，软磨硬泡人家同意了。

“来了就干吧，仿照别人的样子拉起托子就随巷道爬向采煤区，在巷道的尽头有两个人轮流斜着身子用小镐往下扣煤，另有两个人轮流给我们拉托子的装煤，大家像蚂蚁一样排队往返。”吉忠阳回忆。

前五六趟好奇兴奋加之体力好，在工友们的打骂嬉笑中轻松完成。十七八趟时体力透支，特别是不时听到岩石挤压木柱咔咔的声音让他越来越恐惧，四周全是石头裹着一个肉蛋，一旦遇到塌方怎么办？小刚哥和值班班长说明情况后把他送到井口，“当出井口的一瞬间我大舒一口气，好容易又来到人间！”

下煤窑的事已过去三十二年，早已成尘封记忆。但吉忠阳始终忘不了这段经历：想起那半班煤窑经历有丝对往事的惆怅，现在记录下来，激励自己继续努力奋斗，多一些对生活选择的权利。

“勤能补拙，笨鸟就得先飞”

他的第一个选择就是不甘于在机电公司做装卸工和仓保员，用自己的聪明找到了一条适合自己奋斗终身的成长之路。

1994年春节之后，因为在装卸工和仓保员的岗位上“不务正业”地表现出了经营能力，吉忠阳被调到山东省机电公司汽车科，通过了相关考试后，实习卖车。“那会都是单排、双排和保加利亚的大头鞋车，最多的时候我一个人一天卖了7辆。”吉忠阳很珍惜这次调岗机会，“勤能补拙”是他回忆这段时光时常用的词，强调自己是一只笨鸟，一定要先飞才能不落后。跟他交流过的人都会觉得他的敬业和谦虚一样发自内心。明明可以自我鼓励一下，吉忠阳一定要自我鞭策，从来不骄傲自满。

同年年底，吉忠阳的敬业得到回报，他被公司外派到重庆办事处。在这座立体魔幻城市，山东人实诚的特点和吉忠阳好客的品质，让他认识了很多，结交了很多朋友，并奠定了和重庆这座城市一生的情缘。

1998年，吉忠阳辞职创业，成立快爱特公司。说是公司，其实就是两万块钱租了北园山东汽车城的大棚，搬个马扎坐在里面卖车，或者帮人送车，一辆车赚几百块钱。好像每一个个体汽车销售公司的起步，都是此类剧情：从小摊到门铺，然后发展成集团公司。当然，业务不好的很多已经被行业淘汰掉。“一辆单排车27653元、双排车37028元、面包车46533元、奥拓74000元。”直到今天，吉忠阳仍然脱口而出自己卖过的车的价格，如数家珍。

到1999年，吉忠阳赚了好几万块钱，他用第一笔财富拿下了与长安铃木签约。此后十年风风雨雨，吉忠阳的经历换成任何一个人估计早就崩溃了，但他始终用微笑面对每一次“拆迁”。“从东外环燕山立交桥到西外环，再到经六路延长线、工业北路……”他现在的红旗4S体验店在凤凰路北段，“朋友都叫我吉普赛人，但吉普赛人表面看是流浪的群体，实际上却是无招胜有招，哪里都可以安家。”

“有一段时间经营很差，每天起来都要算计欠银行多少钱，房子也卖了，整个人到了崩溃



的边缘。”但这些磨难不仅让他有了一颗大心脏，同时更专注于品牌推广和经营。在铃木退出中国前，吉忠阳的快爱特4个4S店销量维持在全国前三的地位。

“从铃木到红旗，不忘的是初心”

但铃木宣布退出中国，还是打击了一下吉忠阳。“我跟铃木有25年的感情，整个2018年也是我最被动的一年，近3万平的厂房被拆迁。但凤凰涅槃之前，必须要在火里煎熬，所以我也认为2018年是我重生的一年：济南、德州、聊城前后3个红旗4S店的建立，证明了吉忠阳从来都不是轻易放弃的人。”

这种豁达的心态，加上长期的运动，让他看起来也就40岁。位于凤凰路铁路桥北侧的快爱特红旗店，大部分员工都是跟着吉忠阳走南闯北的老员工，他们对领导的一致评价是：这个人平常可以为了业务和中层拍桌子，但对员工从来没有红脸过。

在资金紧张逼着卖房子的最难时期，老员工对吉忠阳说：“我们不走，有口饭吃就行。”钢铁硬汉被感动得热泪盈眶：“将心比心，我拿什么回报他们？我只能往前走，这不是我一个人的路，这是大家共同的未来。”

济南快爱特红旗体验中心是山东最大的A级店，建筑面积6000平米，聊城、德州红旗店建成后成为红旗品牌的战略经销商……“市场不会亏待拼搏的人。”吉忠阳说自己的生活就是汽车的生活，“我离不开这个行业，不仅仅是因为汽车给了我生活，更因为它的发展变化就是中国汽车工业发展变化的样板。”

吉忠阳说自己始终有“惶恐感”，但始终对红旗这个品牌充满信心。除了自主品牌需要有领头走高端路线的客观市场行情，吉忠阳认为，红旗是新中国成立后第一款也是唯一一款“高端自主车”，承载着过去70年来新中国的经济复兴和行业发展，是一个让人骄傲的品牌。

这个自律的男人，除了9、10月份要连续参加50公里越野跑、铁人三项、帆船比赛等，还坚持每天跑步、健身。身体在路上，读书也未放松，他的计划里，济南红旗4S店会有专门的读书空间，买车的客户还可以免费带走两本，“人不能停止学习。”他和缉毒部门联合举办马拉松，倡导并引领一种健康、时尚的生活方式；同时，准备在公益事业上踏踏实实做点实事。“我想每卖一辆车就拿出200元来捐给需要救助的人。”吉忠阳说，在保证员工生活水平的基础上，社会给予他的太多，他需要回馈社会的帮助。

因为对身体的自律，吉忠阳对人生的规划和计划总是贴切且执行到位。爽朗的笑声背后是他对人生“智慧+勤快”的长期执行，是他内心善良乐于分享的生活态度，也是一个对自己“吉普赛人”诨名的独有理解：表面上四处流浪，实际上只要此心安，四海皆是家。



往届齐鲁车展盛况（资料片）