

理士人



2025年第3期

总第 290 期

理士国际人力资源部

www.leoch.com

内部资料
免费交流

智启全球 共创辉煌 理士国际&迪森SAP S/4全球化项目正式启幕

肇庆讯（曾娇 王启姣）2月18日，理士国际&迪森SAP S/4全球化项目启动会在肇庆理士顺利召开。项目以“一套蓝图、一个平台、一支队伍”为目标，致力于建立理士优化和标准化的业务蓝图模块，以SAP系统为核心搭建一体化信

息平台，实现部门协同和业务操作规范化。董李博士分享对项目组的期待与关键要求，强调项目成功的重要性，期望项目能提升整体工作效率与准确性，助力理士在市场竞争中脱颖而出，实现高质量、可持续发展。

SAP S/4全球化项目启动在理士国际发展进程中意义非凡。项目将整合双方优势资源，推动理士国际实现业务流程的标准化、信息化和智能化升级，增强企业核心竞争力，为企业长远发展注入强大动力。



肇庆市市长许晓雄调研肇庆理士发展情况



肇庆讯（肖汝婷）2月8日，肇庆市委副书记、市长许晓雄赴高新区开展企业调研，实地走访肇庆理士并送上新春问候。此次调研旨在落实省委“1310”部署及全市高质量发展大会要求，推动重点项目提速增效，奋力实现经济开门红。高新区党工委书记江泽全陪同调研，公共及政府事务部总经理热情接待。

许市长参观理士展厅，了解企业发展历程、生产经营情况及发展规划，充分肯定理士在技术创新、市场拓展及履行社会责任方面的成效。希望企业把握新能源产业风口，加速技术升级和产能优化，鼓励企业持续发挥龙头带动作用，要求相关部门做好服务保障，政企合力夯实制造业高质量发展根基。

淮北市科技局局长王蕾 调研安徽理士新能源&南开大学合作项目

烈山讯（吴丹妮）2月14日，淮北市科学技术局（市外国专家局）局长王蕾带队莅临安徽理士新能源，并就公司与南开大学产学研合作进展展开调研。企业发展部总监热情接待。王局长详细了解锂电材料研发、储能系统优化等校企联合攻关方向，参观项目研发实验室和生产车间，对产学研合作方面取得的阶

段性成果给予充分肯定。她表示，市科技局将一如既往地支持校企合作，提供政策扶持和服务保障，助力企业突破技术瓶颈，加快科技成果转化步伐，实现共赢局面。调研活动不仅体现了政府对产学研合作的高度重视，也为公司与南开大学的合作注入新的活力。相信在校地企三方的共同努力下，项目将取得更加丰硕的成果，为淮北



市新能源产业的创新发展增添新的光彩。

淮北市农业农村局副局长杜曙光 来安徽理士慰问困难党员



濉溪讯（洪倩倩）1月23日，淮北市农业农村局（市乡村振兴局）副局长杜曙光走访安徽理士，慰问困难党员侯正富同志。公共及政府事务部总经理、行政副总经理陪同慰问，并代表企业表达对员工的关怀。

杜副局长详细询问侯正富的工作生活情况，鼓励其坚定信心、积极面对困难，同时强调党和政府始终关注基层党员需求。安徽理士表示将持续完善员工帮扶机制，及时响应困难党员诉求，积极为他们提供帮助和支持，共同营造和谐、稳定的良好发展氛围。

安徽理士荣获淮北市“亩均效益领跑者”称号



濉溪讯（刘凡）1月13日，淮北市濉溪县统计局局长李明新一行莅临安徽理士调研指导，并代表市政府向企业授予“亩均效益领跑者”荣誉牌匾。企业发展部总监、公共及政府事务部总经理出席授牌仪式。此次获评市级“亩均效益领跑者”称号，是对安徽理士科学统筹土地资源利用、持续提升单位产能效益的充分肯定。未来，安徽理士将持续贯彻发展理念，以创新驱动提高生产率，在有限土地资源上实现效益最大化，为区域经济高质量发展作出积极贡献。

濉溪讯（刘凡）1月13日，淮北市濉溪县统计局局长李明新一行莅临安徽理士调研指导，并代表市政府向企业授予“亩均效益领跑者”荣誉牌匾。企业发展部总监、公共及政府事务部总经理出席授牌仪式。此次获评市级“亩均效益领跑者”称号，是对安徽理士科学统筹土地资源利用、持续提升单位产能效益的充分肯定。未来，安徽理士将持续贯彻发展理念，以创新驱动提高生产率，在有限土地资源上实现效益最大化，为区域经济高质量发展作出积极贡献。

