

+GF+

Globeplus

乔治费歇尔（中国）
员工内刊
2022年第1期

2025战略之GF全新价值观

拥抱变化，不惧挑战

见证“她力量”铸就的职场蜕变

员工内荐
P20

集团要闻

GF2021年度报告概述

GF在瑞士加入Advance组织

员工观察

我在GF的十五年

朋友圈儿

与“肉”相伴，静守流年
2022橄榄球初接触

目录 2022

卷首语

03 编者按

集团要闻

- 04 GF2021年度报告概述
- 05 你知道“文化系列活动”吗?
GF集团再次参与《科学减碳倡议组织》(SBTI)
- 06 GF加入瑞士Advance组织
GF正式宣布与瑞士Mass Challenge建立合作关系

各部要闻

- 07 气候中和的先驱者
- 08 GF成型方案加入开放创新的“Autobahn”初创工具平台
GF管路系统加入 Operation Clean Sweep 国际倡议
- 09 GF成型方案再次摘得2022年“EcoVadis”可持续发展银奖
GF成型方案践行减碳承诺



GF在华

- 10 进度更新——GF管路系统扬州工厂与GF成型方案沈阳工厂
河北亚大实现日系整车厂商一级供货市场零的突破
- 11 GF成型方案荣获一汽大众2021年供应商“绿色发展奖”
GF加工方案探索线下线上相结合的新型培训方式
PP-R产品销售启动全国巡演活动火热进行中
- 12 GF加工方案发布了全新的慢走丝线切割加工机床
GF来华三十年

日新月异

- 13 “重型卡车亦能轻量化”
——GF成型方案与中国重汽



封面故事

- 14 拥抱变化，不惧挑战
见证“她力量”铸就的职场蜕变

员工观察

- 18 我在GF的十五年

朋友圈儿

- 19 摄影角
- 20 好书共读工业常识/员工内荐
- 21 与“肉”相伴，静守流年
- 22 2022橄榄球初接触
After Work 年度图鉴，请点赞收藏！
- 23 《傲慢与偏见》读后感受
让运动与“疫”同行

封底

读者来信



编者按

大家好。在撰写此文时，已近5月。2022年的一半几乎已经过去，这段时间发生的事情令人应接不暇。二月份，有人在家中欢度新年，有人在赛场拼搏夺金，有人在战场金戈铁马。第24届冬季奥林匹克运动会在北京张家口双城举办，见证了世界上最优秀的运动员们在赛场努力拼搏并创造竞技传奇的一个个精彩瞬间。

就在春节假期结束，冬奥盛会落幕，大家陆续开始新一年的工作时，疫情形势突然间变得严峻了起来。苏州(江苏)、东莞(广东)、临沧(云南)、长春(吉林)、吉林(吉林)、上海等许多城市都经历了病毒的冲击。目前(2022年4月底)上海的疫情已成为了全国的焦点，给本来受影响的国内乃至全球供应链雪上加霜；所有人或援助，或企盼，或祝福，都在希望此次疫情能够早日过去。

GF集团方面，上市公司的年报准时到来。主要介绍了2021年度GF三个事业部的经营状况，战略2025的推广进展，及对2022年的未来展望。本期第4页提供了预览和阅读地址的二维码，可扫码阅读。

如此大规模的疫情爆发对制造行业的影响极大，GF在国内的三个事业部也不例外。在这种形势下，“保供”成为了关键词，我们将在下期分享GF在中国的三个事业部保障生产、按时供货、线上销售的故事。

与此同时，得益于欧美的同事们已经完成了“文化系列活动”(Culture Movement)项目，在他们的帮助下，亚太区的“文化系列活动”也如火如荼地展开。今年(2022年)3月份，我们举办了亚太区首场“文化黑客松”(Culture Hackathon)，有60多位员工积极参与进来，后面，他们也会将活动分享给身边的同事，本期第5页对此有详细的介绍及活动官网二维码，可扫码了解。

疫情形势严峻，也希望各位注意防护，保持身心健康。下一刊的《Globeplus》发布之时正值盛夏，如果您对水上运动、球类、田径或是任何一种运动感兴趣，欢迎与我们分享；此外，GF管路系统扬州工厂和GF成型方案沈阳工厂即将建成竣工，如果您对两座新工厂有任何好奇、想要了解的地方，也欢迎写信到 dan.li@georgfischer.com 与我们讨论，期待我们下一期的相遇！

GF杂志负责人 |
dan.li@georgfischer.com



GF2021 年度报告概述

在2022年3月份，GF发布了《2021年度报告》。

2021年是2021-2025年新战略周期的元年。尽管这一年全球各地新冠疫情形势仍然不乐观，缺芯、供应链中断、原材料价格上涨等问题多发，但GF仍极佳地经受住了持续的宏观经济不确定性，2021年全年销售额达到了**37.22亿瑞士法郎**（2020年：**31.84亿瑞士法郎**）。得益于数据中心、新能源汽车和医疗技术等多个领域的成功发展，三个事业部都在中国取得了稳健的发展，在欧美各地也有着显著的增长。

GF管路系统

根据《战略2025》，GF管路系统专注于发展因解决重要的可持续性需求而带来的高价值业务，这使得该事业部取得了良好成效。在所有市场都取得了创纪录的业绩成果。而随着工业、公共事业和建筑技术的强劲复苏，GF管路系统2021年总销售额达到了**19.71亿瑞士法郎**（2020年：**17.08亿瑞士法郎**），依旧为GF销售额占比最高的事业部。其在行业内强健的市场地位也保障了能够将价格提高**6%**，从而抵消了成本上升的影响。

2021年的成果也是GF管路系统成为可持续发展领袖的重要基石。该事业部在这一年对未来发展进行了大量投资，并进一步加强了在微电子和数据中心领域的地位，与在水处理、城市基础设施和建筑技术方面的传统优势相辅相成。

GF成型方案

GF成型方案仍旧在可持续移动出行领域扮演着领导者的角色。该事业部专注于轻量化零部件，受益于全球主要汽车市场对混动和纯电动交通工具不断增长的需求，预计未来几年电动汽车零部件的销售会稳步增长。2021年，GF成型方案的总销售额为**8.8亿瑞士法郎**，相比2020年增长**17.1%**。电动汽车零部件销售额为**4.3亿瑞士法郎**，占总订单的**43%**。

GF成型方案在2021年上半年取得可喜的销售成绩，而下半年由于芯片短缺导致全球汽车市场遭遇寒潮，订单要货量大幅减少。此外，该事业部的业绩还受到美国劳动力短缺、铝、镁等原材料价格急剧上涨的影响，这些影响大约需要3个月的滞后期才能弥补。而金属价格上涨也致使销售额上涨了约**6%**。

GF加工方案

GF加工方案凭借新的EDM电火花机、激光机床以及全新的数字服务，仍保持着作为机床业务技术领袖之一的地位。在绍恩多夫（Schorndorf, 德国）成功新开设的技术竞争力中心正突出表明了这一点，该中心专注于为不断增长的医疗领域提供服务。对法国一家机器服务供应商的整合，以及新服务产品的开发都彰显了该事业部加强这一业务领域的雄心。

GF加工方案的订单量在2021年显著增长（+33.3%），尤其是医疗技术、通信技术和电动车应用的高精度解决方案等领域。尽管供应链中断且航空航天业仍然低迷，但凭借自动化、激光和EDM电火花加工技术的强大驱动力，其2021年的销售额增长了**20.3%**至**8.73亿瑞士法郎**（2020：**7.25亿瑞士法郎**）。

+ 2022年全年展望

新的《战略2025》的推出激励并鼓舞GF全球员工继续扩大业务活动，并积极为新愿景的实施做出贡献。GF在2022年伊始即取得大量订单，各事业部发展势头良好。GF管路系统可以倚赖在多个终端市场建起的强势地位，以及继续面向更高价值业务的转变，和客户对可持续性的需求的增长；对GF成型方案而言，全球芯片短缺的情况应在年内逐渐缓解，并使该事业部进一步受益于汽车行业走向电动化的趋势。航空航天领域景气仍然低迷，但显示出温和复苏的迹象，这将支持两个事业部的发展；而GF加工方案在2021年第四季度迎来的积极势头，预计将在未来几个月持续下去。

地缘政治的紧张局势和供应链的限制使预测变得困难。假设这些问题得到缓解，并且排除不可预见的突发情况，GF预计2022年的销售和利润都将朝着实现《战略2025》目标迈进一大步。



2021年年报全文



2021年可持续发展年报全文

让我们共同启程，发起这些“文化系列活动”。

你知道“文化系列活动”吗？

2021年3月，我们提出了全新的2025战略，借此传达了成为可持续发展和创新领导者的愿景。除了令人信服的战略，我们还需要强大而积极的行动来实现这一目标，并释放我们所有人的全部潜力。

