

+GF+

Globeplus

乔治费歇尔（中国）
员工内刊
2021年第2期

员工内荐
P17



2025战略之GF全新价值观(之一) 业绩关乎速度, 专注通向卓越

GFCS财务控制业务运营达至高效率的故事

集团要闻

为工业领域赋能 — GF成型方案潍柴技术日!

员工观察

高考的过去与现在

乐活生活

来自一位老军人的感谢!



电子版首刊

目录 2021

卷首语

03 编者按



GF热点

集团要闻



- 04 中国区集团企业传讯/各业务微信公众号简介
- 05 2025战略重点图解
- 06 2020年报数据
- 07 GF成型方案与沃尔沃
- 08 聚焦GF集团在可持续发展道路上的成就与奖项 /GF集团——瑞士最具吸引力雇主
- 09 为工业领域赋能——GF成型方案潍柴技术日！

各部要闻



- 10 GF成型方案携优秀铸件参加第十一届国际新能源论坛
GFMS助力数控技能大赛
0629山西舒适家大会报道
- 11 GFPS点亮浦江
亚大新闻

封面故事

12-15 业绩关乎速度 专注通向卓越

员工观察

16 高考的过去与现在

好书共读 / 工业常识 / 员工内荐

17 快乐阅读 工业常识 员工内荐

乐活生活

18 来自一位老军人的感谢！

19 我的加菲猫 摄影角

编者按

亲爱的各位同事，

大家好。近期全球大宗商品价格上涨，对我国下游实体企业带来了冲击，引发各方的高度关注。作为一家在工业领域内的制造型企业，大宗商品的价格波动关系着我们业务的整体运营，从宏观层面关注大宗商品的趋势，重要性自然不言而喻。

大宗商品，是指可进入流通领域，具有商品属性并用于工农业生产与消费使用的大批量买卖的物质商品。包括三个类别，能源商品、基础原材料和农副产品。在金融投资市场，大宗商品指同质化、可交易、被广泛作为工业基础原材料的商品，如原油、有色金属、钢铁、农产品、铁矿石、煤炭等。

今年前五个月以来，可以称得上是“大宗商品年”，许多大宗商品价格飙升甚至出现大幅溢价，究其原因有四，一是主要经济体政府出台大规模刺激方案，市场总需求趋于旺盛；二是除中国外，境外疫情出现反弹趋势，供给端仍存在制约因素，全球经济在后疫情时代的需求复苏进度阶段性快于供给恢复；三是主要经济体中央银行实施超宽松货币政策，全球流动性环境持续处于极度宽松状态；四是中美中澳贸易摩擦，互征关税，也大幅影响了部分大宗商品的供需变化。展望2021年全年，在疫苗普及、防疫限制措施放松、全球经济持续复苏带动下，预计2021年期间市场需求稳定恢复，大宗商品价格将保持坚挺。

然而，大宗商品的价格上涨，导致原材料价格上涨，中国等以实体经济为主的国家及其制造企业将面临巨大的压力，其中包括生产成本上涨的压力，国内信贷相对短缺、利率上涨、人民币升值带来的财务压力，以及市场竞争激烈、上游成本无法向下游传导的压力。可见，大宗商品价格的上涨对中国经济的复苏将带来成本层面的负面影响。

作为典型的制造型企业，GF三大事业部都会在大宗商品价格上涨中受到一定程度的冲击，应该如何应对原材料价格上涨的对成本造成的影响，对利润率的影响，采取哪些措施可以有效对冲这些负面的影响，是一个值得讨论的话题。

对此，有什么见解和想说的话，或者想提的建议，尽可以写信到邮箱。
祝大家工作开心，日新日高。



GF杂志负责人
dan.li@georgfischer.com



GF集团新任中国区 集团传讯经理

亲爱的同事们：

大家好！我是GF集团新任中国区集团传讯经理李丹，同事们也叫我Iris。自2009年加入GF以来，作为三千余名在华雇员中的一个，我非常荣幸并默默参与着GF在华的发展建设，也有幸见证GF在中国这片沃土上不断生根壮大：自1993年管路系统建立位于上海的第一家工厂，到2020年底，GF在中国已拥有二十余家独资合资企业，不知不觉GF在华发展已近三十载。期间更于2010年，GF正式成立了中国区总部，这也是GF有史以来第一次在瑞士以外的地方设立地区性总部，显示了集团对于中国区市场的重视和坚定承诺。而伴随着GF集团组织的不断壮大，业务不断扩充，企业信息的沟通与传讯工作开始发挥越来越重要的作用——无论在内部还是外部，各类信息的有效传递和沟通，都承担着让GF这个企业机体更加协同高效、所有利益相关方都更加团结一致的重要作用。

目前，GF集团的企业传讯主要分为对外和对内两部分。对外我们通过塑造企业品牌形象的各种传播方式，如定期发布新闻稿、组织高管访谈、参与行业盛会等形式，在公众领域特别是媒体平台将GF清晰、具有识别度的企业声音传递给我们的客户、合作伙伴、社区和政府等目标受众，帮助他们准确理解GF企业的发展态势和雄心远景，更好维护企业声誉提升知名度。而在对内沟通上，我们则主要通过各种内部渠道，如制作和发行员工内部季刊《Globepius》，汇集来自GF中国区不同事业部的有趣、有料、有深度、有见解的新闻和故事，再把他们精心加工后分享给遍布全国各地的GF人，以期虽未能见其人但能闻其声，加强大家对彼此的了解、共促企业内部文化建设并提升凝聚力。

现在，作为GF集团在全球唯一的纯中文杂志，我们的内刊已经持续发行了三十三期，挖掘和分享了许多与GF有关的人和事，也用自己独特的价值陪伴着每一个GF人走过了九个春夏秋冬。未来，随着可持续发展理念的战略传播持续推进，我们也有计划推出电子化内刊。而无论形式如何变化，我们始终相信，这是大家共同的内刊杂志，是一个展示GF人自我的舞台，是一个发出GF人探索声音的平台：我们在发现、在探索，紧扣企业发展脉搏，不断将GF有趣的人和动人的故事呈现在此，将真实而生动的GF一线内容汇聚成一方智慧天地，塑造成展示企业文化、启发众人思维的一扇明窗。未来，也希望大家能一如既往支持陪伴我们，跟我们一起努力打造企业美景，也将GF的企业文化和品牌传播得更深更广。

我非常热爱企业传讯工作，而工作之余，我个人也喜欢登山，徒步和打网球，就如同周围很多亲切的同事们一样，有许多个人爱好和丰富生活。也很期待跟大家有更多交流，欢迎大家发邮件找我：dan.li@georgfischer.com，希望将你们的有趣和快乐、认真和执着，分享给更多GF大家庭的同事们，让大家更了解彼此更支持彼此，推动我们共同的GF大家庭向善向美，越来越好。而最后，疫情并未消散。谨祝大家工作之余身体安康，一切顺遂！



李丹

GF各事业部官方微信公众号



GF成型方案官方微信公众号



GF管路系统官方微信公众号



GF加工方案官方微信公众号

在今年年初GF发布了全新的发展战略：2025战略。我们的新愿景是“让GF成为为客户创造卓越价值的可持续发展和创新的领导者”。为了实现这一愿景，GF将继续推进盈利性增长、投资组合弹性并发扬全力以赴的精神。