理士国际旗下三公司荣获AAA级国家两化融合管理体系认证



濉溪讯（刘凡）近日，理士国际旗下三家子公司——安徽理士电源技术有限公司、安徽理士新能源发展有限公司及安徽力普拉斯电源技术有限公司，分别通过国家两化融合管理体系AAA级认证，标志着企业在数字化与工业化深度融合领域达到行业领先水平。

理士国际荣获沃尔沃VQE质量卓越奖

濉溪讯（朱仲元）1月6日，沃尔沃汽车亚太区供应链部门专家团队一行莅临安徽理士参观交流并颁发“理士国际-沃尔沃VQE质量卓越奖”。汽车电池运营总经理代表公司接受荣誉。该奖项是沃尔沃汽车公司授予其供应商在质量领域的最高荣誉，也是全球沃尔沃汽车零部件制造企业所追求的目标。获得VQE奖项意味着供应商在质量体系、现场管理、物流运输及产品质量等方面都达到最高水平。理士国际用稳定的生产过程、优异的

质量表现、专业的客户服务，通过沃尔沃公司严苛的审核流程和评分标准，得到沃尔沃汽车公司的充分肯定和褒奖。颁奖仪式上，沃尔沃专家团队高度赞扬理士国际的技术创新能力和质量管理水平，对未来双方长期合作充满信心。表示，双方将继续并肩前行，朝着更高品质目标迈进，共同缔造卓越成就。理士国际也将以此为契机，继续加强技术创新，不断提升自身核心竞争力，与沃尔沃等全球优质客户互利共赢，为汽车产业的创新发展注入新的动力。



肇庆市商务局、海关联合调研肇庆理士



肇庆讯（肖汝婷）2月8日，肇庆市商务局局长孔令炬率队，联合肇庆海关副关长邱亚林等职能部门负责人莅临肇庆理士开展新春调研。高新区经科局局长孙金城

陪同调研，公共及政府事务部总经理热情接待。调研组参观理士展厅，深入了解企业技术研发、市场布局及战略规划。孔局长充分肯定肇庆理士对地方经济的贡献，并向企业送上新春祝福。此次调研彰显政府部门对理士发展的重视。肇庆理士将以此为契机，加速技术攻关与产能升级，全力助推地方产业提质增效。

濉溪县县长孙进慰问安徽理士困难职工

濉溪讯（洪倩倩）1月23日，安徽省淮北市濉溪县委副书记、县长孙进到安徽理士慰问困难职工，并为他们发放慰问金，送上党和政府的关怀。公共及政府事务部总经理、行政副总经理陪同慰问。孙县长与困难职工亲切交谈，鼓励他们要保持积极向上的心态去面对生活的挫折与挑战。职工纷纷表示会加倍努力工作，以回报公司和政府长久以来的支持。



安徽理士将作为坚实的后盾矢志不渝地站在员工身后，助力职工度过难关。



李守俊是个28岁的小伙子，四方团脸上架着副眼镜，在塑胶仓负责装卸物料。这活可不轻松，每天都要给三车间、六车间和七车间运送成堆的壳子盖子，中间还得抽空卸隔板纸、搬送原料等等。别看他开车求稳，但手脚特别麻利，总能把活安全送

守车辙的人

到地儿。有一次物料员在配货打包的时候胶带没缠紧，壳子半路摇摇晃晃差点掉下来，李守俊瞅见了立马靠边停车，小跑着过去重新捆得扎扎实实。事后他跟物料员提建议时也不急眼，就笑呵呵地说：“下次可得捆牢靠点啊。”

三大车间的物料量大繁杂，可李守俊就像个活地图，总能有有条不紊地处理完。有时卸隔板纸耽误半小时，他也乱了阵脚，始终坚持既要货送到，更要确保不能送错。

记得有天傍晚我正在狭窄的棚下备料，新厂的壳子哗啦啦涌过来，叉车又把通道堵得严严实实。正发愁呢，李守俊开着车过来了。他看我急得转圈，二话不说就把货暂时堆在门口，等我备完料才一板一板往里运，

生怕放在外面淋雨了。他还是个细心的人。发往新厂用的大卡车容易掉底，每次都是他默默垫起来装车拉回去。最让我敬佩的是有批壳子要返工，他来回跑了几十趟，工装后背都汗透了也不抱怨。问他为啥，他就笑笑：“领了任务就得干漂亮，这是咱的本分。”

