

# Globeplus

乔治费歇尔（中国）  
员工内刊

2022年  
第3期

员工内荐  
P20

## 集团要闻

GF集团董事会欢迎新成员的加入  
GF荣获2022年ESG报告奖

## 员工观察

项目操盘中的本手、妙手和俗手

## 朋友圈儿

《与张小强面对面》雇主品牌视频发布  
说再见，不说告别

2025战略之GF全新价值观

尽己力，助他人，共同成就出色业绩

访问GF管路系统资源开发部叶萍

# 目录 2022

## 卷首语

03 编者按

## 集团要闻

04 GF集团董事会欢迎新成员的加入  
GF再次荣登英国《金融时报》气候领袖名单  
GF荣获2022年ESG报告奖

05 GF集团举办第六届资本市场日  
GF集团半年报

## 各部要闻

06 GF管路系统中国荣获“2021年最佳表现奖”  
GF成型方案新引进两台4,400吨大型压铸机

07 HEAT-FIT: GF率先推出造船行业塑料管路系统的  
阻燃解决方案  
GF集团收购意大利机床服务公司

## GF在华

08 管路系统创新产品助力更安全的饮用水  
长春亚大公司获得红旗某空气悬架管路项目

09 GF管路系统参加两大学术交流会 并获广泛好评  
GF成型方案蔚来汽车(合肥)技术日

10 携手同行, 共赢未来  
——先进制造联盟成功参展CIE 2022天津工业博览会  
GF集团中国工厂摄影圆满落幕

11 来自理想汽车的感谢信  
新员工的声音

## 日新日高

14 永攀高峰, 业绩关乎速度与卓越

## 封面故事

13 尽己力, 助他人, 共同成就出色业绩  
访问GF管路系统资源开发部叶萍



## 员工观察

17 项目操盘中的本手、妙手和俗手

## 朋友圈儿

18 好书共读 / 工业常识 / 员工内荐

19 《与张小强面对面》雇主品牌视频发布

20 说再见, 不说告别  
秋韵

21 GF和东风梅花logo的故事  
摄影角

## 封底

读后有感, 反馈有奖!

# 编者按

各位同事大家好。寒露过，霜降至，在这硕果累累的深秋之季，很高兴再次与大家见面。

后疫情时代，各行各业都在努力恢复。根据中国国家统计局发布的数据来看，2022年1-3季度累计GDP增长率预计不到3%，同比2021年1-3季度累计9.8%的增速差距明显。

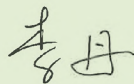
这种差距与全国各地防疫从严的措施不无关系。在“动态清零”的方针下，各行各业大大小小的市场活动遭到延期或取消，人员的流动依旧受限，企业贸易、商业交流也有了更大难度。而作为制造业中综合性最强的汽车行业，也不得不通过各种政策、措施刺激市场。作为中国大力扶持的产业，新能源汽车的市场份额不断上涨，比亚迪、广汽埃安等国产新能源汽车销售情况火热。

不仅是汽车，放眼全球，各行业的智能化趋势愈演愈烈。在这样的背景下，即使疫情以来人们的消费欲望下降导致消费电子行业遇冷，“芯片荒”仍已持续3年之久。截至撰文时（2022年10月），虽已有所好转，未来态势犹未可知。

当下，由于种种不确定性事件的影响，人们或许充满焦虑。但焦虑——往往正是因为对未来有所期待。

目光回到GF，这几个月在全球所有同事的努力下，我们也成功的让很多事情发生：集团层面，我们举办了2022年资本日，发布了2022年半年报，荣登英国《金融时报》气候领袖名单；事业部层面，GF管路系统推出造船行业塑料管路系统的阻燃解决方案，GF成型方案于苏州工厂和沈阳工厂投资两台4,400吨大型压铸机，GF加工方案收购意大利机床服务公司……

我们做的事儿远不止于此，您可以从本刊中了解更多，在此不再赘述。下期发刊时间为2023年1月底，时间临近春节，我们计划在下一期增加专栏——《春节特别增刊》，如果您有任何春节方面的书画、图片，文章，欢迎写邮件向我们投稿（dan.li@georgfischer.com），期待您的作品让下一期的《Globeplus》充满年味！那么接下来，请享受阅读吧！



GF杂志负责人 |  
dan.li@georgfischer.com



## GF集团董事会欢迎新成员的加入

在即将于2023年4月举办的股东大会上，董事会将推选Michelle Wen担任新的董事会成员。

Michelle Wen是一位法国国籍的国际高级管理人才。在她过去成功的职业生涯中，曾在沃达丰、瓦卢瑞克和Stellantis等一流公司的执行委员会层级负责企业全球管理的工作。

Michelle Wen在伦敦政经学院学习经济学和会计学，并在法国巴黎的欧洲高等商学院（ESCP-EAP）获得了欧洲和国际商务的MBA学位。凭借她的国际背景，以及在一流国际企业的丰富管理经验，我们相信Michelle Wen将能很好地参与进GF集团董事会的工作。

同时在今年四月份，来自日本东京瑞可利控股株式会社的首席运营官Ayano Senaha也获选为董事会新成员。

GF董事会欢迎新成员们的加入，这无疑使得关键战略议题的决策更有全面性，我们期待着新成员与GF一同携手前行。



Ayano Senaha  
2022年4月被推选加入董事会



Michelle Wen  
将于2023年4月被推选加入董事会



## GF再次荣登英国《金融时报》气候领袖名单

在英国《金融时报》和Statista于2022年4月发布的最新名单中，GF位居26家机器和工业设备公司名单的第5。这归功于GF在2015年至2020年温室气体(GHG)的排放强度降低了10.9%。

《金融时报》和Statista表彰了这些公司，因其在五年内范围1和范围2温室气体排放强度降低幅度最大。范围1的排放来源是企业自身运营的能源使用；范围2的排放则来自企业购买的电力。（《金融时报》和Statista将排放强度定义为企业每收入100万欧元排放的温室气体吨数。）



## GF荣获2022年ESG报告奖

GF集团获得了ESG Investing颁发的2022年ESG报告奖。

ESG代表了评估企业经营可持续性的三个维度，分别为环境（Environmental）、社会（Social）和公司治理（Governance），而ESG Investing作为全球领先的可持续投资新闻媒体平台，其每年会为可持续发展方面突出的企业颁发ESG报告奖。

为了评选入围名单和每个类别的优胜者，独立评委小组考察了每个公司的报告政策、方法和沟通效果。除了公司的可持续发展报告，评委们还评估了其ESG政策、准则和利益相关者参与的成果。今年的竞争十分激烈，因相较于2021年，参评企业的数量翻了一番。

而在今年GF首次参与评级就凭借其优秀的可持续发展报告获此殊荣。这也进一步印证了GF超过20年的可持续发展报告，一直专注于披露清晰、真实和透明的ESG信息。

# GF集团举办第六届资本市场日

2022年9月27日，第六届资本市场日于瑞士沙夫豪森举行，GF深入介绍了其三个事业部在近期可持续发展和数字化趋势推动下，最有前景的创新服务和产品。

每三年举办一次的资本市场日，重点关注于应客户需求而生，能带来可持续发展效益的新技术和新应用。GF管路系统致力于开发缓解全球水资源流失的解决方案，以帮助解决当下全球许多地区的水资源短缺问题；GF成型方案专注于可持续的移动出行方式，尤其是新能源汽车的轻量化铸件，以进一步支持汽车行业的转型；GF加工方案提供了精密机械和数字制造领域的专业知识，展示其为未来工厂所研发的最新创新服务和产品。

“作为战略2025的一部分，GF做出了更多创新，来满足客户对可持续解决方案的需求，而这也正是我们这个时代最重要的发展趋势。”GF首席执行官安牧乐表示，“今天在资本市场日我们所讨论的一些项目，是推动GF进一步发展的重要因素。”



## GF集团半年报

GF集团于2022年7月20日发布了2022年度半年报，在各种不确定性突增的当下，三个事业部均衡的全球布局、多样化的产品组合以及强大的市场地位，为集团强劲的市场表现提供了强大支撑。