战略重点

- 通过智能和可持续的解决方案推动盈利性增长
- 通过投资组合和卓越运营，提高稳健性
- 建设更注重绩效和学习的企业文化

我们的财务战略目标

■ **44亿-50亿** 瑞士法郎*
的销售额增长（包括收购）

■ **9-11%**
的销售回报率

■ **20-22%**
的投资资本回报率

在这一愿景下，我们的目标是创造一种鼓舞人心、催人奋进的文化。在我们坚实的基础上，我们正在引导GF走向一种更注重绩效、学习和关怀的文化。

业绩关乎速度与卓越



在我们做的每一件事中，绩效的关键都是专注、快速和卓越。我们的愿景不仅是要适应不断变化的环境，而且要塑造未来，在市场上保持领先。

学习关乎开放的心态



学习需要开放的心态。我们可以犯错，但我们必须尽快从错误中学习，并分享学到的经验。

员工关怀关乎团队融入



关怀是为了成为团队的一员。我们只有团结一心，才能取得胜利。关怀对于我们创造一个支持、信任和协作的环境至关重要。

Becoming better every day – since 1802

为了我们自己, 为了我们的环境, 最重要的是:
为了我们的客户。

让我们在这条道路上继续前行，打造一个更加可持续的世界；

让我们创造一种催人奋进、鼓舞人心的企业文化；

让我们和GF一起，走向未来。



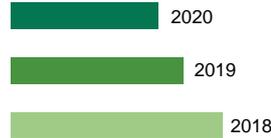
GF Strategy 2025

GF 《2020年报》 总览



销售总额 **31.8** 亿瑞士法郎

- GF管路系统 17.1 亿 瑞士法郎
- GF成型方案 7.5 亿 瑞士法郎
- GF加工方案 7.3 亿 瑞士法郎



销售总额 **31.8** 亿瑞士法郎

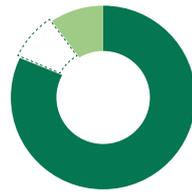
2019年 **37.2** 亿瑞士法郎
2018年 **45.7** 亿瑞士法郎



息税前利润 (亿瑞士法郎)

总: **1.7**

- GF管路系统 1.9
- GF成型方案 -0.3
- GF加工方案 0.2



不含一次性业务的

息税前利润 (亿瑞士法郎)

总: **1.9**

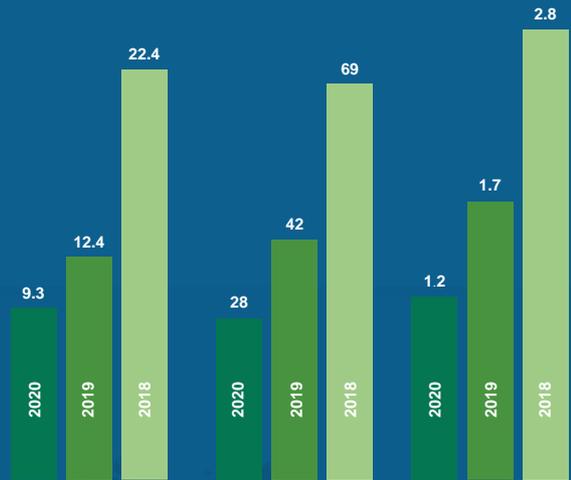
- GF管路系统 1.9
- GF成型方案 -0.2
- GF加工方案 0.2



销售额
(亿瑞士法郎)

息税前利润
(亿瑞士法郎)

息税前利润率
(%)



资本回报率
(%)

每股收益
(瑞士法郎)

股东净利润
(亿瑞士法郎)

全球销售额百分比情况

- ★ 中国 25%
- 美洲 19%
- 德国 14%
- 瑞士 6%
- 其它欧洲地区 25%
- 其他亚洲地区 6%
- 世界其他国家 5%

每个地区的总增加值百分比情况

- 瑞士 35%
- 德国 7%
- 欧洲其他国家 21%
- ★ 中国 18%
- 其他亚洲地区 3%
- 美洲 14%
- 世界其他国家 2%

每个地区的员工占比情况

- 瑞士 24%
- 德国 8%
- 欧洲其他国家 23%
- ★ 中国 22%
- 其他亚洲地区 4%
- 美洲 14%
- 世界其他国家 5%

更多详细内容, 可扫描二维码查看



GF成型方案与沃尔沃

—— 摘编自GF集团2020年报之成功故事



“自沃尔沃开始在中国本土化制造以来，我们与GF建立了非常令人满意的合作伙伴关系。”

——
沃尔沃汽车中国公司高级供应商
质量管理工程师周保辉说道

自沃尔沃开始在中国为本土市场生产以来，它已成为GF成型方案苏州公司的重要客户。GF和沃尔沃的合作始于2015年，GF开始为S90和V90车型生产零部件；后来，该项目扩展到了XC60和S60车型。“自2015年以来，与沃尔沃的合作伙伴关系稳步深入，”成型方案的全球大客户经理Azim Sood说。在他看来，GF成为沃尔沃汽车的首选合作伙伴之一，是基于GF的经验，稳定性和全球布局。“无论沃尔沃在哪生产汽车，我们在该地区都会拥有一个或多个压铸厂。”

GF的另一个竞争优势是能够满足沃尔沃汽车严格的可持续性要求。Sood表示，由于沃尔沃的目标是到2040年实现气候中和，因此它为其供应商列出了进步目标，包括工厂使用的可再生能源的百分比以及废金属的回收水平。GF可以通过进行相关投资来达到这些目标。“但并不是每个供应商都能这样做，尤其是在新冠疫情期间。”

作为对沃尔沃汽车全球供货的一个重要基地之一，GF苏州轻金属销售经理王皓说：“就我们对质量和可持续性的追求而言，沃尔沃汽车公司和GF有很多共同点，这就是我们之间合作愉快的原因。”

Sood表示，随着GF和沃尔沃致力于多个零件的功能集成，两家公司还在寻求机会开展更多项目的合作，包括针对多个结构件的新设计。他补充说，他非常有信心沃尔沃的销售额将像过去几年一样继续增长。例如，在世界最大的汽车市场中国，沃尔沃发展稳健。沃尔沃2019年的销售额增长了18.2%。截至2020年10月，在增长率方面（5.2%），中国已成为沃尔沃表现最佳的市场，占沃尔沃全球总销售额的25%以上。“随着我们的沈阳新工厂在2023年前建成，GF将能够更好地支持沃尔沃在中国的雄心，”王皓说。他还解释道，与苏州相比，沈阳离沃尔沃在大庆市的工厂更近，这将使汽车制造商的物流成本降低。“我很高兴，并期待我们之间可信赖的合作伙伴关系。”

“我认为两家公司都非常注重质量和可持续性，一定意义上说，我们拥有相同的语言，相同的价值观。GF拥有卓越而悠久的历史，其团队在整个研发过程中非常可靠且反应迅速。和GF合作，我从不担心按时达标的问题。”沃尔沃汽车周保辉这样总结道。

GF集团近期在可持续发展道路上不断夯实脚步斩获嘉誉

文：GFCS/李婷婷

现在对于企业来说，“可持续发展”已成为企业的重要战略目标之一，其定义就是企业在追求收益、经济不断增长的同时，兼顾资源和环境保护，使经济、社会和环境发展形成良性循环。选择可持续发展道路，有利于企业保持健康、稳定、长远和高速的发展势头，而GF集团正是这样一家既有社会责任感又有长远战略眼光的企业。

