

Glob

+GF+

DAS GLOBALE MAGAZIN
FÜR DIE MITARBEITENDEN VON GF

AUSGABE 2 · 2018

Mit Herz und Hund

Hundetrainer Igor Boni von
GF Piping Systems in Caselle
di Selvazzano (Italien)



Hoch hinaus

Bei GF Machining Solutions
in Nordamerika ist ein neues
Lagersystem im Einsatz

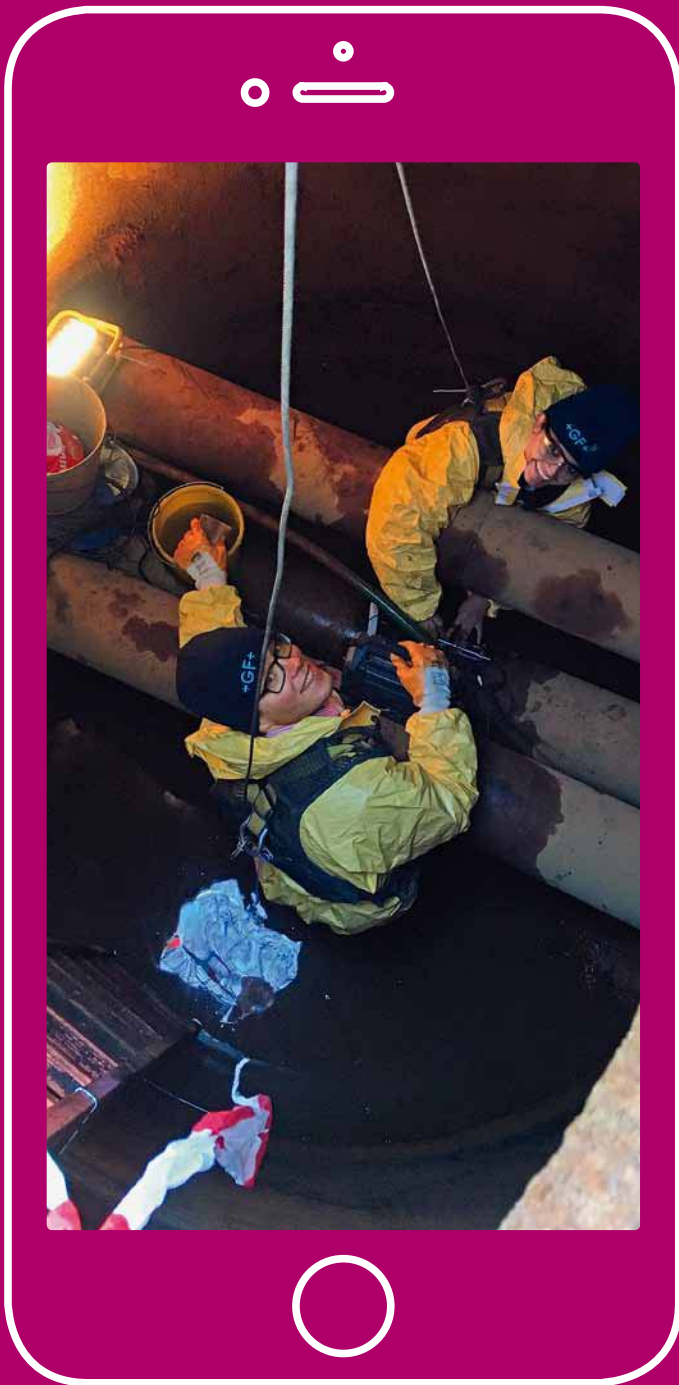
Leichtbau für Audi

GF Casting Solutions liefert
elf ultraleichte Gussteile für
den neuen A8

Value Selling

Bei der konzernweiten Initiative
steht der Mehrwert für
den Kunden im Mittelpunkt

HELLO!



Antoine Walter

Ham (Belgien),
20. März 2018,
16:00 Uhr

Zu der Zeit habe ich (l.) die Schweißverbindung eines PE-100-Rohres aus dem Jahr 1994 für einen Kunden getestet. Der Test lief gut und war für uns ein wichtiger Meilenstein, denn dies ist unsere erste Referenz in Europa für unseren Non Destructive Testing (NDT) Service!

Antoine Walter ist Project Service Sales Manager bei GF Piping Systems in Schaffhausen (Schweiz).





MITMACHEN UND GEWINNEN!