尽管2022上半年的市场环境日益动荡，但GF的业务仍保持着强劲增长。三个事业部的自然销售额表现都可圈可点，其中美国和欧洲市场做出了重大贡献，年报总结如下：

销售额增长**7.4%**，达到**19.71**亿瑞士法郎，自然增长率达**11.1%**

营业利润增长**26.9%**，达到**1.79**亿瑞士法郎，息税前利润率大幅提升至**9.1%**

均衡的全球布局取得成效，美国**(+25.5%)**和欧洲**(+11.7%)**的自然销售额取得强劲增长。



随着新冠疫情的封锁逐渐解除，中国地区的业务开始恢复。供应链中断对业务产生影响，但因本地化生产而得到缓解。战略2025进展顺利，对客户价值的关注愈加提高。

尽管地缘政治和宏观经济局势持续紧张，如高通货膨胀和供应链中断，但GF对2022年全年的财务预期保持不变。如果这些挑战有所缓解，并且没有出现更多的意外情况，GF预计集团销售额和利润将向战略2025的目标更进一步。

## GF管路系统中国荣获“2021年最佳表现奖”

2022年6月22日，GF管路系统集团在瑞士达沃斯召开了全球年会。GF管路系统中国凭借2021年的出色表现，第6次拿下GF管路系统金奖——“2021年最佳表现奖”。

GF管路系统集团每年举行一次颁奖盛典，以表扬过去一年中全球范围内表现突出的分支机构，表彰卓越的绩效、创新的方法、以客户为中心的最佳实践和全球协作。

让我们一起来祝贺以下“2021年最佳表现奖”奖得主：



GF管路系统中国，在2021年面对各种不确定因素，依然取得了历史最好的业绩。因为疫情原因，GF管路系统中国区总经理袁立辉无法到现场领奖，由GF亚洲区总裁Michael Toh代领。

今年还首次颁发了“2025战略奖”，GF管路系统印度荣获“2021年高价值解决方案奖”、全球工业团队荣获“2021年贴近客户奖”，而全球人力资源团队则拿下了“2021年合作奖”。

GF很高兴看到这些不同的奖项展示了各部门是如何取得成功，并有助于更好地为我们的客户服务，同时建立一种每天都在努力变得更好的致胜文化。

## GF成型方案新引进两台4,400吨大型压铸机



今年（2022年）8月底，GF成型方案苏州公司订购的4,400L (Large) 吨大型压铸机到货，经过一个多月的组装，目前（2022年10月初）已进入设备调试阶段，很快即将迎来试制。

未来这台4,400吨大型压铸机将主要生产小鹏汽车某大型豪华SUV车型的车身结构件。而正是因为具备大尺寸压铸件的生产能力，GF成型方案也成功获得了包括小鹏汽车在内的若干新能源车企的项目定点。

与此同时，GF成型方案沈阳公司订购的4,400L吨大型压铸机也将于10月中下旬到货，预计12月初完成安装进行试制。其将主要生产宝马汽车某车型的镁合金零件，在此项目上，GF成型方案提供了国内不多见的一模两穴的解决方案，大大提高了供货能力。

GF成型方案中国区此次投资是GF成型方案事业部通往大铸件的有力一环，位于奥地利的两个兄弟公司也已开始探索大铸件的诸多可能性。作为可持续的移动出行方式的领导者，让我们保持期待！

## HEAT-FIT: GF率先推出造船行业 塑料管路系统的 阻燃解决方案

GF新开发的HEAT-FIT于2022年4月25日至28日在迈阿密的国际海事展 (Seatrade Cruise Global) 上对外发布。通过HEAT-FIT, GF管路系统推出了市场上首个阻燃管套解决方案, 这一项技术创新, 可为船上的重要系统带来轻质、无腐蚀的塑料管路系统。

在过去几年中, 对塑料管路系统的需求显著增长。塑料管道的广泛使用可以提高船舶的效率, 同时降低成本。GF新开发的HEAT-FIT管套系统让塑料管路系统可以被用于游轮、商船和海上平台上的重要系统中(L3), 这些系统需要特别高的安全标准, 包括耐火性。

HEAT-FIT能与GF管路系统的ecoFIT产品系列兼容, ecoFIT由一系列PE管道和配件组成, 一直被用于工业应用以及水处理。HEAT-FIT轻质管套系统由两层TPU组成, 在TPU层之间采用高温玻璃纤维来保护下面的管道; 此外还有一层环保无毒的水基膨胀涂层, 这种石墨涂层在发生火灾时会膨胀并形成保护屏障。因此, HEAT-FIT能够在3bar的压力下持续30分钟承受高达1000°C的温度。该系统无需额外培训即可轻松安装和改装, 还配有专为恶劣海洋环境需求而开发的防刮防污涂层。

HEAT-FIT经历了长达六年多的开发, 期间阻燃系统接受了广泛的产品测试, 包括符合船舶表面燃烧测试IMO Res. A753的L3耐火测试, 符合IMO Res. A653 2010的表面可燃性及烟雾和毒性测试, 以及国际耐火试验程序FTP规则第5部分和第2部分测试内容。此外, GF管路系统还在海水、盐水喷雾和被柴油污染的水中进行了防水测试。这些测试获得了相关船级社DNV、LR、ABS和Bureau Veritas的认可, 取得了船级社认证。

GF管路系统的船舶业务发展主管Roberto Chiesa对这个新系统寄予厚望: “过去, 我们已经证明塑料管道系统可以提高船舶的效率, 而HEAT-FIT是进一步提高船舶效率的理想解决方案。我们的团队在迈向更可持续的世界的旅程中创造了又一项奇妙的创新, 它将为提高生产生活的能源效率贡献力量。”

## GF集团收购 意大利机床服务公司

位于瑞士沙夫豪森的GF加工方案收购了意大利Vam Control公司的100%股权, 这是根据战略2025的目标采取的进一步举措, 以加强其铣削和自动化能力并扩大其业务范围。

此次收购于2022年7月15日完成, 标志着GF加工方案向战略2025的目标迈出了重要一步, 增强了客户体验并扩展了业务内容。Vam Control公司于1997年在意大利贝尔加莫市成立, 是一家拥有30名员工的机床服务公司, 其2021年销售额达400万欧元。

近年来, 公司客户服务的规模稳步扩大, 目前客户服务已成为GF加工方案未来发展的战略环节之一。通过此次收购, GF加工方案能够为客户提供更好的服务和解决方案。此次收购也使得GF加工方案能在欧洲市场开展更多的业务, 如机床翻新、核心零部件和设备的改造。

GF加工方案为精密零部件、刀具制造商和模具行业提供完整解决方案, 是全球领先的供应商之一。通过其解决方案, GF加工方案推进了节能和清洁制造的发展。

+GF+

VAM  
CONTROL  
VERITAS  
DNV  
LR

## 管路系统创新产品 助力更安全的饮用水

2022年9月，GF管路系统中国的创新项目SDWM (Secondary Drinking Water Monitoring) 二次供水多参数水质监测解决方案成功在中国发布，正式进入商务运作阶段。作为亚太区的重点创新项目，在GF管路系统亚太区和全球创新团队的大力支持下，由中国区战略和业务发展总裁潘桂东先生主持，管路系统中国多个部门通力合作，历经近2年的调研、论证、整合和测试，针对目前中国蓬勃发展的二次供水改造市场，可以实时在线监测自来水中的浊度、余氯、pH、温度等水质参数，保障饮水的安全。

二次供水，是指使用加压设备将公共供水管网中的水进行二次加压，让其能输送到更高的楼层。在自来水厂处理合格的饮用水通过长距离的管网输送后，可能出现了水质污染。现在全国各省陆续出台了在二次供水泵房中进行水质监测的强制性或者建议性文件，根据第三方调研机构数据显示，市场规模可能高达30亿。

针对这个中国市场的热点，管路系统及时的推出了这款本地化的水质监测解决方案。那么让我们从可持续性和创新性这两方面来了解一下这个产品。

此产品的可持续性体现在哪里？

**监测水质安全：**二次供水多参数水质监测解决方案可以帮助自来水公司监测最后一公里的水质安全，给公众带来更安全的水，社会和环境效益明显。

**节省用水，安全无试剂：**这款创新产品的耗水量只有传统市场上其他品牌的20%左右，显著减少了水量的浪费，并且不产生测量废液。

此产品的创新之处体现在哪些地方？

**技术创新：**高度集成化的多参数水质监测解决方案，打破传统的每个参数一套测量仪表的方案，将多参数测量集成到一个系统中，可同时测量4-6个参数，大大节省客户的采购成本和安装空间。

**流程创新：**与管路系统以往全进口的仪表类产品不同，这个产品是首款“在中国，为中国”的监测仪表类产品。为了更好的服务于创新产品，管路系统中国更新了部分内部流程（包括订单、物流、折扣等），使整个流程更加快速高效。

**组织创新：**为了适应快速变化的中国市场，产品必须有快速迭代的能力。这款二次供水多参数水质监测解决方案发布的同时，管路系统在中国也成立了RITC (Regional Integration Technical Centre) 区域集成技术中心。此中心将具备自动化产品的设计、集成、测试和认证等能力，未来将创造出更多的高价值解决方案产品。