今年6月3日，GF集团向全球发布的《2020年可持续发展报告》中公布了GF在该方面取得的成就：

2020年，GF集团为全球客户提供的产品和解决方案中，58% 对环境有利；

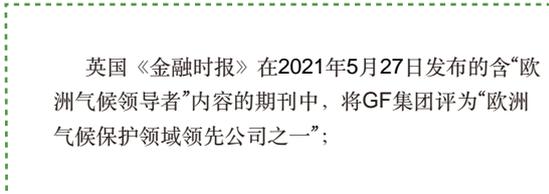
2020年，GF集团事故的发生率下降了40% 以上；

2020年，GF集团与生产相关的能源和水资源消耗分别下降了12% 和40%。

这些瞩目的数字非常具体地体现了GF集团在过去一年对人类和环境所做出的贡献。与此同时，这些贡献也得到了社会各界的认可，包括具有全球影响力的媒体都给与了GF集团相应的荣誉、印证GF集团持续的努力：



《华尔街日报》在全球5500家公司中选出了100家具有可持续发展能力的公司，GF集团在这100家公司中名列第9位，遥遥领先于众多知名公司；



英国《金融时报》在2021年5月27日发布的含“欧洲气候领导者”内容的期刊中，将GF集团评为“欧洲气候保护领域领先公司之一”；



在ISS (Institutional Shareholder Services) 机构一项评级中，GF集团首次获得“工业机械”类别的最高“环境质量分数”；



知名媒体TBD，在其“50位可持续发展和气候领袖”评选运动中，将GF集团列为可持续发展领袖。

心之向往 GF被评为瑞士最具吸引力雇主

文：GFCS/李婷婷



近期，GF集团被全球知名的人力资源咨询公司优兴咨询 (Universum) 发布的“2021年度瑞士最具吸引力雇主”榜单评为工程领域最佳雇主之一。该榜单是Universum基于12000名工程相关专业的学生所做的专业调查。在评选过程中，要求学生在考虑未来就业时，哪些雇主特征最具影响力和最欣赏的雇主品牌。而能让GF成为众多大学生心目中心之向往的企业，是与GF悠久的品牌历史和独特的企业文化息息相关的。

1802年6月，从Johann Conrad Fischer先生买下瑞士山谷中的一家旧工厂开始，GF品牌蕴育而生。经过此后200多年的发展经营，如今的GF集团已经是一家拥有三个事业部的国际知名企业，并在所涉及领域都做到了同行业中的佼佼者，在实现企业自身品牌价值的同时，也为提高人类生活品质做出卓越的贡献。今年，集团在企业内部制定了新的员工核心价值观，也带给我们新的思考：未来如何变得更好更强。而持续提升自身的同时，相信GF也会在未来的道路中取得更加瞩目的成就，并将在未来吸引更多致力于工程专业领域的优秀学子和毕业生。

为工业领域赋能

—— GF成型方案潍柴技术日

文：GFCS/杜晓东

2021年6月17日，在宜人凉爽的风筝之都——潍坊，GF成型方案携手GF集团旗下加工和管路系统事业部的同仁，组织了一场面向工业、道路运输行业的技术日活动。本次活动由GF成型方案和潍坊高新区科技局联合牵头，邀请了以潍柴动力为主，同时包括相关行业的同仁，共聚一堂，探讨交流轻量化在工业领域的应用趋势。

技术日当天，潍坊市科协副主席及高新区科技局党委书记均进行了开场致词，对GF成型方案此次的技术交流活动表达了欢迎和感激之情，随后，活动进入正式分享环节。作为本次技术日分享环节的主角，GF成型方案主要围绕在工业领域的应用、轻量化研发及优质铸件助力工业企业实现碳中和、铝镁合金轻量化方案，共三个主题展开演讲，为观众展示了我们在动力总成、底盘系统、工程机械、农业机械领域等多个细分领域的轻量化解决方案。我们还在展示区展览了丰富的铸件产品，涵盖了动力总成、底盘系统、车身结构以及增材打印样件，在演讲的间隙，观众们积极参观了展品，也就自己关注的领域与我们进行了探讨交流。

需要特别提到的是，本次技术日我们还邀请了GF加工方案和GF管路系统(亚大集团)的同仁，带来了3D增材制造和商用车管件的应用和产品分享，同样获得了观众的极大关注。

碳达峰、碳中和的概念日益成为当下的热点话题，作为一家有着两百多年历史的瑞士制造企业，我们不仅将可持续发展作为中长期战略目标，也在实际行动中不断践行着绿色低碳发展，去年的华尔街日报评选中，GF集团获得了全球可持续发展企业前十强的荣誉，这份殊荣是对GF全球在环境保护方面做出突出贡献的充分肯定，作为GF集团的三大事业部之一，GF成型方案将在交通和能源领域，与我们的客户一道，不断探索更轻量化、更环境友好的解决方案，为工业赋能、为环保赋能！



GF 成型方案中国在第十一届国际新能源汽车论坛中斩获嘉奖

文: GFCS/杜晓东



2021年5月27-28日，第十一届中国国际新能源汽车论坛在上海成功举办。作为能源和交通领域杰出的轻量化解决方案供应商，GF成型方案在此次论坛中精彩亮相。

在本次强者云集的行业论坛中，GF成型方案共带来了八件有代表性的铝镁合金轻量化高压铸件，涵盖了新能源三电领域如电池包壳体、电机壳体，以及结构复杂的大型车身结构件。值得一提的是，GF成型方案中国的产品凭借突出的设计技术和制造工艺获得了论坛主办方颁发的“年度新能源车铸件最佳开发奖”，这个奖项是对GF成型方案在新能源汽车发展领域做出特有贡献的充分肯定。



GF成型方案亚太区研发总监还与与会者做了以“本土化研发助力新能源汽车发展”为主题的演讲，详细阐述了GF成型方案亚太区研发团队在该领域具有的整体研发实力和案例。演讲结束后，GF展台人头攒动，来自各个参展商的相关人员来到我们的展台，与企业代表进行了交流和互动。

GF 加工方案助力全国数控技能大赛

文: GFMS/杨晓东

2021年5月20日-23日，第九届全国数控技能大赛决赛在无錫技师学院举行！作为创办时间最早、影响最广泛的国家一类职业技能大赛，自2004年以来，共有20余万名参赛选手参加了省市选拔赛，5000余名选手参加决赛，其中279人荣获“全国技术能手”。为国家直接和间接培养了数十万计的数控高技能人才，涌现出一批“全国技术能手”“五一劳动奖章”获得者。

本次决赛以“赛技能、育工匠、创未来”为主题，以智能制造为重点领域，专业程度高、参赛范围广。全国31个省市自治区和1个行业代表队共348支参赛队，509位选手嘉宾在此集结。

作为第九届全国数控技能大赛决赛的合作企业，GF加工方案的明星产品高效五轴加工中心Mikron MILL E 500 U被选为五轴加工中心的比赛机床之一。使用过该机的选手都非常有信心在比赛中取得好成绩，没有使用过该机的选手也通过培训对五轴加工中心有焕然一新体验。优异的人机操作界面、加工性能稳定是该机的制胜所在！



作为连续三届的大赛指定机床，说明我们的产品充分得到了大赛和参赛者的认可，也让越来越多的专业技术人员了解了我们五轴加工中心的机床。未来GF加工方案将继续加强外部合作，收获更多更广泛的业界认可，助推企业正向发展。

GF 管路系统助力山西舒适家行业发展

文: GFPS/雷伟

“山西舒适家行业联盟”成立大会暨山西舒适家行业高峰论坛会于2021年6月29-30日在中国太原龙隐酒店举办，80余家省内外相关舒适家行业厂商，及省内百余家知名舒适家行业经销商代表参会。本次会议特别邀请到山西省商务厅原厅长暨山西省品牌与标准化建设促进会会长孙跃进先生等领导出席。GF管路系统和GF合作伙伴山西瑞森舒适家作为会议协办全程支持。

