

Globe

+GF+

IL MAGAZINE GLOBALE
PER I COLLABORATORI DI GF

EDIZIONE 1 - 2019

La forza dell'adrenalina

Axier Alvarez di GF Machining Solutions a Barcellona (Spagna) ha una forte passione per le scalate

Cambio di CEO

Andreas Müller assume la guida dell'impresa succedendo a Yves Serra.

Elettrizzante

GF Casting Solutions è preparata al meglio ad assecondare in Cina la tendenza all'e-mobility.

XXL in Perù

Un nuovo sistema di trattamento delle acque reflue a Lima utilizza raccordi di GF Piping Systems.

HELLO!



Pham Thuat

Città di Ho Chi Minh
(Vietnam),
8 gennaio 2019,
ore 13:30

In questa foto ci sono io con mio marito e mio figlio che quel giorno ha compiuto 2 anni. Abbiamo organizzato la sua festa di compleanno. La mia famiglia è tutto per me.

Pham Thuat è Sales Engineer presso GF Piping Systems a Ho Chi Minh City (Vietnam).





**PARTECIPATE
E VINCETE!**

Cosa fate il **29 marzo 2019**,
alle **15:15 ora** locale?
Inviateci i vostri snapshot, indicando
nell'oggetto "Hello!" e aggiungendo
una breve descrizione, all'indirizzo:
globe@georgfischer.com
Tutte le foto inviate parteciperanno
al nostro gioco a premi
a pagina 40.



Mauro Cittadino

Novazzano (Svizzera),
8 gennaio 2019,
ore 13:30

Io (a destra) e il mio collega di lavoro Salvatore Marzioli
sorseggiamo un buon caffè in un bar in attesa di iniziare
il nostro turno di lavoro pomeridiano.

Mauro Cittadino è Inspector of Radiographic X-ray presso
GF Precicast a Novazzano (Svizzera).



Altro materiale inviato per
HELLO! è online su
globe.georgfischer.com

SOMMARIO

1-2019

CE L'ABBIAMO FATTA!

Progetto XXL in Perù

I raccordi elettrosaldabili di maggiori dimensioni di GF Piping Systems sono parte di un nuovo sistema di trattamento delle acque reflue a Lima. **10**

STORIA DI COPERTINA

La forza dell'adrenalina

Axier Alvarez, uomo di famiglia e Service Engineer presso GF Machining Solutions, trova la sua dose di adrenalina scalando le pareti rocciose dei Paesi Baschi nel nord della Spagna. **12**

I NOSTRI MERCATI

Un futuro elettrizzante

GF Casting Solutions è preparata al meglio per assecondare la futura tendenza verso la mobilità elettrica e rispondere alla domanda crescente della Cina. **22**

LE NOSTRE SEDI

Gli specialisti delle tubazioni pre-isolate

Dai suoi due stabilimenti canadesi, GF Urecon, da metà 2017 parte di GF Piping Systems, rifornisce i clienti nordamericani di tubi pre-isolati. **32**

CONSIGLI UTILI

Che bella sensazione

Fatti interessanti sulla primavera. **37**

LA MIA PATRIA

Ai confini del mondo

Jamie Powers di GF Piping Systems è un appassionato del surf e ci svela dove poter trovare le onde perfette a Perth [Australia], la sua città. **38**

02 HELLO!

06 IN BREVE

07 IL PRODOTTO IN CIFRE

09 DUE PUNTI DI VISTA

17 3x3

36 CON PASSIONE

39 COLOPHON

40 GIOCO A PREMI

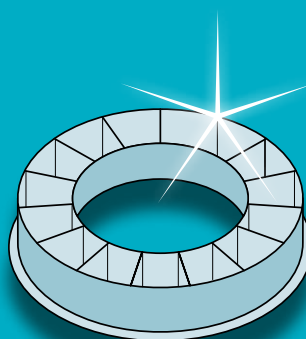


18

UN GIORNO CON

Per una maggiore consapevolezza

Hannes Altenburger si adopera da GF Casting Solutions a Lipsia (Germania) per accrescere la consapevolezza sui rischi della vita lavorativa.



20

FUNZIONA COSÌ!

L'inizio della terza dimensione

Una nuova soluzione di GF Machining Solutions utilizza la produzione additiva per realizzare pezzi complessi in metallo con costi complessivi contenuti.

28

I NOSTRI OBIETTIVI

Cambio di CEO

Ad aprile Andreas Müller succederà a Yves Serra alla guida di GF. Nell'intervista scoprirete cosa inorgoglisce di più l'attuale CEO e quali sono le ambizioni del suo successore.





24

I NOSTRI CLIENTI
“Possiamo contare su GF Precicast”

Doosan Heavy Industries, azienda sudcoreana produttrice di componenti industriali, dal 2017 collabora intensamente con GF Precicast.



EDITORIALE

Grazie mille!

Cari colleghi di GF,

è stato un piacere lavorare insieme a voi come CEO in questi undici anni.

Insieme abbiamo affrontato una grande recessione, dalla quale siamo riusciti a uscire, passo dopo passo. Insieme abbiamo modificato il portfolio di GF per ridurre la ciclicità della nostra azienda e abbiamo nettamente espanso la nostra presenza internazionale.

Insieme abbiamo raggiunto gli obiettivi prefissati, con coerenza, consolidando la fiducia e il rispetto degli azionisti. E insieme abbiamo introdotto in tutto il Gruppo iniziative come le 7 Habits®, le quattro discipline dell'execution (4DX), il Design Thinking e il Value Selling. Sono convinto che queste iniziative ci siano state d'aiuto e che contribuiranno ancora a distinguerci dalla concorrenza.

Ma l'esperienza più bella è stata seguire l'arrivo di tanti collaboratori di talento, sostenerli e festeggiare i loro successi. Vi ringrazio tutti per la vostra disponibilità, la vostra resistenza e il notevole lavoro di squadra che contraddistingue GF.

Sono certo che Andreas Müller saprà guidarci sulla via del successo che avete già intrapreso. Dopo 22 anni in azienda, prima in GF Piping Systems, poi in GF Casting Solutions e infine come CFO, conosce benissimo GF e comprende le opportunità e le sfide che ci attendono. Sono certo che saprete sostenerlo come avete fatto con me.

L'editoriale di Globe fa tradizionalmente riferimento alla storia di copertina ed è con piacere che onoro la tradizione, perché il nostro collega, e appassionato di arrampicata, Axier Alvarez, sotto molti punti di vista è un esempio di come un determinato atteggiamento porti al successo: è sempre pronto, resiste anche nelle situazioni difficili mantenendo la mente lucida, punta sul lavoro di squadra, è sempre positivo ed è aperto a nuove esperienze.

Globe è la rivista dei collaboratori di GF, quindi è anche la mia rivista. Sono e resto un fan di GF.

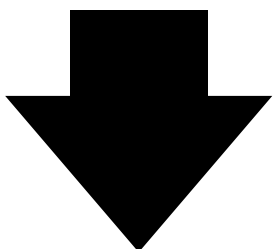
Grazie di cuore ancora una volta.
 Vi auguro di continuare lungo la via del successo.

Yves Serra



IN BREVE

**-372 kg
CO₂**



**Produrre
in modo più
sostenibile**

Con una nuova mini centrale elettrica a celle a combustibile, GF Piping Systems a Bakersfield (Stati Uniti) incrementa il risparmio energetico e favorisce la produzione sostenibile di tubazioni in PVC e CPVC. Il generatore di energia elettrica della start-up americana Bloom Energy è alimentato a gas naturale e ha una potenza di 500 kilowatt. Migliora la sicurezza in situazioni di carenza o interruzione della fornitura elettrica e riduce le emissioni di CO₂ del 60 per cento rispetto a un sistema di produzione di energia combustibile medio negli Stati Uniti. GF Harvel può così conseguire un risparmio annuo di CO₂ pari a circa 372 chilogrammi. ■

APPROVATO BLUE ZONES

Vivere e lavorare più sani

A dicembre 2018, GF Piping Systems a Shawnee (Stati Uniti) è stata premiata – prima tra gli stabilimenti produttivi dello stato dell'Oklahoma – per l'iniziativa Blue Zones. Per partecipare i datori di lavoro devono aver attuato con successo delle misure concrete volte a migliorare il benessere dei collaboratori. A Shawnee, ad esempio, c'è un segnale che ricorda ai dipendenti di fare una piccola pausa per rilassarsi. Altre misure comprendono corsi di cucina all'ora di pranzo e un percorso sportivo che invita a fare movimento. ■



“Vogliamo aiutarci reciprocamente a condurre una vita migliore”, questa la filosofia del team di GF della sede di Shawnee (qui in occasione della premiazione di dicembre 2018).

CERTIFICAZIONE NADCAP

Fornitore accreditato per il settore aeronautico

L'AMotion Center di GF a Stabio (Svizzera) è la prima impresa al mondo a ottenere la nuova certificazione NADCAP 2019 per i suoi processi di produzione additiva. NADCAP è il programma di certificazione più importante del settore aeronautico a livello internazionale. ■



Proprietari della neo fondata Fondium B.V. & Co. KG (da sinistra a destra) sono: Achim Schneider, Arnd Potthoff e Matthias Blumentrath.

DISINVESTIMENTO

Si punta ancor di più sui metalli leggeri

La domanda di componenti fusi in alluminio e magnesio è in crescita in tutto il mondo. Per questo GF Casting Solutions punta con più forza sui componenti in metallo leggero ed espande le proprie capacità produttive in Cina e negli Stati Uniti. In seguito all'adeguamento della propria offerta, a fine 2018 la divisione ha ceduto entrambe le fonderie di Singen e Mettmann (Germania) al Gruppo Fondium, azienda fondata da tre ex dirigenti d'esperienza di GF Casting Solutions. ■



Altre foto e video delle notizie in breve su globe.georgfischer.com

IL PRODOTTO IN CIFRE



0,05

0,05 millimetri è lo spessore del nuovo filo metallico AC CUT Micro SP-Z per le macchine per elettroerosione a filo AgieCharmilles CUT P 350/550 di GF Machining Solutions. Con esso si possono produrre componenti metallici piccolissimi con una finitura superficiale estremamente elevata. Il raggio più piccolo che il filo può tagliare è di soli 0,04 millimetri; la rugosità minima è di Ra 0,08 µm. Il nuovo filo per elettroerosione è perfetto per la produzione di parti metalliche complesse che richiedono la massima precisione, come quelle impiegate ad esempio nel campo dell'orologeria e delle apparecchiature mediche. Il segreto della precisione sta nel mix di materiali che compongono il filo: un nucleo in acciaio inossidabile e un rivestimento in ottone dalle eccellenti proprietà conduttive. Con l'erosione a filo – tecnologia di lavorazione in cui le scariche elettriche applicate tra il filo e il pezzo da lavorare asportano il materiale strato dopo strato – le macchine EDM tagliano i metalli più duri come un coltello caldo attraverso il burro, senza che il filo tocchi effettivamente il metallo.

