



和许多浙商不一样,江西德力空调制造有限公司董事长张小南没有那种“白天做老板,晚上睡地板”的草根英雄传奇,也没有那些轰轰烈烈、叱咤风云的创业壮举。但他确实创立了一个环保行业的品牌——德力空调,而且在国内空调产业竞争日趋激烈的今天,他成为中央空调进军江西第一人。



## 张小南:中央空调进军江西第一人

他,江西德力空调制造有限公司“掌门人”、国内空调行业创新节能环保新产品的创新人物、抚州市浙江商会常务副会长——张小南。

张小南,最初的梦想仅仅是办好他的工厂——浙江卓著服饰领带有限公司,希望能赚到一笔钱,过上好日子。

那是2005年,张小南正处于激情燃烧的年龄,由于他的执着、勤奋、睿智,勇于拼搏市场,让“卓著”享誉省内外,成为当时领带行业的“后起之秀”,一匹横冲市场的“黑马”。张小南的事业开始走向辉煌。

同行们看着这匹杀出的“黑马”,预料张小南一定会趁势加大投资,扩大企业规模,让“卓著”越走越远,越做越大。然而,出乎同行们的意料之外,张小南作出了一个让人惊讶、让人不可理解的决定。

张小南要关厂,他要去给一家空调厂家打工。

一时间,各种议论四起,人们搞不懂,张小南这个举动之中的神秘。

张小南笑着说:“有人说我傻,放弃自己熟悉的行业不做,更有人不理解,丢掉老板不做,去当打工仔,说心里话,自己当老板和给人打工,那滋味是不一样的,但我想的是更远的事情。因为我知道,在我们绍兴嵊州,做领带的厂家多如牛毛,大厂小厂都能生产,我也发现,这行业缺乏‘后劲’,市场前景并不乐观。”

正如张小南所预见,随着国家新的产业政策重点支持节能减排、环境保护和自主创新,环境保护行业得到国家政策大力扶持。这无疑给众多中央空调厂商带来巨大的发展机遇和利润空间。

通过对环保行业的考察,张小南敏锐意识到,中央空调是建筑节能的最重要环节。在建筑物中,中央空调可以占到建筑能耗的40%。随着国家对建筑节能的大力推进,中央空调将成为以后一段长时期建筑节能服务行业发展的巨大力量,必将导致中央空调产品需求总量的高速增长。

张小南以一个企业家的卓越

眼光,瞄准空调行业的发展前景,决定花更多的时间去摸索自己陌生的行业。

2007年,张小南来到一家空调制造厂,老板有心让他做管理,他却挑了个苦差事:做营销。从2007年到2010年,他跑遍了大半个中国,其中的艰辛是可想而知的。

他利用一切机会了解市场、了解产品、了解不同的客户需求,了解南方和北方不同地域对中央空调的需求。有人说,张小南是在用心做营销,这话不假。他的营销业绩一直在同伴中遥遥领先,很快成为推销中央空调产品的高手。然而,他不仅仅是用心在做营销,他是用心在做空调,在他的未来事业规划中,早已制定了将来一定要成为国内中央空调品牌制造商的目标。

本着这样一个规划和目标,2011年,经过对国内中央空调市场的四年潜心摸索,张小南对国内一些品牌中央空调了如指掌。从设计到制造,从销售到安装,再到服务,他对每个环节都有一整套的理论和实践经验。他已经不再是空调行业的门外汉,他决定“擂鼓出山”,进军江西中央空调市场。

四年来,江西是张小南跑得最多的地方。最主要的是江西当时还没有一家中央空调制造企业,这对进军江西市场是一个有利的条件。

正在张小南到江西考察的时候,抚州市人民政府的同志热情接待了张小南,向他介绍临川的发展优势,介绍工业园区的优惠政策,带他参观了园区企业,了解这些企业的发展状况。他很快决定把抚州作为自己进军江西的桥头堡。

2011年11月,他投资5000万元,在抚北工业园区一期置地36666平方米,成立了“江西德力空调制造有限公司”。这标志着江西拥有首家集研发、生产、销售、服务于一体的新型绿色节能专业化空调企业。

