

# 公司聚焦



2019



METTLER TOLEDO

# 业绩概览



## 30 亿美元

全球销售额



## 1680 万次

mt.com 访问量



## 40

市场组织



## >80%

Blue Ocean 用户



## 8,150

销售与服务代表



## 140+

服务的国家/地区



## 67,200

内部培训课程



## 16,200

员工



首席执行官 Olivier Filliol

大家好！

2019 年，我们的业绩喜人。尽管宏观经济增速放缓，我们依然保持强劲增长。我们取得这些成就主要归因于坚持不懈地实施成长战略和效率提升举措。要为客户提供卓越的产品解决方案和服务，我们的职能和运营部门需要不断追求卓越。

本册 2019 年《公司聚焦》将向您展示我们许多成就中的一些例子。我们运用新兴技术，推出了一系列创新产品，并对我们的市场和生产组织进行重要投资，以加速我们的增长，并为我们的客户提供价值。我们拓展了 GreenMT 可持续发展项目，体现出我们作为负责任的企业公民的承诺。更重要的是，我们的强劲表现助力多方面的发展，由此进一步推动我们的长期增长。

请花些时间了解这些重点内容。我们的优势在于执行力强、坚持战略计划、提高效率，让我们的绩效不断攀升。我们为又一年努力实现“统一的团队 — 全球的服务网 — 完美的解决方案”的愿景而感到自豪。