Prodotto: filo ad alte prestazioni per l'erosione a filo
Macchine compatibili: serie AgieCharmilles CUT P 350/550
Lunghezza del filo per bobina: 5'000 metri
Materiali adatti: acciaio e carburi
Altezza dei pezzi da lavorare: da 1 a 20 millimetri



PREMIO AI FORNITORI

Riconoscimento per GF Casting Solutions

Dopo diversi anni di proficua collaborazione, Jaguar Land Rover ha conferito alla sede di GF Casting Solutions di Altenmarkt (Austria) il cosiddetto JLRO Award. A novembre 2018, la casa automobilistica ha insignito del riconoscimento i fornitori che soddisfano i più elevati standard di qualità e servizio nella consegna. Ad Altenmarkt GF Casting Solutions produce, tra le altre cose, la traversa per la Jaguar Land Rover. Congratulazioni al team di Altenmarkt! ■

30%
50% 100%

RIUSCITO LANCIO SUL MERCATO

COOL-FIT 4.0 prende quota

Efficienza energetica superiore del 30 per cento, installazione mediamente più rapida del 50 per cento e 100 per cento assenza di corrosioni: sono le caratteristiche di COOL-FIT 4.0 di GF Piping Systems. Il nuovo sistema completo di tubi pre-isolati può trovare applicazione negli impianti di refrigerazione industriale e commerciale con temperature comprese tra quelle degli impianti e i -50 gradi Celsius, per esempio nel settore della produzione di alimenti e bevande. Dopo il lancio del prodotto sul mercato nel 2018, con COOL-FIT 4.0 sono stati già realizzati diversi progetti. ■



Nel quadro degli "N Rating" di Audi vengono testati dodici criteri di sostenibilità, tra i quali rientrano aspetti come l'uso oculato delle risorse e la sicurezza sul lavoro. (Fonte: AUDI AG, Copyright: AUDI AG)

N RATING AUDI

Soddisfatti i criteri di sostenibilità

Nel 2018, sei sedi di GF hanno superato gli audit di sostenibilità di Audi. Nell'ambito delle cosiddette "N Rating" sono stati testati, direttamente presso gli stabilimenti di produzione, dodici criteri di sostenibilità. Il costruttore di automobili intende così assicurare che anche i fornitori rispettino gli standard ambientali, sociali e d'integrità del Gruppo Volkswagen. Hanno superato la prova le sedi GF Casting Solutions di Altenmarkt e Herzogenburg (Austria), Mills River (Stati Uniti), Suzhou e Kunshan (Cina) e Werdohl (Germania). ■

DUE PUNTI DI VISTA

In cosa risiede per Lei l'importanza del Performance Development?

Ritengo che i collaboratori siano il nostro bene più prezioso. Per me Performance Development significa innanzitutto individuare aree da migliorare e agire come una squadra. Questo tipo di scambio porta a ottenere prestazioni migliori e risultati sostenibili.

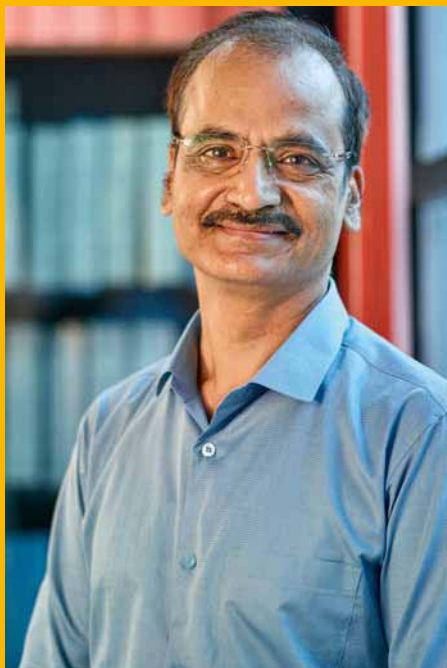
Il processo di Performance Development di GF è notevole e, a luglio 2018, ho avuto la fortuna di partecipare al programma "Train the Trainer". Collaboratori e dirigenti vengono invitati a parlare con sincerità delle prestazioni e della crescita individuali, i collaboratori vengono incoraggiati a riflettere sul proprio comportamento e i loro superiori a fornire un feedback prezioso. Insieme prendono delle decisioni sulla crescita delle persone e individuano misure importanti e attuabili.

Sfruttando le opportunità offerte dal nuovo processo e prendendo in mano la nostra crescita otterremo risultati migliori e cresceremo, sia a livello personale, che come team. Il percorso che ci attende è emozionante e il viaggio è appena iniziato! ■

Bhuvan Varshney

Il Country Manager presso GF Machining Solutions a Bangalore (India) ha iniziato in GF nella primavera del 2018 e ha supportato l'introduzione del nuovo processo di Performance Development nel suo stabilimento.

È certo che il processo, ridefinito, non gioverà solo ai suoi colleghi, ma anche alla crescita dell'azienda.



Per me il Performance Development è un elemento fondamentale per la crescita del mio team e dell'azienda. Sono a capo di quattro collaboratori che hanno interessi e competenze diversi. Li incoraggio a condividere il loro punto di vista e il loro know-how con gli altri. È così che il lavoro diventa lavoro di squadra e ciascuno si assume la propria responsabilità, non solo come individuo, ma come membro di un team. Collaboratori forti e team forti sono preziosissimi per l'azienda.

Come superiore devo fare in modo che il mio team lavori in modo mirato e con impegno. È importante per me capire cosa interessa alle persone, all'interno e all'esterno della sfera lavorativa, e il mio intento è quello di incoraggiarle a seguire i propri interessi. Ritengo che una persona che desideri realizzare un progetto, seguire una passione o un hobby, non debba essere frenata in alcun modo. Ciascuno di noi ha in mano il proprio percorso di crescita.

Io, personalmente, amo le sfide e sono sempre alla ricerca di opportunità di crescita e miglioramento. Per me è importante migliorare le mie capacità e sviluppare nuove competenze. Il processo di Performance Development, ridefinito, aiuta a creare coerenza all'interno dell'azienda e rafforza sia me, come superiore, che i miei collaboratori. ■

Marina Valentine

Marketing Communications Manager da GF Signet a El Monte (Stati Uniti), Marina Valentine ritiene sia importante che i collaboratori crescano, individualmente e come squadra, si migliorino e sviluppino nuove competenze. Lavora in GF da febbraio 2008.



Altre foto di Bhuvan Varshney e Marina Valentine su globe.georgfischer.com



ELETTROSALDATURA

Nell'elettrosaldatura un filo inserito nel raccordo viene scaldato con corrente a bassa tensione. In questo modo il materiale attorno al filo si fonde e si dilata. Così facendo, chiude lo spazio tra il tubo e il raccordo, colmandolo. Anche il tubo si riscalda e si fonde all'interno dell'area di saldatura. Il risultato è un raccordo saldato in modo omogeneo.

Irene Minguell e Peter Barth, entrambi Product Manager Utility da GF Piping Systems, sono trepidanti per l'arrivo di nuovi grandi progetti.

CE L'ABBIAMO FATTA!
RACCORDI ELETTROSALDABILI PER LIMA

Progetto XXL in Perù

I più grandi raccordi elettrosaldabili di GF Piping Systems sono parte di un progetto di rifacimento a Lima (Perù).

Lima, capitale del Perù, conta oltre otto milioni di abitanti. Le Ande a est e il Pacifico a ovest hanno lasciato alla città uno spazio di estensione ristretto. La densità della popolazione è in costante aumento. E quante più persone vivono in un territorio, tanto è maggiore la sollecitazione delle condotte. È per questo motivo che si era reso necessario il rifacimento della rete fognaria del quartiere di Rímac, a Lima.

“Per gli interventi di ampliamento della rete fognaria, l'azienda di approvvigionamento idrico, SEDAPAL, ha scelto tubazioni con diametro di 1'200 millimetri contro i 600 delle condotte precedenti”, afferma Irene Minguell, Product Manager Utility presso GF Piping Systems a Sciaffusa (Svizzera). Per l'installazione è stato necessario praticare ampi scavi e chiudere alcune strade. Nei momenti di punta del traffico, il quartiere di Rímac è stato messo a dura prova. Per non complicare ulteriormente il progetto, che era già di per sé complesso, la procedura di giunzione dei tubi doveva essere semplice e pratica. Così l'azienda di approvvigionamento ha scelto i sistemi elettrosaldabili.

Prima scelta: GF Piping Systems

I raccordi necessari sono stati forniti dal rivenditore AQATEC. Dopo alcuni test, AQATEC ha scelto i raccordi elettrosaldabili di GF Piping Systems. Per la precisione, i raccordi elettrosaldabili ELGEF Plus da 1'200 millimetri, i più grandi della gamma di GF Piping Systems. La Divisione ha fornito 151 raccordi, due saldatrici per elettrofusione MSA 4.0, le attrezzature di montaggio, i corsi di formazione e l'assistenza.

Questo progetto rappresenta la prima installazione in Perù di raccordi GF con diametro di 1'200 millimetri elettrosaldati. Per questa ragione, quindi, i corsi di formazione per gli installatori sono stati fondamentali, perché nessuno di loro aveva mai lavorato con prodotti di queste dimensioni. Prima dell'inizio dei lavori, a giugno 2018, Irene Minguell e il suo collega, Peter Barth, anche lui Project Manager, hanno curato la formazione del team di montaggio a Lima. “Il primo giorno abbiamo analizzato principalmente la teoria. Il giorno successivo siamo passati subito all'installazione del primo raccordo ELGEF Plus”, ricorda Irene Minguell. “L'entusiasmo degli installatori per un progetto tanto importante mi è stato chiaro sin dall'inizio. Sostenere il team e partecipare all'installazione dei primi raccordi di Lima è stata indubbiamente un'esperienza fantastica per me”, racconta. Per il progetto di Lima Irene si è tenuta in stretto contatto con Liliana Ruiz, Sales Manager di GF Piping Systems in Messico. Liliana conosce molto bene e da diversi anni le caratteristiche specifiche di Lima.

C'è già un altro progetto in attesa

AQATEC ha apprezzato la qualità e la semplicità delle operazioni di montaggio, dei corsi e dell'assistenza di GF al punto che il rivenditore, già nella fase iniziale del progetto, ha ordinato altri 21 raccordi. Con il progetto XXL di Lima GF Piping Systems ha potuto accedere a un nuovo mercato in crescita, quello dei raccordi elettrosaldabili, ma anche all'intera gamma di prodotti legati al settore dell'approvvigionamento. È molto probabile che Irene e la sua collega si trovino a seguire altri grandi progetti in futuro. ■



IN BREVE

Il progetto:
rifacimento della rete fognaria a Lima, nel quartiere Rímac

La sfida:
formazione degli installatori per lavorare con i più grandi raccordi di GF e per l'elettrosaldatura

Il team:
il team di progetto era composto da esperti di Product Management, Manufacturing, Engineering, Logistics e Support. Stretta collaborazione con i colleghi Local Sales.

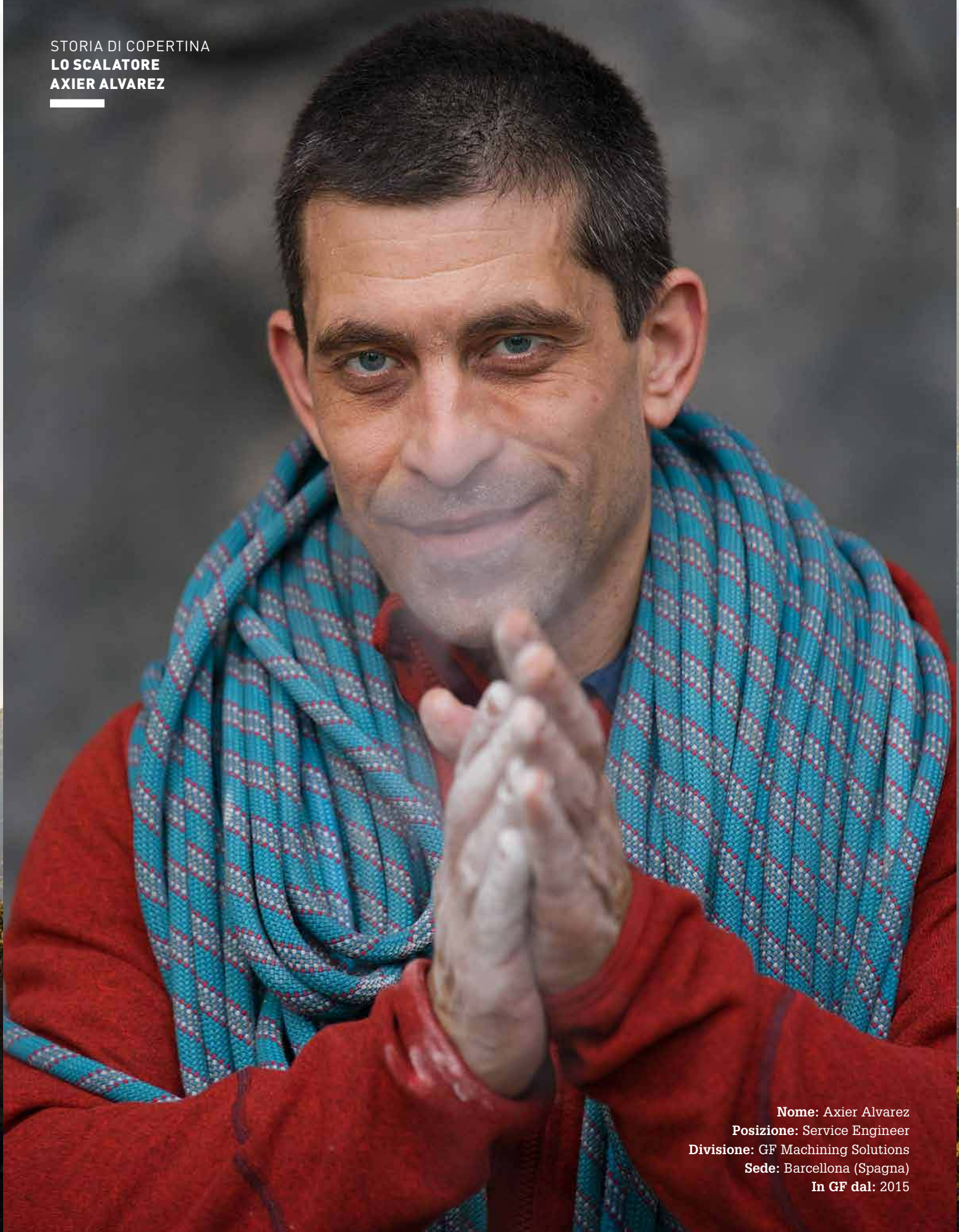
Il servizio:
fornitura di 172 raccordi ELGEF Plus con diametro da 1'200 mm, due saldatrici per elettrofusione MSA 4.0, formazione e assistenza

