

空调建设专业奖



一站式空调服务 稳中求胜



公司简介

1999年创立的SRICOOL集团（胜利空调集团），核心业务是空调与通风系统技术与工程，提供工程、制造、维修和承包合约等服务。公司的市场包括住宅、教育、购物中心、办公楼和医院等建筑物的空调与通风系统，而且有丰富的经验。

曾发展总值介于5000万到5亿令吉的产业项目提供服务，客户包括年营业额逾10亿令吉的著名发展商。



“由制度去管理公司，老板就不用驻扎公司监督员工。”

——陈正锦



Sricool Company website



扫描看视频

说到空调与通风系统（Air Conditioning and Mechanical Ventilation，简称“ACMV”）技术与工程，对于一般人而言，会是相当陌生的行业。ACMV主要属于“企业对企业”的业务，与平时的家庭用户消费者的冷气设备没有直接关系。

尽管如此，消费者无论到哪里，像商场、酒店、办公楼、公寓或学校，都会享受到空调工程直接带来的舒适感，因为一幢大楼、购物中心等大型建筑物，一旦通风系统不良，将会影响到人们对相关建筑物的空气品质（IAQ）质量管理的评价。而SRICOOL集团就是业内无人不晓，提供这种舒适的一站式空调与通风系统技术与工程服务品牌。



陈正锦与SRICOOL团队紧密合作，感情深厚。

或是建筑物的业主，需要为自己的产业打造空调与通风系统，SRICOOL集团就会从一开始的设计着手，然后到选择什么样的冷气系统和那种款式的冷气性价比最高，接着安装、测试和启用，都帮客户解决。有了这种一站式的服务，客户不需要自己在各个阶段去统筹。另外，该集团的服务也包括后期的定期维修，这是一种相当重要的业务。

陈正锦认为，一步到位或一站式服务就是该集团的特点，也是他们所创造的价值，更是核心的竞争优势。

口碑好信誉高

此外，集团另外的竞争优势，就是有经济规模。经过多年的发展，他们的规模已经达到有效率的经济规模，而且口碑很好，信誉也很高。同时，成本管理也是维持公司竞争优势的另一元素。

陈正锦说，“在红海竞争的空调市场，要持续不断的发展就得不断提高成本控制能力，因此，作为成本最大比例的采购管理更是重中之重。”此外，空调和通风系统领域也是劳力密集的行业，所以人力成本是营运成本的很大元素，也会严谨控

制。对于品牌的塑造更是他在企业战略布局中执力完成的重要目标。

陈正锦强调，拥有自己的品牌形象，才能更有效的在市场上发挥影响力。为了达到此崇高的目标，公司已经成功将SRICOOL注册为商标，因为这样才能够更深刻的让公司品牌扎根。为了使员工更有归属感，公司营运有关的制服、帽子、技术人员电单车、管理人员的公司及运输用途的车辆等都印上公司的商标。



SRICOOL集团在万挠的总部包括了办公室和厂房。



陈正锦与工程技术董事陆光湧。



SRICOOL集团利用本身的厂房生产符合各个客户需求的配件。



进行中的项目包括柏威年白沙罗高原（Pavilion Damansara Heights）的空调与通风系统工程。

提升公司竞争优势



SRICOOL集团在万挠的总部包括了办公室和厂房。

秉持着想为人们带来更美好的生活的理念来经营，陈正锦冀望SRICOOL集团拥有品牌之余，也能持续增长，同时带动整个领域的发展。他预计，全马空调与通风系统领域的市值高达80亿令吉，肯定也在国家经济中扮演非常重要的角色。

陈正锦说，空调业是常青行业，随着市场版图的不断扩大，此行业前景光明。重要是要如何突破重围，为客户提供合适的全方位服务。“未来可能的潜在市场将会是节能减排，系系相关”，至于售后服务与维修保养更是此行业的主心骨。

另外，只要国家还在发展中，人民的生活水平持续提升，这个领域从上游到下游也会持续升值，相关领域也会跟着水涨船高。不过，陈正锦说到，未来，整个领域会有不同的

方向发展。比如业主会更注重节能、节约和智能空调系统。

保持竞争优势

只要顺势为之，他相信集团能够保持竞争优势，所以市场只要持续增长，该集团也会一直成长。另外，行业内越来越流行预制套装配件，该公司也会加快这方面的发展。

陈正锦解释，现在建筑物的建筑活动都是采纳工业化建筑系统（IBS）因此建筑速度也加快了许多，所以作为建筑活动后期的空调与通风系统业者，也要朝这个方向努力。

“我们会增加在工厂预制套装配件，去工地就安装，这样工程进度就会加速。”

同时，他们也会推行立体绘图，因为这种制图会更加精准，进而使得施工标准精准化。“如果绘图更加精准，去到工地施工的时候，就可以减少材料的浪费，而且也减少沟通失误差节省时间。这种比较先进的技术，可节省很多资源和成本。”

