

展翅之箭

从L&K到斯柯达

【捷克】彼得·科日塞克 扬·克拉利克 著

姚晨辉 徐雯菲 寇建堂 编译



L&K – ŠKODA



上海交通大学出版社
SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY PRESS

展翅之箭

从L&K到斯柯达

L&K – ŠKODA

【捷克】彼得·科日塞克 扬·克拉利克 著
姚晨辉 徐雯菲 寇建堂 编译



上海交通大学出版社
SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY PRESS

内 容 提 要

斯柯达是历史最悠久的四大汽车品牌之一,它的发端可以追溯到一个世纪之前的波西米亚。那时的世界格局与现在大相径庭。本书真实还原了斯柯达汽车的传奇岁月,以及当时的特定文化、政治、经济环境。介绍了斯柯达从创建到辉煌的百年历史,向读者展现了这个著名汽车品牌的魅力。

L&K - ŠKODA by Petr Kožíšek and Jan Králík

Copyright © Petr Kožíšek and Jan Králík, 2004

Originally published by Moto Public-Antonín Matějka

All rights reserved.

No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, or otherwise, without the written permission of the publishers.

本书中文简体版由权利人授权上海交通大学出版社独家出版。未经出版者书面许可,本书的任何部分不得以任何方式复制或抄袭。

版权合同登记号:图字:09-2010-171

图书在版编目(CIP)数据

展翅之箭:从 L&K 到斯柯达/(捷克)科日塞克
(Kozisek, P.), (捷克)克拉利克(Kralik, J.)著;姚晨
辉,徐雯菲,寇建堂编译. —上海:上海交通大学出版
社,2011

ISBN 978-7-313-06983-2

I. 展... II. ①科... ②克... ③姚... ④徐...
⑤寇... III. 汽车工业—工业企业—经济史—捷克
IV. F452.464

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 239939 号

展 翅 之 箭

从 L&K 到斯柯达

[捷克]彼得·科日塞克 扬·克拉利克 著

姚晨辉 徐雯菲 寇建堂 编译

上海交通大学出版社出版发行

(上海市番禺路 951 号 邮政编码 200030)

电话:64071208 出版人:韩建民

昆山市亭林印刷有限责任公司 印刷 全国新华书店经销
开本:710mm×1000mm 1/16 印张:15.25 字数:245 千字

2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-313-06983-2/F 定价:38.00 元

版权所有 侵权必究

引言

斯柯达是历史最悠久的四大汽车品牌之一，它的发端可以追溯到一个世纪之前的波西米亚。那时的世界格局与现在大相径庭。对于现代人来说，当时的特定文化、政治、经济环境或许是陌生的。

为了准确还原本书所描述的斯人、斯物、斯事，我们有必要回顾一下波西米亚的历史背景。这片土地位于捷克的中西部，包括古老的首都布拉格。这里拥有连绵起伏的肥沃耕地，古老的林地幽暗蔽日，矗立着壮观的城堡、华美的宫殿和曲径通幽的木屋旅馆，多瑙河的一条支流灌溉着其农村的土地，当地人称之为摩尔多瓦河。波西米亚人具有天马行空的创造力和想象力，古往今来，善于讽刺的米兰·昆德拉、唐·吉珂德式的雅罗斯拉夫·哈谢克、种豌豆的孟德尔、严肃的弗兰兹·卡夫卡、满怀柔情的德沃夏克、思维缜密的库尔特·歌德尔都诞生在这里。

波西米亚这个名称最早来源于“Boii”。公元5世纪，从东部迁来的斯拉夫人建起了波西米亚王国并繁衍出灿烂的文化。由于地处中欧的心脏位置，波西米亚一直是几代帝国当权者的必争之地。1346年至1378年，在神圣罗马帝国皇帝查理四世的统治下，波西米亚成为帝国的核心，声望和实力达到了历史顶峰。查理四世也许是继罗马帝国的马克·奥勒留·安东尼、拜占庭帝国的君士坦丁七世之后，欧洲最负盛名的学者型皇帝，这使他在中世纪众多穷兵黩武的君王中，显得格外突出。

