

# Globe

+GF+

REVISTĂ INTERNAȚIONALĂ  
PENTRU ANGAJAȚII GF

EDIȚIA 1 · 2019

## Terapie cu adrenalină

Axier Alvarez de la GF Machining Solutions Barcelona (Spania) este în timpul liber un pasionat cățărător

### Schimbarea CEO-ului

Andreas Müller preia conducerea companiei de la Yves Serra

### Electrizant

GF Casting Solutions este optim pregătit pentru trendul electromobilității în China

### XXL în Peru

Manșoanele de la GF Piping Systems sunt parte a unui nou sistem în Lima

# HELLO!



## Pham Thuat

Ho Chi Minh City  
(Vietnam),  
8 ianuarie 2019,  
ora 13:30

În fotografie sunt eu cu soțul și băiețelul meu, care în aceea zi a împlinit 2 ani. Tocmai planificasem petrecerea de ziua lui. Familia e totul pentru mine!

**Pham Thuat** este Sales Engineer la GF Piping Systems în Ho Chi Minh City (Vietnam).





## PARTICIPAȚI ȘI CÂȘTIGAȚI!

Ce faceți pe **29 martie 2019,**  
la **15:15 ora locală?**

Trimiteți-ne instantaneul dvs. cu  
o scurtă descriere, trecând „Hello!”  
în rândul dedicat subiectului, la  
**globe@georgfischer.com**

Toate instantaneele trimise participă  
la jocul nostru cu premii  
de la pagina 40.



### Mauro Cittadino

Novazzano (Elveția),  
8 ianuarie 2019,  
ora 13:30

În momentul respectiv savoram cu colegul meu Salvatore Marzioli un espresso (eu sunt cel din dreapta). Exact pregătirea corectă pentru tura de după-amiază care ne aștepta.

**Mauro Cittadino** este Inspector of Radiographic X-ray la GF Precicast în Novazzano (Elveția).



Alte instantanee pe tema  
HELLO! găsiți online pe  
**globe.georgfischer.com**

# CUPRINS

## 1-2019

### AM REUȘIT!

#### Proiect XXL în Peru

Cele mai mari manșoane electrosudabile de la GF Piping Systems sunt parte a unui nou sistem de evacuare a apelor uzate în Lima. **10**

### TITLU

#### Terapie cu adrenalină

Axier Alvarez, tată de familie și Service Engineer la GF Machining Solutions, își ia doza de adrenalină practicând escalada pe pereții de stâncă din Țara Bascilor, în nordul Spaniei. **12**

### PIEȚELE NOASTRE

#### Viitor electrizant

GF Casting Solutions este optim pregătită pentru trendul viitorului, electromobilitatea, și pentru cererea crescută din China. **22**

### LOCAȚIILE NOASTRE

#### Specialiștii pentru sisteme preizolate

De la două locații din Canada firma GF Urecon, parte din GF Piping Systems începând de la mijlocul lui 2017, livrează clienților din America de Nord sisteme de conducte preizolate. **32**

### DE LUAT LA PACHET

#### Revigorant

Fapte interesante despre primăvară. **37**

### ACASĂ

#### La capătul lumii

Jamie Powers de la GF Piping Systems este un surfer pasionat și ne dezvăluie unde se găsește valul perfect în orașul său de baștină Perth (Australia). **38**

02 **HELLO!**

06 **PE SCURT**

07 **PRODUSUL ÎN CIFRE**

09 **DOUĂ PUNCTE DE VEDERE**

17 **3x3**

36 **DIN TOATĂ INIMA**

39 **CASETA REDACȚIONALĂ**

40 **CONCURS CU PREMII**

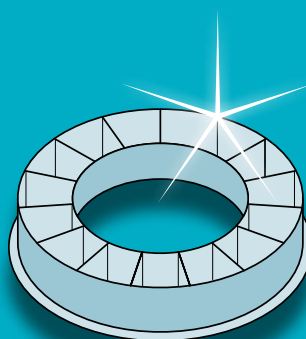


# 18

O ZI CU

#### O mai bună conștientizare

Hannes Altenburger de la GF Casting Solutions din Leipzig (Germania) lucrează pentru ca toți să conștientizăm mai bine riscurile din activitatea de zi cu zi.



# 20

IATĂ CUM FUNCȚIONEAZĂ!

#### Călătorie în a treia dimensiune

O nouă soluție de la GF Machining Solutions pune la dispoziție, cu ajutorul producției aditive, componente metalice complexe la costuri mai reduse.

# 28

OBIECTIVELE NOASTRE

#### Schimbarea CEO-ului

În aprilie Andreas Müller va prelua conducerea GF de la Yves Serra. Care sunt realizările de care fostul CEO este cel mai mândru și care sunt ambițiile succesului său, aflați în interviu.





24

CLIEȚII NOȘTRI

## „Ne putem baza pe GF Precicast“

Începând din 2017, Doosan Heavy Industries, un producător sud-coreean de componente de centrale electrice, colaborează intens cu GF Precicast.



## EDITORIAL

## Vă mulțumim!

### Dragi colege și colegi,

A fost o bucurie pentru mine să lucrez în ultimii unsprezece ani în calitate de CEO cu dumneavoastră.

Împreună am depășit o mare recesiune, în urma căreia ne-am revenit pas cu pas. Împreună am adaptat portofoliul GF pentru a reduce ciclitatea întreprinderii noastre și am extins semnificativ prezența noastră internațională.

Împreună ne-am atins în mod consecvent obiectivele, consolidând astfel respectul și încrederea acționarilor. Și tot împreună am lansat inițiative la nivelul întregului concern, precum 7 Habits®, cele patru discipline ale implementării cu succes (4DX), Design Thinking și Value Selling. Am convingerea că aceste inițiative ne-au ajutat și ne vor ajuta în continuare să ne diferențiem de concurență.

Însă cea mai frumoasă experiență pentru mine a fost aceea de a însoți ascensiunea unui număr atât de mare de angajați talentați, de a-i sprijini, precum și de a le celebra succesele. Vă mulțumesc tuturor pentru angajament, perseverență și implicare sub forma activității în echipă, elemente caracteristice GF.

Am convingerea că, sub conducerea operațională asigurată de Andreas Müller, vom continua parcursul nostru de succes. După 22 de ani în compania noastră, inițial la GF Piping Systems, apoi la GF Casting Solutions, iar la final ca CFO, el cunoaște foarte bine GF și înțelege bine șansele și oportunitățile de viitor. Am convingerea că îl veți sprijini așa cum m-ați susținut și pe mine.

În editorialul Globe se face referire în mod tradițional la articolul de primă pagină. Îmi face plăcere să urmez la rândul meu această tradiție, deoarece colegul nostru – un alpinist amator pasionat – Axier Alvarez este în multe privințe un exemplu remarcabil de atitudine de succes: permanent pregătit corespunzător, cu mintea liberă și în situații dificile, fan al activității în echipă, dând mereu dovadă de atitudine pozitivă și deschidere pentru experiențe noi.

Globe este revista pentru fani a angajaților din cadrul societății GF, motiv pentru care este și revista mea. Sunt și rămân un fan al GF.

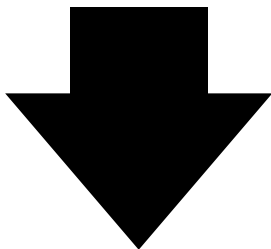
Vă mulțumesc din nou.  
Vă doresc tuturor mult  
succes în continuare.

Yves Serra



## PE SCURT

**-372 kg  
CO<sub>2</sub>**



### O producție mai sustenabilă

Cu o nouă mini-centrală din celule voltaice, GF Piping Systems locația Bakersfield (SUA) mizează intens pe economia de energie și pe o producție sustenabilă de sisteme de țevi din PVC și CPVC. Generatorul de curent al start-up-ului american Bloom Energy este alimentat cu gaz și dispune de o putere de 500 kilowați. Acesta crește siguranța atunci când există probleme la alimentarea cu curent sau chiar pene de electricitate și poate reduce emisiile de CO<sub>2</sub> cu 60 procente față de producția medie de energie de combustie în SUA. GF Harvel poate realiza astfel o economie anuală de aproximativ 372 kilograme CO<sub>2</sub>. ■

APROBAT DE BLUE ZONES

## Un mediu de lucru și condiții de viață mai sănătoase

În luna decembrie 2018, GF Piping Systems din Shawnee (SUA) a devenit prima companie de producție din statul federal Oklahoma premiată în cadrul așa-numitei inițiative Blue Zones. Pentru a participa la această inițiativă, angajatorii trebuie să adopte cu succes măsuri concrete pentru îmbunătățirea confortului personalului. Astfel, personalul din Shawnee de exemplu este atenționat periodic prin intermediul unui semnal să facă o scurtă pauză de relaxare. Măsurile suplimentare includ cursuri de gătit la ora prânzului și un traseu sportiv de relaxare, care invită la mai multă mișcare. ■



„Dorim să contribuim la îmbunătățirea calității vieții”, acesta este motto-ul echipei GF de la unitatea din Shawnee (în imagine: la ceremonia de acordare a distincției, în luna decembrie 2018).

CERTIFICARE NADCAP

## Furnizor acreditat pentru industria aeronautică

Compania AMotion Center din cadrul GF din Stabio (Elveția) a obținut în premieră certificarea NADCAP 2019 pentru procesele de fabricație aditivă realizate. NADCAP este cel mai important program de certificare din industria aeronautică la nivel mondial. ■



Proprietarii grupului nou înființat **Fondium B.V. & Co. KG (de la st. la dr.):** Achim Schneider, Arnd Potthoff și Matthias Blumentrath.

CESIUNE

## Continuarea concentrării pe metale ușoare

Cererea de piese turnate din aluminiu și magneziu crește peste tot în lume. Din acest motiv GF Casting Solutions se concentrează mai intens pe componente din metal ușor și își creează noi capacități, de exemplu în China și SUA. În cadrul acțiunii de adaptare a portofoliului, divizia a vândut, la sfârșitul anul 2018, cele două turnătorii de fontă din Singen și Mettmann (Germania). Noul proprietar este grupul Fondium, o întreprindere fondată de trei foști manageri cu experiență de la GF Casting Solutions. ■



Mai multe fotografii și materiale video cu privire la mesajele succinte găsiți pe [globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

## PRODUSUL ÎN CIFRE



# 0,05

Noul fir AC CUT Micro SP-Z pentru mașinile de electroeroziune cu fir AgieCharmilles CUT P 350/550 de la GF Machining Solutions are o grosime de 0,05 milimetri. Astfel, pot fi fabricate componente metalice de dimensiuni foarte mici, cu o calitate a suprafeței deosebit de ridicată. Raza minimă care poate fi obținută în cadrul procesului de debitare cu ajutorul firului este de numai 0,04 milimetri; calitatea minimă a suprafeței în ceea ce privește rugozitatea (Ra) este de 0,08 μm. Noul fir EDM este ideal pentru fabricarea componentelor metalice complexe, care necesită cea mai înaltă precizie: de exemplu, ceasuri sau dispozitive medicale. Secretul preciziei rezidă în combinația de materiale din care este realizat firul: miez din oțel superior și un înveliș din alamă cu un grad ridicat de conductibilitate. Cu ajutorul tehnologiei de electroeroziune cu fir, bazată pe aplicarea unor descărcări electrice între fir și piesa de prelucrat în vederea îndepărtării pas cu pas a materialului, mașinile EDM debitează cu ușurință chiar și cele mai dure metale – fără ca firul să intre efectiv în contact cu metalul.

