

# Globeplus

乔治费歇尔（中国）  
员工内刊

2023年  
第3期

## 钟晓军谈销售的进取之路： 以高标准铸就高绩效

### 集团要闻

GF各地即将迎来“文化周”

### 日新日高

卓越运营成功的关键在于激活每个人的力量

### GF在华

GF荣耀之声——敲响成功牛铃，见证荣耀时刻

### 员工观察

HR菁英李杉的使命——用满腔热忱，成人亦成己

# 目录 2023

## 卷首语

03 编者按

## 集团要闻

04 **GF集团发布2023年半年报**  
**GF集团董事会和管理层中国之行**  
**GF各地即将迎来“文化周”**

## 各部要闻

06 **GF成型方案的TranS/4mation项目：这个项目到底是什么？**  
**GF管路系统再获EcoVadis金牌评级**

## GF在华

07 **MD Coffee Time“直面总经理，对话零距离”第一站**  
**GF成型方案沈阳工厂通过两次重要审核**

08 **GF荣耀之声——敲响成功牛铃，见证荣耀时刻**  
**2023年沈阳制博会精彩回顾**  
**GF加工方案荣获第三届加工中心用户满意品牌奖**

09 **研发创新添动力 知行合一助发展**  
**——GF加工方案微细铣削技术加工创新日成功举办**  
**GF加工方案北京 2023首期技能竞赛成功举办**

10 **GF管路系统助力西北区域用水安全**  
**GF在中国的青年才俊**

11 **助力复工复产 携手合作共赢**

## 日新月异

12 **卓越运营成功的关键在于激活每个人的力量**

## 封面故事

13 **钟晓军谈销售的进取之路：**  
**以高标准铸就高绩效**



## 员工观察

17 **HR菁英李杉的使命**  
**——用满腔热忱，成人亦成己**

18 **光荣退休，风采依旧**  
**——GF加工方案欢送陈国达（陈工）退休**

## 朋友圈儿

19 **员工内荐/好书共读**

20 **工业常识**

21 **月饼月圆 团圆**

22 **峥嵘岁月三十载携手闯关创未来！**  
**Keeping up with the market**

23 **在中国的洋面孔Foreign colleagues in China**

25 **摄影角**

目录页的每一个标题都可以跳转到  
当期相关文章啦！  
快去点击试试看吧！

# 编者按

各位同事大家好，天高云淡，大雁南飞，在这深秋之际，很高兴与大家再次见面。

不知不觉，2023年已进入尾声。回望这一季度，国际、国内都发生了许多大事：巴以冲突，亚运会，日本核污水事件……在全球经济一体化的时代，虽然国家之间的经济联系与互动愈发紧密，但近年来国际与国内形势的复杂性与不确定性仍给中国经济带来了严峻的挑战。

体现在数据方面：今年CPI（居民消费价格指数）没有了以往高速增长的气势；PPI（中国工业品出厂价格指数）已连续11个月同比下降；PMI（中国采购经理人指数）方面数据波动，总体未能增长。而具体到不同的市场与行业，投资不振的感觉尤其明显，作为支柱产业之一的房地产行业即使有各种利好政策的刺激也未能回暖。但有遇冷也有火热，今年以来汽车市场持续向好，尤其是新能源汽车的市场占有率逐步提高，带动整体车市发展。

回到GF方面，无论外界的形势如何，我们的工作依旧有条不紊的进行。7月份，集团公布了2023年半年报，销售额为19.61亿瑞士法郎，自然增长7.5%，在充满挑战的时期依旧取得了良好业绩；10月，GF董事会及执委会一行来华召开股东大会；同时，GF收购芬兰公司Uponor的计划也正在进行中。而我们在中国的合资公司亚大，即使受到了下半年洪灾的影响，仍全力保供支持客户生产。

我们做的事儿远不止于此，您可以从本刊中了解更多，在此便不再赘述。下期发刊时间为2024年1月底，欢迎写邮件向我们投稿（[dan.li@georgfischer.com](mailto:dan.li@georgfischer.com)），期待您的作品让下一期《Globeplus》增光添彩！接下来，请享受阅读吧！



GF杂志负责人  
[dan.li@georgfischer.com](mailto:dan.li@georgfischer.com)



# GF集团发布2023年半年报

GF集团于2023年7月20日发布了2023年度半年报，GF在充满挑战的时期依旧取得良好业绩，印证了我们在长期增长与价值创造方面的优势地位。

销售额为**19.61**亿瑞士法郎（2022年：**19.71**亿瑞士法郎），自然增长**7.5%**，主要得益于强大的市场地位、对可持续解决方案的持续需求以及长期大趋势。

经营业绩达到**1.84**亿瑞士法郎（2022年：**1.79**亿瑞士法郎），尽管面临强劲的汇率波动影响，息税前利润率（EBIT）依然上升**30**个基点，达到**9.4%**，处于战略目标范围内。

地缘政治紧张局势和充满挑战的宏观经济环境导致部分市场和地区发展缓慢。

战略2025步入正轨，取得了切实成果；ESG主要数据与战略目标保持一致。

针对欧博诺的收购在主要利益相关者群体中得到积极响应 — 收购成功完成将加快GF管路系统公司实现其战略2025的目标。

总体而言，GF将受益于在有韧性的细分市场中的优势地位。尤其体现在客户对可持续发展需求的增长，这将继续为我们提供绝佳的长期商机。如无意外，GF预计2023年全年将实现战略2025的阶段性自然销售增长目标，并实现2025战略范围内的营业利润率（息税前利润率为9-11%）。



# GF集团董事会和管理层中国之行

随着新冠的结束和国门的打开，在睽违四年之后，GF集团的董事会成员再次访问中国。

作为中国方面的支持人员，我有幸全程跟随和见证了GF集团董事会和管理层2023年10月的中国之行。



## 第一站：江苏省扬州市

Mr. Serra率领的GF董事会代表团和Mr. Mueller率领的管理层代表团一起参观了新建的GF管路扬州工厂，并拜访了GF加工方案在扬州的客户 - 扬州恒星。



## 第二站：江苏省常州市，苏州市

他们参观了GF加工方案的常州工厂，并乘坐理想电动车拜访了GF成型方案在常州的客户-理想汽车。理想常州电动车整车装配工厂给代表团所有成员留下了让人惊叹和极其深刻的印象。此外瑞士驻华大使Mr. Burri作为特邀嘉宾也专程赶往苏州，出席了与GF代表团的晚宴。

## 第三站：上海

代表团成员们参观了GF与凌云集团合资企业 - 亚大位于上海青浦的工厂，并与凌云集团总经理 - 郑英军先生共进晚餐。此外代表团还拜访了GF管路系统在上海的客户 - 寰泰能源。

作为行程的一大高潮，2023年10月12日晚，GF集团董事会和管理层和GF中国区整个管理层在浦江邮轮上共同庆祝了“GF在华30年”。30年，GF见证了中国的发展，中国也见证了GF的成长。



## GF各地 即将迎来 “文化周”

GF将于2023年11月13日至17日迎来“文化周”，我们邀请世界各地的GF设计举办自己的“文化周”活动。在文化周期间，各公司将围绕我们的价值观和文化开展本地活动，并探索这些价值观和文化在我们工作生活中的意义。让它们融入你的生活！

本着分享和学习的精神，我们将在文化周期间通过We@GF和其他传播渠道展示世界各地活动的精彩瞬间。我们相信，您会和我们一样，对文化周充满好奇和期待。至此以后，GF文化的活动将由各地自发进行，不再由集团总部统一下达，相信今后在各地，GF文化将迸发更多的活力。

通过“文化周”，我们将更好的让“文化·印”在整个GF范围内落地，各地公司将向员工们分享活动计划，敬请期待！



# GF成型方案的 TranS/4mation项目：这个项目到底是什么？

GF集团即将开启TranS/4mation项目，本篇内容将带您了解更多项目信息。

GF成型方案的TranS/4mation项目是整个GF集团实施的TranS/4mation项目的一部分。TranS/4mation是一个业务转型项目，为我们提供基于SAP S/4HANA的未来业务流程，以符合我们的战略2025及未来战略的需求。请查看我们的项目信息图，获取更多关于整个GF范围内实施的TranS/4mation项目的信息：



**One GF-wide Transformation with Division-specific Projects**

TranS/4mation as ONE GF

- GF Corporate
- GF Piping Systems
- GF Casting Solutions
- GF Machining Solutions

**Timeline:**

- Program Start: January 2023
- Kick-off Project Finance Foundation: March 2023
- Project Start: Take off Foundation
- Project Start: GF Piping Systems
- Project Start: GF Casting Solutions
- Subsequent milestone milestones from 2024 to 2026

**Quote:** TranS/4mation is not just an IT systems upgrade. We have to take this unique opportunity to critically review our business processes, leverage well-established standards from GF and complement them with suitable best practices.

