



★ AO品牌一代RO机取消滤瓶纸箱项目

项目成员：葛德亮、冯志伟、印彩霞、韩宝剑、陈勇、彭春燕、李云、黄利平

项目背景

2013年8月份，带泡沫的压力桶取消纸箱项目通过管理层评估，这个项目作为减少不增值的浪费的一个经典项目给大家带来了诸多持续改进的灵感。而AO品牌一代RO机取消滤瓶纸箱项目则正是在这个启发之下而进行的，一个具有异曲同工之妙的项目。

一直以来，在生产打包过程中，随整机包装的滤瓶，先是用泡沫在两端扣合后再放入一个单独的纸箱里，最后放入整机包装的纸箱中，相当于说，滤瓶有两层纸箱包裹，同理于带泡沫的压力桶。那么，里面这层看似起到保护作用的纸箱是否同样存在浪费，是否可以取消呢？

行动方案——跨部门合作，寻找更好的方式

针对此问题，组装车间积极与采购研发等部门沟通，探讨是否可以将滤瓶纸箱去除，在保证质量的前提下带来费用的降低。经研讨，项目组决定采取分阶段推进的行动方案。

首先，从配件相对较少的50/75G机器入手，为了试验取消滤瓶纸箱后是否会影响运输过程中机器及配件的完整性，车间协同研发做了一系列实验：1. 运输实验，将4台滤瓶无独立纸箱包装的整机运送至成都，然后返回公司，结果滤瓶上下泡沫完好无损；2. 跌落实验，研发针对取消滤瓶纸箱后的整机进行全方位的跌落实验，结果显示合格。完成一系列测试后，50/75G机器开始顺利切换，整机逐步取消滤瓶纸箱。

接下来的400/600G的机器是否可以同样顺利切换呢？当然项目并没有这么简单，400/600G机器内部配件相对较多，运输过程中内件若摆放不合理，存在内部挤压碰撞而影响到内部配件的完好性。在项目刚开始研发进行的跌落试验中，实验就未能通过。产品研发质量等部门共同研讨，如何优化内部布局，使得配件排布紧凑合理，避免泡沫断裂等情况的出现。最终，项目组决定增加了1个龙头纸盒，重新优化布局。在完成一些实验测试后，400/600G机器终于也于8月份开始切换。

项目成果——杜绝浪费，提升效率

自3月份项目开始，至8月份结束，前后近半年的时间。看似简单的改进，实则是经过严格考究、实验后的结果，更是项目团队成员团结协作的结果。项目改进结果不仅为公司降低了成本，也简化了工序、提高了效率，为客户减少了不增值的浪费，实现共赢。

CI感悟

发现CI改进的方式有多种渠道，借鉴过往的案例，理解其中的改进改善思路，灵活运用不失为一种高效直接的途径。持续推进，用更好的方式做更好的事情，在改进中寻找自我价值实现的成就感！期待更多举一反三的CI建议！



CI微定制，服务一站式

各位亲爱的同事，CI微信平台上线啦！

CI微信，让CI提交、CI查询、CI问答，一切只在掌寸之间。当您有好想法的时候，点击“CI提交”，随时随地提交您的CI建议；当您对于CI存在疑惑时，点击“CI问答”，即刻连线CI项目组获得最及时的回复；当您有兑换CI礼品需求时，点击“CI查询”，CI积分情况一目了然……体验CI微信一站式服务，欢迎您关注！

关注CI微信：

1、扫描右边二维码
2、关注微信订阅号：CI直通车



活动内容
微体验期间
A
B
还等什么
赶快发“微”吧！
（人力资源部 刘治佳供稿）

SWT 2015校园招聘热力启动



10月12日，艾欧史密斯水处理产品公司2015校园招聘正式拉开帷幕，在寻找2年内成为部门管理人员的优秀大学生的同时，全面推出网络在线招聘主页及全国高校校园宣讲会形式，更广泛的招聘渠道让90后大学生们更加方便投递简历应聘公司职位。今年SWT将在全国6所高校举行校园宣讲会，面向全国招募20名管理培训生加入“管理培训生培养计划”以及6名工程师加入“史密斯工程师培养计划”。