而这一行动要想推广到全球的每一位员工，就需要有一些特别的人，他们充满自信，他们坚持推广，引起他人追随，最终让每个人都参与其中。我们称呼他们为“宣传特工”（Change Agent），称呼这场行动为“文化系列活动”（Culture Movement）。

当我们了解了“文化系列活动”是什么之后，便有了一个问题：我们为什么要发起这场活动呢？我们都听过一句话：“企业文化能够引领企业战略。”如果没有强大的企业文化，你和战略（无论多好）都不会获得成功。因此，发展我们的“制胜”企业文化是2025战略的关键支柱。

绩效、学习、关怀是我们全新的三大价值观，这三大价值观将支持我们实现未来5年的宏伟战略目标，从而让我们能够不断进步。而要想让所有员工都践行我们的价值观，就需要“文化系列活动”来推动价值观的传播。

“文化系列活动”最早于2021年11月份在欧洲开展，随着时间的推移，在国外已取得了不错的成果。在2022年的3月份，我们在亚洲开展了第一次“文化黑客松”（Culture Hackathon），有近60名“宣传特工”参与其中。接下来他们又会带领各自的同事一起参与到“文化系列活动”中，由点及面，最终让每一位员工都参与其中，共同发展我们的企业文化。



扫描下方二维码
进入文化系列活动介绍网页

GF集团再次参与《科学减碳倡议组织》(SBTi)

在致《科学减碳倡议组织》(SBTi)的信函中，GF承诺制定基于科学的指标，以减少温室气体(GHG)排放。这标志着我们在成为可持续发展和创新领导者的道路上又迈出了一步。

采用这些目标可以协助诸如GF等的各企业，制定必须在价值链上减少多少，以及多快的减少温室气体(GHG)排放，这有助于减缓气候变化的影响，以符合《巴黎协定》的目标。

使用SBTi准则和建议，我们将根据最新的气候科学制定目标，将全球变暖限制在1.5°C。我们仍将与供应商和客户合作制定紧要目标。这一系列目标将在2022年3月份提交。

在2016年至2020年的上一个战略周期中，GF已经降低了因自身业务的二氧化碳排放量，到2020年底减少了10%。2021年，我们还公布了《2025年可持续发展报告》，其中包括三个重点领域(产品系列、气候与资源、员工与福利)，每个重点领域都有一个明确的长期目标，以及八个短期明确目标。GF集团CEO的Andreas Müller表示：“可持续发展是我们商业模式和战略的一个重要组成部分。而这—责任正是可持续发展的导向。GF现在正引领其它企业共同减少二氧化碳的排放。”



GF加入瑞士Advance组织

日前GF加入了瑞士Advance组织，其主要的联合业务是男女平权。在2022年3月8日由Advance主办国际妇女节在线活动还邀请了GF所有员工参加。

GF想要成为可持续发展和创新的领导者，其中一个途径就是“培育一个多元化、有吸引力和安全的工作环境”。在GF《2025年可持续发展框架》的背景下，我们已经启动了多项举措，以支持我们实现多元化与包容(D&I)的公司目标。

为了扩大我们的线上宣传并分享D&I的最佳实践，GF在瑞士加入了Advance组织。该组织连接了120多家瑞士公司，旨在促进管理层的性别平衡。将来，每位GF员工都可以参加Advance组织的在线活动。



Advance
INTERNATIONAL
WOMEN'S DAY
2022

GF正式宣布与瑞士Mass Challenge建立合作关系



近期GF集团正式加入计划与Mass Challenge合作，以获得为瑞士顶尖初创企业提供或者开发创新的商业模式、产品和服务的机会。GF集团与来自世界各地的商业合作伙伴、企业家和学生联系在一起，不断开发新技术和解决方案，以帮助客户满足他们的需求。这些行动也帮助了GF集团成为可持续发展和创新的领导者，并实现了为客户提供卓越价值的愿景。

Mass Challenge成立于2009年，帮助世界各地的初创企业与提供专业知识、导师和资源的领先企业进行配对，以帮助它们扩大规模和迅速发展。

GF首席执行官Andreas Müller表示：“我们很高兴与Mass Challenge一起努力，启动另一项举措，让我们更接近青年才俊和全新的想法。GF集团一向支持年轻的创业者和初创企业的业务发展和影响力。他们非常具有创新动力、轻资产和灵活性，与我们这样的公司是完美的匹配。”

GF集团目前正在启动对初创企业以及学术界几个项目提供指导，其中一个试点项目是与ETH的苏黎世总部合作，该项目允许学生从事战略、创新和领导力方面相关的真实商业项目。

气候中和的先驱者

位于瑞典瓦林比的System 3R公司是GF加工方案的子公司，也是第一个实现气候中和的GF生产基地——早在2014年，该公司就已实现这一目标。其他生产基地也可以借鉴其经验。

瑞典在应对气候变化方面处于世界前列：该国已连续四次获得气候保护指数第一名。这一指数评估57个国家和欧盟的气候保护效率，这些国家和地区共同承担了全球90%以上的温室气体排放。

长期以来，国家气候保护措施对瑞典经济产生了深远影响，并取得了显著成效。System 3R公司已在七年前实现了气候中和。借此，这家生产高精度工具和自动化系统的公司成为GF旗下第一家针对更高的可持续性迈出了这关键一步的生产基地。



营销总监 Dick Olsson (左) 和 Christophe Massart 在机器人装配车间。
图: By Jann Lipka

气候保护作为文化的组成部分

“环保意识是瑞典文化的重要组成部分。”System 3R 自动化和工具技术部门负责人兼总经理 Christophe Massart 解释道。这位土生土长的法国人在瑞典只生活了不到一年，但已经学会欣赏具有环保意识的工作方式：“在执行环境目标方面，瑞典人非常直接。这也适用于我们在瓦林比的GF团队。”

Christophe Massart

职位: 工具与自动化技术部门主管
兼 System 3R 总经理
事业部: GF 加工方案
所在地: 瓦林比 (瑞典)
加入 GF 前时间: 1998



因此，System 3R 选择了一条实现气候中和的直接途径也就并不让人意外了：尽管电力成本更高，但该公司很早就选择了绿色电力。如今，该公司完全使用经过认证的水电能源。此外，System 3R 还决定提高其能源效率。为此，工厂用LED替换了所有灯泡，并更换了CMM室 (Coordinate Measuring Machine 三坐标测量机) 和磨削部门的受控生产环境所需的所有冷却机组。



“环境保护是瑞典文化的重要组成部分。”

——Christophe Massart

这种环保意识也反映在员工的普遍态度上。许多人在天气晴朗的时候骑自行车上班，或是乘坐公共交通工具或混合动力汽车。Christophe 选择了最后一种方案——沃尔沃沃。



因此，System 3R 选择了一条实现气候中和的直接途径也就并不让人意外了：尽管电力成本更高，但该公司很早就选择了绿色电力。如今，该公司完全使用经过认证的水电能源。此外，System 3R 还决定提高其能源效率。为此，工厂用LED替换了所有灯泡，并更换了CMM室 (Coordinate Measuring Machine 三坐标测量机) 和磨削部门的受控生产环境所需的所有冷却机组。

254 个 LED 灯的使用寿命比灯泡长五倍，目前已在瓦林比投入使用。

62% 的 2020 年瑞典电力来自可再生能源。从 2019 年到 2020 年，风能产量增长了三分之一以上。

数据来源: 瑞典中央统计局 (SCB) / ekonomifakta.se



国际化团队

System 3R 的氛围既像在家里一样亲近，同时又很国际化：来自 21 个国家的 180 名员工在这里工作。一些人从中国、马来西亚和坦桑尼亚远道而来——其中许多人已经在此数十年。超过四分之一的人已经在公司工作超过十年。

(续下页)

(续上页)

员工们不仅共享着同一个工作地点，也拥有相同的工作态度：“我们希望为实现GF的可持续发展目标做出积极贡献，”Christophe说。这主要是通过向GF加工方案的其他公司及其客户销售 System 3R高精度工具来实现的。工具越好、精度越高，就越耐用，所产生的废料也就越少。这会带来很多优势：工具需要更换的频率更低，使用过程中消耗的能源也更少。“我们希望为我们的客户提供能够提高生产力并同时节约能源的可持续性产品。”



在 System 3R内部，进步也在继续：在该公司已实现气候中和之后，它希望进一步提高能源效率并减少用水量。一个想法是通过使用紫外线去除细菌来延长CNC铣削和车床所需的冷却水的使用寿命。

System 3R每年需要使用大约50吨水进行冷却。二次使用这些水可以在现场节省大量成本。目前，这方面的工业解决方案仍然过于昂贵，但System 3R希望能尽快获得更便宜的解决方案——甚至可能是由GF生产相关产品。