I punti principali:
installazione dei primi raccordi di GF con diametro da 1'200 mm in Perù, i più grandi raccordi elettrosaldati mai montati nel Paese



Altre foto su
globe.georgfischer.com

STORIA DI COPERTINA
LO SCALATORE
AXIER ALVAREZ



Nome: Axier Alvarez
Posizione: Service Engineer
Divisione: GF Machining Solutions
Sede: Barcellona (Spagna)
In GF dal: 2015



La forza dell'adrenalina

Axier Alvarez, Service Engineer presso GF Machining Solutions, viaggia molto per lavoro. Per compensare e rilassarsi trascorre del tempo in famiglia, nei Paesi Baschi, nel nord della Spagna, e trova la sua dose di adrenalina scalando le pareti rocciose della regione.





Mantenere sempre la calma: per portare a termine le arrampicate, Axier Alvarez punta sulla forza della sua mente e... su un'attrezzatura in ottime condizioni.



I TRE PIÙ IMPORTANTI CONSIGLI PER ARRAMPICARE IN SICUREZZA

- L'attrezzatura, in particolare la corda, deve essere sempre in ottimo stato e prima di ogni arrampicata è necessario controllare tutto accuratamente, comprese le previsioni del tempo.
- Accertarsi che tutti gli scalatori assicurati a una stessa corda riescano a comunicare bene tra loro.
- Mai decidere di fretta: mantenere sempre la calma.

Inverno 2014, tarda mattinata. Nella parte nord-occidentale della Spagna, sui Pirenei, due uomini stanno scalando la cascata ghiacciata della Valle de Izas, nota come La Historia del Agua. Uno di loro è Axier Alvarez. Suda, sotto i diversi strati della sua attrezzatura da arrampicata. La temperatura, che circa sei ore fa, quando ha iniziato a scalare, era attorno ai meno dieci gradi, ha ormai superato lo zero. I due scalatori purtroppo iniziano a sentire lo scroscio dell'acqua che scorre. Significa che la parete ghiacciata che stanno scalando inizia a sciogliersi, e ne hanno ancora 100 metri.

"In montagna le condizioni sono in costante cambiamento, non possiamo farci nulla", spiega Axier ripensandoci. "Se il ghiaccio si scioglie o se l'attrezzatura non funziona, ci si ritrova subito in pericolo". Ma non è andato nel panico quel giorno. "Se si mantiene la calma e si analizza la situazione con lucidità, si trova sempre una via d'uscita". Grazie a questo atteggiamento, Axier e il suo amico sono riusciti a portare a termine l'arrampicata.

I due sono tornati in quello stesso luogo tre anni dopo e sono riusciti a compiere la stessa missione con maggiore consapevolezza e in tempi più brevi.

Quando non cerca di superare i propri limiti, Axier (40) conduce una vita tranquilla. Il collaboratore di GF Machining Solutions vive nella piccola cittadina costiera di Portogalete, nel nord della Spagna, a soli dieci minuti dal luogo dove è nato, Sanfuentes. Di solito trascorre i fine settimana con sua moglie e i suoi figli, di tre e cinque anni. Ma non è sempre stato così. Arrampica con entusiasmo da ben 20 anni e ha all'attivo centinaia di vie in Spagna, nell'Europa centrale, in Irlanda e in Galles.

Arrampicare vicino a casa

Circa sette anni fa, quando è gradualmente diventato stanziale, Axier ha deciso di vivere la sua passione per le scalate vicino a casa. Incastonata tra una strada e il mare, a soli 15 minuti di auto in direzione nord-ovest da Portogalete, si trova una zona di arrampicata. L'area è composta da quattro sezioni e 27 vie che portano nomi come "Crónicas de una Obsession" e "White Knuckle Ride". Axier le conosce come le sue tasche, perché è stato proprio lui a crearle, insieme ai suoi amici di arrampicata che, in alcuni casi, conosce da molti anni.

"Dopo il lavoro volevamo sfruttare il territorio. Così io e i miei amici abbiamo esplorato l'area per vedere se si prestava e poi l'abbiamo interamente trasformata in una zona da arrampicata", ricorda. Questo pragmatismo è tipico di Axier. Sembra una cosa da niente, ma si è trattato di un progetto complesso che ha impegnato 25 appassionati di arrampicata per quasi due anni. Axier ha partecipato direttamente alla creazione delle 27 vie di arrampicata ed è stato lui stesso a piantare gli spit nelle pareti di roccia. "All'inizio usavamo un trapano con un cavo lungo. Poi abbiamo iniziato a raccogliere dei soldi per acquistare un attrezzo adeguato", continua Axier.

È stato necessario anche predisporre i sentieri all'inizio e alla fine delle vie, ce n'è anche uno che attraversa un corso d'acqua. L'area ai piedi delle pareti era spesso coperta di vegetazione ed è stato necessario liberarla. Il lavoro è stato duro, ma Axier lo ricorda con piacere: "Ci siamo divertiti tantissimo".

Adrenalina a dosi controllate

Quando ha scoperto la passione per l'arrampicata, Axier aveva 18 anni. Ha iniziato su una via lunga a più tiri con gli amici, ad Atxarte (Spagna). Il tiro è la distanza tra due soste, due punti di ancoraggio sicuri. Per arrampicare una di queste vie possono volerci diverse ore ➤



Le vie di arrampicata sulle quali oggi Alex si sente più a suo agio sono quelle a lui vicine dei Paesi Baschi. Nei circa 20 anni in cui ormai pratica con entusiasmo le arrampicate ha imparato che: "Quando si arrampica non ci si deve mai far prendere dalla paura di cadere".



Axier è in GF Machining Solutions dal 2015. Come Service Engineer per le fresatrici, è spesso in visita dai clienti. Anche nel suo lavoro conta tantissimo la capacità di adattarsi rapidamente a nuove situazioni.

Aspettarsi gli imprevisti

L'arrampicata ha molto in comune con il lavoro di Axier, che è Service Engineer e si occupa di macchine per la fresatura. Proprio come quando conquista una parete inesplorata, anche sul lavoro deve sentirsi a proprio agio su terreni sconosciuti ed essere flessibile: lavora per clienti di settori diversi, dal settore dentale a quello aeronautico fino alla realizzazione di utensili e stampi. "Imparo costantemente", dice Axier. Anche risolvere problemi imprevisti è come arrampicare. "Voler offrire ai nostri clienti la migliore assistenza possibile significa mettersi alla prova ogni giorno", prosegue. "Mi piace molto il mio lavoro e faccio parte di un team fantastico". Un'altra cosa in comune con il suo hobby, perché sia sul lavoro, che nell'arrampicata, il lavoro di squadra è il segreto del successo.

Radici locali

Da qualche parte, nel nord della Spagna, vicino al mare, si trova una zona da arrampicata che era stata abbandonata e poi recuperata. Non si trova su Google, non è presente su alcun sito. Qui possono venire solo gli appassionati di arrampicata del posto. Anche quest'area è frutto del lavoro di Axier e dei suoi amici. E per evitare l'invasione dei visitatori, la sua collocazione precisa è un segreto.

Axier non ha dubbi, il Paesi Baschi sono la sua casa. "Vicino a casa, a circa 30 minuti, ci sono 700 vie che mi aspettano", racconta. "Posso arrampicare per tutta la vita qui. Perché dovrei andare tanto lontano? Qui vicino a me c'è già tutto quello che posso volere." ■

o anche giorni. Axier e i suoi amici quella volta hanno provato con una via che durava due ore. "Ho subito iniziato a comprare libri su dadi da roccia e corde", racconta Axier. "Ho studiato approfonditamente la tecnica e ho iniziato ad arrampicare seriamente".

Oggi Axier ama affrontare le pareti come primo, cosa che richiede un enorme controllo emotivo, soprattutto su vie autoassicurate, sulle quali il primo non trova alcuno spit e deve essere lui a piantarli nella roccia per assicurare se stesso e tutti gli altri. Servono forza, resistenza e una tecnica affinata. Se qualcosa va storto, si rischia di precipitare nel vuoto. "Quando si arrampica non ci si deve mai far prendere dalla paura di cadere", spiega Axier. "È necessario concentrarsi sul momento".

È la concentrazione ciò che spinge Axier e i suoi amici a continuare a tornare sulle pareti rocciose. "L'adrenalina a dosi controllate dà una specie di dipendenza", ammette. E aggiunge: "Ogni volta torno a casa completamente rilassato. È terapeutico".



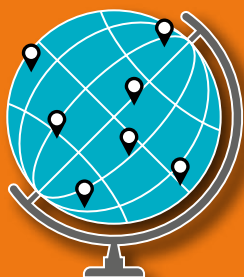
Altre foto e un video di Axier Alvarez su globe.georgfischer.com

3x3

1. Ciò che vorrei saper fare:
2. Per me il piacere è ...
3. Al termine della giornata di lavoro: riposo o azione?



Ayu Adita Primasari
Junior Marketing Executive,
GF Piping Systems,
Giacarta (Indonesia)



1. Girare il mondo per conoscere
altre culture.

2. ... un valore
inestimabile.

**3. Fare sport per
tenermi in forma.**



Marius Trasca
Sales Logistic,
GF Casting Solutions,
Pitești (Romania)

1. Fermare il tempo
per avere più tempo
da trascorrere con
la mia famiglia.

**2. ... trascorrere
del tempo con
la mia famiglia.**



3. Rilassarmi facendo sport.



Ngoc Tuyen Hoang
Service Engineer,
GF Machining Solutions,
Singapore

**1. Viaggiare per scoprire
posti nuovi.**



2. ... godermi un concerto rock e cantare
a squarciagola. :-)

3. Giocare a
calcio per conoscere
persone nuove.

**PARTECIPATE
E
VINCETE!**

E qui le nuove domande:

1. Il mio prodotto di GF preferito?
2. Oggi per pranzo c'era:
3. Per me sostenibilità significa ...

Partecipate e mandate le vostre risposte, insieme a una foto, indicando come oggetto "3 x 3", all'indirizzo: globe@georgfischer.com
Tutte le risposte inviate parteciperanno al nostro gioco a premi a pagina 40.



Altro materiale inviato
per 3x3 è online su
globe.georgfischer.com

UN GIORNO CON
HANNES ALTENBURGER

Nome: Hannes Altenburger
Posizione: Specialist for Occupational Safety and Environment
Divisione: GF Casting Solutions
Sede: Lipsia (Germania)
In GF da: 2015



Ore 8:05

La giornata lavorativa di Hannes inizia ogni mattina con un breve colloquio con i responsabili dei vari settori della sede. Insieme controllano le cifre aggiornate relative agli infortuni e Hannes viene informato su un'iniziativa "rischio zero" prevista per il pomeriggio.

