

ANIXTER®

产品·技术·服务·全球交付·

THE BLUE BOOK

庆祝 ANIXTER 50 多年的辉煌历程



TABLE OF CONTENTS

我们的理念	1
我们的专长	2
客户和供应商	3
真实	4
诚信	5
表达出自己的想法	6
热情	7
改变	8
自负者和大人物	9
副总裁和总经理	10
我们的贡献	11
公司结构	12
工作描述	13
等级制度	14
沟通	15
电话	16
头等地​​位	17
费用	18
雇用和解雇	19
升职和调动	20
现金流	21
报酬	22
我们的氛围	23
管理	24
人	25

引言

Anixter 是全球领先的通讯与安全产品、电气与电子线缆、紧固件以及其它小型元件供应商。我们在技术、应用和相关标准方面帮助客户确定解决方案并帮助客户作出明智的采购决策。我们在世界各地提供创新的供应链管理服务来降低我们客户的生产和执行成本。

我们的公司创始人在 45 多年前提出了 the Blue Book 来表明我们的信仰并定义我们的业务风格。自 1957 年成立以来，我们茁壮成长并历经巨大变革，但我们始终遵循恒久不变的信条，那就是：我们恪守 the Blue Book 中所提出的价值观。

目前 the Blue Book 已是第 32 次印刷，但仍然代表着“Anixter 之路”，即我们如何看待我们的业务以及如何与我们的客户和供应商打交道。可以毫不夸张地说，the Blue Book 中的核心理念多年以来已经被我们奉为成功的法则。

我们的理念

- 1 以人为本。
- 2 言出必行 —— 我们值得信赖。
- 3 我们真诚服务。
- 4 我们不能承受业务低迷之痛。
- 5 我们要做到最好。
- 6 我们是现实主义者。我们信奉真诚待人。
- 7 我们善于倾听意见，易于达成业务合作。
- 8 我们积极进取...我们是实干家...我们努力工作。
- 9 我们时常收获喜悦，但从不满足现状。
- 10 我们会给予员工恰当的奖励。

我们的专长

我们真诚服务!

为赚取高于平均水平的利润,您必须具有高于平均水平的业务。

由于我们没有自主产品,我们必须以服务取胜。

服务是一种心态。为提供杰出的服务,我们的员工必须真心投入,必须具备立即付诸行动的愿望。

服务需要成本。因此,我们希望以杰出的服务获取良好的回报。

客户和供应商

客户并不依赖我们。是我们依赖客户。

客户不是我们工作中的阻碍。而是我们工作的目标。

我们不是在为客户提供帮助，而是在为他们提供服务。是客户给予我们机会，这实际上是在帮助我们。

客户为我们带来了他们的需求。我们的工作就是将其转化为利润——这不仅为了客户，也是为了我们自己。

客户是我们走向成功的通行证。
没有客户，我们无法获得成功。

在 Anixter，我们视供应商为客户。

- 因此，请把上文中的“客户”一词替换成“供应商”，重新读一遍上文。

真实

我们相互之间、以及面对我们的客户和供应商时都要说真话。

我们说话要全面，不能片面。

我们不夸大、歪曲或回避真相。

在您说真话时，如果有人提出抗议，就让他们抗议去吧。

我们只是实话实说。

哪怕是一句小小的谎言，也会使您成为撒谎者！

诚信

诚信是指即使无人监督,也要行为端正。

我们宁可造成直接经济损失,宁可流失一家客户、供应商,宁可失去一笔订单,也决不违背我们的道德政策、诚信原则和法律法规。

表达出自己的想法

思考! 勤于思考、努力思考, 然后畅言思考结果

感受! 产生强烈的感受, 然后表达出来。

当其他人表达意见时, 请保持冷静。

热情

热情是世界上最具有价值的业务资产。
它可以战胜金钱、权力和影响力。

热情可以消除对立、直指目标并扫清障碍。

热情会感染他人，因此请在待人接物时保持热情。它可以提高工作效率，并为大家带来欢乐和愉快。

热情会产生**成效**。

改变

没有什么是一成不变的。

一切都必须改变才能向前发展。

因此，我们欢迎改变，因为...

➤ 改变 = 机会 = 成长

自负者和大人物

请不要称呼我先生或小姐，因为...