**Produs:** fir de înaltă performanță pentru electroeroziune cu fir  
**Mașini compatibile:** seria AgieCharmilles CUT P 350/550  
**Lungimea firului per bobină:** 5.000 metri  
**Materiale adecvate:** oțel și carbid  
**Înălțimea piesei de prelucrat:** 1 până la 20 milimetri



PREMIU PENTRU FURNIZORI

## Distincție pentru GF Casting Solutions

După mai mulți ani de colaborare fructuoasă, Jaguar Land Rover a premiat GF Casting Solutions din Altenmarkt (Austria) cu așa-zisul JLRO-Award. În noiembrie 2018, producătorul auto a acordat distincția acelor furnizori care îndeplinesc cele mai înalte standarde în materie de calitate și capacitate de livrare. În Altenmarkt, GF Casting Solutions produce printre altele traversa de instrumente pentru Jaguar Land Rover. Felicitări întregii echipe din Altenmarkt! ■

30%  
50% 100%

LANSARE ÎNCUNUNATĂ DE SUCCES

## S-a lansat COOL-FIT 4.0

Eficiență energetică cu 30 la sută mai mare, instalare mai rapidă în medie cu 50 la sută și 100 la sută fără coroziune – iată caracteristicile sistemului COOL-FIT 4.0 de la GF Piping Systems. Noul sistem complet cu conducte preizolate se poate utiliza pentru instalații frigorifice industriale și comerciale cu temperaturi ale mediului de până la minus 50 grade Celsius, de exemplu în producția de alimente și băuturi. De la lansarea cu succes pe piață din 2018, au fost deja implementate diverse proiecte COOL-FIT 4.0. ■



În cadrul evaluării de sustenabilitate Audi se verifică douăsprezece criterii de sustenabilitate, care cuprind teme precum utilizarea economică a resurselor și siguranța muncii. (Sursa: AUDI AG, Copyright: AUDI AG)

EVALUARE DE SUSTENABILITATE AUDI

## Evaluările de sustenabilitate trecute cu brio

Șase locații GF au trecut în 2018 auditul de sustenabilitate Audi. În cadrul așa-zisei evaluări de sustenabilitate au fost verificate douăsprezece criterii de sustenabilitate direct în unitățile de producție. În acest fel producătorul auto se asigură că inclusiv furnizorii săi respectă standardele de mediu, sociale și de integritate ale concernului Volkswagen. Au trecut cu succes evaluarea GF Casting Solutions locațiile Altenmarkt și Herzogenburg (Austria), Mills River (SUA), Suzhou și Kunshan (China), precum și Werdohl (Germania). ■



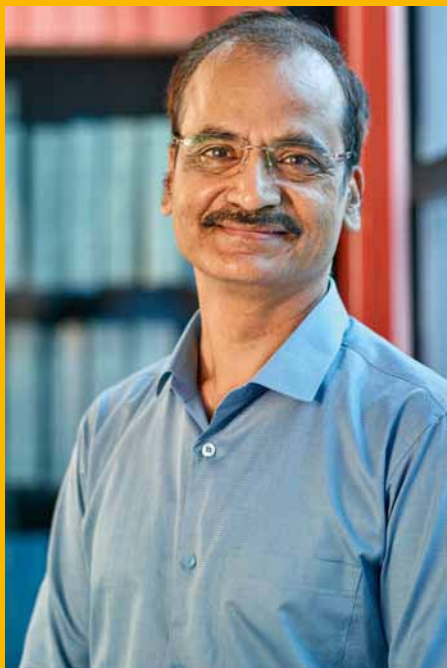
## DOUĂ PUNCTE DE VEDERE

### Ce este important pentru dumneavoastră în ceea ce privește Performance Development?

**După părerea mea,** angajații reprezintă resursa noastră cea mai importantă. Dezvoltarea performanței (Performance Development) înseamnă pentru mine în primul rând să acoperim împreună domeniile cu potențial de îmbunătățire și să acționăm ca o echipă. Un astfel de schimb duce la o performanță îmbunătățită și la rezultate sustenabile.

Procesul de Performance Development din cadrul GF este impresionant iar în iulie 2018 am avut șansa de a participa la programul corespunzător „Train the Trainer”. Această abordare îndeamnă angajații și organele de conducere la discuții sincere despre performanța și evoluția individuală; angajații sunt încurajați să reflecteze asupra comportamentului lor și să ofere superiorilor un feedback valoros. Împreună sunt luate decizii în ceea ce privește dezvoltarea ulterioară și sunt identificate măsuri importante și implementabile.

Prin valorificarea șanselor pe care ni le oferă acest proces și prin asumarea propriei noastre evoluții vom crește atât ca persoană cât și ca echipă și vom obține rezultate mai bune. Ni se deschide un drum extrem de captivant iar călătoria abia a început! ■



#### **Bhuvan Varshney**

Country Manager la GF Machining Solutions in Bangalore (India) s-a alăturat echipei GF în primăvara anului 2018 și susține implementarea noilor procese de Performance Development în locația sa. El este sigur că derularea acestui proces va aduce beneficii nu doar pentru angajați ci și pentru dezvoltarea companiei.



**Pentru mine,** Performance Development este un element central pentru dezvoltarea echipei mele și a companiei. Cei patru angajați aflați în subordinea mea au interese și competențe diferite. Eu îi încurajez să-și împărtășească părerile și know-how-ul. De aici rezultă o muncă în echipă și responsabilizarea fiecăruia în parte – nu doar ca individ, ci și ca parte a unei echipe. Angajații puternici și echipele puternice sunt extrem de valoroase pentru compania noastră.

În calitate de superior, responsabilitatea mea este ca echipa să lucreze angajat și orientată spre țelurile propuse. Pentru mine este important să aflu care sunt interesele fiecăruia dintre membrii echipei la locul de muncă dar și în afara job-ului și îmi doresc să-i încurajez să dea curs acestor interese. După părerea mea, o persoană interesată de un proiect, de o pasiune sau de un hobby nu trebuie să fie împiedicată să se dezvolte. Fiecare dintre noi suntem responsabili de propria noastră devenire.

Mie personal îmi plac provocările și caut mereu posibilități pentru a evolua și a mă îmbunătăți. Pentru mine este important să-mi perfecționez aptitudinile și să dezvolt noi competențe. Procesul de Performance Development susține acțiuni consistente în cadrul companiei și îmi consolidează rolul de superior dar și de angajat. ■

#### **Marina Valentine**

În calitate de Marketing Communications Manager la GF Signet în El Monte (SUA), pentru Marina Valentine este important ca angajații să se dezvolte atât ca indivizi cât și ca echipă, să se perfecționeze și să dezvolte noi competențe. Ea lucrează la GF din februarie 2008.



Mai multe fotografii cu Bhuvan Varshney și Marina Valentine găsiți pe [globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)



## SUDURA ELECTRICĂ

La sudura electrică, un fir integrat în fittinguri este încălzit cu curent de joasă tensiune, așa încât materialul se topește în jurul firului și se dilată. În acest fel se închide spațiul gol dintre țevă și fitting. Țeava devine și ea fierbinte și se topește intrând în zona de sudură. Rezultatul este o îmbinare sudată omogenă.

**Irene Minguell și Peter Barth,**  
ambii Product Manager Utility la  
GF Piping Systems, așteaptă cu  
bucurie viitoarele proiecte de  
amplare.

AM REUȘIT!

MUFLE ELECTROSUDABILE PENTRU LIMA

# Proiect XXL în Peru

Cele mai mari manșoane electrosudabile de la GF Piping Systems sunt parte a unui proiect de reabilitare în Lima (Peru).

**M**ai mult de opt milioane de oameni locuiesc în Lima, capitala Peruului. Anzii, care mărginesc orașul la est, și Pacificul la vest lasă orașului doar un spațiu limitat să se extindă. Densitatea populației crește permanent. Și cu cât este mai mare numărul de locuitori într-o regiune, cu atât sunt mai solicitate conductele de utilități. Acesta este motivul pentru care sistemul de evacuare a apelor uzate din cartierul Rímac din Lima avea nevoie de reabilitare.

„Furnizorul de apă SEDAPAL s-a hotărât să folosească pentru extinderea sistemului de evacuare un sistem de conducte cu diametrul de 1.200 milimetri în loc de 600 milimetri ca până acum”, declară Irene Minguell, Product Manager Utility la GF Piping Systems în Schaffhausen (Elveția). Pentru instalare au fost necesare canale mai largi și câteva baraje rutiere pentru interzicerea accesului. Aceasta a reprezentat o adevărată provocare pentru volumul ridicat de trafic din Rímac. Pentru a nu îngreuna proiectul, și așa destul de complex, procedura de îmbinare a conductelor trebuia să fie simplă și sigură. Din acest motiv, furnizorul de apă s-a decis pentru sudura electrică.

## Prima alegere: GF Piping Systems

Manșoanele necesare au fost livrate de distribuitorul AQATEC. După câteva teste, AQATEC a optat pentru mufele electrosudabile de la GF Piping Systems. Mai exact pentru manșoanele electrosudabile ELGEF Plus cu diametrul de 1.200 milimetri – cele mai mari din gama de produse ale GF Piping Systems. Divizia a livrat 151 manșoane, două aparate de sudură electrică MSA 4.0, scule de montaj, ocupându-se de asemenea de instructaje și de suport.

În cadrul proiectului s-au instalat pentru prima oară manșoane GF cu diametrul de 1.200 milimetri prin sudură electrică în Peru. Din acest motiv, de importanță decisivă a fost instructajul instalatorilor, care până în acel moment nu mai lucraseră cu produse de această dimensiune. Înainte de începerea lucrărilor în iunie 2018, Irene Minguell și colegul ei Peter Barth, de asemenea Product Manager, s-au ocupat de calificarea echipei de montaj din Lima. „În prima zi a fost vorba mai ales de teorie. Dar chiar de a doua zi am instalat împreună primul manșon ELGEF Plus”, spune Irene Minguell privind înapoi. „De la bun început am simțit entuziasmul instalatorilor de a lua parte la un proiect atât de important. Să sprijin echipa și să fiu de față la instalarea primului manșon în Lima a fost pentru mine în mod sigur o experiență reușită”, își amintește ea. Pentru proiectul din Lima Irene a fost în strâns contact cu Liliana Ruiz, Sales Manager la GF Piping Systems în Mexic. Liliana cunoaște foarte bine particularitățile locale în Lima și asta de ani de zile.

## Următoarea comandă este deja pe drum

Distribuitorul AQATEC a fost atât de mulțumit de calitatea și simplitatea montajului, precum și de sesiunile de instruire și de asistența furnizate de către GF, încât a transmis o a doua comandă pentru alte 21 de mufe, încă din faza inițială a proiectului. Datorită proiectului XXL din Lima, GF Piping Systems a obținut accesul la o nouă piață, în plină creștere, pentru cele mai mari manșoane electrosudabile ale sale – precum și pentru întregul său portofoliu de produse în domeniul utilităților. Foarte probabil că Irene și colegii ei se vor ocupa și pe viitor de alte proiecte mari. ■



## DINTR-O PRIVIRE

### Proiectul:

Reabilitarea sistemului de evacuare a apelor uzate în cartierul Rímac din Lima

### Provocarea:

Instruirea instalatorilor pentru utilizarea celor mai mari manșoane produse de GF și pentru sudarea electrică

### Echipa:

Din echipa proiectului au făcut parte experți din domeniile Management, Manufacturing, Engineering, Logistics și Support; colaborare strânsă cu colegii de la Local Sales

### Performanța:

Livrarea a 172 manșoane ELGEF Plus cu diametrul de 1.200 mm, două aparate de sudură electrică MSA 4.0, instructaj și suport

### Punctele forte:

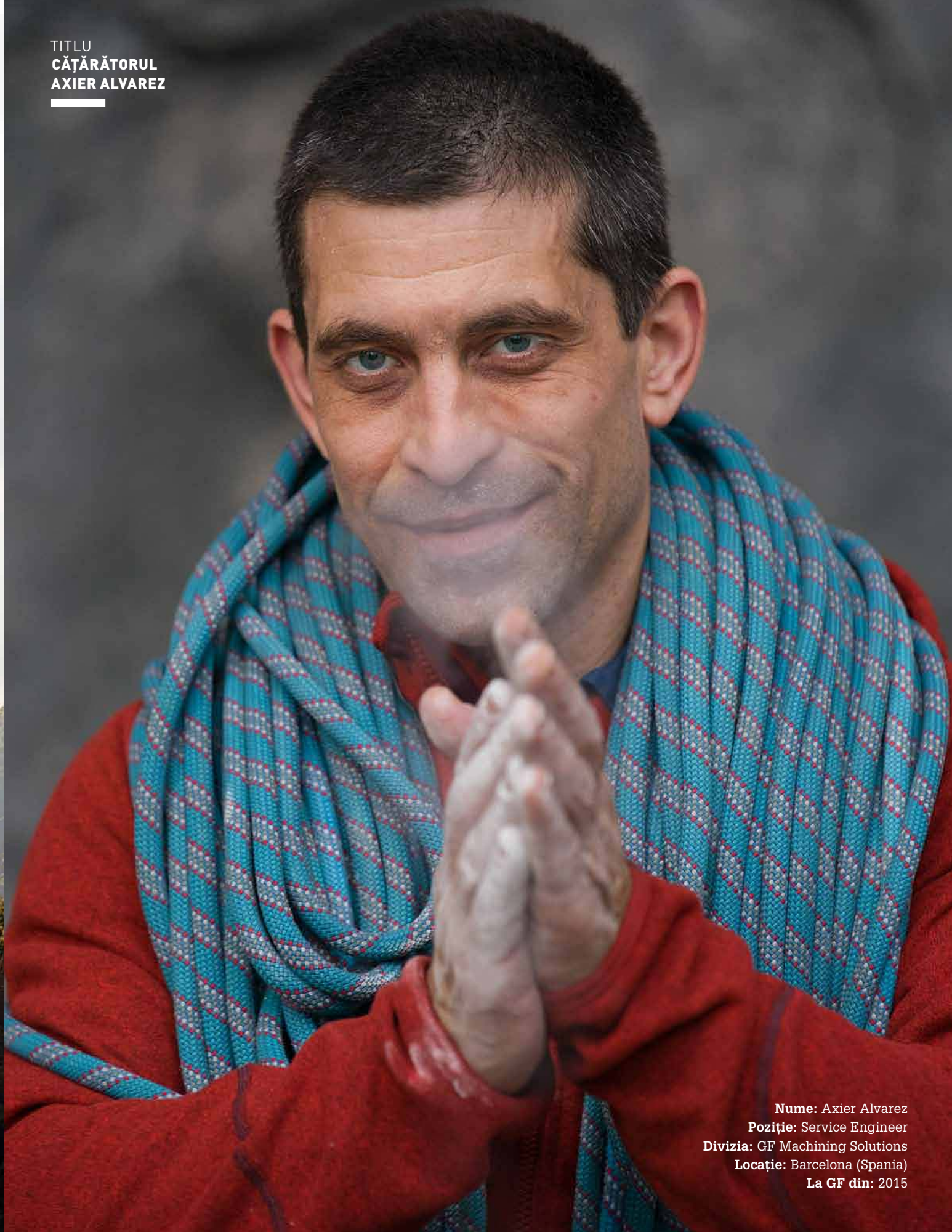
Instalarea primelor manșoane cu diametrul de 1.200 mm produse de GF în Peru și cea mai mare îmbinare prin sudură electrică montată vreodată în Peru



Mai multe fotografii pe [globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

TITLU  
**CĂȚĂRĂTORUL**  
**AXIER ALVAREZ**

---



**Nume:** Axier Alvarez  
**Poziție:** Service Engineer  
**Divizia:** GF Machining Solutions  
**Locație:** Barcelona (Spania)  
**La GF din:** 2015



# Terapie cu adrenalină

**Ca Service Engineer** la GF Machining Solutions, Axier Alvarez este mult timp pe drumuri. Echilibrul și calmul și le găsește în sânul familiei, în Țara Bascilor din nordul Spaniei – iar doza de adrenalină și-o ia cățărându-se pe pereții de stâncă din regiune.