可持续性和创新是管路系统2025战略的两个重要驱动因素，兼具可持续性和创新性的SDWM二次供水多参数水质监测高价值解决方案，成为管路系统中国2025战略的重要组成部分，让我们期待其在上市后可以大放异彩，获得成功！



刘影

职位：水行业业务发展经理  
事业部：GF管路系统  
所在地：上海  
加入GF的时间：2021



DS系列多参数水质监测解决方案

## 长春亚大公司获得 红旗某空气悬架管路 项目定点

日前，长春亚大公司传来好消息，公司被正式提名为红旗某空气悬架管路项目的供应商，这是公司获得的第一个新能源车型空气悬架管项目，项目包含7个总成产品，生命周期6年。

该项目竞标持续了2个多月，多家具备实力的供应商参与，经过多次技术交流及商务谈判，公司获得了客户认可，拿到该项目，拓展了公司产品种类，为进一步开拓其它新能源车型空气悬架管产品奠定了良好基础。长春亚大公司将持续在其他市场发力，把空气悬架管路推广到更多车型上进行应用。

另外在过去的的一个季度里，亚大人凭借在疫情期间紧抓生产，抗疫保供，收到了江西五十铃公司与东风康明斯公司的感谢信。未来，亚大人也将继续努力，打造坚实的供应链，为客户提供更专业、更优质、更高效的服务



亚大集团  
文/刘世宁  
摄/王晓晖



## GF管路系统参加两大学术交流会 并获广泛好评

2022年8月29日-8月30日，中国建筑学会建筑给排水研究会第四届第一次全体会员大会暨学术交流会在福州隆重召开。GF管路系统受邀作为参展企业参会。



GF管路系统中国区楼宇技术业务发展经理胡德志先生在大会上分享了GF创新技术——《冷热水舒适节能与军团菌消杀技术——乔治费歇尔 Hycleen 自动化系统》，向与会嘉宾介绍了来自瑞士的Hycleen自动化系统。这是该产品首次亮相国内的行业平台，它可以降低军团菌的风险、节约能耗、提高用水舒适度，自动维护给水系统以及监控记录所有数据。全新技术、全新产品，吸引了众多建筑设计院的青睐。

2022年9月6-7日，第十七届的2022青岛国际水大会在青岛国际会议展览中心隆重开幕，大会内容丰富，包含一场主旨报告、一场综合报告、40场分论坛，参会代表达3500人。同期召开青岛国际水展吸引了约250家展商参展，提供了一个全球性的水资源解决方案平台。GF管路系统受邀携大量重要新品亮相，并参与大会相关论坛活动。

GF管路系统中国区水行业业务发展经理刘影在“智慧水务建设与运行管理”专场论坛中做了《GF创新——“轴流式减压阀”助力供水管网减漏节能》的演讲，向与会者深入介绍了GF在供水管网减漏节能、智慧水务方面的独有技术和方案，让现场的专家眼前一亮。



GF在水处理、流体自动化、智慧水务、水环境治理和修复等诸多领域有着长期的应用经验和成熟的解决方案。GF相信，通过全行业的不断合作和努力，中国给水系统在舒适、节能、健康方面会持续取得创新和进步。

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



## GF成型方案蔚来汽车 (合肥) 技术日

NIO蔚来表达了蔚来汽车追求美好明天和蔚蓝天空、为用户创造愉悦生活方式的愿景。蔚来汽车是一家竞争力十足的新能源车企，主要生产高端电动汽车参与全球竞争。GF成型方案多年来也致力为各大新能源车企持续稳定的提供高质量的铝合金轻量化车身结构件。在双方的期待中，GF成型方案携手GF加工方案举办了此次蔚来技术日，成功于10月13日在蔚来汽车总部顺利完成。

值得一提的是，此次是由GF成型方案和GF加工方案一起共同完成了此次技术日。两个事业部共同为蔚来汽车带来了最新的应用展示以及技术交流。

本次技术日的议程总共分为两个部分，一是上午的以“轻量化方案、模具应用和先进的增材制造”为主题的多场专题演讲；二是全天的产品展示和技术交流。13日上午9时，在蔚来汽车合肥研发中心副总裁罗健先生致辞后，本次技术日正式开始。

会议室内座无虚席，GF成型方案的铸造专家们以GF集团介绍、GF成型方案轻量化应用、GF成型方案研发能力和轻量化开发案例分享、GF中国模具中心介绍、GF加工方案先进制造这五个话题分别进行了技术演讲。于此同时，我们的展台上为大家展示了超轻量化的车身车门门框、尾门框；中控台支架；大型复杂的后纵梁；还有在其它新能源车车型上应用的零件。通过演讲跟展示的结合，展现了GF成型方案和GF加工方案在汽车行业最新的解决方案和应用。

演讲结束后，蔚来汽车的研发工程师们纷纷提出了他们的看法和问题，与我们产生了令人深刻的交流。本次技术日赢得了很多观众的支持和肯定，纷纷对GF成型方案的轻量化能力表示感叹，以及对设计研发能力的赞赏。

GF成型方案将持续不断创新技术和材料，为新能源汽车的关键、复杂零部件提供最优的解决方案。如果您还是意犹未尽，GF成型方案随时欢迎您来参观我们的生产基地。基于蔚来汽车的造车理念与GF成型方案的战略目标不谋而合——为可持续的移动出行方式赋能。我们期待与蔚来汽车产生更深入的合作。再次感谢蔚来汽车各位领导、同仁的热情邀约和大力支持。



杜晓东  
职位：市场专员  
事业部：GF成型方案  
所在地：苏州  
加入GF的时间：2019年



## 携手同行，共赢未来

——先进制造联盟成功参展CIE 2022天津工业博览会

以打造“中国装备制造风向标，中国内循环经济晴雨表”为理念与目标的中国天津工业博览会（CIE 2022）于8月23-26日在天津成功举办。GF加工方案携手 REGO-FIX、雄克、蔡司、海德汉、OPEN MIND、ZOLLER等六家国际知名企业共同组成先进制造联盟展台联合参展，为现场观众展示全方位的提质增效解决方案。

在先进制造联盟的展台可以看见各种机械加工的必要元素，例如先进的装夹方式、前沿的刀具刀柄管理方式、最新的洗削方式等，并能现场了解他们是如何在自动化加工中被巧妙使用的。



GF加工方案的Mikron MILL E 700 U高效五轴加工中心，以高刚性、高稳定性的C形铸铁立柱为基础，是汽车、发电和机械工程领域小型企业和零件生产商的理想选择。



另外，展会中雄克用新一代智能液压刀柄TENDO2展示了自己自动化和数字化的创新趋势。REGO-FIX的powRgrip®系统可满足高难度的高速铣削和钻孔应用。而通过在线质量检测系统在为客户产品的加工质量保驾护航，则是蔡司的拿手好戏。海德汉中国全新的TNC7数控系统是车间应用的理想选择。

OPEN MIND hyperMILL® MAXX Machining可以有效节省粗加工时间和细加工时间。ZOLLER TMS的刀具管理解决方案将刀具预调仪和高性能的刀具管理相连接，可大幅提高日常加工效率，提高生产力。

提质增效是中国制造由大变强的中心，是我国实现制造强国战略目标的重要途径，同时对于实现“双碳战略”也有着特殊的意义和价值。本次展会先进制造联盟，汇集包括GF在内的制造业细分领域的各类创新主体，打造专业技术平台，展示了一系列的明星产品和成熟解决方案，体现了其致力于服务中国用户，助推中国制造业提质增效的信心和决心。