Per una maggiore consapevolezza

Hannes Altenburger è responsabile della sicurezza sul lavoro presso GF Casting Solutions a Lipsia. In qualità di Specialist for Occupational Safety and Environment si occupa dei corsi di formazione ed è il referente dei circa 250 collaboratori della sede. Il suo obiettivo è quello di accrescere la consapevolezza sui rischi legati al lavoro quotidiano puntando alla cultura del "rischio zero" per evitare gli infortuni.



Ore 12:13

A pranzo Hannes va in mensa con due colleghi. Non ha sempre il tempo di mangiare con calma, ma oggi ha tutto il tempo di gustarsi il pranzo: Insalata di pasta e polpette.



Ore 14:32

Dalla fine del 2015 l'iniziativa "rischio zero" contribuisce ad accrescere la consapevolezza dei rischi che si incontrano ogni giorno. Oggi Hannes rileva le emissioni acustiche della produzione e i colleghi potranno valutare. Presto sarà chiaro quanto sia importante la protezione acustica obbligatoria.



Ore 9:37

Un collega che si occupa della lavorazione dei pezzi fusi ha bisogno di un nuovo paio di scarpe antinfortunistiche. Hannes gli dà un paio di scarponi protettivi che si mettono e si levano velocemente. Perché è indispensabile che i dispositivi di protezione individuale siano in perfetto stato.



Ore 11:22

Anche la costante analisi degli infortuni e di altri eventi rientra nelle mansioni di Hannes. Perché solo chi conosce le possibili cause è in grado di individuare i rischi e di attivarsi per sensibilizzare gli altri su determinati temi.



Ore 16:24

Come ogni giorno, dopo il lavoro, Hannes fa una lunga passeggiata con il suo cane Pepper attraversando i prati e i campi della periferia sudorientale di Lipsia.



Altre foto e un video sulla giornata di Hannes Altenburger su globe.georgfischer.com

FUNZIONA COSÌ!
PRODUZIONE ADDITIVA

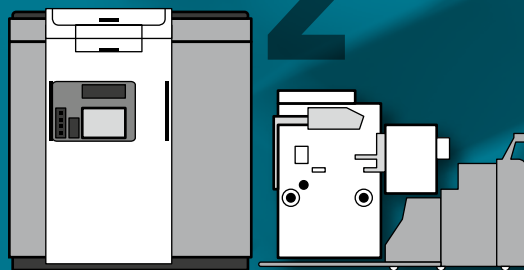
L'inizio della terza dimensione

GF Machining Solutions e 3D Systems sanno integrare la loro vasta esperienza rispettivamente nella produzione additiva e nella lavorazione convenzionale dei metalli. Con la DMP Factory 500 hanno introdotto sul mercato una soluzione per la produzione basata sulla stampa 3D che può essere integrata nel processo produttivo senza soluzione di continuità. Per i clienti del settore aerospaziale è quindi possibile produrre complesse parti metalliche a costi globalmente contenuti. Il processo, spiegato sull'esempio di un componente per motore aeronautico, prevede diverse fasi e funziona così:



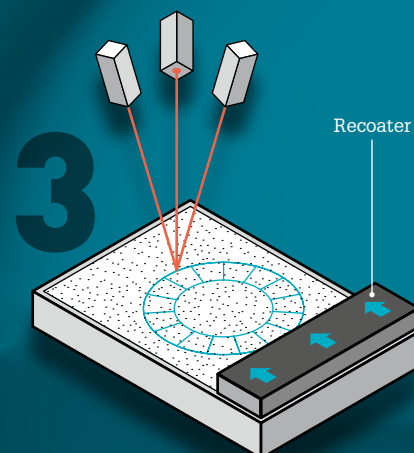
1 Preparazione dei dati

Prima di avviare il processo di stampa vera e propria, il tecnico prepara i dati di produzione specifici per il pezzo. Per farlo utilizza un software che è parte integrante di DMP Factory 500. Il software crea un modello tridimensionale del prodotto da realizzare, in questo caso la Turbine Rear Vane per il motore di un velivolo. Il processo richiede a volte la ripetizione di diversi passaggi al fine di riprodurre la geometria del pezzo nel miglior modo possibile.



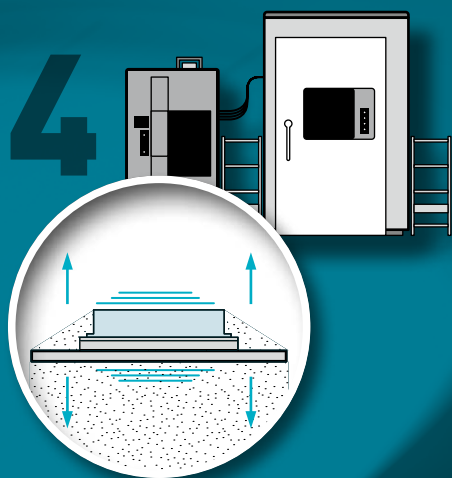
2 Preparazione alla stampa

La DMP Factory 500 è composta da diversi moduli. Uno di questi è il modulo di stampa amovibile (Removable Printer Module, a destra nell'immagine), la cartuccia che contiene la polvere metallica con la quale verrà realizzato il pezzo mediante il processo additivo. Oltre alla polvere, la cartuccia ospita anche il pannello di costruzione. È su di esso che verrà stampato il pezzo nella fase successiva. Il pannello di costruzione è fissato a un dispositivo di fissaggio System 3R che ne garantisce il corretto posizionamento durante il resto del processo. Per procedere alla stampa, la cartuccia con la polvere viene caricata modulo stampante (Printer Module, a sinistra).



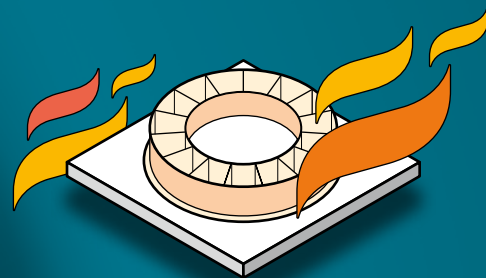
3 Stampa 3D

La costruzione del pezzo avviene per strati, attraverso la fusione laser a letto di polvere. Il cosiddetto recoater applica la polvere in strati uniformi e sottili su tutta la superficie del pannello di costruzione. Tre laser sinte-rizzano la polvere come indicato dal modello 3D. Questa breve fase di riscaldamento fa sì che la polvere si solidifichi nei punti predefiniti. Entrambi questi passaggi si ripetono fino a che il pezzo non è completato. Con la DMP Factory 500 è possibile realizzare con tecnica additiva alcuni dei più grandi pezzi in metallo, fino a 500 x 500 x 500 millimetri.



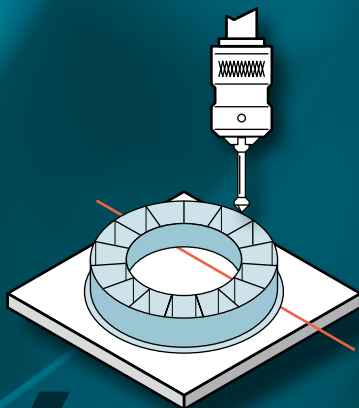
4 Rimozione della polvere

La cartuccia e il pezzo stampato vengono quindi rimossi dal modulo stampante e caricati nel modulo di gestione della polvere (Power Management Module). Questo modulo rimuove dal pezzo e dal pannello di costruzione la polvere metallica residua non sinterizzata con un meccanismo vibrante e basculante. È possibile riutilizzare la polvere avanzata per il progetto successivo.



5 Trattamento termico

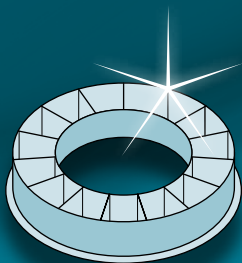
La fase successiva prevede il trattamento termico del pezzo e del pannello di costruzione all'interno di un forno. Questa fase è necessaria per eliminare le tensioni interne e indurire il pezzo.



Staccare tramite la macchina per l'elettroerosione a filo.

6 Lavorazione

Adesso il pezzo è pronto per essere lavorato. È ancora fissato al pannello di costruzione. Grazie al dispositivo di fissaggio System 3R è possibile fissarlo con la massima precisione su una macchina di fresatura. Questa fase permette di migliorare la finitura delle superfici e di rimuovere i fori e il materiale di supporto. Successivamente il pezzo viene staccato dal pannello di costruzione, ad esempio con una macchina per l'elettroerosione a filo. GF Machining Solutions ha quindi appositamente sviluppato un'apposita macchina EDM CUT AM 500, che verrà introdotta sul mercato nell'autunno del 2019.



7 Pezzo finito

Il processo di produzione è ora concluso. È possibile che sia necessario procedere ad ulteriori lavorazioni, come la lucidatura e la pulitura manuali. Il pannello di costruzione può essere riutilizzato per realizzare un nuovo pezzo. A tal fine verrà nuovamente inserito nel modulo di stampa amovibile (v. 2. Preparazione alla stampa).

I NOSTRI MERCATI
ELETTROMOBILITÀ

Un futuro elettrizzante

In Cina, la mobilità elettrica si sta espandendo a ritmi incalzanti. Con la sua gamma di prodotti e i suoi innovativi componenti ultraleggeri per veicoli elettrici, GF Casting Solutions è attrezzata al meglio in loco.

Un boom inarrestabile” e “il gigante asiatico” sono alcuni superlativi spesso usati per riferirsi alla Cina. La crescita che ha caratterizzato il comparto delle auto nuove ha trasformato negli ultimi anni la Terra di Mezzo nell'impero dell'automobile. Allo stesso tempo, il Paese detta anche i ritmi nel comparto della mobilità elettrica. In Cina nel 2018 sono stati immatricolati per la prima volta oltre un milione di veicoli elettrici a batteria (BEV) e ibridi plug-in (PHEV). Entro il 2024 si prevede un incremento delle vendite fino a oltre 8,4 milioni di autovetture.

Boom sovvenzionato

Il boom è legato principalmente ai programmi di sovvenzione statali. Gli acquirenti ricevono un sussidio su determinati modelli in base all'autonomia dei veicoli. A ciò si aggiunge il fatto che il Paese sta rispondendo ad esigenze connesse, per esempio, con le infrastrutture per la ricarica e la produzione di batterie. Dal 2019 è anche in vigore una quota elettrica per i produttori. Sono, queste, misure dettate dal problema dell'inquinamento atmosferico oltre che da ragioni di politica industriale: la Cina punta ad affermarsi quale grande potenza del mercato dell'elettromobilità.

Mercato promettente per le vendite

La situazione degli ordini di GF Casting Solutions riflette gli sviluppi in atto: in Cina nel 2018 oltre il 50 per cento di tutti gli ordini riguardava componenti per modelli BEV e PHEV. “La crescente densità di veicoli in circolazione

sulle strade cinesi offre un potenziale enorme per i nostri prodotti, di cui solo una parte è rappresentato dalle soluzioni per i sistemi di trazione elettrica”, afferma Iris Li di GF Casting Solutions in Cina. Ciò perché prodotti quali blocchi motore e scatole del differenziale, realizzati da GF per i veicoli con motore tradizionale, trovano impiego anche nei veicoli ibridi plug-in. E componenti strutturali leggeri, come i montanti della gamba ammortizzatrice, sono utilizzati a prescindere dal meccanismo motore. Si mantiene intanto inalterata la tendenza verso le costruzioni ultraleggere, con le quali ad esempio ottimizzare il peso della carrozzeria utilizzando speciali componenti che permettono di aumentare l'autonomia delle automobili alimentate a batteria o di ridurre il consumo di carburante dei veicoli tradizionali.