Was machen Sie am
18. Juni 2018 um 11:00 Uhr Ortszeit?
Schicken Sie uns Ihren Schnappschuss
mit der Betreffzeile „Hello!“ und einer
kurzen Beschreibung an
globe@georgfischer.com
Alle Einsendungen nehmen an
unserem Gewinnspiel auf
Seite 40 teil.



Eric Lentz

Lincolnshire (USA),
20. März 2018,
16:00 Uhr

An diesem Tag hatten mein Kollege Ed (2.v.l.) und ich (l.) ein Training im GF Machining Solutions Demo Center. Auf dem Bild stehen wir vor einer Mikron Milling Machine und sprechen mit unseren Application-Engineering-Kollegen gerade eine Notfallsituation durch.

Eric Lentz ist Applications Engineer bei GF Machining Solutions in Lincolnshire (USA).



Weitere Einsendungen zu
HELLO! finden Sie online auf
globe.georgfischer.com

INHALT 2.2018

GESCHAFFT!

Hoch hinaus

Dank eines neuen Lagersystems in ihrem Logistikzentrum liefert GF Machining Solutions Bestellungen in Nordamerika schneller aus. **10**

TITELGESCHICHTE

Mit Herz und Hund

Igor Boni bildet in seiner Freizeit mit Begeisterung Hunde aus – am liebsten Dobermänner. **12**

EIN TAG MIT

Auf Qualitätsmission

Jonny Zhu ist verantwortlich für die Produktqualitätskontrolle am Standort von GF Machining Solutions in Changzhou (China). **18**

SO GEHT DAS!

Alles aus einer Hand

GF Casting Solutions kann ihren Kunden durch eine gesteigerte Wertschöpfungstiefe einbaufertige Lösungen anbieten. **20**

UNSERE MÄRKTE

Neuer Name, neue Märkte

GF Automotive heisst jetzt GF Casting Solutions. Die Division beliefert nun verstärkt auch Industriekunden. **22**

UNSERE ZIELE

Mehr fragen und aktiv zuhören

Value Selling ist ein bewährter Verkaufsansatz, der sich auf den Nutzen von Produkten und Lösungen für den Kunden konzentriert. **28**

02 HELLO!

06 IN KÜRZE

07 PRODUKT IN ZAHLEN

09 ZWEI AUF EIN WORT

17 3x3

36 HERZBLUT

39 IMPRESSUM

40 GEWINNSPIEL

24

UNSERE KUNDEN

Leichtbau für die Luxusklasse

Für den Karosserierahmen des neuen Audi A8 liefert GF Casting Solutions gleich elf ultraleichte Gussteile aus Aluminium und Magnesium.



37

ZUM MITNEHMEN

Weltweit zu Hause

Als global aktiver Konzern mit starken lokalen Wurzeln ist GF heute in 34 Ländern präsent.

32

UNSERE STANDORTE

Wachstum in Malaysia

GF Piping Systems ist in Malaysia an einen neuen Standort mit grösseren Kapazitäten umgezogen.





38

MEINE HEIMAT**Mein Juwel**

Vanessa Enrech von GF Machining Solutions schwärmt von Barcelona, der Stadt, in der sie aufgewachsen ist.

**EDITORIAL****Weltweit präsent****Liebe Kolleginnen und Kollegen**

In einem Unternehmen wie GF, das schon über 200 Jahre existiert, gibt es immer wieder wichtige Meilensteine. Ein solcher Meilenstein war vor 100 Jahren die Übernahme des Klostersguts Paradies in Schlatt (Schweiz) durch GF. Viele von Ihnen kennen die Anlage als unser Aus- und Weiterbildungszentrum, als unseren „GF Campus“ mit seiner wunderschönen Lage am Rhein. Verschiedene Aktivitäten begleiten das Jubiläumsjahr. Sollten Sie im Laufe des Jahres im Klostersgut ein Seminar besuchen, empfehle ich Ihnen einen Blick in die eindruckliche Fotoausstellung, die aus Anlass des Jubiläums zusammengestellt worden ist.

Die Geschichte von GF und des Klostersguts Paradies weist einige Parallelen auf. Dazu gehört als grösste Konstante der stete Wandel. Immer wieder galt es, Bewährtes und Erfolgreiches infrage zu stellen und neue Wege zu suchen und zu gehen. In diese Kategorie fällt zweifelsohne auch der Namenswechsel von GF Automotive zu GF Casting Solutions, der einen weiteren Meilenstein darstellt. Ein Namenswechsel, der in der verstärkten Ausrichtung auf den Industriesektor begründet liegt. Diese Weiterentwicklung des Portfolios wurde mit der Übernahme des Schweizer Unternehmens Precicast forciert, das auf die Herstellung komplexer Teile für Flugzeugtriebwerke und Gasturbinen spezialisiert ist (Seite 22).