未来，以GF加工方案为首的先进制造联盟将继续不忘初心、持续创新，以更卓越的产品和解决方案服务中国制造业，与中国用户携手同行，共赢未来！

黄淑怡

职位：市场支持专员  
事业部：GF加工方案  
所在地：上海  
加入GF的时间：2013



## GF集团中国工厂摄影周圆满结束

2022年9月13日至20日，GF集团开启了中国工厂摄影周活动，足迹横跨南北三个城市：扬州、常州、沈阳，为GF集团三大事业部在中国的新工厂留下了珍贵的记录。



摄影团队首站抵达了GF管路系统扬州工厂，其高度自动化的生产流程以及仓储系统给摄影团队留下了深刻的印象。团队的第二站来到了GF加工方案常州工厂，在镜头下，其精密制造技术和严谨的生产流程一览无遗。摄影团队的最后一站横跨一千多公里来到了GF成型方案沈阳工厂，蔚蓝天空下飘扬的GF旗帜与全新的现代化工厂相得益彰，遍布屋顶的太阳能光伏板也体现着GF的可持续理念。

除了先进的工厂设施，镜头下的同事们格外亮眼，他们都展现了GF集团员工对于工作的热情和投入。为确保此次摄影活动顺利进行，各地同事们与摄影团队精心配合，最终使得此次GF集团中国工厂摄影周圆满结束，感谢所有同事的辛勤付出！



蒋博洋

职位：市场与企业通讯专员  
事业部：GF成型方案  
所在地：苏州  
加入GF的时间：2022年



# 来自理想汽车的感谢信

近日理想L9第10,000辆量产车下线，这一喜人的成绩离不开GF成型方案中国区伙伴们的辛勤付出，愿GF与理想公司一同再创“理想”的奇迹！

我们也收到了来自理想的感谢信：

## 尊敬的合作伙伴：

金秋九月，从“新”出发，全新的车型、全新的生产线，我们，与你们一起，在L9投产的首月，共同完成了10000台的生产。创造了业界最“理想”的奇迹。

写这封信，首先是想感谢您们对我们的支持。

理想七年，是您们与我们一同在打造理想产品，您们不仅是供应商，更是我们的合作伙伴，理想L9产品的共同缔造者。我们坚持以合理、尊重、平等、承诺的价值观一同找到解决各种挑战的办法。

未来已来，将至已至，感谢合作伙伴们为我们注入的源源动力，我们绝不止步于当下的好成绩，我们值得您们有更高的期待。

面对即将到来充满挑战的第四季度，我们有信心带着理想L9和L8，与您们共创产销新高！

未来，我们将笃定前行，行稳致远。持续发力智能化与智能驾驶，打造各细分市场的爆款产品。

希望您们继续信任我们，支持我们。

祝愿我们一起创造更多的“理想”奇迹。

再次感谢您们！

欢迎与公司内部，为我们的成长做出贡献的朋友们，分享我们的好消息！

**沈亚楠**

理想汽车联合创始人&总裁

我们也感谢理想对GF成型方案的信任，祝理想汽车保持佳绩，让我们一起创造更多的“理想”奇迹！



## 为可持续的移动出行方式赋能

理想L9第10,000辆量产车下线



+GF+ | 理想

# 新员工的聲音

在2021年7月，一群稚嫩的大学生结束了他们的学业，开始踏入社会，通过校招进入了GF加工方案担任服务工程师的岗位。如今一年多的时间已经过去，让我们来听听他们的声音！

**JFSE-严彦豪：**“回想这一年以来收获满满，不仅认识了许多厉害的工程师，还结识了像我一样初出茅庐的新人。工程师们在工作中互帮互助，闲暇之余也聚一聚促进同事关系。公司也无条件支持我们，开放许多学习道路，让我们能够更加完善自我。”

**JFSE-王泽瑞：**“在公司伴随成长的一年中，学会勇于面对问题，在现场遇到问题需要及时解决，不畏难，勤学多问才是最好的方式，时刻想到我们强大的后台，信心百倍。”

**JFSE-田发永：**“刚开始，由于我的性格比较内向，缺乏沟通，也导致我自身的工作学习进度不是很快。在经过领导、同事的帮助下，自己也主动起来，工作学习效率也大大的提高了许多，能够独立去维修机床。前段时间自己也是第一次独立去客户现场安装机床，过程中也是遇到了许多问题，及时去请教师傅解决问题，顺利完成了安装。”

**JFSE-任子鸣：**“在解决某个问题的期间，我需要频繁的和师傅以及领导联系，咨询怎么解决这个问题。师傅和领导每次都会很有耐心的教导我该怎么做。最终，问题得以解决。作为一个新人，在遇上维修方面的问题时，一定要及时和领导反馈问题，并且请教正确的检查方法，避免走弯路，走错路。”

**JFSE-刘科麟：**“在公司的JFSE项目中，我们不光只是跟着师傅跑客户，同时我们也去了北京工厂，更近距离的看到了机床装配过程，也学习了机床的调试，这个过程中我们知道了机床是如何从0变成1，而我们也从这个过程中逐渐从0靠近1。我们靠近1的过程是很漫长的，需要自主的学习，也需要师傅的指导，更需要时间的积累，经验的积累，才能从0转变成1。”

**JFSE-廖伟：**“在入职六个多月的时间里虽然取得了一定的成果，但也存在有些地方的不足，有时有一些本来简单的问题总爱去钻牛角尖，有些时候和客户的沟通上和有经验的老工程师还是有一定的差距，遇到问题有些时候缺少深入的挖掘。”

**JFSE-雷震廷：**“踏入社会后给我最大的不同便是交流。在学校里，作为一名学生更多是单方面吸收课堂上的教学内容，专业课枯燥的知识，能和老师产生交流的话题较少。面对新环境，如何向同事领导请教，工作中如何向客户交流，提供服务，成为了我每天的必修课。”

**JFSE-顾洪源：**“这一年的学习让我明白无论做什么，我们都要确保自己成为非常优秀的那个。因为不仅关乎我们自己，也关乎工作时客户对于我们的看法态度，而且关乎我们如何实现目标，因此，专注是关键。我们要发挥出最大的潜能，提高自身的价值，让整个团队更上一层楼。”

**JFSE-邓梓炫：**“2022年初，第一次独自出差安装新机，这也是一次考验自己的机会。安装过程并没有跟师傅们出去工作那么顺利，有点坎坷吧。屡次碰壁无法解决的问题会找师傅们寻求帮助，有了大家的建议再结合自己的观点，在保证质量的同时让工作效率大大提升。”



# 永攀高峰，业绩关乎速度与卓越

## —TaiShan项目团队确保FORM P 450的准时交付

业绩关乎速度与卓越，这是2025文化驱动战略之一，要创造持续的成功，我们唯有坚守GF价值观-每一天展现出主人翁的精神，从每一件小事做起，不断努力进取，永攀高峰。

如GF价值观宣传Video里所见，面对一座山峰，凝聚团队力量勇敢攀登。这里，我们TaiShan（泰山：项目名称）团队也是其中的一份子，从2020年第一台Mock-up样机开始，团队成员中一直营造着“必胜”的信念，这个“信念”在潜移默化中影响着大家，同时也在各个小组中裂变，并不断升华，让大家在随后攀登一个又一个的山峰时，信心十足，取得一个又一个卓越的成绩。

### 山峰在前方

时间回到3月31日那一天，在即将完成FORM P 450（机床设备型号）清理紧固包装发货时，FORM调试线师傅梁潘发现设备底托边缘处有些许油迹并及时反馈给调试主管何鹏。如果带着有漏油风险的设备出厂，在客户处出现漏油，则将是严重的质量事故，带来后果可能退机并让GF品牌受到影响。

产线调试团队第一时间将问题上报，运营和质量经理第一时间组建团队成员，研发工程师、市场服务工程师、质量工程师和产线富有经验的师傅们快速响应集合在一起。现场严谨讨论、缜密分析，通过研发机械经理孙钱兵和设计工程师李立国对油箱底托设计结构讲解分析，结合PME操作过程分析以及CS（客户服务）服务工程师维修经验，现场组织力量对机床进行起吊对底部夹层进行打孔以查找泄漏点，分析可能的泄漏原因：由油箱外部渗入夹层或从油箱地脚焊点渗入夹层。虽然FORM P 450机床的油箱结构相对其它机型更加可靠，油箱焊点漏油的风险极低，但我们最终还是决定更换油箱，以确保客户机床质量，坚守“0”质量风险。

### 攀登高峰

更换油箱底托的操作，相当于要将设备进行解体更换，这比安装新机更加复杂，技术难度更大，需要将主机从油箱底托里取出，拆除电柜、拆卸所有的钣金，以及要保证主机精度不能变化；更换任务周期急：客户已经确定1周后的安装日期，机床必须要按期交付给客户这是我们团队面临的一项重要且紧迫的任务，一座等待我们要攀登的高峰。