**Important este să rămâi mereu calm:** Pentru a-și putea încheia cu bine turele sale de escaladă, Axier Alvarez mizează pe puterea sa mentală – și pe un echipament în stare impecabilă.



### CELE MAI IMPORTANTE TREI PONTURI DE SIGURANȚĂ LA CĂȚĂRAT

- Țineți-vă permanent echipamentul – mai ales coarda – în stare ireproșabilă și mai verificați-l o dată înainte de fiecare ascensiune; faceți la fel cu prognoza meteo.
- Asigurați-vă că toți cățărătorii asigurați prin aceeași coardă pot comunica cu ușurință între ei
- Nu luați niciodată o decizie pripită, căci regula este: Păstrați-vă întotdeauna calmul

arna lui 2014, înainte de prânz. Doi bărbați escaladează cascada înghețată La Historia del Agua în Valea Izas din munții Pirinei, în nord-estul Spaniei. Unul dintre cei doi este Axier Alvarez. Transpiră sub diversele straturi ale echipamentului său impermeabil de escaladă. Temperaturile care cu aproximativ șase ore înainte, la începutul ascensiunii, se situau pe la -10 grade Celsius au depășit între timp punctul zero. Și spre groaza celor doi, alpinistii aud clar zgomotul apei în cădere. Asta înseamnă: peretele înghețat, care se întinde pe sute de metri în înălțime deasupra capetelor lor, începe să se dezghețe.

„În munți condițiile se schimbă permanent, ești complet lipsit de putere”, explică Axier privind înapoi. „Dacă se topește gheața sau echipamentul nu-și face datoria, situația poate deveni repede periculoasă.” Dar în acel moment nu a intrat în panică. „Dacă îți păstrezi calmul și gândești situația cu atenție, găsești întotdeauna o cale de ieșire.” Datorită acestei atitudini, Axier și partenerul său de cățărări și-au putut încheia cu succes ascensiunea.

Trei ani mai târziu, cei doi s-au întors în același loc – și au făcut tura chiar cu mai multă siguranță de sine și mai rapid.

Când nu își măsoară propriile limite, Axier (40) duce o viață liniștită. Angajatul companiei GF Machining Solutions locuiește în Portugalia, un orașel de coastă din nordul Spaniei, la numai zece minute distanță de locul în care s-a născut, Sanfuentes. Majoritatea weekendurilor și le petrece cu soția și copiii (trei și cinci ani). Dar asta n-a fost întotdeauna așa. În cei 20 de ani de când practică cu entuziasm escalada, Axier a făcut cu succes sute de ture în Spania, Europa Centrală, Irlanda și Țara Galilor.

### Escaladă în apropierea casei

Acum aproximativ șapte ani, pe când „se sedentariza” treptat, Axier a decis ca pe viitor să dea curs pasiunii sale pentru escaladă în locuri mai apropiate de casă. Cuibărită între o șosea și mare, la numai 15 minute de mers cu mașina în direcția nord-vest pornind din Portugalia, se află o zonă de escaladă locală. Aceasta este împărțită în patru sectoare și 27 de trasee, cu nume precum „Crónicas de una Obsession” sau „White Knuckle Ride”. Axier le cunoaște ca pe propriul buzunar – căci el însuși le-a amenajat cândva, împreună cu partenerii săi de cățărări pe care, în parte, îi cunoaște de ani buni.

„Am vrut să putem folosi zona după ce plecăm de la serviciu. Ca urmare ne-am apucat – prietenii mei și cu mine – să verificăm dacă terenul se pretează practicării escaladei; după care am transformat totul într-o zonă de cățărări”, își amintește el. Această abordare pragmatică este tipică pentru el. Căci ceea ce sună complet nespectaculos, a fost de fapt un proiect complex, care a ținut ocupați 25 de pasionați de escaladă timp de aproximativ doi ani. Axier a luat parte personal la nașterea celor 27 de trasee de escaladă, inclusiv la montarea pitoanelor în pereții de stâncă. „La început am utilizat un perforator cu cablu lung. Ulterior ne-am pus banii laolaltă ca să ne putem procura scule de perforat adevărate”, povestește Axier în continuare.

A fost nevoie să se amenajeze inclusiv cărări la începutul și finalul fiecărui traseu, una chiar deasupra unui râu. În plus, zona era acoperită de tufe și de copaci și mai întâi a fost nevoie să fie curățată. În ciuda acestei munci, Axier își amintește cu plăcere: „Ne-am distrat enorm.”

### Adrenalină în doză corectă

Axier avea 18 ani atunci când și-a descoperit pasiunea pentru cățărare. Pe atunci a parcurs, împreună cu prietenii săi din Atxarte (Spania), prima sa rută de escaladă, pe mai multe lungimi de coardă. O lungime de coardă >



Astăzi Axier Alvarez se simte cel mai bine în turele de escaladă locale din Țara Bascilor. În cei aproximativ 20 de ani de când este un entuziast al escaladei a învățat un lucru esențial: „La cățărare nu trebuie să te lași niciodată condus de frica de cădere.”



**Din 2015** Axier lucrează la GF Machining Solutions. În calitate de Service Engineer responsabil de mașinile de frezare, este adesea la sediul clienților. Funcția pe care o deține presupune, de asemenea, o capacitate de adaptare rapidă la noi situații.

de adicție”, mărturisește el și adaugă: „După fiecare tură mă întorc acasă complet relaxat. Și asta e ca o terapie.”

### **Să te aștepți la ce nu se așteaptă nimeni**

Cățăratul are numeroase puncte în comun cu jobul de Service Engineer pentru freze al lui Axier. Exact ca la cucerirea de noi zone și trasee de escaladă, și la munca cu clienții din diverse branșe – de la tehnica dentară la industria aeronautică până la producția de scule și matrițe – este vorba despre a te descurca pe teren necunoscut și despre a fi flexibil. „Învăț permanent lucruri noi”, spune Axier. Inclusiv rezolvarea problemelor neașteptate este unul dintre acestea, exact ca la cățărăt. „Ambiția de a oferi clienților noștri cel mai bun service posibil aduce în fiecare zi noi provocări”, continuă el. „Îmi place mult munca mea – și sunt parte dintr-o echipă grozavă!” Această e o altă asemănare cu hobby-ul lui, pentru că atât la serviciu cât și la cățărăt munca de echipă reprezintă cheia succesului.

### **Cu rădăcini locale**

Undeva în nordul Spaniei, aproape de o plajă, se află o zonă de escaladă, cândva abandonată, dar acum repusă în funcțiune. Zona nu poate fi căutată pe Google, nu este înregistrată pe niciun site web. Căci ideea este ca numai cățărătorii locali să se poată distra aici. Și acest teritoriu își datorează atractivitatea muncii lui Axier și a prietenilor săi. Și pentru ca turiștii să nu dea năvală, locația exactă este până astăzi un secret.

Pentru Axier este clar: Țara Bascilor este locul pentru care îi bate inima. „În apropiere de casă, la numai 30 de minute distanță, mă așteaptă 700 de kilometri de trasee de cățărăt”, explică el. „Aici te poți cățăra toată viața. Pentru ce să plec la mare distanță de casă? Tot ce îmi doresc am chiar în fața ușii.” ■

› corespunde distanței dintre două stații de siguranță. Escaladarea pe un astfel de traseu poate dura mai multe ore până la câteva zile. Axier și prietenii săi au testat pe atunci o tură de două ore. „Apoi mi-am cumpărat imediat cărți despre pene de fixare și corzi”, spune Axier. „M-am ocupat intens de tehnică și am început să transform cățărătul într-o ocupație serioasă.”

Astăzi Axier preferă să se cațere ca așazis „antemergător” – ceea ce cere un control emoțional enorm. Acest lucru este valabil mai ales pe trasee pe care cățărătorii trebuie să le securizeze singuri, pe care „antemergătorul” nu găsește pitoane, ci trebuie să le monteze singur în stâncă, pentru a se asigura pe sine și echipa sa. Pentru aceasta este nevoie de forță, rezistență și o tehnică sofisticată. Dacă ceva nu merge cum trebuie, este posibilă o cădere liberă în hău. „La cățărăt nu trebuie niciodată să te lași dirijat de frica de prăbușire”, explică Axier. „Trebuie să te concentrezi în întregime asupra momentului.”

Concentrarea mentală este cea care nu încetează să-i aducă pe Axier și prietenii săi la peretele de stâncă. „Experiența controlată a acestor impulsuri de adrenalină este un fel



Mai multe fotografii și un scurt film cu Axier Alvarez pe [globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)



# 3x3

1. Mi-aș dori să pot face:
2. Este o plăcere pentru mine...
3. După sfârșitul orelor de lucru: odihnă sau acțiune?



**Ayu Adita Primasari**  
Junior Marketing Executive,  
GF Piping Systems,  
Jakarta (Indonezia)



1. Să călătoresc în jurul lumii,  
ca să cunosc alte culturi.

2. ... o  
valoare  
inestimabilă.

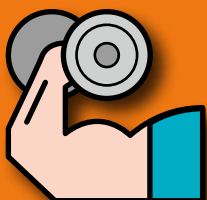
**3. Să fac sport,  
ca să rămân fit pe  
mai departe.**



**Marius Trasca**  
Sales Logistic,  
GF Casting Solutions,  
Pitești (România)

1. Să opresc timpul,  
ca să pot petrece mai  
mult timp cu familia.

**2. ... Să  
petrec timp  
cu familia.**



3. Relaxare prin antrenament la sport.



**Ngoc Tuyen Hoang**  
Service Engineer,  
GF Machining Solutions,  
Singapore

**1. Să călătoresc, ca să  
descopăr locuri noi.**



2. ... Să savurez un spectacol  
rock și să cânt tare. :-)

**3. Să joc fotbal,  
ca să-mi fac  
cunoștințe noi.**

**PARTICIPAȚI  
ȘI  
CÂȘTIGAȚI!**

**Aici noile întrebări:**

1. Produsul meu preferat de la GF?
2. Astăzi la prânz am avut:
3. Sustenabilitate înseamnă pentru mine...

Participați și trimiteți răspunsurile dvs. împreună cu o fotografie portret,  
cu subiectul „3 x 3” la: [globe@georgfischer.com](mailto:globe@georgfischer.com)  
Toate răspunsurile vor participa la concursul nostru cu premii de la pagina 40.



Mai multe instantanee  
pentru 3 x 3 pe  
[globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

O ZI CU  
**HANNES ALTENBURGER**

**Nume:** Hannes Altenburger  
**Poziție:** Specialist for Occupational Safety and Environment  
**Divizia:** GF Casting Solutions  
**Locație:** Leipzig (Germania)  
**La GF din:** 2015



## O mai bună conștientizare

**Hannes Altenburger este responsabil** la GF Casting Solutions din Leipzig pentru protecția muncii. Ca Specialist for Occupational Safety and Environment, oferă cursuri de instruire și este persoana de contact pentru cei aproximativ 250 de angajați ai diviziei din Leipzig. Obiectivul său: creșterea conștientizării riscurilor în activitatea profesională de zi cu zi și promovarea unei culturi bazate pe „Risc zero”.



