

## 新明 人物榜

# 修车仔月薪60元 拚到电单车大亨

### 赛车又卖车·曾泅涿‘骑’上千万元营业额

在新加坡，有这么一名“与众不同”的电单车店老板。

他修车、卖车、参加大赛车、组织摩托骑手俱乐部，在国家体育场、夜总会搞电单车展销大会……

#### 梁容辉 报道

凡是和电单车有关的事，他都有兴趣。

为了打响知名度，他特地跑到吉隆坡，冒着受伤的危险，以新手姿态挑战老将，参加大赛车。

结果，高人以200公里高速，风驰电掣压倒所有新手，只输给三名老手老将，勇夺第四名，令不少专业赛车手大跌眼镜。

这名和电单车结下不解之缘的老板，是45岁的曾泅涿，洋名Steven。

25年前，这名老板，只是马来西亚一名籍籍无名、月薪60元的修车仔。经过多年的努力，今天，他在新加坡，已拥有4间连锁专卖店，常年营业额超过千万的电单车大亨。

Who's who组织，颁了个“名人奖”给老曾，表扬他在这个行业所作的贡献。Who's who专在世界各地，物色各行各业佼佼者。直到今天，曾泅涿才得奖，还是感到万分惊讶。

他说：“为什么Who's who会选中我？真正的原因我也不太清楚。我想，或许过去几年，我经常接受报章杂志的访问，他们知道我的‘存在’，知道我经常创新，才颁奖给我吧。”

老曾在电单车行业驰骋20多年，创下不少“第一”；他成功塑造的个人品牌，令顾客津津乐道。他的品牌魅力：来自口碑；来自务实、踏实；来自长远而非短视；来自创意。

他的不少经历，奋斗过程，值得和大家分享。



为了打响知名度，年轻的曾泅涿，以时速200公里威震吉隆坡赛车场。

### 当年亲自出马·打响知名度

## 扬威赛车场 生意也上涨

为了打响知名度，曾泅涿亲自出马，以时速200公里威震吉隆坡赛车场。

当年，老曾才27岁，大赛车没有分组，全部在同一个组别较量。

这是他第一次参加大赛车，在毫无经验的情况下，他一鸣惊人，以200公里时速，得到第四。

本想找一名代表，但找了很久，都找不到合适的人选，最后，我决定亲自上阵！

赛后，在场的人都说：“哇！看不出你除了修车外，赛车也行！”

电单车店老板变“赛车王”的消息传开，生意直线上升。从79年的10万元常年营业额，增加到今天的千万元。



#### 获名人奖

▲上个月，美国

Who's who组织，颁了个“名人奖”给老曾，表扬他在这个行业所作的贡献。

摄影/曾美玲

曾泅涿偶尔会把马赛车手，放在加东文华园家里，然后披上风袋，骑着他的Daemil电单车上班去。

## 中二辍学当学徒

### 3年后当老板·如今自拥电单车王国

### 曾创下5个第一

老曾过去创下的一些“第一”：

- 最早进行电脑化的电单车商店(1984年)；
- 第一家提供NETS电子转帐付帐服务的电单车商店(1987年)；
- 废气控制条例生效后，第一家生产的出口商，进口有电单车“劳斯莱斯”美誉的哈利戴维森巨型电单车(1993年)；
- 第一家开设电单车连锁店(1990年)；
- 第一家搞户外电单车展销会的电单车店(1993年)。

只念到中二，老曾辍学，16岁开始第一份工作——修理电单车学徒，月薪60元。

20岁时，他在一个偶然的机会下，到新加坡工作，当时他是熟练技工。

老板很爽快，讲好每月给他120元工资。但第一个月发薪时，他却发现老板给的工钱，和协议不一样。

老板给了他60元，也就是180元；老板没有算错，只因为，老曾的表现出众。

老板的慷慨，令年轻的曾泅涿，高兴到整晚睡不着。

工字不出头，曾泅涿从小就有当老板的愿望。

于是，他在替人打工了3年后，决定自闯天下。他在驳船码头租了间店，自己当老板，还请了一名伙计，替人修电单车。

3年后，他又在牛车水附近的吧路，开了另一家店，开始给顾客提供70%分期付款，售卖电单车。

1980年，老曾在三巴旺路另开分行，并在柔佛开设分行。

1987年，他在实兆园路，以6000元租了

一间店面。同行都说：“租金贵死了！”但老曾却勇往直前，还进口了大批“咸水车”，也就是二手复古车。

他同时进口零件，采取会员制，保障会员肯定买到零件的权益，结果掀起热潮，也渐渐打响了韩国私人有限公司(CKA)的招牌，提供卖车、修车、电单车装饰的一站式服务。

到了90年，他在友诺士工业区开电单车零售店，并把总部搬到此，是一项大胆创举，因为很少人会选择在工业区开门店。

目前，CKA在友诺士、直落亚逸街、义顺和裕廊，都有分行。

CKA除了卖最新款式的电单车，也替客户修理电单车，提供会员免费拖车的一站式服务。老曾目前是韩国Daemil电单车的总代理，也是德国著名BMW电单车本地代理。

90年，他转移目标，进口美国超大型电单车。最近两年，当他成为韩国Daemil电单车总代理后，他积极推销较小巧的电单车。

做生意最重要是……

## ‘信用’二字无价之宝

►老曾在夜总会主办电单车展销会，吸引到不少发烧友捧场。

我问老曾，做生意，最重要的是什么？

他回答说：信用二字，乃无价之宝！也因此，“一言既出，驷马难追”成了老曾的做人哲学、生活座右铭。

他在80年代中，开始聘请管理顾问，制订一套较为严谨的管理系统，以大型企业方式管理公司。

他说：“我不用期权式、也不用放任式，而是采取民主式，来管理公司。”虽然只读到中二，曾泅涿却积极进修。过去20年，老曾到过多家机构上过

各式各样的课程，不下数十个。卖电单车卖了20多年，老曾今后业务有何发展？

老曾说，他目前已走向区域化。目前已在檳城成立联营公司销售电单车。当公司发展到一定程度时，他也考虑挂牌，不过，那应该是多年以后的事了。

