

ANIXTER®

Produk. Teknologi. Perkhidmatan. Dihantar Di Seluruh Dunia.

THE BLUE BOOK

Merayajan 50 tahun kecermerlangan



TABLE OF CONTENTS

Falsafah kami	1
Keistimewaan kami	2
Pelanggan dan pembekal	3
Kebenaran	4
Integriti	5
Tonjolkan diri anda	6
Semangat kuat	7
Ubah.	8
Pakaian seragam dan pangkat.	9
Naib presiden dan pengarah	10
Sumbangan kami	11
Carta organisasi.	12
Huraian kerja.	13
Hierarki	14
Komunikasi	15
Telefon	16
Kelas satu.	17
Perbelanjaan.	18
Pengambilan dan pemecatan	19
Pertukaran dan promosi.	20
Aliran wang tunai.	21
Pampasan.	22
Persekitaran kami	23
Menguruskan	24
Orang	25

PENGENALAN

Anixter merupakan peneraju produk komunikasi dan keselamatan, wayar dan kabel elektrik dan elektronik pengikat, dan komponen kecil yang lain. Kami membantu pelanggan kami menentukan penyelesaian dan membuat keputusan pembelian bermaklumat di sekitar teknologi, aplikasi dan standard yang relevan. Di seluruh dunia, kami menyediakan perkhidmatan pengurusan rantai bekalan inovatif untuk mengurangkan jumlah kos pengeluaran dan pelaksanaan kami.

Pengasas kami telah mengembangkan Buku Biru lebih dari 45 tahun yang lalu untuk menunjukkan keyakinan kami dan menetapkan gaya perniagaan kami. Walaupun kami telah berkembang dan berubah secara dramatik sejak ditubuhkan pada tahun 1957, satu hal tetap berterusan: komitmen kami kepada nilai-nilai yang didedahkan dalam Buku Biru.

Sekarang dalam cetakan yang ke-32, Buku Biru terus mewakili “cara Anixter”, bagaimana kami berfikir tentang perniagaan dan tingkah laku terhadap pelanggan dan pembekal kami. Ini bukan untuk menokok tambah dengan mengatakan ia cara yang mudah, tetapi kearah falsafah dalam Buku Biru yang telah diselaraskan untuk kejayaan kami selama bertahun-tahun.

FALSAFAH KAMI

- 1 Orang diutamakan.
- 2 Perkataan kami adalah pegangan kami – kami boleh diharapkan.
- 3 Kami serius tentang perkhidmatan.
- 4 Kami tidak akan menjalankan perniagaan yang tidak menguntungkan.
- 5 Kami ingin menjadi yang terbaik.
- 6 Kami mempunyai kepercayaan. Kami percaya pada kejujuran.
- 7 Kami boleh diakses dan dengan mudah perniagaan boleh diuruskan
- 8 Kami adalah agresif ... kami yang “melakukan” ... kami bekerja keras.
- 9 Kami sering selesa tapi tidak pernah puas.
- 10 Kami memberi ganjaran yang berpatutan kepada orang kami

KEISTIMEWAAN KAMI

Kami serius tentang perkhidmatan!

Untuk membuat keuntungan yang lebih baik dari biasa, anda harus mempunyai perniagaan yang lebih baik.

Oleh kerana kami tidak mempunyai produk sendiri, perkhidmatan kami mesti yang terbaik.

Perkhidmatan adalah sentiasa dalam minda kami. Untuk memberikan perkhidmatan yang luar biasa, orang-orang kami harus mengambil tahu – dan mereka mesti mempunyai keinginan tinggi untuk melakukan dengan betul dan melakukannya dengan segera.

Kos perkhidmatan dan wang. Jadi, kami berharap untuk dibayar dengan lumayan kerana melakukan kerja dengan sepenuh hati.

PELANGGAN DAN PEMBEKAL

Pelanggan tidak bergantung kepada kami.
Kami bergantung kepada mereka.

Mereka bukan merupakan gangguan dalam kerja kami. Mereka adalah tujuan kami.

Kami tidak membantu mereka dengan melayani mereka. Tetapi mereka membantu dan memberi kami peluang.

Pelanggan membawa keperluan mereka kepada kami. Adalah tugas kami untuk memberi keuntungan – untuk mereka dan kami.

Pelanggan adalah tiket kejayaan kami. Tanpa mereka, kami tidak boleh mencapai kejayaan.

Dan di Anixter, kami melayan Pembekal sebagai Pelanggan.

➤ Jadi gantikan ayat “Pembekal” untuk “Pelanggan” dan baca semula di atas.

KEBENARAN

Kami selalu berterus terang sesama sendiri begitu juga dengan pelanggan dan pembekal kami.