拆卸更换的攻坚战，诠释了TaiShan团队协作的精神！PME工艺师傅陈汉楠当仁不让负责这艰巨更换任务，他是TaiShan项目样机安装最丰富的技术员，第一台Mock-up机床以及生产线上多台FORM P 450机床的装配工作，均由他完成。拆卸更换过程中，生产经理韩阳亲自督战指挥，组织吊装经验丰富的机加主管和师傅盛连江、唐建国、贾代等进行主机整体吊装操作，以在确保主机精度的同时确保机床的快速恢复和交付。随后3天，陈汉楠和梁潘师傅都放弃了假期休息，连续加班赶工，日夜奋战，一台崭新的合格设备重新屹立在产线上，顺利完成设备精度复检并发给客户。

### 登高回望

心有所信，方能行远。FORM P 450更换油箱底托的操作，在TaiShan团队开发项目里，只是大山中的一段丘陵，在过去的两年里，有很多相似的经历，我们勇敢面对，团结一心，用速度与卓越，完成我们的每一项任务，不断提升我们的业绩。

登高回望，更知前行方向。一起攀登的过程，让我们更加懂得团队协作的重要，同时更好的诠释着TaiShan团队永攀高峰、不畏艰险的精神。拍拍身上的灰尘，擦擦脚下的泥土，面向前方，继续昂首阔步，勇于攀登，我们坚信通过团队的协作以及不懈的努力，终将站上TaiShan的顶峰，畅怀“会当凌绝顶，一览众山小”。



**谢在仙**  
职位：项目经理  
事业部：GF加工方案  
所在地：北京  
加入GF的时间：2017.12

# 尽己力，助他人，共同成就出色业绩

访问GF管路系统资源开发部叶萍



《周易》有云：天行健，君子以自强不息；地势坤，君子以厚德载物。对于身在职场上的人来说，从不放弃进步的人，才会百战不挠，愈挫愈强；而有余力去帮助别人，或在他人需要帮助时伸出援助之手，在某种意义上也是成就自我的更高之举。因此，在我们持续精进成就自我的过程中，如若能“赠人玫瑰”，则也可以自己“手留余香”，从赋能他人、帮助集体达成目标的协作，收获到更大的知识经验、成就感与快乐。

## 走出“舒适区”，遇见更好的自己

我们每个人都有属于自己的“心理舒适区”，一方面它能给予人安全感，但另一方面也会束缚人的自我突破和进步。而现实是我们现在都处在一个充满了变化和未知挑战的“乌卡”时代（乌卡源自VUCA，是volatile, uncertain, complex, ambiguous的缩写，分别是易变不稳定性、不确定性、复杂性和模糊性），唯一不会变的就只有变化本身，这点恰是GF管路系统的叶萍早就敏锐洞见到的生活本质。

面对各种外部冲击，叶萍始终认为，我们可以不成功，但是不能不成长。而现实的经验也夯实了她的这一认知——人只要敢于走出、愿意走出自己的“舒适区”，就可能获得更大的能力和个人发展空间。可以认为是不安于现状，也可以认为是对自己有更高要求，但所有曾经的“好高骛远”其实都促使叶萍从不满足既有水平，能更积极地面对自己的工作，更努力去思考和提升，并在不断尝试中保持住了这股非常宝贵的“闯劲儿”。

2018年初，初入GF管路系统做采购工程师时，叶萍对自己涉足的工作领域虽没有明确的职业目标，但她知道无论在哪个工作领域都需要快速学习、不断实干、积淀知识，才能被团队信任，并有所进步。之后的她靠着自己的韧劲，在不断学习和探索中获得了客户和同事的认可。

2022年1月，公司刚设立资源开发部，需要负责公司的固定资产采购及新物料供应商的开发工作。叶萍于2022年初升任资源开发部经理，她非常清楚本部门的工作除了承担职能内的任务外，更要发挥内外沟通的桥梁作用。一方面，他们需要采购生产的模具和生产的设备，同时，还要帮助公司开发、建立具有竞争性的供应商资源库，这些资源囊括了从产品的包装材料到物流运输供应，再到生产设备维修维保等环节，全都是一些非常看细节、把控质量的工作领域。她升职为资源开发经理后，第一个思考的核心就是想如何才能把资源开发工作做到更具竞争力？为了回答这个问题，叶萍利用自己是理工科专业的优势，通过扎实专业基础学习，在工作之余，带着团队伙伴张帅帅不断潜心研究GF管路系统的产品，以及采购固定资产类的相关行业知识，再尝试把自己以往的经验与专业见识融入其中，渐渐地，他们不仅帮助资源开发部整体实现了方法论的建设和标准梳理，还帮助部门把实际采购工作做得更专业更高效，使得同事都能充分体现出这个专业领域中的差异化价值。

另一方面，她还会带领团队中另一名采购工程师张帅帅一起，抽空去主动学习新增物流业务的相关知识，丰富洞见，以便能更好提升团队在相关供应商资源的开拓、梳理和嫁接方面的专业能力。

同时，叶萍作为供应商与公司之间沟通的桥梁，主要服务的“内部客户”涵盖了其他各个部门，因此很多工作需要各部门内部协调来进行，团队合作、相互帮助是必不可少的。比如内部的部门中，大家会对供应商的产品服务提出自己个性化和更深入的采购需求，而叶萍则需要基于这些诉求，帮助他们反复与供应商进行沟通协商，直到购买的产品服务符合这些内部部门的要求；同时她也要组织很多会议，以便让内外双方能够直接沟通，使内外双方尽快达成一致。

平时，叶萍带着张帅帅除了要帮助公司采购设备设施以外，还要持续开发符合各部门要求的新的物流服务供应商，但每个领域的具体诉求都会千差万别，考量标准也都各有差异，工作中难免会遇到各种挑战和困难。但叶萍的基本观点始终未变：困难一定会有，那就去积极面对，一个个解决困难；挑战也会有，那就迎接挑战，权当给自己机会学习。而当这些事情变得像游戏打怪通关一样有意思时，工作就会变得更丰富多彩、趣味无穷。



叶萍回顾说：“工作遇到难处时，我经常试着改变一下自己的想法，这样会扩大自己的心理舒适区，也会让我应对变化的能力增强。虽然改变意味着需要承受一定的焦虑和痛苦，但这确实会提升我的适应能力和解决问题的意志力。我的经验是，我们平时就可以有意识地去尝试些自己不太擅长的事，比如参加一个培训，学习一门新技能等，保持一直扩展半径的动作，就会让我们不害怕改变，也能让我们持续提升自己。”而当自己的努力逐渐积累，开始获得正面反馈时，她就更充满热情地投入到工作中，不断解决问题，不断发现自己的新优势，那就可能成为一种享受，换回更多成功。

叶萍性格中细腻有耐心的一面也使她在解决问题时更能发现解决之道。例如，公司原本的产品包材供应商主要在北京等地，工厂搬迁至扬州后，出于节约成本及运输安全等问题的考虑，公司需要资源开发部在扬州当地紧急开发出新的优质包材供应商。经过一番前期调查寻访，他们在扬州发现了一个较合适的有规模的纸箱加工厂。接下来资源开发部就需要以专业经验和比对观察来确认供应商的信息真伪，并判断其业务能力是否匹配企业的采购需求。像筛选新的本地包材供应商，制样过程是首先收集产品图纸和样品，然后再提供给供应商，让其按照要求来打样比对。由于纸箱产品类别比较多，这中间说起来容易做起来难，需要协调内外双方，反复沟通确认，直至最终成本清晰、需求确认，订单落地。经过叶萍和团队细致和效率地沟通，现在在扬州当地生产包装材料，无论从人工、场地还是物流，各项成本都有所降低，因此供应商给出的价格也比之前报价最终低了15%左右，为公司节约了成本的同时，也建立起了长期稳定的合作关系。

## 迎接挑战，群策群力解决问题

“Choose to Challenge”——“选择挑战”，是叶萍面对未知与不确定性，迎难而上、拥抱生活的积极态度。相比于战略上的宽心，她更乐于着眼于战术上的每次胜利，比如先干好本职工作圆满完成每一个现实任务，再去寻找工作中更大的突破。从最初的采购工程师一路成长为资源开发经理，这期间需要付出的努力只有叶萍最清楚，坚持个人技能精进、任务完成只是基础，同时，作为企业一员，她也深知，帮助别人也是在帮助自己。