Vicini ai clienti

Per la nuova generazione di veicoli, la Divisione dello stabilimento di Suzhou (Cina), a partire dalla primavera del 2019, produce anche alloggiamenti per batterie e motori elettrici. Qui è situato anche un centro di ricerca e sviluppo dedicato ai componenti ultraleggeri. “Così possiamo supportare i nostri clienti nello sviluppo di nuovi componenti e capire tempestivamente in che direzione si sta muovendo il settore”, spiega Iris Li. Un approccio importante non soltanto per il mercato cinese. Anche in Europa il mercato dei motori di nuova generazione è in crescita. Grazie alle collaborazioni tra i suoi stabilimenti, GF Casting Solutions è ben preparata per rispondere alle esigenze del futuro. ■



Iris Li

è in GF Casting Solutions in Cina dal 2009. In veste di Head of Marketing & Market Intelligence, è addetta all'osservazione del mercato e all'organizzazione di tutte le iniziative di promozione dell'immagine aziendale e delle vendite, quali fiere, roadshow ed eventi per i clienti.



30'000

Dal 2019, una quota obbliga i produttori che fabbricano oltre 30'000 auto l'anno in Cina a dotare il dieci per cento dei loro veicoli di motore elettrico o ibrido plug-in. Nel 2030 tale quota dovrebbe salire a oltre il 30 per cento.

30%

Rispetto al 2017, la quota di nuove immatricolazioni di veicoli elettrici a batteria e ibridi plug-in è aumentata del 30 per cento.

30%

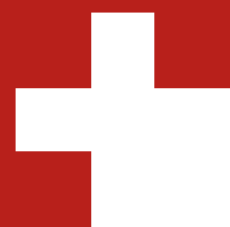
Il 30 per cento di tutte le commesse mondiali di GF Casting Solutions riguardavano nel 2018 componenti e soluzioni per veicoli ibridi ed elettrici. In Cina, la rispettiva quota supera il 50 per cento.

24 mln.

24 milioni di autovetture sono state vendute in Cina nel 2018. Di queste, 1,01 milioni erano veicoli elettrici e ibridi plug-in.

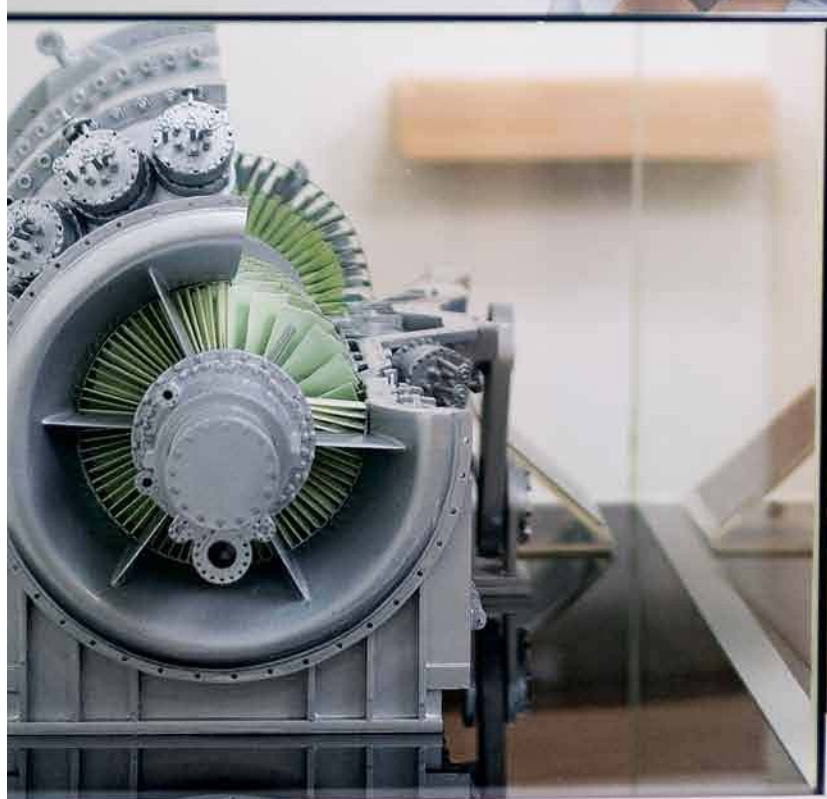
100

Sul mercato automobilistico cinese pullulano circa 100 fabbricanti di auto locali, decine di joint venture con case automobilistiche europee, giapponesi e americane più tutta una serie di nuove aziende e imprese di altri settori che cercano di inserirsi nel comparto delle auto elettriche.



I NOSTRI CLIENTI
DOOSAN HEAVY INDUSTRIES

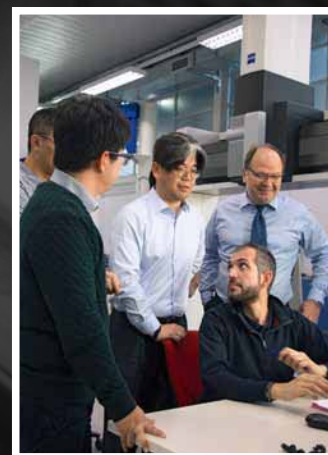
“Possiamo contare su GF Precicast”



GF Precicast dota la nuova turbina a gas di DHI da 270 megawatt di tre pale resistenti alle alte temperature. Jeon Chae Hong, Head of Hot Part Engineering Team e Principal Research Engineer presso DHI, lavora a stretto contatto con il team GF Precicast di Novazzano (Svizzera).



Da GF Precicast a Novazzano (Svizzera) vengono prodotte le pale di turbine per DHI. Il processo di produzione passa anche per il trattamento termico (in alto) e la finitura dei pezzi (a sinistra). Jeon Chae Hong (in basso durante una visita al centro di Novazzano) ne è convinto: "GF Precicast è il partner strategico adatto a noi".



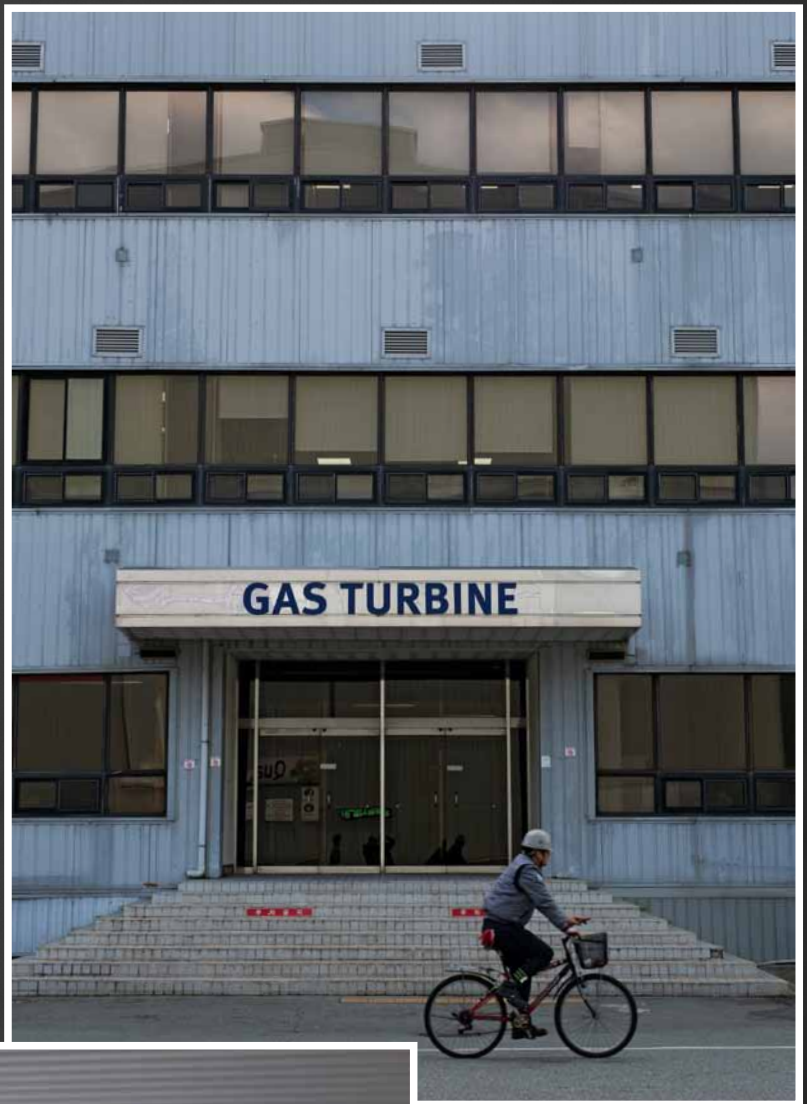
Doosan Heavy Industries (DHI) è leader nella produzione di componenti industriali. Nel 2020 l'azienda sudcoreana introdurrà sul mercato la prima turbina a gas di sua progettazione. GF Precicast, che fa parte di GF Casting Solutions, è al suo fianco come partner strategico nell'attrezzaggio della turbina con pezzi microfusi resistenti al calore.

Nel corso degli ultimi decenni il consumo di energia a livello mondiale è costantemente aumentato a causa dell'inarrestabile e costante crescita economica, in particolare quella dei paesi emergenti come Cina, Russia e India. Per rispondere alla crescente domanda di energia elettrica, molti paesi sostengono l'impiego di centrali a gas. Doosan Heavy Industries (DHI), a Changwon (Corea del Sud), con un fatturato annuo per il 2017 di oltre 5,7 miliardi di dollari americani, è tra i principali produttori mondiali di componenti industriali. DHI serve produttori di energia elettrica nazionali e internazionali ai quali fornisce forni metallurgici, turbine a vapore e generatori, ma anche componenti per turbine a gas.

Vasta esperienza nella microfusione

Le centrali elettriche a turbine a gas sono l'alternativa più frequente alla corrente elettrica da impianti a carbone e nucleari, ma sono anche perfette come centrali ausiliarie per integrare la corrente elettrica generata da fonti rinnovabili.

Grazie alle sue competenze a 360 gradi e all'esperienza nella realizzazione dei componenti, DHI si prepara a introdurre sul mercato la turbina di propria progettazione per la produzione di corrente elettrica con una potenza di 270 megawatt. "Questa turbina è il risultato di sei anni di intenso lavoro di ricerca e sviluppo", spiega Jeon Chae Hong, Head of Hot Part Engineering Team e Principal Research Engineer presso DHI. GF Precicast collabora con DHI dal 2017 e partecipa alle operazioni di sviluppo. La società di GF produce tre diverse pale per la nuova turbina DHI. "DHI ha scelto noi come fornitori nel settore delle turbine a gas per la nostra vasta esperienza nella produzione di componenti microfusi resistenti al >



Daniel Crot, Head of Sales and Marketing da GF Precicast, apprezza la naturale predisposizione di DHI alla collaborazione. Nell'immagine a destra mostra una pala di turbine microfusa, che viene montata nella turbina a gas presso lo stabilimento sudcoreano di DHI a Changwon (in alto a destra).



GF PRECAST

Coerentemente con la Strategia 2020, GF Casting Solutions si espande in settori ad alto valore e amplia la propria offerta di soluzioni globali. Per questa ragione, a inizio 2018, GF Casting Solutions ha acquisito Precicast Industrial Holding SA. GF Precicast produce pezzi microfusi per clienti operanti nel settore energetico e aerospaziale. Il 75 per cento dei pezzi microfusi sono destinati al mercato europeo e il dieci per cento a quello statunitense. L'Asia ne riceve il 15 per cento. Grazie alla collaborazione strategica con DHI, GF Precicast imprime un significativo aumento a questa percentuale. GF Precicast conta oltre 700 collaboratori in Svizzera e in Romania.

› calore”, racconta Daniel Crot, Head of Sales and Marketing presso GF Precicast a Novazzano (Svizzera). “Oltre a DHI stiamo attualmente fornendo oltre 15 clienti del settore delle turbine a gas”, aggiunge Crot. Tra questi possiamo annoverare leader del mercato come Siemens, GE Power e Ansaldo Energia.

Jeon Chae Hong apprezza molto la collaborazione: “GF Precicast utilizza procedure di produzione all’avanguardia e tecnologicamente avanzate, nel settore delle turbine a gas ha poi un’ottima reputazione. È per questo che GF Precicast è il partner strategico adatto a noi”.

Da novembre 2018 GF Precicast si occupa dell’attrezzaggio della nuova turbina a gas DHI con tre pale resistenti alle alte temperature. “Con la situazione attuale sul mercato, pensiamo di riuscire a vendere fino a dieci turbine ogni anno”, afferma Jeon Chae Hong. “Ci concentriamo innanzitutto sul mercato statunitense e dell’Arabia Saudita, che sono attualmente i due principali mercati del settore.” Per GF, dieci turbine a gas all’anno significano produrre 2’000 pezzi in più ogni anno.