张小南成为中央空调进军江西市场的第一人。

德力正处在一个健康成长的时期,在健康成长、快速发展的路上,需要经历市场的历练,更

需要在深邃的文化中汲取智慧。德力扎根于具有深厚文化底蕴的临川,张小南深知,一个企业拥有了自己的文化,才能使企业具有生命活力,才能具有生存、发展、壮大和为人类造福的基础。他说,企业文化是企业的“魂”与“根”。

德力正是以“以德为力量,以诚为基础”的企业文化,从企业发展的实际出发,树立科学发展观,讲究经营之道,培养企业精神,塑造企业形象,优化企业内外环境,为企业快速发展提供动力和保证。

张小南认为,刚刚起步向前发展的德力中央空调,未来是可以预见的,而且是朝着更高、更强的方向发展。因为在企业文化的熏染下,企业拥有一支有经验、行业认可的员工团队,从管理理念到制度流程,从研发制造到营销模式,更体现出要做好德力中央空调的决心和信心。

张小南说,近年来,中央空调的市场需求越来越大,由于品牌众多,竞争也越来越激烈,消费者对品牌、技术、价格以及售后服务能力的要求都逐渐提高,一些大型工程项目招标也越来越“苛刻”。在这种情况下,一个企业想立足,想占有市场份额,必须要挖掘自己的优势,在竞争中才能立于不败之地。

确实如此。在访谈中,我们了解到,当时张小南参加抚州荣誉国际酒店和抚州汤显祖大剧院的工程项目,现场竟有来自全国的20多家中央空调经销商。在经过各项指标的对比后,客户被德力公司强大的规模实力、世界领先的生产设备和完善的质量保证体系,以及张小南的诚信态度深深吸引,最终决定选择与他合作。

诚信就是社会责任感。张小南认为,做企业要赚钱,但更要讲诚信,这是做人的基本原则,也是公司的基本原则。正是坚持这个基本原则,德力的每一件产品,大到空调的整体安装工程,小到空调的最小部件,以及每一项细微的售后服务,都渗透了诚信原则,处处都让客户始终感受到这种诚信无处不在,一致公认德力是一家

值得信赖的企业。

德力处于起步发展阶段,除了追求技术品质高标准,开发出符合市场需求节能环保的德力产品外,企业十分注重与客户贴心、与市场贴身的服务理念,抓品牌的重点项目,树品牌的形象工程。强大的营销服务体系,是德力中央空调绿色环保理念的强大动力,公司计划在全国逐步建立680家经销商,1120个营销网点,2200个服务网点。

打造绿色人居建筑环境,这是德力中央空调一贯追求的目标。面对中央空调市场的激烈竞争,张小南感慨地说,德力要“后发制人”,以优势抢占市场,要成为“生命建筑环境”的领跑者。

张小南要冲刺中央空调市场,要使德力成为“生命建筑环境”的领跑者,让德力在冲刺中央空调市场的“百米赛”中始终跑在前面,他深深知道,核心技术的突破是企业冲刺中央空调市场关键一步。为了达到核心技术的突破,公司成立了以30位暖通专业高级工程师为主要技术骨干的研发中心。公司除了人才引进做支撑外,同时不断引进国外最先进的设备,和创新高端科技产品,注入空调产品中,使之能在国内领先,并与国际产品同步。德力将创新节能理念逐步融合在产品之中,从技术和服务方面也提出全新的节能解决方案,以使用寿命长、耗能少、节能环保、质量稳定、安装方便、价格实惠面对市场。

在谈到德力未来发展时,张小南激动地表示:面对绿色健康事业,未来德力中央空调的研发将一如既往,以品质为先、以信誉为重、以服务为本,冲刺中央空调市场,积极探索新技术、低碳节能产品,并开发更加智能化的中央空调。努力为人打造“生命建筑环境”,提高室内空气品质,让德力造福于人类,造福于社会。

访谈结束,和张小南握手告别的那一刻,笔者发现,这位年轻、充满活力的德力“掌门人”,激情仍然未减,满脸的灿烂笑容,让人感觉到他的热情和豪爽。

张小南冲刺国内中央空调市场的梦想,正在启程。