从2020年9月份扬州新工厂奠基以来，叶萍他们一直保持较高强度的工作，压力很大，常常做到身心疲惫。即使每次都觉得很累，但每次迎接新挑战时，她还是会重振旗鼓认真面对，因为她知道自己的责任所在。多年工作打磨出来的过硬业务能力也赋予了她更多能量去抗住压力，并有余力及时调整，找出解决之道。且在为自己疏解压力的同时，她也会时常与张帅帅进行沟通，了解他工作中遇到的困难，再尝试帮他分析解决。她认为帮助团队成员解决困难，其实某种程度上也是在帮助自己梳理思路，洞见问题，提高工作效能。

在新工厂的建设期间，做好内外资源对接、协助完成好相关配套设施的顺利进入就是他们的首要工作目标，这中间其实有很多细节要考虑，也有很多风险要承担，而出于责任感和不惧挑战的性格，他们都能积极地、更快更专业地完成公司的任务。

当然，挑战从来都不会只出现一次。实际工作中经常会出现一些不可预知的情况，比如今年上海工厂的搬迁就令她记忆犹新。原本为了抢进度，叶萍他们所负责的资源开发部找了4家物流公司来进行工厂货物的搬迁，以争取在3月20日前完成周浦仓库搬迁工作。但事与愿违，自3月9日以来，扬州附近和上海接连发生疫情，直到3月16日扬州才允许符合防疫规定并办理通行证后的上海车辆进入扬州。项目时间紧迫，考虑到疫情的不可控因素影响，参与这次货物搬迁的所有同事都需要与时间赛跑！



接下来的一周，物流车辆在两地连轴运转，这其中庞大的转运量和车辆调度也是一个繁琐又精细的工作。叶萍协调车辆却多次遇到调派不出车辆的情况；扬州要求对上海的货车路线、驾驶员进行严格的闭环管理，通行证申请流程繁琐，在人力和调度指挥方面充满了挑战。

起初由于人手不足，导致货物在接收流程上耗费很多时间。而后由于高密度拥堵，也需要花费大量时间排队办理相关手续，引发了部分司机的浮躁情绪，甚至出现了司机不配合防疫流程擅自离开的情况，扬州工厂同事不得不报警追车，情况堪比警匪大片。为解决这些问题，负责直接跟物流公司协调安排货车的叶萍与其他同事们分工明确，互相配合，提前向货运公司宣导扬州防疫要求，安排易于沟通的司机师傅执行，接车成员也都通力配合，及时准确提交防疫证据，终于赶在3月25日周浦仓库封闭前从上海运走了最后一车货物，顺利完成了工厂搬迁任务。也就是完成了这次极限挑战之后，叶萍愈发明白团队成员之间相互帮助、相互配合的必要性和迫切性。

## 不断进步，以行动夯实竞争力

“因为我本身的性格是不喜欢安于现状的，我喜欢不断通过学习来提升自我，这样才能感受到自己的价值。”叶萍这样评价自己。作为职场人，不管身处哪个阶段，都应明白自己想要什么，把握住关键节点，做出选择，努力再努力，就会有朝朝着出色再靠近一点。

谈及如何提升自己的竞争力时，叶萍说“提升竞争力不是口号，是需要我们在每个阶段都能坚持学习，坚持更新专业知识，提升技能，用知识武装自我。当然作为团队一员，在保持学习力的同时，也要敢于承担责任，能够承担责任。”叶萍认为，一个人的竞争力来自好的心态，只有不断接受挑战，才有改变的可能。

在此次文化系列活动中，叶萍被选为活动的“宣传特工”。聊起活动，叶萍告诉我：“黑客松”不同于以往的培训，这次需要学以致用，要把培训内容迅速融入到实际工作中，以引导大家能够更好得参与文化系列活动。”

而鉴于整个团队分布在全国各地，如果没有这个活动中的接洽，很多人连面都见不到，有的同事甚至都不知道大家原本同属于一个部门。这次通过文化活动的，大家互相学习、分享经验，对GF的三个价值观都有了更深的认识和理解，并身先士卒，将GF的价值观融入到自己的日常工作生活中。在分享的过程中，大家还可以学到本职工作以外的其他技能，这也十分有助于加强团队的建设。



时代在发展，没有哪个企业会固步自封停留在陈旧的技术中，那样在市场中毫无竞争力。叶萍他们在选择供应商的时候，也是需要不断更新自己的专业知识和视野，以持续充盈自己的选择能力，比如要了解市场以及内部需求，能够从商务、物流、技术、生产、质量五个方面来考核供应商，同时也能利用公司《供应链的可持续发展业务合作伙伴准则》来引领判断，不断优化、改进供应商。很多供应商反过来也会很感谢叶萍对他们的严格考核，这种非常公平和公开的筛选机制其实也帮助他们提升了行业竞争力。

在工作历程中，没有人可以仅凭自己就能成功。助他人，助集体，就是在帮助所有人，就能获得真正的胜利。在GF，我们相信这一点，也正在践行这一点。期待叶萍和更多的叶萍们，以自己的实际行动来塑造更多有关成就自己也成就他人的美好故事。

从左到右：GF管路系统资源开发部经理 叶萍、GF管路系统客服经理 丁嫣婷、GF管路系统产品经理 万峰





## 项目操盘中的本手、妙手和俗手

文：GF加工方案/谢在仙

2022年高考作文，其中有一命题为“本手、妙手和俗手”的作文题目，此来自围棋术语的话题。从本质理解，本手是指依据棋理的正规下法；妙手是指出人意料的精妙下法；俗手是指貌似合理、但从全局看通常会受损的下法。对于学棋入门而言，应该从本手开始，苦练基本功，随着不断训练精进，棋力自然而然提高了，如同我们GF所倡导的每天变得更好“Becoming Better Every Day”，这对于我们学习、工作、尤其是项目操盘而言都是非常重要的一个成长思维方式途径。

但是，为何有“俗手”呢，对一些棋手而言，入门后热衷于追求妙手，而忽视了更为常用的本手。本手是基础，妙手是创造。对本手的深刻理解，才有可能出现妙手，否则，难免下出俗手。



做为项目操盘手，是不是也是如此呢？答案是肯定的。

在推进项目进度，我们很想让项目尽快达到里程碑，追逐“妙手”，但在变化莫测VUCA时代，事件易变不稳定，环境很复杂、模糊，稍微不慎，反而在推进过程中得不偿失，损失异常惨重，得到一个又一个的沉重经验教训。项目操盘，是一门管理科学，源于企业生产实践。项目操盘实践也能在“俗手”、“本手”和“妙手”中逐一体现：在初级阶段，可能很难完全掌控全局，通常要经历一段磨砺后才能从“俗手”频出进阶到“本手”在心，再上升到“妙手”创新阶段。

那么什么是项目操盘中的“本手”呢？

那就是产品，回到产品本质，脚踏实地的打磨产品设计，进行设计失效模式DFMEA/PFMEA分析；打磨供应链，分析产品设计成本，供应商选择以及控制产品零件质量和成本。这个过程很艰难、繁琐，但只有“本手”下得坚实，我们对该项目，对产品，对客户需求才足够了解透彻，才能真正开发出客户需求的产线，保证项目成功。

前面的方向要正确，这就是要求在项目初期的产品市场调研足够全面，对我们GFMS项目开发流程而言，是Design Thinking工具的运用，是门径管理里Gate 0, Gate 1和Gate 2通过时高质量的报告分析要求。

这样，在此基础上可能会发现新的机会，从而有机会下出新的“妙手”。这些表现在快速推进项目进度，控制产品成本，整体提高项目成员工作技能，关乎项目作技能，关乎项目业绩。在项目操盘，产品市场定位、用户需求，一定要清晰明了。犹如爬一座高峰，方向、路径正确了，才能最终登顶。

本质而言，本没有“妙手”，有的只有一个接着一个坚实的“本手”。当项目操盘每一步都走得足够坚实，每一个问题都分析足够透彻，对潜在的风险都有相应预案，这个项目大概率会成功的。在每一个门径阶段中，找到优化项目操盘进度、控制产品质量、提高项目团队效率和成就感的机会，下出“妙手”也只是早晚的事情。