本文已在全球内刊《Globe》中发布，可扫码查看



GF管路系统加入

Operation Clean Sweep®

国际倡议

GF管路系统日前宣布加入 Operation Clean Sweep® (简称OCS，国际“清洁扫除行动”倡议)，提高循环经济和废弃物价值链管控，共同应对塑料废弃物挑战，以防止塑料垃圾进入海洋污染环境。

OCS是塑料行业的一项国际倡议，旨在防止塑料颗粒（颗粒、薄片和粉末）在整个塑料价值链中的损失和污染，从而保护环境。塑料曾被列为20世纪最伟大的发明之一，但是长期以来环保意识薄弱，使得大量塑料袋、宝特瓶等塑料制品在给人们带来便利的同时，没有得到很好的无害化处理，大量塑料制品被丢弃，成为环境污染的一大源头。

通过加入OCS计划，GF管路系统将从瑞士、德国、意大利的欧洲工厂开始，要求定义和实施设备管理和运营方面的最优手段，以控制塑料颗粒的损失。与OCS程序合作也有助于GF在其日常生产中纳入一些小而重要的变化，这些变化都会助推减少环境污染，并且为行业带来示范作用。

GF成型方案加入开放创新的“Autobahn”初创工具平台



在2022年2月24日，Plug and Play的技术中心与GF成型方案正式成为战略合作伙伴，使GF成为全球行业合作伙伴创新和可持续发展的领导者。

GF成型方案旨在进一步加强其作为可持续轻量化铸造，和增材制造解决方案的创新和高质量领导者的角色。“Startup Autobahn将激发我们的思维方式，与一个非常强大及有创新思维的合作伙伴合作，会促使我们产生更多有价值的新动力。与初创公司的合作，将使我们非常快速地开发出新产品和新工艺的完善的概念方案。”GF成型方案创新主管Gabriel Selbach说。

此次合作的目标是确定新的商业机会，探索推动行业向前发展的共同目标，以及促进与全球科技企业的合作。

Autobahn 合作品牌：





GF成型方案再次摘得 2022年“EcoVadis” 可持续发展银奖

近期，可持续发展评级机构EcoVadis以65分的成绩，授予GF成型方案2022年的银奖，以表彰其在企业社会责任(CSR)领域的持续努力。这一奖励意味着，根据EcoVadis的独立评估，GF成型方案是全球企业社会责任领域得分最高(top 25%)的公司之一，也是“金属铸造行业”得分最高(top 5%)的公司之一。

自2007年成立以来，EcoVadis已发展成为一个覆盖155个国家、198个行业、超过85,000家公司的全球化评级机构。该评级基于全球报告倡议(Global Reporting Initiative)、联合国全球契约(United Nations Global Compact)和ISO 26000等国际标准，将21项标准分为环境、雇员与人权、道德和可持续性的采购等主题进行打分。

此前连续多年GF集团在欧洲和全球都获得了多项可持续发展的奖项和称号。“为可持续的移动出行方式赋能。”是GF成型方案的宗旨，与GF集团的战略2025一道为我们未来提供方向和要求。

本次GF成型方案是由于在环境保护、社会发展和可持续发展治理这几个方面的显著改善而获奖。这一表彰鼓励GF继续追求成为可持续发展和创新领导者的愿景，并支持我们进一步为陆地交通和航空航天的可持续移动出行方式赋能。

GF成型方案践行减碳承诺

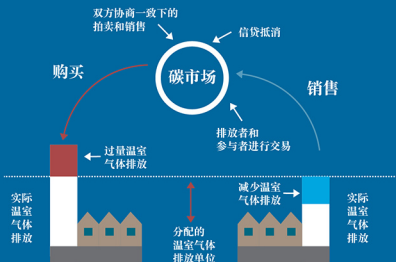
2020年9月，中国在第75届联合国大会提出实现在2030年前碳达峰、2060年前碳中和的目标。对于企业来说为了实现碳中和，离不开碳交易。

近期，GF成型方案苏州工厂2021年度购买的绿色电力证书已送达，全年购买32,750MWH绿色电力。



GF成型方案
苏州工厂
2021年度
绿电证书

企业的碳交易模式分为两类。一类是一般企业，通过购买证书来实现碳排放减排；另一类为碳排放重点单位，需在碳排放配额平台上进行交易等实现合规排放。



没有列入碳排放配额控制清单的一般企业通常通过购买绿色电力证书来实现碳排放减排。中国市场上交易较多的绿证有以下两类：分别是国内的绿色电力证书GEC，和由注册在荷兰的国际可再生能源证书基金会发出的、绿色电力证书国际绿证I-REC。

现阶段对于乔治费歇尔集团在华企业，都属于一般企业，为了满足相关方对降低碳排放的要求，除了内部挖掘节能潜力、实施节能项目、减少碳排放以外，我们购买IREC国际绿电证书，也是减少碳排放的一个辅助方法。



扫码扩展阅读
了解绿电和绿证的区别

ecovadis

GF CASTING SOLUTIONS AG (GROUP)

has been awarded a
Silver medal

as a recognition of their EcoVadis Rating

- JANUARY 2022 -



Signature

"Silver Medal for Sustainability efforts and practices."
(对GF成型方案的可持续发展的贡献和实际行动而授予银奖)

进度更新

GF管路系统扬州工厂与GF成型方案沈阳工厂

目前GF管路系统扬州工厂与GF成型方案沈阳工厂的建设都已接近尾声，下面我们来看一下其目前的进度。



拍摄于2022年3月8日，图片仅限GF内部使用

GF管路系统扬州超级工厂

文：GF管路系统/雷伟

开始施工时间：2020年9月

目前进度：前期生产线已经逐步安装调试到位，已经进行了管道试产(2022年3月)

总建筑面积：3万多平方米

预计投产日期：2022年5月

代表产品：PB、PE-RT等民用管道，

用于建筑冷热水和采暖；PVC、

PPH等产品用于工业市场



市场应用示例：首次在中国引入洁净车间生产PVDF产品，可用于芯片制造、化工、水处理等领域。



河北亚大实现 日系整车厂商 一级供货市场零的突破

文：亚大集团/薛宇航、孟少

近十种材料认可，数十项实验验证，上百次研讨会……经过河北亚大汽车公司近三年的深耕和努力，首次迎来日系市场开发成果，先后获得广汽丰田、一汽丰田两款车型共三种燃油系统管路的定点，实现了亚大管路产品在日系主机厂一级供货市场零的突破。

日系整车厂商的供应链体系较为稳定且封闭，产品质量管理非常严格，上游供应商需要经过长期、严苛的考察才能进入日系整车厂商的供应链体系，通过考察后将会形成较为稳定长期的合作关系。河北亚大汽车公司自2019年起，从推荐方案到生产样件、实验验证、迎接审核，以及期间与日本丰田材料认可人员的周技术研讨会，亚大丰田市场开发团队用行业领先的响应速度、专业的技术说明和有信服力的实验结果，向客户交上了一份满意的答卷。

随着丰田燃油系统管路认可的完成，各大油箱厂日系项目询价接踵而至，目前已获得某知名油箱厂丰田主力车型燃油供油管产品定点。此次突破对后续日系新能源和其他系统产品的认可，以及其他日系主机厂、油箱厂日系项目开发工作起到了关键性的推动作用，极大地鼓舞了市场开发人员士气，为公司新一年的市场开发工作打响第一枪。



(电泵壳体)

代表产品：减震塔、仪表盘
横梁、电驱壳体、电池壳体等

市场应用示例：（看重轻量化需求的豪华车及新能源车企）



拍摄于2022年2月21日，图片仅限GF内部使用

GF成型方案沈阳工厂

文：GF成型方案/李杰

开始施工时间：2020年7月

目前进度：现已基本建设完成，已在进行试生产、设备调试等工作(2022年3月)

总建筑面积：4.2万平方米

预计投产日期：2022年9月

GF成型方案荣获 一汽大众2021年供应商

“绿色发展奖”

2022年1月10日，一汽-大众汽车有限公司主办的“众新志·智链未来”为主题的2022年供应商伙伴大会在长春顺利召开。大会特别表彰了在2021年度做出突出贡献的供应商伙伴，GF成型方案的昆山公司荣获“绿色发展奖”。



颁奖现场照片

GF成型方案自进入中国以来，就始终致力于可持续发展。我们坚持实施环境管理，符合能源管理体系。多年来不断提高环境保护的要求，改善和减少排放，降低对能源的消耗。GF集团作为一家全球化公司在全世界范围内也多次获奖。《华尔街日报》在2020年将GF集团列为全球十大最具可持续性发展的公司之一。

杜晓东

职位：市场部专员
事业部：GF成型方案
所在地：苏州
加入GF的时间：2019年



PP-R产品销售启动全国 巡演活动火热进行中

PP-R (polypropylene random, 又称三丙聚丙烯管、无规共聚聚丙烯管或PPR管)是GF管路系统中国区零售市场的重要产品系列。PP-R销售团队从2022年2月底开始进行销售启动全国巡演活动。从武汉到十堰，从重庆到大足、福州，一系列线下推广及培训活动，为今年的销售开了一个隆重而热烈的好头。