天擦黑，工厂的路灯在寒夜里亮起来。李守俊把车停靠在路边，静静等待下一批物料到来，他把“本分”二字化作掌心的老茧，在轰隆作响的流水线间，默默地奔出一条责任的辙痕。

安徽力普拉斯仓储部 刘全新

安徽理士健儿篮球赛展风采



濉溪讯（洪倩倩）1月17日至19日，濉溪经济开发区举办2025年“天翼杯”篮球比赛。安徽理士与管委会、力幕科技等八支劲旅同场竞技。

公司迅速组建跨部门篮球战队，通过赛前集训磨合战术，在三天激烈角逐中展现出默契配合与顽强斗志，最终摘得“最佳团队奖”殊荣。

赛场上，理士队员既与兄弟单位切磋球技，又通过战术配合彰显团队协作精神。此次参赛不仅检验了职工体能素质，更通过体育竞技窗口向园区展示了理士人蓬勃向上的精神风貌，为企业文化建设注入新动能。

江苏销售公司顺利召开经销商作战共识会

本报讯（郭骥）2月19日，江苏销售公司启动渠道经销商2025年作战共识会在南京顺利召开，近百名核心经销商参会。会议聚焦市场战略升级，发布全年作战规划及激励政策。

江苏销售公司总经理发表致辞，强调“以变革驱动增长，以协作共赢未来”，为2025年战略目标注入强心剂。启动渠道副总经理系统复盘2024年市场表现，分析当前市场面临的挑战和机遇，并提出2025年具体作战规划。

会议现场表彰了12家年度优秀



经销商，并邀请他们上台分享实战经验。

2025年，理士国际将与经销商携手同行，以创新为驱动，以市场为导向，持续打磨产品与服务，共同探寻市场新机遇，勇攀高峰，再创辉煌。

安徽销售公司核心代理商会议圆满召开

本报讯（郭骥）2月13日，安徽销售公司召开主题为“以行动开疆拓土 用实干赢得市场”的核心代理商作战共识会。

公司总经理表示，要不断深化与代理商的战略协同，重点突破市场份额，确保实现首季“开门红”。

启动渠道总监发布年度总结显示，2024年在代理商共同努力下，理士启动电池销量实现显著增长，并同步公布2025年首季度增长目标及实施路径。

经验交流环节，启动渠道销售经理和优秀代理商代表们分享各自实战



策略和成功经验。会议现场对2024年度业绩突出代理商进行表彰。

本次会议作为年度战略部署的重要节点，标志着安徽销售公司正式启动2025年市场攻坚战。公司将与全体代理商共同把握产业升级机遇，以实干精神实现高质量发展。

西南销售公司举行爱心基金帮扶仪式

武侯讯（刘栋柠）1月23日，西南销售公司举行爱心基金帮扶仪式，向长期奋战在销售一线的骨干员工家庭伸出援手。

仪式现场，西南销售公司负责人将爱心基金交至员工手中，并表示公司始终是员工最坚实的后盾，任何困难我们共同面对。

员工家属通过视频表达谢意，真挚的话语令在场人员深受触动。这份凝聚全体领导同事关怀的援助，既缓解了受助家庭的实际压力，更传递出理士大家庭的温暖力量。

“元”气满满喜“宵”颜开

理士国际各基地开展趣味活动庆佳节

本报讯（王妍羽 洪倩倩 吴丹妮 陈腾）2月12日，恰逢一年一度传统节日——元宵。理士国际各基地在当天纷纷开展特色解谜庆祝活动，既营造了喜庆祥和的氛围，更将民俗传承巧妙融入企业文化，为新春开局注入蓬勃动力。

大红灯笼高高挂，趣味灯谜动脑瓜。2月12日，江苏理士生活区化身欢乐游园会。员工三三两两结伴而来，灯谜区处处是驻足讨论的身影，猜中的欢呼声此起彼伏，现场好不热闹。线下热闹非凡，线上同样精彩。江苏理士抖音



号连续三天推出“每日一谜”，拼手速更拼脑力，前三名还能收获特别礼品。这场融合传统与现代的元宵活动，既传承了猜灯谜、闹元宵的年俗，又让同事们在烧脑互动中拉近了距离。

安徽理士厂区张灯结彩，2000多名员工欢聚一堂参加“猜灯谜赢大奖”元宵活动。红彤彤的灯笼下，既有传统字谜、历史典故，还有藏着“理士密码”的特色谜题，引得大家跃跃欲试。揭晓谜底时，有人拍手叫好，有人恍然大悟，答对的同事还能参与幸运抽奖。特别暖心的是，海外外派人员可获得



两次抽奖机会外加精美灯笼。

安徽理士新能源开启元宵喜乐会，猜谜抽奖品汤圆，暖心又嗨皮。几百号员工在灯谜区展开脑力大比拼，写满趣味知识题的彩条在灯笼下随风摇曳，一个个谜底揭开引得众人喊声逗笑。食堂师傅煮的芝麻汤圆咕嘟冒泡，一口下去把寒意都驱散。这场元宵喜乐会不仅让大伙儿在工作之余找到节日仪式感，更让理士大家庭的温暖伴着汤圆热气飘进了每个人心里。