**Ziua de lucru** a lui Hannes începe cu o scurtă întâlnire cu directorii departamentelor unității. Aceștia analizează numărul curent de accidente, iar Hannes prezintă un eveniment din cadrul inițiativei „Risc zero”, planificat pentru după-amiază.



**La prânz, Hannes merge cu doi colegi la cantină.** Nu are mereu timp să se relaxeze în pauză, însă astăzi își poate savura în tihnă masa: salată de tăiței cu chifteleuțe.



**Din 2015, inițiativa „Risc zero”,** desfășurată la divizia din Leipzig, contribuie la creșterea conștientizării riscurilor în activitatea de zi cu zi. Astăzi, Hannes măsoară nivelul de zgomot în departamentul de producție, iar colegii săi oferă un răspuns estimativ privind zgomotul generat. În curând, va fi evident cât de importantă este purtarea protecției auditive obligatorii.



Ora 9:37

Un coleg de la departamentul de finisare a pieselor turnate are nevoie de o nouă pereche de încălțăminte de protecție. Acesta primește de la Hannes cizme de protecție, care pot fi încălțate, respectiv descălțate ușor. Un echipament de protecție în stare ireproșabilă este esențial.



Ora 11:22

Analiza continuă a accidentelor și altor incidente este, de asemenea, responsabilitatea lui Hannes. Identificarea riscurilor și mobilizarea pentru sensibilizarea privind anumite teme sunt posibile numai dacă se cunosc eventualele cauze.



Ora 16:24

Ca de obicei, Hannes face o plimbare lungă în fiecare seară: împreună cu câinele său Pepper, cutreieră câmpiile și pajiștile de la periferia sud-estică a orașului Leipzig.

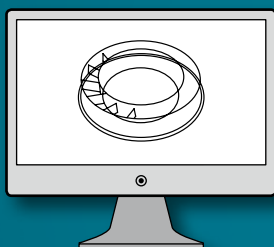


Mai multe fotografii și un video despre programul zilnic al lui Hannes Altenburger găsiți pe [globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

IATĂ CUM FUNCȚIONEAZĂ!  
FABRICAȚIEI ADITIVE

## Călătorie în a treia dimensiune

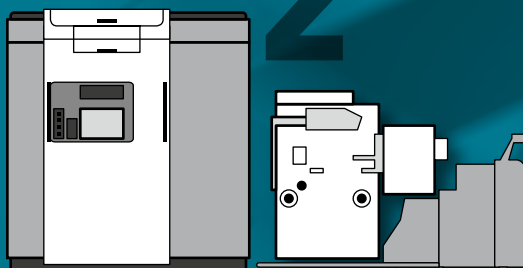
**Parteneriatul dintre GF Machining Solutions și 3D Systems** combină experiența îndelungată a celor două companii în domeniul fabricației aditive și al prelucrării convenționale a metalelor. Prin intermediul DMP Factory 500, aceștia au introdus pe piață o soluție de fabricație bazată pe imprimarea 3D, care poate fi integrată cu ușurință în procesul de producție. Astfel, clienții din industria aeronautică și aerospațială pot fabrica piese metalice complexe la costuri totale reduse. Procesul alcătuit din mai multe etape, de exemplu, în cazul unei componente pentru propulsorul unui avion, se desfășoară astfel:



1

### Pregătirea datelor

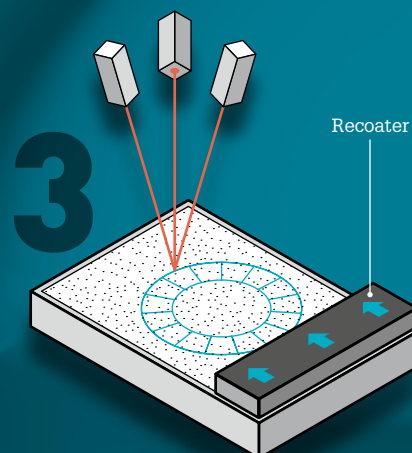
Înainte de a începe procesul de imprimare propriu-zis, un tehnician pregătește datele de execuție pentru piesă. Programul utilizat este o componentă importantă a DMP Factory 500. Software-ul creează un model tridimensional al produsului care urmează să fie fabricat, în acest exemplu, paleta posterioară a turbinei pentru un propulsor de avion. Acest proces necesită, după caz, mai multe etape repetitive, pentru a reda cât mai bine geometria tridimensională a modelului.



2

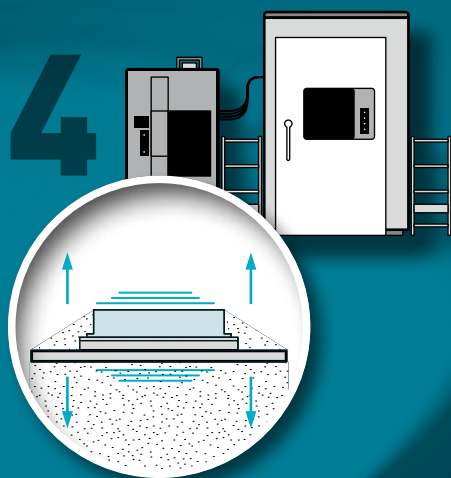
### Pregătirea imprimării

DMP Factory 500 constă din diverse module. Unul dintre ele este cartușul demontabil (Removable Print Module, în dreapta în prezentare). Acesta conține pulberea mecanică din care se produce piesa prin metoda aditivă. În afară de pulbere, cartușul mai conține o placă de construcție. Pe aceasta se va imprima piesa în următoarea etapă. Placa de construcție este fixată pe un dispozitiv de fixare System 3R, care garantează o poziționare exactă în timpul procesului care urmează. Pentru imprimare, cartușul este încărcat în modul imprimantă (în imagine în partea stângă).



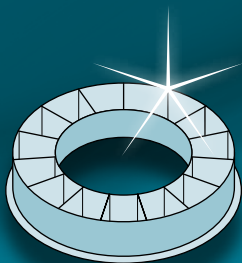
### Imprimarea 3D

Proiectarea piesei de prelucrat în cadrul așa-zimutului procedeu cu laser bazat pe pat de pulbere se realizează în straturi succesive. Mai întâi un așa-zis recoater aplică pulberea metalică uniform și în strat subțire pe întreaga placă de construcție. Trei lasere sinterizează pulberea metalică conform modelului 3D. Prin încălzirea de scurtă durată, pulberea se fixează în locurile definite. Cele două etape se repetă până când piesa este construită în întregime. DMP Factory 500 poate produce în acest fel unele dintre cele mai mari piese metalice aditive, cu dimensiuni de până la 500 × 500 × 500 milimetri.



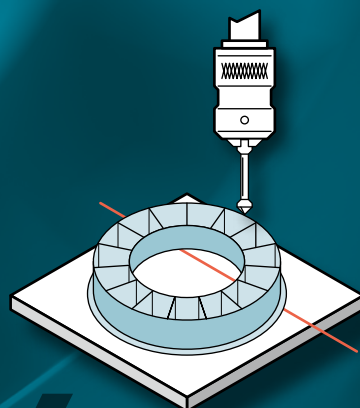
#### Îndepărtarea pulberii

Cartușul demontabil cu piesa imprimată este descărcat acum din modul imprimantă și încărcat în așa-zisul modul de management al pulberii (Powder Management Module). Modulul îndepărtează restul de pulbere metalică nesinterizată de pe piesă și placa de construcție, printr-un mecanism de vibrație și răsturnare. Pulberea care nu mai este necesară poate fi reciclată și utilizată pentru următoarea comandă.



#### Piesa finită

Procesul de producție este acum finalizat. Pot fi necesare alte etape de prelucrare, ca de exemplu lustruirea și curățarea manuală. Placa de construcție se poate utiliza pentru o nouă comandă. Pentru aceasta se va monta din nou în cartușul înlocuibil (vezi punctul 2. Pregătirea imprimării).

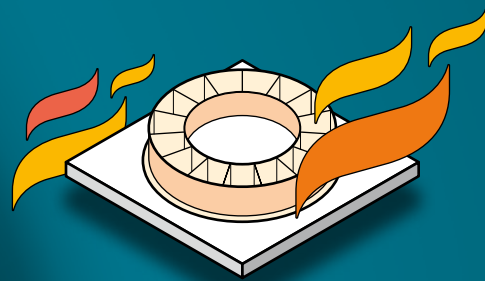


#### Finisarea

Acum piesa este pregătită pentru finisare. Aceasta este în continuare conectată la placa de așezare. Datorită dispozitivului de fixare System 3R, aceasta poate fi fixată cu maximă precizie într-o mașină de frezare. Aceasta îmbunătățește finisarea suprafeței, îndepărtează materialul suport și perforează găuri. Apoi piesa este separată de placa de construcție, de exemplu cu ajutorul unei mașini de electroeroziune cu fir. GF Machining Solutions a dezvoltat în acest scop o mașină specifică de prelucrare prin EDM, CUT AM 500, care va fi lansată pe piață în toamna anului 2019.

Separarea prin eroziune cu fir

# 5



#### Tratamentul termic

În etapa următoare piesa este încălzită într-un cuptor împreună cu placa de construcție. Această etapă de proces este necesară pentru eliminarea tensiunilor interioare în scopul întăririi piesei de prelucrare.

# Viitor electrizant

**Electromobilitatea avansează în China** în ritm alert. La fața locului, compania GF Casting Solutions este pregătită în mod optim cu portofoliul său de produse și componente inovatoare din materiale ușoare pentru autovehiculele electrice.

**B**oom fără sfârșit” și „Gigantul din Extremul Orient” – acestea sunt superlative asociate de regulă cu China. În ultimii ani, o creștere puternică a vânzărilor de autovehicule noi a făcut din Imperiul de Mijloc un Imperiu al Automobilului. În același timp, țara dă tonul în domeniul electromobilității: În 2018, în China s-au înmatriculat pentru prima oară mai mult de un milion de autovehicule cu baterie electrică (BEV) și autovehicule hibride plug-in (PHEV). Până în 2024 piața va crește chiar până la peste 8,4 milioane autoturisme.

## Boom subvenționat

Boom-ul se explică mai ales prin programele statele de subvenții. Pentru anumite modele cumpărătorii primesc o subvenție, în funcție de autonomie. În plus, țara este preocupată și de teme precum infrastructura de încărcare și producția de baterii. De asemenea, începând din 2019 se introduce o cotă de autovehicule electrice pentru producători. Motivele acestei măsuri sunt poluarea ridicată a aerului, precum și aspecte de politică industrială: China dorește să se consacre ca mare putere în domeniul electromobilității.

## Piață de desfacere promițătoare

Situația comenzilor companiei GF Casting Solutions reflectă aceste evoluții: În 2018 peste 50 la sută din toate comenzile din China erau componente pentru modelele BEV și PHEV. „Numărul de autovehicule în creștere

pe străzile din China oferă un potențial generos pentru produsele noastre. Soluțiile pentru motoare electrice sunt totuși numai o parte a poveștii”, declară Iris Li de la GF Casting Solutions din China. Căci produsele cum sunt blocul motor și carcasa de diferențial, pe care GF le produce pentru vehicule cu motor convențional, se utilizează și la hibridii plug-in. Iar componentele structurale ușoare, cum sunt de exemplu suporturile pentru lonjeroane, sunt utilizate indiferent de tipul de motor. Totuși trendul către structuri ușoare este de neoprit. Astfel, greutatea caroseriei se poate optimiza prin componente speciale, pentru a mări autonomia autovehiculelor cu baterie electrică sau a reduce consumul de carburant la autovehiculele convenționale.

## Apropiere față de client

Pentru noua generație de vehicule, divizia de la locația din Suzhou (China) va produce începând cu primăvara lui 2019 printre altele carcase de cutii de viteză și protecții de carcasă pentru electromotor. Aici își are sediul și un centru de cercetare și dezvoltare pentru componente din materiale ușoare. „În acest fel putem veni din timp în ajutorul clienților noștri la dezvoltarea de piese noi și putem afla în ce direcție se mișcă branșa”, explică Iris Li. Această abordare nu este importantă doar pentru piața chineză. Și în Europa piața crește în jurul noilor tipuri de motoare. Datorită colaborării la nivelul tuturor locațiilor, GF Casting Solutions este pregătită în mod optim pentru standardele viitoare. ■



## Iris Li

lucrează la GF Casting Solutions din China începând din 2009. Ca Head of Marketing & Market Intelligence, ea răspunde de monitorizarea pieței și de toate activitățile de promovare a imaginii și vânzărilor, cum sunt saloanele, roadshow-urile, precum și evenimentele cu clienți.



# 30.000

Începând din 2019 o lege în vigoare obligă producătorii care vând mai mult de 30.000 de autovehicule pe an în China să echipeze 10% dintre mașinile lor cu un motor electric, respectiv hibrid plug-in. În 2030 această valoare urmează să crească la peste 30%.