**Andreas Müller, CEO**

GF 选择了一个经验丰富、值得信赖的合作伙伴——埃森哲。我们的目标是与其合作建立标准化流程，实现流程的高度协同。

在GF成型方案，该项目目前正处于准备阶段。在2023年9月进入概念设计阶段之前，我们着重于五个主要的业务流程和系统评估，以支持关键决策。



# GF管路系统再获EcoVadis金牌评级

由于在可持续性方面卓越表现，继2020年获得金牌评级后，GF管路系统再次荣获EcoVadis金牌评级。

金牌评级是EcoVadis可持续发展认可度的成就标志，只有排名前5%的受评公司才能获此殊荣。基于在环境、社会和治理（ESG）方面的优异表现，GF管路系统在EcoVadis评定的塑料产品制造业公司中排名前1%（并优于98%企业）。

作为全球管路系统的重要企业，EcoVadis评级反映了GF管路系统对可持续性和社会责任的持续奉献，突显了公司在可持续发展方面的领导地位和对最佳实践的承诺，同时给了合作伙伴更强的信心。同时，GF作为联合国契约组织成员，也将全球商业运营中不断强化这种承诺。

EcoVadis由联合国契约组织、全球化学联盟、IPE公众环境研究中心等非政府组织发起，是国际认可的独立可持续性评估平台，EcoVadis评价系统主要围绕公司组织总体情况、环境、劳工人权、商业诚信、可持续采购这五方面进行评估。评级优异的公司，说明其在公司运营、可持续发展、商业诚信等方面得到广泛认可。

自2007年成立以来，EcoVadis已发展成为世界上最大的、最值得信赖的商业可持续性评级机构，创建了一个由超过100000家评级公司组成的全球网络。EcoVadis的总体得分反映了评估时公司可持续发展管理体系的质量，也是众多国际知名公司选择合作伙伴的重要指标。

GF管路系统在环境、用工和 인권以及可持续采购等类别中的排名突出。GF管路系统可持续业务发展主管Dominik Schere对这些消息感到高兴：“GF管路系统还被评估为一家拥有一流温室气体管理系统和强大脱碳雄心的公司，并有完善的基于科学计算的目标。展望未来，GF管路系统将继续进一步提高其可持续性绩效和评级，并通过可持续创新支持其商业合作伙伴，搭建社会生活的“动脉”。”



# MD Coffee Time

## “直面总经理，对话零距离” 第一站

亚麻工作围裙、手摇研磨机、手冲壶和滤纸，均匀的奶泡和稳稳的拉花，一杯手冲咖啡仿佛有了脾性和灵魂。咖啡师卡通招牌前，吧台一左一右的两位，不是专业咖啡师，而是公司掌舵人；不是顾客，而是GF的普通同事。

8月2日，GF上海办公室，GF管路系统中国区 MD Coffee Time “直面总经理，对话零距离”活动第一站正式拉开帷幕。GF管路系统中国区战略与业务发展总裁、总经理潘桂东先生迎来了来自BD&市场部、人力资源部和财务部的第一批对话者。潘总先用一杯手冲咖啡拉近了对话双方的心理距离，并与他们一边品咖啡一边进行了一对一的交流。话题自由而闲适，对生活的感悟和乐趣、对职业的困惑和期待、对公司发展的建言和创意……

GF管路系统中国区一直致力于激励和发展每一位员工，让我们的团队更加协作和出色。在这个过程中，我们认为每一个同事的才能和创意，以及对自己、对团队的想法，对公司未来的发展非常重要。而这一项全新的活动“MD Coffee Time”将以咖啡吧的形式、在闲适的氛围里，为员工提供了一个与总经理进行一对一交流的平台。

这不是一个严肃的对话，而是朋友间的闲聊；这不是职场中的考查，而是展示自我的机会。因为 MD Coffee Time，在GF同事的身边现在多了一个倾听者和分享者。活动最后，潘总还对话员工赠送了一个精美的礼物，感谢他们坦陈而有益的交流。

按照计划，后续活动将在GF管路系统中国区陆续展开，欢迎每一位员工报名参与其中。视野因对话而不同，因对话而有所得，让我们一起期待下一站吧。



### 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 沈阳工厂通过 两次重要审核

8月14日至8月17日，来自“宝马中国和华晨宝马工厂”等多方的供应商质量管理和采购团队，对GF沈阳工厂执行了针对全新5系项目的PZS（制造过程认可）审核，宝马团队对生产工艺，产品质量状态，产能，节拍，包装运输等所有细节，进行了为期4天的深入审核，最终GF沈阳工厂一次性通过宝马审核，获得了批量供货的资质。



对于全新的GF成型方案沈阳工厂，通过且拿到IATF16949资质证书同样是宝马，沃尔沃，红旗等重要客户的要求，8月21日至8月23日，莱茵（TUV）团队至沈阳工厂执行IATF16949审核，在全员充分的准备和努力下，一次性通过IATF16949审核，GF成型方案沈阳工厂将于11月正式获得IATF16949证书。通过两次意义重大的审核后，GF成型方案沈阳工厂已带着更强的自信心进入了崭新且美好的新时期。

### 肖楠

职位：质量经理  
事业部：GF成型方案  
所在地：沈阳  
加入GF的时间：2022年



# GF荣耀之声

## 敲响成功牛铃, 见证荣耀时刻

文: GF管路系统/雷伟

“当，当，当……”，悠扬的牛铃声出现在GF上海办公室，这是GF管路系统中国区最新的庆祝形式，销售额达到千万以上或者在新的细分行业/产品中有所突破，都会以瑞士牛铃的方式“通报表扬”。2023年8月2日，在上海办公室的所有同事们一起见证了两个团队的荣耀时刻。

两个团队中，一个是近几年表现抢眼的ME团队，ME同事蔡永富和邓月花分别拿下了八千万和四千万的订单，为公司2023年的业绩做出了卓越贡献；另一个是给水零售团队，邵进带领团队成员在新产品Hycleen的销售上实现了突破。

“敲响牛铃将成为长期的一个庆祝活动，既是为了见证销售部门的杰出表现，也是让更多支持部门员工能分享到公司业务成功的喜悦。”GF管路系统中国区战略与业务发展总裁、总经理潘桂东先生在致辞中表示：“希望牛铃的声音越来越多地出现，这也代表着GF管路系统中国区在实现集体2025战略的路上每一个坚实的步伐。”



## 2023年沈阳制博会精彩回顾

GF成型方案参加了于9月1-5日举办的2023年沈阳制博会。



GF成型方案作为业内领先的轻量化零部件供应商参与到本次展会，并展示了沈阳公司雇主品牌以及轻量化解决方案。



GF成型方案的VR虚拟展厅可以全方位展示GF所生产的汽车零件模型，使得参展者能够更具象更直观的了解我们的产品。同时，GF成型方案还设立了招聘区域，这吸引了很多高校的在读及毕业学生前来咨询了解。

本次市场宣传活动成功的展示了GF成型方案卓越的研发与制造能力，并结识了许多新朋友与新伙伴。



林哲恬

职位: 市场部实习生  
事业部: GF成型方案  
所在地: 苏州  
加入GF的时间: 2023年

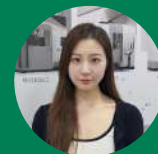
## GF加工方案荣获第三届加工中心用户满意品牌奖

2023年6月28日，第三届加工中心用户调查用户满意品牌奖在第四届金属加工工艺创新论坛上隆重揭晓。本届加工中心用户调查由机械工业信息研究院金属加工杂志社于2022年3月启动，面向广大的加工中心用户展开，力求客观反映加工中心用户的需求以及市场的变化。



GF加工方案是全球精密制造技术的领导者及整体解决方案的供应商，不仅提供高端的产品和解决方案，还提供优质的售后服务及技术支持，凭借多年累积的产品口碑和优异的客户服务，荣获第三届加工中心用户满意品牌奖。

伴随着市场需求的改变和升级，我们的产品策略也在不断发生着创新与变化。GF加工方案将以获得“用户满意品牌”奖为契机，持续提高产品质量和服务品质，提升客户体验，与客户共同缔造成功。



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



## 研发创新添动力 知行合一助发展 ——GF加工方案微细铣削技术加工创新日成功举行

文：GF加工方案/黄淑怡

2023年6月30日，由GF加工方案联合Fraisa、Blaser共同举办的微细铣削技术加工创新日活动，在广东东莞顺利举行。



活动之初，GF加工方案华南销售总监林光启先生率先发言，他表示：中国正在全面提升制造业产业链现代化水平，如何将效能发挥到极致是行业发展的焦点话题，GF加工方案携手合作伙伴们，推动制造业高端化、智能化、绿色化发展。