随着神圣罗马帝国的消亡，波西米亚王国在1806年成为奥地利帝国的辖属国。1867年，奥匈帝国建立，波西米亚王国成为奥匈帝国的一个省份。在奥匈帝国时代，波西米亚成为这个欧洲强国的工业核心区，帝国工业的70%都集中于此。第一次世界大战后，奥匈帝国解体，波希米亚成为东欧新国家捷克斯洛伐克的组成部分。虽然只拥有奥匈帝国24%的人口和21%的领土，捷克斯洛伐克却继承了奥匈帝国80%的工业生产能力。在二战前，捷克迅速成为世界十大工业国之一，人均工业产量甚至高居世界第四位。

斯柯达汽车传奇的最初岁月与这些政治、经济事件的最后几十年相互重叠。19世纪后半叶，当三个波西米亚人打算实现自己的梦想时，拉开了整个故事的序幕。

目 录

第一章 从姆拉达-博莱斯拉夫起步	1
第二章 行驶在正确的道路上	37
第三章 制造业帝国	68
第四章 二战岁月	113
第五章 追寻未来	124
第六章 崭新的时代	179
斯柯达的中国路	218
上海大众汽车斯柯达品牌大事记	226



第一章 从姆拉达-博莱斯拉夫起步

一封乌斯季的来信

距离布拉格约 60 公里的地方,有一个叫做姆拉达-博莱斯拉夫(Mladá Boleslav)的小镇。小镇地名的意思是“年轻”,取自波西米亚某位王子的名字。当地的书商瓦茨拉夫·克莱门特(Václav Klement)购买了一辆日耳曼尼亚VI型自行车。这辆自行车产自德累斯顿的塞得尔-诺曼公司(Seidel & Naumann),随车附有保证书,编号为 No. 20594。令他沮丧的是,这辆车没多久就坏了。问题多半是因为车架弯曲使得车中轴无法形成一条直线,从而导致链条不断从链轮上滑落。这是当地的销售代表没法解决的大毛病。身为一名活跃的自行车爱好者及捷克自行车俱乐部的一员,克莱门特清楚这一点。于是,他给该公司在拉贝河畔乌斯季(Ustí nad Labem)的子公司写了封信,简要描述了这辆车的故障,并礼貌地要求他们修理。他随信附寄了保证书,折好这封用格子纸写的信,落款“V·克莱门特敬上”,将它装进信封,封好口,和这辆自行车一起寄了出去。对克莱门特来说,这件事就算解决了。毕竟,在经历了忙碌、繁复的婚礼之后,这只是件微不足道的小事。还有更要紧的事情等着他去做,比如给新书拆包,将当天的报纸放到陈列架上等。

1894 年 7 月 9 日,《每日国家新闻》(Národní listy)刊登了一则报道,奥地利议会的一名捷克议员瓦萨蒂(Vašatý)用捷克语写了一封请愿书:“维也纳的邮政服务、地方法官以及其他一切二级办公署都因为不接受任何捷克语文书而声名狼藉^①。”该报接着又谴责了在洪波莱茨(Humpolec)附近举行的纪念殉道者

^① 奥匈帝国是存在于 1867~1918 年的一个中欧共主邦联国家。在这情况下,匈牙利国王与奥地利皇帝是同一个人。它的首府设在维也纳,是当时仅次于俄罗斯帝国的欧洲第二大国,人口仅次于俄罗斯帝国及德意志帝国,居于第三位。奥匈帝国内争议最大的一个问题是语言的问题。捷克人、波兰人、乌克兰人、斯洛文尼亚人和意大利人都试图获得更大的发言权。第一次世界大战后奥匈帝国解体。——译者注



杨·胡斯^①(Jan Hus)的篝火集会过早解散：“宪兵占领了山头，人们被勒令遣散。”最后，还登了大量广告，包括一则来自斯拉尼(Slaný)的米希尔公司(Michl)的广告，宣称自己是捷克最早的自行车商。

塞得尔·诺曼公司乌斯季办公室收到那封来自姆拉达-博莱斯拉夫书商的信丝毫未被提及，然而，这件事却远比所有的庆祝和请愿活动都还要重要。

也许乌斯季的总经理这周从一开始就不妙；也许他正承受着德累斯顿总部的压力，忙着准备年中报告；也许此时他的员工更关注即将开始的暑假而非工作；抑或这款自行新车并不如预期的那么畅销；或许最主要的原因是，他有小山一样的信件要阅读。第一封信来自姆拉达-博莱斯拉夫。信写在方格纸上——这是当时的礼仪。但是，这个人甚至不知道确切的公司名称：是“Naumann”，而非“Neumann”。我们要处理的客户，天哪！当然写的是捷克语。总经理翻过这封信，在其背面疾速写下了一段德文：“如果你想得到我们的回复，请用我们看得懂的语言写信。乌斯季办公室。福斯特(Foerster)。”落款日期：1894年7月9日。对福斯特来说，这件事算结束了。