新增网络投递简历平台，方便学生简历投递



与往年相比，SWT 2015年校园招聘除了沿用“公司官网+各高校就业信息网”的传统网络宣传路径外，今年更进一步，选择与专业的招聘网站应届毕业生网合作，于该网首页设计专有招聘页面并置顶，同时以此为平台接收简历。这样，在全国最大的应届毕业生招聘网站上，2015届毕业的学生们不仅可以查阅我司信息，还可以快速投递简历，为学生求职提供了快捷方便的渠道。目前，在接收简历方面已收到良好的效果，简历数相较于往年有大幅度提升。

6所高校宣讲，现场面试人性化举措贴近90后



史上更难就业季来袭，而SWT作为净水行业的翘楚今年在就业市场上大受学生欢迎，我司今年于6所重点高校开展的校园宣讲会，场场爆满，大受欢迎。由于部分宣讲会在南京以外的城市举行，来自外地的学生如参加公司面试需来回奔波，此前辛苦让处于10月-11月求职高峰期的90后大学生们万般纠结。

为了吸引更多优秀大学生的加入，SWT今年在校园宣讲会中全面推出“宣讲会后当场接收简历并面试”的形式，来自各体系的负责人全程参与宣讲会，对学生的疑问现场解答，并进行专业方面面试，现场决定相关招聘职位是否适合学生。这一人性化的招募形式，大大节省了学生的求职成本和时间。在学校宣讲会通过面试后，如有意向，公司将会再次和学生联系，安排好学生行程邀请学生来公司面试。

机会触手可及，三分之一管培生成成功晋升主管

自2013年成功推出“管理培训生培养计划”以来，截止到目前为止，第一届招募的12名管培生已有4名成功晋升为各部门的主管，掌管着相关部门的业务运营，SWT管培生培养计划已成为大学生快速成长并得到晋升的培养机制。

入职10个月即得到晋升的持续改进（CI）主管刘希表示，“在艾欧史密斯，价值观、指导方针这些软性的文化都不只是口号和墙壁上的摆设，而是真切地融入到行动中，有各种各样的项目活动践行着。对于应届毕业生来说，AO真的是一个非常好的平台，有很多非常具有挑战的项目等着你，同事和领导都乐于带着你成长，即使是一张白纸，只要有一颗上进的心，仍然可以获得很多的机会。”她说，明确的职业发展路径、全面提升的项目管理能力，是史密斯管培生培养计划最与众不同的地方。

（人力资源部 刘治佳供稿）

编辑部电话:021-34677641
全国客服热线:400-820-0606
邮箱:newsletter@aoswtc.com
艾欧史密斯(上海)水处理产品有限公司
A.O.SMITH (SHANGHAI) WATER TREATMENT PRODUCTS CO., LTD.