安徽力普拉斯举办“红红火火过元宵 热热闹

闹猜灯谜”活动，与全体员工欢度元宵佳节，共享节日之乐。五颜六色的灯笼沿着林荫道挂出一面猜谜墙来，每个灯笼的穗子底下坠着谜条——“十五的月亮悬枝头（打一水果）？”“这题我会！桂圆！”员工们纷纷上前抢答，抱着奖品乐开了花。

这些别出心裁的元宵活动，既让员工沉浸式体验传统年俗魅力，又通过趣味互动悄然提升团队归属感。希望每位员工都能带着满满元气，在新年工作中继续携手前行，共同谱写理士发展新篇章。



安徽理士表彰优秀质量改善项目



濉溪讯（洪倩倩）1月23日，安徽理士召开2024年度质量改善成果表彰会，对优秀项目团队进行嘉奖。质量管理部副总监等相关负责人出席活动，共同见证质量改善工作的阶段性成果。

会议强调，要将获奖项目的先进经验转化为标准化操作规范，切实应用于生产管理各环节，通过技术创新持续提升产品竞争力。同时，进一步激发全员创新活力，将质量改善成果转化为企业高质量发展的长效动能。



欢声笑语辞旧岁，暖意融融迎新春。1月，理士国际各基地向全体员工发放春节大礼包。（陈腾 吴诗杰 王妍羽 洪倩倩）

华为二十多年常变获得的长青组织级能力，这些宝贵的经验和故事浓缩在这一本书里，现在读来风平浪静，不身临其境无法感同身受当年壮士断腕浴火重生的群雄胆魄。合上书，结合这些年的经历谈谈我的感受。

华为的发展史是一部变革史，从流程到IT，到组织架构，没有一劳永逸的变革，理士何尝不是？我在理士工作已有十一年，有幸见证理士的变革之路。

2014年我刚入职就碰上新旧SAP系统的切换。一边是新老系统同时用的过渡期，一边是新入职适应的新环境、新产品，等等一系列都是新的，每天都像海绵一样不得不疯狂吸收海量信息，眼看着当时亚洲营不停地走人进人，而自己坚持到了现在。

2017年在肇庆工厂，我有幸近距离聆听博士指



导，那一次实现真正意义上的按全球地区分区成立CED地区部，分为亚洲、美洲、EMEA、KA四个大区。博士在会议上点兵点将，任命了第一批营长干部。也是在这一年公司成立赛马营，推行LTC流程，每天学完课程我就跟着小组一起通宵达旦想主题画图说明构思如何达到目标。之后的几年里各个营区分分合合，公司用了金蝶、新旧OA、PDM、CRM，官网改头换面，找不同的顾问公司深入各职能和业务部门调研，根据需求搭平台改流程开发代

码等等，成就如今的样子。

每一次改革最具挑战的都是“人”的管理。我所在部门的业务流程在这过程中也换了几个版本，组织架构也相辅相成改动。

2021年Q1第一次正式提出交付大平台的概念来解放销售生产力，到4月底正式出台大交付平台新架构和外贸部组织变革。我作为刚上任的部门总经理，整个部门的事务责任一时之间全都担在我肩上，头三个月的兵荒马乱才刚处理完，马上又要经

历流程和组织变革、人员异动。我没有太多时间让自己回神，只能奔着团队稳定、销售增长的目标不断前进。

2024年对我而言也是充实且变化很大的一年。组织骨干人员变动、绩效方案优化改革、业务流程优化改革，从源头防范业务风险，牵引业务往正确的方向发力促成健康可持续的销售增长。与历次变革一样阻力重重，不仅有来自内部，更有外部客户涨价的压力。这已经不是简单地换人就能解决的，而是要结合开放，妥协与灰度，慎而又慎地考虑商榷。多一些耐心，多一些包容，不到最后一步，不轻言放弃。

