

文 / 龚慧婷

**一位** 充满热忱的企业家，从小却对一门“冷”行业，萌生了特殊的情感。

世托尔质工程公司(Stolz Engineering)的执行董事陈文龙，娓娓道出他对冷却设备那份浓浓的深情。

“当我在南洋初级学院就读时，已开始接触父亲的行业——专卖商业冷却塔。在学校假期或有空档时，我都会到父亲的公司帮忙，赚点零用钱，而这也是我与贮藏在40英尺集装箱内的冷却塔的‘第一次接触’。”

“由于对这行充满热情，我上南洋理工大学时，就选读了机械工程学，并主修热力学。我最喜欢的科目就包括空调及冰箱制冷技术和传热学，让我对父亲的行业有了‘抽丝剥茧’的认识。”

除了热情，陈文龙也认为梦想是不可少的。

“我很喜欢寒冷的气候，所以热爱温带国家，即使是到附近的云顶，也都会让我感到很兴奋。当然，那不是因为云顶有赌场，而是因为喜欢那里寒冷的天气。”

“我小时候的‘梦想’就是把新加坡的气候‘变’凉。我曾梦想把一部分的空间密封起来，然后在里头调适到我们喜欢的温度。当然，长大之后，我才领悟到，这想法不太实际，至少在当时也无法实现。”

在2000年毕业后，陈文龙加入了一家美国咨询公司Parsons Brinckerhoff，担任全职的设计工程师。

在那一年里，他的工作范围包括设计暖通空调及系统，主要适合大型项目如工厂、办公楼和私人公寓使用。他负责设计系统所需要的器材，如：冷藏装置、冷却塔、泵、管道和通风管。

他说：“这份职业让我能发挥大学所学到的知识，学以致用。”

之后，他加入了一家日本跨国公司Taikisha。在担任项目工程师的两年期间，他的工作范围从设计扩大到实践层面，包括组装暖通空调、管道及通风管工程等。

## 施展一身武艺

学会了设计和组装，陈文龙的下一个目标，就是在同一领域学会怎样推销和售卖自己的产品。他在一家美国公司York国际找到一份销售工程师的工作，售卖制冷(chiller)装置。

他说：“最重要的是，因为推销过跨国公司的名牌产品，接触到潜在客户，让我有机会认识更多人，最终也证明了世托尔质能取得成功，这是其中一个最重要的因素。”

在外“闯荡”了五年后，陈文龙回到父亲的公司，开始售卖商业冷却塔，学会了管理生意的窍门。两年后，在父亲的祝福下，开始“自立门户”，将过去所学到的一身“武功”施展开来。

世托尔质工程公司专门供应冷却过程使用的特殊器材，主要产品包括冷却塔、泵、液体干燥剂、去加湿器、阀门及执行器。

除此之外，世托尔质也供应其他暖通空调和工业附件，如：烟雾探测器、热水水位图、流量计、压力表及温度计等。

因此，公司的主要业务就包括供应、安装和维修这些仪器。

而要成为一名杰出的企业家，陈文龙认为，秘

# 对「冷」行业充满热情



■ 陈文龙：我小时候的梦想就是把新加坡的气候“变”凉。我曾梦想把一部分的空间密封起来，然后在里头调适到我们喜欢的温度。(世托尔质工程公司提供照片)

诀就在于一定要有梦想和让梦想成真的毅力。

“我认为大部分的企业家都有鞭策自己，积极追求成功和成就的动力。这一点我感同身受，因为我也有自己的梦想，相信只要不懈奋斗，就能让自己的梦想成真。”

“一名成功的企业家也需要以身作则，并通过调整现有的优势和弱点，来面对竞争、争取机会，为客户的需求创造独特的新价值，让竞争者无法超越。”

## 热心慈善

尽管终日接触“冷冰冰”的器材，陈文龙却有一副“热心肠”。

在2009年F1首度在新加坡举办时，世托尔质就捐款支持在总统府举行的F1慈善午餐会。

陈文龙说：“由于去年经济衰退，我们别无选择，只好谨慎处理公司财务。今年我们对公司的财务有了更好的控制，因此，继续执行对慈善的承诺，为今年的F1慈善活动，捐出2万元。”

作为一名慈善事业的支持者，陈文龙除了身体力行外，也在公司中贯彻自己的理念。

他说：“身为一名慈善事业的支持者，我希望能把心态灌输给员工们，帮助社会上较为不幸的一群。”

他透露，世托尔质也与今年另一名得到年度企业家奖的得主——利国纸业贸易(Likok Paper Trading)合作，携手捐款给新加坡残缺人士协会。

陈文龙说：“我们公司的职员到后港，沿家挨户向住户收集旧报纸和可再循环物品。利国将它们回收处理，然后把所得款项和他们的捐款，一起捐到两家公司共同指定的慈善机构——新加坡残缺人士协会。”