编辑出版:市场部 | 地址:上海市闵行区七莘路2888号宝利大厦2楼 | 网址:www.aoswtc.com | 邮编:201101 | 内部资料 免费赠阅

水之声

The Voice of Water

2014年
NO. 05
发刊日期2014年11月20日
第5期 总第17期 双月刊

坚守A.O.史密斯价值观与道德规范，铸就140年成功之路

——记A.O.史密斯140周年庆典之夜

2014年11月3日，A.O.史密斯140周年庆典活动在南京江宁体育馆内盛大举行。A.O.史密斯集团公司董事长兼首席执行官Ajita Rajendra先生，A.O.史密斯全球高级副总裁、中国区总裁丁威先生以及公司管理层、主要渠道客户及公司员工，超过4000余人参加了本次庆典活动。A.O.史密斯集团公司董事长兼首席执行官Ajita Rajendra先生将A.O.史密斯在中国的成功原因归结为始终秉承公司所坚守的140年的价值观与道德规范。我们的价值观——四个满意：股东满意、客户满意、员工满意、社会满意。正是因为公司始终将这四个满意贯彻到公司运营的各个方面，对客户争创利润、力求发展，对客户重视科研、不断创新，对员工一视同仁、工作愉快，对社会保护环境，造福社区，确保公司遵纪守法、保持声誉，并且将价值观在中国市场落地，使得其再中国市场保持了品牌的强势地位，引领了行业技术的发展趋势，赢得了消费者的信赖。正是对于140年价值观与道德规范的坚守与传承，使A.O.史密斯在中国取得了无与伦比的竞争优势，成为随时能得起股东、客户、员工、社会等多方位考验的成功企业。本次的庆典之夜始终围绕着“坚守A.O.史密斯价值观与道德规范，铸就140年成功之路”的主题，高潮迭起，环环相扣，用不同形式展现公司百年的积淀。

生产体系的员工给大家带来欢乐舞蹈——《快乐“制造”》，体现“快乐工作，制造精品”；CI团队成员为观众呈现精彩的鼓乐秀《鼓舞CI》，展现持续改进、不断创新的经典故事；管理培训生为大家奉上沙画舞蹈《追梦AO》，让观众感受到史密斯人的青春活力；研发工程师们带来了炫酷的激光秀《创新，未来》，高技舞台效果结合令人惊诧的演出效果赢得全场的喝彩……价值观颁奖活动、技术表彰表彩插图其间，让我们所有员工感受到四个满意的实实在在。

最后，盛大的全体演职人员与A.O.史密斯集团公司、中国公司全体管理团队、行业领导、渠道、媒体嘉宾以及全场观众共同庆祝A.O.史密斯公司140周年生日快乐！全场欢唱“祝A.O.史密斯生日快乐！”至此，“A.O.史密斯140周年庆典之夜”完美谢幕！

庆典之夜结束了，历史的文化传承仍在继续，140年，不仅代表着历史的传承，也代表新的历程的开始。我们每一位史密斯人都将专注本色，持续创新研究、延续百年传奇！



A.O.史密斯集团公司董事长兼首席执行官Ajita Rajendra先生140周年庆典致词



2014年价值观完美闭幕



2014年度技术表彰大会顺利举行

第七届A.O.史密斯中国年度专利表彰大会于11月3日“A.O.史密斯140周年庆典之夜”顺利举行，专利颁奖大会主要为表彰一些极具创新性的才人，感谢他们为A.O.史密斯的成功做出的贡献。A.O.史密斯集团总裁兼首席执行官Ajita Rajendra先生在颁奖大会上进行了发言，对获得专利的员工给予了赞赏和认可。

当晚，Ajita Rajendra先生亲自为53位专利发明人进行了颁奖，他们在过去的12个月里共计发明了31项专利。这些发明对我们在中国市场的产品产生了重要影响，比如，反渗透系统的侧流膜，超静音燃气热水器，以及高效能热泵系列产品等。这些专利创意已通过我们的产品走向市场。以今年为例，我们已有13项专利被成功地市场化，并且在接下来的几个月里还将有更多的专利走向市场。这再次充分展示了A.O.史密斯团队是如何贴近客户的需求和倾听客户的心声。Ajita Rajendra先生发言中表示：“我们的热水产品和净水产品在中国市场上取得了巨大成功，其中一个主要原因是我们强大的创新能力和对客户需求的关注。我们一如既往地凭借突破与创新引领市场，几乎每年都会设立新的行业标杆。而这些成就大部分归功于中国研发团队的研发创新。”

2014年是我们庆祝A.O.史密斯成立140周年这一具有里程碑式历史意义的一年，本次周年庆典的主题是“诚信、创新、客户满意缔造A.O.史密斯140年辉煌历程”。创新和客户满意一直贯穿于A.O.史密斯的历史进程。一直以来，A.O.史密斯始终坚持“以技术研发为主导，不断创新打造精品”的理念，始终把创新技术和消费者需求放在首位，为开发出更多适合中国消费者的产品而不遗余力。Ajita Rajendra先生的发言及亲自领奖对中国工程研发团队来说是一种极大的鼓舞和认可。该次颁奖大会再一次强调了创新在A.O. Smith的重要地位，鼓励大家持续创新，通过研究寻找一种更好的方式。