2025年，我还是会持续学习，训战结合，与公司发展同心同力同步，常变长青。

深圳理士CED部 Grace

年初仔细研读了郭平先生《常变与长青》一书，我百感千集。书名“常变”与“长青”看似意思相反，却有统一的辩证关系，只有不断寻找“常变”之法，才能实现“长青”。

近年以来，IT信息部搭建和逐步改善管理体系，其中最重要的体系就是运维体系和项目体系。项目体系中我们成立了PMO（项目管理办公室），负责所有IT项目的全流程管控，包括项目立项，项目进度的跟进和项目验收等，通过PMO组织，协调项目资源，强调方法论的应用。目前在SAP系统和数采项目我们已经逐步形成项目的实施方法论，从调研、准备到项目实施和上线，每一步都有模版和制度去推进工作事项，确保项目体系的运作。当然我们在运作中也存在一些问题，比如业务部门参与不足、培训不足，系统上线后使用不规范等等，今年会着重提升。运维体系中为了应对全球化的运维，我们按照地区，分区成立的运维小组，规划了运维BP（Business Partner）的角色，负责协调SAP不同的业务模块的IT问题处理，同时也安排管理层定期收集各工厂，各公司关键用户对运维效果的反馈。本年度会结合海外切分项目进一步推广，逐步优化和改善运维体系。此外，为了提升数字化技术部的工作效率和服务质量，通过持续优化现有流程、引入新



流程，推动管理体系的运作，也结合外部合规的要求，进一步完善了IT风险管控体系，如数据安全，访问控制的流程优化和管控，意义非常重大。

在IT的2025年规划方面，我们仔细听取了来自业务部门的IT诉求，按照急用先行，或按照书中定义的“Burning Point”的点进行项目建设和IT优化。部门倡导走进业务一线，真实感受业务人员的日常工作，并将其作为我们工作的突破口，所见、所得，同心共感。如果没有从业务本质出发，没有整体的视角，站在后天看明天，没有未来设计思维，IT的工作目标和结果将大打折扣，造成数字化投入重复的后果，业务部门不能享受数字化红利的同时，还要投入额外的精力去维护。总之，业务数字化的核心是对准业务流程，实现未来业务重构，在后续的规划建设中，我也会多多和业务领导

沟通，配合他们做好业务规划，完成业务运营效率的提升。

关于改变“人”方面，我们内部也进行了创新工作坊的培训，强调业务调研的本质，如何和业务的关键用户一起看向业务的未来模式。过去的IT部门，确实存在一些人抱怨的现象，如自己不受重视，业务部门人员不理解自己，别人态度不好等等。这无疑是在站在了业务的对立面，其实IT部门要把自己定位为“赋能者”，要真切感受业务一线人员的痛苦，帮助他们真正解决问题。所以在2025年，我对本部门有一个愿景，就是承接公司领先战略，以工匠精神与专业能力，推进业务变革效率提升，成为一流企业的“赋能”部门。一如书中提到的“开放、妥协和灰度”，IT人要敢于接受批评，学会宽容和理解，敢于改变自己，积极面对挑战，完成蜕变。

作为职业经理人，我也会始终保持开放的心态，不断学习，不断验证，“知行合一”，理士的未来之路，你我同行。

肇庆理士数字化技术部 薛莛

编者按

按博士指导，总裁办发出“关于学习《常变与长青》的通知”，要求公司干部认真学习领会书中思想，并结合工作实际撰写文章。以华为为镜，开启一场刀刃向内的自我革新。

本版刊登“学习‘博士关于干部队伍建设的系列文章’之‘常变与长青’的心得”，展现干部们的深度思考与实践感悟，字里行间既见“破局”的锐气，亦显“长青”的定力。

期待全体理士人以“知行合一”的韧劲，将书中智慧转化为破局利刃，在不确定的时代，写下属于我们的确定答案。



常变破局 基业长青

的关键是人的变革。中东非洲团队目前人员流动性高，70%以上的员工不足一年，团队整体经验不足，缺乏协作和凝聚力。为打造一个高效、稳定的团队，我们需要建立系统化培训机制：一是针对新员工设立完整的培训计划，包括产品知识、销售技能、客户管理等，通过线上线下相结合的方式，定期进行车间学习，市场分析、案例分享，提高团队整体水平；二是强化团队协作与激励机制，设立明确的考核标准和奖励机制，激励团队成员提升业绩，通过定期的沟通会议，解决工作中的共性问题，增强团队凝聚力。借鉴华为的“以奋斗者为本”理念，树立积极向上的企业文化，增强员工归属感。

建立标准化的流程和制度，推动长期发展。华为的成功不仅在于技术创新，更在于它建立了一整套高效、可复制的体系。当前中东非洲市场面临的如交接混乱、管理混乱、流程不清晰等问题都可以通过标准化管理来改善。为此，我们已经梳理好现有业务流程，由相关部门建立标准化订单合同、印章签字使用、价格审批等流程，确保团队成员都能按照统一标准执行工作。同时，设立问题反馈和持续改进机制，营长负责不断审视当前流程，及时发现并优化。