随后，巴索大中华区总经理刘刚与Fraisa中国区总经理刘超先后为技术日

致辞，他们表示将立足市场机制，秉承技术创新的理念为客户提供极具竞争力的全套解决方案，持续满足客户的需求。

整个路演过程中，在我们GF加工方案的Mikron MILL S机床上现场展示了钢件-圆鼻粗加工、钢件-球刀粗加工、钢件-球刀精加工、钢件-平刀粗加工以及铜电极-球刀精加工，配合技术专家们的详细讲解，理论知识结合实际操作，让到场的观众们赞不绝口。

此次微细铣削技术加工创新日充分展示了GF、Fraisa、Blaser作为各自领域领军者雄厚的技术实力和过硬的生产制造能力。未来也会给大家带来更多新产品、新方案，持续助力制造行业转型升级。



## GF加工方案北京 2023首期技能竞赛成功举办

2023年7月26日，经过前期的策划、研讨与筹备，GF加工方案北京 2023年的首期技能竞赛“丝杠装配”在CUT线如期开展。本期竞赛共吸引了11名员工报名参加，其中除CUT线从事本工位装配的员工外，也包含了来自CUT线其他工位、FORM线和南装配线的员工。

作为机床精密传动的核心部件，丝杠装配的装配工艺及精度检测极为严格，这也对装配人员的技术水平提出了较高的要求，既要在规定时间内按照工艺步骤和要求完成规范作业，同时也要保障装配后的复检精度达到要求。

为此，公司成立了评委小组，从PME、QUA、PROD、MSS&CS 4个部门中推选出5位现场经验丰富、熟悉产品特性和工艺流程的工程师，分别对比赛过程中参赛人员的工艺纪律执行情况、检具与工具的正确使用、过程5S、复检精度等环节进行全程的记录、评审和打分，力求比赛成绩的客观、公正。



在这场持续了接近一天的精彩比赛中，11位参赛员工充分发挥自身实力，稳妥完成了各自的装配作业。后经评委小组综合评审，比赛成绩名列前三的分别是：FORM线张磊、CUT线刘申宇、CUT线王大强。为他们取得的成绩表示祝贺！同时也感谢所有的参赛选手，他们在比赛中充分展示了自己的自信和能力，使得这期竞赛成为一个选手与选手之间、评委与评委之间、选手与评委之间的互相观摩、切磋学习和共同进步的舞台。



刘霜霜

职位：学习与发展专员  
事业部：GF加工方案北京  
所在地：北京  
加入GF的时间：2015年

# GF管路系统 助力西北区域用水安全

文：GF管路系统/雷伟

2023年7月26日，为推动西北地区楼宇科技供水系统的升级与创新，GF管路系统在西安成功举办了两场针对中国建筑西北设计院的研讨会。

本次研讨会聚集了西北设计院的设计师、工程师和相关专业人士，旨在促进供水行业创新发展，提升西北地区的供水质量和供水系统的可靠性。GF管路系统的专家在研讨会上详细介绍了二次供水系统的运行原理、技术特点和应用案例。他们强调通过使用二次供水系统，可以实现更高效的供水管网和更安全可靠供水服务。

与会代表们还了解了GF管路系统的创新产品Hycleen自动化系统。Hycleen是一种智能、舒适的清洁用水解决方案，集成了多种先进技术，包括菌群抑制、水力平衡、水温控制和活水循环等。该产品的引入将有助于提高供水系统的可靠性和水质安全，同时为设计师和工程师提供更多设计自由度和创新空间。

通过这场研讨会，西北设计院的专业人员深入了解了二次供水系统和Hycleen自动化产品的优势和应用价值。这将有助于他们在今后的设计与工程项目中更好地应用相关技术和解决方案，为西北地区的供水行业发展注入新动力。GF将继续与西北设计院等相关机构合作，共同推动供水系统的现代化改造和优化。



## GF在中国的青年才俊

2023年8月31日至9月7日，“GF在中国的青年才俊”拍摄项目正式启动，本次视频项目与集团总部“Superpower”系列视频同频，旨在记录下GF青年才俊们的核心驱动力，以及在GF这样一个开放的工作环境中，年轻人们的工作状态，并在各大社交媒体平台上分享展示。

本次拍摄共涉及了三个事业部在中国的四处实体分布，分别位于上海、苏州、扬州和沈阳。跨越南北，我们记录下了来自不同事业部的青年才俊们的风貌与他们的驱动力。在采访中，他们向观众们展示了各自的“Superpower”，“沟通协调”、“冷静沉着”等实现价值的技能与品质，都是他们在工作中保持卓越的核心能力。

此次拍摄很好的展现了GF在中国的青年才俊们的精神风貌，欢迎大家通过“乔治费歇尔”视频号观看他们的精彩瞬间。



蒋博洋

职位：市场与企业传讯专员

事业部：GF成型方案

所在地：苏州

加入GF的时间：2022

# 助力复工复产 携手合作共赢

文:亚大集团/康鹏程

摄影:亚大集团/左树峰、徐茜

今年8月，河北涿州发生洪灾。自水灾发生以来，河北亚大汽车公司所有员工全力以赴，兄弟公司冲锋接力支援、客户及其他相关方也纷纷将温暖和情谊送到河北，协助公司共度难关。



8月1日，接到河北洪灾预警后，长城采购部副部长邓中兴等人逆行而上，连夜抵达涿州了解情况；8月2日，在公司水位2米深度未有减退的情况下，早早乘船来到公司附近查看水情；第二天又及时了解公司设备、物料受损情况；8月4日，洪水已退到膝盖上下，他又带领几个员工与河北亚大汽车公司人员涉水前进，共同进入厂区寻找工装、检具和物料，为保供第二战场工位器具的快速到位赢得了宝贵时间。8月5日，洪水减退，河北亚大汽车公司开启全员清淤阶段，现场缺水缺电电网缺燃气，条件艰苦，客户及时将矿泉水、八宝粥、卤蛋、面包等生活必须物资送到依然满是污泥的厂区，这些救援物资为3天集中清淤的所有人提供了可靠补给保障。



8月8日，公司重点逐渐由清淤工作转向保供工作阶段，长城采购部副总裁刘向上带队，与订购部正副部长周勇、王永欣，配套科科长吕长利带着保供物资前来慰问，询问当前困难，梳理排产计划，协调供货保障，把关产品质量，协调恢复生产设备（清洗机），为接下来的顺利保供保驾护航。



8月19日前后，公司产能已恢复过半，看到现场兄弟姐妹们为复工复产全力以赴，毫无保留全心保供的状态，为鼓励所有兄弟姐妹们在艰苦条件下的保供付出，客户又陆续送来了解暑凉茶等夏日饮品。



除此之外，英瑞杰亚洲区供应链经理、质量经理、中国区采购经理、北京公司厂长代表英瑞杰将关怀送到河北，河北世昌一众领导将慰问送到河北，多个客户将人员派驻河北，协助生产，支援保供。

与此同时，供应商派人支援现场，清理物料，支持产能恢复，政府部门多次莅临指导，协助解决水、电、气等复产必备资源，运送矿泉水等生活必备物资，上级集团协同兄弟单位互助，协助办理保险理赔业务，中外方股东多次走访调研，询问困难，给予各类支持等等，岁月知松柏，患难见真情！

在这次灾难面前，让我们相关方以前所未有的方式聚在一起，互助共建，形成多方鱼水共情的团结渡关局面，而这必将成为公司历史上灾后重生、重建、更强、更壮的根源与力量，相关方也必将成为公司历史上最宝贵、最值得珍惜和爱护的财富与资源！往后余生，我们必定共赢前行！

## 卓越运营成功的关键在于激活每个人的力量

第一次接触精益是参加工作的第四年，当时担任工艺工程师。有一天，公司副总在车间检查时间问我5S是什么，我回答不上来一个字...我那时跟很多同事的理解一样，5S就是打扫卫生（至今仍有这么多人这么认为！）。当时公司的词典里有QC发布、六西格玛以及TPM等，这些只是方法论的堆砌，公司内并没有精益这一说法，更谈不上改善文化。

后来进入一家有一定精益基础的外资企业，成为精益生产专员，逐步接触一些常用的精益工具，如：防呆、动作分析、布局优化、线平衡等。公司的改善活动是由工业工程部牵头发现改善点并最终实施改善。在这里，精益是一个部门的职能。