Sowohl Precicast als auch die im letzten Jahr übernommene Druckguss-Spezialistin Eucasting produzieren in Rumänien. Wir freuen uns daher sehr, dass wir mit dieser Ausgabe die Globe nun auch in Rumänisch anbieten und damit unseren neuen Kolleginnen und Kollegen einen vertieften Einblick in die Welt von GF bieten können. Mehr dazu, wo GF weltweit überall präsent ist, erfahren Sie aus der beiliegenden Weltkarte.

Ich wünsche Ihnen
eine informative
und unterhaltende
Lektüre.

Beat Römer
Leiter
Konzernkommunikation



IN KÜRZE

Optimiert: Die eckige Anschlussdose mit kompatibelem Fuss und der Schaltungskasten aus transparentem Kunststoff vereinfachen die Montage.



JUBILÄUM

Eine Revolution wird 40

Vor 40 Jahren ist JRG Sanipex auf den Markt gekommen. Als erstes Trinkwasser-Installationssystem mit auswechselbarem Rohr hat Sanipex die Sanitärtechnik insbesondere in Mitteleuropa revolutioniert. Zum Jubiläum wurden zwei Produkte optimiert und im Januar auf der Swissbau in Basel (Schweiz) sowie im April auf der IFH/Intherm in Nürnberg (Deutschland) präsentiert: die millionenfach verwendete Anschlussdose und der Schaltungskasten. ■



ISO-ZERTIFIZIERUNG

Gesicherte Produktion

Als erster Standort von GF hat das Werk in Losone (Schweiz) für sein Business Management System das ISO 22301-Zertifikat erhalten. Die Zertifizierung bescheinigt, dass die Produktion von EDM-Maschinen und dazugehörigen Ersatzteilen auch bei Betriebsstörungen sichergestellt ist. Langfristig sollen alle Werke von GF Machining Solutions diesen Standard erfüllen. ■



FOKUS AUF LUFT- UND RAUMFAHRT

Kompetenzzentrum eröffnet

GF Machining Solutions hat am 25. April 2018 ihr neues Kompetenzzentrum für Luft- und Raumfahrt und Energie in Huntersville (USA) eröffnet. Dort werden die bisher wenige Meilen voneinander entfernt gelegenen Standorte von GF Machining Solutions und Liechti Engineering zusammengeführt. Auf etwa 2'000 Quadratmetern Fläche bietet das Kompetenzzentrum neben modernen Büros und Schulungsräumen den grössten Ausstellungsraum für Maschinenführungen von GF in Nordamerika. Er ist der einzige in den USA, in dem live der Betrieb einer 5-Achsen-Fräsmaschine von Liechti zur Herstellung von Turbinenschaufeln und Blisks für Flugzeugtriebwerke demonstriert werden kann. Das Center bietet zudem die Möglichkeit, neue Produktlinien und Lösungen, zum Beispiel von System 3R, zu präsentieren. ■



Philipp Hauser, Head of Turbine Group/Liechti Americas (M.), eröffnet mit Jill Swain, Executive Director Huntersville Chamber of Commerce, Pascal Boillat, Head of GF Machining Solutions, Mark Sanhamel, Director of Operations GF Machining Solutions, und Scott Fosdick, President Market Region Americas, (v.l.n.r.) das neue Kompetenzzentrum in Huntersville.





**JETZT AUCH
AUF
RUMÄNISCH**

Die Globe erscheint ab sofort nicht nur auf Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Türkisch, Spanisch und Chinesisch, sondern auch auf Rumänisch. Wir wünschen allen Lesern, die neu dazugekommen sind, viel Vergnügen!

100'000

SORTIMENT

Schneller zum Wunschprodukt

Mit rund 100'000 Artikeln bietet der digitale Produktkatalog von GF Piping Systems einen umfassenden Überblick über das Sortiment der Division. Als meistbesuchter Bereich der GF Piping Systems Website wird der Online-Katalog kontinuierlich weiterentwickelt. So wird derzeit an einer erweiterten Filtersuche gearbeitet, damit Kunden ihr Wunschprodukt in Zukunft noch einfacher und schneller finden. ■



