

ANIXTER®

Produtos. Tecnologia. Serviços. Entregue Globalmente.

O
BLUE BOOK
(Livro de ética)
Celebrando a excelência desde 1957

CONTEÚDO

| | |
|--|----|
| Nossa filosofia | 1 |
| Nossa especialidade | 2 |
| Clientes e fornecedores | 3 |
| Verdade | 4 |
| Integridade | 5 |
| Manifeste-se | 6 |
| Entusiasmo | 7 |
| Mudança | 8 |
| Narizes empinados e pessoas que se "acham" | 9 |
| Vice-presidentes e diretores administrativos | 10 |
| Nossa contribuição | 11 |
| Organogramas | 12 |
| Descrições da tarefa | 13 |
| Hierarquia | 14 |
| Comunicação | 15 |
| Telefones | 16 |
| Primeira Classe | 17 |
| Despesas | 18 |
| Contratação e demissão | 19 |
| Promoções e transferências | 20 |
| Fluxo de caixa | 21 |
| Compensação | 22 |
| Nosso clima | 23 |
| Gestão | 24 |
| Pessoas | 25 |

INTRODUÇÃO

Na Anixter, ajudamos a construir, conectar, potencializar e proteger os ativos valiosos e as infraestruturas fundamentais que sustentam e desenvolvem os negócios e comunidades em todo o mundo. Ao oferecer soluções de linha completa, uma rede de distribuição global inigualável, experiência da cadeia de suprimentos e know-how técnico, criamos sistemas confiáveis e resilientes que impulsionam a eficiência e a eficácia, beneficiando os negócios de nossos clientes.

Há mais de 45 anos os nossos fundadores apresentaram nossas crenças e definiram nosso estilo de negócios, no qual estava o primeiro Blue Book. Enquanto crescemos e mudamos drasticamente desde nosso estabelecimento em 1957, uma coisa permaneceu constante: nosso compromisso com os valores apresentados no Blue Book.

O Blue Book continua a representar o “jeito Anixter,” a maneira de pensarmos nossos negócios e o modo como nos comportamos com nossos clientes e fornecedores. Não é exagero dizer que nossa simples e direta filosofia descrita no Blue Book tem sido fundamental para nosso - e esperamos que para o seu - sucesso ao longo dos anos.

NOSSA FILOSOFIA

- 1 As pessoas vêm em primeiro lugar.
- 2 Nossa palavra é nosso compromisso – somos confiáveis.
- 3 Somos rigorosos quanto ao atendimento.
- 4 Não podemos nos dar ao luxo de um dia ruim de trabalho.
- 5 Queremos ser o melhor.
- 6 Somos realistas. Acreditamos na honestidade.
- 7 Somos acessíveis e fáceis de negociar.
- 8 Somos agressivos, proativos e trabalhamos duro.
- 9 Estamos satisfeitos, mas nunca conformados.
- 10 Recompensamos as pessoas adequadamente.

NOSSA ESPECIALIDADE

Somos rigorosos em relação ao nosso serviço!

Para obter um lucro acima da média, você precisa ser uma empresa acima da média.

Já que não oferecemos produtos, nossa prestação de serviço precisa ser excepcional.

Serviço é um estado de espírito. Para prestar um serviço excepcional, nossos colaboradores precisam realmente dar atenção — além de desejarem fazer o certo e agora.

Serviço custa dinheiro. Portanto, esperamos receber muito bem por sermos sensacionais.

CLIENTES E FORNECEDORES

Os clientes não dependem de nós. Nós dependemos deles.

Eles não representam uma interrupção no nosso trabalho. Eles são o propósito dele.


Não estamos fazendo um favor a eles ao servi-los. Eles estão nos fazendo um favor ao nos escolher.

Os clientes trazem suas necessidades. É nosso trabalho lidar com elas de modo lucrativo — para eles e para nós.

Os clientes são nosso passaporte para o sucesso.

Sem eles, não podemos chegar lá.

E, na Anixter, tratamos os fornecedores como clientes.

 Portanto, substitua a palavra “clientes” por “fornecedores” e leia novamente o que está escrito acima.

VERDADE

Nós dizemos a **VERDADE** uns aos outros e aos nossos clientes e fornecedores.

Contamos a história toda, não apenas parte dela.

Não aumentamos, diminuimos ou a omitimos.

E, se por acaso, alguém fizer um escândalo por ter ouvido a verdade — deixe.

Apenas diga exatamente do jeito que é.

Uma pequena mentira o torna um mentiroso!

INTEGRIDADE

Integridade significa fazer o **CERTO**, mesmo quando ninguém está observando.

Preferimos perder dinheiro, clientes, fornecedores ou uma encomenda do que violar nossos princípios éticos, nossa integridade ou a lei.

MANIFESTE-SE

Pense! Pense frequentemente, pense muito e então **DIGA** o que você pensa.

Sinta! Tenha sentimentos fortes e, então, manifeste-os.

E não fique bravo quando os outros ficam.

ENTUSIASMO

Entusiasmo é o maior ativo de negócios no mundo. Ele está acima de dinheiro, poder e influência.

O entusiasmo passa por cima da negação, intensifica seus objetivos e supera todos os obstáculos.

O entusiasmo é contagiante, portanto, use-o em cada uma das suas atitudes e modos. Ele aumentará a produtividade, trazendo alegria e satisfação aos nossos colaboradores.

