



惠鹏 / 天津中玻

21年风雨磨砺，21年披星戴月，21年起伏跌宕，21年脚踏实地、风雨兼程……在这里由衷的感谢望美集团为我们所做的一切。今天我们全力以赴，未来我们将迎接一个更加灿烂辉煌的望美！

风雨共进二十一载，同心逐梦赢得未来。在望美二十一年之际，我们不应该满足于现有的成功，而应以此为基点，向着新的目标，满怀信心，同心协力，积极进取。回首过去，勤奋加努力，得来今天的幸福与成功；展望未来，愿我们再接再厉，鼓劲加油，争取创造更大的辉煌。祝望美在今后的岁月里乘风破浪，勇做弄潮儿，成为中国一流的玻璃制造企业。



郭源 / 中玻朝阳

金秋九月迎丰收，在这个秋高气爽、硕果累累、丰收在望的喜庆佳节里，我们迎来了望美成立21周年的喜庆节日。21年，我们从无数的坎坷和艰辛中走来，21年，我们一起见证了望美由弱变强，在我们的大家庭21周岁生日之际，我真心的祝福望美事业蒸蒸日上，实力、成就与日俱增，如同这秋日的果实、硕果累累、永远喜获丰收！



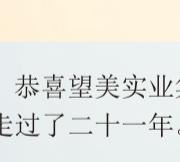
秦星杰 / 沙河安全

物转星移，岁月匆匆，望美走过风风雨雨二十一载。在过去二十一年里大家同努力、共欢笑，披荆斩棘、风雨同舟，共创一次又一次的成果。在望美21岁生日之际，祝望美能够越走越远，繁荣昌盛！



史国谱 / 沙河安全

二十一年兢兢业业，二十一年勇往直前，转眼望美已经跨过了二十一个年头。难忘与望美共度的每一个瞬间，珍惜与望美共同成长的每一个年头。秋风气爽，硕果飘香，在望美二十一年华诞到来之际，我祝愿望美各项事业蒸蒸日上、财源广进。祝全体员工工作顺心如意、生活幸福安康！



张娜 / 望美实业

恭喜望美实业集团迎来了二十一年生日，从最初的小工厂到现在成为沙河领先玻璃制造企业，望美风风雨雨走过了二十一年。新的一年，望美再创辉煌，再创佳绩，成为中国一流的玻璃制造企业！



薛洁 / 沙河安全

风雨同舟21周年 ANNIVERSARY

风雨同舟 共创辉煌



风华正茂

砥砺前行



关注集团微信
更多精彩内容

望美风华正茂

—致敬望美集团成立廿一周年

望美·历程



● 2000年，沙河市安全玻璃有限公司正式成立。



● 2005年，成立安全实业有限公司，首条浮法1线投产。

● 2011年，成立河北中玻新材料有限公司，生产节能环保玻璃，延伸产业链条。

● 2011年，成立天津中玻北方新材料有限责任公司。

● 2012年，引进2条德国阿登纳公司先进LOW-E生产设备，全面提升玻璃产品品质，节能玻璃品牌“中玻新材”正式建立。

● 2013年，成立中玻（朝阳）新材料有限公司。

● 2018年，河北中玻新材料有限公司正式更名为望美实业集团有限公司。望美实业集团正式成立。

● 2020年，成立天津望美供应链科技有限公司，集团正式开启智慧物流运营模式。



● 2021年，携手华为，签署战略合作，集团开启全方位转型变革。



三万平门窗订单拿到手

张凯，营销中心北方二区的大区经理。他凭自己坚持不懈的努力及坚韧不拔的精神，终于获得了客户的信任。下面一起来了解一下关于他的故事。

有一次，张凯了解到，在无极县有一名自建别墅将要安装门窗的客户。张凯连忙快马加鞭，找到了这名客户。当时张凯在石家庄市，客户在无极县，每次去一趟都要倒两三次车，即便到了别墅的工地，也经常和客户见不到面。即便见了面，客户因为对我们的产品不了解，也不愿意接受，而且客户有一位朋友，使用的是其他品牌的铝包木门窗，价格低，质量也没什么问题，所以客户更倾向于那个品牌的门窗。

为了让客户更直观看到产品，张凯租了一辆面包车从北京经销商处借来两个样窗，在工地张凯等了近一天，才和客户见到面，并详细讲解了产品。但是最终客户还是说，东西不错，就是价格太贵了……

晚上张凯只好把样窗又运了回去。“小伙子别跑了，你们价格太贵了，我已经有合适的品牌用了。”这是客户留给张凯的话。但是张凯仍然心有不甘，他中间又多次联系客户，每次听到的都是拒绝的话。

眼看距离用窗的工期越来越近，张凯想着，挂石材要和安窗交叉作业，如果不注意会存在问题。他便从专业的角度和客户沟通，等于又和客户走近了一步，但是客户还是不接受我们的产品。