然而，这正是一切的开端。

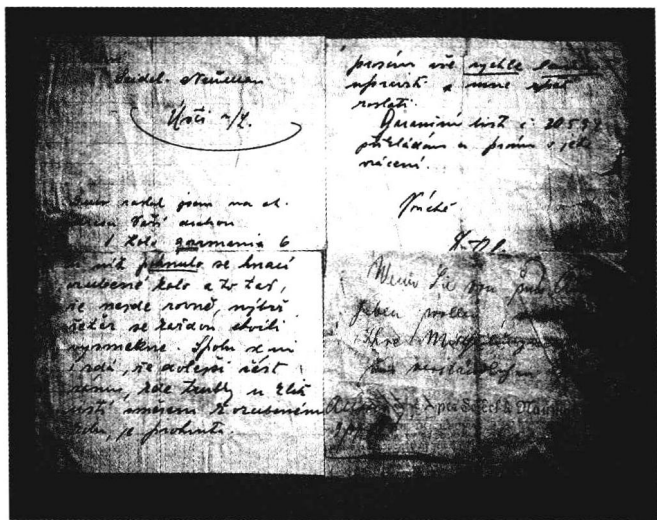


图1 请用我们看得懂的语言……

① 杨·胡斯(1372~1415)，捷克宗教思想家、哲学家、改革家，曾任布拉格查理大学校长。胡斯以献身教会改革和捷克民族主义的大义而殉道留名于世。——译者注

克莱门特

瓦茨拉夫·克莱门特生于1868年10月16日,名随他的教父瓦茨拉夫·泽曼(Václav Zeman)。他的家在韦尔瓦里(Velvary)郊区43号。没有任何迹象表明,这孩子今后的人生会比父母出众。他的父亲约瑟夫·克莱门特先后做过农场劳力、工人、养路工和马夫;母亲安娜在家照看孩子,先是瓦茨拉夫,两年后是他的弟弟约瑟夫。瓦茨拉夫还未满11岁,他的母亲便过世了。他的生活似乎从此变得更糟,尤其是他的求学计划也遭到横阻——约瑟夫·克莱门特为他们找的继母提出要让年少的瓦茨拉夫去给当地的铁匠放牛。除此之外,一个只有小学五年级学历的男孩还能做些什么呢?

如果说瓦茨拉夫这一生要感谢什么人,那么这个人就是希伯(Ctibor)老师,是他意识到,这个孩子的能力远不止放放牛。希伯为瓦茨拉夫在斯拉尼书商沃康(Vokoun)先生那里争取到了一份学徒的差事,这对嗜书如命的瓦茨拉夫来说具有很大的吸引力。于是,有一天,瓦茨拉夫将鞋拎在手里(为了防止磨损)疾走了三个钟头,敲响了这位满脸胡须、嘴里叼着弗吉尼亚雪茄的书商的大门。新环境激起了瓦茨拉夫的兴趣和求知欲。傍晚是最好的时候——斯拉尼的知识分子们会在沃康家中聚会,谈论世界大事。正是在这里,瓦茨拉夫第一次听说了捷克在哈布斯堡王朝^①(Hapsburg Empire)中的地位,听说了选举、融资、社会、文化和经济生活。他的新生活中唯一不如意的地方或许就是他的床——一块搁在门厅里的木板。白天它靠墙直立,以免挡了顾客的路,到了夜里被放下来,供瓦茨拉夫睡觉。冬天是瓦茨拉夫真正受苦的时节,刺骨的寒风从走廊吹进来,他晚年的风湿症便是在那时落下的。

威廉·米希尔(Vilém Michl)是沃康家聚会的常客之一,他经营一家农业机械厂,热爱自行车,并开始在工厂里制造它们。米希尔同时还是斯拉尼自行车俱

^① 哈布斯堡王朝,欧洲历史上统治领域最广的王室。哈布斯堡王朝后期繁衍甚广,因而出现奥地利哈布斯堡王朝、西班牙哈布斯堡王朝和哈布斯堡-洛林王朝三个分支。自1556年起,奥地利哈布斯堡王朝统治奥地利、匈牙利及波希米亚,直至1740年被分支哈布斯堡-洛林王朝取代。1918年,帝国又被共和国取代。1919年4月3日奥地利共和国国民议会通过哈布斯堡法,将所有哈布斯堡王室的人赶出奥地利领土,除非他们放弃所有的王朝权利和接受公民身分。1921年11月3日匈牙利议会颁布法令,取消查理的各种君权。——译者注