在 Anixter，每个人都直呼其名。

每个人。

如果有人称呼您小姐或先生，请告诉他您的名字叫 Matilda 或 Alfred。

我们一起发展壮大 — 但要保持低调，就像一家人一样。

不要狂妄自大。

副总裁和总经理

副总裁和总经理都是普通人，他们的丰富经验和渊博知识可以帮助您更好地完成工作。

他们拥有朋友和社交圈，通常具有良好的销售渠道，并且有能力承担特殊的项目。这等于为您增添了额外的人手。此外，两个人思考始终胜于一个人思考。

Anixter 的副总裁为您工作 (而不是您为副总裁工作)。

所以要利用好他们!

我们的贡献

一年到头我们都是在为自己打工。

这使得我们可以留住很多优秀的男女员工为公司工作。

我们每天努力提高销售业绩、控制成本、提高效率。

- 毕竟，Anixter 的业务就是您自己的业务。

公司结构

工作描述

等级制度

等级制度把公司变成了金字塔。

金字塔不会移动, 只会慢慢地坍塌。

每个人都应该尽其所能做到**最好**。

我们公司应该让最有才能的人去解决最棘手的问题或者把握最佳的机会。

因此, 我们将不断调整员工 (及其职位) 以适应公司的需要...

...不要让等级制度成为障碍。

沟通

我们希望面对面的交流。

其次是电话交流。

信函或电子邮件可以用于会议上的行动总结, 或对目标作出承诺。

信函或电子邮件也适合于表达谢意!

电话

我们亲自拨打自己的电话。

我们亲自接听自己的电话。

我们从不会“线路繁忙”。如果我们正在开会，会有人来叫我们出去接听客户或供应商的电话。

在 Anixter 从来不会有人这样问：

➤ “谁的电话？”

头等地位

我们将客户置于头等地位，为他们提供优质服务。

在适当的时候，我们会款待客户，表达我们对双方合作的感激之情。

这有助于我们知道并了解客户及其需求。

但是，款待活动不应让公司或客户感觉任何不得体。

因此，最佳思考、最佳表现，让公司成为最佳的工作场所。

费用

公司是您开展业务的家。

按照您的生活方式在这里生活。

要把花公司的钱看作是花您自己的钱。(这是您的公司。)

写下您的支出账目，这样当它被张贴在公告板上时，您便不会感到尴尬。

雇用和解雇

我们不是在雇用员工。

而是请他们加入我们公司，帮助我们发展。

我们也不解雇员工。

我们只是请他们离开公司，帮助他们找到更能发挥作用的岗位。

升职和调动

这些问题必须按照以下顺序来回答：

员工**想**做这份工作吗？

员工**能**做这份工作吗？

员工**将**做这份工作吗？

只要有一个答案是“否”，那么最终答案就是“否”！

现金流

每个月的现金流入应该大于流出。

报酬

为业绩好的员工支付他们应得的报酬。

要求那些无业绩的员工改进工作，培训他们使其成功，如果他们仍然没有业绩，那就另请高明。

我们的氛围

我们为兴趣和金钱而工作。*

我们崇尚公开透明。

我们将事情放到桌面上讨论，共同寻找解决办法，然后静下心来发展业务。

⊛ 还有任何其他工作理由吗？

管理

领导!

...或者服从。

或者离开。

人

在我们的业务理念中,自始至终以“人”为本。

我们的业务 — 任何业务 — 都与“人”有关。

如果我们关爱“我们的人”,那么他们就会关爱我们的业务。

1968年12月第一次印刷
1974年3月第二次印刷
1981年1月第三次印刷
1985年5月第四次印刷
1986年5月第五次印刷
1986年10月第六次印刷
1987年2月第七次印刷
1988年1月第八次印刷
1988年9月第九次印刷
1988年12月第十次印刷
1989年5月第十一次印刷
1989年9月第十二次印刷
1990年4月第十三次印刷
1990年9月第十四次印刷
1991年2月第十五次印刷
1992年3月第十六次印刷
1993年9月第十七次印刷
1995年1月第十八次印刷
1995年5月第十九次印刷
1995年10月第二十次印刷
1997年4月第二十一次印刷
1998年3月第二十二次印刷
1999年3月第二十三次印刷
2000年8月第二十四次印刷
2002年3月第二十五次印刷
2005年7月第二十六次印刷
2007年8月第二十七次印刷
2007年11月第二十八次印刷
2008年11月第二十九次印刷
2010年4月第三十次印刷
2012年3月第三十一次印刷
2014年3月第三十一次印刷





企业电缆布线与安全解决方案
电气和电子电线与电缆
OEM Supply - Fasteners