

早期大兴脚车店前摄



亲听闻一家位于新街场，由兴化人经营的“大兴脚车店”欲结束营业，他便通过银会融资将脚车店顶下来。由于他勤劳工作、用心经营，生意遂蒸蒸日上。陈金稳的妻子平日除了相夫教子之外，也在店里帮忙处理业务，替他省下许多后顾之忧。大兴脚车店提供维修服务之余，也售卖礼里（Raleigh）和罗宾汉（Robinhood）等英国名牌脚车。当时他采薄利多销的方式，加上售后服务良好，因此在新街场一带逐渐打开市场。之后他参考某些同乡兼卖家庭电器如收音机、电视机、电冰箱、洗衣机等成功例子，也如法炮制，同样收到不俗的反应。陈金稳在经营生意时，也不断观摩和参考其他同乡的做法。当时巴生谷的同行大部分人兼是同乡，也不时互通声气，因此他后来看到经营摩多车生意的

前景更佳，便决定兼售摩多车。当时的摩多车的售价不是一般人有能力直接支付的，因此他必须接受顾客分期付款，然后每个月定期出门收账。早期他为了节省收账的成本，便自己出门催收，店里的日常营运就仰赖太太掌店，雇来的伙计则负责帮顾客修理脚车。

聚焦摩多行 事业达巅峰

如此辛勤营业一段时日后，1950年代末，他成功获得著名的威士霸（Vespa）摩多车的代理权，让店里的摩多车销量一枝独秀。1970年代至1980年，当大马汽车市场尚未蓬勃之时，作为脚车替代品的摩多车销售有如于蓝海纵横。有鉴于当时公司大部分的营收来自于摩多车销售，陈金稳决定把“大兴脚车店”改名为“大兴摩多商行”，把