再后的单位是一家导入精益生产已有15年之久的企业，在那里，精益已经扎根在各个方面。公司的所有部门，除了生产外，包括采购、物流、仓库、财务、IT在内，每年都会开展改善项目，每年数量多达几十个，类型丰富，涵盖办公效率、流程、人机工程、数字化、自动化等。在这里，精益已经成为了一种工作习惯，人们善于且乐于改善。

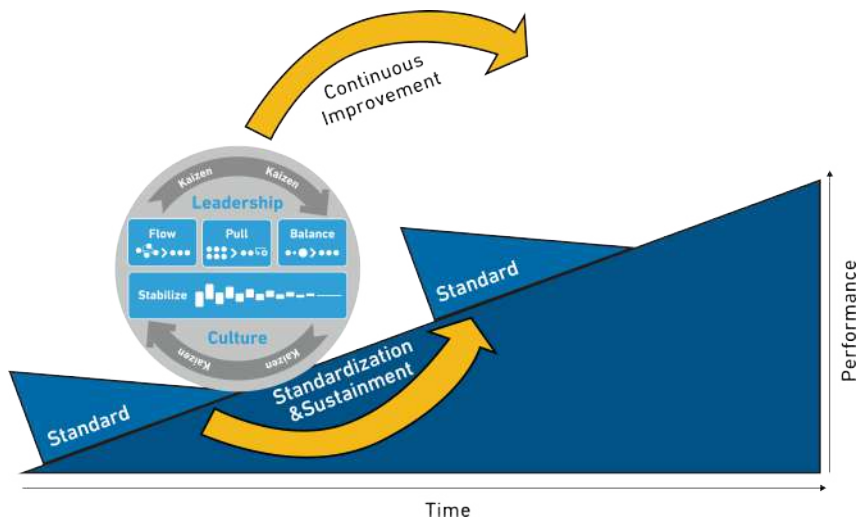
今井正明在他的改善三部曲之一《战略改善》中写道：当今的企业分为两种：精益企业和传统企业，据他观察，世界范围内采用精益战略的企业，也只有1%。在我工作过的前三家企业中，只有最后一家真正长期受益于精益。观察他们的不同点是，精益不是某个具体的人或者某几个部门的职责，也不是只有生产车间才需要做改善，而是需要全员参与。如果把精益作为一个项目，三天打鱼两天晒网，轰轰烈烈开展，悄无声息结束；又或者，把精益作为一小部分人的工作，只在小范围内开展，将无法成功地推行精益。



乔治费歇尔管路生产系统，简称为BOB，取自于Be Our Best的首字母缩写，意为激活每个人的力量以满足客户需求的卓越之旅（BOB is our way to activate the power of every person to satisfy the customer.）。BOB从2018年在沙夫豪森诞生之初，一直秉承着这样的宗旨：卓越的关键在于全员参与和持续改善，每位员工都有改善的能量，创造一切条件来激活每个人的力量，为外部客户、公司盈利和员工提供价值。

BOB已经在亚洲区全面推广，北京工厂和扬州工厂在今年6月份各自开展为期一周的BOB启动活动。我们卓越运营部门与总部团队和本地工厂紧密合作，全面、深入地实施BOB生产系统，从理念分享到实践运用，激活每个人的力量，为GFPS中国的卓越运营打下坚实的基础。作为卓越运营部的一名成员，我感到很荣幸、自豪，同时对未来的工作开展也十分期待。

非常高兴能有这样的机会和平台，与我的小伙伴们一起分享和探讨精益理念。让我们互相学习，共同提高，为2025卓越运营战略贡献自己的力量！



**袁玛丽**  
 职位：精益生产专员  
 事业部：GF管路系统  
 所在地：扬州  
 加入GF的时间：2022年

# 钟晓军谈销售的进取之路： 以高标准铸就高绩效

《孙子兵法》中说：“求其上，得其中；求其中，得其下；求其下，必败。”意思是说人做事要有高的标准，才能得到好的结果。如果期望值本来就定得低，最后获得的结果往往只会更低。



当年曾国藩曾在十年之内获七次升迁，从一个普通进士迅速成为二品大员，他的上升速度，简直让一众苦熬资历的官员叹为观止。而这时的他，本可以像其他官员一样，安坐在庙堂之高，享受着荣华富贵，但他却立下“不为圣人，便为禽兽”的誓言。追求高远的曾国藩，用尽了一切手段来严格要求自己，跨出舒适区，让自己由文臣变成武将，白手起家练就“湘军”；不陷入眼前的蝇头小利，成为“千古第一完人”。《菜根谭》里说的，“立身不高一步立，如尘里振衣，泥中濯足，如何超远。”一个人的追求，如果没有高度和要求，就不能站在更高的境界去看待人世和成就。

近年来全球经济形势动荡不安，社会和商业竞争日益激烈，而无论是个人还是组织，都需要在各自领域竭尽全力追求卓越，着眼于高标准严要求，方能获得理想的推进节奏，也才可能取得令人满意的成果。在当前形势下，我们GF人也需要对高绩效工作目标有一个清晰的定位和规划，仔细思考以怎样的方式才能达到，去在实际行动中贯彻落实，坚持精进，才能不被残酷的竞争所淘汰。

## 经过严格筛选 用实力证明自己

对于职场新人来说，学校里学的理论知识永远无法替代实践工作经验，刚走出校门就想利用自己的专业背景获得企业青睐几乎不太可能。而在工作开始阶段，企业向人才抛出橄榄枝的原因只是基于人才性格、潜力和修养的肯定，其次才是你的学识和专业背景。而钟晓军当初就是以真诚内敛的品质和认真踏实的工作态度与GF擦出了火花。

那是2015年初，当时还在德国学习深造的钟晓军在当地学校举办的一次人力资源展会上，初次与GF相遇。他回忆GF企业当时给自己留下的印象很好，无论是产品品质还是整个公司的文化底蕴感觉都着超高水准，而这正是吸引他加入GF的重要原因。当时，他主动向GF递交了简历，并表达了自己希望毕业学成回国后正式加入GF工作的意愿，而GF总部也将他的简历转至中国区的人力资源部。

作为工业技术方面的领导者，GF在用人方面的要求自然也很高，因此在简历过关后又陆续对他进行了四轮电话面试。而钟晓军每一次都用心准备，真诚对待，凭自己所学的专业见解和思考与面试官认真交流。也正是他这种认真务实不打马虎眼的求职态度最终打动了公司，到了2015年11月份，在德国杜塞尔多夫的一次展会上，钟晓军和GF中国区人力总监和昆山工厂总经理又进行了整整一天的面对面线下交流，他也用自己的专业知识就展会发表了独到见解。直至毕业回到国内，他又先后接受了苏州工厂和昆山工厂的两次面试，最终他加入到GF昆山工厂，担任项目经理一职。

事实证明GF对人才的要求就是高标准的，经过严格筛选后，钟晓军踏入职场第一关就是要明确树立自己的职业态度——正确认识工作中的人和事，不怠慢不敷衍，慢慢形成自己的职业价值和标准。面对全新的职业道路，他始终坚持严格要求自己，沉下心来学、静下心来思、静下心来干。在昆山工厂担任项目经理的3年里，他坚持从一个个细节突破完成项目任务，同时也不单纯地满足于自己所掌握的的专业知识，而是在实践工作中不断学习突破、不断进步，实践赋能，踩过的坑、避过的难，都会成为他越来越了解职业高度和边界的支点。



## 积极面对 好心态成就好工作

现如今，职场竞争激烈，想要获得成功，不再是凭借运气单靠机会，而是需要付出更大的努力在各个维度提升和准备好自己，才能在关键节点上实现目标。因此，钟晓军尤其注重自身的成长和进步，不断探索以更加有效的方法和策略去完成任务、提升效率。

除了实际技能外，他明白个人的思维方式对于职业发展有着极为重要的影响。一个积极向上、充满自信和创意的心态与思维方式可以帮助人更好地面对挑战，从而更可能扭转态势取得成功。因此，他平时很注重培养自己的积极心态，学习并实践有效的决策制定方法，不断开拓自己的眼界，以提升自身的思维水平。

在德国留学期间，他曾在一家德国公司实习，每天的工作就是为生产的水泥产品做检测、数据统计以及相关的工作汇报，其实这与他所学专业并不契合。但是他并没有因为专业不对口就消极对待工作，相反的是，他及时调整心态，积极看待工作细节中的价值和整体意义。比如，由于当在这家公司的只有他一个中国人，在一个纯外语环境中，他的德语沟通水平就因为工作需要迅速得到了提高，同时，他还有意识地锻炼自己多从客户的角度考虑并解决问题，而不是一味抱怨或者推诿看似琐碎和无聊的工作。这个习惯也为他今天所从事的销售工作埋下了好的伏笔。