提升成本优势，最后又会再次提升公司的竞争优势。

注重栽培高层人才资源

人才是公司最重要的资源。陈正锦表示，SRICOOL集团一直以来也非常注重栽培更多高层，好让他们成为公司未来的专业接班人。他相信，未来公司需要更专业的人才继承。至于要如何留着人才？无疑就是培训。

陈正锦说，而SRICOOL的人才培训计划就是分成短期和长期。“短期的，有师傅带着徒弟的制度。我们这行，技术的传承很重要，尤其工

匠，所以技术都要由师傅好好传授给徒弟。”

派遣员工上课

至于长期的计划，集团会不断的派遣员工去专业机构上课，持续掌握业界最重要的技术等知识。他们会持续的栽培人才，才会有足够的人才储备。除了职业培训，该集团也有人性化的福利。

陈正锦说：“比如在开学期间，会向员工发放一些补贴

金，协助他们应付孩子开学需要的开销，比如买校服和课本等。”另外，也会派发奖励金给员工的孩子，作为学习成绩好的鼓励。

陈正锦透露，在自立门户之前曾在国内一家大工厂服务多年，在工作期间学习到许多管理智慧。“我相信也认同这种管理理念，因此才在自己设立公司时，参考前东家的管理并加入自己的管理信念。”

他认为，制度管理才是王道，而许多外国企业能生意越做越大是因为制度化。所谓的制度化，就是每一个部门的工作流程都有标准作业程序。

“就是说，每个员工在自己的岗位都有一套准则。这样他们才会自动自发的去完成自己的工作内容。”由制度去管理公司，老板就不用每天驻扎公司，为的只是监督员工和分配员工的工作。



获奖无数的SRICOOL集团。

有些事物，无法亲自接触到，不代表它不存在。就像空气，看不到也摸不着，然而它是我们生命中最重要的元素。

我国四季如夏，空调与通风系统对于各种产业尤其是购物中心、办公楼、酒店和学校等建筑物，宛如空气般的重要。

有了良好的空调和通风系统，大家才会感受到凉爽和舒适，同时也呼吸到干净的空气。

或许一般人从不去考虑这种舒适的由来，但SRICOOL集团就是提供这种舒适环境的幕后功臣，而且它还是业界的佼佼者。

成立于1999年的SRICOOL集团，2020年刚好满21周年，核心业务就是从一站式空调与通风系统工程服务，为建筑物的空调与通风系统提供设计、生产、施工管理、检验测试、零件更换、售后保养和维修服务等。

发展潜能巨大

SRICOOL集团董事经理陈正锦接受《南洋商报》专访时说，当初他瞄准大马这个热带国家，因为常年都炎热，空调是一种必需品，全年都需要而开创了自己的事业。而且随着人们的生活水平提升，家家户户都有冷气，更甭说各种商务产业、学校和公寓的中央空调系统了，空调系统对于建筑物来说就是必备的配置。因此，从市场的角度来说，这个行业的发展潜能巨大。

陈正锦坦言，即便市场庞大，但其实业内的竞争也非常激烈。尤其本地的空调领域内，90%的业者都属于中小型企业，而数目大小小有超过1000家公司。那该集团如何在竞争这激烈的红海中脱颖而出？陈正锦说，他们专注在创造价值。

SRICOOL旨在为客户提供解决方案，而不是买卖产品。什么是解决方案？陈正锦解释，就是针对一个建筑物的空调与通风系统，从设计、生产相关配件、测试相关设备、到施工安装，甚至是售后服务比如维修，都是由该公司掌控并完成。

一条龙服务

这是所谓一步到位或俗称的一条龙服务。

借由“一条龙”的优质服务，集团不只是安装冷气的承包商，也不只是售卖产品的商家，而是一个全方位的解决方案服务供应商。

该集团会从节能、成本以及长期的维修保养的角度出发，来分析客户需要怎样的空调和通风系统。

通俗的说，假设一个发展商

10大发展商是客户

说到SRICOOL的背景，陈正锦表示初期或是90年代创立初期，该集团主要的工程就是为公寓提供分体式空调系统，完成的项目包括满家乐的一些高档公寓，然后业务慢慢发展到其他各个领域，包括购物中心、办公楼、酒店和学校。他还说，到现在，国内10大发展商都是该集团的客户，而且重复订单不断。

据该集团网站资料，经历了5个重要发展阶段后，陈正锦与伙伴成功将一家两人公司，扩大到拥有逾200名员工，包括分布在南、中和北马的工地。

完成逾百空调与通风工程

过去21年内总共完成了超过100栋高楼的空调与通风系统的工程，其中最具有代表性的包括W酒店、新山Mid Valley购物商场、皇家柏威年酒店、Sofitel等。而目前正在施工

的项目包括白沙罗购物商场、雅居乐武吉免登等，手握1.5亿令吉的订单，是彰显该集团最具实力的体现。SRICOOL位于雪州万挠的产房土地面积占一英亩多，使用面积达2万8000方尺，作为生产预制配件厂房、货仓及总部。

SRICOOL一共有5个部门，包括工地管理团队、工程管理团队、品质管理团队及维修服务团队来满足客户的需求。而且该集团也拥有CIDB G7（无限级）与ISO9001-2015管理系统认证。