# 30%

Cu 30% mai multe autovehicule cu baterie electrică și hibride plug-in au fost înmatriculate în 2018 față de 2017.

# 30%

30% dintre toate comenzile la nivel internațional primite de GF Casting Solutions au vizat în 2018 componente și soluții pentru autovehicule hibride și electrice. Raportat la China, acest procent este de peste 50%.


# 24

 de milioane

În anul 2018, în China au fost vândute 24 de milioane de automobile. Dintre acestea 1,01 milioane de vehicule electrice și hibridi plug-in.

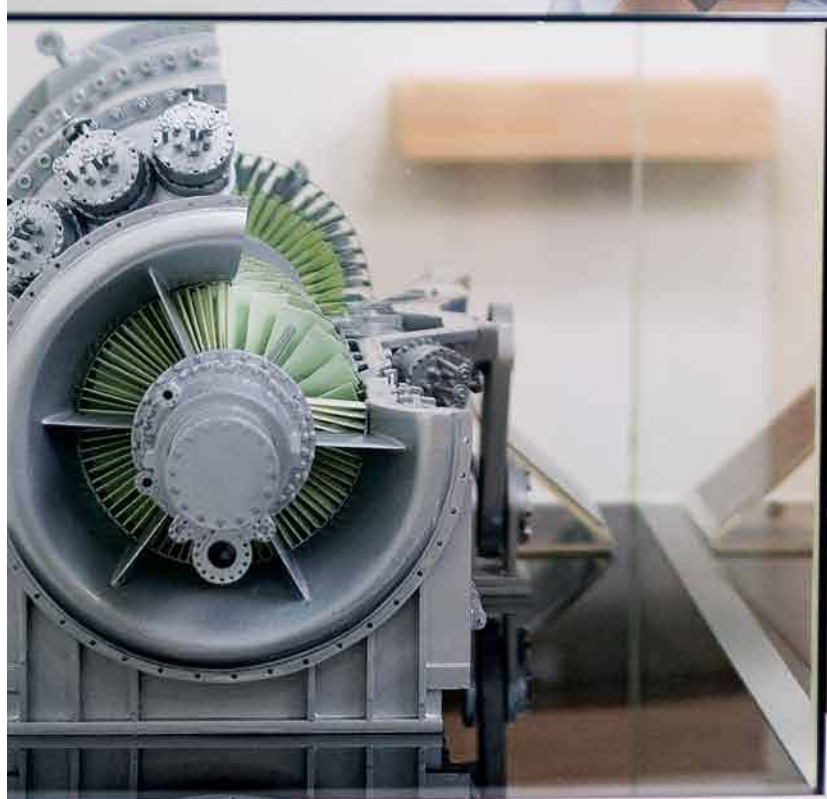
# 100

Pe piața chineză de automobile sunt activi aproximativ 100 de producători auto autohtoni, numeroase Joint Venture-uri cu producători europeni, japonezi și din SUA, precum și câteva companii la început de drum și firme care au schimbat domeniul.



CLIEŢII NOŞTRI  
**DOOSAN HEAVY INDUSTRIES**

# „Ne putem baza pe GF Precicast“



**GF Precicast echipează noua turbină  
cu gaz, de 270 megawați a DHI cu  
trei palete de turbină rezistente la tem-  
peraturi înalte. Jeon Chae Hong, Head  
of Hot Part Engineering Team și Princi-  
pal Research Engineer la DHI, cola-  
borează strâns cu echipa GF Precicast  
din Novazzano (Elveția).**





La GF Precicast din Novazzano (Elveția) se produc paletetele de turbină pentru DHI. Din procesul de producție fac parte inclusiv tratamentul termic (sus) și finisarea pieselor (stânga). Jeon Chae Hong (jos, în timpul unei vizite în Novazzano) este convins: „GF Precicast este partenerul strategic potrivit pentru noi.”



## Doosan Heavy Industries (DHI)

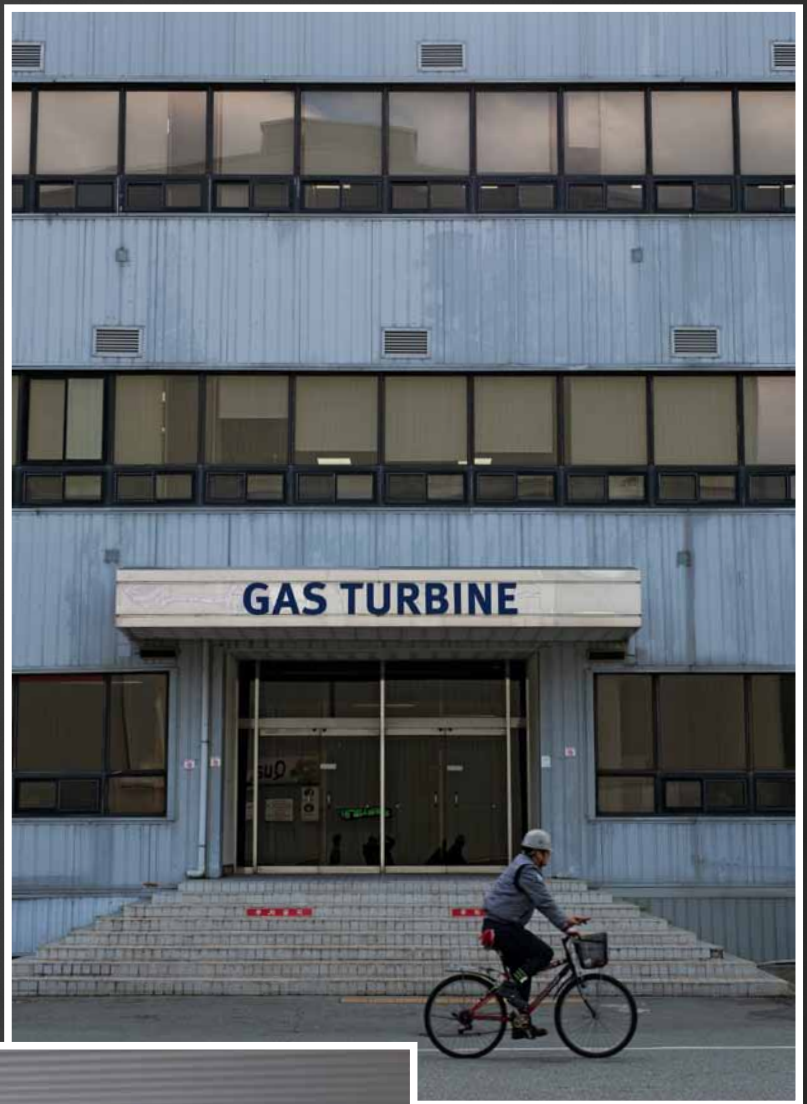
este un foarte important producător de componente de centrale electrice. În 2020 compania sud-coreeană va scoate pe piață prima turbină cu gaze de concepție proprie. GF Precicast, parte a GF Casting Solutions, este partenerul strategic pentru echiparea turbinei cu piese turnate cu metode de precizie.

**C**onsumul de curent la nivel mondial a crescut în permanență în ultimele decenii. Motivul îl reprezintă o creștere economică neîntreruptă și susținută, mai ales în țările emergente, cum sunt China, Rusia sau India. Pentru a face față cererii de curent în creștere, multe țări sprijină exploatarea centralelor energetice pe gaz. Cu o cifră de afaceri anuală mai mare de 5,7 miliarde USD în anul 2017, Doosan Heavy Industries (DHI) cu sediul în Changwon (Coreea de Sud) este unul dintre cei mai importanți producători internaționali de componente de centrale electrice. DHI livrează producătorilor de curent din țară și străinătate cazane de încălzit, turbine cu abur și generatoare, precum și componente pentru turbinele cu gaze.

### Experiență vastă în domeniul turnării cu metode de precizie

Centralele electrice cu turbine pe gaz constituie alternativa utilizată cel mai frecvent la sursele de generare a energiei electrice precum cărbunii și energia nucleară, acestea reprezentând, ca și centrale de rezervă, complexitatea ideală pentru producerea energiei electrice din surse regenerabile.

Din acest motiv – grație know-how-ului său complex și experienței sale în construcția de componente – DHI va scoate pe piață o turbină cu gaze pentru producția de curent de concepție proprie, cu o putere de 270 megawați. „Această turbină este rezultatul a șase ani de muncă de cercetare și dezvoltare intensă”, declară Jeon Chae Hong, Head of Hot Part Engineering Team și Principal Research Engineer la DHI. Compania GF Precicast este din 2017 parteneră a companiei DHI și implicată în activitatea de dezvoltare. Societatea membră a grupului GF produce trei palete de turbină diferite pentru noua turbină DHI. „DHI a optat pentru serviciile noastre în calitate de furnizor datorită experienței îndelungate de care dispunem în ►



**Daniel Crot, Head of Sales and Marketing în cadrul GF Precicast,** apreciază disponibilitatea de cooperare a DHI. În fotografia din dreapta arată o paletă de turbină, produsă prin turnare fină, care se montează în turbina cu gaz în fabrica sud-coreeană DHI Changwon (sus dreapta).



### DESPRE GF PRECAST

În conformitate cu Strategia 2020, GF Casting Solutions se extinde în domenii de activitate cu valoare mai mare și își lărgeste oferta de soluții globale. De aceea GF Casting Solutions a achiziționat la începutul lui 2018 compania Precicast Industrial Holding S.A. GF Precicast produce piese turnate cu metode de precizie pentru clienți din industria energetică și aerospațială. 75 procente din piesele turnate cu metode de precizie sunt destinate pieței europene, iar zece procente pieței din SUA. Pe piața asiatică ajung 15 procente. Datorită parteneriatului strategic cu DHI, GF Precicast va mări considerabil procentul destinat pieței din Asia. GF Precicast are mai mult de 700 de angajați în Elveția și în România.

› domeniul producției pieselor termorezistente turnate cu metode de precizie pentru industria turbinelor cu gaz”, explică Daniel Crot, Head of Sales and Marketing la GF Precicast din Novazzano (Elveția). „Pe lângă DHI, în prezent furnizăm piese pentru mai mult de 15 clienți din branșa turbinelor cu gaze”, spune Crot. Printre aceștia se numără lideri de piață ca Siemens, GE Power sau Ansaldo Energia.

Jeon Chae Hong este impresionat de colaborare: „GF Precicast dispune de metode de producție foarte moderne, înalt tehnologizate și se bucură de o foarte bună reputație în industria turbinelor cu gaze. De aceea GF Precicast este partenerul strategic potrivit pentru noi.”

Începând din noiembrie 2018 GF Precicast echează noua turbină cu gaze DHI cu trei paletе de turbină rezistente la temperaturi înalte. „Ținând cont de situația actuală a pieței, estimăm că vom vinde până la zece turbine cu gaze pe an”, declară Jeon Chae Hong. „Așa stând lucrurile, ne concentrăm mai întâi pe piețele SUA și Arabia Saudită, în prezent cele mai importante piețe pentru turbinele cu gaze.” Zece turbine cu gaze pe an înseamnă pentru GF Precicast o creștere a producției cu 2.000 de piese pe an.

#### Dezvoltarea industriei turbinelor cu gaz

Creșterea consumului de curent în combinație cu standardele de sustenabilitate și disponibilitate a rezervelor de gaze naturale măresc considerabil importanța centralelor energetice pe gaz în producția de curent. „Astfel, remarkăm oportunități bune de creștere pentru GF Precicast în industria turbinelor cu gaz, deoarece energia generată pe bază de gaz este deosebit de competitivă”, afirmă Daniel Crot. GF Precicast profită de acest potențial. „Dorim să avem un număr mare de clienți în întreaga lume și facem tot posibilul să asigurăm succesul clienților noștri.” În acest sens DHI și GF Precicast au făcut echipa perfectă. Acest lucru este demonstrat de colaborarea de până acum.

„DHI a stabilit inițial termene de livrare exigente”, își amintește Daniel Crot. „Ca urmare managerii de proiect de la DHI și GF Precicast au elaborat împreună o soluție, pentru a face dezvoltarea paletelor de turbină turnate cu metode de precizie încă și mai eficientă și mai rapidă”, relatează acesta. Crot spune că apreciază disponibilitatea pentru colaborare a DHI și este mândru de acest parteneriat de calitate. Jeon Chae Hong îi pasează cu plăcere mingea înapoi: „Datorită profesionalismului, managementului proactiv, precum și metodelor precise de turnare ne este ușor să facem față provocărilor care ne așteaptă.” Acest lucru este valabil pentru noua turbină cu gaze de 270 de megawați de la DHI, precum și pentru modelele viitoare, încă și mai puternice. ■



## „Ne putem baza pe GF Precicast când este vorba despre îndeplinirea specificațiilor noastre“

Jeon Chae Hong este Head of Hot Part Engineering Team și Principal Research Engineer la Doosan Heavy Industries and Constructions din Changwon (Coreea de Sud). La realizarea turbinei cu gaz de 270 de megawați, acesta și echipa sa au colaborat îndeaproape cu inginerii de la GF Precicast.