谨致，

Olivier Filliol

# 产品聚焦

诸多全新的产品和创新为客户的价值链带来巨大优势。



**UV/VIS Excellence 升级更新**  
性能显著提升, 符合最新的  
制药法规



**硅分析仪**  
分析仪尺寸更小, 可为电厂水质  
分析提供快速、可靠的硅监测



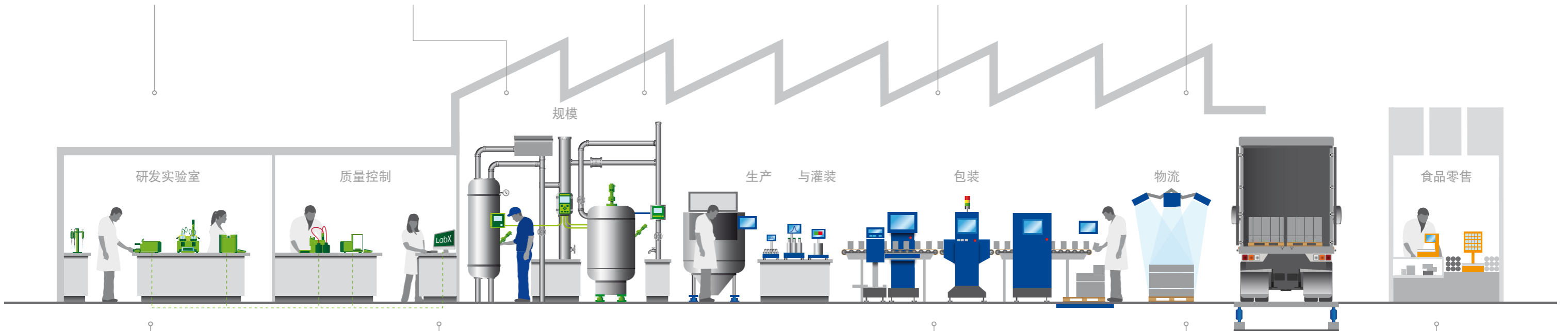
**SpeedWeigh™**  
加速称重, 同时确保精确度  
及合规性



**整体式传送带系统**  
新颖的传送带设计,  
完全集成式金属检测解决方案



**动态体积测量仪**  
对正在移动的托盘进行体积  
测量, 最大限度地提高效率



**Moisture QuickPredict™**  
用比平时少很多的时间即可做好分析



**LabX™ V11**  
实验室软件, 用户界面更加  
简洁直观, 可用性大大提高



**CombiChecker**  
金属检测和精密的  
自动检重融入一个系统



**工业 IoT Gateway**  
利用现代通讯技术  
联结并升级称重设备



**FreshBase™**  
其设计和集成能力  
极具创新性

# 技术聚焦

我们全力以赴，不断创新，增强我们的技术领先地位。我们的工程师努力寻求全新的方法，不仅要满足客户的需求，还要预测客户的日常需求。



**EasyViewer™, 配有 iC Vision™**  
EasyViewer 可采集晶体、颗粒和液滴在工艺过程中的高分辨率图像。它可以与简单而强大的 iC Vision 软件相结合，以使用户运用精密的分析技术监测变化。



**SmartCheck™**  
SmartCheck 的设计坚固、紧凑，性能高效、技术先进，采用独特的微型称重传感器，能够在允差范围内，以无与伦比的精确度进行验证。



**InVision™ Smart Scale**  
这一突破性的创新有助于确保组装套件的完整性。InVision 系统采用机器学习算法，将摄像头验证与精密称量相结合，最大限度地提高效率和质量。



**InSUS™ 一次性传感器**  
利用 InSUS pH 和 DO 传感器，我们可以与一次性袋子制造商合作，开展生物制药。这些一次性传感器与一次性过程控制环境无缝、无菌集成，具有与传统传感器相同的精确度。



# 运营聚焦

SternDrive 龙擎项目是针对我们的 PO 和 Hubs 的持续改进项目。我们为  
进一步推动车间和后勤支持部门的材料节省及效率提升举措打下了坚实的  
基础。



## LabTec 的精益生产线设计目标

- 客户需求决定生产周期
- 优化物料流动、人体工学和产能
- 制定方法, 实现持续改进、消除干扰



## 与供应商合作的零部件审批流程

- 就关键参数与供应商达成一致
- 2016 年以来, 有 2,000 多个组件在中国获得认证
- 供应商质量问题显著减少



## 供应链过程认证

- 进行自我评估和结构化评审, 找出技术差距
- Masstron、Thornton 和 Rainin 的美国团队参加了有针对性的看板培训
- 成果: 改进了系统设置和执行工作



## 精简自动检重产品组合

- 采用模块化设计, 减少了特殊订单设计
- 五大全球产品系列, 取代了 60 多个区域性产品系列
- 为客户提升灵活性, 缩短完工时间



## 中国的 VEH PO 实现数据可视化

- 日常使用 Blue Ocean 数据帮助决策
- 运用实时数据分析生产绩效
- 移动解决方案帮助明确生产线所要采取的措施



# 销售与市场营销亮点

我们的销售和市场项目，尤其是“Prioritize, Engage, Radiate”持续帮助我们提高市场份额。我们拥有强大的价值销售工具，在与客户面对面交流过程中，为销售代表提供大力支持。

**P**  
Segment then **Prioritize**



## 确定目标市场

利用大数据分析和我们的 topK Alerts, 引导销售代表关注最有吸引力的细分市场和客户。

## 规划

根据“价值销售指南”等，我们的销售代表准备客户渗透计划。

**E**  
Reach then **Engage**



## Demo 演示车

利用 Demo 演示车等各种活动，我们在客户现场展示我们的产品和专业知识。

**R**  
Penetrate then **Radiate**

## 客户现场交流会

为了进一步渗透客户，我们的销售代表组织了 14,000 场交流会，展示我们的解决方案，推动交叉销售。

## 客户拜访

我们的销售代表开展精心的客户规划并吸引客户兴趣，通过客户拜访推广我们独特的解决方案，并充分把握交叉销售的机会。

## SET 销售赋能工具

Sales Enablement Tool (SET) 是一个独特的资料库，其中包含销售代表可以用来赢得客户的演示文稿、视频和其他“敲门砖”。

该工具便于以多媒体格式定制最相关的信息。

## eDemos

视频会议加上拥有丰富技术经验的产品专家的全球实验室，我们能够进行实时演示和专家会议。

# 服务聚焦

Device Service Management (DSM) 是我们的专有平台, 用于自动化和支持我们的现场服务工作。该平台具有独特的优势, 让我们能够存储数以百万计的仪器和我们的服务工作的数据。