积极的心态是个人克服重重困难实现快速成长的基础。在同样的困境面前，拥有一个积极向上、充满自信和必胜信念的态度可以让我们更好地应对挑战和压力，以及思考如何更好更有效地利用现有资源打通困难点。

## 不弃努力

### 机会是给有准备的人

职场生涯如同一场挑战，每个人都会面临各种各样的困难和压力，特别是销售工作，需要跟产品技术以外的人来打交道。然而，在积极心态者看来，职场挑战并非是阻碍，而是成长的机遇。在这个日新月异的世界中，有挑战有困难是常态，而只有通过挑战自我破除既有经验的束缚，大家才能取得职场上的进步。

2019年6月份，当时不愿安于现状的钟晓军转战到了苏州公司销售客户经理一职，要知道之前他担任的铸造业务项目经理一职主要是偏技术向的，而销售经理的岗位却更需要与人打交道，两者之间有着本质的区别。他说：“在昆山做项目经理时主要做的是负责公司内部项目推进，要求对产品的技术、图纸要求和产品的生产工艺过程都需要非常熟悉，而这个岗位让我对技术有了更深入了解，这也为我后来转岗到销售部门打下了良好基础。”

喜欢挑战自己、突破自己的钟晓军正是看中了GF的销售不单要沟通能力强、口才好，还需要很强的技术背景，这样复合型技术型销售对他而言是有吸引力的，但也是一个不小的挑战。但乐观主义的他，面对挑战很兴奋，就毅然选择了通过转岗方式来扩展自己的新潜力。对这一变化，他坦然地说道：“挑战是成长的催化剂，它让我们变得更强大，更坚韧。将困难视为机遇，每一次挑战都是我们成长的机会。”

新角色的钟晓军在销售团队中负责的业务更广泛。他也开始巧妙地将自己的德语优势应用到了工作当中，因此公司中德国客户基本都开始由他负责直接对接。他越来越多地直接用德语与客户沟通，并尝试用他们的思维方式来考虑问题对接诉求，因此他和团队提出的方案不仅很好解决了客户的技术诉求，而且客户还非常满意期间双方的沟通效率，这正达到了双赢的效果。



## 高标准严要求

### 持续学习与创新

随着大环境的变化，近年来国内市场的竞争对手也不断增多，竞争也越来越激烈。而在依靠企业技术实力基础上，如何提高自己的软实力是维护好客户的重要途径。起初接触新业务板块的钟晓军，就是靠自己业余时间大量恶补专业知识去深入理解行业变化和客户需求，才能在语言能力之上去真正靠专业洞见去打动客户建立信任的。当然，高效学习是自从他加入GF起就养成并保持着的良好习惯，不习惯躺平，也没有觉得必然要重复每个昨天的自我，钟晓军很享受快速、高效学习的节奏，并且坦诚他职业生涯中的每一个转变节点都不可或缺地受到了求知欲的驱动。



GF首先也是非常鼓励员工的学习和提升自己的，也会为员工提供很多在职学习的培训资源与渠道。平时除工作时间以外，业余空闲的时间钟晓军都会登录相关资源网站去学习研究，以提升自己平时工作各版块相关的业务展示、报告撰写、沟通能力以及团队管理等为主。

平时他也特别喜欢看书，因为正如他说的：“销售做得越深入，对社会变迁和人都要做更深刻全面的了解。这是个变化的过程，就像我7年前和现在看同一本书的感觉和领悟就是可能是完全不一样的，实际经验会帮助我在阅读和思考过程中不断修正我的理解。所以我也喜欢阅读以外的知识经验习得方式，比如也会借鉴行业内的其他专业人士的不同见解，面对新技术时我也很乐意向有经验的前辈或更有专长的年轻同事去请教，从而能得到很好的自我提升，并有助于我调整当前工作方式、不断优化工作流程，从而形成更有效率的执行过程和结果。而每两周的部门会议就成为了大家一起交流经验、探讨解决方案的最佳途径和团队最有绩效的沟通方式。”

而当聊到开发新技术这个话题时，成功拿下国内知名汽车品牌项目的那段经历仍让钟晓军记忆犹新。当时，这家公司第一次要在汽车上用高压铸造减震塔零件，但客户没有任何相关设计生产经验，所以他们要求供应商不仅要有生产的能力，还要能设计出对应产品的能力。前期钟晓军和同事们对此诉求都做了充分的理解和准备，但是竞争对手当时用了较为激进的竞争方法，使得该项目的竞标结果一直悬而未定。而当钟晓军和同事们得知这一情况后，立即做出了应急处理方案，他们首先做的就是要把自己的设计数据和能力掌握在手中，其次大家团队内分工有序，分别与客户的各对口部门去再次沟通和梳理设计生产方案，并始终坚持用高标准来要求整个方案和每个细节，以高效率在促成整个方案的调整和完成，最终在微弱优势的情况下，GF战胜了竞争对手成功拿下该项目。

一直用高标准高绩效要求自己，不管是售前还售后，钟晓军绝不是拿下订单就草草了事的，他每个月都会坚持定期去与客户面对面地沟通交流；对日常工作也会坚持及时做总结处理，并坚持“事事有交代”——对近期生产情况、遇到的问题和解决结果都会跟对方有一个汇报，而这样的认真、负责和高效，也可以有效加深GF与客户间的粘性，提升客户满意度，成就最牢固的合作关系。他这样建设和打磨与客户间的关系，正是“天下难事，必作于易；天下大事，必作于细。”

当然，专业、专注、始终如一地认真对待自己的每个客户每个任务，尽善尽美地去达成每一个阶段性目标，这些对细节年复一年日复一日的不懈追求也非常好地体现了钟晓军在追求高绩效目标上的态度：“所谓销售并不是只能投其所好，是以专业和敬业为前提的相互信任和尊重，是客户在为GF的专业支持点赞。”

工作本身是繁重和有压力的，但保持一个积极乐观的主人翁心态和不断追求卓越的职业目标，并坚持精进、坚持探索，以新的方式方法来提升工作效率、为客户创造高价值，那么我们自己就会和钟晓军一样，最终也会成为高价值的一部分，成为企业高绩效文化的积极参与者和践行者，更成为GF企业成功发展的重要因素之一。



# HR菁英李杉的使命

## ——用满腔热忱，成人亦成己

见到李杉前，说到HR，脑海里会自动浮现出这样的形象：剪裁得体的职业装，厉害精明，压迫性的气场，让人有距离感。电话那头的李杉，却是爽朗赤诚，言辞亲和。

人的经历都会给人留下气质性的痕迹。作为GF元老级的HR，从炽热筑梦到骊歌奏起，三十余载，落子无悔。人生的锦绣画卷，打上时间的烙印更加韵味悠长。让我们一起进入李杉的无悔人生，汲取奉献与奋进的力量。

### 以拓荒牛精神，开启GF新时代

出生书香门第的李杉，爱人悯人的情感因子很小便在心中根植。90年代，在完成学业后，李杉顺理成章地进入了一家英国五金公司，代理GF的铸造业务。谈及加入GF的缘由，她打开了话匣子，“正式加入GF前，我和田总已经合作了一段时间。我们既是合作伙伴，三观也非常契合。我十分欣赏GF的企业传统与员工做事时的严谨细致。”时隔多年，李杉这样评价自己与GF第一次邂逅。与此同时，在处理合同管理、商务谈判甚至行政琐事上，李杉的工作态度和能力也得到GF同事的认可。

4年后，李杉迎来了工作中的新契机。GF准备大刀阔斧开启中国市场，将塑料管路系统引入中国，于是李杉被董事会钦点，在1995年与同事一起建立了GF代表处。万丈高楼平地起，一切从零开始。购置办公家具，采买办公用品，工商注册，税务、财务，每件事他们都亲自上阵，全力以赴。待到走入正轨后，李杉正式接手了行政工作。队伍在不断壮大，3名，17名，再增长至30+，压力随之而来。工资核算、财务管理、税务申报与缴纳等，一度让李杉无所适从。好在她从不肯轻易认输，遇到短板那就主动想办法去弥补。每当困惑时，李杉总会拿着账本去询问，从简单的借贷知识的掌握到能独自胜任，李杉将同事的每一次的帮助与关怀记在心间。真诚友善，同担风雨，人人守望互助，共同将GF打造成一座温暖堡垒。