#### Domnule Chae Hong, care este provocarea la construcția unei turbine cu gaze?

Cea mai mare provocare în dezvoltare o reprezintă respectarea termenelor de predare foarte strânse. De aceea DHI se asigură că faza de dezvoltare este cât mai scurtă cu putință, mai ales la piesele turnate cu metode de precizie.

#### Cum vă ajută GF Precicast în această privință?

Producerea paletelor de turbină turnate cu metode de precizie, cu canale de răcire, care trebuie să suporte temperaturi de lucru extrem de înalte, este o activitate foarte pretențioasă. În plus, raportul calitate-preț trebuie să fie unul bun, iar piesele turnate cu metode de precizie trebuie să fie disponibile cât mai repede. Datorită GF Precicast putem fi siguri că specificațiile noastre sunt îndeplinite.

#### Ce apreciați la colaborarea cu GF Precicast?

În scurt timp am dezvoltat o relație foarte bună. Disponibilitatea GF Precicast de a îndeplini toate cerințele noastre este impresionantă. În branșa noastră munca orientată pe soluții este foarte prețuită – în cele din urmă este vorba despre produse de înaltă calitate. Colaborarea intensă dă naștere adesea unor parteneriate de lungă durată cu furnizorii. Ne bucurăm de drumul comun pe care îl vom străbate alături de GF Precicast.



Mai multe fotografii pe  
[globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

OBIECTIVELE NOASTRE  
SCHIMBAREA CEO-ULUI



# Tranziție lină

**Timp de unsprezece ani** Yves Serra a stat la cârma GF. Acum îi predă această poziție lui Andreas Müller, care după Adunarea Generală de pe 17 aprilie 2019 va deveni noul CEO al companiei. Cum sună retrospectiva lui Yves Serra asupra celor 27 de ani petrecuți în total la GF și asupra celor unsprezece ani în care a fost CEO? De ce este mândru în mod deosebit? Ce planuri are urmașul său? Și cum vede provocările cu care se va confrunta GF? Toate acestea le veți afla în interviurile cu actualul și viitorul CEO al GF.

## „Împreună ne-am atins întotdeauna obiectivele“

În interviu, Yves Serra face bilanțul celor unsprezece ani de succes la conducerea GF.

### În contextul în care priviți retrospectiv asupra celor zece ani la conducerea societății GF: care au fost cele mai mari reușite personale?

A fost un privilegiu pentru mine să ocup funcția de CEO al acestei companii și să am ocazia să colaborez cu un număr atât de mare de persoane talentate. Pe parcursul ultimilor zece ani ne-am atins împreună de fiecare dată obiectivele pe care ni le-am asumat. În ciuda aprecierii cursului francului elvețian, am majorat an de an atât vânzările, cât și profitul conform prognozelor publicate de noi. Prezența noastră la nivel mondial este mult mai echilibrată decât în trecut: în prezent, obținem peste 50 de procente din cifra noastră de afaceri în Asia și America. În mod suplimentar, am reușit să concentrăm portofoliul GF la un număr redus de parteneri de afaceri ciclici: în prezent, este vorba despre GF Piping Systems, de departe cea mai mare divizie.

Cu toate acestea, am profitat până acum de condiții de piață destul de avantajoase. Este și mai important să dovedim consolidarea la nivel de întreprindere în timpul unei recesiuni economice.

### Pe parcursul mandatului dumneavoastră în calitate de CEO ați lansat o serie de inițiative: sunteți mulțumit de acestea?

De-a lungul anilor am lansat diferite inițiative. Primul obiectiv a fost reprezentat de dezvoltarea unei culturi transfrontaliere la nivelul echipei (7 Habits®). Ulterior am urmărit o mai bună implementare a obiectivelor noastre strategice (4DX), o reducere a ciclurilor de inovație (Design Thinking) și o creștere a competenței de vânzări (Value Selling).

În opinia mea, aceste inițiative au contribuit la evidențierea noastră în raport cu concurența. Fără îndoială că sper ca acestea să rămână o componentă a culturii noastre.

### În calitate de CEO ați vizitat frecvent clienții și reprezentanțele noastre din străinătate. Există o experiență sau un eveniment care vi s-a întipărit foarte bine în memorie?

Pe parcursul mandatului meu în funcția de CEO am vizitat cât mai mulți clienți posibil, în special în statele îndepărtate. Cu ocazia unor astfel de vizite am avut ocazia să învăț enorm de multe lucruri și am verificat dacă ne aflăm

pe drumul corect cu privire la calitate sau competitivitate. Clienții sunt cea mai bună sursă pentru idei inovatoare – cât timp îi ascultăm. Cele mai frumoase amintiri sunt legate însă de momentele în care am celebrat succesele angajaților noștri.

### Cum va arăta GF peste zece ani?

Anumite tendințe, de exemplu, autovehiculele electrice sau digitalizarea, se vor impune cu siguranță. Cât timp clientul se va afla în continuare în centrul atenției în cadrul companiei noastre, vom identifica la timp tendințele care se conturează și ne vom adapta în mod periodic la acestea. Cu siguranță că, de-a lungul anilor, la nivelul piețelor vor exista faze mai simple, dar și mai dificile. În acest context, o atitudine rezervată pe parcursul etapelor marcate de reușite, precum și o abordare pozitivă în vremurile dificile ar putea fi de ajutor.

### Aveți un sfat pentru succesul dumneavoastră?

Andreas Müller lucrează deja de mulți ani la GF și cunoaște foarte bine două dintre diviziile noastre – GF Piping Systems și GF Casting Solutions. În calitate de CFO al companiei, a avut multe legături cu acționarii și analiștii noștri și cunoaște foarte bine oportunitățile și provocările generale. Sunt sigur că GF se va bucura în continuare de succes.

### În situația în care veți fi ales de către adunarea generală în consiliul de administrație: cum vă imaginați atribuțiile dumneavoastră în cadrul acestei structuri?

Una dintre atribuțiile principale ale unui consiliu de administrație este reprezentată de susținerea conducerii societății și formularea de întrebări critice. În situația în care voi fi ales în calitate de membru al consiliului de administrație, mă voi implica în acest sens împreună cu colegii mei. Pur și simplu având în vedere micul avantaj al unei cunoașteri ceva mai bune a întreprinderii. ■



Yves Serra va rămâne la GF și pe viitor, dacă în aprilie va fi ales în Consiliul de Administrație.

**«A fost un privilegiu pentru mine să ocup funcția de CEO al acestei companii și să am ocazia să colaborez cu un număr atât de mare de persoane talentate.»**

Yves Serra



## ANDREAS MÜLLER, NOUL CEO AL COMPANIEI

Născut în anul 1970 în Radolfzell (Germania), căsătorit, un fiu

### Studii:

Administrarea afacerilor,  
Universitatea din Konstanz  
(Germania)

### Experiență profesională:

**2017–aprilie 2019:** CFO al con-  
cerului GF, membru al Comitetului  
Executiv

**2008–2016:** CFO în cadrul  
GF Automotive

**2002–2008:** Head of Controlling,  
Business Unit Industry & Utility,  
GF Piping Systems, Schaffhausen  
(Elveția)/Commercial Managing  
Director, Georg Fischer Simona  
Fluoropolymer Products, Ettenheim  
(Germania)

**2000–2002:** Head of Finance  
and Operations, GF Piping Systems  
Australia

**1998–2000:** Head of Controlling,  
GF Piping Systems, Schaffhausen/  
Head of Controlling Business Unit  
Industry, GF Piping Systems

**1996–1998:** CFO Business Unit Asia,  
GF Piping Systems, Schaffhausen

**1995–1996:** Product Manager  
Polypropylene în cadrul GF Piping  
Systems, Schaffhausen

### Hobby-uri:

ciclism montan pe trasee în pantă

## „Lucrul în echipă și spiritul de echipă joacă un rol central pentru consolidarea succesului“

Andreas Müller despre modele, valori și viitoarele provocări la  
adresa GF

### Felicitări pentru numirea în funcția de CEO! Care a fost prima dumneavoastră reacție?

Vă mulțumesc! Am fost foarte onorat. A fi la conducerea acestei companii este un privilegiu enorm și mă încântă perspectivele care se întrevăd pentru GF.

### Cum veți conduce compania? Care este filo- sofia dumneavoastră în ceea ce privește conducerea întreprinderii?

Cele cinci valori care caracterizează GF constituie o bază solidă pentru conducerea cu succes a întreprinderii. Un aspect important este încrederea pe care trebuie să ne-o acordăm reciproc. Acest lucru reușește când ne respectăm reciproc („We respect people”) și stați la cuvântul nostru („We do what we say”). Una dintre cele mai importante inițiative ale companiei noastre din ultimii 15 ani este așa-numita „7 Habits® of highly effective people”. Lucrul în echipă și spiritul de echipă joacă un rol central pentru consolidarea succesului și pentru creșterea GF. Am convingerea că GF va continua să se dezvolte și să progreseze prin aplicarea acestei abordări.

Un lucru este sigur: succesul întreprinderii noastre remarcabile nu se datorează unei singure persoane, ci realizărilor tuturor celor 15.000 de angajați ai noștri, precum și implementării în mod coordonat și consecvent a obiectivelor noastre strategice. Succesul clienților noștri este succesul nostru. În mod frecvent, discuțiile cu aceștia reprezintă o bună sursă de inspirație pentru dezvoltarea unor noi soluții. Ca nou CEO depind de sprijinul echipei mele de management și al fiecărei persoane în parte din această companie.

### Aveți un model în ceea ce privește activitatea dumneavoastră profesională?

Nu pot spune că am un model anume. În general, mă impresionează și mă inspiră oamenii care reușesc să își transpună viziunea în realitate. De exemplu, directorul Chrysler, Lee Iacocca, cu al său model de succes de gestionare a schimbărilor, solistul Queen, Freddy Mercury, care a făcut totul pentru a atinge succesul, sau Steve Jobs, care a fost un adevărat deschizător de drumuri prin viziunea și inovațiile sale. De asemenea, o altă personalitate

care mă fascinează este Yvon Chouinard, fondatorul firmei de îmbrăcăminte pentru activități în aer liber, Patagonia. Acesta se orientează în totalitate în funcție de necesitățile clienților săi și îmbină conceptul comercial cu sustenabilitatea.

Pe plan privat, mă impresionează în mod deosebit condiția fizică și disciplina tatălui meu. La împlinirea vârstei de 40 de ani, a început să practice jogging, renunțând în același timp la fumat. Câțiva ani mai târziu, a participat la primul său maraton, unde a alergat timp de trei ore. Și acum, la 83 de ani, mai aleargă de câteva ori pe săptămână. După cum îi place să spună: „Trebuie să-ți fixezi un obiectiv și să muncești consecvent pentru îndeplinirea lui.”

### Ce vă place cel mai mult la GF?

Multe lucruri fac ca GF să fie o companie unică! Toate cele trei divizii dispun de poziții favorabile pe piețele pe care activează, iar capacitățile imense ale întreprinderii noastre ne permit să utilizăm în mod profitabil noi tehnologii pentru dezvoltarea de noi produse și soluții.

De asemenea, portofoliul nostru vast de clienți din întreaga lume, care cuprinde nume mari, precum Apple sau ZF și se întinde din Schaffhausen până în Los Angeles și Shanghai.

GF este o organizație care se perfecționează continuu datorită numeroaselor sale personalități importante și creative, precum și spiritului de echipă remarcabil. Dispunem de o cultură puternică a întreprinderii și oferim oportunități excepționale pentru lucrătorii talentați prin îmbinarea unor metode tradiționale cu soluții orientate către viitor. GF este un loc unde oamenii contează!

### Care sunt cele mai importante așteptări pe care le aveți în noua calitate pe care o dețineți?

Dezvoltarea GF într-o întreprindere și mai inovatoare, continuarea implementării Strategiei 2020 alături de echipa mea de conducere, gestionarea cu succes a noilor oportunități, precum digitalizarea, și a modificării portofoliului GF Casting Solutions și, nu în cele din urmă, cunoașterea unui număr cât mare dintre cei peste 15.000 de angajați ai noștri.



CEO-ul aflat la sfârșitul mandatului și CEO-ul desemnat în interviu: Pentru Yves Serra (st.) și Andreas Müller angajații și clienții reprezintă punctul central al activității.