工期越来越近，石材快挂完了，张凯便坐第一班公交过去，也常常见不到客户。但是他和做石材的人员熟络起来，从中张凯得知客户一般七点半会到工地，然后出去办事，白天等不到。张凯便决定在工地住一个晚上，无论如何要见到客户。第二天果然见到了客户，张凯再次和客户沟通。但最终客户还是说：“我已经定了朋友那个品牌的门窗了。”

还记得大伙一起抄书

■霍力强 / 沙河安全



2000年春天建厂房时，风特别大，一刮风都是漫天黄沙。当时大家都特别积极，不怕脏、不怕累，搬砖、铲土、平地，齐心协力共建厂房，争取尽早投产。

厂房建好后，因为大家都不懂技术。所以公司派了我们十几个人前往南京栖霞镇的一家玻璃厂去参观学习。到那之后，人家只是按照参观来接待，并不会毫不保留地向我们传授技术知识。于是我们就请人家吃饭，说了好多好话。

终于有一天，有一个人把一本有关玻璃技术的资料书借给了我们。因为当时没有手机不能拍照，也没有打印机复印机，我们就商量着把书撕开，大家分头抄写。那会是白天黑夜抄，临走的时候，大家终于抄完了。等我们回来后，大家把抄好的书收上来，按照页数把书订起来，然后再一点点看，一点点学。那时候大家对学习知识的渴望，对掌握技术的渴望，都非常非常强烈，因为大家知道，我们没有技术，没有知识，都是“小白”，只有掌握了技术和知识才能把活干好。



心有不甘的张凯当晚又没回去，但是下午客户没有来工地，又等到了早上。张凯再次见到客户，他和客户说：“如果您还没有签订合同或者打款，建议再了解了解我们的公司，我们的产品确实不错。”没沟通几句话，客户连车都没有下，只说自己马上要出去办事，一会儿再说吧。之后张凯给客户打过几次电话，客户都没有明确的表示，最后到18点左右，客户把张凯约到自己的办公室，表示还是价格太贵了。张凯给客户解释道：“希望您到公司看一看，如果愿意用我们的产品，我再跟公司申请一下价格。”客户最后说：“明天再说吧！”

客户口中的“明天”是星期一，星期二便是客户和其他品牌签订合同的日期。于是星期一的早上，张凯便借了一辆车，一大早便赶到客户办公室，想带客户到公司看看。但是客户说在忙，一会儿再说吧。张凯便在工地等待，一直等到下午四点，客户终于同意来公司看看。

到公司后，面对着专业的设备、精细的生产、规范的管理……张凯能感觉到，客户对自己的态度发生了根本的变化，从一开始的感动，立刻就变成了非常的认可。

参观完，张凯把客户送回家中，当天晚上十点左右，客户正在和朋友吃饭，中途给张凯打电话：“明天你早点带着合同过来，早点来……”最终客户签了我们的合同。

宁愿不要工资也要在这里

■李芳 / 沙河安全



记得格法四线投产那年，遇到玻璃液下降，需要补起来玻璃液，为了尽快恢复生产，公司后勤全员也加入了铲碎玻璃的工作中，由董事长带头，大家连着铲了三个小时，中午也没有休息，手上都磨出来大大小小的水泡，但没有一个人有怨言。

2008年金融危机爆发，无一例外，公司也受到了不可避免的影响，中国有句古语，叫“患难见真情”，当时的大家也很好诠释了这句话的含义。资金紧张，大家将绑泡沫的塑料绳一分为二来使用，作废纸张的每一处空白都用完再丢弃……物尽其用，大家几乎把每一个资源都利用到了极致。工资发放自然也成了问题，但这并没有击退大家，很多人提出宁愿不要工资，也要坚守在这儿和公司一起渡过这个难关。

年关将至，数月没发工资，董事长体会到员工的不易，他找到亲戚借钱，凑出一些资金为员工发了工资。

员工的无悔坚守，领导的关怀体谅，我想当时大家应该是真正做到了拧成一股绳，那种力出一孔、心向一处、全力以赴的团结向上的劲头深深影响着我。

望美·记忆

21年的风雨历程 我们曾一起走过

热烈庆祝望美集团成立廿一周年

望美全家福



信息科技中心



天津机修电仪部



采购中心



安全装卸部



安全生产二部



望美工艺质量部



安全生产一部



安全机修部



朝阳生产线



工程部



安全电仪部



朝阳安全环保组+统计组+化验室

立足创新，持续改进，助力集团发展变革；携手并进，再创辉煌，努力打造百年企业！工程部全体员工祝望美集团21周岁生日快乐！

忆往昔，峥嵘岁月二十一载；看今朝，励精图治共铸辉煌；在集团二十一年到来之际，电仪部全体员工祝愿望美集团创新不止，扬帆远航！

忆二十一个春秋岁月，望美集团优秀文化理念引领企业实现强企梦；展望未来，望美集团科学管理再创新辉煌，值此21岁生日之际，恭祝望美集团生日快乐！

(因版面有限，选取部分团队合影)