

ANIXTER®

Productos. Tecnología. Servicios. Entregados Globalmente.

EL

BLUE BOOK

Celebrando la excelencia desde 1957

ÍNDICE

Nuestra filosofía	1
Nuestra especialidad	2
Clientes y proveedores	3
Verdad	4
Integridad	5
Exprésese	6
Entusiasmo	7
Cambiar	8
Técnicos inflexibles y peces gordos	9
Vicepresidentes y directores generales	10
Nuestra aportación	11
Gráficas organizacionales	12
Descripciones de puestos	13
Jerarquía	14
Comunicación	15
Teléfonos	16
Primera clase	17
Gastos	18
Contratación y despido	19
Promociones y transferencias	20
Flujo de efectivo	21
Compensación	22
Nuestro ambiente	23
Gestión	24
Gente	25

INTRODUCCIÓN

En Anixter ayudamos a construir, conectar, proteger y alimentar los activos valiosos y las infraestructuras críticas que sostienen y cultivan las empresas y las comunidades en todo el mundo. Al ofrecer soluciones de línea completa, una red de distribución global inigualable, experiencia en la cadena de suministro y los conocimientos técnicos, creamos sistemas fiables y resistentes que impulsan la eficiencia y la eficacia en beneficio de los negocios de nuestros clientes.

Hace más de 45 años, nuestros fundadores presentaron nuestras creencias y definieron nuestro estilo de negocios en lo que fue el primer Blue Book. Si bien hemos crecido y cambiado drásticamente desde nuestra fundación en 1957, una cosa ha permanecido constante: nuestro compromiso con los valores presentados en el Blue Book.

El Blue Book sigue representando el "Anixter way", nuestra forma de pensar acerca de nuestra empresa y de comportarnos con nuestros clientes y proveedores. No es exagerado decir que la filosofía sencilla y precisa del Blue Book ha sido fundamental para nuestro éxito a través de los años, y esperamos que también lo sea para el suyo.

NUESTRA FILOSOFÍA

- 1 Ante todo, las personas.
- 2 Nuestra palabra es nuestro vínculo: somos confiables.
- 3 Tenemos vocación de servicio.
- 4 No nos podemos dar el lujo de tener un día malo de negocios.
- 5 Queremos ser los mejores.
- 6 Somos realistas. Creemos en la sinceridad.
- 7 Estamos abiertos y dispuestos a hacer negocios.
- 8 Somos proactivos y emprendedores y trabajamos duro.
- 9 Con frecuencia estamos contentos pero nunca satisfechos.
- 10 Premiamos a nuestros empleados.

NUESTRA ESPECIALIDAD

¡Tenemos vocación de servicio!

Para lograr ganancias que sean mejores que la media, hay que tener un negocio que sea mejor que la media.

Puesto que no tenemos productos patentados, nuestro servicio debe ser excepcional.

El servicio es un estado de espíritu. Para dar un servicio excepcional, nuestra gente debe darle una importancia verdadera, y deben tener el deseo de hacerlo bien y hacerlo ahora.

El servicio cuesta. Por lo tanto, esperamos que nos paguen muy bien por ser sensacionales.

CLIENTES Y PROVEEDORES

Los clientes no dependen de nosotros.
Nosotros dependemos de ellos.


No son una interrupción de nuestro trabajo.
Son su propósito.

No les hacemos un favor al darles servicio. Ellos
nos hacen un favor al darnos la oportunidad.

Los clientes nos traen sus necesidades. Nuestro
trabajo es atenderlas de una manera rentable,
tanto para ellos como para nosotros.

Los clientes son nuestro pasaporte al éxito.
Sin ellos, no podríamos llegar a ningún lado.

Y en Anixter, tratamos a los proveedores como
clientes.

 Así que sustituya la palabra "proveedores"
por "clientes" y vuelva a leer lo anterior.

VERDAD

Decimos la **VERDAD** entre nosotros y a nuestros clientes y proveedores.

Contamos la historia completa, no sólo parte de ella.

No la estiramos, doblamos o evitamos.

Y si a alguien no le parece, que digan lo que quieran.

Simplemente diga las cosas como son.

Una pequeña mentira y ¡usted será un mentiroso!

INTEGRIDAD

Integridad es hacer lo **CORRECTO**, incluso cuando nadie nos esté supervisando.

Preferimos perder dinero, un cliente, un proveedor o un pedido antes de quebrantar nuestra política de ética, comprometer nuestra integridad o infringir la ley.

EXPRESÉSE

¡Piense! Piense a menudo, piense bien y luego **DIGA** lo que piensa.

¡Sienta! Tenga sentimientos fuertes y luego expréselos.

Y no se enoje cuando otros lo hagan.

ENTUSIASMO

El entusiasmo es el mayor activo de negocios en el mundo. Es mejor que el dinero, el poder y la influencia.

El entusiasmo pisotea la oposición, destruye sus objetivos y abrume a todos los obstáculos.

El entusiasmo es contagioso, así que llévalo en su actitud y forma de conducirse. Esto aumentará la productividad, y traerá alegría y satisfacción a nuestra gente.

El entusiasmo se traduce en **RESULTADOS**.

CAMBIAR

No hay nada tan constante como el cambio.