Entusiasmo traz **RESULTADOS**.

MUDANÇA

Não há nada tão constante quanto à mudança.

Tudo precisa mudar para crescer.

Portanto, acolhemos muito bem as mudanças porque...

➤ **MUDANÇA = OPORTUNIDADE =
CRESCIMENTO**

NARIZES EMPINADOS E PESSOAS QUE SE "ACHAM"

Não me chame de Sr. ou Sra. porque...

Todos devem usar o primeiro nome na Anixter.

Todo mundo.

Caso alguém o chame de Sr. ou Sra. _____ ,
diga a eles que seu nome é Matilda ou Alfred.

Vamos CRESCER – mas vamos continuar uma
pequena comunidade, como uma família.

Sem narizes empinados.

VICE-PRESIDENTES E DIRETORES ADMINISTRATIVOS

Os vice-presidentes e os diretores administrativos são pessoas comuns que possuem experiência e conhecimento os quais você poderá usar para ajudá-lo a desempenhar sua tarefa de maneira melhor.

Eles têm amigos e contatos, geralmente sabem vender muito bem e conseguem assumir projetos especiais. Isso fornece a você mãos e cabeças adicionais. E duas cabeças sempre pensam melhor que uma.

Os vice-presidentes da Anixter trabalham para você (não o contrário).

Portanto, use-os!

NOSSA CONTRIBUIÇÃO

Cada um de nós precisa nos pagar a cada ano.

Isso faz com que tenhamos homens e mulheres excepcionais trabalhando para a empresa.

Esforçando-se para promover as vendas, controlar custos e aumentar a produtividade a cada dia.

 Afinal de contas, o negócio da Anixter é o **SEU** negócio.

ORGANOGRAMAS

DESCRIÇÕES DA TAREFA

HIERARQUIA

A hierarquia transforma a organização em uma pirâmide.

As pirâmides não se movem, elas apenas desmoronam-se lentamente.

Cada um deve fazer o que sabe fazer **MELHOR**.

Nossa empresa merece ter seu melhor talento trabalhando nos maiores problemas – ou nas melhores oportunidades.

Então, reorganizaremos continuamente nosso pessoal (e suas funções) para atender às necessidades da empresa...

sem hierarquia para atrapalhar.

COMUNICAÇÃO

Queremos conversar olho no olho.

O melhor depois disso é o telefone.

Cartas ou e-mails são bons para resumir as atitudes tomadas nas reuniões, ou para comprometer-se com os objetivos.

As cartas ou e-mails também são bons para agradecer às pessoas!

TELEFONES

Fazemos nossas próprias ligações.

Atendemos nossos telefones.

Nunca estamos “ocupados.” Se estamos em reunião, alguém pode vir e levar-nos para conversar com um cliente ou fornecedor.

E ninguém na Anixter nunca pergunta:

➤ “QUEM ESTÁ LIGANDO?”

PRIMEIRA CLASSE

Nossos clientes recebem tratamento de primeira classe por meio da excelência de nossos serviços.

Proporcionamos entretenimento para nossos clientes, sempre que possível, para mostrar nosso apreço aos seus negócios.

Isso nos ajuda a conhecer e compreender nossos clientes e suas necessidades.

No entanto, o entretenimento nunca deve dar a impressão de comportamento desonesto à empresa e aos seus clientes.

Portanto, pense primeira classe, seja primeira classe e mantenha esta empresa como um local de trabalho de primeira classe.

DESPESAS

Esta empresa é sua casa de negócios.

Viva nela de acordo com seu estilo de vida.

Imagine que o dinheiro da empresa que você está gastando é o seu próprio dinheiro.
(É a sua empresa.)

E anote suas despesas para que não o pegue de surpresa quando forem expostas no quadro de avisos.

CONTRATAÇÃO E DEMISSÃO

Não contratamos pessoas.

Pedimos para que façam parte da nossa empresa para ajudar a torná-la melhor.

Não demitimos pessoas.

Pedimos para que deixem a empresa e ajudamos para que possam ir aonde sejam produtivas.

PROMOÇÕES E TRANSFERÊNCIAS

Essas perguntas devem ser respondidas nesta ordem:

A pessoa **QUER** fazer isso?

A pessoa **PODE** fazer isso?

A pessoa **VAI** fazer isso?

Apenas um “Não”...e é “Não”!

FLUXO DE CAIXA

É preciso que a entrada seja maior do que a saída a cada mês.

COMPENSAÇÃO

Pague aos produtores o que eles valem.

Peça àqueles que não produzem para que melhorem, instrua-os para terem sucesso e aborde as alternativas caso não produzam.

NOSSO CLIMA

Trabalhamos por diversão e por dinheiro.*

Acreditamos na ideia de ser um livro aberto.

Deixamos nossas questões claras, trabalhamos nelas e depois focamos no crescimento do negócio.

- * Há algum outro motivo para trabalhar?

GESTÃO

Lidere!

...ou siga os líderes.

Ou, talvez aqui não seja o seu lugar.

PESSOAS

"Pessoas" é a primeira palavra na filosofia de nossa empresa... e a última.

Nosso negócio — qualquer negócio — são **PESSOAS**.

Se tomarmos conta de nosso pessoal, eles tomarão conta de nosso negócio.



PRIMEIRA IMPRESSÃO
DEZEMBRO
1968