在GF管路系统中国区销售经理姜峰分享中，向与会者介绍了GF的品牌历史和创新，以及舒适家居系统中的解决方案。200多年的品牌发展史、60多年的塑料管路系统创新历程，让与会者对于GF品牌充满了敬意。孙跃进先生在随后的致辞中多次提及GF，有GF等国际大品牌的支持，必然能够为山西的舒适家居行业发展提供充足动力。



GF 点亮浦江

文：GFPS/雷伟

2021年4月27日，一场主题为“GF之夜·夜上海”零售采暖欢享会在浦江上隆重开幕，来自全国的一百多位GF零售采暖经销商代表齐聚浦江游轮2号，共同点亮黄浦江夜景。

本次活动由GF管路系统中国区主办、合作伙伴上海跃途暖通协办，是采暖零售部门在国内疫情得到全面控制后的首场聚会，因此GF集团中国区领导、GF中国区各事业部领导出席了活动，与全国合作伙伴联谊互动。

活动在GF管路系统中国区总经理袁立辉先生的致辞中开始，他首先向嘉宾介绍了GF管路系统中国区的最新战略动向，重点分享了扬州超级工厂的规划和建设进展，未来它将会成为GF管路系统中国区最大的生产基地和物流中心；同时通报了GF中国区打击商标及专利侵权行动的丰硕成果，对于各种仿冒、傍名牌等扰乱市场的侵权行为GF将继续重拳出击。

GF产品部为采暖零售业务推出的一系列重磅新产品如Hycleen AS健康水系统、热电执行器、智能温控系列。此外，GF还将提供一站式的采暖配套产品，为合作伙伴供应性价比极高的选择。市场部也为大家详细讲解了GF全新的合作伙伴支持体系，不管是店铺陈设还是宣传物料，都有贴近市场的落地方案。

活动中，GF还为在过去合作中表现优异的合作伙伴举行了颁奖仪式。GF成型方案中国区总裁兼GF集团首席执行官中国区代表张牧笛先生、GF加工方案中国区总裁陈以祥先生、GF加工方案常州公司总经理曹兴华先生作为特别嘉宾与袁立辉先生一起为获奖的合作伙伴进行了颁奖。

活动以“夜上海”为主题，从嘉宾服饰、会场布置、背景音乐，无不契合大家对于夜上海的印象，又体现出新时代的特色，同时又将GF的产品完美融入了场景之中。而当所有人来到甲板，开始欣赏浦江美景，观众中发出一阵欢呼，活动迎来了惊喜时刻——点亮浦江。只见陆家嘴最醒目的LED大屏开始循环播放GF的广告内容，这是对来宾最有诚意的欢迎，也是品牌实力的展示，所有人纷纷举起手机记录下这个惊喜而又自豪的画面。大家已经开始期待下一次相聚，同时更有信心开启GF中国区采暖零售新的征程。



“GF之夜·夜上海”采暖零售欢享会



上海亚大管件公司获批首个发明专利

文：亚大集团 吴志峰

近日，上海亚大管件公司《节段式修正PE管件椭圆度的方法》通过国家知识产权局审核，获得发明专利授权。该发明专利是上海亚大管件首个发明专利，已在新产品模具开发中广泛应用，改善了产品椭圆度，实现315mm口径产品一次注塑成型即可达到国标要求，免除加工工序。同时提升了多腔模具产品尺寸的一致性，减少了过去为保持产品尺寸而导致效率降低的情况，实现了产品注塑效率全面提升，为公司产品性价比改善提供了有力的技术支撑。

在《节段式修正PE管件椭圆度的方法》的开发过程中，上海亚大管件技术团队正视困难和挑战，以公司经营目标为导向，踏实推进，立足本职岗位，以饱满的热情，积极的心态为公司的发展贡献了自己的力量。

业绩关乎速度，专注通向卓越

GFCS财务控制业务运营达至高效率的故事

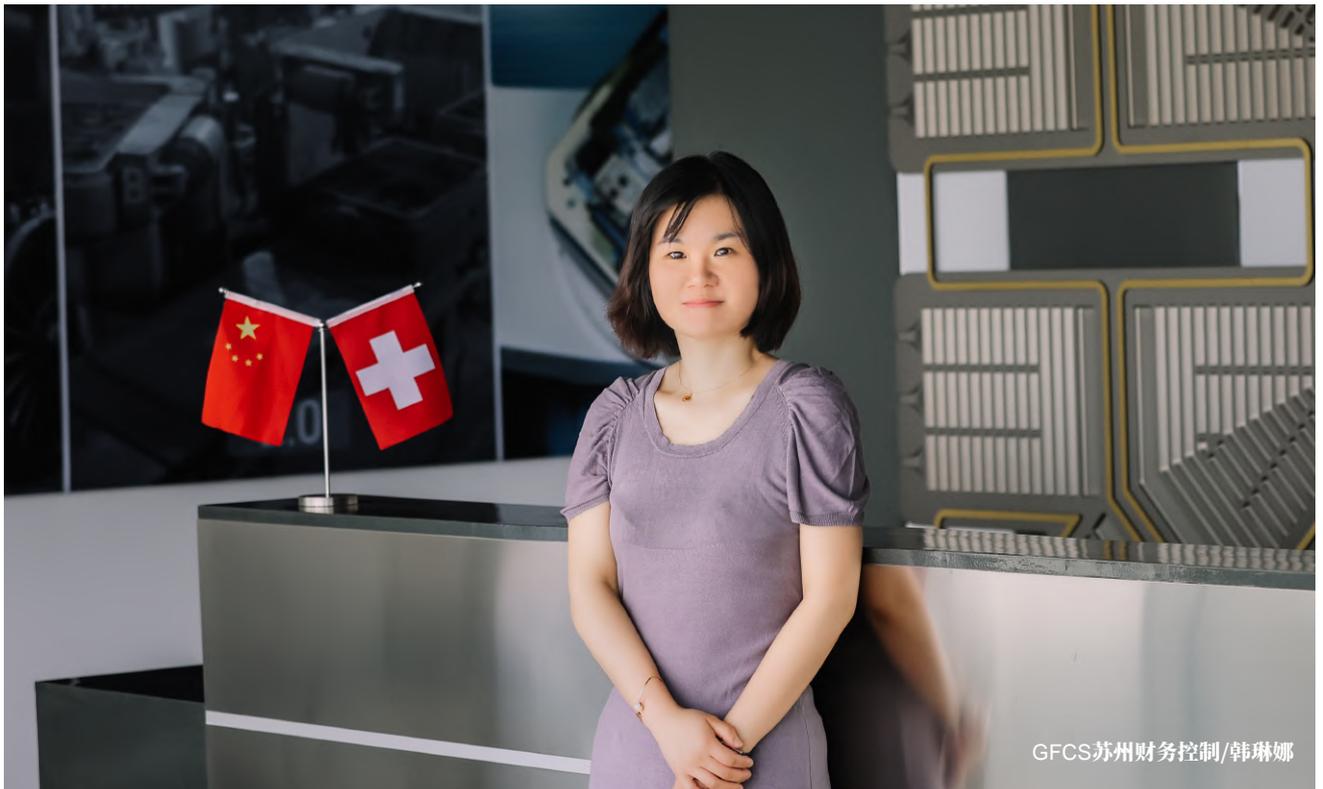


世界瞬息万变。我们的愿景是：不仅要跟上不断发展的形势，更要塑造未来，引领市场。

无论做什么，我们都要确保自己跻身顶级选手之中。这不仅关乎结果，而且关乎我们如何实现目标，以及何时实现目标。因此，专注是关键。

我们在各个层面上都要表现出积极性和主人翁精神，并发挥最大潜能。

—— GF2025战略



GFCS苏州财务控制/韩琳娜

取得卓越业绩是所有企业的首要目标，而专注和坚持是实现这一目标的关键性因素。横跨两个多世纪、业务遍及全球的GF集团在过去发展中曾取得骄人业绩，而当时间飞至2020年，全球经济面临前所未有的不确定性，肆虐疫情让本已充满挑战的经济环境更雪上加霜。公众、社会和公司需要变通生活方式和经营模式——GF也不例外。而当疫情还在影响全球人民的日常生活秩序时，GF已然依赖我们的战略定位、稳健的财务和注重创新策略得以安然度过危机。