## 接收服务作业请求

利用 DSM, 通过调度和分配, 将计划的或计划外的服务工作指派给技术人员。



## 做好准备工作

技术人员通过 DSM 接收所有相关的客户和设备细节, 以及要在客户现场进行的工作范围和说明。



## 开展工作

DSM 可为技术人员开展工作提供其他工具, 例如校准软件。每年, 650,000 多个项目通过 DSM 进行管理。



## 结束和总结工作

所开展的服务工作被捕捉并存储在 DSM 中, 并与 SAP 同步。这便于实现进一步的报告和分析功能, 并与客户进行电子化确认。

# 员工聚焦

我们为我们的企业文化和优秀员工感到自豪。我们有着多元化的全球员工队伍，每天都表现出惊人的干劲和助力公司成功的奉献精神。我们的团队跨越国界，融汇多元化的思想、经验和文化，形成了无与伦比的凝聚力。

## 瑞士

世界各地的员工汇聚一堂，为公司贡献了各种各样的创意，力求打造绝佳解决方案。

64 个国籍



摄于 Greifensee



摄于孟买

## 印度

充满活力的色彩和设计，反映了印度各省的多元文化。印度各省都有自己的语言、服饰、习俗、舞蹈形式、饮食等等。我们的员工来自这些诸多省份。

21 个省份

## 东南亚

我们为千禧代员工感到骄傲，他们富有团队精神，志存高远，为我们在东南亚的成功做出了贡献。

73% 千禧代



摄于马尼拉

令人  
惊叹

16,200

每一天，我们的员工让一切变得与众不同



# 区域扩张

近年来，我们扩大生产规模，投资兴建了新的工厂。我们在8个国家/地区设有制造工厂，在这里重点介绍其中几个。



 美国加利福尼亚州  
奥克兰  
LAB




 美国俄亥俄州  
哥伦布市  
IND, RET, PRO, LAB



 墨西哥  
提华纳  
LAB



 美国佛罗里达州  
Lutz/坦帕市  
PI, IND



 美国新泽西州  
萨勒费尔  
LAB



 美国马萨诸塞州  
比勒利卡/波士顿  
PRO, LAB



