胡成中：时间给出的答案是成功

十年很短，十年也很长。

短到争分夺秒，掐指算来，距离全面建成小康社会的 2020 年，仅剩不足五年。长到伟业初成，从改革开放到新时代中国特色社会主义，历史的伟大变迁，已经宏图初展。

而经历过一段段奋斗的岁月，德力西集团的胡成中，也迎来了与施耐德战略合作十周年。十年前，他力顶压力，探索了一条民族企业和世界巨头的合作发展模式；十年后，他又要思考如何把德力西的未来变得更为广阔。胡成中的德力西，从温州瓯江对岸的柳市镇白手起家，到 2006 年时，已经初具规模，连续多年荣登中国企业 500 强排行榜，迎来了新的机遇，也碰到了新的挑战。

此时的电气巨头施耐德，正意欲布局中国市场。一方面施耐德不断并购中国企业，同时充分利用海外优势，不断对中国企业提起诉讼，甚至连参展产品都会直接查封，这里就包括了德力西。中国民族企业的全球之路，艰难异常。

而中国外交和军事的高超谋略，是远交近和。胡成中的人生哲学，也是想达到“远交近和”的大境界。与施耐德的首次交锋，尽管见识了对手的狼性，却也让胡成中认识到中国民企必须主动出击，与狼共舞，变竞争为竞合。

于是，这场剑拔弩张的争斗就在一次私底下的密谈后演变为双方合作的开场。

这一谈，开创了一个新时代。狼与羊的结合充满波折，一方攻势凶猛，一方坚守底线，历经数年的谈判，双方的合作协议，叠起来达到一米多高。

胡成中在德力西与施耐德的合作中坚持的三个原则，全部得到维护：股权对等，打德力西品牌，必须在中国生产，在经营、管理上保留了主导权。

但就在合资正式签约前的夜里，距离签字只有不到一天的时间，突然发现有一个附件还没有得到确认。施耐德的高管紧急从新加坡转机，双方代表在会议室里谈判到凌晨四点，激烈之处有人把茶杯砸到了谈判桌上。

从股权设置、人员分派、产品品牌到企业管理，双方常常陷入僵持。起草的文件一大堆，一个框架协议，几十个附件，叠起来比一个人还高，光盖章四个人就盖了一整天。整个德力西和施耐德的谈判过程，前后进行了 100 多次。

胡成中的感受更为深切：“有时候我都快崩溃了，如果不是为了企业的发展，我真的不想再弄下去了。”但走出会议室的那一刻，依然只看到云淡风轻。

简单一句“为了企业的发展”，其实真正做到很不容易。从德力西和施耐德达成战略合作并正式经营开始，中国经济和温州经济，就走出了一个波澜壮阔的历史轨迹。

2006 年 12 月 17 日，德力西与施耐德宣布按照等额出资，设立“德力西电气有限公司”。这时候，距离美国爆发次贷危机，不足百日。

到 2007 年 11 月 16 日德力西电气有限公司开业庆典的这一天，美联储已经向美国金融市场注资几百亿美元，花旗银行、摩根士丹利和美林都亟待救助，全球经济一片阴暗。

2008 年 9 月 15 日，美国第四大投资银行雷曼兄弟公司陷入严重财务危机并宣布申请破产保护，更加严重的金融危机来临。直到 2009 年 3 月，美国道琼斯工业股票平均价格指数，创下 1997 年 4 月以来的最低收盘水平，在短短一年半时间内已缩水过半。而市场永远是跌宕起伏，甚至大悲大喜。

作为全球经济体制中的一员，经济危机几乎波及大半个中国，沿海地区尤为惨烈。在最严重的时候，温州实体经济承受了房地产泡沫破裂、民间借贷崩溃和企业信贷互保链条断裂的几轮冲击。几千家温州企业，不论大小，都受到巨大重创，形成了集中的破产潮。

而胡成中和合资的德力西电气，却在这波澜壮阔的几年里，完成了一个企业从初始到优秀的变革。

德力西电气第一任总裁朱海上任的第一件事就是实行大刀阔斧的改革：整顿内部人事，清理供应商，建立 ERP 体系，其强硬的手腕称得上铁血无情，那段时间，根据一号文件第一波就裁掉了 200 多人，有很多还是胡家的亲戚，当时的 500 个供应商，被裁掉接近一半；蜕变，总是要经历痛苦的过程，在 ERP 上马的过程中，连胡成中也不能提货，一个月生意跑掉了几千万。但历经此次改革，德力西由民营企业松散的管理轻松过渡到现代企业的流程化、制度化管理，在电气行业利润吃紧的时期，德力西却能获得两位数增长的利润占比。