这本书让我更深刻理解企业变革的本质，也为中东非洲市场的改进提供了宝贵经验。面对当前挑战，我们需要借鉴华为的变革经验，从定价体系、供应链优化、团队管理、流程标准化等方面入手，逐步建立一个高效、有竞争力的业务体系。通过持续优化和调整，我们不仅能够解决当前的痛点，还能为未来的增长奠定坚实基础，让理士在中东非洲市场实现真正的“长青”。

安徽理士外贸部 Richard

深拓革新 精进共赢

郭平的《常变与长青》是一部充满管理智慧与实践经验的著作，作为主机厂TO B行业的前线销售，我深刻感受到书中理论与实际工作的紧密联系。

当下国内汽车行业，主机厂既卷价格、又卷服务。铅蓄电池作为整车的一个标准零部件，上游供应链面临车厂价格战的压力的同时，主机厂的服务内卷也加大了成本，还有服务成本转嫁的风险。我们需要做到的是在存量市场通过销售结构调整和降低期间费用，保障有利可图的销售。书中提出，企业应从单纯依赖客户需求驱动，转向“客户+技术”双轮驱动。这意味着在满足客户需求的同时，还需要通过技术创新来引领市场，创造新的需求。我们深入了解终端用户的应用场景，在商用车行业从传统的起动机蓄电池转型调整为深循环蓄电池，再到如今的起驻一体式锂电的市场布局。通过技术创新，在推介新产品时适度改变产品利润，调整产品结构，减少因服务内卷传递过来的售后成本。对比华为的深入程度，我认为这种“客户+技术”双轮驱动的模式利处还需继续深入应用场景，发现更多既可以解决客户痛点又能带来品牌、利润收益的商机。

山头客户开发也是我们作为前线销售的重要任务。从大众化品牌到豪华品牌，从国内市场走向全球视野，离不开强大的组织能力。书中提出流程变革最终带来了企业的组织级能力，这在山头客户攻坚中尤为明显。自2023年开始，我们开发大众旗下高端商用车品牌斯堪尼亚，在初期遇到很多挫折，在客人对我们质量、体系提出的质疑时，正是我们强大的组织给予我信心。作为销售人员，在梳理客户采购策略、流程、决策链的同时，也要重点寻求差异化的解决方案，正因如此，我们不仅拿到了客户的项目定点，也圆了我们多年来大众质量体系梦。

未来，我们将继续努力，将管理理论与实际工作紧密结合起来，为理士国际实现有利润的增长贡献力量。

国内营销部 王玉华



阅读《常变与长青》后，我深刻体会到变革对于企业持续发展的重要性。书中强调常变与长青的两条主线：一是企业要坚持创新、不断变革，二是确保组织的可持续发展。在我负责的中东非洲外贸市场中，目前正面临诸多挑战，这本书的变革经验为我提供许多值得借鉴的管理思路。

构建稳定的定价体系，优化大客户管理。华为在全球化扩张过程中，通过标准化管理与灵活调整相结合的方法，建立了清晰的价格体系和市场规则。我们在中非的部分大客户定价规则不够明确，导致部分客户的价格水平较低，严重影响毛利和公司经营。因此，我们需要建立一套清晰的定价体系，确保依据客户规模、历史采购量、市场地位、行业水平等因素设定价格，避免价格销售过低。同时严格按照公司的定价审批机制，确保所有价格低于营长审批权限的变更都经过严格审核，防止随意降价影响毛利。同时，也要结合市场数据分析同行竞争对手价格，动态调整价格策略，确保既能保持竞争力，又能保证合理利润。

优化供应链，降低成本压力。书中提到，华为在变革过程中不断优化供应链，以提升效率和降低成本。目前越南工厂、马来西亚供应链成本上升的问题直接影响公司盈利能力。对此，我们可以借鉴华为的经验，采取以下措施：重新评估马来西亚工厂的成本结构，寻找降低成本的方法，例如优化运输模式、提高本地采购比例。建立与供应链团队的紧密协作机制，确保物流、生产和销售环节的信息畅通，减少不必要的库存和资金占用。

提升团队管理能力，增强团队凝聚力。书中强调，变革





LEOCH&JL携手共进 银河特战队领航新能源

新能源汽车的发展是当下全球汽车工业持续发展最重要的驱动力，低压电源系统的稳定性和可靠性成为影响车辆性能和用户体验的关键因素之一。2023年JL汽车为扩大在新能源领域的优势，集中优质资源全力打造银河新能源品牌，并邀请LEOCH参与电气系统中跟低压电源相关的设计。受JL研究院高层领导委托，LEOCH汽车产品线与JL研究院联合成立“银河特战队”，以此构建一个高效沟通、紧密合作的平台。