说完了“本手”和“妙手”相生相伴的两个点，而什么是项目操盘中的“俗手”呢？

概述而言，比如项目任务停留在“做了”，而后完成了；物料样品采购到货，而后安装使用了；设备发给客户了，而后安装使用了等等目标。这些常规目标看起来，没啥毛病问题，推进过程无问题无不良反馈，看似在项目进度上占尽了优势，但是在整个项目周期下的考虑呢？全局而言，得进一步分析表象下存在的问题，管控规避潜在的风险。项目任务不停留在“做了”，而是“做成”并不断复盘；物料样品不限于到货组装，而是要考虑长远的稳定优质质量供应；在客户的设备不满足安装后可以正常使用，还需给客户带来无与伦比的新产品体验，进而乐于宣传我们的产品品牌……

所以，细细分析，拉长时间，通过项目复盘分析，通盘棋局其实只有“本手”，而无“妙手”、“俗手”。只有坚实推进项目操盘的“本手”，按阶段高质量完成项目交付任务，管控项目进度，降低或规避项目风险，这样才能让我们项目正常推进，让我们产品为市场真正接纳。

有感与年中工作总结以及项目复盘，梳理分享此文。



## 工业常识

### 机加工行业技术介绍

GF加工方案 / 杨晓东

加工中心, 简称CNC (Computer Numerical Control), 具有自动换刀功能, 通过对工件的一次装夹, 按照不同工序, 调用不同程序与刀具, 按照图纸要求, 可连续完成钻、镗、铣、铰、攻丝等多道工序的数控机床。在铣削加工中, 工件固定在工作台上, 相对工作台静止不动。刀具在主轴带动下围绕自己的轴线进行旋转运动, 切削工作台上的工件, 使工件达到要求的形状。加工中心主要用于生产工业设备。一台加工中心至少可以进行X轴、Y轴和Z轴运动, 这是三轴加工中心。如果加工中两个旋转轴都可与直线轴同时运动, 那就是5轴加工中心。5轴加工中心是目前最高端的加工中心, 也是最复杂的加工中心。

电火花加工是通过脉冲放电微观过程中产生的高温(瞬间温度高达10000°C), 融化材料并蚀除材料的加工方法, 该工艺的特征在于它可以加工所有导电的材料(钢、铝、硬质合金、钛合金、铜等), 加工不受材料硬度的限制。

电火花线切割加工是通过脉冲电源在电极丝和工件两极之间施加脉冲电压, 通过伺服机构使电极丝和工件保持一定的间隙, 使电极丝和工件在绝缘工作液介质中发生脉冲性火花放电。脉冲放电产生的瞬间高温将工件表面材料融化甚至气化, 逐步蚀除工件材料。在数控系统的控制下, 伺服机构使电极丝和工件发生相对位移, 通过连续的脉冲放电, 将工件材料按照预定要求蚀除, 达到加工目的。

激光加工是利用光能的聚焦产生强大的光电效应气化材料来达到将其去除。通俗的说, 可以把激光想象成一把无形的刀, 在不产生物理接触材料表面、没有任何耗材的情况下进行加工。

增材制造是基于离散-堆积原理, 采用与减材制造技术相反的逐层叠加的加工方式, 最终得到立体实物的过程。具有近净成形、加工成本低、加工周期短、设计自由度大、节约原材料、节省时间等优点。

粉末熔融金属增材制造是利用高能激光熔融金属粉末, 制造三维零件的一种全新的制造方式。粉末熔融金属增材制造有着打印精度高、打印密度高的特点是目前应用最广泛的金属增材制造技术。

## 好书共读



### 《世界上最强大的思想——蒸汽机、产业革命和创新的故事》

作者: [美]威廉·罗森

简介: 本书中, 威廉·罗森讲述的故事既关乎引发工业革命的那些人, 又牵涉推动工业革命发展的机器, 即蒸汽机。从早期笨拙而有力的机器, 到能驱动风车和工厂机器转轮的成型蒸汽机, 再到依靠铁路和海运运送乘客与货物的成熟的运输工具, 罗森追溯了蒸汽机的完整历史, 向我们讲述了一个紧密围绕着蒸汽动力的疯狂发明年代。



### 《我们如何走到今天: 重塑世界的6项创新》

作者: [美]史蒂文·约翰逊

简介: 这是一本以新颖的眼光重新看待世界本质的科普常识巨著。专注于人类文明史上6种里程碑式的创新发明, 审视伟大创意的力量与回响。6项创新, 6种颠覆世界的方式。这是一本现代器物史, 透析人们日常使用的基本物品的起源; 更是一本社会变迁史, 通过日常用品的演变透视社会生活的演进。



### 《简单法则》

作者: 前田约翰

简介: 主要讲述了市场充满各种“简单”的保证。花旗银行提供“简单”信用卡, 福特“维持简单定价”, 生产打印机的利盟公司扬言为消费者“化繁为简”。许许多多要求“简单”的呼声, 汇成一股势不可挡的趋势。

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

## 员工内荐

在有岗位招聘需求的时候, GF尤其重视员工内荐。这将助力我们找到更可靠、更具专业素质的新员工。

现在GF的所有岗位需求你都可以在“菁客”平台上详细了解(微信扫描右图二维码)。这可以帮助GF, 帮助身边的好友, 还能获得不菲的内推奖励(金额不等, 详询各事业部人事部), 快扫码进入“菁客”平台试一试吧!



扫码更多最新职位信息



+GF+

您距离加入我们  
只差最后一步!  
卓越要靠你我他

georg@schwe.com/en/career  
#招聘 工业科技

## 《与张小强面对面》雇主品牌视频发布

文：GF成型方案/蒋博洋

最近GF雇主品牌视频《与张小强面对面》正式上线，张小强先生向我们讲述了GF成型方案作为可持续性研发的先驱，是如何引领创新型研发的，并和我们分享了GF独特的创新文化。我作为视频幕后的一员，感受良多，受益匪浅。

张小强先生是GF成型方案研发副总监，在拍摄中，他向我们分享了GF引领可持续创新的关键——勇于创新的开放文化。“在我们创新的过程中，保持开放的心态十分重要，我们每天都会学习新的知识，研究一些能给产品带来革新的技术。我们喜欢尝试新的东西，因为我们更愿意走出自己的路，而不是沿着现有的足迹循规蹈矩。”张小强先生在视频中详细解释了这种开放文化对于研发项目的重要性，GF成型方案之所以能够不断为客户提供可持续性的轻量化解决方案，离不开这种鼓励创新的企业文化。

张小强先生在拍摄时，坦然面对研发过程中的挫折，“如果方案的初次尝试没能成功，我们会重新检查产品的设计，不断的修改、不断测试，直到方案正式落地，这个过程也能给我们提供不少宝贵的经验。”，不畏挫折，不断尝试，不断修正，最终完成项目的落地，这个过程中，GF的同事们也会相互鼓励，无惧失败，追求更高。

“在开发产品的过程中，我尊重团队成员们的每一个想法，并鼓励他们要打破现有思维的局限。我们的项目能获得成功，很大一部分原因就在于这种勇于创新的开放文化，这种文化也能够为我们的客户带来价值。”张小强先生与我们分享的点点滴滴无不透露着，GF成型方案每一个项目的背后是无数次想法的碰撞与实验的积累，听完张小强先生的分享，我再次对GF成型方案的同事们肃然起敬。



作为GF成型方案的新人，这次的拍摄对我来说更像是一次GF文化之旅，同事之间所表现出的开放鼓励的创新文化不断印证着我初入GF时所听过的那一句话，“尊崇梦想，加入GF”。

# 说再见，不说告别

伦敦O2体育馆，拉沃尔杯，一个默默无闻的年轻的ATP巡回赛，一夜之间传遍全球，二级市场套票高达460万，只因，这里是你的“最后一舞”。

9月23号，这一天似乎等得很漫长，又好似来得太匆忙。凌晨四点，不仅海棠花未眠，我亦在徘徊中翘首企足。虽然你错失两个赛点，但胜负已无关紧要。大幕落下，你泣不成声，而身后的纳达尔，也悄然泪下。执子相看泪眼，试问谁比纳豆更懂你？和一生对手一起笑，一起泪，一起共享世界喝彩，我想，这也许就是网球的魔力，也是你的魅力。

2005年的澳网半决赛，24岁的你意气奋发，精准多变的反手被你演绎的淋漓尽致。然后，最古怪的球拍毁坏了你沙皇萨芬，用胜利庆祝了自己25岁的生日，从此，我平淡的时光里，荡起了涟漪，在心中无法抹平，原来这个世界上还有如此优雅的单反，潇洒的侧身和飘逸的跑位。

几年年间，你的比赛如此轻松惬意，因为所有对手，努力打进决赛就是为了输给一个叫费德勒的人。

些年后，你的比赛开始焦灼忐忑，因为三巨头并列，欢呼你每一场来之不易的胜利，也扼腕叹息你每一场遗憾的失利。

而后，你的比赛只需享受过程，无关乎输赢。你在，就好了...