然而，在很长一段时间里，胡成中从德力西的舞台上消失了。

胡成中去了哪里？一种说法是因为合资公司全面整顿家族企业关系网和中小供应商体系，力度过狠，胡成中选择了暂时回避。另一种说法是胡成中以自己的胸怀和气度，让施耐德的优秀企业基因，来提升德力西的管理水平。

时至今日，德力西电气依然流传“三把火”的故事。在没有胡成中主导管理的合资公司里，电气公司高管得以实施了三项重大项目：换人，换供应商，换管理系统。

第一是把不合适的亲友员工，从旧岗位调离，其中就有胡成中的舅舅。据说舅舅跑到胡成中家里，愣是没有找到人影。第二是换供应商，把原本依附于德力西的上千家小企业、小作坊，进行清理整顿，最后竟然只有 28 家供应商成为合资公司的 A 级供应商，烧掉了胡成中的亲戚和德力西部分老股东的既得利益。第三是使用休克疗法，在半年时间内直接完成 ERP 系统的转换，为此德力西电气承担了几个月之久的有钱没货的改革期，最多的时候销售副总一天就要接待 150 多位区域代理商的投诉。

在合资公司起步的最初几年，胡成中对电气公司高管的宽容，和对施耐德先进管理的学习，到了外人非议的地步。合资公司首任总裁朱海，因为力主几项重大改革，而被人在背后悄悄称为“柳市镇最有权势的 CEO”。但由于他的有序管理，两年后，朱海被委任为施耐德中国区总裁之位。

但正是胡成中对这位“最有权势 CEO”的支持，德力西合资公司在第一年，就获得了 20%以上的业绩增长。胡成中面临的压力大大减轻，但又被批评从合资之前的“引狼入室”和“卖国贼”，变成了“失权”和“冷宫”。而胡成中对此，毫不在意，因为一个接轨国际一流管理水平的德力西，才是他愿望所在。

经过 10 年的持续推进，德力西电气形成了以客户满意度为导向，以“承诺”、“合作”、“敏捷”、“超越”为基础的核心价值观。统一价值观带来的稳定，让一万多名有着不同背景的德家人紧紧凝聚在一起。

《中国制造 2025》明确提出，中国制造业要实现由大到强的转变，创新是关键，质量是根基，而创新的重点就聚焦在新一代信息技术产业、高档数控机床和机器人上。就在 2015 年底，为了同步于制造自动化、人工智能化的产业发展的大趋势，德力西电气在安徽芜湖的“智慧工厂”全面投产，大力推进自动化和精益生产，向客户提供全系列高质量的产品。

作为电气行业领军企业，既有谨慎、刻苦的企业家精神，又有求贤、思齐的中国传统美德，这正是胡成中带领德力西电气合资十年的成功之处。十年之后再回首，德力西和施耐德的合作，已经从传奇变为完美合作的典范。

在过去的十年里，德力西电气的发展势头非常强劲。领航者、新纪元、全新 6 系列产品的推出、芜湖智慧工厂的开业、上海研发中心的成立……德力西电气近几年的增长速度一直快于其主要竞争对手。

“立业要靠人。人心齐泰山移，在德力西电气这个东西方文化交融的工作环境里，群体智慧远远大于个人英雄主义。”胡成中领导下的德力西，业已成为中国电气制造行业的领先典范。随着中国特色社会主义进入新时代，胡成中也迎来一个新的目标：通过实施“1+X”的产业布局和战略规划，在电气产业为核心的基础上，通过发展大健康产业、环保产业、交运物联等战略新兴产业，为德力西构建可持续发展的平台，以“智慧中国、美丽中国、物联中国、健康中国”为引领，实现德力西未来发展的宏伟愿景。

（转自蓝鲸财经）

DELIXI 德力西·泵业

诚招水泵产品项目代理商

德力西（濮阳）泵业有限公司是德力西集团在河南濮阳投资生产水泵系列产品的企业。

主要产品：成套供水设备、单级泵、多级泵、排污泵、双吸泵、深井泵、智能化污水提升装置、控制柜等。

应用于：园林浇灌、污水处理、市政水利、房地产、冶金化工、医药等领域的给排水工程。

现向国内市场诚招水泵产品招投标项目的代理商。欢迎有意向的您与我们联系，联系人：沈金敏

手机号：13818011858（微信号）

我们欢迎德力西的经销商伙伴们代理销售水泵产品。

多一个品种，多一次机会，多一份惊喜！

上海德力西集团有限公司 德力西(濮阳)泵业有限公司

上海地址：上海青浦工业园区北青公路9399号 濮阳地址：河南省濮阳县德力西智能电气中部基地 电话：021-59700001（上海）/0393-8986177（濮阳）