 英国  
罗伊斯顿  
PI



 英国曼彻斯特  
PI



 瑞士  
Naenikon-Greifensee  
LAB, IND



 德国吉森/汉诺威  
PI, IND



 瑞士  
Urdorf  
PRO



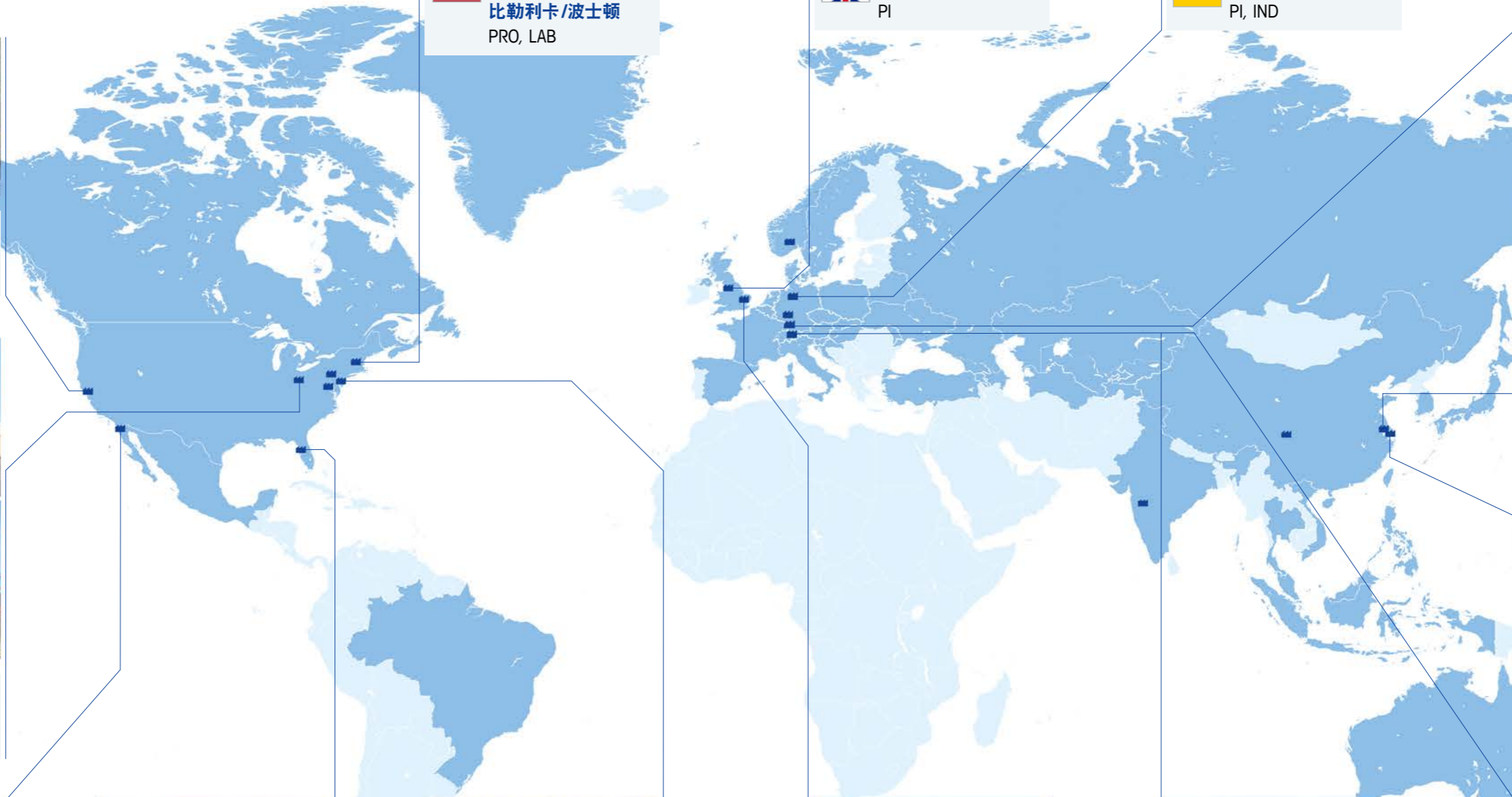
 中国上海  
LAB, PRO




 中国常州  
IND, RET, LAB, PI

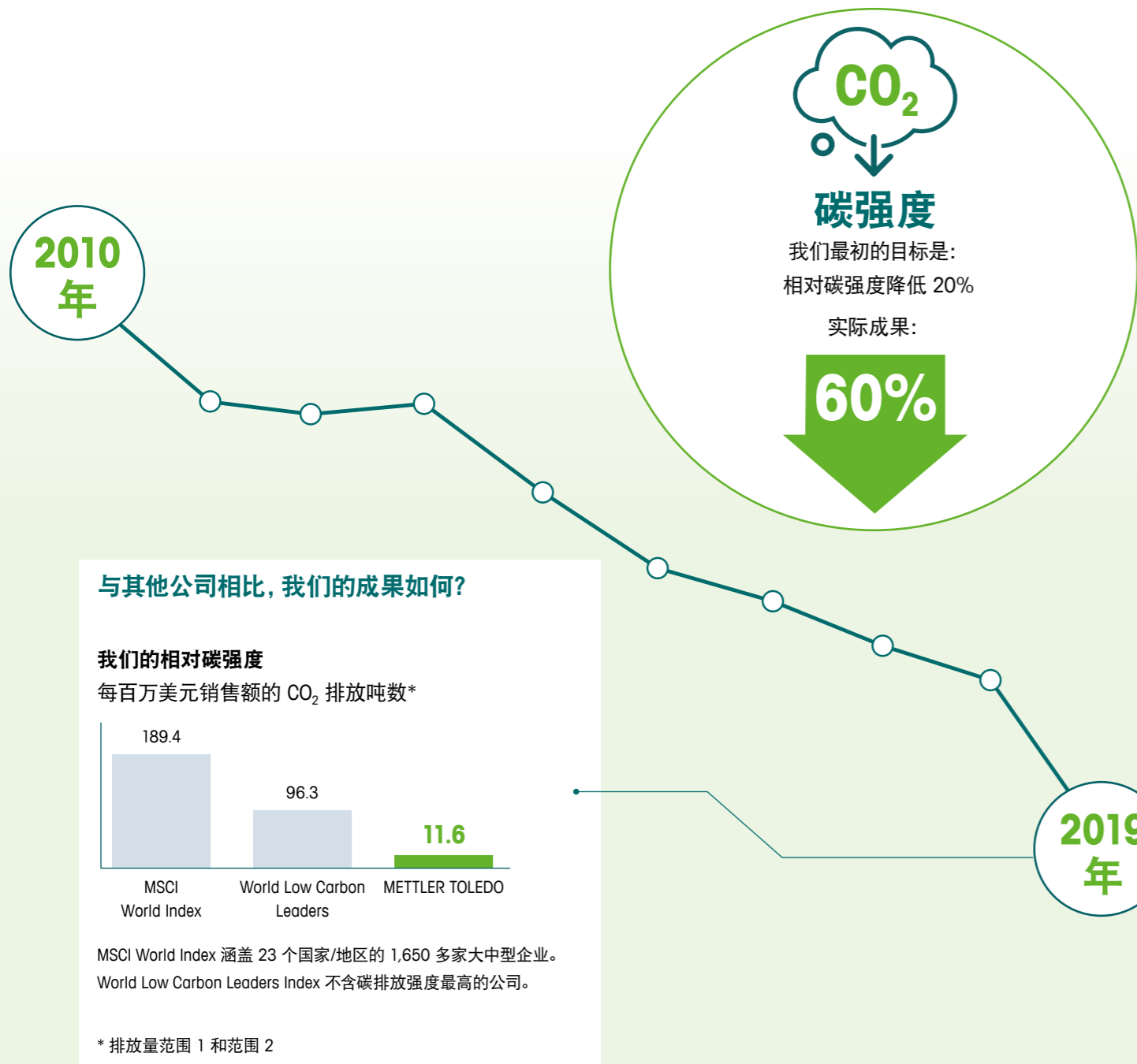


 德国 Albstadt  
IND, RET



# GreenMT 聚焦

为防止全球气温过快上升, 需要减少全球 CO<sub>2</sub> 排放量。10 年前, 我们的 GreenMT 之旅启程, 重点是最大限度地减少我们对环境的影响。最初, 我们承诺到 2020 年将碳足迹减少 20%。过去十年, 我们实施了数百个能效项目, 大大超出了我们的目标。