1998年，公司在上海投资建厂，随之北京分公司成立。公司规模的扩大，需要有源源不断的新鲜血液的注入。带着初生牛犊不怕虎的闯劲，李杉开启了新的职业篇章。

### 以一腔赤忱，接续光成为光

蛰伏耕耘，厚积薄发，成为李杉职业生涯后半程的真实写照。从客服做起，到销售工业产品，再到工资核算，税务缴纳，行政管理，展会参与，人事档案关系管理，以及与外企的衔接联络。在李杉看来，每一个岗位都是一次珍贵的历练与沉淀。一直向上生长，不断汲取养分，很快李杉被任命为上海分公司经理。随着中国业务的不断增长，2008年GF在北京建厂，于2010年正式开业，因李杉一直以来的出色表现，被任命为北京公司HR经理同时兼任分公司经理。重任在肩，李杉全情投入，丝毫不敢懈怠。（接下页）



(接上页)

命运的齿轮不断地向前，多为同仁的共同努力使得GF在国内市场逐渐站稳脚跟，直至去年完成了从销售额年仅7,000万升至9亿的成就，同时也打破了瑞士总部对中国领导圈层的偏见，开始认可并任用中国本土CEO。在GF的成长崛起之路上，李杉是名副其实的见证者与参与者。成长于斯，与有荣焉。过了冲锋陷阵的年纪，李杉选择退居幕后，一心扑在GF的人才储备计划上，并将自己多年积攒下来的经验毫无保留地进行分享与传承。

“被大家认可的同时，又能够不断地提高和学习，这就是一种相互的正向激励。”李杉如是说。如同她与GF，相互依存，共同进步。GF包容开放、温暖团结的氛围，是其甘愿30余载倾情付出的动力所在。能力不足，那就努力提高。以赤子之心，不问际遇好坏，默默耕耘，必有回响。

厉兵秣马，枕戈待旦，再续辉煌。在重要节点，李杉开始投入到对新生力量的培养中。从HR一线退至内训幕后，李杉找到了新的方向，继续发挥余热。诚然，继往开来需要孜孜不倦的探索创新与坚韧恒久的毅力。在短暂的崩溃、折磨、煎熬后，凭借三十余年的漫长积淀，在培训中融入自己独到的体验，用7个习惯的培训理念，为GF挖掘和武装储备力量，赢得了同仁的认可与信任。

“当一个人被认可时，其价值会发挥到极限。”李杉说完，有一种孩童般的赤诚。与GF携手走过三十载，何尝不是一场浪漫而又珍贵的双向奔赴呢？耗尽光阴，追寻使命，践行初心，李杉用一腔赤忱，接续光然后成为了光，成人亦成己。GF亦是，始终如一，恪守初心，坚守一些准则，方终能屹立潮头而不倒。

祝愿李杉，同时祝愿GF，愿明天更美好。



李杉：1995年跟随当时的总经理一起建立了GF代表处，1998年成立了上海乔治费歇尔管路系统有限公司，并在北京设立分公司，2010年在北京建厂成立了北京乔治费歇尔管路系统有限公司同时，她为GF工作了28年时间，她也是GF管路系统在中国的001号员工。

## 光荣退休，风采依旧

—GF加工方案欢送陈国达(陈工)退休

2023年7月27日中午，在GF加工方案北京工厂的小餐厅，HR代表公司邀请过往与陈工在工作中交集较多的同事于陈工7月末退休前一起为他举行GF加工方案北京首个退休员工欢送活动。

参加欢送的同事来自各相关部门，活动中一个重要的环节是各位同事分别回忆了他们与陈工共事的难忘时刻、经典瞬间...



期间，研发向经理回顾了陈工自2003年11月起加入GF加工方案起所参与设计的重要产品，比如FO23/53、SA20/30、FORM20/30、FO350Sp、FORM200Bp、FORMP350、CUTE Anti-collision、CUTAM500、RTC\_LE 16/32/80、FORMP450。

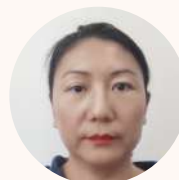


陈工一直恪尽职守、勤勉工作，为公司的产品研发做出了非常重要的贡献。在工作中，他以高度的责任心、严谨的工作态度、深厚的机械设计理论知识及丰富的设计经验赢得了公司领导及同事的认可与赞誉。他把自己的工作热情和智慧奉献给了GF加工方案。HR钱经理代表公司为陈工颁发了“光荣退休”纪念杯。

最后，陈工也分享了他近期的退休安排—自驾游+探亲；

古枫吐艳不老松，晚菊傲霜夕阳红。衷心祝福陈工能拥有一个健康、充实、开心的退休新生活。

GF加工方案北京  
2023年7月27日



张春洁  
职位：人事专员  
事业部：GF加工方案  
所在地：北京  
加入GF的时间：1997年

## 员工内荐



扫码更多招聘资讯

+GF+

您距离加入我们  
只差最后一步！  
卓越要靠你我他

georgfischer.com/en/career  
#卓越靠你我他

## 重要活动预告



## 文化周

将活动保存至日历 : 2023年11月13日至17日

所有的GF都将这一周为我们的制胜文化和价值观举行主题活动。我们邀请每一个GF设计自己的活动，并在整个GF范围内分享。如需获取更多信息，请保持关注。

一个GF。三个共同的价值观。  
融入你的生活。

## 好书共读

### 《就业、利息和货币通论》

作者: [英]约翰·梅纳德·凯恩斯



介绍: 这是西方经济学史上具有里程碑意义的一部巨著, 也是凯恩斯生前最具影响力的代表作。1936年出版后, 以其独到的“有效需求理论”与“乘数理论”在大萧条危机后惊魂未定的西方世界引起轰动。《通论》解释了生产水平倒退及失业率骤增等传统经济学无力解答的现实问题, 提出了国家调节经济的主张, 认为没有国家的积极干预, 资本主义就会灭亡。

### 《没有工作的世界: 如何应对科技性失业与财富不平等》

作者: [英]丹尼尔·苏斯金德



介绍: 科技进步在本质上为人类创造了更美好的生活, 然而科技也确实裹挟着我们进入了一个工作越来越少的世界, 科技性失业是真实存在的。这同时将会带来三个新问题。首先是不平等, 即如何在传统薪酬机制不如过去有效的情况下分享社会繁荣。其次是科技垄断, 面对大型科技公司的崛起, 应该如何决定由谁来控制那些对繁荣负有责任的科技。最后是寻找生活的意义, 即如何在一个工作不再是我们生活中心的世界里赋予它新的意义。

### 《与机器赛跑》

作者: 埃里克·布林约尔松 / 安德鲁·麦卡菲



介绍: 一场数字革命正在加速进行。在《与机器赛跑》里, 布林约尔松和麦卡菲汇集了一系列数据、案例和论证, 证明了技术进步正在加速进行, 而这种趋势对技能、薪酬和就业机会都有深层影响。本书将告诉你, 造成糟糕的就业现状的原因并不是技术的停滞, 而是人类和我们的机构无法赶上机器的脚步。

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

# 被马斯克捧上天的“热泵” 就是GF正在推广的地源热泵

一夜之间，“热泵”被马斯克带火了。

在特斯拉本月初的投资者日活动上，马斯克公布了特斯拉“宏图计划”的第三篇章，提出了让地球通往完全可持续之路的五个部分。其中，第三步便是：大范围在家庭、企业、工业中推广热泵。比如，用热泵给房屋供暖，可以减少22%的化石燃料使用。



**热泵**就是通过输入少量的高品位能源(如电能)，实现热能转移的高效节能系统。热泵即热量的“搬运工”，实现热量在自然界与生产生活环境的转换，热泵不止可以加热，还可以用于制冷。目前市面上常见的热泵可以主要分为三类——空气源热泵、水源热泵和地源热泵。

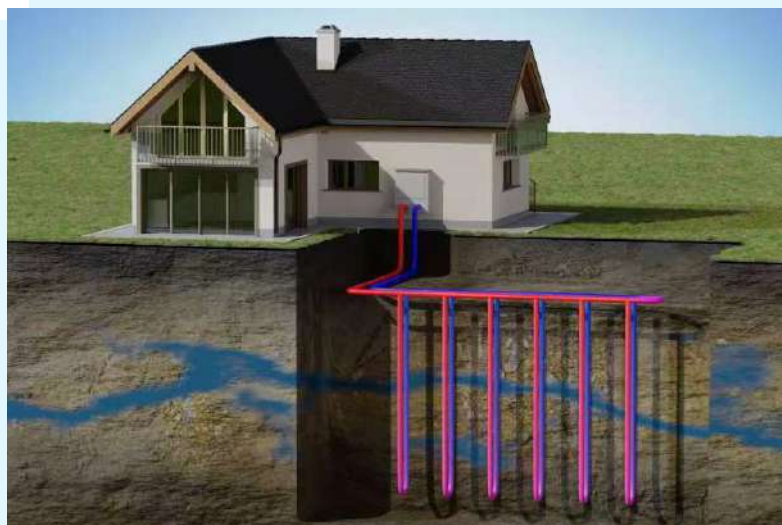
空气源热泵利用室外空气换热，目前普遍应用于热水和两联供系统，是GF管路系统一直在推广的应用。优点是安装方便，利于普及；缺点是室外空气的温度会随气候而变化，进而影响供热效率。而水源热泵利用池塘、湖泊或河溪中的地表水换热，需要项目附近有大面积水域。而这些缺点对于地源热泵系统都不是问题，所以很多项目一般会选择地源热泵系统。