2014年SWT “价值观推动活动入围奖”

奖项 (部分奖项空缺)	项目名称 (奖项排列不分先后)
客户满意奖	成功开发欧洲顶级品牌客户，SWT成为其稳定合作的供应商
QAD 提前成功上线并稳定运行	
产品创新奖	超薄一体式UV抑菌专利MAX3.0长效反渗透净水机AR600-HI成功上市，首月销售突破1100台
工作场所安全奖	SWT首次突破200万安全工时记录
管理流程改进奖	SWT产品盈利能力大幅提升
	管培项目的成功导入与实施
	核心管理流程的导入及审计
管理流程改进奖	高端龙头成功自制（第一阶段）
	实施完成19个自动少岗化岗位

江苏省卫生专家组至我司回访召开座谈会

2014年11月7日,江苏省卫计委组织相关专家来我司进行企业回访座谈会。专家组成员分别来自江苏省卫计委、江苏省人大、红十字会、鼓楼医院、溧水区卫生监督所等,其中有全国卫生立法、卫生管理条例的参与与实施者,我司陈东总经理携管理层悉数到会。



会议由总经理陈东先生主持,与会专家充分肯定了艾欧史密斯公司对社会的贡献以及史密斯产品的质量与口碑,其中几位专家还是史密斯产品的忠实用户。同时,专家们表示非常欣赏艾欧史密斯的企业文

化,并希望我们能继续遵守西方的先进理念,更加健康稳定地发展。陈总在会上谈到,艾欧史密斯拥有世界顶级的研发团队以及核心技术,我们生产的产品一定好产品,好质量,好服务。陈总同时强调了我们的价值观以及社会责任。



会后,陈总引领各位专家参观公司展厅,向大家讲解净水知识以及产品应用。陈总提出今年是艾欧史密斯成立10周年,之所以有今天的成就,是因为我们每一步都是遵纪守法地走过来的,我们的合规经营容不得半点瑕疵!

(研发中心 郁巧供稿)

如何创建区域内渠道品牌



点,当你的产品深入到消费者的生活时,你做的品牌就会在市场上处于领先地位,市场的销售高速增长就会如期到来。

三、制定合理、稳定的价格空间

净水行业营销商需要整合区域内所有资源,这样才能各尽所能发挥最大的主观能动性。营销商也要为整个团队的合作商设置合理的、稳定的盈利空间,让合作者在共同经营净水市场分享市场机会的同时,能够在终端销售的环节赚取合理的利润。对于大多数企业而言实行的都是倒扣制价格体系,为销售商提供合理有效的利润分配。销售商可以结合实际情况稍作变动。大致来讲,公司设立的区域代理商的盈利能力来源于销售规模,而非单一的销售利润,代理商需要把利润的大部分让利给自己区域的团队合作者,让合作伙伴能通过这个平台赚钱。而后期还能看到潜力和希望,这样才能利益共享。团队合作者也能更坚定的与代理商并肩作战,共同分享市场的机会与利益。

四、有效的市场推广

众所周知,近几年净水市场发展速度非常迅猛,一直保持高速增长势头,净水行业的销售商想要在未来的市场发展中抓住更多的机会赢得更多的利益,需要及早树立创建区域渠道品牌的意识,越早行动,花费的成本越低,难度越小一些。净水销售商将如何创建区域内渠道品牌呢?阐述如下:

一、经营值得信赖的产品

一个企业及品牌的成功,都必须有卓越品质的产品为基础,同时选择并提供适合自己区域内销售的值得信赖的产品。产品的质量、功能、款式等,都是重点考虑的问题,对于净水产品,质量、功能尤为最重要。如果一个品牌经常出现质量问题、产品的功能不能满足当地水质需求、产品的款式不能符合大众化消费的情况下,去谈创建区域内的品牌是不可能实现的。所以,销售商在选择企业的時候,首先要考虑产品功能是否符合当地市场的需要,比如长江以北的地区水质偏硬,如果选择主营产品是超滤为主的设备,则消费者后期可能会出现质量问题,因为烧开的水壶里仍然有水垢,没有体现出使用价值。其次再考虑质量是否可靠、款式是否适合当地市场的需要。要注意的是有很多行业内的销售商为了短期的暴利销售劣质的产品,这样做是不长远的,最终经销商将为自己错误的选择买单。

二、明确、可控的渠道网络布局

品牌落地,在自己的区域内通过团队的合作商创建渠道,这一点对家电、建材行业非常实用,这里边的渠道是广义的,不要狭义的认为创建渠道就是建立足够多的专卖店,让消费者随时随地的接触、了解并接受净水产品,最终达成购买,只考虑这一个渠道是不可取的,并且大部分销售商是没有这个实力的,销售商要分析自己区域内的市场情况,因地制宜的找到销售机会的渠道推广净水产品,要将专卖店、卖场、建材、家装、家电、太阳能、热水器等渠道都打造成自己的销售渠道和展示点,并规划好、完善好不同渠道的合作商网络,之后通过培训销售人员提升销售能力,让这些终端销售点成为有效销售点。

(山东大区 陈亮供稿)

我司第一届羽毛球比赛圆满结束

金风送爽、挥舞梦想,艾欧史密斯(上海)水处理产品有限公司第一届羽毛球赛于2014年9月14日和21日在溧水体育公园羽毛球馆成功举办。作为公司最受欢迎的体育活动之一,本次比赛共设女单、女双、男单、男双和混双五个单项比赛以及团体赛,团体赛按部门划分为八支代表队。

同事们踊跃报名、积极备战,发扬了“友谊第一、比赛第二”的精神。比赛采取抽签的方式,两两对阵,单场淘汰制,选手们腾跃跳跃、身姿飒爽,跳杀、网前截杀、后场吊球、高难度的扣杀展示了选手们的高超球技,后杀斜线则展现了选手们的冷静缜密,精彩瞬间一度引来观众雷鸣般的掌声和喝彩声,拉拉队们的加油呐喊声响彻全场,观众和选手的心情紧随着羽毛球在空中的一起一落间起伏波动。

本次羽毛球比赛的工作人员尽职尽责,公平公正,保障了整个赛事的顺利进行。各项赛事比赛都很精彩,赛出了我司羽毛球项目的最高水平,经过激烈角逐,最终本次羽毛球赛结果全部出炉,比赛结果如下:

项目	女单	女双	男单	男双	混双	团体赛
冠军	周素芳	刘希&章晴	张君佑	李瑞&罗福磊	刘希&罗福磊	QA、CI、ME 联队
亚军	马济英	冯霞&周文君	李瑞	陈小波&房江	冯霞&徐春	总经办财务 HR 联队
季军	朱春娣	慕凡&刘治佳	洪峰	洪峰&庄一	章晴&彭春燕	无

参赛选手	项目
冯霞、刘希、章晴、何伟、李瑞、罗福磊	团体亚军
冯霞、刘希、	女双亚军
罗福磊	男单季军

销售中心办公室喜迁告知函

尊敬的客户和各界朋友:

因公司发展需要,艾欧史密斯(上海)水处理产品有限公司销售中心,已由上海市闵行区七莘路2888号6F喜迁至2F,联系方式均未变更,为此给您造成的不便我们深表歉意,对于大家长期以来的支持与帮助深表感激,我们也将继续为您提供更优质的产品和更完善的服务,并祝各位生意兴隆!万事如意!

现地址:上海市闵行区七莘路2888号宝利大厦2楼
邮编:201101
总机:021-34677600/34677601/34677602
敬请新老客户留意,谢谢!