Todo debe cambiar para crecer.

Por lo tanto, damos la bienvenida al cambio porque ...

 CAMBIO = OPORTUNIDAD = CRECIMIENTO

TÉCNICOS INFLEXIBLES Y PECES GORDOS

No me llame Señor o Señorita porque...

En Anixter todos nos tratamos usando el nombre de pila.

Todos.

Si alguien le llama señorita o señor _____ , dígales que su nombre es Matilde o Alfred.

Vamos a crecer MUCHO, pero sigamos siendo pequeños, como una familia.

Sin técnicos inflexibles.

VICEPRESIDENTES Y DIRECTORES GENERALES

Los vicepresidentes y directores generales son personas normales que tienen la experiencia y el conocimiento que usted puede usar para ayudarle a hacer mejor su trabajo.

Tienen amigos y contactos, por lo general son buenos vendedores y son capaces de asumir proyectos especiales. Esto le da manos y pies adicionales a usted. Y, dos cabezas son siempre mejor que una.

Los vicepresidentes de Anixter trabajan para usted (no al revés).

¡Utilícelos!

NUESTRA APORTACIÓN

Cada uno de nosotros debe hacerse responsable de sí mismo cada año.

Esto nos permite disponer de hombres y mujeres excepcionales que trabajan para la empresa.

Nos esforzamos por promover las ventas, controlar los costos y aumentar la productividad cada día.

➤ Después de todo, el negocio de Anixter es **SU** negocio.

GRÁFICAS ORGANIZACIONALES

DESCRIPCIONES DE PUESTOS

JERARQUÍA

La jerarquía convierte las organizaciones en pirámides.

Las pirámides no se mueven, sólo se desmoronan lentamente.

Cada uno debe hacer lo que **MEJOR** sabe hacer.

Nuestra empresa merece tener su mejor talento trabajando en sus problemas más importantes, o en las mejores oportunidades.

Por lo tanto, vamos a reorganizar continuamente a nuestras personas (y sus puestos) para satisfacer las necesidades de la empresa...

... sin una jerarquía que se interponga en el camino.

COMUNICACIÓN

Queremos conversaciones cara a cara.

La siguiente mejor opción es el teléfono.

Las cartas o correos electrónicos están bien para resumir las medidas acordadas en las reuniones, o hacer compromisos con los objetivos.

¡Las cartas o correos electrónicos también son buenos para agradecer a la gente!

TELÉFONOS

Hacemos nuestras propias llamadas.

Respondemos a nuestros propios teléfonos.

Nunca estamos "ocupados". Si estamos en una reunión, alguien puede venir y llevarnos a hablar con un cliente o proveedor.

Y nadie en Anixter pregunta:

 "¿QUIÉN LLAMA?"

PRIMERA CLASE

Tratamos a nuestros clientes de primera clase brindando un servicio excelente.

Cuando resulta apropiado, agasajamos a nuestros clientes con actividades de entretenimiento para demostrarles lo mucho que apreciamos que nos elijan para sus negocios.

Esto nos ayuda a poder conocer y comprender mejor a nuestros clientes y sus necesidades.

No obstante, este tipo de actividades de entretenimiento nunca deberían crear situaciones que pudiesen de algún modo hacer sentir incómodos a la empresa o sus clientes.

Por eso, piense en un servicio de primera clase, brinde un servicio de primera clase y haga lo necesario para asegurar que esta empresa siga siendo un lugar de trabajo de primera clase.

GASTOS

Esta empresa es su hogar empresarial.

Viva en ella de acuerdo a su estilo de vida.

Solo imagine que el dinero de la empresa que está gastando es suyo. (Es su empresa.)

Y escriba su cuenta de gastos de manera que no se avergüence cuando se publique en el tablón de anuncios.

CONTRATACIÓN Y DESPIDO

No contratamos personas.

Les pedimos que se unan a nuestra compañía para ayudarnos a hacerla mejor.

No despedimos personas.

Les pedimos dejar la compañía y les ayudamos a ir donde ellos puedan ser productivos.

PROMOCIONES Y TRANSFERENCIAS

Estas preguntas deben ser contestadas en este orden:

¿La persona **QUIERE** hacerlo?

¿La persona **PUEDE** hacerlo?

¿La persona **VA A** hacerlo?

Un solo "No"... es "¡No!"

FLUJO DE EFECTIVO

Cada mes debe entrar más de lo que sale.

COMPENSACIÓN

Pague a los productores lo que valen.

Pida a los productores mejorar, entrénelos para el éxito y luego haga frente a las alternativas si no producen.

NUESTRO AMBIENTE

Trabajamos por diversión y dinero.*

Creemos en un libro abierto.

Trataremos los problemas, los resolveremos y, luego, nos concentraremos en hacer crecer la empresa.

❊ ¿Existe alguna otra razón para trabajar?

GESTIÓN

¡Dirija!

...o siga a alguien.

O, quítese del camino.

GENTE

"Gente" es la primera palabra de nuestra filosofía... y la última.

Nuestro negocio - cualquier negocio - es la **GENTE**.

Si nos ocupamos de nuestra gente ellos cuidarán de nuestro negocio.



PRIMERA IMPRESIÓN
DICIEMBRE
1968