Mehr Bilder und Videos zu den Kurzmitteilungen auf globe.georgfischer.com

PRODUKT IN ZAHLEN



Prozent mehr Aufträge: Das Geschäft mit Fräsmaschinen bei GF Machining Solutions verzeichnete gegenüber 2016 einen bemerkenswerten Zuwachs – und das weltweit. 2017 hat die Division insgesamt 1'009 Fräsmaschinen in 30 Ländern auf fünf Kontinenten verkauft. Konkret waren es 485 Standard-Bearbeitungszentren, 257 Hochgeschwindigkeits-, 205 Hochleistungs- und 62 Liechi-Fräsmaschinen. Mit ihrer Hilfe können kleinste Komponenten im Millimeterbereich bis hin zu vier Tonnen schwere Werkzeuge für den Maschinenbau und den Transportsektor produziert werden. Zurzeit produziert GF Machining Solutions ihre Fräsmaschinen an eigenen Standorten in Nidau und Langnau (Schweiz) sowie in Changzhou (China). Nächstes Jahr wird ein neuer Standort im schweizerischen Biel eröffnet.

Erste Produkteinführung: 1966

Neueste Fräsmaschinen-Serie: Mikron MILL S

Wichtigste Kundensegmente: Informations- und Kommunikationstechnologie, Automobilindustrie, Luft- und Raumfahrt

Produktbandbreite: Kleinste Komponenten im Millimeterbereich bis hin zu vier Tonnen schweren Werkzeugen

Lebendige Industrie



**NOCH BIS
31. JULI 2018
JUBILÄUMS-BILDBAND
BESTELLEN**
bei [eisenbibliothek@
georgfischer.com](mailto:eisenbibliothek@georgfischer.com)

Blicke in das Konzernarchiv
der Georg Fischer AG

Fransiska Eggimann

JUBILÄUM

100 Jahre GF im Klostergut Paradies

Seit 100 Jahren ist GF stolzer Besitzer des denkmalgeschützten Klosters Paradies nahe des Hauptsitzes in Schaffhausen (Schweiz). Heute ist dort ein modernes Seminar- und Ausbildungszentrum untergebracht. Auftakt zum Jubiläumsjahr bildete der offizielle Festakt im Klostergut, der im März mit mehr als 80 Gästen aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft stattfand. Wer an der wechselvollen Geschichte des Klostersguts interessiert ist, kann dort noch bis Ende des Jahres eine Fotoausstellung zum Thema besuchen. Mitarbeitende, die einen der schönen Bildbände mit historischen Fotos von GF erhalten möchten, können diesen bis 31. Juli kostenlos beim Team der Eisenbibliothek bestellen. ■

WEITERENTWICKLUNG

Aus GF Automotive wird GF Casting Solutions

Anfang 2018 hatte GF Automotive die Akquisition von Precicast, einem Präzisionsguss-Spezialisten mit rund 750 Mitarbeitenden bekannt gegeben. Das Schweizer Unternehmen stellt Komponenten mit komplexen Legierungen für Flugzeugtriebwerke und Gasturbinen her. Der Zukauf unterstreicht die Strategie der Division, in neue vielversprechende Märkte zu expandieren. Um die Weiterentwicklung des Portfolios besser widerzuspiegeln, wurde GF Automotive nach dem erfolgreichen Abschluss der Transaktion Mitte April 2018 in GF Casting Solutions umbenannt. Mehr dazu, wie sich die Division künftig positioniert, gibt es auf Seite 22 zu lesen. ■

AUSZEICHNUNG

Besondere Leistungen

Im März zeichnete CEO Yves Serra wieder herausragende Teamleistungen bei GF aus. Verliehen wurden die bekannten Gold Awards im Rahmen der Corporate Convention, die dieses Jahr in Marbella (Spanien) stattfand. Für ihre besonderen Leistungen im Geschäftsjahr 2017 wurden zwei Gesellschaften aus China und eine aus Schweden geehrt. Es freuten sich über die Awards: Für GF Piping Systems Honggao Li, CEO der Chinaust Gruppe, Zhouzhou City (China), für GF Casting Solutions Wei Cui, Managing Director, Kunshan (China), und für GF Machining Solutions Henrik Sedvallson, Managing Director von System 3R, Vällingby (Schweden). ■



Im Rahmen der Corporate Convention in Marbella überreichte CEO Yves Serra die bekannten Gold Awards für herausragende Teamleistungen.

ZWEI AUF EIN WORT

„Global denken, lokal handeln“. Was bedeutet dies für Ihre Arbeit?