本次全国巡演活动从武汉开始，逐渐推广到全国，是PP-R团队在中国市场范围最广、规模最大的一次培训会，会场将覆盖全国所有的重要



GF加工方案探索线上线下相结合的新型培训方式

在差旅受限的条件下，如何有效组织总部技术培训？GF加工方案产品和技术培训团队合作探索线上线下相结合的培训模式。

今年2月份GF加工方案中国团队与总部产品和技术培训学院组织实施了新型慢走丝线切割机器的安装培训。作为一款即将发布的高端机床产品，新机型有很多新颖的功能特点，但独特的设计思路和新技术的使用也为培训提出要求：既要完整介绍技术细节，又要注重操作练习，让学员更快上手。为此团队组织了“老师远程授课+学员集中操作”的复合培训。优化授课顺序，每天安排相对独立的课程模块，下午由瑞士总部的老师在授课答疑，确保技术介绍的完整性和内容质量。第二天上午由EDM产品经理领导学员复习前一天的内容，完成操作训练，强化学以致用的体验效果，并及时整理、提交遇到的问题。

对比疫情期间广泛开展的纯线上培训，复合培训模式兼顾了技术内容和动手能力的培养。这种培训模式受到了学员们的欢迎，也丰富了我们的技术培训执行手段。面对不断变化的业务环境，我们将继续探索高效、落地的培训方法。



参加培训的员工合影

卢鹏

职位：亚洲学院培训经理
事业部：GF加工方案
所在地：上海
加入GF的时间：2019年



经销商和市场。此次培训的重点是将PP-R全新的服务体系及销售卖点准确且直接地传达给一线销售和服务团队。

巡演中，GF与合作伙伴展示了GF最新的品牌宣传片，也从原料、生产、标准、认证等各方面介绍了GF与竞品的区别，诠释了“更高标准的健康管道”的产品理念。为了更好地服务客户，GF推出了“乔治水管家”金牌服务——从售前、安装、打压，到后期质保等提供无忧服务。GF还依托自己的网站打造了VR全景系统，为经销商提供不限空间的VR制作后台，同时也为客户提供更直观的安装展示平台。

PP-R产品从引入中国市场开始，基于强势的品牌影响力和优质的产品，迅速获得市场认可，销售节节攀升，不断创造新的销售纪录。

GF将借巡演，更进一步夯实基础，与合作伙伴一起开创更好的未来。

雷伟

职位：市场专员
事业部：GF管路系统
所在地：上海
加入GF的时间：2010年



GF加工方案发布了全新的慢走丝线切割加工机床

2021年底，GF加工方案发布了全新的AglieCharmilles CUT P Pro系列慢走丝线切割（EDM）加工机床。由瑞士洛索内（Losone，瑞士地名）工厂研发制作，不仅可以提高生产力，而且可达到更高的可用性。其丰富的技术参数数据库是大量应用的理想选择。该系列机床包括CUT P350 Pro、550 Pro和800 Pro，设计坚固耐用，HMI人机界面（Uniqua）直观易用。客户还可为“黑灯工厂”的生产选配多种自动化系统。

全新Uniqua人机界面（HMI）

这是GF加工方案电火花技术的巅峰之作，对于各技能水平、各操作方式和各名用户，Uniqua都是用户的理想用户界面。更重要的是Uniqua系统不仅支持传统ISO编程方式同时也支持动态编程及加工模式。

什么是动态编程及加工模式？简单来说就是可以让机床同时加工多个零件。在此期间您不仅可以把需要人为干预的工作尽可能的放到白天，也能随时调整各零件的加工顺序，从容应对急件加工。这样的好处毋庸置疑，可以把尽可能多的精加工放到晚上，因为精加工基本上无需为人干预。实际的车间只需要配置一个操作员进行监视即可。同时CUT P Pro在联接Connect的网络也可以在GF加工方案手机APP应用《Messenger》上随时查看机床的情况，让你的机床最大限度的实现7天24小时的加工工作。

IPG电源，持续输出保证精度的火花

CUT P Pro系列机床的智能脉冲电源（Intelligent Power Generator，简称IPG）的主要功能是：控制产生放电火花尤其是精加工；电极损耗的动态控制；在加工过程调整放电参数来修正轮廓精度。由于IPG电源的优异性能从而保证了机床加工的精度及稳定性。在客户端赢得了广泛的好评，真正实现了零件的精度由机床保证而不是来自于经验丰富的专家。



宋平

职位：跨技术销售支持经理
事业部：GF加工方案
所在地：上海
加入GF的时间：2001年

GF来华三十年

1993年12月29日，来自瑞士的大型工业集团乔治费歇尔（以下简称GF）在中国北京成立了北京阿奇夏米尔工业电子有限公司，其位于北京市顺义区马坡镇（注册地址）。这是GF在中国创立的第一家生产基地，转眼间已经过去了三十年，上海、苏州、常州、扬州、沈阳……各个工厂纷纷拔地而起，共同支撑起了GF三个事业部在中国的生产和销售任务。

经过三十年发展，如今GF中国市场已成为GF全球市场销售额占比最高的区域，GF管路系统、GF成型方案、GF加工方案也俱是国内各自行业的标杆企业，这是GF在华的每一位员工辛勤奋斗的成绩，我们为此感到自豪。同时，我们也感谢每一位GF员工及曾供职于GF的朋友们。

GF来华的三十年时光在整个公司超两百年的历史中似乎仍旧显得短暂，我们也深深知道这远远不是我们的终点。下一个三十年，由每一位员工而组成的GF中国也一定会不断进步，践行我们的宗旨Becoming better every day-since 1802.

(202104期《Globeplus》中刊有各事业部发展历程，如需回顾返回主页找到该期杂志并点击进入，浏览P5-P7)



李杰

职位：数字媒体专员
事业部：GF成型方案
所在地：苏州
加入GF的时间：2021年

GF加工方案北京工厂
(原北京阿奇夏米尔工业电子有限公司)



“重型卡车亦能轻量化”——GF成型方案与中国重汽

实现净零排放将是未来几十年世界面临的巨大任务。如今，中型和重型卡车等商用车的排放总量，约占运输领域碳排放量的四分之一。整车厂正在把轻量化作为重要的解决方案之一，以降低排放并提高效率。GF凭借多年的专业知识，以及在设计、材料开发和制造工艺方面的完美结合，成为该领域的先驱。

GF成型方案正在为全球客户，提供轻量化汽车零部件的创新解决方案，例如用适合特殊用途和特性（如高强度或耐热性）的新型高性能材料，制成诸如组合支架等创新型零件，而不是采用普通铸铁合金。目前在中国，雄心勃勃的排放目标已正式制定，而GF正与领先的卡车制造商——中国重汽合作，与中国重汽共同打造全新一代的多个车型，以符合世界上最严格的排放标准。

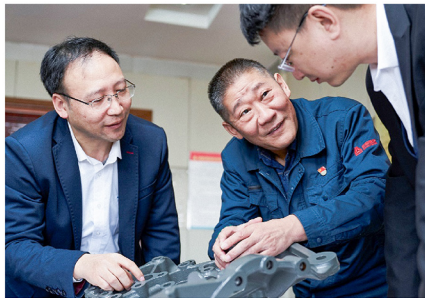
自2015年以来，GF成型方案昆山工厂便一直为中国重汽供应一系列轻量化零部件。这些零部件与之前的设计相比重量轻了15%到20%不等，包括转向固定支座、横梁和各种类型的支架。重量的减轻，帮助中国重汽在国内市场上更具竞争力，新卡车既减少了有害排放，又降低了使用成本。

“中国市场发展非常快，新卡车的开发和样车制造必须在大约六个月内完成。”GF成型方案亚太研发中心副总监张小强说道，“我们必须在正常交货时间的一半时间内完成任务。”——这意味着许多繁忙紧张的工作。但张小强说，GF强大的研发和生产能力，使得即便是最紧迫的时间需求，公司也能够满足，因而GF成型方案在中国商用车市场具有明显优势。

“我与GF一起合作走过许多项目，它绝对是我所知道的最可靠的供应商之一。”在中国重汽工作已30多年的资深铸件采购——石峰说道，“GF通过模具开发、迅速交样和量产后的高质量表现，为我们提供强大的研发和量产支持。我们建立了高度的信任关系。”



▲ GF成型方案亚太研发中心副总监张小强



在张小强看来，这种信任来之不易。与中国重汽的初步接触是在2012年，合作从较小的项目开始逐步展开。“他们想知道我们是否有能力提供全新的、原创的设计，而不仅仅是旧设计的改进——我们做到了。”张小强说。