**«Primele luni le voi dedica angajaților și clienților noștri. Pentru mine este important ca toate colegile și toți colegii din întreaga lume să înțeleagă că voi continua Strategia noastră de succes 2020.»**

Andreas Müller

**În câteva săptămâni vă veți începe în mod oficial activitatea în calitate de CEO. Care sunt aspectele asupra cărora vă veți concentra în primele luni?**

În primele luni, doresc să îmi dedic activitatea angajaților și clienților noștri din întreaga lume. Este important să punem în continuare clienții noștri pe primul plan și să înțelegem necesitățile acestora. Doresc să îi încurajez pe angajații noștri să își exprime opinia și să mențină un dialog deschis. Pentru mine este important ca toate colegile și toți colegii din întreaga lume să înțeleagă că voi continua

Strategia noastră de succes 2020, că apar valorile companiei noastre și că mi se pot adresa oricând au nevoie.

**Care sunt cele mai mari provocări cu care se va confrunta GF în următorii ani?**

După o perioadă de aproape zece ani de prosperitate, se întrevăd câteva obstacole pentru compania noastră. Trebuie să acceptăm eșecurile și să învățăm din ele, precum și să aplicăm ceea ce am învățat. Trebuie să facem cunoscute poveștile de succes și să multiplicăm rezultatele bune obținute. Inițiativa noastră Design Thinking trebuie implementată cu consecvență, pentru a genera mai rapid soluții inovatoare în beneficiul clienților. Ca întreprindere cu sediul în Elveția trebuie să fim mai smart și mai inovatori, pentru a ne deosebi de concurenții noștri globali. În plus este de importanță decisivă să profităm de trendul actual al digitalizării pentru implementarea cu succes a Strategiei noastre 2020. Totuși și aici nevoile clienților noștri trebuie să se afle permanent în prim-plan.

GF trebuie să fie o întreprindere atractivă pentru forța de muncă talentată. Trebuie să recrutăm în egală măsură atât angajați tineri,

cât și specialiști cu experiență, precum și să promovăm diversitatea la locul de muncă. Ne facem garant al valorii noastre „We reward performance”. De asemenea, depunem eforturi pentru a face ca GF să fie o companie și mai atractivă, atât pentru angajații, cât și pentru clienții noștri, ca de exemplu prin înființarea unor centre de inovare și crearea unor medii de lucru moderne, care să promoveze colaborarea și inovațiile. Motto-ul nostru „We act fast” nu este doar o expresie a promptitudinii, ci și a agilității. Numai astfel putem răspunde în mod proactiv la necesitățile clienților noștri, într-un domeniu aflat în continuă schimbare. Nu în ultimul rând: prin concentrarea asupra unor domenii de activitate cu o valoare mai mare, putem asigura succesul durabil al companiei noastre. ■



LOCAȚIILE NOASTRE  
GF PIPING SYSTEMS, COTEAU-DU-LAC ȘI CALMAR (CANADA)

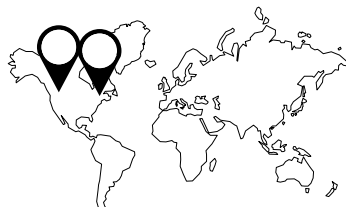
# Specialiștii pentru sisteme preizolate

Din două unități aflate în Canada, GF Urecon furnizează în special clienților din America de Nord conducte preizolate pentru rețele comunale de alimentare, construcții și industrie.

La GF Urecon lucrează până la 140 de angajați, cei mai mulți în producție. Cele două locații din Coteau-du-Lac și Calmar sunt pregătite în mod optim să fabrice linia de produse COOL-FIT.







ernile canadiene sunt legendare, iar pe porțiuni extinse ale țării se înregistrează pe perioade îndelungate temperaturi sub minus 30 grade Celsius. Acestea are efecte majore asupra vieții cotidiene. Astfel, mulți locuitori folosesc un încălzitor electric pentru a menține cald motorul autoturismelor, astfel încât acestea să poată porni chiar la temperaturile scăzute ale dimineții. În zonele cu conducte, există pericolul ca acestea să crape la temperaturi sub zero grade. Așadar, conductele izolate sunt aici mai căutate ca oriunde.

Urecon Limited a fost înființată în 1969 în Quebec cu scopul de a aduce pe piață sisteme de conducte preizolate pentru clienții finali și comercianți. Din prima zi, atenția a fost concentrată pe servicii de primă clasă și apropierea de clienți. Așadar, evoluția companiei pe parcursul anilor nu a fost o surpriză. Managing Director Nicholas Nickoletopoulos vorbește despre factorii care au făcut posibilă această creștere: „Pe de o parte, gama noastră de produse acoperă toate articolele necesare pentru instalațiile de conducte, printre care și sistemele de încălzire electrice care împiedică înghețarea conductelor. Mai ales însă compania și-a adaptat în permanență oferta de produse, astfel încât să țină pasul cu evoluțiile pieței și cu nevoile clienților.” De la mijlocul anului 2017, Urecon a devenit parte a GF Piping Systems.

### Clienți din America de Nord și America de Sud

GF Urecon deține în Canada două unități: una în Coteau-du-Lac (Quebec), la porțile orașului Montreal, și una în Calmar (Alberta). „Prin faptul că avem aceste unități de fabricație în estul și vestul țării economisim cheltuielile pentru transporturi și putem oferi timpi de livrare >



### Renée Norman – atleta

Din poziția de maestru în departamentul Shipping & Receiving din Calmar, Renée Norman trebuie să urmărească întreaga organizare. „Sprijin cum pot mai bine echipele noastre de producție și distribuție, pentru a putea oferi clienților servicii impecabile.” Aceasta poate fi o provocare, mai ales atunci când se înregistrează întârzieri sau camioanele ajung prea târziu. Pentru a se relaxa după o zi de lucru dificilă, lui Renée îi face plăcere să alerge. Ea este foarte rapidă – o atestă și medalia de aur obținută la un concurs de forță și fitness pentru femei.



### Jean-Philippe Pilon – boxerul

Jean-Philippe Pilon a venit acum 14 ani la Urecon în Coteau-du-Lac, la vârsta de 19 ani. Prin loialitate și calitățile de lider, la 21 de ani a fost promovat ca șef de echipă în departamentul Pre-Insulated Pipe, o poziție pe care o deține și azi. El coordonează o echipă de douăsprezece persoane și își animă colegii, pentru a fi din ce în ce mai eficienți. Jean-Philippe își petrece timpul liber cu fiica sa – dar și în sala de box. El este și antrenor de box pentru copii și adulți: „Pentru mine este important să dau societății ceva înapoi.”





### Anestin Gaulton – jucătorul în echipă

Anestin Gaulton s-a angajat în urmă cu 23 de ani, imediat după terminarea liceului, la Urecon în Calmar. Acum este maistrul la Insulation Department. „Faptul că am ajuns prin muncă până aici este cea mai mare realizare profesională a mea. Acest lucru a fost posibil datorită unei companii în care am putut crește și m-am putut perfecționa”, declară el. Totodată, pentru el este important să ridice moralul echipei. În același spirit, el este și antrenor al echipei de baschet în care joacă și fiul său. „Activitatea de antrenor m-a transformat într-un mai bun jucător în echipa de la serviciu.”



### Sara Cristina de la Cerda – maestra de karate

Unul dintre lucrurile pe care Sara de la Cerda le apreciază la postul său ca Technical Inside Sales Specialist este faptul că poartă răspunderea pentru numeroase activități diferite: „Începând de la formularea unei oferte până la căutarea produselor adecvate și mai departe la organizarea logisticii și a formalităților de export.” Sara are o conștiință profundă a responsabilității. Ea nu doar că deține centura neagră la karate, ci este membră de onoare a Girls Club, unde încurajează fetele de 9 până la 14 să își asume responsabilitatea pentru lucrurile pe care le consideră importante pentru ele.

► mai reduși”, explică Nicholas Nickoletopoulos. În funcție de anotimp, în cele două unități lucrează împreună până la 140 de angajați, cei mai mulți în secția de fabricație. Circa 20 de angajați lucrează la departamentul de vânzări, iar o echipă de tehnicieni răspunde de asistența pentru clienți și asistența de proiect.

Unitatea Coteau-du-Lac se remarcă prin faptul că este singura unitate a GF Piping Systems care dispune de o celulă specială de producție pentru conducte COOL-FIT. Aceasta permite injectarea unei spume speciale în strat uniform și fără goluri între conducta interioară și cea exterioară. Inovația patentată a fost dezvoltată de GF Urecon. „Nu am implementat-o singuri”, subliniază Nicholas Nickoletopoulos. „Am avut șansa de a beneficia de know-how-ul și sprijinul întregii organizații GF.” Ambele unități ale GF Urecon sunt dotate cu cele mai bune echipamente pentru a produce întreaga linie de produse COOL-FIT – COOL-FIT ABS Plus, COOL-FIT 2.0 și COOL-FIT 4.0.

Produsele fabricate în Coteau-du-Lac și Calmar sunt livrate către clienții din America de Nord și de Sud. Veniturile se obțin din cele trei segmente primare de piață Industrie, Instalații de aprovizionare și Tehnică sanitară. Printre subsegmente se numără protecția împotriva înghețului pentru instalațiile municipale și industriale, instalațiile de termoficare și instalațiile de apă rece.

### Planuri mari

După preluarea la mijlocul anului 2017, Urecon a fost integrată complet în divizia GF Piping Systems. În afară de celula de producție pentru fabricarea COOL-FIT, compania a contribuit la cele mai recente inovații printre altele prin dezvoltarea unei unități de control al cablului de protecție împotriva înghețului și o serie de conducte de protecție la îngheț. Evoluția viitoare a GF Urecon va fi propulsată în continuare prin gama COOL-FIT precum și prin concentrarea continuă pe servicii și apropierea de clienți – factori care au contribuit de la început la succesul companiei. ■



**Produsele** fabricate în Coteau-du-Lac și Calmar sunt livrate către clienții din America de Nord și de Sud. Nicholas Nickoletopoulos (jos) este director al GF Urecon începând din 2013.



Mai multe fotografii pe [globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)



## DINTR-O PRIVIRE

**Compania:**  
GF Urecon, Coteau-du-Lac  
și Calmar (Canada)

**Divizia:**  
GF Piping Systems

**Înființată:**  
1969; din iulie 2017 parte  
a GF Piping Systems

**Angajați:**  
Până la 140

**Producție:**  
Sisteme de conducte preizolate

**Segmente de piață:**  
Industria, rețele de aprovizio-  
nare, instalații menajere

**Piețe țintă:**  
America de Nord, Caraibe,  
America Centrală, regiunile  
de nord ale Americii de Sud

DIN TOATĂ INIMA  
**GIOVANNI BOSCO****PARTICIPAȚI  
ȘI CÂȘTIGAȚI!**

Sunteți implicat/-ă social? Colegul sau colega dvs. este implicat/-ă într-o activitate de înțajutorare? În acest caz ne bucurăm să vă ascultăm povestea:

[globe@georgfischer.com](mailto:globe@georgfischer.com)

Toate instanțanele trimise participă la jocul nostru cu premii de la pagina 40.

## Căpitan, instructor, voluntar

Indiferent dacă deține rolul de căpitan sau de instructor – Giovanni Bosco este născut pentru a naviga. În timpul său liber, însoțește în mod periodic curse de instruire care îl poartă împreună cu elevii săi de la Lago Maggiore (Italia) până în Marea Mediterană.

Un instructor pasionat de navigație – acesta este cea mai bună descriere pentru Giovanni Bosco. Area Sales Manager în cadrul companiei GF Machining Solutions din Losone (Elveția) a fost contaminat cu virusul navigației încă de la vârsta de șase ani. „Navighez în prezent de peste 40 de ani”, afirmă acesta. „Iubesc libertatea, să fiu aproape de apă și să plutesc pe aripile vântului.” Navigația i-a extins orizonturile lui Giovanni, care și-a dorit să împărtășească această experiență cu alte persoane. Astfel, a început să instruiască tinerii pasionați de navigație pe lacul din regiunea sa de origine.

Această inițiativă a început în urmă cu 20 de ani. Între timp, Giovanni și-a extins zona de navigație, iar în prezent călătorește și în largul mării. Începând cu anul 2012, este unul dintre cei 16 membri ai Associazione Velamica din Lugano (Elveția), pentru care organizează și însoțește cu titlu voluntar expediții de navigație cu durata de o săptămână în Croația și Grecia. În fiecare vară, aproximativ 40 de aventurieri – instructori, căpitani de vase și elevi cu vârste cuprinse între 14 și 22 de ani – explorează Marea Mediterană cu ajutorul a cinci sau șase bărci cu vele.

În calitate de căpitan, Giovanni este responsabil pentru navigație și siguranță. Asta înseamnă că își învață protejații să navigheze cu ajutorul vântului și al stelelor – și acordă în acest sens atenție, în toate situațiile, siguranței tuturor celor implicați. „Accept cu mare plăcere provocarea de a transmite mai departe, cât mai bine posibil, cunoștințele mele.” Giovanni are o legătură foarte apropiată cu tinerii pasionați de navigație. „În acest scop mă ajută probabil faptul că am încă sufletul tânăr”, explică el râzând. ■

**Giovanni Bosco**

În calitate de Area Sales Manager, Giovanni Bosco călătorește frecvent și se asigură că clienții, printre care se numără producători de ceasuri și bijuterii, beneficiază permanent de asistență în condiții optime. Sarcina sa principală este asigurarea asistenței în beneficiul clienților pe teritoriul întregii Elveții. Giovanni lucrează din 1989 pentru GF Machining Solutions.