Vor 2017 hatten wir strategische Beschaffungsteams für das Rohstoffmanagement in der Schweiz und in China sowie operative Einkaufsteams an jedem Produktionsstandort. Um die Vorteile globaler Einkaufsmöglichkeiten für unsere Division zu nutzen, haben wir den strategischen Einkauf neu organisiert. Heute identifizieren wir, ob bei einzukaufenden Gütern ein globaler oder ein regionaler Ansatz am effektivsten ist.

Damit dies so funktioniert, erörtern unsere globalen Commodity Manager gemeinsam mit den Teams vor Ort, wie die einzelnen Projekte am besten umgesetzt werden können. Trotz unseres globalen Ansatzes wissen wir, dass lokale Expertise unerlässlich ist. So werden wir bei Terminen mit Lieferanten in China stets von unseren Kollegen vor Ort begleitet. Dies ist für unsere Partner äusserst wichtig.

Wir bewegen uns heute in einem sehr internationalen Umfeld. Ich komme aus Russland, meine Kollegen aus Italien, Deutschland, der Türkei und den USA. Täglich arbeiten wir mit Kollegen aus China und Schweden zusammen. Wir alle haben eine globale Vision, die auf lokalem Denken basiert. ■



Irina Frost

Als Head of Global Commodity Management bei GF Machining Solutions in Nidau (Schweiz) weiss sie, dass lokale Beziehungen der Schlüssel zur erfolgreichen Umsetzung einer globalen Strategie sind.



Global denken, lokal handeln – das ist unser tägliches Geschäft. In den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) leben Menschen verschiedenster Nationalitäten, und 80 Prozent der Bevölkerung sind ausländischer Herkunft.

Kunden kommen zu uns, weil wir in der Lage sind, ihnen weltweit qualitativ hochwertige Lösungen anzubieten, die verschiedenen lokalen Spezifikationen entsprechen. Bei einem Projekt für den Flughafen in Abu Dhabi kamen beispielsweise Produkte von GF Piping Systems aus Italien, aus der Schweiz, den USA und den Niederlanden zum Einsatz.

Da die meisten Mitgliedsstaaten des Golfkooperationsrates (GCC) keine nationalen Standards haben, sind wir es gewohnt, mit den britischen BSI-Standards, den deutschen DIN- und den internationalen ISO-Normen sowie den amerikanischen ASTM-Normen zu arbeiten. Wer in diesem Umfeld tätig ist, muss die entsprechenden Anforderungen, Produkte und Spezifikationen kennen. Was zum Einsatz kommt, hängt vom Projekt, den Ingenieuren, Beratern und Entwicklern ab.

Wir arbeiten zudem eng mit lokalen Entscheidungsträgern in Unternehmen, Behörden und Ministerien zusammen. Dass ich aus Marokko stamme und Arabisch spreche, ist von Vorteil, da wir dieselbe Kultur und Mentalität teilen. ■

Abdelfattah Bensammoud

Als Regional Sales Manager leitet Abdelfattah Bensammoud Projekte von GF Piping Systems in den VAE. Dort werden lokale Projekte grösstenteils mit der Unterstützung von Experten aus aller Welt abgewickelt.



Mehr Bilder von Irina Frost und Abdelfattah Bensammoud finden Sie auf globe.georgfischer.com

GESCHAFFT!
VERTIKALES LAGERSYSTEM

Hoch hinaus

Dank eines neuen vertikalen Lagersystems im nord-amerikanischen Logistikzentrum von GF Machining Solutions können Bestellungen schneller denn je ausgeliefert werden.

Das Logistikzentrum von GF Machining Solutions in Woodridge in Illinois (USA) setzt hohe Massstäbe. Täglich sorgen 21 Mitarbeitende dafür, dass über 300 Pakete pünktlich zu den Kunden gelangen. Diese erwarten nicht nur, dass immer mehr Teile und Verbrauchsmaterialien kurzfristig verfügbar sind, sondern auch, dass in dringenden Fällen eine Lieferung am nächsten Tag möglich ist. Mark Sanhamel, Director of Operations, und Stan Pokrzywa, Operations Manager, sind dafür verantwortlich, dass GF diese hohen Erwartungen erfüllt.