L’andamento accresce la domanda di turbine a gas

A fronte dei crescenti consumi di corrente elettrica e con la richiesta di sostenibilità e disponibilità delle riserve di gas naturale, le centrali a gas assumono un significato di rilievo nella produzione di corrente elettrica. “Riteniamo quindi che il mercato delle turbine a gas per usi industriali riservi buone opportunità di crescita per GF Precicast, perché l’energia generata dal gas è molto competitiva”, afferma Daniel Crot. GF Precicast sfrutta queste potenzialità. “Vogliamo conservare un bacino di clienti ampio in tutto il mondo e puntiamo tutto sul loro successo.” In questo senso DHI e GF Precicast sono i partner perfetti. E lo si capisce anche solo osservando la collaborazione che hanno portato avanti fino a oggi.

“DHI all’inizio fissava date di consegna impegnative”, ricorda Daniel Crot. “Il project management team di DHI e GF Precicast hanno definito una soluzione condivisa per rendere ancora più efficiente e rapido il processo di sviluppo delle pale microfuse”, racconta. Apprezza molto la disponibilità di DHI ed è fiero dell’ottima collaborazione. E Jeon Chae Hong contraccambia: “La professionalità, la gestione proattiva e le avanzate procedure di microfusione ci permettono di affrontare le sfide con facilità”. E ciò vale sia per la nuova turbina a gas da 270 megawatt, che per i futuri sviluppi con potenza ancora maggiore. ■



“Con GF Precicast possiamo contare sul rispetto dei nostri requisiti”

Jeon Chae Hong è Head of Hot Part Engineering Team e Principal Research Engineer di Doosan Heavy Industries and Constructions a Changwon (Corea del Sud). È in azienda da undici anni e ha ricoperto diversi ruoli. Lui e il suo team lavorano alla realizzazione della turbina a gas da 270 megawatt in stretta collaborazione con gli ingegneri di GF Precicast.

Signor Chae Hong, in cosa consiste la sfida nella costruzione di una turbina a gas?

La sfida principale nello sviluppo è il rispetto delle tempistiche serrate. È per questa ragione che DHI cerca di ridurre al minimo i tempi di sviluppo, soprattutto dei pezzi di fusione.

In questo come vi aiuta GF Precicast?

Produrre pale in microfusione con canali di raffreddamento in grado di resistere a temperature di esercizio estremamente elevate è un’operazione molto ambiziosa. E il tutto senza perdere di vista il rapporto qualità/prezzo e la disponibilità a breve termine dei pezzi microfusi. Con GF Precicast possiamo contare sul rispetto dei nostri requisiti.

Cosa apprezza della collaborazione con GF Precicast?

In poco tempo siamo riusciti a creare un ottimo rapporto. La disponibilità di GF Precicast a soddisfare tutte le nostre richieste è sorprendente. In questo settore apprezziamo molto il lavoro volto a trovare soluzioni, in fin dei conti si tratta di prodotti con standard di qualità molto elevati. L’intenso lavoro insieme sfocia spesso in collaborazioni con i fornitori destinate a durare nel tempo. Siamo molto felici di percorrere questa strada con GF Precicast.



Altre foto su
globe.georgfischer.com

I NOSTRI OBIETTIVI
CAMBIO DI CEO



Passaggio di testimone fluido

Dopo ben undici anni alla guida di GF, Yves Serra passerà ora il timone ad Andreas Müller, che da dopo l'Assemblea generale del 17 aprile 2019 sarà il nuovo CEO. Cosa pensa Yves Serra dei complessivi 27 anni trascorsi in GF e degli undici in cui ne è stato il CEO? Cosa lo rende particolarmente fiero? Che piani ha il suo successore? E quali sono, secondo Andreas Müller, le sfide cui va incontro GF? Lo scoprirete nelle interviste all'attuale e al futuro CEO di GF.

“Insieme abbiamo sempre raggiunto i nostri obiettivi”

Nell'intervista, Yves Serra ripercorre undici anni di successo alla guida di GF.

Ripensando agli undici anni al timone di GF, quali sono stati per Lei personalmente gli apici di questo percorso?

È stato un privilegio per me essere il CEO di quest'azienda e aver potuto lavorare con così tante persone di talento. Insieme, negli ultimi undici anni abbiamo sempre raggiunto gli obiettivi che ci eravamo prefissati. Nonostante l'apprezzamento del franco svizzero, siamo riusciti anno dopo anno ad aumentare sia il fatturato che gli utili, in linea con le previsioni da noi pubblicate. La nostra presenza nel mondo è molto più equilibrata che in passato: oggi realizziamo oltre il 50 per cento del fatturato in Asia e in America. Siamo anche riusciti a orientare il portafoglio prodotti di GF verso rami di attività meno ciclici: oggi GF Piping Systems è la divisione di gran lunga più grande.

È vero anche che sinora abbiamo beneficiato di condizioni di mercato davvero favorevoli. Ci manca una fase di recessione per dare ancora prova della maggiore solidità raggiunta.

Durante il Suo mandato di CEO ha avviato una serie di iniziative: ne è soddisfatto?

Negli anni abbiamo lanciato diverse iniziative. Il primo obiettivo era creare una cultura di squadra transfrontaliera (7 Habits®). In secondo luogo, migliorare l'attuazione dei nostri obiettivi strategici (4DX), accorciare i cicli di innovazione (Design Thinking) ed elevare le competenze di vendita (Value Selling).

A mio parere, queste iniziative ci hanno aiutato a smarcarci dalla concorrenza. E spero naturalmente che restino parte della nostra cultura.

In qualità di CEO, ha fatto costantemente visita ai clienti e alle nostre sedi all'estero. C'è un momento o un evento che Le è rimasto particolarmente impresso nella memoria?

Durante il mio mandato, ho visitato quanti più clienti possibile, soprattutto nei paesi più lontani. S'impara tantissimo da queste visite e si capisce, parlando di qualità e competitività, se si è sulla strada giusta. I clienti sono la fonte migliore di idee innovative – a condizione

che ascoltiamo cos'hanno da dire. I ricordi più belli, però, per me sono legati alle celebrazioni dei successi dei nostri collaboratori.

Come vede GF di qui a dieci anni?

S'imporranno sicuramente alcuni trend, come le auto elettriche e la digitalizzazione. Fintanto che continueremo a concentrarci sul cliente, sapremo riconoscere tempestivamente tendenze nuove ed emergenti e adattarci di conseguenza. Negli anni, i mercati attraverseranno sicuramente fasi più semplici e fasi più difficili. Credo che ciò che potrebbe esserci utile è restare prudenti nelle fasi positive e ottimisti nei periodi duri.

Ha qualche consiglio per il Suo successore?

Andreas Müller è in GF da anni e conosce alla perfezione due delle nostre divisioni: GF Piping Systems e GF Casting Solutions. Come CFO dell'azienda ha avuto molto a che fare con i nostri azionisti e analisti e conosce al meglio opportunità e sfide generali. Sono convinto che GF continuerà a scrivere una storia di successo.

Se l'Assemblea generale dovesse eleggerla al Consiglio di Amministrazione, quale pensa sarà il Suo mandato in quella sede?

Uno dei compiti principali di un Consiglio di Amministrazione è sostenere la direzione e porre domande critiche. Se dovessi essere eletto al Consiglio di Amministrazione, m'impegno insieme ai miei colleghi in questo senso. Solo con il piccolo vantaggio di conoscere un po' meglio l'azienda. ■



Se ad aprile dovesse essere eletto nel Consiglio di Amministrazione, Yves Serra resterà in GF anche in futuro.

«È stato un privilegio per me essere il CEO di quest'azienda e aver potuto lavorare con così tante persone di talento.»

Yves Serra



IL NUOVO CEO ANDREAS MÜLLER

nato nel 1970 a Radolfzell (Germania), sposato, un figlio

Formazione:

laurea in Economia aziendale, HTWG di Costanza (Germania)

Carriera professionale:

dal 2017 ad aprile 2019: CFO del Gruppo GF, membro della Direzione del Gruppo

2008-2016: CFO di GF Automotive

2002-2008: responsabile Controlling, Business Unit Industry & Utility, GF Piping Systems, Sciaffusa (Svizzera) / Direttore commerciale, Georg Fischer Simona Fluoropolymer Products, Ettenheim (Germania)

2000-2002: responsabile Finance & Operations, società GF Piping Systems in Australia

1998-2000: responsabile Controlling, GF Piping Systems, Sciaffusa / responsabile Controlling Business Unit Industry, GF Piping Systems

1996-1998: CFO Business Unit Asia, GF Piping Systems, Sciaffusa

1995-1996: Product Manager Polypropylene, GF Piping Systems, Sciaffusa

Hobby:

mountain biking downhill

“Lavoro e spirito di squadra saranno fondamentali per consolidare il successo”

Andreas Müller sui modelli di riferimento, sui valori e sulle sfide che attendono GF

Innanzitutto congratulazioni per la nomina a CEO. Qual è stata la sua prima reazione?

Grazie mille! Mi sono sentito molto onorato. Poter guidare quest'azienda è un privilegio enorme, e non vedo l'ora di mettermi a lavoro per cogliere le opportunità che attendono GF.

Com'è sarà l'azienda con Lei al timone? Qual è la filosofia che guida il suo approccio alla gestione aziendale?

I cinque valori di GF costituiscono una base solida ed efficace per gestire con successo un'azienda. Questo è possibile solo se ci rispettiamo a vicenda (“We respect people”) e stai dalla nostra parola (“We do what we say”). Una delle nostre principali iniziative degli ultimi 15 anni sono le “7 Habits® of highly effective people”. Lavoro e spirito di squadra saranno fondamentali per consolidare il successo e la crescita di GF. Sono convinto che, portando avanti questi concetti, GF continuerà a crescere e a prosperare.

Una cosa è certa: il successo della nostra straordinaria azienda non dipende da una sola persona, ma dal contributo di tutti e 15'000 i collaboratori, abbinato a un'attuazione sistematica e sapientemente coordinata dei nostri obiettivi strategici. Il successo dei nostri clienti è il nostro successo. Spesso, quindi, attingiamo ispirazione dal colloquio con i clienti per sviluppare nuove soluzioni. In veste di nuovo CEO devo poter contare sul supporto del mio team manageriale e di ogni persona in questa azienda.

Ha un modello di riferimento nel Suo lavoro?

Non posso dire di avere un solo specifico modello di riferimento. In generale, mi affascinano e ispirano le persone che trasformano in realtà la loro visione. Per esempio il numero uno di Chrysler, Lee Iacocca, che ha saputo gestire con successo il cambiamento, il cantante dei Queen, Freddy Mercury, con la passione e la grinta che ci ha messo per avere successo, o Steve Jobs, il primo a spingere visione e innovazione. Mi affascina anche Yvon Chouinard, fondatore dell'azienda di abbigliamento outdoor Patagonia: orientato in tutto e per tutto a soddisfare le esigenze della clientela, coniuga anche l'approccio al business con la sostenibilità. Nella mia sfera privata mi impressionano soprattutto la condizione

e la disciplina di mio padre. In occasione del suo 40° compleanno, ha iniziato a correre e ha smesso contemporaneamente di fumare. Qualche anno più tardi, ha corso la sua prima maratona in tre ore. Oggi, a 83 anni, continua ad allenarsi tre volte più volte alla settimana. Dice sempre: “Bisogna porsi un obiettivo e lavorarci sistematicamente.”

Cosa Le piace di più di GF?

Sono tante le cose che rendono unica GF. Tutte e tre le divisioni sono ben posizionate nei rispettivi mercati e le immense capacità della nostra azienda ci consentono di sfruttare in maniera proficua le nuove tecnologie per sviluppare nuovi prodotti e soluzioni.

Pensiamo al nostro vasto portafoglio clienti, con grandi nomi che vanno da Apple a ZF e, attraversando il mondo, passano per Sciaffusa, Los Angeles e Shanghai.