安徽佳尼特销售火热启动

在金秋收获的季节里,安徽地区佳尼特代理商安徽乐美环保设备销售有限公司9月17日和10月21日分别成功举办两场佳尼特净水招商培训会。



9月17日是导购培训,大会由安徽乐美销售总监吕翔先生主持,为了提高培训效果,激发大家学习热情,现场还特设了培训成果嘉奖。本次培训由公司高级业务拓展经理朱世安先生主讲:朱总深耕水处理行业16年,实践经验丰富、理论知识齐全,就水文化、中国水污染防治现状等做了深入浅出的分析,并就公司企业文化、佳尼特产品做了生动讲解,使在场的各位对水行业有了新的认识。



10月21日的培训,是主要针对分销商做销售指导,朱总从行业前景、公司文化、销售模式等几个方面进行培训,使各位老板更加坚定了“水家电是家电行业最后一座金山”的认可。在会后的展厅参观过程中,大家就感兴趣的机型纷纷提出自己的销售建议和方法,并且实地感受了水机的处理效果,对反渗透技术的深度净化功能有了更直观的了解。

会后,乐美的王总和李总对公司大力支持表示感谢,希望以后类似的培训要多举行,把饮水健康的观念深入传导和广泛传播,真正造福安徽人民,为每个家庭提供安全、健康的饮用水解决方案。

最后双方就2015年规划做了深入沟通,并提出殷切希望。双方对合作充满信心,相信在共同努力之下,一定能实现合作共赢!

(上海大区 冯振华供稿)

提高效率精益生产 点滴进步价值非凡

——2013年“价值观推动活动”当选奖获奖成员专访

艾欧史密斯(上海)水处理产品有限公司 南京分公司



项目简介:

采用一些措施,提高生产效率。家用、工业膜自动涂胶,实现岗位自动化,涂胶质量有显著提升,每年可节省胶水4.6万元左右;注塑车间更换自动化模具,合并多个岗位;压力桶车间冲床2.56片料自动冲裁,自动落料,实现无人化作业,效率提升300%以上;压力桶密闭检测采取自动充气合盖岗位多个;配件车间水管自动裁剪并自动划线,实现无人化,减少岗位;水泵端盖机加工自动吹气孔,实现无人化;滤芯车间使用旋熔设备,合并工序;PP棉自动压印,实现自动化操作,效率提升50%以上。

项目成员:

葛德亮、金玉闵、李瑞、李平、刘崇毅、马超、解坤、熊锐、徐志春、张传才

本期我们很高兴邀请到2013价值观推动活动获奖成员葛德亮、李瑞、罗福磊、解坤、徐志春接受专访。

葛德亮, 组装车间生产经理

Q、2013年您在担任压力桶车间经理期间,顺利地完成了车间的多项自动化岗位项目,实现了无人化作业,向大家介绍一下具体情况吧?

葛德亮: 压力桶车间原料比较重、大部分岗位都需要设备、机器打交道,实现自动化作业可以很大程度上减轻员工的劳动强度,创造更加安全可靠的工作环境。因此我负责期间,一直致力于推动自动化项目。2013年完成的自动化岗位中,印象比较深刻的是以下两个项目:

第一、2.56片料自动落料项目。之前2.5G压桶是由人工落料,安全风险比较大,因为员工身体需要接触到片料,经常出现手被划伤的现象。曾经出现过两起较严重的安全事故。后来与ME沟通研讨,首先从模具上下功夫,将2.5G模架结构进行优化,同时购买自动冲床与模具配合,实现自动落料。如此一来,员工无需接触片料,完全杜绝安全隐患并节约人员。

第二、压力桶自动充气项目。一直以来,压力桶焊接工段是由三名员工焊接,一名员工手动充气。长时间观察发现,每一个焊桶员工都存在等气浪费,经分析,主要是手动充气效率太低。手动充气浪费人工而且压力不好控制,有没有可能实现自动充气呢?有了这个想法后,我召集了当时的车间师傅和自备设备经验的同事经过多次研讨,设计出一台自动充气设备,压力桶焊接完成后由焊接员直接充气。验证一个月后,设备使用稳定,遂制作4台自动充气工作台,气压稳定、质量提升又可以实现少人化,一举多得。

第三、压力桶车间生产主管

Q、压力桶车间的岗位自动化项目,对于压力桶车间的影响体现在哪些方面?