Mehr Platz auf weniger Fläche

2016 fiel Stan Pokrzywa auf, dass das 30 Jahre alte Karusselllager, ein horizontales Lagersystem, allmählich Schwächen zeigte. Schlimmstenfalls würde eine grössere Panne zu einem Betriebsausfall von bis zu einer Woche führen. Das alte System musste also ersetzt werden – ein Projekt für Mark Sanhamel und Stan Pokrzywa. Nachdem sie sich einige Optionen angeschaut hatten, entschieden sie sich für ein sogenanntes Modula-System, eine platzsparende vertikale Lagerlösung. Da mit einem Lift nach oben hin gestapelt wird, kann der gesamte Raum in der fast 3'000 m² grossen Halle optimal genutzt werden. Auf einer Fläche von nur 50 m² und mit einer Höhe von gut neun Metern können drei „Modulas“ bis zu 12'000 Teile aufnehmen. „Wir lagern aktuell etwa 8'000 Teile, haben also noch etwas Luft nach oben“, so Mark Sanhamel. Durch das hochautomatisierte System konnten 50 Prozent der Fläche wiedergewonnen sowie Kommissionierung und Einlagerung von Waren verbessert werden.

Mit Licht gesteuert

Die „Modulas“ sind mit dem Enterprise-Resource-Planning- (ERP) und dem Lagerverwaltungssystem des Standorts vernetzt, sodass Kundenaufträge automatisch an das Logistikzentrum weitergeleitet werden. Dank dieser Vernetzung, die das lokale IT-Team umgesetzt hat, gilt das Logistikzentrum als Paradebeispiel in der Branche.

Insgesamt spart das System nicht nur Platz und Zeit, sondern macht auch Bestellvorgänge noch zuverlässiger. Sobald die Software des Lagersystems einen Auftrag registriert hat, stellt das System automatisch das entsprechend befüllte Fach bereit. LED-Anzeige und Laser-Lichtstrahl weisen den Mitarbeitenden an, welches Teil zum Auftrag gehört und aus dem Fach entnommen werden muss. Auch welchem Kunden das Teil zuzuordnen ist, macht die LED-Anzeige sichtbar. Darüber hinaus wird der Auffüllvorgang durch LED und Laser unterstützt. Da unnötiges Bücken, Strecken und Laufen für die Mitarbeitenden wegfallen, verbessert die fortschrittliche Technologie die Ergonomie am Arbeitsplatz.

Reibungsloser Betrieb

Die Integration des Systems dauerte zwei Monate. In dieser Zeit kommissionierten die Mitarbeitenden Aufträge, indem sie auf das alte und das neue Lagersystem zugriffen. So konnte der Betrieb weiterlaufen, und der Wechsel hatte keinerlei Auswirkungen auf die Kunden.

Vorteil für die Mitarbeitenden: Sie können mehr Aufträge mit weniger Stress und geringerem körperlichen Einsatz bearbeiten. Vor allem erfüllt das Logistikzentrum weiter die hohen Erwartungen der Kunden. Mark Sanhamel und Stan Pokrzywa können also sicher sein, dass es dank ihres hochmodernen Lagersystems weiter aufwärtsgehen wird. ■



AUF EINEN BLICK

Der Standort:

GF Machining Solutions
in Woodridge (USA)

Die Aufgabe:

Implementierung eines modernen vertikalen Lagersystems

Das Ziel:

Grösseres Lagervolumen auf kleinerer Stellfläche schaffen sowie Mitarbeitende dabei unterstützen, Kundenaufträge noch effizienter abzuwickeln

Die Projektdauer:

Zwei Monate

Das Ergebnis:

Erfolgreiche Systemintegration ohne Beeinträchtigung des Betriebs; heute können die Mitarbeitenden grössere Volumen verarbeiten – einfach und noch zuverlässiger



Weitere Bilder und ein Video auf globe.georgfischer.com



Mark Sanhamel, Director of Operations (L.), und Stan Pokrzywa, Operations Manager, haben ein platzsparendes vertikales Lagersystem im nordamerikanischen Logistikzentrum von GF Machining Solutions eingeführt.

TITELGESCHICHTE
HUNDETRAINER IGOR BONI



Mit Herz und Hund

Egal ob mit lauter oder leiser Stimme, mit den Augen oder mit dem Körper – bei der Ausbildung von Hunden ist Igor Boni in ständiger Kommunikation mit dem Tier. Kontrolle und Anspruch sind ihm dabei genauso wichtig wie bei seinem Beruf als Fachmann für Qualitätskontrolle bei GF Piping Systems.

Sein Blick geht gleich auf den Boden. „Hast du andere Schuhe dabei?“ „Nein.“ „Egal, geht auch so.“ Sein Händedruck ist fest, die Begrüßung freundlich, das vertraute „Du“ schafft sofort Nähe und macht neugierig auf einen spannenden Tag. „Ciao, ich bin Igor“, stellt er sich vor, seine Augen blinzeln freundlich. Die Bindfäden, die vom Himmel regnen, sind für einen Moment vergessen.