## 我们是如何减少碳排放的?



### 增加再生能源

我们将生产运营的能源供应转向可再生能源, 并通过可再生能源证书, 改善了生产运营的碳足迹。



### 提高车队效率

我们车队的油耗比以往更低。\*  
我们将继续在全球各地引入更好的车辆。

\* 每净销售额的相对 CO<sub>2</sub> 排放量

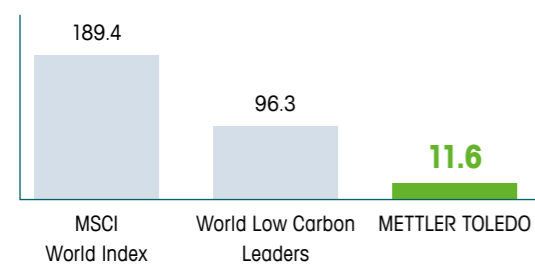
## 展望未来

我们树立了远大的目标。敬请期待我们有关进一步改善碳排放和最大限度减少废弃物的报告。我们也在努力探索具体的方法, 帮助我们的供应商和客户提高可持续性。

## 与其他公司相比, 我们的成果如何?

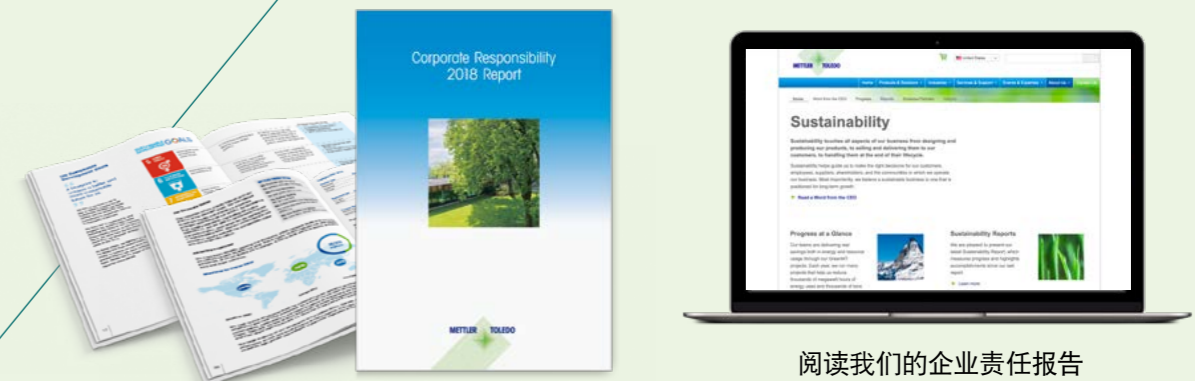
### 我们的相对碳强度

每百万美元销售额的 CO<sub>2</sub> 排放吨数\*



MSCI World Index 涵盖 23 个国家/地区的 1,650 多家大中型企业。  
World Low Carbon Leaders Index 不含碳排放强度最高的公司。

\* 排放量范围 1 和范围 2



阅读我们的企业责任报告

[www.mt.com/sustainability](http://www.mt.com/sustainability)

# 完美的解决方案

创新始终是我们取得成功的基石。我们运用我们的解决方案，帮助客户解决各种应用中的棘手挑战。

## 气候变化之声

进行极地考察时，艺术家兼化学博士 Kat Austen 利用 METTLER TOLEDO 的 pH 计，捕捉北极水域化学物质的不断变化。这位新时代的科学家将 pH 值转换成了电压变化，能够以不同的声音提示各种变化。她通过可听化，把气候变化变成了一种情感体验。她定期在世界各地举办音乐会，将人类与这些自然现象联系起来。



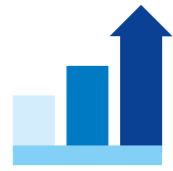
## 我们未来以何为食？

研究人员正在寻找其他食物来源供给全球。食用性昆虫只是优质动物蛋白的众多选择之一。昆虫学家使用 METTLER TOLEDO 快速水份测定仪测量并优化喂养小甲虫幼虫的木材基质水份含量。有了理想的环境，幼虫逐渐长大，达到理想的大小。