葛德亮: 2013年我们压力桶车间实现了4个自动化项目,首先感谢领导的支持和大家的帮助。压力桶车间一些设备过于陈旧落后,不仅严重影响产品质量和效率,生产过程中也存在重大安全隐患。我们有的通过自制改造和外协加工将设备进行了升级、改造,使我们压力桶车间向自动化生产又迈进一大步。

关于压力桶车间完成的自动化项目:一、落料冲床是由2人进行操作,1人负责来料冲压、1人负责取料,每天产出在2000片左右。操作该设备时,必须两人配合密切,如有疏忽会造成重大安全隐患。经升级,选用了一台200吨冲床、自动送料机和落料磨具改造,只需要一人操作产能翻倍,同时也大大降低了安全隐患。在此基础上我们又将2.5落料磨具进行了改造,使得两种型号的片料都可以实现自动化。二、组合压筋设备由手动实现了自动压筋,以前手动压筋进刀时很难控制深度,影响产品质量。经过研究讨论、实验,将设备进行了改造,用伺服电机带动实现自动化,得到认证该设备操作时稳定、方便、操作轻松。

三、原压接好的压力桶需要一个人进行充气、检测气压。通过改进后将充气设备进行了优化升级,制作4台小的自动充气设备,布置于每台焊机旁边,对其该岗位重新梳理优化,进行焊接加充气合流,减少一岗,从而大大提高了很大的提升。以上是2013年度压力桶车间完成的项目,这些改进使其质量、效率、安全都得到了保证。

Q、项目的胜利总是凝结着团队众多成员的努力,在执行期间有印象深刻的事情吗?

葛德亮: 一个好的项目从策划到实施,都需要项目团队成员反复讨论和验证。因为这些事不是一个人的智慧、单一的技能所能

达到的,需要大家相互取长补短,同心协力。我们自动化项目顺利实现。同样如此,在执行这些项目期间体现出了我们团队精神的表现和事迹。在制作过程中真是一波三折,为了保证工期,经常是主动放弃休息时间相互讨论、试制,夏天晚上不畏蚊虫叮咬,下班都不知道的忘我工作精神,反复摸索、最后试验终于改造成功,才使其达到了我们想要的理想效果,并且得到了公司的认可。团结就是力量,这确实是永远不变的真理。

徐志春, 膜具技术
Q、作为长期与膜具打交道的技术人员,您有怎样的体会和感悟呢?

徐志春: 很开心也很荣幸获得了2013年度价值观“生产流程改进奖”。其实,这个奖的一半应该归功于注塑车间的工艺组,膜具行业中也有句老话:“七分模具,三分工艺”。但我觉得这句话应该改成“模具与工艺各一半”。任何一个项目的成功都离不开团队的良好配合,项目开始之初,工艺组对生产过程中膜具存在的问题和膜具的生产自动化进行了总结和反馈,然后我们模具组根据这些总结和反馈,制定实施可行性方案,并进一步和工艺组沟通,最后开始对模具进行修理和整改。模具修改完成后,又需要工艺组对其进行试验和反馈。通常一套模具的修改成功,其整个过程要经历多次的试验,获奖是喜悦的,但我更享受的是项目开展实施的过程,大家为模具修改方案不同意见而争吵,又为模具修改成功而欢呼,这就是一个团队,一个为目标而努力的团队。

Q、2013年对于您来说应该是丰收的一年,不仅获得价值观推动奖,也是年度C1明星。在获得荣誉的同时,您又是如何规划接下来的工作的?