当中国重汽在2017年，要求GF为其旗舰卡车——豪沃T7H设计新的组合支架时，这种合作关系达到了新的高度。“通过结构优化、模流和铸造技术分析，我们为中国重汽提供了重量减轻25%的新零件。”GF成型方案铸件销售客户经理田一成说。此次成功为未来的合作奠定了坚实的基础。过去三年，GF昆山工厂将中国重汽视为高度重视的战略合作客户，为其配备了工厂最精干的团队和战略性资源。田一成补充说，目前有十多种新产品正在开发中。

◀ 左：GF成型方案亚太研发中心副总监张小强
右：GF成型方案铸件销售客户经理田一成
中：中国重汽资深铸件采购石峰

展望未来，田一成和张小强都看到了加强GF成型方案与其他商用车整车厂合作所带来的良机：“我们拥有技术基础，而且我们始终发展迅速，让我们的客户能够塑造未来的行业趋势。”田一成说。

GF成型方案的轻量化铸件，将继续为减少全球二氧化碳排放做出贡献，并在未来继续助力交通行业的创新。

拥抱变化，不惧挑战

见证“她力量”铸就的职场蜕变

这是一个充满了未知挑战被称为“VUCA”时代的年代，这也是一个孕育新机遇、打破僵局塑造更多可能的年代。

面对有越来越多不可控因素的世界，不惧怕改变，能以更柔韧、更开放的心态处理日常，甚至顺势而为，从改变中洞察先机掌握命运，是女性更强的优势。

而当女性无论身在什么行业，从事怎样的工作，只要不被定义，她就有无限可能——听从自己的声音，忠于自己的内心，做好每个当下，她就能迸发出璀璨光芒。



从王亚平迈出中国女性太空行走的第一步，到众多女性运动员在冬奥赛场上绽放光芒，还有越来越多的女性无分工作、无分长幼，都在各自工作岗位上兢兢业业，踏实努力，不断创造佳绩。

在生活中，“她”可能是孩子、妻子、母亲、亲友，事事躬亲，温暖守候；在工作中，“她”也是奋斗者、耕耘者、奉献者、领导者，高瞻远瞩，一往无前。辗转腾挪，女性员工要承担更为庞杂的多重压力；轻巧灵动，她们也拥有更为柔韧、智慧如水的处事能力。所以即使在最为枯燥和工业化的制造业企业中，我们也依然看到一个又一个自强不息、坚韧绽放的铿锵玫瑰。

GF的企业内部，就始终孕育着一种不断向上、蓬勃生长的“她力量”。这些女同事无论身处何地，都能自带芳华，举重若轻，催生温暖，同时也激励着更多女性在职场挑战中不断蜕变、创造价值。

这次，我们就走进GF成型方案的陈杏英，来分享她作为一名新时代职场女性，这一路走来如何历经不同岗位转变，最终成为今天的“她力量”的。



面对工作，探寻日常 乐趣

乐趣不太好找，但一旦获得，它就可能是人们最好的老师，会帮助人扭转心态，甚至变为一种强大的驱动力，让人们更积极地面对自己的工作，不断获得自己所喜欢的职业知识，提升相关职业技能。

2011年，当时刚毕业的陈杏英看到GF成型方案在招聘模具维修部助理，她喜欢挑战新领域，因此对这份工作产生了很大兴趣，选择加入了GF成型方案。那时，初入职场的她对自己职业虽没有明确的目标，但大致发展路径早已有了规划，也知道需要积淀知识、不断实干，才能有所进步。

作为全球领先的综合性解决方案供应商，GF成型方案一直致力于引领模具制造行业的升级换代，而模具中心则是为解决方案提供成本核算的数据支撑。而这一非常理性和讲求逻辑洞察力的工作领域对陈杏英当时说还是颇有挑战性的。

作为模具修理部助理，她每天需要为模具维修部处理日常考勤的管理、部门采购申请的提交、内部维修保养的记录维护，以及进行数据报表的统计等等非常琐碎和繁杂的工作。面对这些看似零散甚至包含了事务性内容的工作，陈杏英倒是从不拈轻怕重，她觉得无论事情大小，要做好、做透、做专业了那都是非常考验人的，所以从不挑拣，而是主动承担，仔细研究，除了练好扎实的基本功，还会更多一点主动性，去想如何更好地做好手头工作，提升工作效率。

小到一个个报表的格式，或复杂到一个统计结果的多样化呈现，她都有很大兴趣去弄个明白。当这些貌似枯燥的事情能关联上个人兴趣，变得像游戏打怪过关一样有意思时，枯燥的工作就会变得丰富多彩、趣味无穷。而靠自己一些小小的、不为人知努力逐渐积累，开始获得正面反馈时，那就更可能成为一种享受。不以细小而弃之，不以琐碎而厌之，女性天生的平和细腻及对不同工作特点的包容力，这时候就能发挥出能量，使她愿意持续充满热情地投入到工作中，不断提升技能，在日常工作中激发潜能创造出不一样的效果。

职业的发展有时需要机缘，有时则需要遇而安，并有赖人们在这份“安”中不随意放弃，能开掘乐趣，进而愿意持续深耕的心态和能力。相比起很多当代年轻人好高骛远，宁送外卖不进工厂的务虚职业观，陈杏英们无疑时更为睿智和可靠的，也是更值得企业所珍视的。毕竟，每一个岗位都有其价值，每一件任务都有其分量，不去过于计较它的轻重得失，只是凭本心、有热情，去从日常工作中一点一滴把事情做到好甚至做到优秀，这份豁达也是女性员工普遍具有的可贵品质。



注：助理时期的陈杏英从事更多的是录入工单等的工作



拥抱挑战，让情绪稳定 成为利器

女性在工作过程中要拥抱整个环境，无论是传统环境还是男性居多的环境，心态比较重要，要真正地了解自己，不惧怕环境的变化，不设定局限性，就有向上生长、不断成功的可能。在陈杏英看来，当我们要接受自己不擅长或者比较陌生的工作任务时，人们本能的反应就是退缩、逃避，这是正常的，毕竟面对挑战时，人们总是不太愿意跳出原有的“舒适圈”，在那个圈内有熟悉的环境，有自己会做的事，所以我们会感到很轻松、很自在。但长期待在舒适圈，人就会因为生活安逸而不想动脑筋，或因为不能适应现实中剧变的环境而导致自身的发展受限，视野和能力僵化，逐渐变成“温水煮青蛙”被时代淘汰而不知。

陈杏英笑说“自己的性格其实是有点不安于现状的，是喜欢自己逼自己不断打破舒适圈的一类人。”相比于很多安于现状、或阶段性求生活事业两平衡的女性同胞，她是一个更愿意喜欢挑战和接触新事物的职场女性，虽然她也明白走出舒适区意味着更多付出——要接触陌生的人、陌生的事、学习陌生的东西，面对陌生的考核……但这也让她觉得兴奋，毕竟她喜欢进步，愿与这个不断变化的时代保持同频，而不是作为一个被动的旁观者。

之前她也注意到GF 2025战略提到了价值观，认为在瞬息变化的世界绩效、关怀和学习是我们获得成功的关键。而在陈杏英看来，这不仅仅是一个停留在口号阶段的企业价值观，是真的会对每个人发生作用的切实的职场指导。

当前，她所在的部门正处于上升期，业务本身的要求是越来越高的。除了在项目启动前需要设计部门提供相关数据，在项目启动后还要结合系统中的实时数据抓取，做出更精确的成本核算。而他们所涉及到的国内外

业务协调的内容范围也非常广泛，既需要从保质保量完成的角度出发，充分利用好团队配合和外部资源的开发，又必须在工作流程层面对运行上存在的各种潜在问题进行精简细化洞察。这对她来说又是一个全新高度的挑战。

回首从2011年初入公司做文职到接触项目管理和成本核算，再到现在完全负责成本核算和项目管理工作，职责在一步步扩大，难度在一步步提高。而在公司内部倡导包容和公平文化的背景下，担当责任不再只是男性同事专属的标签，陈杏英也肩负了更多的责任，面对这样的变化，她内心虽有压力却也是喜悦的，因而总是能乐观积极地去接受下一个新挑战。

陈杏英认为，现在不断变化的环境中，唯一不变的是变化，安于现状、固守原有优势已不能够应对职场，也不足以让自己有更大的成就感。而想顺应变化抓住机遇，机会只会留给有准备的人。快速学习，不断“更新”自己，才可以遇到更好的自己，也会有更多的机会去创造更大价值。



面对变化，勇于走出 “舒适圈”

作为职场女性，情绪稳定是最基本、也最重要的心理素质。在工作中，女性常常会面对来自各方面的巨大压力，有时既要处理职业上的挑战还要同时兼顾家人。而如果在面对压力时，或不能有效区分生活和工作，或在某种情境下没能控制好自己情绪，就可能会导致一些更为复杂的局面要面对。