Igor, das ist Igor Boni, 43 Jahre jung und bei Georg Fischer Omicron S.r.l., einer Gesellschaft von GF Piping Systems, als Fachmann für die Qualitätskontrolle im Werk verantwortlich. Wenn man ihn nicht an seinem

Arbeitsplatz in Caselle di Selvazzano antrifft, dann meistens hier auf dem Hundeplatz in Albignasego, etwa 20 Autominuten südlich der italienischen Stadt Padua. Mehr als 100 Tage im Jahr verbringt er hier. Egal ob bei Sonne, Wind, Wolken oder Regen. „Mein erstes Training fand bei 40 Grad Celsius statt“, erinnert sich Igor. Heute gibt es Regen, reichlich Regen. Der Platz steht unter Wasser. Andere Schuhe wären jetzt Gold wert.

Der „Addestratore“ hat das Sagen auf dem Platz

Igor Boni ist ein Hundeliebhaber, ein regelrechter Hundenarr. Seit drei Jahren bildet er Hunde aus, seine eigenen und die anderer; bisher waren es zehn. „Am liebsten natürlich >





Name: Igor Boni

Position: Fachmann für Qualitätskontrolle

Division: GF Piping Systems

Standort: Caselle di Selvazzano (Italien)

Bei GF seit: 1998

Bemerkenswert: Steht mehr als 100 Tage
im Jahr auf dem Trainingsplatz



Voller Einsatz beim Training: Igor Boni und Dobermann Saphy bei einer kräftezehrenden Verteidigungsübung (L.o.) mit anschließender Belohnung (r.o.; u.). Unterschiedliche Menschen haben unterschiedliche Anforderungen an einen Hund. Kursteilnehmerin Antonia nimmt trotz Gehhilfen aktiv am Basistraining mit Hündin Coco teil (L.u.).



› Dobermänner“, sagt Igor stolz. Warum? „Weil sie voller Energie sind, genauso wie ich“, stellt er schmunzelnd fest. Und weil sie treu, verlässlich und ehrlich sind. „Der Hund gibt dir alles, ohne etwas zurückbekommen zu wollen. Ihm ist es egal, wer oder was du bist. Wichtig ist einzig, dass du da bist.“ Man glaubt es Igor sofort.

Um die Qualifikation als Ausbilder für Hilfs- und Schutzhunde zu erlangen, hat Igor jede Menge Stoff gelernt und zahlreiche Prüfungen bestanden, rund 250 Stunden lang Theoriekurse besucht und praktisch mit Hunden gearbeitet. Noch immer hält er sich mit Praxisübungen auf dem Laufenden. Dass er es so weit gebracht hat, daran ist sein zweiter, damals noch junger Dobermann Saphy – eine Hündin voller Energie und Bewegungsdrang – nicht ganz unschuldig. Gemeinsam besuchten sie einen Einführungskurs für Hilfs- und Schutzhunde. „Das hat Saphy genauso wie mir grossen Spass gemacht“, blickt Igor zurück. „Als der Trainer unseren Einsatz und unser Engagement sah, fragte er mich, ob ich nicht selber Ausbilder sein wolle.“ Drei Jahre ist das jetzt her.

Igor öffnet die Tür des eingezäunten Platzes, auf dem Schild steht: „Betreten nur für Mitglieder des DOG Clubs“. Seine Jeans und seinen Pullover hat er mittlerweile gegen Schutzhose und Schutzhose getauscht. Während Saphy nach Regentropfen schnappt, streift sich Igor den Bisschutz über den linken Arm und bringt sich in Position. Plötzlich hallen Schreie über den Platz. Aggressivität liegt in der Luft. Saphy spitzt die Ohren, die Rute steht unter Spannung, die gut definierten

Muskeln zeichnen sich unter dem Fell ab. Igor schwingt mit dem rechten Arm einen Schlagstock in der Luft und ruft in ihre Richtung. Er provoziert Saphy und heizt sie an. Der Dobermann drückt seine Pfoten in den aufgeweichten Boden und sprintet los, 20 Meter Vollgas auf Igor zu. Und nur einen Bruchteil von einer Sekunde dauert es noch, bis das 32 Kilogramm schwere Tier auf Igors Beissarm trifft. Saphy schnappt zu, Igor bleibt standfest. Er beginnt zu rennen, der Hund hält den Beissarm fest zwischen den Zähnen. Dabei schwingt Igor den Stock demonstrativ weiterhin in der Luft, deutet Schläge an, Saphy lässt nicht von ihm ab. Lautes Knurren, Schreie, dann das erlösende Signal: „Aus!“ Und ein lobendes „Gut gemacht!“ gleich hinterher. So, wie aus dem Nichts Ernst wurde, hat sich die Situation von einer Sekunde auf die andere wieder entspannt. Saphy wedelt mit ihrer Rute, hechelt und sucht Igors Blick. Der erwidert diesen – noch immer ausser Atem, weil er mit dem Hund am Beissarm über den Platz gerannt ist.