项目之初，双方进行坦诚深入的交流。从市场需求、技术可行性、成本控制等多维度进行头脑风暴，共同洞察整车市场趋势与用户对低压电源的需求，后又经过多轮研讨，最终确定开发的方向及目标。既要具备出色的充放电效率和长使用寿命来满足新能源汽车在各种复杂工况下的稳定运行，又要具备出色的性价比优势来满足日益增长的行业竞争，设计和测试阶段更是充满挑战。为更好适应应用需求，在电池性能设计中，我们对原材料的

规格、各子部件的结构设计等进行反复验证。在测试环节，建立严格的测试流程和验收标准，从实验室环境下的模拟工况测试，到整车组装线生产以及各个路试场上的测试，不放过任何一个可能影响电池应用的环节。

随着产品成熟度越来越高和整车量产节点的逼近，产品质量表现的艰巨任务也随之而来。我们都知道想要产品有好的质量表现，最重要的是预防。所以汽车产品线集合了内部生产、技术、质量、等部门，严格把控工厂内的每一道生产工序，从原材料采购到成品包装发货都一一筛查了制造风险并制定了对应的预防和纠正措施。售服同事也在中转仓对电池的转包、维护及二次检查过程的注意事项进行了规范。同时，我们还和JL研究院人员一起对JL基地在蓄电池装车前、装车后的检测及下线车辆维修等各个环节进行排查，帮助基地人员更合理地使用蓄电池，包含RDC仓库的先进先出、装车过程中消除异常耗电的注意事项、下线车辆DSA刷软件的管控措

施等。通过特战队全体成员的共同努力，AGM 32Ah这款电池的质量表现取得优异成绩，获得JL客户上下一致好评。

随着银河品牌车型在市场上取得巨大成功，AGM 32Ah也已经成为JL所有新能源品牌中高端车型的主流型号之一，LEOCH在新能源汽车低压电源领域的影响力也不断提升。回顾过往，良好的项目收益不仅来自于公司领导和客户间的良好关系，还有特战队成员两年来的不懈坚持努力。唯有不停赶路，不断调整自身适应新形势的变化，坚持急客户之所需，不断扩充我们的粮仓，LEOCH汽车电池市场才会像银河一样广阔。

安徽理士技术销售部 惠跃



销售的奋斗征途

在当今竞争激烈的商业环境中，作为一名专业的蓄电池销售人士，我深刻体会到奋斗的意义。

坚实的知识基础是奋斗的基石。为更好地服务客户，我深入研究电池工作原理、性能特点及维护要点。这不仅涉及技术层面，还涵盖对市场趋势的理解。通过参加行业研讨会、阅读最新研究和订阅专业期刊来保持知识更新，确保自己始终站在行业前沿。这种持续不断的学习不仅能够提高我的专业能力，还能帮助我建立广泛的行业网络，从而更有效地把握市场动向和客户需求。

以客户需求为中心是奋斗的首要任务。优秀的销售人员要懂得换位思考，深入理解客户真实诉求。这不仅能够显著提高成交率，还能为建立长期稳定的合作关系奠定基础。我们要站在客户的角度思考问题，耐心倾听客户需求并为其提供个性化解决方案，才能够赢得长久的信任和支持，实现价值最大化。

一家大型数据中心曾面临传统UPS铅酸电池维护成本高和更换频繁的问题。了解到这一情况后，我们推荐了一款具有低自放电率和长循环寿命特性的新型号电池。不仅降低了总成本，还提高了系统可靠性。起初，客户对新型号有所顾虑，担心其性能不佳。于是我们邀请技术专家详细介绍产品优势，并提供研发和检测数据以消除客户的疑虑。最终，凭借出色的表现，新产品赢得了客户认可，实现了双赢局面。此外，我们还会定期回访客户，了解他们的使用体验，及时解决问题，确保客户满意度始终保持在高水平。

建立客户信任与合作关系是奋斗的核心目标。每一次成功的交易，都是无数次努力和坚持换来的结果。用心服务每一位客户，不应该仅仅停留在商业层面，更要建立情感上的纽带。当我们真正关心客户利益时，才会促使他们分享更多宝贵信息和资源，从而开拓更多市场机会，赢取更大的胜利。

奋斗是一场没有终点的旅程，蓄电池销售员的角色让我在这条路上找到了自己的方向，我也将朝着目标一往无前地走下去。

深圳销售公司 唐潮高



春日车间 梦绽芳华



当春日的第一缕暖阳穿透如纱的薄雾，轻柔地倾洒于广袤大地，世间万物皆在这温柔抚慰下悠悠苏醒。怀揣着对新一天无限期许，我走进那无比熟悉的车间，感受这别有一番热烈蓬勃且活力四溢的“春景”。