地源热泵是一种利用地下浅层的恒温地热资源，实现热能转移的高效节能的空调系统。地源热泵的概念最早出现在1912年瑞士的一份专利文献中，在20世纪50年代就已在一些北欧国家的供热中得到实际应用。

地源热泵以埋在地下的管路系统中的循环水作为载体，在冬季，流动水把土壤中的热量输送到建筑内供取暖；在夏季，流动水又把建筑内的热量释放到地层中去，使室内凉爽。地源热泵的优势在于恒温地热资源，不会因为气温高低有太多变化，通常地源热泵消耗1kW的能量，用户可以得到4kW以上的热量或冷量。

所以，地源热泵是一种高效清洁的可再生能源系统。

GF管路系统进入中国市场以来，就一直在推动地源热泵产品的普及。GF的PE地源热泵管路系统早在2003年就应用于北京“东方太阳城”项目，至今已经被应用于诸多绿色地产项目和国家重点项目。



## 月饼 月圆 团圆

下班的路上，慵懒的夕阳洗去了我工作的疲惫。我看着来往的人群，大家脸上都带着期盼的笑意，手上都提着各式各样的月饼礼盒。我打开手机，收到了日历推送，又是一年中秋，又是一场团圆。



朋友打来电话，寒暄之后，她如往年一样开始问我想要什么味道的月饼。心灵手巧这个词简直就是为她量身定做，从中式包子糕点到西式甜点饼干，从家常炒菜到韩式料理，她样样精通。大学时期我就去她宿舍蹭了无数顿饭，平时的甜点零嘴也几乎都被她包揽，卖相美观，完全不输糕点房。

我如往年一样报了几个口味，她在电话那头笑说果然是这几个口味。今年她提前就已做好，除了那几个口味，另为我准备了盲盒月饼，里面做了许多新口味。她微信发来几张做月饼的照片，我看着心动不已，问她什么时候寄过来，她笑道，你开门。

她话音刚落，门铃响起，我打开门便看到她提着几盒月饼，笑盈盈地看着我。我们已好久不见了，大学时总是腻在一起，我帮她搜教程准备原材料，她尝试制作，吃完之后我们就一起坐在学校长椅，边吃边畅想未来。未毕业的少女总有无限遐想，夜晚的星空一望无际，闪烁的星星熠熠发光；我们盼望着像星星一样发出自己的光亮，而我们的前途会像星空一样辽阔无边。

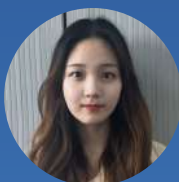
我把她迎进屋，坐在了阳台的秋千上，又如以前一样，边吃月饼边赏夜空。聊起大学时幻想的职场穿搭妆容，再看看彼此身上的穿搭，两人忍俊不禁。现实与想象总是有差距的，没有那么高的高跟与OL套裙，只是简单的妆容与日常的服装；工作也没有动辄百万流水，只是踏实完成每天的日常工作，维护公司正常运转。一切没有想象中的那么高大上，却也让我们感到安稳满足，未来美好可盼，最重要的，我们仍是我们。

她带来了好几种包装，我品尝着月饼，一如记忆中的清新可口，甜而不腻。我从盲盒月饼中拿了一个，发现抽到了蛋黄月饼，软糯的麻薯包裹着饱满的蛋黄，还有淡淡的板栗味道，口感十分丰富。

我喃喃念着包装上的“但愿人长久，千里共婵娟”，看向了夜空，这次看到的不仅是繁星，还有又亮又圆的明月，皎洁温柔的月光照亮了万千行人的归家路，沁染了友人相聚的欢喜，融进了团圆的万家灯火。



郭佳铭  
职位：人力资源助理  
事业部：GF成型方案  
所在地：昆山  
加入GF的时间：2022年



# 峥嵘岁月三十载 携手闯关创未来！

文：GF加工方案/黄淑怡

GF加工方案中国区销售公司年会在美丽的贵阳隆重举办，三年的疫情，三年的坚守和期盼，终于等来了此刻的相聚，我们倍感珍惜这次线下年会所带来的愉悦和欢乐。灯光璀璨的舞台上，中国区市场总裁陈以祥先生对公司过往岁月的真情感悟以及对美好未来的动情期许，“同心协力 共同奋斗”，让在场的所有人都倍受鼓舞。



我们的同事也是各个都身怀绝技，华北同事的脱口秀“三句半”揭开了晚会的序幕，华南华东同事的劲歌热舞将晚宴的气氛推向了高潮，华西同事们深情的歌声获得了大家阵阵的掌声，以及S+S团队带来的GF服装T台秀，满满的情怀，勾起来大家对过往岁月的回忆，给所有人留下了深刻的印象。除了精彩的表演，还有丰富的抽奖活动和紧张刺激的游戏环节也为晚会带来了一个又一个的高潮迭起。



望星辰而去，踏日月而归。时光太匆匆，梨花谢春红。风劲潮涌，自当扬帆破浪。任重道远，更需策马扬鞭。在所有同事的陪伴下，GF加工方案必将不忘初心，砥砺前行，相信在不久的将来，有公司领导的带领，有全国各区伙伴的努力，公司一定能再创佳绩！



GF加工方案中国区销售公司2023

## Keeping up with the market

My 3-month stay in Suzhou for my Market Intelligence project has been my third time in China, yet this country does not cease to impress me. In the last three years, the automotive sector in China has rapidly developed, and several Chinese EV brands have reached world class levels. My job was to make sure GFCS has a thorough understanding of the market dynamics, which will also influence our business. GFCS has reduced its dependency on powertrain parts early on and was not heavily impacted by the rapid NEV shift in China. Nonetheless, market dynamics are not to be underestimated and the competition never sleeps.

While our industrial environment is currently competitive, remember that GFCS is still looked up to by our competitors as a role model, but we should also try to also learn from them. The entrepreneurial spirit from our competitors should motivate us. This goes along with our motto of “Becoming better every day”.

Within GF Casting Solutions China I was impressed to see so many veterans of the company, which have spent over a decade with GF. The pragmatism and fast-pace in daily business is something that has inspired me and which I will take with me from this stay.

To conclude, I want to thank everyone of GF Casting Solutions China. In particular, I want to express my thanks to Mujia Zhang, who has done so much for the company, and also made it possible for me to come to Suzhou. I want to thank the Marketing and Sales team of Suzhou and Kunshan in particular, with whom I spent most of my time with, and that helped me gain a detailed insight into China's die-casting and iron casting market. I also want to emphasize utmost respect for all foundry employees that keep our operations running, even during the intense Suzhou and Kunshan summers.

(如有翻译需要，烦请截图至翻译APP自行浏览。)



作者：Michael Meyer  
GF成型方案欧洲

# 在中国的洋面孔

## Foreign colleagues in China



### Markus Trescher

CFO / COO Asia, GF Piping Systems BU Asia

Markus Trescher, happily married, two adult sons, German citizen, 50 years old, more or less half of his life in China, frequent traveler within China, Asia and Europe, focused on business but also non-popular topics such as safety or compliance.

**Q: How long have you been working at GF? Which country are you from? How long have you been in China?**

**A:** About 18 years in GF (always based in Shanghai) – since 2004 in GFCN with a break of 1.5 years in 2012 / 2013. Initially from Germany but spent nearly half of my life in China (23 years already / since 2000)

**Q: Are there any differences between your work in China and your previous country?**

**A:** There are certainly a lot of differences. Due to the long stay in China, I may not be any more fully used to the different working style in Europe. Especially the speed and agility in China remains one of the major differences between Europe and China. Being more or less 24/7 available for business matters, certainly is quite special for China (and some other Asian countries as well) but it is very often part of all of our daily life in China.

**Q: Have you encountered any difficulties when communicating with your Chinese colleagues? If so, how did you overcome them?**

**A:** We have always had a highly motivated team with great team spirit in GFPS in China. Open and fair communication is key for long lasting relationships and smooth cooperation – therefore, regardless of potential language or cultural barriers from time to time, we have always been able to well align and very importantly did always celebrate success together.