今天，我们作为众多行业的技术领导者和创新先导者，在中国市场持续投入、深耕细植，并通过每一个GF人的实际工作支持来落地全新战略，获得长足进步。这其中，追求业绩卓越不仅仅是一个大家共同的努力方向，也是一个明确支点，使我们能在重重考验中不忘初心，也更有信心、更有能力去面对众多未知新挑战。

而要获得成功，这条路上首先要做到的就是专注、专业和对成功目标的不懈追求。放眼四周，其实我们身边就有许多人、许多团队正在身体力行实践这个目标。这次，我们就特别来跟大家分享GFCS的韩琳娜和她的团队的故事，看他们是如何共同协作，实现高绩效的财务控制运营效果的。

目标清晰，知行合一 才不会走错方向

哈佛商学院曾对275位职业经理人进行调查研究，结果发现他们认为在现实的企业运营过程中，贯彻执行战略的能力往往比战略本身更重要。同时，出色的管理内功则是推动公司战略执行快速发展的决定因素——其核心正是高效的团队管理，即以“人”为主要推动器的部分决定了最终效果是否能够抵达卓越标准，这也正是企业的核心竞争力所在。人决定了企业的战略走向，是企业战略的具体执行者，其执行力取决于两个方面：一是执行能力；二是执行意愿，这要求企业要能帮助每个团队及其领导者能制定出具有合理性的实施目标、利益安排机制，以及由此激发出的团队凝聚力与战斗力。

爱迪生曾说过：“一心向着自己目标前进的人，整个世界都给他让路。”人的目标不清晰，就会站在十字路口犹豫不决，时间和精力就会在等待与观望中消逝。企业和人一样，也需要合理性目标的指引，这正是战略的深层次意义。无论是大到整个集团，还是小到一个team，它从宏观层面为我们的员工及团队合理规划目标、明确一个既定方向，那么大家就不会再为行动方向而犹疑，而其奋斗状态也会是充满内驱力和投入快乐的。

所以韩琳娜从事财务控制工作十余年来，对待自己的工作，无论大小，第一件事就是先从人的角度出发，厘清目标，确认方向，再去规划执行，专注过程，努力做到知行合一。作为一个资深的财务工作者，同时也是一个团队领导者，她需要凡事都先从自己工作岗位的角度出发，同时也要作为内外衔接者，清楚自己的部门需要为公司承担怎样的职责，具体做出怎样的贡献。

“针对每个问题尽快把握其核心诉求和方向，然后站在我的团队的角度去思考、去高效地调配资源，唤起大家动力，再去解决问题，才能支持企业获得连续性的竞争优势。”韩琳娜看起来柔善，其实内心非常理性。“而我需要确保团队中，每个人的努力都是有效的，首先就是要大家都理解并依照公司的战略目标来做事，在大方向上是没有跑偏的。”

“然后我们也需要基于现有工作，不断学习和改进，在瞬息万变的外部环境中，不断夯实目标，加快提升自己的专业能力和专注程度，来真正有效地解决问题、持续推进绩效提升。”在谈到自己对高

绩效这一价值观作为既定目标时，她颇有心得侃侃而谈。因为这背后是她和她的团队同事们日复一日的长期努力，是他们在不断的战斗中悟出的深刻道理：高绩效管理不是一个空泛口号，也不是一个外力强加给他们的运营目标，而是一个切实可及的努力成果，是一个能帮所有人劳有所得的合理愿景。它作为企业战略的首要价值观，是真的能有效推进公司抵御竞争快速发展，也是公司基层执行力的重要体现。而只有企业目标落实成为了“我的目标”时，人才会为之努力，才会全力以赴。



专而思之，勤而行之 确保高绩效的业务能力

“我们是做财务控制的，因此每个月在企业成本分析上会有一个固定跟踪的动作，就是事先收集相关数据，再全部输入系统里，归集起来作为实际标准进行比对，把一些未达标的的数据筛选出来，再去研判未达标的深层次原因，进而帮助他们优化和完成改进。这个事情跟我们内部的各项目生产负责人是息息相关的，所以需要大家一起面对面，认真交流、分析原因，并制定出下一步措施，最终实现成本优化目标。”

聊起自己部门的职能和 workflows，韩琳娜无疑是严谨细致的，更是充满责任感的。财务和控制虽同属一个大的部门，但分工上侧重点有所不同——控制部门要着重做好把控工作，在企业“开源节流”的重任中，做好后者——帮公司严格做好运营成本控制和项目费用管理。

而在成本控制方面的高绩效，其一就是体现在精准及时地分析企业产品利润率。产品通常会有一个标准成本，但它与实际成本的达成之间一般也会存在一个差异区间。每个相关部门都需要对此有概念，而各部门费用的这个差异也是韩琳娜这个部门（CTRL）需要去跟踪关注的一个部分，要快速找出产生这些差异的具体原因，以及共同协商去如何去解决？同时也要帮助业务部门尽快提出有针对性的解决方案。这个过程CTRL要持续跟进从专业层面给予支持，每一个小细节所有同事都会尽心尽力，层层推进，力求完美。

所谓的高绩效很大程度上就是要给公司创造最大化的利润，当前环境对于汽车行业来说，竞争是异常激烈的，企业要生存除了不断提升销售业绩，也要使公司的运营成本最小化，这样才能使公司的产品在市场上具有更强的竞争力。比如说，企业要通过数字智能化技术来提高效率，是因为人工操作毕竟是局限性的，人不能24小时持续工作，这时就需要引进自动化技术代替人工操作，这样就能降低人工成本和后期的质量控制成本。

她

举了一个例子：“比如，在生产的结构件产品上需要装一个螺压套，本来这个螺压套是靠人把它装进去的，但螺压套作为安全键套，安装技术要求上要求其实很高，是绝不能漏装的。后来，技术团队就引进了一个叫螺压套自动检测仪的设备，通过简单的电脑扫描，就可以知道产品的螺压套有没有漏装，后面也完全取代了人的操作。这个操作一方面提升了生产效率和安全效率；另一方面，以往为了完成安装这个环节，我们要设立一个岗位，按8小时一班算也得要设3个人1个班。现在自动化技术完全取代了人工，也相应节约了人力成本，产品的利润率就提高了，也不用再担心会产生质量成本了，因为这个现在基本上是零错误，零漏装率。”



对于每个企业的财务控制部门来说，每天思考的首要问题就是成本，以及成本结构。从细节处着眼，就会发现不同企业成本结构也非常不同，这种多样性体现的一个点首先可能就是各地区税收准则规定不同，所以他们面对非常高的业务复杂性和多样性。这些对于他们来说，一方面代表着机会，去思考如何进一步提升成本控制效率；同时也代表着挑战和威胁，如何能把现有的成本控制做到位。而成本对于控制部门的核心考验，除了要尽最大可能地反映其成本和成本结构的真实情况以外，更要从如何实现组织高绩效的角度，来重新考虑一切从成本引发的问题。