徐志春: 获得荣誉的同时,意味肩上的担子更重了,且不说大的规划,就谈一下我的几点想法:第一就是要干好平时的工作,保证车间正常有序的生产;其次,是要继续对车间现有的模具进行全自动生产改造,进行更多的改进和优化;最后是对目前车间有很多放置多年不用的模具进行清点和整理,将工作尽力做到最好。

我们常说时间是一种有效资源,而高效在于如何管理好有限的精力和时间。在艾欧史密斯公司,我们一直秉承着高效的管理方法,组建出高质量的团队,用最有效率的方式去完成每一个项目,实现办公自动化就是一个非常典型的佐证。衷心地恭喜每一个获奖人员,他们的智慧和努力,正在让公司的管理流程一点点变得更加优化,而所有人也恰恰都会从中受益。

我们常说时间是一种有效资源,而高效在于如何管理好有限的精力和时间。在艾欧史密斯公司,我们一直秉承着高效的管理方法,组建出高质量的团队,用最有效率的方式去完成每一个项目,实现办公自动化,得到认证该设备操作时稳定、方便、操作轻松。三、原压接好的压力桶需要一个人进行充气、检测气压。通过改进后将充气设备进行了优化升级,制作4台小的自动充气设备,布置于每台焊机旁边,对其该岗位重新梳理优化,进行焊接加充气合流,减少一岗,从而大大提高了很大的提升。以上是2013年度压力桶车间完成的项目,这些改进使其质量、效率、安全都得到了保证。

Q、项目的胜利总是凝结着团队众多成员的努力,在执行期间有印象深刻的事情吗?

葛德亮: 一个好的项目从策划到实施,都需要项目团队成员反复讨论和验证。因为这些事不是一个人的智慧、单一的技能所能

2014年度化学品管理和泄漏应急处置演练

目前溧水工厂生产现场使用的化学品数量在50种左右,一般来说,化学品通常具有有毒有害易燃等特性,对于一线员工来说,尽管在日常生产过程中接触到化学品的种类和数量不多,但一旦操作和应急处理不当,将有可能危害自身和他人,所以对于如何安全的使用和管理化学品需要车间重视和关注。

2014年9月25日,安全部组织生产车间、研发相关人员进行了化学品管理安全培训,对于生产车间如何安全的储存、管理化学品,一线员工如何安全的使用化学品,以及发生化学品泄漏时如何应对和处置等进行了知识介绍,并安排生产车间将该培训内容在车间向每一个员工进行普及及培训,尤其是对于常用化学品的安全技术说明书(MSDS),要求车间不定期的向每一个员工进行普及和强化。

公司成立了专门的化学品应急响应组,专门针对化学品泄漏突发情况进行现场处置,组员包括安全主管、部门经理、安全协调员、安保人员、设备部人员等,在课堂培训之后,又进行了化学品泄漏处置流程的演练,以确保组员熟知自己的职责,熟练掌握处置流程和措施。虽然是模拟演练,但组员们都非常认真,谨慎,过程中没有发生意外情况,演练过程比较圆满。

祝贺溧水工厂首次获得200万小时安全里程碑奖

为员工提供一个安全的工作环境,一直是A.O.史密斯公司最重要的价值观之一,不发生损失工时事故也是作为A.O.史密斯公司考核工厂安全管理的一个重要指标,为了对全球范围内各工厂的安全业绩进行奖励,2014年9月,A.O.史密斯公司对实现一百万或两百万小时或更多小时(以一百万小时为增加单位)无损失工时事故的安全基准进行奖励,这是一个多重倍数的奖项。

溧水工厂暨2013年12月13日第一次获得一百万小时安全里程碑奖之后,又于2014年7月10日连续达到了两百万小时安全记录,在此期间没有发生一起损失工时事故,公司总部于2014年9月对溧水工厂进行了授奖,这也是溧水工厂首次获得的一个两百万小时安全里程碑奖,同时需要特别指出的是,溧水