一踏入车间，检测柜的轰鸣声便如潮水般瞬间将我裹挟，这激昂的声响恰似春天奏响的雄浑战歌，充满力量。温暖的阳光透过高高的窗户，在车间的地面上勾勒出一片片明亮的光斑，恰似春天播撒下的金色希望的种子。同事们早已投身于各自岗位，忙碌而有序。他们的身影在光影中来回穿梭，宛如春日里不知疲倦、辛勤采蜜的蜜蜂。

我移步至工作台前，台上整齐摆放着待

加工的零件，在阳光的映照下，闪烁着金属独有的冷峻而迷人的光泽。此时，窗外的微风悄然溜进车间，携着丝丝缕缕春天独有的清新与芬芳，与车间里那若有若无的机油淡淡味道交融在一起，营造出一种别具一格、满溢生机的独特氛围。

在车间的一隅，静静摆放着一盆不知由哪位同事带来的绿植。在这个由钢铁与机械交织而成的硬朗世界里，它宛如一抹灵动的亮色，格外引人注目。嫩绿的叶片在微风中轻轻颤动，仿佛是生命在尽情舞动，努力展现着春天赋予的蓬勃生命力。这盆绿植，恰似我们在车间里怀揣的梦想，即便身处看似单调、冰冷的环境，却依然顽强地绽放着生

机与活力。

工作的间隙，我不经意间望向窗外，远处的树木已然抽出了嫩绿的新芽，细长的枝条在微风中悠悠摇曳，仿佛在向我们热情招手。这一幕不禁让我思绪万千：我们在车间里付出的每一份努力，不正如同这春天里的树木吗？在寂静中默默积蓄力量，耐心等待着开花结果的辉煌时刻。每一个零件的精心雕琢，每一道工序的一丝不苟，都是我们成长道路上坚实而有力的脚印。

春天，是播撒希望的季节，而在这一方车间天地里，我们同样在播撒着梦想的种子。我们用辛勤的汗水精心浇灌着手中的零件，以专注与执着呵护着每一个即将诞生的产品。每一次成功的组装，每一个合格的产品，都如同春天里绚烂绽放的花朵，是我们不懈努力的最美见证。

安徽锂电PACK制造部 张强

在得失中行稳致远

在岁月的流转中，我们不断面临得与失、成与败，这些经历让我们在每一段旅程中不断反思成长。而在得失之间找到平衡，正是我们稳步前行的关键。

回首过去的一年，虽有困难与挫折，但更多的是成长与收获。我随着新一届大学生从集训营训练到轮岗学习，再到试用期转正……当看到他们意气风发地走上讲台汇报，我似乎也看到了曾经的自己，感触颇深。

在经历一次次得失与成败后，我逐渐积累了宝贵的工作经验。比如通过与各基地同事的合作，我摸索出更有效的沟通方式；遇到紧急任务时，学会平复情绪专注解决问题；工作

出现差错，事后会仔细分析避免重复犯错。尽管还是有许多地方

做得不够好，尤其是在一些难以推动的工作中，我总是犹豫不决，陷入焦虑。这些暴露出来的短板，也恰好让我更明确接下来要重点改进的方向，只有保持这种复盘反思的习惯，工作能力才会不断提升。

转眼在理士工作已一年半有余。站在2025年的新起点上，就像拿到一本崭新的记事本，我给自己定下了两个成长目标。一是不断加强培训技能，提高演讲与表达能力。现在给

新同事讲课虽然不怯场了，但总觉得自己知识储备还不够扎实，接下来要多向部门前辈请教，把公司产品知识吃得更透。二是期望在BP工作方面能够更加专业，为此须进一步加强专业知识、深入了解业务部门，期待能够为业务伙伴提供更专业的解决方案。

一年春作首，万事行为先。希望我能在得失中行稳致远，做到更好的自我管理成长。

人力资源部 何欣



作品：冬日花语
摄影：安徽理士供应链办公室 赵小梅

归期有时 责任在肩

新年即将至，订票收行囊。
突来新订单，极板人倍忙。
退票回岗位，责任肩上扛。
同仁来相助，义举暖心房。
终不负众望，众志成城墙。
汗水凝珠落，思念心中藏。
待到空闲日，儿必还故乡。
帮爹理白发，助娘喂牛羊。
陪儿看电影，伴妻叙衷肠。

江苏理士模塑部 赵振香

新岁志学

一年春作首，知识启新程。
工作疑难处，钻研破雾层。
清晨书韵绕，夜晚墨香凝。
成长心中记，才思日日增。

国内营销部 阿娜贝德