大多数的高绩效企业，在财务控制以及绩效管理方面做得都非常出色。而打造高绩效企业的财务能力核心是建立以价值为中心的企业文化，这里我们所说的“创造价值”是指大家都在为同一个目标努力，各尽其职，踏实勤奋，以期为企业带来真正的利润价值提升，让企业在残酷的市场竞争中立于不败之地。而这其中财务及财务控制依托其缜密细致的专业性和深入分析的前瞻性特长，发挥着非常重要的作用。

现在，基于一个更全面和宏观的企业战略目标，财务控制部门本身所注重的也不再局限于财务领域，还需要去做整个企业运营成本规划的前瞻性工作，包括通过ERP、EXCEL等一些专业工具对企业的运营数据继续深入分析，并以此为基础来预测、计划，以及对企业预算进行严格的制定、管理，并针对预算来做定期报告和调整等。而韩琳娜及其团队在做好财务控制的这一块基础工作以后，角色也发生变化，还要能从原来观察者的角色进一步转化到企业业务驱动器的定位，一起与其他职能部门配合，切实执行公司长期战略的落实问题。



目标是业务指标的实现 更是团队协作的实现

保持高绩效除了本身战略目标设定要合理明确，也需要有团队自己的既定目标，毕竟每个团队都有实际情况，面临的挑战也不一样。现阶段，团队业务目标的实现需要对成本中心、成本差异之间进行强有力的监控管理，而CTRL主要的阶段性目标就是提升新项目的盈利能力和投资管理效率。一个新项目的管理要先实现一个阶段性盈利指标，而分到各公司的盈利指标是什么样的，就是财务控制部门需要做的。这个阶段性的目标就是CTRL实时跟进项目进度获得确认，因为新项目的进度，还有新产品的试生产都会发生成本的差异，同时去深入挖掘一些其它原因，如模具、工艺设备或者材料方面的问题等等。那么这些问题统计出来后，要再与相关部门去分别沟通解决，新产品才能够按照既定的盈利目标，去高质量高效率地推进和完成，那么这当中CTRL就发挥了实际作用，去减少一个新项目的试运行成本，进而提高公司的盈利水平。

当谈及自己实现这些一个个阶段性目标的团队，韩琳娜充满了自豪感。她团队一共就三个人，但需要完成的任务不少甚至可以说繁多，这期间的压力可想而知。但长久磨合下来，现在他们的团队分工明确，相互协作，配合得已十分默契。用她的话来讲他们个个都是工作上的“多面手”，既能独自高效完成作业，也能协同共进。

而很多团队在人手不够时，会存在的一个普遍现象是，大家会尽可能先把手头工作做完，但是不能保证高质量地完成，只能保证按时，而这实际上并不是真正的高效率。

当和韩琳娜聊到这个话题时，她很坚定地表示，即使目前她的团队人手短缺，但他们也绝对不会因此而降低自己的工作标准和工作质量。同时她也觉得人应该是具有很大潜力和多面性的，她的团队虽然小但精，团队成员也都很能变压力为动力，历经许多挑战以后，每个人技能都更多样化，抗压能力也都明显提升。而对一个团队成员来说，有轮岗机制也可以更好扩大能力探索空间，以及提升一个团队的灵活性和应变能力。这样即使团队里面任何一个人有事没在，其他人也随时可以顶上，不会因此把事情给耽搁了，影响工作的正常运行。这样也能够保证团队工作进行得更加顺畅，并且保质保量完成任务。

当然，对于财务控制的团队而言，专注、专业，始终如一地认真对待自己的每个事情，尽善尽美地去达成每一个阶段性目标，无论是专注于把数据抓精准，如实呈现企业运行的资源调配状况，还是弄清楚产品标准与实际之间的差异情况，避免成本陷阱等等，这些对细节日复一年日复一日的不懈追求是一种专业常态，也非常好地体现了他们在追求高绩效目标上的卓越态度和主人翁精神。



“在日新月异的世界里，我们员工的无私奉献和坚定决心也是重要的成功因素。他们展现出坚毅、奉献和团队合作的精神，在艰难的岁月里依然坚持为客户服务。这一切值得我们由衷的感谢和表扬。”

员工观察

图片来源：
bhey.91yunxiao.com



高考的过去与现在

文：GFCS/李婷婷

每年的六月，“高考”都是热搜榜单里逃不开的话题，对于每一位即将经历、正在经历和已经经历过高考的人来说，这次特殊的考试都会带给我们不同寻常的经历和记忆。

考生们一定听过这样一句话：**高考就是千军万马过独木桥，一分之差就可能改变你的命运。**这句话虽然有失偏颇，但对于特定的个体来说，能否进入大学，进入怎样的大学，确实关系着个人人生道路的走向。其实，不单对于个体，高考也同样关乎国家的命运。



1977年，经历了动荡的文化大革命，中国的各行各业都在百废待兴之中，国家的教育事业也在混乱之中停摆了十年之久。人才的青黄不接，使国家的发展也遭到严重的阻碍，为了停止这种局面，邓小平采纳了温元凯（中科大教授）关于恢复高考、废除大学招生推荐制度的建议，当年，教育部即采用“统一考试，择优录取”的方式开始选拔人才，关闭了十年的高考，在1977年的冬季再一次启动了。

1977年，全国共有570万考生参加了高考，恢复后的第一届高考，就像“幽暗的隧道里出现了一道亮光”，让经历了动荡的年轻一代重新看到了希望，这场来之不易的考试，也最终让27.3万名考生成为了恢复高考后第一批靠读书改变命运的人。时至今日，高考已经举行了45届，参加高考的考生数量也在逐年呈波动式上升，到2021年，全国参加高考人数达到空前的1078万人，这意味着，将又有一批心怀理想抱负的少年走进大学的殿堂，接受更高的教育。教育部数据显示，恢复高考40多年来，我国普通本专科招生数累计1.4亿，高等教育毛入学率由1977年的2.6%增长到2020年的54.4%，我国已建成世界上最大规模的高等教育体系，培养了逾亿名高素质专门人才。

当然，更多的人进入大学，也意味着在毕业季到来时有更多的毕业生走出校门，他们将面临另一个巨大的挑战——求职。如今的就业形势日趋严峻，就业岗位与毕业生比例严重失衡，“毕业既失业”的悲观情绪也慢慢渗透在网络和大众之中。然而，就作者本人和身边人的经验而言，**就业形势虽然严峻，但只要我们心怀希望，在求职前调整心态，做好规划，积累经验，就一定能为未来打开一扇大门！**

你在生活中有什么有趣的观察呢？还等什么，来稿和我们分享吧！

好书共读



《时间简史》

作者：史蒂芬·霍金 | 英国

简介：史蒂芬·霍金以朴实精炼的语言带我们了解宇宙本性前沿的知识。这本畅销佳作深入探讨了时空本质之迷，简明扼要地对宇宙与时空做了概括精要的解释，堪为现代物理的入门科普书籍。



《未来简史》

作者：尤瓦尔·赫拉利 | 以色列

简介：未来，人类将面临着三大问题：生物本身就是算法，生命是不断处理数据的过程；意识与智能的分离；拥有大数据积累的外部环境将比我们自己更了解自己。如何看待这三大问题，以及如何采取应对措施，将直接影响着人类未来的发展。