# 财务聚焦

2019年，又是业绩喜人的一年。这得益于良好的市场环境及我们发展战略的有力执行。



7.78 亿美元

营业利润



30 亿美元

销售额



22.77 美元

调整后每股收益

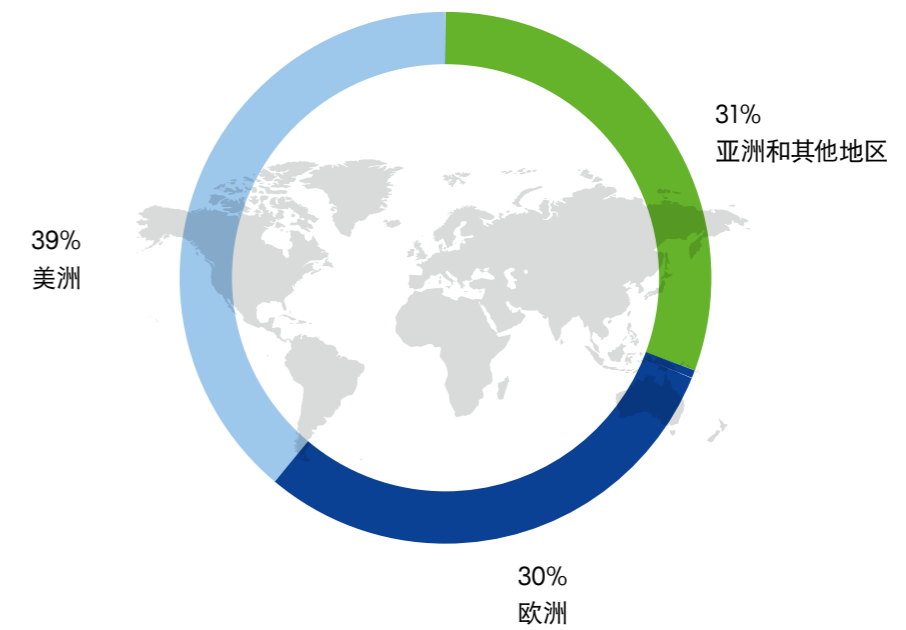
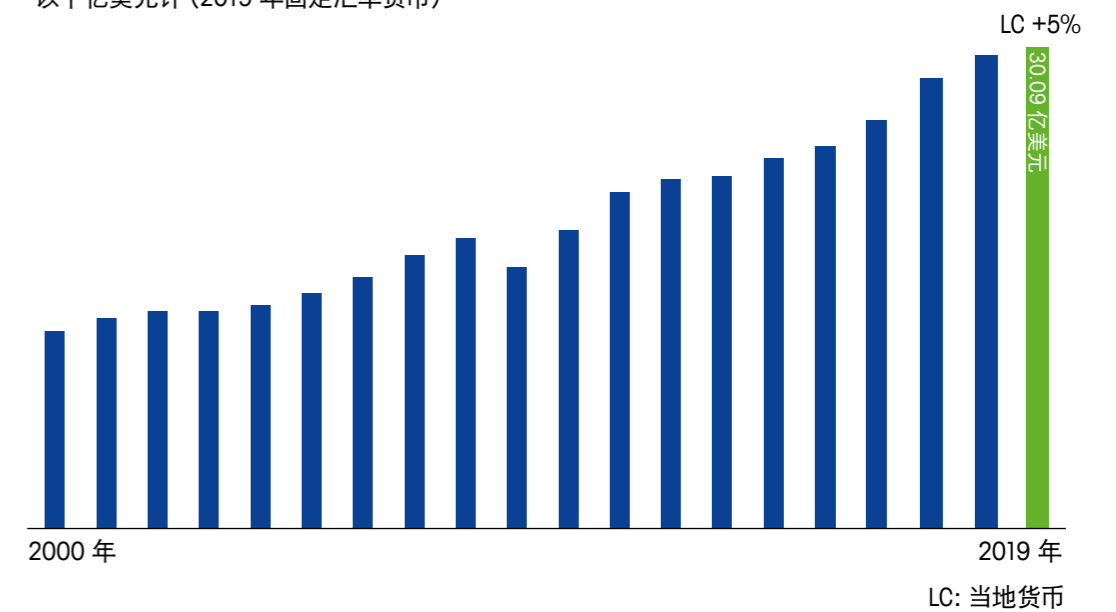


5.31 亿美元

自由现金流

## 2000 – 2019 年销售额

以十亿美元计 (2019 年固定汇率货币)



这些辉煌成就源于全球  
各地优秀员工的辛勤努力。

正是您，让一切变得如此与众不同