GF è un'organizzazione che sa imparare, fatta di personalità eccezionali, menti ricche di idee e un incredibile spirito di squadra. Possiamo contare su una cultura aziendale forte e, con il nostro mix di tradizione e soluzioni proiettate nel futuro, offrire opportunità straordinarie a persone di talento. Da GF sono le persone che contano!

Cos'è che La entusiasma di più tra le attività che sta per intraprendere nella nuova posizione?

Fare di GF un'azienda ancora più innovativa, continuare ad attuare la Strategia 2020 insieme al team direzionale, sfruttare efficacemente nuove opportunità come la digitalizzazione e la trasformazione del portafoglio prodotti di GF Casting Solutions e ultimo, ma non meno importante: incontrare più dei nostri 15'000 collaboratori.

Ancora poche settimane e poi sarà ufficialmente il CEO. Su quali aspetti intende focalizzare la Sua attenzione nei primi mesi?

I primi mesi li dedicherò ai nostri collaboratori e clienti in tutto il mondo. È importante che i nostri clienti restino prioritari e che ne capiamo le esigenze. Per quanto riguarda i nostri collaboratori, vorrei incoraggiarli a farsi avanti in ogni situazione e ad avere un dialogo aperto. Per me è importante che tutte le colleghe e i colleghi nel mondo capiscano



Conversazione tra il CEO uscente e il nuovo CEO: per Yves Serra (a sinistra) e Andreas Müller i collaboratori e i clienti sono il fulcro del loro lavoro.

che continuerò sulle orme del successo della nostra Strategia 2020, che terrò fede ai nostri valori e che possono sempre rivolgersi a me.

«I primi mesi li dedicherò ai nostri collaboratori e clienti. Per me è importante che tutte le colleghe e i colleghi nel mondo capiscano che continuerò sulle orme del successo della nostra Strategia 2020.»

Andreas Müller

Quali sono le sfide maggiori che attendono GF nei prossimi anni?

Dopo quasi dieci anni di sole splendente, il cielo economico si sta coprendo di qualche nuvola. Dobbiamo accettare gli insuccessi, ma

imparare da essi e attuare quanto appreso. Dobbiamo condividere le storie di successo e moltiplicare i buoni risultati. Dobbiamo perseguire sistematicamente la nostra iniziativa Design Thinking per generare ancora più rapidamente soluzioni innovative per i clienti. In qualità di società residente in Svizzera dobbiamo essere più smart e innovativi per distinguerci dai nostri concorrenti globali. Inoltre, è di fondamentale importanza cavalcare l'attuale trend della digitalizzazione se vogliamo attuare con successo la nostra Strategia 2020. Ma anche in questo caso la priorità sono le esigenze dei nostri clienti.

GF deve attrarre persone di talento. Dobbiamo reclutare nella stessa misura collaboratori giovani e specialisti di esperienza e in generale promuovere la diversità sul posto di lavoro. Siamo fedeli al nostro valore "We reward performance". Ci proponiamo poi di rendere GF più attraente tanto per i collaboratori quanto per i clienti, per esempio creando centri di innovazione e spazi di lavoro moderni che favoriscono la collaborazione e l'innovazione. Il nostro valore "We act fast" non richiede solo velocità, ma anche agilità. Solo così possiamo rispondere proattivamente alle

esigenze dei nostri clienti in un mondo in costante evoluzione. E ultimo ma non meno importante: puntando su settori a più elevato valore aggiunto, potremo assicurare il successo della nostra azienda sul lungo periodo. ■



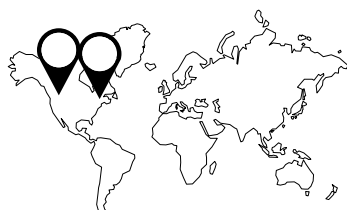
LE NOSTRE SEDI
GF PIPING SYSTEMS, COTEAU-DU-LAC E CALMAR (CANADA)

Gli specialisti delle tubazioni pre-isolate

Nei due stabilimenti canadesi, GF Urecon produce tubi preisolati destinati principalmente al mercato nordamericano degli approvvigionamenti municipali, dell'edilizia e dell'industria.

GF Urecon impiega fino a 140 persone, operative perlopiù in produzione. Sia lo stabilimento di Coteau-du-Lac che quello di Calmar sono attrezzati al meglio per coprire l'intera linea di produzione dei prodotti COOL-FIT.





Gli inverni canadesi sono leggendari, in vaste aree del paese le temperature si attestano costantemente a meno 30 gradi Celsius. Questo influisce enormemente sulla vita di tutti i giorni. Molti, ad esempio, utilizzano impianti di cogenerazione elettrici per mantenere caldo il motore del proprio veicolo, in modo che la mattina si metta in moto anche con le temperature sotto allo zero. Sotto zero è concreto anche il rischio che le tubazioni si rompano. Quindi qui i tubi pre-isolati sono decisamente necessari.

Urecon Limited è stata fondata nel 1969 nel Québec con lo scopo di introdurre sul mercato tubazioni pre-isolate per clienti finali e rivenditori. Sin dall'inizio lo scopo era quello di fornire assistenza di massima qualità e di essere vicini ai clienti. Quindi non sorprende il fatto che negli anni l'azienda sia cresciuta. Nicholas Nickoletopoulos, Managing Director, parla dei fattori che hanno reso possibile tale crescita: "Da una parte la nostra offerta comprendeva tutti i prodotti necessari per l'installazione tubi, compresi i sistemi di riscaldamento elettrici che ne impediscono il congelamento. Dall'altra, però, cosa molto importante, l'azienda ha continuato ad adattare la propria offerta per rimanere al passo del mercato e dei clienti". Da metà 2017 Urecon fa parte di GF Piping Systems.

Clienti del Nord e Sud America

GF Urecon ha due stabilimenti in Canada: uno a Coteau-du-Lac (Québec), alle porte di Montreal, e uno a Calmar (Alberta). "Il fatto di avere uno stabilimento produttivo a est e uno a ovest ci permette di risparmiare sul trasporto e di offrire tempi di consegna più rapidi," spiega Nicholas Nickoletopoulos. A >



Renée Norman – la podista

Come capo squadra del settore Shipping & Receiving a Calmar, Renée Norman deve avere tutta l'organizzazione sotto controllo. "Faccio del mio meglio per supportare i team addetti alla vendita, alla produzione e alla distribuzione, in modo da riuscire a offrire ai clienti un'assistenza ottima". A volte è difficile, ad esempio quando si verificano dei ritardi o i camion non arrivano puntuali. Per rilassarsi dopo una dura giornata di lavoro, Renée indossa le scarpe da corsa. È veloce, lo dimostra anche la medaglia d'oro vinta nella gara femminile di forza e fitness.



Jean-Philippe Pilon – il pugile

Jean-Philippe Pilon è entrato alla Urecon di Coteau-du-Lac 14 anni fa, quando aveva 19 anni. Il suo impegno e le sue qualità di leadership l'hanno portato a capo di una squadra a 21 anni, nel settore Pre-Insulated Pipe, una posizione che ricopre ancora oggi. Coordina un team di circa 12 persone e incoraggia i suoi colleghi a essere sempre più efficienti. Jean-Philippe trascorre il tempo libero con la figlia e si dedica alla boxe. Tiene anche dei corsi di boxe per bambini e adulti: "Per me è importante restituire qualcosa alla società".





**Anestin Gaulton –
il giocatore di squadra**

Anestin Gaulton è entrato alla Urecon di Calmar 23 anni fa, finiti gli studi. Oggi è capo squadra nell'Insulation Department. "Il mio più grande successo lavorativo è essere arrivato fin qui. È stato possibile grazie a un'azienda che mi ha consentito di crescere e di migliorarmi," spiega. Ritene che sia fondamentale tenere alto il morale del team. E lo fa anche quando allena la squadra di baseball di suo figlio. "L'attività di allenatore ha fatto di me un capo squadra migliore anche sul lavoro".



**Sara Cristina de la Cerda –
l'insegnante di karate**

Tra gli aspetti che Sara Cristina de la Cerda apprezza del suo lavoro di Technical Inside Sales Specialist c'è il fatto di essere responsabile di diverse mansioni. "A partire dalla preparazione delle offerte fino alla ricerca dei prodotti giusti e agli aspetti logistici e legati all'esportazione". Sara è molto consapevole delle sue responsabilità. Non è solo cintura nera di karate, ma è anche attiva nel Girls Club, dove incoraggia ragazze dai 9 ai 14 anni a responsabilizzarsi nei confronti di ciò che per loro è importante.

› seconda delle stagioni, nei due stabilimenti lavorano fino a 140 collaboratori, prevalentemente nella produzione. Circa 20 sono attivi nella distribuzione e un team di tecnici offre supporto ai clienti e nei progetti.

Lo stabilimento di Coteau-du-Lac è l'unico stabilimento di GF Piping Systems dotato di una cella di produzione specifica per i tubi COOL-FIT. Lì è possibile produrre una schiuma speciale, uniforme e ad alta densità, che viene inserita tra il tubo interno e quello esterno. Si tratta di un'innovazione brevettata, portata avanti da GF Urecon. "Ma non abbiamo fatto tutto da soli," sottolinea Nicholas Nickoletopoulos. "Abbiamo potuto contare sul know-how di tutta GF". Entrambi gli stabilimenti di GF Urecon sono attrezzati al meglio per realizzare tutti prodotti COOL-FIT: COOL-FIT ABS Plus, COOL-FIT 2.0 e COOL-FIT 4.0.

I prodotti realizzati a Coteau-du-Lac e Calmar sono destinati ai clienti di tutto il Nord e il Sud America. Il fatturato viene generato nei tre segmenti di mercato principali: industria, approvvigionamento e impiantistica. Esistono poi i segmenti subordinati dei sistemi antigelo per le installazioni municipali e industriali, del teleriscaldamento e dell'acqua fredda.

Grandi piani

Dopo l'acquisizione di metà 2017, Urecon è stata interamente integrata nella divisione GF Piping Systems. Oltre che con la cella di produzione COOL-FIT, l'azienda ha contribuito alle più recenti innovazioni anche con lo sviluppo di un'unità di controllo per cavi antigelo e con una nuova serie di cavi antigelo. Il motore della futura crescita di GF Urecon continuerà a essere rappresentato dai prodotti COOL-FIT e dalla continua concentrazione sull'assistenza e la vicinanza al cliente, fattori che hanno contribuito al successo dell'azienda sin dall'inizio. ■



I prodotti realizzati a Coteau-du-Lac e Calmar sono destinati ai clienti di tutto il Nord e il Sud America. Nicholas Nickoletopoulos (in basso) è Managing Director di GF Urecon dal 2013.



Altre foto su
globe.georgfischer.com



IN BREVE

Azienda:

GF Urecon, Coteau-du-Lac e Calmar (Canada)

Divisione:

GF Piping Systems

Anno di fondazione:

1969; da luglio 2017 fa parte di GF Piping Systems

Collaboratori:

fino a 140

Produzione:

sistemi di tubi pre-isolati

Segmenti di mercato:

industria, approvvigionamento, impiantistica

Mercati target:

Nord America, Caraibi, America Centrale, regioni settentrionali del Sud America

CON PASSIONE
GIOVANNI BOSCO

**PARTECIPATE
E VINCETE!**

Vi dedicate al sociale? I vostri colleghi si dedicano agli altri? Non vediamo l'ora di leggere le vostre storie: globe@georgfischer.com
Tutte le foto inviate parteciperanno al nostro gioco a premi a pagina 40.

Skipper, insegnante, volontario

Che sia skipper o insegnante, Giovanni Bosco è nato per la vela. Nel tempo libero tiene corsi di vela che lo portano dal Lago Maggiore (Italia) fino al Mediterraneo.

Appassionato e insegnante di vela: è così che si può descrivere Giovanni Bosco. L'Area Sales Manager di GF Machining Solutions di Losone (Svizzera) si è ammalato di vela quando aveva solo sei anni. "Sono più di 40 anni che faccio vela", dice. "Amo la libertà, amo l'acqua e amo farmi portare dal vento". La vela ha ampliato l'orizzonte di Giovanni e così ha scelto di condividere questa esperienza con gli altri. Ha iniziato a tenere lezioni per i giovani appassionati di vela sul lago vicino a casa.