《搞定无压工作的艺术 I - III》

作者：戴维·艾伦 | 美国

简介：共三个系列，阐述如何运用技巧、方法和工具，高效地规划时间、梳理流程、完成工作，从而提升个人效率，缓解工作压力，是每个现代职场人应该掌握的艺术。

以上书籍阅读途径：纸质版：实体书店及各大购书平台
电子版：网络资源下载

工业常识

电子计算机与量子计算机

电子计算机：俗称电脑，是一种用于高速计算的“电子”计算机器，可以进行数值计算，又可以进行逻辑计算，还具有存储记忆功能，是能够按照程序运行，自动、高速处理数据的现代化智能电子设备。参与运算与储存的数据是用0和1构成的二进制数的形式表示（bit）。第一台电子计算机于1964年由约翰·冯·诺依曼发明，命名为ENIAC，中文“埃尼阿克”。

组成：硬件系统和软件系统，没有安装任何软件的计算机称为裸机。

分类：超级计算机、工业控制计算机、网络计算机、个人计算机、嵌入式计算机。

量子计算机：是一类遵循量子力学规律进行高速数学和逻辑运算、存储及处理量子信息的物理装置。当某个装置处理和计算的是量子信息，运行的是量子算法时，它就是量子计算机。量子计算机是一个物理系统，它能存储和处理用量子比特（qubit）表示的信息。

组成：硬件系统和软件系统，软件方面包括量子算法、量子编码等，在硬件方面包括量子晶体管、量子存储器、量子效应器等。

优势：拥有强大的量子信息处理能力，有能力快速完成经典计算机无法完成的计算，对于目前海量的信息，能够从中提取有效的信息进行加工处理使之成为新的有用的信息，这种优势在加密和破译等领域有着巨大的应用。

我们的电脑还能有怎样更先进的发展？
欢迎来信和我们讨论。

员工内荐

乔治费歇尔金属成型科技(昆山)有限公司

邮件联系地址：carole.jiang@georgfischer.com

CAD工程师 1名 (IRP-CSCN202102-06)

电气维修技术员 1名 (IRP-CSCN202102-02)

乔治费歇尔金属成型科技(苏州)有限公司

邮件联系地址：chunxia.wang@georgfischer.com

产品质量工程师 1名 (IRP-CSCN202102-03)

模具维修技术员 4名 (IRP-CSCN202102-04)

项目经理 1名 (IRP-CSCN202102-05)

乔治费歇尔管路系统(扬州)有限公司

邮件联系地址：cynthia.li@georgfischer.com

精益生产专员 1名 (IRP-PSCN202102-01)

*以上职位信息来自各公司人事部，各位同事如有合适的人选推荐，详情请邮件联系相应部门邮件地址并标明职位编号。

来自一位老军人的感谢！

文：GFPS/周旻

2021年3月，GF管路系统上海总部接到了一位赵姓阿姨的电话，她打电话的目的是特意对GF解决采暖售后事宜的速度和服务品质表示衷心感谢的。

赵阿姨已经70岁高龄，家住上海虹口区的一幢新式高层住宅。赵阿姨1969年参军，作为海军曾经数十年驰骋于我国的蔚蓝海面。多年潮湿的工作环境导致了她的关节问题，于是在2017年装修房子的时候，她决定要安装一套地暖系统。在朋友的推荐下，赵阿姨找了一家装修公司，对方表示可以同时把地暖安装好。老人精力有限，没有办法盯着整个装修过程，好在装修还算顺利结束，因此哪怕发现说好的品牌电器被换，赵阿姨也没有追究。

刚装修好的时候赵阿姨很满意，因为相比之前老房子的空调，地暖非常舒服，温足而顶凉。但是没多久，一些隐藏的装修问题开始显露：装修后第二年，阳台墙皮脱落；第三年，客厅天花板多处开裂，地暖温度也无法上调，装修公司却以各种理由不肯上门维修。

2020年冬天比往年更冷，地暖不能用，对于赵阿姨来说是最大的问题。独居的赵阿姨并不想麻烦女儿来处理，正不知道如何是好时，她看到地暖温控面板上的“+GF+”商标，抱着试一试的心态，她在网上查到GF的电话打到了公司。

GF接到赵阿姨求助，马上安排了技术支持部门同事上门，迅速修复了地暖问题。GF员工的处理速度、做事效率，以及每个同事的热情周到，让赵阿姨感动不已，因此她特意致电GF管路系统上海总部，表达她的感激之情，并表示会向亲戚朋友推荐GF的产品。能够帮到任何一个客户，GF感到非常荣幸，而在欣慰之余，回顾整个事件过程，她的经历非常典型，是中国万千安装采暖系统的消费者最常面对的市场状况。

采暖系统在家中占比很小，但是能极大提升生活品质。更健康更舒适的采暖系统已经逐渐走进普通人家。但是这其中却有不少的暗坑。如何去避免这些暗坑呢？

首先，一定要选择好的品牌、好的产品。好的品牌能确保好的产品品质，能保证系统的使用年限和采暖效果，以及在消费者需要的情况下，尽最大可能提供优质服务。比如赵阿姨，她的壁挂炉虽然不是GF品牌的，GF上门检修的时候也顺便帮她检查了壁挂炉的使用状况。其次，安装采暖系统要找正规的采暖公司。三分产品七分安装，采暖安装是一个技术活，很多传统装修公司并不具备采暖安装工艺，所以装修公司就会外包给第三方公司，一旦出现问题，装修公司没有采暖技术员，就容易出现“踢皮球”的情况。而正规的采暖公司，在安装系统后会保留系统配置、布管等各种信息，也会有清晰的售后体系，方便日后的检修、保养。

另外，在选择采暖产品前，多了解对方公司和市场上的产品，也可以在签装修公司时把所用GF产品型号写进合同，避免出现后续的争议，就是非常聪明的做法。



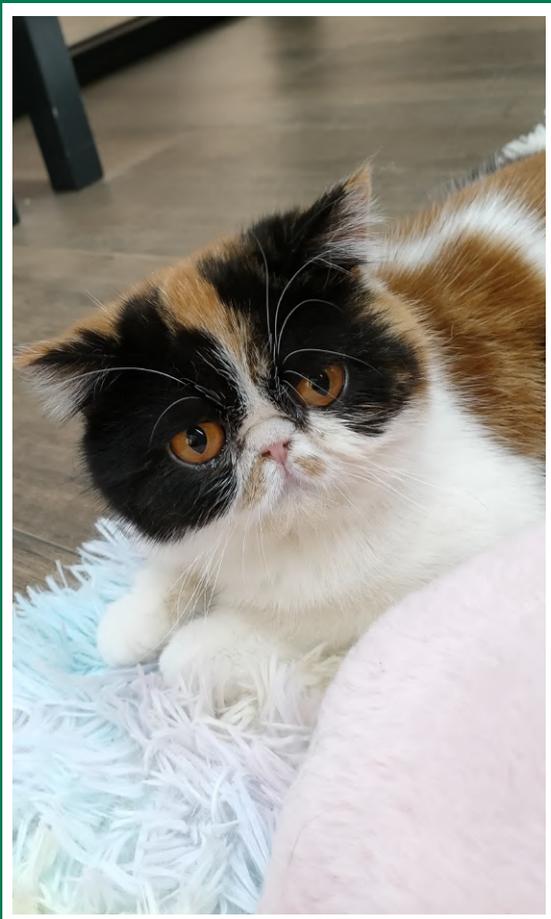
尊敬的乔治费歇尔管路系统公司领导，您好！

今天来信是感谢贵司的前台瞿女士、维修的顾师傅以及各位领导。感谢瞿女士和顾师傅关爱老人、热情服务、客户至上、急人所急为我解决生活困难，感谢公司领导培养了优秀的员工。