而陈杏英在这方面的经验，是她会首先尝试理解和接纳自身的情绪，然后再去努力管理平缓情绪，使这些情绪不会被一味压制。比如，目前她已经开始承担项目经理的职责，那么在项目进行过程中，就经常会出现一些

不可控的情况。而去年公司发往德国的一个项目订单出现的状况就让她记忆犹新。由于运输船只中途需要途经苏伊士运河，当时苏伊士运河发生了沉船事件造成交通瘫痪，物流部迅速来跟陈杏英确认大概的发货时间，并随后立即联系运输公司提前预定了船只。这个过程中，她其实内心是有压力的，但她也明白此时情绪不能被感性所左右，这时候尤其需要心静下来，谨慎有效对待每一个可能产生的问题，并尽快想好对策。心思缜密的特点在她冷静下来以后就开始发挥出来。陈杏英没有慌张，也没有把不良情绪传染给其他人，而是每周都谨慎地关注提货日期变化，确保订单运输进度；一边和供应商保持密切沟通确认订单加工的进度，时刻关注着重点项目订单进展，直到运输船只顺利入港。而在客户方面，也因为他们提前跟客户沟通及时告知了这个情况，整个物流计划改变也因此得到了客户的理解 and 接受。

然而，挑战从来都不会只有一次。2021年年底，政府又出台了限电政策，这其实对整个团队又形成一个新的挑战。因为这个限电政策将直接影响到内部产能，也包括一些外部供应商的供应问题，使团队在交货时间上面受到了很大的影响。但反观当时的情况，造成这一状况的原因是不可控的，那么陈杏英就首先要遵循政策的前提下，对市场做一个充分的状况调查，而这个调查也为整个团队的其他内外沟通提供了很大支持，他们是用了最快的速度重新出数据报表，然后用数据和事实结果去和客户、供应商做各种针对性的深入沟通，很多棘手的问题才能逐一得到解决。

这期间，陈杏英迎接一次次压力时并没有慌乱，因为她知道自己的责任所在，关键所在。一方面有赖于以往多年工作打磨出来的过硬业务能力，另一方面是她长期的行业观察、内在思考和与团队的磨合共生，赋予她更多能量去抗拒压力，冷静解决。无论是诸多问题压头时，那个独自走出办公室时的深深深呼吸，还是夜晚下班后及时中断情绪，转移注意力的其他尝试，坦诚面对自己的内心波动和情绪，及时调整，平复压力感，都

会有效降低职场的试错成本、沟通成本，关系运营成本和决策成本，提高效率 and 解决问题的成功率。



抓住机遇，坚持学习 赋能实践

古人云“读万卷书，不如行万里路”，学习只是手段，只有将知识转变为实践，实践转变为价值，知识才有可能变现。而无论是在实际工作中的积累反刍，还是个人时间的补充提升，我们所学的一切，都是为了在现实生活中应用起来。

比如近年来，新能源汽车已经成为新趋势，作为行业一员，陈杏英和团队就需要与时俱进，不断地更新相关数据库来完善信息、支持业务发展。而针对新能源汽车的这次数据库更新任务是庞大的，挑战是不言而喻的。需要给数据做大的分类，再重点设一个区分目标任务。面对新的挑战，工作压力大是必然的，对于这些从未遇过的挑战，陈杏英将自己业务所学的知识在这次大数据库的更新工作中得以充实实践。她在原有的工作经验里面发掘新方法，不断优化自己的工作模式和工具，同时还在学习与实践交叉进行，边验证学习所得边提升工作效果。正是基于平时的不懈努力和持续学习，她才有底气来面对这样一个全公司都在关注的重点项目；也是因为有积淀，所以她才愿意去地开既有的，去努力尝试勇于探索。而数学专长，以实践提升理论修养和个人能力，也是她非常喜欢的一种职业进阶方式。



陈杏英认为，职场女性要始终保持“好奇心”，保持不断学习，才会真正拥有安身立命的资本。因为我们之前学到的知识终究会在漫长的职业生涯中逐渐消耗殆尽，随时随地从学习中汲取营养和灵感，会给我们的职业生涯增加厚重感与闪光点，使我们的生活经得起风浪考验。

而在工作与生活之余，不管环境如何改变，女性同胞都需要学会不被完全淹没。我们需要从繁忙中抽身，在探索中重塑，每周保有一个人的一个小空间。在一杯茶、一首歌、一段奔跑的时间里向内去寻找自己，保持内在的平静尤为重要。

而陈杏英也向我们展示出，每个人，其实身体里都有着巨大的潜力和能量，并不会随着年龄的增长而消逝，走过喧嚣，不忘初心，就会有被开启光芒的一天。岁月因坚韧温暖的女性力量，而更加静好；世间因花样璀璨的奋斗女性，而更加瑰丽。

My 15 anniversary with GF

我在GF的十五年



李靖
职位：亚太区BIO
事业部：GF管路系统
所在地：上海
加入GF的时间：2007年

那天一早行驶在去金桥办公室的路上，正感叹已经步入阳春三月，就收到了Markus发过来的热情洋溢的祝贺，这才意识到在GF工作已满十五年。当天上午，金桥办公室的同事们还为我举办了简短而又精致的庆祝会，并送上一份特殊的礼物，让我颇为感动。

会后我的心情一直不能平静，不禁回想起这十五年的开端和一位叫Eberhard Sprinkart的人有关，当初来到GF便源于和他的一面之缘。

2003年我从德国大学毕业，抱定过几年就回国的想法，放弃了SAP公司的工作机会，在一家咨询公司边工作边筹备他们在中国的业务。有一次在慕尼黑关于在中国实施SAP的研讨会上遇见了GF管路系统总部IT负责人Eberhard，两人在休息时间有一次短暂而愉快的交谈并交换了名片。



2006年初我回国加入该咨询公司的苏州分公司，对于这个成立不久的外资背景的Startup公司和我这个外表看上去不那么资深的咨询总监，本地企业均持观望态度。好在苏州地区德资企业数量众多，我们收获了不少粉丝和他们带来的SAP本地化的项目。苦于人手不够我还要身兼半个销售，虽然乐在其中但也确实有点力不从心。有一天我找出Eberhard的名片给他写了邮件，询问GF在中国实施SAP的计划以寻求合作，Eberhard立即给我回了邮件，促成了我和GF亚太区管理层Daniel和Markus的首次见面。

和GF亚太区管理层见面一交谈，我才发现赶上了“鸿门宴”。与其说是双方谈项目合作，还不如说是希望我加入GF来负责这个涵盖整个亚太区的SAP项目。在我表示对这个挑战有兴趣后，又安排我和专程来上海的Eberhard见了面，据说他在回Schaffhausen之前就对GF亚太区管理层说了句“不要让他跑了”。结果我也确实选择了GF作为职业生涯中的下一站。原因很简单：能回到上海工作就不用再两地奔波；GF的规模和工作内容和我的设想也比较切合。当然还有一点很重要的，是从Eberhard为代表的GF管理团队沟通中，我感觉相对于在咨询公司经常面对不按常理出牌的客户来说，GF是一个尊重人才、注重协作共赢，让人能放心施展手脚的地方。



SAP golive Shanghai (2007)

2007年2月28日，在正式入职GF的前一天，我踏上了飞往欧洲的航班，赶上了GF亚太区SAP项目的Kickoff。在这里我除了感受到总部的热情欢迎，同时有幸碰到了来自亚太区各公司的同事们，而大家的信赖和专注也激发了我全身投入工作的热情。2007年是特别繁忙的一年，我基本上大部分时间都穿梭在亚太各个地区（以至于不少同事都把我当成了SAP公司的常驻GF代表），但毫无疑问也是收获颇丰的一年。

为了加快全球SAP推广的步伐，同时确保亚太区SAP日常运行的支持，2009年总部决定在亚太区成立SAP团队并把信任的目光投向了上海。我们这个2010年才开始组建的团队不负众望，很快融入到国际化的工作环境，展现出了较好的学习和服务交付能力，获得了公司内外的广泛好评。不知不觉中，我们中一部分人在GF工作已经十年有余。团队从一开始的“光杆司令”，到前期我亲自带队做项目，到现在团队每个人都能独立管理项目，为了交出这份十五年满意的成绩单，每个团队成员的付出都是难以想象的。

(续上页)

IT管理的成败和日益相处的业务部门的协作息息相关，长期以来建立的互信进一步促进了这种协作关系的有效性。当然管理层的大力支持也是必不可少。虽然得益于在咨询公司时期接触过不同行业和管理层的形形色色的治理理念，让我在思考角度和工作方式方面都有不少的积累，然而，来到GF管路系统，尽管很多公司业务高度类似，不同事业部之间的流程差异也有，但是全球各地的实际业务所呈现的多样性和复杂度还是充满挑战。