Sono trascorsi 20 anni da allora. Nel frattempo Giovanni ha ampliato il suo territorio di vela e oggi è arrivato anche in mare aperto. Dal 2012 fa parte dell'Associazione Velamica di Lugano (Svizzera), è uno dei 16 membri e, come volontario, organizza e segue crociere in barca a vela di una settimana in Croazia e in Grecia. Ogni estate 40 avventurieri, tra insegnanti, skipper e studenti dai 14 ai 22 anni, esplorano il Mediterraneo per cinque o sei settimane.

In qualità di skipper Giovanni si occupa di navigazione e sicurezza. Insegna ai suoi allievi a navigare a vela e a orientarsi con le stelle, e, ovviamente, pensa sempre alla sicurezza di tutti i partecipanti. "Trasmettere agli altri ciò che so è una sfida che sono felice di affrontare". Giovanni ha un ottimo rapporto con i giovani appassionati di vela. "Mi aiuta a rimanere giovane dentro", spiega sorridendo. ■



Giovanni Bosco

Come Area Sales Manager, Giovanni Bosco viaggia molto e si assicura che i clienti, anche produttori di orologi e gioielli, siano seguiti al meglio. Il suo compito principale è fornire assistenza ai clienti in tutta la Svizzera. Giovanni lavora per GF Machining Solutions dal 1989.



CONSIGLI UTILI



... CHE LA PRIMAVERA NON INIZIA OVUNQUE CONTEMPORANEAMENTE?

L'unico dato fisso è la data di inizio della primavera stabilita per motivi statistici: nell'emisfero boreale il 1° marzo, in quello australe il 1° settembre. Dal punto di vista astronomico, la primavera inizia nella data in cui la notte e il giorno hanno la stessa durata, quindi dodici ore. Nelle latitudini settentrionali di solito è il 20 marzo, mentre a sud dell'Equatore è il 22 o il 23 settembre, in base al tempo trascorso dall'ultimo anno bisestile. Anche a livello fenologico l'inizio della primavera è impossibile da stabilire con precisione: dipende dalla latitudine e dalla longitudine, dall'altitudine e dalla zona climatica, e cade nel giorno in cui determinate piante iniziano a sbocciare.



... COME ELIMINARE LA STANCHEZZA PRIMAVERILE?

Le prime temperature miti della primavera impongono al nostro corpo un cambiamento rispetto al freddo che si è lasciato alle spalle. La dilatazione dei vasi sanguigni, dovuta al caldo, in molte persone determina una diminuzione della pressione sanguigna che, a sua volta, riduce l'apporto di ossigeno al cervello. Nelle prime settimane di primavera le conseguenze sono stanchezza e apatia. E allora dobbiamo uscire all'aria aperta, a contatto con la natura, camminare e osservare un'alimentazione equilibrata. In questo modo metteremo in moto il metabolismo e avremo più energia.

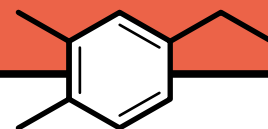
Che bella sensazione

Gli uccellini iniziano a cantare, comincia a fare meno freddo e sbocciano i primi fiori. Quando a primavera la natura si risveglia, cambia il modo in cui percepiamo l'ambiente che ci circonda. Tutto è più fresco, pieno di vita e nuovo. Per esempio, sapevate ...



... CHE GLI INVOLTINI PRIMAVERA SIMBOLEGGIANO UN ANIMALE?

Gli involtini primavera, cucinati secondo diverse ricette, appartenevano originariamente alla festa della primavera e del capodanno cinese. Sono tradizionalmente simbolo di benessere. Questo antipasto tanto amato della cucina asiatica viene preparato con una sfoglia e diversi ripieni, e può essere fritto o non fritto. Originariamente gli involtini primavera simboleggiavano il baco da seta che esce dal bozzolo proprio nel periodo della festa di primavera e capodanno, tra fine gennaio e fine febbraio.



... COME NASCONO LE SENSAZIONI PRIMAVERILI?

In primavera, le temperature in aumento unite a giornate più soleggiate innescano dei cambiamenti a livello ormonale. I neurotrasmettitori positivi, come la serotonina e la dopamina, ci fanno sentire bene. Allo stesso tempo iniziamo a produrre meno melatonina, l'ormone del sonno. Questa "cura ormonale" naturale fa sì che molti di noi siano più attivi e abbiano più voglia di vedere gente. Inoltre il mondo vegetale che sboccia ci trasmette la sensazione positiva legata alla magia di ogni rinascita.



... COME SI FESTEGGIA LA PRIMAVERA NEL MONDO?

La speranza nel risveglio della natura o la gioia legata a esso rappresentano in tutto il mondo un'occasione per festeggiare. In diverse culture dell'Asia centrale e del subcontinente indiano la celebrazione della primavera coincide con quella del nuovo anno. Per esempio i festeggiamenti per la primavera e il capodanno iniziano già il primo giorno dell'anno, che nel 2019 è il 5 febbraio. L'antica festa iraniana della primavera e del capodanno, "Nouruz", inizia il 20 o 21 marzo e la festa di primavera indiana, "Holi", nota anche come "festa dei colori", si tiene nel primo giorno di luna piena del mese Phalgun (febbraio/marzo). In Germania, in Svizzera e in altri paesi d'Europa, l'inizio della primavera viene tradizionalmente celebrato con feste popolari. Negli Stati Uniti, nel "Groundhog Day" (2 febbraio) è una marmotta a rivelare quando inizierà la primavera.

LA MIA PATRIA
PERTH (AUSTRALIA)**PARTECIPATE
E VINCETE!**

Se desiderate presentare la vostra patria ai colleghi di GF, inviate un'email, indicando come oggetto "La mia patria", a:
globe@georgfischer.com

Tutti i contributi inviati parteciperanno al nostro gioco a premi a pagina 40.

Ai confini del mondo

Perth, città della costa occidentale australiana, sorge nel cuore della natura: a sud si estende la foresta pluviale, a nord e ad est l'outback australiano e ad ovest l'Oceano Indiano. Ce n'è per tutti i gusti. Io personalmente preferisco la costa. Faccio surf almeno una volta a settimana. Il nostro clima è perfetto per le attività all'aria aperta. Le temperature si mantengono tutto l'anno tra i 20 e i 30 gradi Celsius.

Molti non sanno che Perth, nonostante una popolazione di oltre due milioni di abitanti, è una delle città più isolate del pianeta. La

città grande più vicina dista quasi tre ore di volo. Essendo Perth pian piano assurti a polo australiano dell'industria delle materie prime, è stata una mossa logica per GF Piping Systems espandersi ulteriormente nella regione: a luglio 2017 abbiamo inaugurato un nuovo magazzino e nuovi uffici. La maggior parte del tempo mi occupo dei nostri clienti in loco. Sono responsabile di tutti i segmenti di mercato dell'intera Australia occidentale, una regione 64 volte più estesa della Svizzera. In due vendiamo la gamma completa dei prodotti GF Piping Systems. ■

**Jamie Powers**

è in GF Piping Systems dal 2012 ed è responsabile vendite nell'Australia occidentale. Vive con sua moglie e le due figlie (di quattro e sei anni) a Forestdale, un sobborgo di Perth.

Una giornata a Perth



MATTINO

IN SPIAGGIA



La cosa migliore è alzarsi presto e cominciare la giornata cavalcando un po' le onde alla spiaggia di Cottesloe o al Trigg Point. Chi non fa surf, può anche farsi una nuotata, ricordandosi di rispettare sempre le disposizioni di sicurezza e le aree segnalate e di seguire le istruzioni degli assistenti bagnanti. E poiché fare sport di prima mattina stimola la fame, ci si può fermare a fare colazione direttamente al mare nel popolare ristorante Bib and Tucker, gestito da ex atleti olimpici australiani.



MEZZOGIORNO

EREDITÀ ARCHITETTONICHE

Il pomeriggio si va nella cittadina portuale di Fremantle. Il modo migliore per esplorarla – e godersela – è camminare tra gli edifici di età coloniale e i moderni negozi dal fascino australiano. Da non perdere anche la spiaggia, il molo dove attraccano i traghetti, i tradizionali mercati e il lungomare. Per pranzo consiglio vivamente di fare una puntatina al birrifico Little Creatures Brewery, che serve anche birra australiana.



Altre impressioni
di Perth su
globe.georgfischer.com



SERA

A OGNUNO IL SUO



Per chiudere la giornata in bellezza, direi di fermarsi all'Elizabeth Quay, il quartiere più giovane di Perth, dove ce n'è per tutti i gusti: dalle gare in barca alle visite guidate sulla storia di Perth con i suoi abitanti indigeni. O in alternativa ci si può semplicemente godere l'atmosfera del porto, la vista sul fiume e sul centro cittadino. Per cena ci si può fermare in uno dei tanti ristoranti della zona. E per chi dovesse avere ancora energia in corpo, può immergersi nella vita notturna dell'Elizabeth Quay.

GLOBE 1-2019
COLOPHON

Editore

Georg Fischer Ltd.
Beat Römer, Corporate Communications
Amsler-Laffon-Str. 9
CH-8201 Sciaffusa

Tel.: +41 (0) 52 631 1111
Fax: +41 (0) 52 631 2863

globe@georgfischer.com
georgfischer.com

Responsabile progetto

Lena Koehnen (GF)

Collaboratori redazionali

Carsten Glose (GF),
Lorena Hofmann (GF Piping Systems),
Isabelle Scherzinger (GF Casting Solutions),
Sophie Petersen (GF Machining Solutions)

Produzione

Signum communication GmbH,
Mannheim (Germania)

Traduzione

CLS Communication AG,
Glattbrugg-Zürich (Svizzera)

Stampa dell'edizione cinese

DE Druck Europa GmbH, Berlino (Germania)

Stampa delle altre edizioni

abcdruck GmbH, Heidelberg (Germania)

Fonti delle fotografie

Alberto Bernasconi, Álvaro González Santillán, Arindom Chowdhury, AUDI AG, David Zentz, Helmuth Scham, Jaguar Land Rover Limited, Nik Hunger, Nikita Kozin from the Noun Project, Peter Eichler, Riccardo Cellere

Altro materiale fotografico: GF



Globe esce quattro volte all'anno in Tedesco, Inglese, Francese, Italiano, Rumeno, Spagnolo, Turco e Cinese, con una tiratura di 9'000 copie.

Il prossimo numero uscirà a giugno 2019 con chiusura redazionale a fine marzo 2019.

Scoprite di più su Globe Online!

Adesso avete la possibilità di leggere il magazine per i collaboratori di GF comodamente sul vostro smartphone o tablet. Accedete con un clic alla versione online e vivete un'esperienza di lettura completamente nuova:

globe.georgfischer.com



GIOCO A PREMI

Cogliete al volo questa opportunità!

Vincete un iPad Air 2, una cuffia wireless di Bose oppure un altoparlante bluetooth di JBL. I vincitori saranno estratti tra tutti i collaboratori che partecipano alle rubriche **Hello!**, **3x3**, **Con passione** e **La mia patria**. Scrivete all'indirizzo globe@georgfischer.com, indicando l'oggetto corrispondente. Saremo contenti di ricevere le vostre risposte. I nomi dei vincitori saranno pubblicati nella prossima edizione di Globe.

Condizioni di partecipazione

L'organizzatore del gioco a premi è GF. Potranno partecipare tutti i collaboratori di GF. I vincitori verranno sorteggiati fra tutti i partecipanti che hanno inviato il loro contributo entro il termine previsto. Sono esclusi il pagamento in contanti, un corrispettivo in altri prodotti dello stesso valore o la sostituzione del premio. I partecipanti acconsentono alla pubblicazione dei loro nominativi. Sono escluse le vie legali.

**PARTECIPATE
E
VINCETE!**

Ecco i vincitori di questa edizione:

- 1° premio:** Derya Hüner (GF Piping Systems, Turchia)
- 2° premio:** Anthony Alvarado (GF Machining Solutions, Stati Uniti)
- 3° premio:** Erdal Dursun (GF Casting Solutions, Austria)

Il materiale inviato che non è stato possibile inserire nella versione cartacea è disponibile online su globe.georgfischer.com.

Termine ultimo per le adesioni: a fine marzo 2019.