我是位70岁的离休军人，家里装了乔治的地暖，装修的时候为图方便，就随便找了家装修公司全包，当时承诺日后有问题全部负责维修。但是今年我想用地暖的时候，发现问题没法用，就联系装修公司报修，对方却答复无法维修。在我没有办法的情况下，抱着试试看心态拨打了贵司的电话。当时前台瞿女士接的电话，我就将情况告知她，她耐心地倾听我的诉求，热心的为我联系，落实维修。我知道公司不直接负责客户维修，瞿女士考虑到我是独居老人有困难，忙前忙后帮我联系维修师傅。随后维修顾师傅就主动联系，并上门帮忙维修。经过顾师傅检查，产品没有问题，是温控器设置混乱而无法使用。顾师傅帮忙重新设置还细心地检查了所有系统，并耐心地指导我注意事项，让我在这个冬天可以舒舒服服的使用地暖。

通过这个事情，我以后装修一定还用乔治的产品，找正规的装修公司。还要推荐给我那些离休的朋友，让他们也用乔治的产品。因为乔治公司不光有好的产品，还有好的管理。从前台瞿女士、维修顾师傅，再到接听感谢电话的人事部管经理，让我感受到公司上上下下的员工都热情友善，同时也体现公司领导在培养员工方面做的非常出色。

最后，再次感谢乔治公司的员工，并祝乔治公司生意兴隆，越来越好！



我的加菲猫

文：GFMS/张斌

回想起在与宠物相伴的日子里,我哭过、笑过、失败过、成功过。我所记得的每分每秒,都很精彩。

一双黑溜溜的眼睛,一身黄橙橙的绒毛,再加上尖尖的耳朵,就凑成了我的“加菲猫”,为什么叫“加菲猫”呢?因为它贪吃又胖胖的,和经典“加菲猫”形象如出一辙。

这只猫与老舍先生笔下的那只古怪而可爱的猫相比,真是毫不逊色!他高兴不高兴都要用身子往你腿上蹭,还不停地在你脚边转悠!它的叫声可丰富了:长短不同,粗细不一,变化多端,怪怪的;一会儿“喵呜——喵呜——”;一会儿“嗷呜,嗷呜”;有时还“汪呜—汪呜—汪呜—汪呜—”的,好象学狗叫呢!

它最爱的事情就是吃饭,无论什么时间,什么地点,什么人喂,它都会狼吞虎咽,把食物一扫而光。吃的时候那眼睛一动不动地注视着食物,耳朵支棱着,好似在听时刻警惕这有人来抢;吃完了还用眼睛看着你,好像在说:“还有吗?我还要吃!”

除了贪吃,它还怕冷,有一年我把“加菲猫”接回了奶奶家,那是个下着鹅毛大雪的冬天,奶奶家很冷,于是“加菲猫”竟独自跑去了不远处大姑家的火炉边睡觉,我找到它时,它正蜷缩的像毛团一样,闭着眼睛呼呼大睡呢。

“加菲猫”还特别的懒,记得有一次,我出去遛“猫”,刚出了家门口,它就赖在门口躺下了,还不能拽它,拽一下,它就“喵”的一声,好像在警告我:“不要打扰我休息!”于是我只只好抱着这只又胖又肥的大懒猫回家了。

人类在生活中所面对的压力有多少?从学生开始,每天就要面临升学考试、学习成绩、老师和家长的批评、同学的指责等等的各种压力;青年人要面对职业、交友、爱情等方面的压力;老年人要面对子女、生活、经济、疾病等更多的压力。猫咪常常在我苦恼时候给予我温暖,让我对身边的事物都充满了爱。

俄国作家契诃夫说:“有大狗,有小狗,小狗不该因为大狗的存在而心慌意乱。所有的狗都应该叫,就让他各自用上帝给他的声音。我说,宠爱自己所喜欢的东西,就是对他最大的恩宠。”



↑ 《斜阳只与黄昏近》 GFCS/李婷婷

邮箱:tingting.li@georgfischer.com

设备:富士X-T20 光圈:F18

曝光:1/1250 ISO:6400

后期:无

→ 《晨雾中的七星湖》 GFMS/朱平

邮箱:ping.zhu@georgfischer.com

镜头:AF-S 14-24mm F2.8

设备:尼康D810 光圈:f/4

焦距:14mm 曝光:1/500秒

ISO:1000 后期:无



↑ 《岁月静好》 GFCS/田一成

邮箱:ethan.tian@georgfischer.com

设备:佳能750D 光圈:F5.6

曝光:1/200 ISO:800

后期:无

摄影角



厉兵秣马, 再创辉煌

亲爱的中国区的同事们,

随着GF集团“战略2020”的收官, 新的“战略2025”亦如期而至。

本次的“战略2025”所有官方内容, 经由通过Frontify (<https://georgfischer.frontify.com/>) 进行发表之后, 也与大家正式见面了。相信在最近的多次传讯活动中, 大家已经或多或少关注到集团层面及三个事业部层面的具体战略目标, 聚焦业务领域以及新的三个价值观等内容。在新的战略“旅程”里, 是时候大家努力奋斗, 将纸上的目标化为现实了。

我们感谢大家在过去一个战略周期里面的全力付出: GF管路系统中国、GF成型方案中国、GF加工方案中国一起, 以22%的在华雇员完成了全集团18%的毛利附加值, 以及25%的销售额。大家通过各类在华的生产经营活动, 呈现出非常有活力的面貌。回望过去, 我们为你们感到自豪和骄傲。中国作为全球经济高速增长的经济体之一, GF也在过去的近30年里在华实现了超过两位数的销售增长。这里面要感谢每一位GF在华员工的努力与汗水。

GF也会持续加大在华投资: 管路系统扬州工厂将于2022年投产、合资伙伴亚大也新增了位于西安的产能; 成型方案跟随豪华车品牌将足迹印至北方, 新建了轻合金压铸的沈阳工厂; 加工方案也在现有基础上, 扩充了常州的二期工厂。中国已经是三个事业部在全球的单一最大市场, 且未来还会更多。中国的城镇化在继续; 整车在升级, 电气化如火如荼; 同时也是世界上机床需求最大的国家。中国人民有追求美好生活的强烈愿望, GF愿意为提升中国人民生活质量提供优质工业品, 并力争成为其相关需求品的首选。这是一片热土, 我们真心的希望我们共同努力, 实现营利性增长, 创造下一个战略周期的再次胜利。

雄关漫道真如铁。带着对即将到来的机遇与挑战的期许, 让我们一起跨进“战略2025”的新周期, 拼搏自己的美好未来。疫情还未离整个世界远去, 衷心希望大家珍重。

此致!



Andreas Müller
集团CEO



Mujia Zhang
中国区CEO代表



使用手机扫描二维码

亦可直达“战略2025”界面!

号外!!! CEO在领英创建个人账号啦!

Andreas Müller先生将在领英上更新和分享有关GF集团的个人观点和深度见解, 精彩内容不容错过!



心动不如行动
打开领英
搜索关键字
开始关注他吧!

Globeplus 2.2021

出版信息

公司名称: 乔治费歇尔商务咨询服务(上海)有限公司

地址: 上海市闵行区苏虹路333号万通中心B2128

邮件: dan.li@georgfischer.com

网站: www.georgfischer.com

图片版权

乔治费歇尔集团及员工