陌上人如玉，公子世无双。当你一袭白衣，站在2019年温网之颠，犹如立于紫金之颠，期待你的第21冠。对手是如日中天的德约，每得一分，我都激动不已；而每失一分，我亦愤愤难平。即使再过多年，我仍然会对第五盘8-7，发球局40-15的那两个冠军点耿耿于怀，这一幕都令我不能释怀，怅然若失。

纳达尔或许是最骁勇不屈的斗士，德约或许是最冷酷无情的回球机器，而你，只用举重若轻和气定神闲来演绎你的优雅从容，让球场变得更加高雅，让网球变得更具艺术性。

世人或许说，人在世要见天地见众生。而你，只须见自己；  
世人或许说，人在死之前成不了传奇。而你，已经是传奇。

但凡过去，皆为序章。或许等你换了身份，还能在旗忠球场再见你的身影，即使是茫茫人海的远远一瞥，也足已。“这是一段完美的旅程，我愿意从头再来一遍”，这是你最后的告白。如果可以，我也愿意陪你从头再来一遍。



徐明

职位：中国区IT经理  
事业部：GF成型方案  
所在地：苏州  
加入GF的时间：2012年



# 秋韵

文/江风

秋天来临

片片树叶带着泛黄的影集

投向大地的怀抱

就像阔别故乡的游子找到家的感觉

每一片都是满满的深情与感慨

河畔的柳丝披着金黄的外衣在风中摇曳

或许是站的太久

那些春天里的花红窈窕

在记忆的最深处时常被秋风提起

被夏日灼伤的痛淡忘在红尘的烟波里

好想在秋风里大喊一声

有谁愿意来一场轰轰烈烈的爱恋

七色的彩菊顶着一身的香气扑向秋天

每一朵菊花都像张开的笑脸自命不凡

原以为，取悦人类的欢心

就能抓住了秋天的命门

却一次次在秋风的摧促下迷失自我

又多少次在秋风中找到了音乐的节奏翩翩起舞

大雁依旧是秋天里的悲情王子

它知道

凄厉的鸣叫无法留住中秋的圆月

奋力地振翅无法抓住故乡的炊烟

或许，天边的群山才是唯一的知己

日复一日地，在暮色中为它捧起故乡的落日

一一嘎一一的叫声，连秋风都被深深地感动

因为响彻寰宇的哀鸣已经刺进了秋天的心窝

2022年8月26日原创于昆山

作者简介：蔡风江，笔名：江风。男，汉族，1971年出生在美丽洪泽湖畔。平时爱好书画及文艺创作。江苏省洪泽区作家协会会员，中国·思路海浪花文化艺术服务中心编委会成员，作品发布在多个报刊杂志及网络平台。



# GF和东风梅花logo的故事

今天说一说东风汽车股份有限公司铸造分公司的“东风梅花”商标和GF的渊源。

二十世纪八十年代东风汽车股份有限公司铸造分公司（原东风汽车公司铸造三厂）引进了一条GF的多触头微振铸造生产线。在引进设备的同时，GF还把产品质量追溯的一些方法也教给了东风汽车零部件公司，比如在模具上设计一个小时钟，每个小时拨动一次，可以将产品的追溯时间由24H精确到每个小时，大大节约了质量成本，这就是我们现在看到的产品上类似梅花状的小时钟，在东风公司，他们被称为“梅花”。这个小“梅花”不仅可以实现比较精确地质量追溯，还成为了产品的一个防伪标记，市场上认为有这种“梅花”标记的产品才是正品，没有梅花标记的就是假冒的。在2002年，东风汽车零部件公司注册了“东风梅花”商标，使其成为中国铸造业率先树立自己品牌的企业，并被评为“中国汽车零部件行业标志性品牌”，为公司参与国际市场竞争奠定了坚实的基础。



刘枫

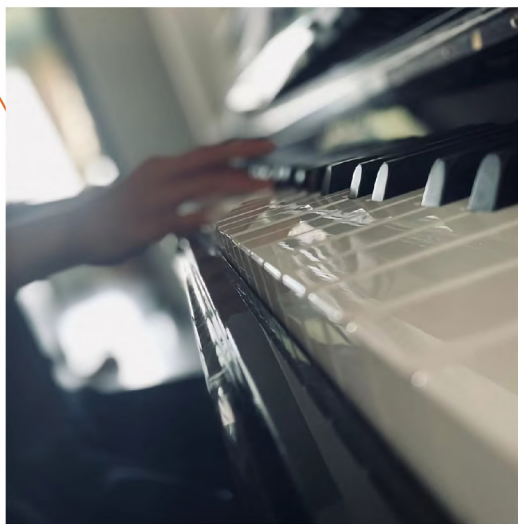
职位：供应链经理  
事业部：GF成型方案  
所在地：昆山  
加入GF的时间：2008年



《树》GF加工方案/李智 邮箱: leonard.li@georgfischer.com

设备：EOS:4D+24

光圈：f/8.0 ISO：100 镜头：70

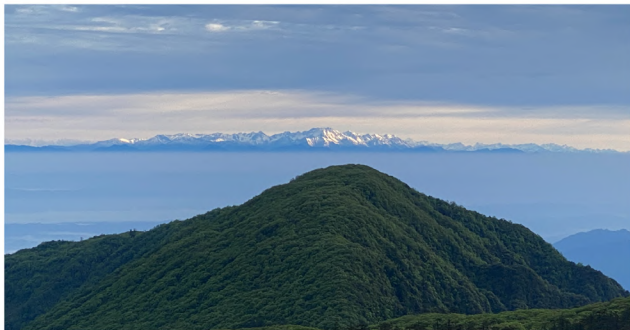


《光影律动》GF成型方案/张李溪

设备：Apple iPhone 12

光圈：f/1.6 快门：1/60 秒 ISO：160

## 摄影角



《峨眉山巅》GF加工方案/张潇泸

邮箱：Ley.Lei@georgfischer.com

设备：Apple iPhone 11 Pro

光圈：f/2 快门：1/571 秒 ISO：20



# 读后有感，反馈有奖！

文：GF内刊编辑部/李杰

《Globeplus》自改为电子版、增加专栏后，我们注意到读者的数量明显增加，同时也收到了许多热心读者的反馈。在此我代表《Globeplus》编辑团队向每一位支持我们、关注我们的同事们表示衷心的感谢！与此同时，除了杯子，我们又准备了新的礼品——一本精美的笔记本！欢迎大家踊跃投稿，积极阅读，给我们更多的反馈，我们也将具有建设性的反馈建议，送出精美的《Globeplus》定制礼品！为公司参与国际市场竞争奠定了坚实的基础。

## ● 你最喜欢哪个版块或哪个故事？（集团要闻/各部要闻/GF在华/日新高/封面故事/员工观察/朋友圈儿）

GFPS雷伟：GF在华、朋友圈儿

GFMS杨晓东：“封面故事”和“GF在华”两个板块比较感兴趣。一个可以了解到具体人物的事例，一个可以了解GF在中国发生的近况，涵盖了整个集团，对于身处某一个事业部的同事来说，可以更全面的了解集团在整个中国的行动。



## ● 哪个版块的设计最能戳中你的心？

（集团要闻/各部要闻/GF在华/日新高/封面故事/员工观察/朋友圈儿）

GF成型方案顾雪平：封面

GF成型方案万凤华：朋友圈儿

亚太陈艳：员工观察 最能戳中我的心



## ● 杂志的哪些元素能第一时间吸引你的注意力？

（集团要闻/各部要闻/GF在华/日新高/封面故事/员工观察/朋友圈儿）

GFPS雷伟：好看的照片、吸引人的标题

GFCS顾雪平：集团要闻，各部要闻

GFMS王黎黎：Globeplus真的是日新月异，每一期都有明显的变化与进步，每个版块都有自己的特色，设计上也很简洁明快大方

## ● 你还想看到哪些方面的更多内容？

GFCS万凤华：更多的GF产品应用，例如：成型方案的汽车产品零件到整车位置

亚太陈艳：还想看到更多GF成员们生活中的趣事

《Globeplus》定制礼品！



## Globeplus 3.2022

### 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