Kami menceritakan kisah keseluruhan, bukan hanya sebahagian daripadanya.

Kami tidak menokok tambah, melencong atau mengelakkan darinya.

Dan jika seseorang tidak berpuas hati bila kami berterus terang – biarkan mereka.

Katakan saja sepertimana kebenarannya.

Hanya dengan satu pembohongan anda digelar pembohong!

INTEGRITI

Integriti adalah membuat perkara yang baik walaupun jika tidak ada seorang pun melihat.

Kami lebih rela kehilangan wang, pelanggan, pembekal, atau pesanan daripada melanggar dasar etika kami, integriti kami, atau undang-undang.

TONJOLKAN DIRI ANDA

Fikir! Fikir selalu, berfikiran mantap dan cakap apa yang anda fikirkan.

Rasakan! Memiliki perasaan yang kuat dan kemudian luahkannya.

Dan jangan marah bila orang lain melakukan demikian.

SEMANGAT KUAT

Semangat yang kuat adalah aset perniagaan terulung di dunia. Ia mengalahkan wang, kuasa dan pengaruh.

Semangat yang kuat menjatuhkan pihak pembangkang, mencapai tujuan dan menguasai semua rintangan.

Semangat yang kuat bersifat menular, bawanya bersama dalam sikap dan perangai anda. Ia akan meningkatkan produktiviti, dan ia akan mendatangkan keseronokan and perasaan puas hati kepada orang kita.

Semangat yang kuat mendatangkan hasil.

UBAH

Tiada yang lebih konstan selain dari perubahan.

Semuanya harus berubah untuk pertumbuhan.

Jadi, kami mengalu-alukan perubahan kerana:

 **UBAH = PELUANG = PERTUMBUHAN**

PAKAIAN SERAGAM DAN PANGKAT

Jangan panggil saya Encik atau Cik Kerana ...

Semua orang mengikut nama pertama di Anixter.

Semua orang.

Jika seseorang memanggil anda Cik atau Encik _____, beritahu mereka bahawa nama anda adalah Matilda atau Alfred.

Mari kita berkembang dengan BESAR – tetapi tetap kecil, seperti sebuah keluarga.

Tanpa perbezaan pakaian seragam.

NAIB PRESIDEN DAN PENGARAH URUSAN

Wakil presiden dan pengarah urusan adalah orang biasa yang memiliki pengalaman dan pengetahuan yang anda boleh gunakan untuk membantu melakukan kerja anda dengan lebih baik.

Mereka mempunyai teman dan kenalan, biasanya dapat menjual dengan cukup bagus dan mampu mengambil projek-projek khas. Ini memberikan anda tambahan kaki dan tangan. Selalunya, dua orang lebih baik dari satu.

Wakil presiden Anixter bekerja untuk anda (bukan sebaliknya).

Jadi gunakan mereka!

SUMBANGAN KAMI

Setiap orang kita mesti membayar untuk diri sendiri setiap tahun.

Ini membolehkan kita memiliki kaum lelaki dan wanita yang mempunyai keistimewaan bekerja untuk syarikat.

Usaha untuk mempromosikan jualan, mengawalkan kos dan meningkatkan produktiviti setiap hari.

➤ Lagi pun, perniagaan Anixter adalah perniagaan **ANDA**.

CARTA ORGANISASI

HURAIAN KERJA

HIERARKI

Hierarki mengubah sebuah organisasi menjadi sebuah piramid.

Piramid tidak bergerak, mereka akan runtuh perlahan-lahan.

Semua orang patut lakukan apa yang **TERBAIK**.

Syarikat kami berhak mempunyai bakat yang terbaik untuk fungsi masalah-masalah besar – atau peluang terbaik.

Jadi, kami akan terus membuat rombakan keatas orang-orang kami (dan pangkat mereka) untuk keperluan dan kesesuaian syarikat ...

... tanpa hierarki untuk menghalang perjalanan kami.

KOMUNIKASI

Kami mahukan pandangan mata ke mata semasa perbualan.

Talipon adalah terbaik selepas ini.

Surat atau e-mel boleh digunakan untuk membuat kesimpulan tindakan selanjutnya dalam mesyuarat, atau memutuskan komitmen dan matlamat yang hendak dicapai.

Surat atau e-mel juga baik untuk mengucapkan terima kasih kepada orang!

TELEFON

Kami membuat panggilan sendiri.

Kami menjawab panggilan talipon sendiri.

Kami tidak pernah “sibuk.” Jika didalam mesyuarat, seseorang boleh menjemput kami untuk berbicara dengan pelanggan atau pembekal.

Dan tidak ada sesiapa di Anixter akan bertanya

 “SIAPA YANG MEMANGGIL ?”