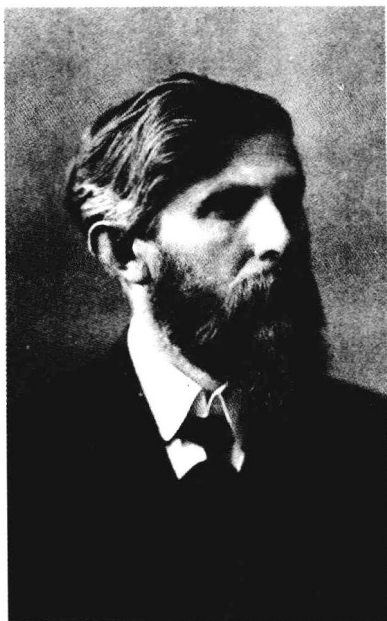


图2 瓦茨拉夫·克莱门特

乐部的主席。他那辆令人艳羡的脚踏车，正是年轻的克莱门特梦寐以求的。靠着学徒工资要买这车，是他做梦也不敢想的，但他可以以便宜的价钱一次次地从米希尔那里借到这辆老“木马”，一辆木头轮子的老爷车。

克莱门特在斯拉尼待了四年，这期间他学习并最终通过了县立中学的三年级考试。这也许是他自己想读的，因为当时并没有规定要求书商的学历高于小学。

沃康帮克莱门特谋得了他的第二份工作，在布拉格给该市的顶级书商瓦莱奇卡（Valečka）工作。搬到布拉格让年轻的克莱门特走进了核心圈子——不仅仅是文化圈，还有运动圈，因为中欧第一家自行车俱乐部于

1880年成立于布拉格的ČKV 史密霍夫工厂（ČKV Smíchov），该工厂的主人科霍特（Kohout）甚至在米希尔之前就开始制造一款高大的自行车——冠军（Champion）。

克莱门特在皇家首都只勉强待了一年。在布拉格做一名店员或许很不错，但无论待在哪儿，自己做老板总是更吸引人的。因此，当克莱门特得到管理杨·诺沃提尼（Jan Novotný）位于姆拉达-博莱斯拉夫的书店的机会时，他毫不犹豫地抓住了它。1886年，未满18岁的克莱门特第三次搬家，这一回，他搬回了姆拉达-博莱斯拉夫。

诺沃提尼夫妇的店铺位于泽莱茨纳（Železná）大街37~38号，经营书籍、纸张、工艺品、乐谱和乐器等的销售，同时也经营图书租赁业务。他们对克莱门特的表现十分满意。但这位新经理在店外也同样活跃。没多久，他就给自己弄来一辆低座自行车，他成了镇上第一批骑自行车的人。

克莱门特帮助建立了当地第一家自行车俱乐部，用书籍和自己对自行车构造的实践知识，唤醒了沉睡的姆拉达-博莱斯拉夫。这是当时的姆拉达-博莱斯拉夫极其需要的。例如，克莱门特把自己的自行车交给当地的锁匠修理滚珠轴承，当自行车回到他手里时，是被小心翼翼地拼凑在一起的，踏板都踩不动了。锁匠似乎没能修理好这个装置的最重要部分——滚珠。当克莱门特追问时，锁匠承认：“哦，是的！我在里面找到了一些小钢珠，鬼知道它们在那里干嘛。不过



您别担心,克莱门特先生,我已经设法把它们都撬出来了。”

渐渐地,克莱门特的知识和地位都提高了——通过卖书,他在知识分子中赢得了声望;对骑车的热爱,使他受到了年轻人的追捧。这无疑也反映在了他的收入上。最后,由于克莱门特经营书店的出色能力,诺沃提尼决定把书店转让给他。在1891年7月27日拟定的一份合同中,他们确定了总价,共计5 544盾零60十字币^①;其中3 000盾以每季度150盾的方式分期偿付。对于诺沃提尼的债务,克莱门特答应由自己接替承担。1892年1月4日,姆拉达-博莱斯拉夫的帝国地区委员会行政官批准了该合同,由此,克莱门特获得了自己的经营执照。