**Q: When you first arrived, what was the most challenging aspect to adapt to?**

**A:** When I moved in 2000 to China for a very big German Group, my predecessor had left already for his new assignment in Mexico. There was very limited time to settle down privately and for business – everything had to be arranged in parallel without actually knowing a lot of the important background information as well as understanding the colleagues at that time. But it finally worked out very smoothly – I guess it was – as often in life -about dedication, motivation and attitude.

**Q: What is your favorite thing about being in China?**

**A:** I love to travel in China – both for business as well as privately. There are so many revealing and eye-opening things to discover – I have still not visited few provinces which definitely is on my to-do-list for the next months / years to come. Chinese food is another favorite activity in China – Chuan Cai has always been on top of my food priority list.



**Q: What aspects of China confuse you the most? (Language, behavior, etc.)**

**A:** Local regulations might sometimes change overnight and might be at least confusing / surprising for Foreigners in China – when I purchased 1.5 years ago my third car since my first arrival in China in 2000, I got onto a rollercoaster trip as very different from the previous two cars purchases in China which one resp. two decades ago, I was asked to provide a lot of additional documentation and follow-up quite some new formalities – I really felt for the very first time like being in a local authority office in Germany with the full bureaucracy hitting me.

**Q: After living in China for a long period of time, have you made any changes to your lifestyle?**

**A:** As a matter of fact, sometimes I feel that I am getting more Chinese and less German. Whenever friends, colleagues or business partners name me "Zhongguo Tong", I am very proud and feel part of the "club".

**Q: Do you anticipate any difficulties in readapting to your home country?**

**A:** So far (with the exception of corona period for 2.5 years), I have been back to Germany every year 2-3 times to see my family (in particular parents, brother / sister and nowadays my adult sons) – every time, I touch down in Germany, I get "automatically" into the "German" way of life, e.g. driving style in China and Germany is to some extent different but the moment, I switch on the rental car in (See next page)



Germany, my brain switches and I drive the German way while being back to China, I adapt immediately to the Chinese way in my own car. After 20+ years outside of Germany, some cultural, political and social developments in Germany / Europe have occurred which are strange and not fully comprehensive to me – therefore, it is important to keep close contact with the friends and family overseas.

**Q: What is your level of proficiency in Chinese? Are you interested in learning more?**

**A:** The proficiency in listening and speaking is not too bad but unfortunately far away from what you should expect it to be after

such long continuous stay. With big regret, I have to admit that I never made efforts to get into any decent level of writing and reading Chinese characters which actually stops me immersing more into the great exciting Chinese cultures.

**Q: Have you experienced any interesting stories or incidents due to cultural differences?**

**A:** Actually, I am experiencing every day a lot of changes in daily life in China. Individual people in China are actually very different from each other and have their own characters, beliefs and motivations – therefore, I keep on telling our colleagues in Europe that there is not the

"Chinese" people or the "Chinese" culture but same like in Europe many different people with individual characters and a huge variety of stunning cultures within China.

**Q: If you had a friend who was coming to China, what advice or reminders would you give them?**

**A:** I always recommend to my friends to come to China and first of all experience the country and the people onsite instead of listening to confusing sources such as media or so called China experts which may create a very wrong picture of China. (如有翻译需要, 烦请截图至翻译APP自行浏览。)



## Steffen Dekoj

Head of R&D, GF Casting Solutions R&D BU China

I am originally from Germany. After vocational training and working as a toolmaker, I was studying Engineering. In 2012 I took the chance for a position in Shanghai, China. After 5 years in Shanghai I transferred to Suzhou and took over the position of Head of R&D BU China.

**Q: How long have you been working at GF? Which country are you from? How long have you been in China?**

**A:** I am originally from Germany, but been living most of my life abroad. I've been living permanently in China since 2012. Before I was traveling frequently for business to China and did an internship in China during my studies. The last 6 years I am happy to work for GF.

**Q: Have you encountered any difficulties when communicating with your Chinese colleagues? If so, how did you overcome them?**

**A:** In general when living abroad, one has to be clear the communication is not all the time smooth. But with patience and openness, almost all language hurdles can be solved. Besides this, one should not have the expectation that everybody has to be able to be fully fluent in English. Living abroad requires to blend in as good as possible, to adapt and to also try at least to learn a bit the local language.

**Q: Are there any differences between your work in China and your previous country?**

**A:** Of course! Approaches to problems are by far more pragmatic. This results in quick reaction times and a customer centricity, which is outstanding. The overall target is different to Germany. Where in Germany one is trying to have the perfect solution, in China time to market is more relevant.

**Q: When you first arrived, what was the most challenging aspect to adapt to?**

**A:** My first time in China was quite an adventure. Overwhelmed by the pure size of the city (Shanghai) and the hurdles during daily communication, I tried fast to learn at least some basic Chinese. Opening a bank account or just applying for Mobile Number was very challenging. Luckily I all the time was supported by my local colleagues. They tried hard to support me, which was a great help.

**Q: What is your favorite thing about being in China?**

**A:** If I would have to pick one specific thing, than it's the fast pace and its quick changing environment. China is in a constant change. With this comes along that people are extremely adaptable and tech savvy.

And, not to forget, the food! The variety is just amazing!

(See next page)





**Q: What aspects of China confuse you the most? (Language, behavior, etc.)**

**A:** From a German perspective, everything seems to be at the beginning somehow chaotic and unorganized. This situation often remains until shortly before final deadline. However, to my surprise, final deadline will then be kept and output meets target. As a German you often almost get a heart attack but finally are surprised that everything went well.

**Q: After living in China for a long period of time, have you made any changes to your lifestyle?**

**A:** I became more open minded and am able

to accept different approaches. Besides this I became more open towards new people and enjoy hearing their stories.

**Q: Do you anticipate any difficulties in readapting to your home country?**

**A:** Honestly, you either love or hate the speed in China. There is nothing in between. For my part, I love it and would for sure struggle a bit with the precise (which is for sure good) but often a bit slow pace in Europe.

**Q: What is your level of proficiency in Chinese? Are you interested in learning more?**

**A:** I successfully passed the Chinese Proficiency Test HSK Level 4. Lacking a bit of time, I would like to prepare for Level 5 and hope to master that level one time.

**Q: If you had a friend who was coming to China, what advice or reminders would you give them?**

**A:** Be open, patience and curious! Besides this, if you come to Suzhou, bring your running shoes, the conditions for doing sports here are fabulous.

(如有翻译需要, 烦请截图至翻译APP自行浏览。)



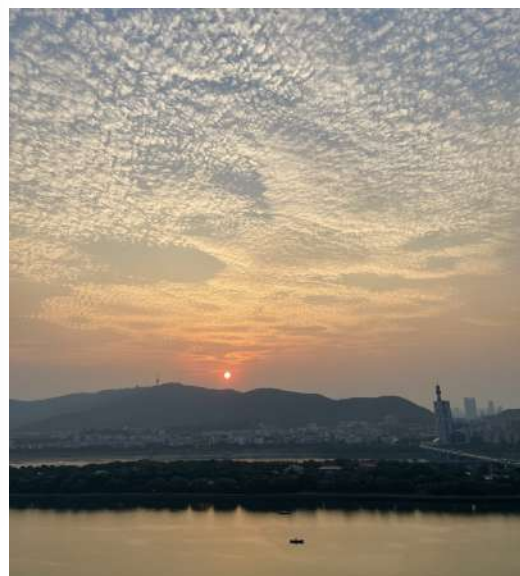
## 摄影角



▲ 《九寨沟犀牛海》GF加工方案 / 张春洁  
设备: ELE-AL00 光圈: F1.8 ISO: 50 S: 1/4310S



▲ 《日出时分——土耳其》GF成型方案 / 林哲恬  
设备: iphone XS MAX 光圈: f/1.8 IOS: 250 S: 1/60 s



◀ 《秋水共长天一色》  
GF管路系统 / 雷伟  
设备: iPhone 12  
光圈: f/1.6  
焦距: 26mm  
ISO: 32  
S: 1/2000s

# 乔治费歇尔视频号期待你的关注！



乔治费歇尔视频号的内容围绕以下主题展开：**#GF工业小百科**，**#GF在中国**，**#精彩由此开始**，**#来自瑞士始于1802**，快来关注“乔治费歇尔”视频号吧！

从去年正式上线至今，视频号已经收获了大量关注并更新了众多内容。我们会在每周三定期更新，欢迎大家扫描右侧二维码，关注！ >>>

扫描二维码，关注我的视频号



集团要闻



各部要闻



GF在华



日新日高



封面故事



员工观察



朋友圈儿

## Globeplus 3.2023 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