# DE LUAT LA PACHET



## ... CĂ PRIMĂVARA ÎNCEPE LA DATE DIFERITE?

Sigură este de fapt numai data meteorologică la care începe primăvara, stabilită în zi fixă numai din motive statistice: În emisfera nordică aceasta cade pe 1 martie, în emisfera sudică pe 1 septembrie. Din punct de vedere astronomic primăvara începe la data în care ziua și noaptea au durate absolut identice, deci de douăsprezece ore. Aceasta se întâmplă la latitudinile nordice cel mai adesea la 20 martie, iar la sud de ecuator la 22 sau 23 septembrie – în funcție de distanța de la ultimul an bisect. Pe de altă parte începutul fenologic al primăverii este cel mai greu de stabilit cu precizie în toată lumea: Acesta depinde de longitudinea și latitudinea geografică, de altitudine și de climă și cade în ziua în care înfloresc pentru prima dată anumite specii de plante.



## ... CUM SE POATE COMBATE ASTENIA DE PRIMĂVARĂ?

Primele temperaturi mai calde ale primăverii supun corpul unei schimbări după perioada rece rămasă în urmă. Dilatarea vaselor de sânge care are loc odată cu venirea căldurii cauzează multor oameni o tensiune arterială mai scăzută, care la rândul ei afectează alimentarea cu oxigen a creierului. Consecințele în primele săptămâni de primăvară: Oboseală și lipsă de elan. Deci ieșiți în natură, faceți plimbări în aer liber și aveți grijă să vă hrăniți echilibrat. Aceste măsuri vă întăresc metabolismul și vă dau energie.

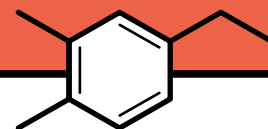
## Revigorant

Păsările încep să ciripească, se încălzește și înfloresc primele flori. Atunci când natura se trezește la viață, se schimbă și percepția mediului nostru înconjurător. Totul este mai proaspăt, mai viu și pare nou. Știați de exemplu ...



## ... CĂ PACHEȚELELE DE PRIMĂVARĂ SIMBOLIZEAZĂ UN ANIMAL?

Pachețelele de primăvară preparate într-o multitudine de variații erau inițial o mâncare tradițională la sărbătoarea Primăverii și a Anului Nou. Tradiția spune că consumarea acestora promite bunăstare. Îndrăgitul aperitiv din bucătăria asiatică constă din foi de aluat cu diverse umpluturi – prăjit sau nu. Inițial pachețelele de primăvară ar fi simbolizat viermii de mătase care ies din ou în perioada serbării Primăverii și a Anului nou, între sfârșitul lui ianuarie și sfârșitul lui februarie.



## ... CUM APAR SENTIMENTELE DE PRIMĂVARĂ?

Temperaturile în creștere din timpul primăverii în combinație cu mai mult soare duc la schimbări hormonale. Substanțe-mesagere, cum sunt serotonina sau dopamina, sunt responsabile pentru sentimentele de plăcere. În același timp se reduce producția hormonului somnului, melatonina. Această „cură hormonală” naturală îi face pe mulți mai activi și mai sociabili. În plus, vegetația care renaște dă tuturor sentimentul pozitiv că în fiecare început se ascunde o vrajă.



## ... CUM SE CELEBREAZĂ PRIMĂVARA PE GLOB?

Speranța în retrezirea la viață a naturii sau bucuria acesteia sunt peste tot în lume prilej de sărbătoare. În multe culturi din Asia Centrală și de pe subcontinentul indian Anul Nou și primăvara se serbează împreună. Astfel, de exemplu, sărbătoarea chineză a Primăverii și a Noului An începe deja în ziua Anului Nou chinezesc, care în 2019 a căzut pe 5 februarie. Sărbătoarea persană a Anului Nou și a Primăverii „Nouruz” începe pe 20 sau 21 martie, iar sărbătoarea indiană a Primăverii „Holi”, cunoscută și ca „serbarea culorilor”, pică în prima zi cu lună plină din luna Phalgun (februarie/martie). În Germania, Elveția și alte țări europene începutul primăverii se celebrează tradițional cu serbări populare; în SUA de „Groundhog Day” (2 februarie) o marmotă profetește când începe primăvara.

ACASĂ  
PERTH (AUSTRALIA)
**PARTICIPĂȚI  
ȘI CÂȘTIGAȚI!**

Doriți să le prezentați colegilor dvs. de la GF locul unde trăiți? Ne bucurăm să vă primim e-mail-urile cu subiectul „Acasă” la adresa [globe@georgfischer.com](mailto:globe@georgfischer.com). Toate e-mail-urile vor lua parte la concursul nostru cu premii de la pagina 40.

## La capătul lumii

**O**rașul Perth, situat pe coasta de vest a Australiei, se află în inima naturii: în partea de sud se află pădurea tropicală, în nord și est așa-numitul „outback” australian, iar în vest Oceanul Indian. Aici, există un peisaj pe placul fiecăruia. Personal, prefer zona de coastă. Cel puțin o dată pe săptămână practic surfing. Clima noastră este ideală pentru activități în aer liber. Temperaturile se situează între 20 și 30 de grade Celsius pe întreg parcursul anului.

Muți oameni nu știu că Perth este unul dintre cele mai izolate orașe din lume, în ciuda populației de peste două milioane de locuitori. Cel mai apropiat oraș mai mare se află la aproape trei ore de zbor cu avionul.

Întrucât Perth s-a impus treptat ca centru al industriei australiene producătoare de materii prime, extinderea prezenței GF Piping Systems în această zonă a fost un pas de la sine înțeles: în luna iulie 2017 am inaugurat un nou depozit de mărfuri, precum și noi spații de birouri. În cea mai mare parte din timp, ofer asistență clienților noștri la fața locului. Sunt responsabil pentru toate segmentele de piață de pe întreg teritoriul Australiei de Vest – o regiune de 64 de ori mai mare decât Elveția. În echipe alcătuite din câte doi angajați, comercializăm în această zonă întreaga gamă de produse GF Piping Systems. ■


**Jamie Powers**

lucrează din anul 2012 în cadrul GF Piping Systems și este responsabil pentru departamentul de vânzări din Australia de Vest. Acesta locuiește în Forestdale, o suburbie a orașului Perth, împreună cu soția și cele două fiice ale sale (în vârstă de patru și șase ani).

# O zi în Perth



DIMINEAȚA

LA PLAJĂ



Cel mai bine este să te trezești dimineața devreme pentru a-ți începe ziua practicând surfing în

Cottesloe Beach sau Trigg Point. Cei care nu doresc să facă surfing pot înota. În acest caz însă, este obligatorie respectarea prescripțiilor de siguranță și a zonelor marcate, precum și a indicațiilor salvamarilor. Sportul dis-de-dimineață duce la creșterea apetitului: la restaurantul Bib and Tucker puteți servi micul-dejun direct pe litoral. Faimosul restaurant este administrat de foști sportivi australieni participanți la Olimpiadă.



AMIAZA

## PATRIMONIUL ARHITECTURAL

La prânz, puteți vizita orașul port Fremantle. Faceți o plimbare printre clădirile din perioada colonială și buticurile moderne specifice australiene și bucurați-vă de frumusețea orașului. Plaja, debarcaderul, piețele tradiționale și promenada sunt alte puncte de atracție care nu trebuie ratate. Pentru masa de prânz, recomand cu căldură berăria Little Creatures Brewery, unde puteți savura, de asemenea, bere australiană.



Mai multe impresii  
despre Perth pe  
[globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)



SEARA

## UN ORAȘ PE PLACUL TUTUROR



Vă puteți petrece o seară deosebită în cel mai modern cartier al orașului Perth, Elizabeth Quay. Acesta oferă câte ceva pentru fiecare, pornind de la întreceri caiac-canoe până la tururi ghidate referitoare la istoria orașului Perth și populația sa indigenă. Alternativ, vă puteți bucura pur și simplu de atmosfera portului, de panorama asupra fluviului și de centrul orașului. La cină, puteți încerca unul din numeroasele restaurante cu specific local. Dacă mai aveți energie, puteți experimenta viața de noapte din Elizabeth Quay.

GLOBE 1-2019  
**CASETA REDACȚIONALĂ**

### Editor

Georg Fischer AG  
Beat Römer, Corporate Communications  
Amsler-Laffon-Str. 9  
CH-8201 Schaffhausen

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

[globe@georgfischer.com](mailto:globe@georgfischer.com)  
[georgfischer.com](http://georgfischer.com)

### Conducerea proiectului

Lena Koehnen (GF)

### Activitate redacțională

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

### Producție

Signum communication GmbH,  
Mannheim (Germania)

### Traducere

CLS Communication AG, Glattbrugg-Zürich  
(Elveția)

### Tipar ediția chineză

DE Druck Europa GmbH, Berlin (Germania)

### Tipar celelalte ediții

abcdruck GmbH, Heidelberg (Germania)

### Fotografii

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

Alte fotografii: GF

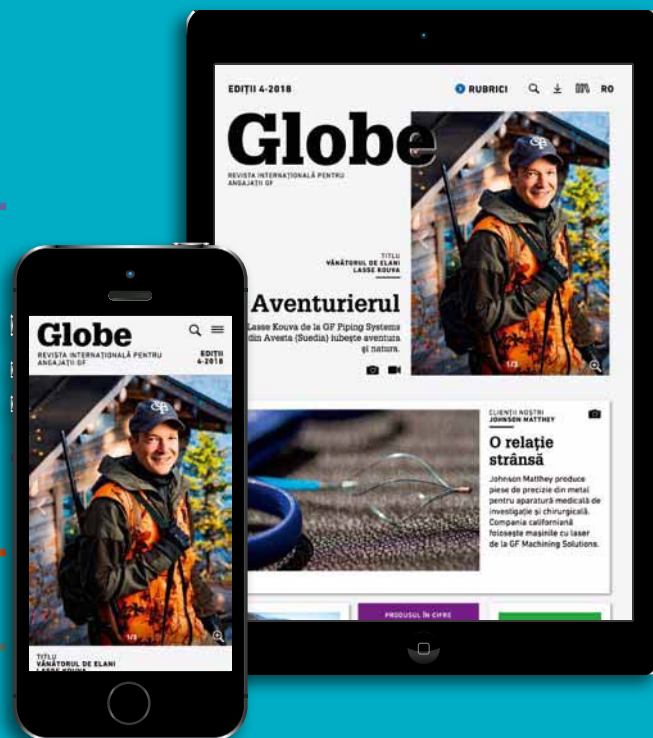


Globe apare de patru ori pe an în germană, engleză, franceză, italiană, română, spaniolă, turcă și chineză într-un tiraj de 9.000 exemplare.

Următoarea ediție va apărea în iunie 2019, închiderea redacției este sfârșitul lui martie 2019.

# Mai multe pe Globe Online!

Revista pentru angajații GF poate fi citită acum comod și de pe smartphone sau tabletă. Dați un clic și experimentați o formă de plăcere a lecturii complet nouă:



[globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)



## CONCURS CU PREMII

# Profitați de șansa dvs.!

Câștigați un iPad Air 2, căști wireless de la Bose sau o boxă Bluetooth de la JBL. Câștigătorii vor fi trași la sorți dintre toți angajații care au contribuit la rubricile **Hello!**, **3 x 3**, **Din toată inima** și **Acasă**. Scrieți-ne, menționând subiectul corespunzător, la [globe@georgfischer.com](mailto:globe@georgfischer.com). Ne face plăcere să vă primim e-mail-urile. Câștigătorii vor fi anunțați în următoarea ediție Globe.

### Condiții de participare

Organizatorul concursului cu premii este GF. Au dreptul să participe toți angajații GF. Câștigătorii se stabilesc prin tragere la sorți între toate scrisorile primite la timp. Plata în numerar, în bunuri în natură sau schimbarea premiilor este exclusă. Participanții se declară de acord cu publicarea numelui în cazul câștigării concursului. Contestațiile sunt excluse.

**PARTICIPAȚI  
ȘI  
CÂȘTIGAȚI!**

Câștigătorii acestei ediții Globe:

**Premiul I:** Derya Hüner (GF Piping Systems în Turcia)

**Premiul II:** Anthony Alvarado (GF Machining Solutions în SUA)

**Premiul III:** Erdal Dursun (GF Casting Solutions în Austria)

Toate scrisorile care nu au putut fi cuprinse în revistă pot fi citite online pe [globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

**Termenul limită pentru participare este sfârșitul lui martie 2019.**