现在,他正式自立门户了,并且做得很好。由于书店生意兴隆,他在每季度支付150盾之后,仍有足够的闲钱用自己的低座自行车换购了一辆配备充气轮胎的新型日耳曼尼亚自行车。不久,克莱门特不再满足于只做个书商;他开始留意往自行车经营上发展,并打印了如下的宣传信:

V·克莱门特,姆拉达-博莱斯拉夫,泽莱茨纳大街37~38号。提供市面上所有自行车及骑行必需品并为其制造商进行代理。

亲爱的先生:

我得知您有意购买一辆自行车,故冒昧请您关注一下我代理的以下知名制造商:格拉茨的J·普赫公司(J. Puch and Company);斯泰尔的Arms工厂;考文垂、杜斯和海布的Premier自行车公司等。此外还有以原厂价出售的自行车,来自以下工厂:勃兰登堡的赖希斯泰因兄弟公司(Reichstein Bros.)、德累斯顿的塞得尔-诺曼公司,以及其他工厂。

作为一名有着多年经验的自行车车手,我有理由推荐以上产品,因为它们质量上乘。我这里的价格比其他地方都低廉。只要拿我附在信内的价格单与其他公司的相比较,你就不难相信我说的话。

请允许我同时提出:我建议那些想要购买自行车的人先用我的车免费试骑。如有需要,我诚挚地建议您与我联系,我保证将竭诚为您服务。

愿随时为您效劳。

V·克莱门特
姆拉达-博莱斯拉夫
日期以邮戳为准

^① guilder 和 kreuzer,均为旧时德国、奥地利等国的货币单位。——译者注



1894年的夏天是个转折点。克莱门特决定改变自己的生活,并担负起新的使命。这一年的6月2日,他娶了19岁的安东尼娅(Antonia),书商海尼克·杰克斯(Hynek Jakeš)的女儿。五周后,7月7日,克莱门特付清了他接管书店的最后一笔合同款1200盾,这无疑得益于安东尼娅的嫁妆。婚后,安东尼娅担负起了照管书店的责任,克莱门特因此有了更多的时间和精力发展自己对于自行车的兴趣。

合伙人见面

可以想象,当克莱门特读到乌斯季的来信中的“Wenn Sie von uns...^①”,他该有多愤怒!他年轻的妻子是不是也闻声急忙跑过来,看看到底发生了什么事?他是不是将这封信揉成一团,然后咆哮着怒斥这家店铺?又或者,他强忍着怒火,咽下了这口气?无论如何,有件事是确定的:克莱门特是个暴脾气的人。一旦他认准了要做什么事,就绝不会回头。他说话做事从来都是掷地有声的。

克莱门特握在手中的是一份他无法忍受的侮辱。无疑,当晚他在照常来访的自行车爱好者面前大肆抨击了这封信。此事激起了轩然大波,空气中充满了人们的激烈言辞。捷克土地上的捷克货币对他们来说是多多益善的,而捷克语却不能使用?克莱门特先生,你打算怎么处理此事呢?

在克莱门特读回信的时候,有些事已开始在他脑海中回旋。极有可能克莱门特此时已经知道该怎么做了。或许这封信只是个导火索,激发了他真正着手去做计划了许久的事情。他可以自己修车,甚至用进口零件组装它们。抑或他甚至可以……

哦,等等。克莱门特克制住了最初的冲动,因为他不是个急脾气的“莽夫”,而是个冷静、严肃、擅于谋略的人。我,一个书商?没有任何经验?和这些锁匠以及他们少之又少的钢珠一起?但是,为什么不能呢?事实上,这正是他要开始的原因!又或者正是“为什么不?”的原因?“Wenn Sie von uns...”好吧。

克莱门特并非在做白日梦。他知道自己能够胜任这些看起来要失败的计划,因为他知道怎样做好这些事,并且,他有敏锐的洞察力,能够精确地找到问题的关键并逐一处理它们。

① 如果你是我们的顾客之一……——译者注



他的书店已然成为方圆数千米内自行车爱好者的聚集地。他可以从简单的维修做起,订购零件,出售二手自行车——这一切,需要的只是下一个决心。克莱门特无心在新地方开家新公司。他知道自己经验不足。经营自行车公司不仅仅意味着要吸引新的、未开发的客户;更重要的是抓住原有的客户。这需要一名内行人士。此外,在不远处的图尔诺夫(Turnov),约瑟夫·克劳斯(Josef Kraus)与瓦茨拉夫·劳林(Václav Laurin)合伙开了一家集维修、销售和制造自行车于一体的店铺。他们所做的,其实是把从英国进口的一套套部件组装成自行车,这在当时是通例。克莱门特的店不可能与这种已经走上正轨的店铺竞争,他自己也意识到了这一点。但是,若他能找到一位伙伴帮他解决技术方面的问题,那么成功就指日可待了。问题是怎样找到合适的人。