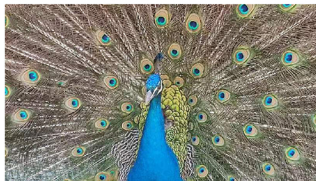
另一个挑战和我的教育背景有关。总的来说，我专业学习的绝大多数内容和IT并不直接相关。1998年研究生毕业后，我揣着导师给我的一本介绍SAP的书去往德国，才逐渐转向了企业信息管理。一开始来到GF，除了自己还算拿手的SAP，能不能管好IT的其他部分，我自己多少是有些顾虑的。好在GF在IT基础架构方面实行外包策略，亚太区IT团队里面也不乏技术大咖，总体来说波澜不惊。我在和主要服务商德国电信“痛并快乐着”的长期广泛合作中，也在原本自己并不擅长的领域有了更深的认识。



GF管路系统SAP团队

有不少同事和朋友都问过我，如何能在GF一呆就是十几年。其实我身边在GF工作的老员工比比皆是，对他们来说十五年只不过是一个数字而已，大家共同的感觉是和GF推崇的价值观产生了某种共鸣，找到了和自己的契合部分。2012年，随着服务了GF二十四年的Eberhard的意外离世，我也失去一个曾经的直属领导和挚友。每次回看他早上七点不到就发过来的邮件，想象Schaffhausen总部BKS大楼里最早点亮的办公室，无形中感受到有股力量在激励自己继续前行。

在GF充实的十五年，也让我成为了GF在中国稳健发展阶段的见证人之一。随着GF集团的2025战略的实施，这个拥有悠久历史的老牌企业将焕发出新的活力。与之相伴的是扬州超级工厂的建设投产，GF史上投入最大的IT项目启动（使用了十几年的SAP系统的全新升级），GF在云计算方面的深化和人工智能以及物联网等领域的试水动作。我们老员工在面临这些新的挑战的同时，也看到了其中孕育的更好机会。

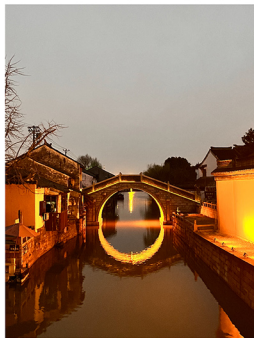


《孔雀开屏》GF管路系统/黄陈燕
邮箱: kane.huang@georgfischer.com
设备: Xiaomi 光圈: F/1.95
快门: 1/101秒 ISO: 50

摄影角



《西藏印象》GF加工方案杨晓东 邮箱: xiaodong.yang@georgfischer.com
设备: NIKON D7000
光圈: f/9 快门: 1/320秒 ISO: 100



《人过桥心倒影》GF成型方案/李婷婷
邮箱: tingting.li@georgfischer.com
设备: Apple iPhone 13
光圈: F1.6 快门: 1/25秒
ISO: 640



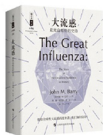
好书共读



《切尔诺贝利的祭祷》

作者：[白俄] S.A.阿列克谢耶维奇

简介：阿列克谢耶维奇在事故发生后五年采访了事故当事人，包括救火队员、清洁工、政客、医生、物理学家和普通公民。书中介绍了切尔诺贝利事故导致的心理和个人的悲剧，并探讨了事故如何影响了普通人的生活，以及从中得到的人类经验。



《大流感：最致命的瘟疫史诗》

作者：[美] 约翰·M·巴里

简介：是约翰·M·巴里2004出版的一本关于历史上最严重的流感——1918年大流感的著作，主要关注疫情在美国的发生发展，以及此事件前后美国的医学科学教育的发展。本书介绍了流感病毒在堪萨斯州哈斯科尔县出现，传播到福斯顿军营，再通过美军参加第一次世界大战的士兵传播到全世界的过程。



《枪炮、病菌与钢铁》

作者：[美] 贾雷德·戴蒙德

简介：此书向我们介绍最近13,000年来所有人类的简短历史。但本书并不只是描述过去历史的书；它试图解释为何欧亚文明最终可以存活下来并战胜其他文明，同时驳斥欧亚霸权是由欧亚知识分子或道德上的优越而来。戴蒙德认为人类社会权利与技术的歧异无法反映文化或种族上的差异，而是来自于被各种不同回馈循环力扩大的环境差异。

以上书籍阅读途径：纸质版：实体店及各大购书平台
电子版：网络资源下载

工业常识

新能源汽车动力电池的种类

随着时间的发展，新能源汽车从早些年“趋势”逐渐成为人们购车时考虑对比的选项。在国家的扶持、补贴之下，中国新能源汽车销售量年年创新高，而这种迅猛的行业发展势头也和电池技术的不断发展有关。而纵观新能源汽车的电池发展史，大致上可以分为以下电池种类：

铅酸电池，是纯电动汽车最早使用的电池，其最大的优势是成本低。但其劣势也很突出，体积大、容量小使用寿命短等问题都使其不适用于大规模用于新能源汽车。

镍氢电池，其能量密度、充放电次数相比铅酸电池有不小的提升，并且安全性较高，制造工艺成熟。但其充电效率一般，无法使用高压快充。

锂电池，正是现阶段新能源汽车的主流选择，其优势在于能量密度高、体积小、重量轻、充电效率高。但低温会影响续航里程，不过温控元件也在研发发展中。

氢燃料电池，是最理想的清洁能源，并且加氢效率高，达到加氢5分钟行驶超过600公里，但氢燃料电池之所以没有广泛推广，是因为氢气的获取技术落后，成本太高。

石墨烯电池，和氢燃料电池一样能做到零排放，但同样的其获取难度大，成本高。

固态锂电池，采用的是固态电解质，其能力密度远超现在的主流锂电池，续航里程、充电效率更高，最理想化的充电速度可达到1分钟增加800公里。但这一技术目前离我们很远，预计要到2030年才能在新能源车领域广泛普及。

就目前（2022年）来说，锂电池仍然是主流，同时也是相对而言最靠谱的选择。

参考来源：谷歌学术-《动力电池种类》

员工内荐

● 乔治费歇尔金属成型科技（苏州）有限公司
邮件联系地址：grace.wan@georgfischer.com

市场与分析专员1名 IRP-CSCN202201-1 设备维修技术员3名 IRP-CSCN202201-5
设备工程师2名 IRP-CSCN202201-3 模具维修技术员3名 IRP-CSCN202201-6
应届生或2021届毕业生（工科类）5名 IRP-CSCN202201-4

● GF管路系统

邮件联系地址：chen.shirley@georgfischer.com
Innovation Manager Asia 1名 IRP-PSCN202201-1

● 乔治费歇尔金属成型科技（昆山）有限公司
邮件联系地址：sara.xu@georgfischer.com

产品开发工程师1名
IRP-CSCN202201-7

模具设计工程师1名
IRP-CSCN202201-8

研发设计类应届毕业生2名
IRP-CSCN202201-9

材料专业类应届毕业生5名
IRP-CSCN202201-10



GF微信招聘平台



与“肉”相伴，静守流年

你我暮年，闲坐庭院，云卷云舒听雨声，星密星稀赏月影，花开花落忆江南，你话往时，我画往事。

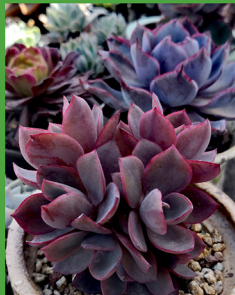
——《题记》

这些年奔波于南北方，早已离开江南十几载，虽没有庭院，也寥寥雨声，我却在家中一隅小小的飘窗里和护栏外种下数百盆的多肉，慰藉这经年奔波的中年人生。



2015年冬天“入坑”，历经五年的冬夏，手机里拍下无数张她们的照片，却下不了笔，可能与文字疏离得太久。常常翻着照片，就忘记了该写点什么，思绪总在某个时间戛然而止，无以为继。生活虽然日复一日，没有新意，却需要全心全意对待。踏入“肉坑”开始，任它们虐我千百遍，我也爱它们如初恋，喜欢它们在光影中千变万化的样子。晨露中，艳阳下，夕阳里，它们形态各异，妖娆多姿，每每看到他们，俗世间的纷繁都烟消云散。诗意不在远方，而在眼前。每天睁眼第一件事看肉拍照，晚归首先爬到飘窗上拍照着看。时光啊就这么匆匆耗去啦……

经历无数次虫灾、黑腐、高温和严寒，蹂躏千千万万多肉尸体，目前也算小有心得。但受限于养护条件和对入境肉的不离不弃。家中基本上没有安置贵货，有的都是经年大普货老桩和群生。每一盆都是心头肉，从叶子扦插或者籽播带大的孩子。