KELAS SATU

Kami melayani pelanggan kami dengan memberikan perkhidmatan kelas satu yang terbaik.

Kami menghiburkan pelanggan kami, apabila sesuai, untuk menunjukkan penghargaan kami ke atas perniagaan mereka.

Ini membantu kami untuk mengetahui dan memahami pelanggan kami dan keperluan mereka.

Walau bagaimanapun, hiburan tidak boleh sekali-kali kelihatan tidak sopan untuk syarikat atau pelanggannya.

Jadi, fikirkanlah kelas satu, jadilah kelas satu dan pastikan syarikat ini tempat bertaraf kelas satu untuk bekerja.

PERBELANJAAN

Syarikat ini adalah rumah perniagaan anda.

Hidup bersesuaian dengan gaya hidup anda.

Bayangkan bahawa wang syarikat yang anda belanja adalah milik anda sendiri. (Ini adalah syarikat anda.)

Dan tulis akaun perbelanjaan anda supaya ia tidak akan memalukan anda sekiranya maklumat ini dipaparkan diatas papan buletin.

PENGAMBILAN DAN PEMECATAN

Kami tidak mengambil orang.

Kami meminta mereka untuk bersatu dengan syarikat kami untuk membantu kami menjadi lebih baik.

Kami tidak memecat orang.

Kami meminta mereka untuk meninggalkan syarikat dan membantu mereka pergi ke tempat di mana mereka boleh menjadi produktif.

PERTUKARAN DAN PROMOSI

Soalan-soalan yang perlu dijawab dalam urutan ini:

Adakah orang itu ingin melakukannya?

Bolehkah orang itu melakukannya?

Adakah orang itu dapat melakukannya?

Hanya satu “Tidak”... semestinya “Tidak!”

ALIRAN WANG TUNAI

Lebih banyak masuk setiap bulan dari keluar.

PAMPASAN

Bayar kepada pengeluar apa yang sepatutnya.

Tanya kepada bukan-pengeluar supaya memperbaiki, tunjuk ajar mereka untuk berjaya dan memberi alternatif lain jika mereka tidak dapat mengeluarkan.

PERSEKITARAN KAMI

Kami bekerja untuk keseronokan dan wang.*

Kami percaya dalam urusan yang transparansi.

Kami menganalisa and menyelesaikan
isu-isu dan tumpukan kepada
pertumbuhan perniagaan.

 Adakah alasan lain untuk bekerja?

MENGURUSKAN

Memimpin!

... atau mengikuti.

Atau, jangan menjadi penghalang.

ORANG

“Orang” adalah perkataan pertama dalam falsafah perniagaan kami ... dan yang terakhir.

Perniagaan kami – sebarang perniagaan – adalah **ORANG**.

Jikalau kami mengutamakan Orang Kami, mereka akan menguruskan Perniagaan Kami.

Cetakan Pertama, Disember 1968
Cetakan Kedua, Mac 1974
Cetakan Ketiga, Januari 1981
Cetakan Keempat, Mei 1985
Cetakan Kelima Mei 1986
Cetakan Keenam, Oktober 1986
Cetakan Ketujuh, Februari 1987
Cetakan Kelapan Januari 1988
Cetakan Kesembilan, September 1988
Cetakan Kesepuluh, Disember 1988
Cetakan Kesebelas, Mei 1989
Cetakan Keduabelas, September 1989
Cetakan Ketigabelas, April 1990
Cetakan Keempatbelas, September 1990
Cetakan Kelimabelas, Februari 1991
Cetakan Keenambelas, Mac 1992
Cetakan Ketujuhbelas, September 1993
Cetakan Kelapanbelas, Januari 1995
Cetakan Kesembilanbelas, Mei 1995
Cetakan Kedua Puluh, Oktober 1995
Cetakan Kedua Puluh Satu, April 1997
Cetakan Kedua Puluh Dua, Mac 1998
Cetakan Kedua Puluh Tiga, Mac 1999
Cetakan Kedua Puluh Empat, Ogos 2000
Cetakan Kedua Puluh Lima, Mac 2002
Cetakan Kedua Puluh Enam, Julai 2005
Cetakan Kedua Puluh Tujuh, Ogos 2007
Cetakan Kedua Puluh Lapan, November 2007
Cetakan Kedua Puluh Sembilan, November 2008
Cetakan Ketiga Puluh, Ogos 2010
Cetakan Ketiga Puluh Pertama, Mac 2012
Cetakan Ketiga Puluh Dua, Mac 2014





Penyelesaian Pengkabelan & Keselamatan Perusahaan
Wayar & Kabel Elektrik dan Elektronik
OEM Supply - Fasteners