有时,一点点运气是可以帮大忙的。又或者,只需要懂得怎样抓住机遇?不管怎样,克莱门特得知了劳林与克劳斯之间存在分歧,他俩不是一路人。据传,劳林正打算前往姆拉达-博莱斯拉夫开设一家店铺。接着又有两条传闻,一好一坏。好消息是劳林自由了;坏消息是,如果他在姆拉达-博莱斯拉夫开店,以克莱门特的实力是无法与之抗衡的。当然,他们可以联合起来——这将会十分有意思。

克莱门特和劳林无法获悉对方的计划。他们都担心潜在的竞争对手。他们俩,一个颇有商业头脑,另一个则是极富创造力的机械师。

1895年在俩人的精心谋划之中到来。他们互相打探对方的立场和作为。是克莱门特终止了这个局面:他请认识劳林的一位律师朋友齐默尔曼(Zimmermann)促成了双方的见面。

从会面的结果来看,此次会面很快就变成了克莱门特和劳林俩人单独对话。他们谈了多久、都谈了些什么,将永远是个谜,正如我们永远也无法得知这次历史性会面的日期一样。然而,我们明确知道的是,他俩一致确定了合伙开办公司的地点。

他们当初在桌边坐下的时候还是劳林先生和克莱门特先生,当他们站起来付完账单离开时,他们所代表的已经是L&K公司了。

瓦茨拉夫·劳林

1865年9月27日,卡曼尼(Kamení)的农场工人瓦茨拉夫·劳林和妻子玛



丽拥有了儿子小瓦茨拉夫·劳林。小男孩成长在贫困的环境中,这里的人每天日出而作,日落而息。小瓦茨拉夫刚刚步入少年,父母就把他送到图尔诺夫一位



图3 瓦茨拉夫·劳林

钳工那里当学徒。出于他们的经济状况和对教育的看法,或许他们认为那是对孩子的将来最好的投资。至于他们独独选择这一行的原因,则可能是因为小瓦茨拉夫长大后屡屡表现出的心灵手巧。所以,在1880~1883年,他来到姆拉达-博莱斯拉夫的工匠学校学习。1883年5月~1887年12月,他在技术精湛的锁匠杨·奈曼(Jan Najman)那里谋得一份工作。1893年4月初,他来到德累斯顿,在那里通过了维修保养蒸汽机的考试。

我们无从得知劳林是怎么结识图尔诺夫的约瑟夫·克劳斯的。他成为克劳斯的合作伙伴这个事实表明,他对当时仍称得上复杂的自行车制造工艺有着精湛的知识。他也在这段时期为自己打下了一定的经济

基础。由于自行车在当时近乎奢侈品,所以这门生意的利润自然比在家中务农所得多得多。

除了熟练的技术以及创造力外,劳林的另一个特点是谦逊——有时甚至是过分的谦逊。即使是他日后的成功也未能改变这一点。他极少出门,不喜欢旅行,几乎不与任何人待在一起,除了不停地工作之外,什么也不做。住在图尔诺夫时,他去过的最远的地方,或许要算德累斯顿,接下来是布拉格。劳林是个内向、自省而害羞的人,没有一丁点儿要出名的野心。

劳林与克莱门特同年结婚。如果不是选择了与合伙人分道扬镳,那么劳林一家的生活也许会一直波澜不惊。合伙人之间的裂痕似乎出现在克劳斯继承到一笔钱,公司突然变得盲目自大之后。由于劳林不喜争吵,所以他走出图尔诺夫,决定到姆拉达-博莱斯拉夫另立门户——图尔诺夫太小,无法同时开两间工厂。劳林携全家搬入新地方,开始四处寻觅开新店铺的地点。