目前我较钟爱，也种的最多的品种是冰玉、乌木，奶酪和白熊系列，这几个品种看似娇贵，实则参透她们的生长习性后，无论怎么养都不会“挂”，而且颜值常年在线，不分春夏和秋冬，最终成为我的掌上明珠。它们有两个共同的习性：耐旱，叶片消耗少，完全符合北方的气候和我浇水的频率（每月一次）。当然，每个品种都有独一无二的美，即便是同一个品种，也有无数的造型和状态，美艳不可方物，这也是多肉植物的魅力所在。因此养肉人常常在严冬盼春暖，酷暑望秋风，心存无限美好的期盼，想像她们在季节的更迭中展现各种环肥燕瘦。

都说花草是用来治愈的，那也不算是信口开河。当一个人的注意力、专注点集中在自己喜爱的事物上，让你隔绝外界，忘乎所有之时，你的心境自然淡定平和许多。再者，加上各种买买买，你得在肉肉盆盆罐罐，泥土肥料和小药之间穿梭往来，修根、配土、上盆、撸叶……哪个不耗费精力？如此一来，养肉人还有时间抑郁和寂寞吗？即便偶有闲暇时光，累了渴了，一杯咖啡一壶茶，欣赏肉肉和晚霞，哪还会有“驿外断桥边，寂寞开无主”的感叹？

入坑五年，从痴迷到佛系，日月快，光阴老，慢慢过就好。林清玄曾经说过：以清净心看世界，以欢喜心过生活，以平常心生情味。以柔软心除挂碍。就是这份热爱与欢喜，让我静下心来与多肉为伴，一直到老。



何丽华

职位：订单处理主管
事业部：GF加工方案
所在地：北京
加入GF的时间：2008





2022橄榄球初接触

橄榄球运动是球类运动的一种。盛起源于英国，原名拉格比足球。因为其球形似橄榄，于是就被称为橄榄球。是一项对于身体全面发展具有很高锻炼价值的运动项目。

从2022年，我开始接触到了腰旗橄榄球（橄榄球运动中一类）。这项运动最重要的意义就是它坚韧不屈和绝对团结的精神，是力量和智慧的完美结合，每一次的撞击，摔倒，又站起来，成员间互相协作，每个人都必须用尽全力，勇往直前，直到终点！这不正与我们GF 2022 “Going Forward”的口号完美吻合！



在平时的比赛中，我作为四分卫，必须绝对集中注意力，阅读对手的防守设计战术，和我的队友们齐心协力，完成达阵，赢得比赛，为团队争得胜利和荣誉。虽然接触这项运动只有短短的两个多月时间，但在这段美好的日子里，我通过它交到了很多新的朋友，认识了许多来自不同行业的小伙伴，从运动中获得满满的正能量，并将这种能量和精神转换成学习的动力，投入到日常生活及未来的工作中。

钱家豪

职位：铣床工程师
事业部：GF加工方案
所在地：上海
加入GF时间：2021年



After Work 年度图鉴，请点赞收藏！

文：GF成型方案/杜晓东

自从我加入GF以来每年都会比较期待部门的团建活动，因为似乎每年我们都会去体验一些新奇的活动。年前我们部门全员去体验了密室逃脱，回忆整个活动的过程虽然我仍然是心有余悸，但是却不妨碍我对它的推崇。

记得那天阴沉沉的，还下着小雨。由于都没有太多的经验，我们每个人都比较忐忑，直到我们走进了密室，气氛简直压抑到顶点。因为每个人在进入游戏前都需要随机抽取自己的身份角色以及熟悉自己的任务，所以我们在一片漆黑的环境中睁开双眼的时候，就真的仿佛走进了这段故事。逼真的场景，生动的情节……不能再说了，再描述下去，我都觉得自己是托儿。不过，整个过程确实给大家留下了很多槽点和值得回忆的情节。

总结了几个关键词，腿软，心跳，回味无穷。篇幅有限，欲知详情，欢迎来电咨询！





《傲慢与偏见》读后感

我是一个资深的小说迷，看过的书很多，却没有想过阅读名著。一次巧合，观看央视的时候，看到了这本书。

《傲慢与偏见》是19世纪英国作家简·奥斯汀最著名的长篇小说，原名《最初的印象》。故事围绕着小乡绅一家几个女儿的婚姻大事展开描述，以二女儿伊丽莎白与达西的感情为主线，带出伊丽莎白和她的几个姐妹与好友的婚姻故事。

书中的女主人公性格活泼调皮，聪明机智，善于思考问题。由于她听信了年轻军官克姆的谗言而对男主角达西产生了偏见，且因达西自身的傲慢让她极其厌恶。经过一连串的周折后，误会终于得以消除。伊丽莎白对达西不再存有偏见，达西也在伊丽莎白的强烈言辞中意识到自己的不足，克服了自身的傲慢。最后两个年轻人重新认识了对方，并最终走在一起，过上了幸福美满的生活。

这本书告诉我们：不管对任何事都不应该存在偏见，应该抛开一些片面的东西，去客观对待我们遇到的事物。就像网络，网络是个交际的平台，我们在上面交友、关注着自己感兴趣的新闻、打发自己的闲暇时光。可是有太多的营销博主恶意的散布着他人的消息，影响他人公众眼中的形象。譬如散播名人的一些不实言论，引导网民对其产生偏见。这些空穴来风的消息在跟风者的广泛传播后，不可避免的对名人造成或大或小的伤害。我认为作为大部分网民，很多时候我们不在当事人身边，他们是一个怎样的人我们无法接触，亦无从了解，因此对每一个接收到的信息要有自己基本的判断，不要随便就被人引导，也尽量不要存在偏见去看一个人一件事，尽量保持客观。或许这也是

为什么我看到这个书名就想读它，而在这本书中我也确实领悟到：对人对事少一些偏见，多一些心平气和，这才是真正的相处之道。

同时，夏洛特与柯林斯只有物质没有爱情的婚姻，以及莉迪亚和威克汉姆把婚姻当做几戏，丝毫不考虑物质生活的婚姻，对比伊丽莎白与达西的，爱情与物质兼具的，幸福美满婚姻，我认为不难发现：一段婚姻，不能只有爱情或物质，要全面考虑。只有两方面都考虑到，我们才能真正的获得幸福。

我们每个人都可以在《傲慢与偏见》这本小说里找到自己的缩影，有可能是一句话，也有可能是一个人，更有可能是一件事。总的来说，我们自己的路，应该考虑好了再走下去，我们自己的幸福，更需要自己去经营。理智与情感并存，才能走的更远。



让运动与“疫”同行

2021年12月下旬，GF成型方案昆山公司在工会和公司管理层大力支持下，举办了2021年乔治·费歇尔金属成型科技第七届“运动会”，运动项目涉及羽毛球、乒乓球、长跑、拔河比赛、叉车技能比赛以及成品检验比赛。尽管时处寒冬然所有运动员热情高涨，本着“友谊第一，比赛第二”的原则角逐冠、亚、季军。

张再虎

职位：项目经理
事业部：GF成型方案
所在地：昆山
加入GF的时间：2011年



张斌

职位：进料质量检验员实习生
事业部：GF加工方案
所在地：常州
加入GF的时间：2021年





自《Globeplus》改版以来，新的版面设计，以及电子化的阅读方式收到了许多肯定的反馈。也有热心的读者给我们提供各类建议，大家在期待着《Globeplus》变成一本越来越好的读物。对此，我们非常感谢，并欢迎大家给我们来信，此后也会不定期挑选读者来信刊登在杂志上，并为这位热心读者寄出我们《Globeplus》精心制作的礼品（礼品种类随机）。

《Globeplus》编辑团队

读者来信

“

王黎黎
职位：先进制造技术 市场专员
事业部：GF加工方案
所在地：东莞
加入GF的时间：2011年



1. 无论是电子杂志还是纸质杂志，大家除了工作之余很少花在阅读上，就更不要说是公司的内部杂志了，所以我在想，是否有一些其它的方式可以调动大家阅读的积极性，例如：将阅读量与公益捐赠挂钩，或者邀请大家在阅读完后填写基本的反馈，在反馈人员名单里抽取“年度免费游”，地点可以是与GF相关的，例如：

GFPS-GFMS-GFCS总部所在地，也帮助大家更了解我们的集团及其它很少接触到的business division)

2. 人物专访（高端对话——解读管理层对公司、行业、市场变化的看法；或者“Her voice”——让更多女性中高层或榜样能够发出自己的声音，带来更多的力量；或者“小小接班人”——让同事的子女来投稿介绍自己的父母和其工作，从他们的角度看看GF在每一个小家庭中是什么样的形象，有什么样的影响）

3. 客户故事（每天我们都在与客户打交道，他们也是我们最重要的资产和素材之一，是否可以征集一些印象深刻的故事或联系，不一定是成功订单，从客户身上感受和学习到的东西也可以）”

”

Globeplus 1.2022 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