毫无疑问,与克莱门特的会面成了劳林一生中最重要的事。或许那时,他已



经意识到了他和克莱门特是理想的伙伴。不仅仅是因为他俩都是卓有成就的专家——一个在工艺技术方面,另一个在组织结构和业务上——也因为他们有着截然相反的性格。如果说有谁能够和冲动暴躁的克莱门特和谐相处,那么这个人一定是冷静沉着的劳林。

没什么比得上一个好位置

在做了充足的准备后,1895年9月30日,这两位合伙人向姆拉达-博莱斯拉夫市镇议会递交了一份申请,希望获准在斯达科斯卡大街(Stakorská Street)上建一家机械工厂。当议会以这个地方缺乏排污系统的理由拒绝了他们的申请后,他们又花了两个月的时间,在位于该市边缘的班纳斯卡大街(Benátská Street)第49号找到了合适的建厂场所。他们还能奢望什么呢?这里只要一个月20盾的租金。

他们把一楼改建成机械车间,把院子作为仓库。1895年12月初,两名工人、一名学徒,当然,还有两位工厂主,一起在120平方米的土地上正式开工。1896年伊始,他们又雇了6名工人,这使得他们日后建立一个动力车间有了可能。在历经因焦虑一笔大支出而导致的数个不眠之夜后,两位合伙人决定购买一台2马力的蒸汽机,来驱动钻机、车床和磨床。

尽管也做旧自行车的修理和改装,但从一开始他们的主要业务就是生产新自行车。很快他们就为自己的产品起好了名字:斯拉维亚(Slavia)。接着,他们点燃炉火,开始了企业的冒险之旅。

新公司是劳林唯一的收入来源。克莱门特把书店交给了他的妻子打理。显然,她很有商业头脑,并且由于他们一直没要孩子,所以她能全心投入工作。她不仅经营书籍、唱片和其他工艺品,而且,她还负责销售产自“姆拉达-博莱斯拉夫L&K工厂”的自行车。

自行车在当时是一种复杂的机械,它由许多零部件组成,需要精确的组装流程。不用说,方圆数千米内是没有这些零部件卖的,这意味着L&K公司不得不从国外供应商购买几乎所有的组件。所以,事实上他们的工厂不过是组装自行车的地方。

工厂就这样装备起来了,他们购进零部件,制定车价,印刷产品目录。只有一个细节被他们忽略了——顾客。



顾客并没有蜂拥而至。上了年纪的人出于保守而止步观望,年轻点儿的人缺钱。当时的姆拉达-博莱斯拉夫是个地方小镇,在这里,除了经营小商铺之外,人们的工作机会只能在纺织厂、小炼糖厂、酿酒厂或磨坊找到。没人能靠这样的工作发财致富。

如果这两位企业家想求得生存,那么就必须发挥他们的聪明才智,尤其是在公司的起步阶段,形势十分微妙的情况下。在那些没有足够的资金给工人发工

资的日子里,克莱门特会向朋友借钱应急。一个偶然的机会,他把几辆自行车带到了一家当铺,在那里,他至少把制造自行车的木料钱换了回来。就这样,这家“姆拉达-博莱斯拉夫第一典当行”成了该公司第一个代理经销商。

顾客会先到公司为他们中意的车付一笔定金,然后克莱门特会交给他们由典当行出具的票单,接着,客人自己去典当行将他们的自行车“解抵押”。当然,有些客户为此失去了购买的兴趣。想想看,用辛苦挣来的钱去当铺买一辆自行车,多么不可思议!

也许这是促使克莱门特采取另一种商业行动的动因,即所谓的分期付款购买。1896年10月1日起,任何按月付款的客户都能够在1897年的2月或5月获得他们自己选购的自行车,提货时间由车型和付款比例决定,但付款总额不变。任何人都可以在付款过程中反悔,不用缴纳罚金即可获得全额退款。

克莱门特撰写并出版于1896年的《致骑行者及想成为骑行者之人的手册》也发挥了其效用。如果我们不考虑各式各样的期刊和

年鉴,那么克莱门特的这本手册就是捷克第一本关于自行车骑行的书籍,虽然它的内容简洁,书也很薄。

这书起作用了么?也许有那么一点儿吧。重要的是别懈怠。针对饱含爱国热情的捷克人,该公司打出了一句如雷贯耳的宣传语:“那些如今仍在花钱



图4 L&K公司的广告宣传画



向国外购买本可以在国内购买到商品的人,是在犯罪,是在损害国家的经济利益”。相反,他们当然应该把钱交给提供斯拉维亚的 L&K 公司。“(斯拉维亚)是我们捷克自行车工厂最经得起考验的产品,其品质能与国外最知名自行车公司的产品相抗衡。这绝不是广告的虚张声势,因为它真正具有顶尖的品质”。

当然,除了客户,劳林和克莱门特还有其他需要操心的事。他俩都是捷克自行车俱乐部伊泽拉河湾分会的活跃分子——毕竟,哪有比这里更好的地方能找到自行车买家呢?但劳林有自己的难处:他不善社交,无论是体育圈、商界还是别的圈子。他的确加入了俱乐部,但当会员们在 1897 年选举他为主席时,他拒绝了——这无疑让克莱门特很不高兴。

在外,克莱门特竭尽所能的招揽生意;在内,劳林也同样努力地工作着。

这两位合伙人把全部的收益再次投入了公司,尽管时常遭遇资金困难,大多数时候克莱门特只能在发薪日凑到支付工人部分工资的钱。对克莱门特来说,骑车在镇上兜着圈子向顾客“讨债”,也是项不错的体育锻炼。

1896 年 12 月,公司正式注册。种种迹象表明,它已为扩大生产做好了准备。这一年 L&K 公司有 12 名员工,一年后增加到 21 名。原来的工厂已经不够用了,于是,在 1897 年 4 月,L&K 公司迁往位于乌德库(U Vodkâ)的新镇大街(New Town)23~24 号的新址;当年 7 月,地区委员签发了同意他们在此处生产自行车的许可证。

劳林和克莱门特设定了高目标,但资金缺乏以及没能成功获得银行贷款将他们打回了现实。在向捷克的银行贷款失败后,他们决定去德国的国家银行(Länderbank)碰碰运气。当时的德国有几十家自行车生产商、几百家俱乐部、数以万计的骑车人。换句话说,这种情形,即便是最乐观的捷克人,也只能在梦里想想。德国的银行彻底审查了一遍 L&K 公司的生产计划,并最终批准了他们的贷款,条件是银行派一位代表进驻他们公司,监管存货和销售。劳林和克莱门特同意了。现在他们有了所需的资本,并把它用在了他们认为最值得投资的地方:土地,以及克莱门特的旅行支出。

至关紧要的一年

1897 年 10 月,劳林和克莱门特从 V·克赖比霍瓦(V. Kreibichová)和



A·德劳哈(A. Dlouhá)手中买下了 695/2 号地块。这块地在连接姆拉达-博莱斯拉夫和科斯莫诺思市(Kosmonosy)的干道旁。1898 年 2 月,他们获准建造新工厂,8 月完工。新工厂占地 1 100 平方米,有 32 名工人、6 名学徒和 3 名店员。现在,它总算像模像样了。



图 5 他们在 1899 年完成了新的工厂,由此他们成了国内最大的自行车生产商

对 L&K 公司来说,新工厂的建设是一个重要的进阶,这使得公司能够生产三种新自行车型,以及它们的改进款。但还有比新工厂的建成更重要的,它就是克莱门特于 1898 年的巴黎之行。此行让他看清了自行车发展的趋势。当然,他也因而得以呼吸到迥异于自己的小庭院的大千世界的气息。我们并不清楚克莱门特具体是在何时造访巴黎的,或许是在 1898 年的秋天,L&K 的新工厂建造并装配完成后。无疑,当他踏上塞纳河畔的这座城市,看见它的公路交通状况——公共马车、汽车、摩托三轮车及自行车。当他在布伦绿地(Bois de Boulogne)看见华纳兄弟(Werner brothers)骑的更为美妙的摩托车时,他一阵狂喜。这种机动车在前轮上附有一个马达,像缝纫机一样由一根皮绳传动。克莱门特瞬间就预见到,这样的交通工具将会大受捷克市场欢迎。至于汽车,一方面他们缺乏足够的生产经验,另一方面,捷克国民的财力也不够,也许还消费不起。一辆带有马达的自行车却恰到好处地迎合了人们的需求。

返回姆拉达-博莱斯拉夫时,克莱门特带回了一辆直接购自华纳工厂的摩托车。

劳林和克莱门特见到华纳工厂的这个发明时一定深深着迷了。他俩同时意识到,一个崭新的世界正向他们敞开怀抱。同时,他们也清醒地认识到,他们的生计仍将在很长一段时期内要靠自行车生产来维持。