Körpersprache, Blick und Stimme schaffen Verbindung

„Der Hund muss die Übung unbedingt positiv abschliessen“, erklärt Igor. Nur so kann er beim nächsten Training weiter daran arbeiten. „Auch wenn er zehnmal etwas erfolgreich gemacht hat und beim elften Mal nicht, dann bleibt ihm das negativ in Erinnerung.“ Und weil die Konzentrationsspanne eines Hundes nur kurz ist, könne er auch nur 15 Minuten am Stück intensiv trainieren. „Das ist ungefähr so, als ob wir Menschen uns drei Stunden sehr stark konzentrieren müssten“, erklärt Igor. Saphy hat ihre Schutzübung positiv abgeschlossen und darf zum Ausruhen zurück in ihre Box, wo sie sich das Gelernte einprägt. Und als Belohnung für die gute Arbeit gibt es einige Stücke Fleisch. Bei einem anderen Dobermann schlägt Igor auf dem Platz derweil leisere Töne an. Er unterrichtet die Halterin darin, ihren jungen Hund richtig zu führen. Igor motiviert, ist ständig mit Mensch und Tier über Körpersprache, über den Blick, über die Stimme in Kontakt. Die Kommandos gibt er auf Italienisch, „Seduta, terra“, und auf Deutsch, „Sitz, Platz!“ Für die Halterin hat er klare Ansagen und Korrekturen parat, für den Hund positive Bestätigungen und ein Stück Wurst.

Gemeinschaft und Kommunikation, bei GF und auf dem Platz

Zeit für das Mittagessen. Die Trattoria Milan Stardust gleich neben dem Platz bietet einfache, wunderbare italienische Hausmannskost. „Schmeckt es dir?“, fragt Igor gleich mehrmals. Ja, und wie! Igor und die Kursteilnehmer ›

DREI HUNDETIPPS VON IGOR BONI

1

Wende dich beim Hundekauf unbedingt an einen Experten. Der weiss, welche Rasse und welcher Welpe mit welchem Charakter zu dir passen. Ein Hund ist kein Spielzeug, sondern ein wunderbarer Teil des Lebens. Er wächst und wird je nach Rasse sehr gross. Überlege dir deshalb gut, welcher Typ du selber bist. Falls du eher ruhig bist und nicht gerne rausgehst, sollte dein Hund nicht das Gegenteil von dir sein.

2

Wenn du auf der Strasse einen Hund siehst, gehe nie frontal auf ihn zu und fasse bzw. tätschle ihn nicht auf den Kopf. Der Hund fühlt sich möglicherweise angegriffen und kann zur eigenen Verteidigung zuschnappen. Nähere dich lieber seitlich, halte ihm deine geöffnete Hand hin. Er selbst kann entscheiden, ob er sie beschnuppert oder nicht.

3

Fasse einen Hund nicht an, den ein anderer gerade im Arm hält. Der Hund könnte sich bedrängt fühlen und zubeissen.



Igor Bonis Visitenkarte
von DOG'S CINOFILIA, seinem neuen Verein

«Der Hund gibt dir alles, ohne etwas zurückbekommen zu wollen. Ihm ist egal, wer oder was du bist. Es zählt einzig, dass du da bist.»

Igor Boni
Fachmann für Qualitätskontrolle
bei GF Piping Systems



Kontrollieren, besprechen, rückfragen: Igor Boni an seinem Arbeitsplatz bei Georg Fischer Omicron. 20 Jahre ist er schon dabei und froh darüber, zur GF Familie zu gehören.



› sind in ihrem Element: gemeinsame Erlebnisse mit Hunden auf dem Platz, Zusammensein, Kommunikation, typisch italienisch gestikulierend, alle gleichzeitig und durcheinander, herzliche Atmosphäre. Austausch und Gemeinschaft, das schätzt Igor auch am Arbeitsplatz. Schon seit 20 Jahren arbeitet der gelernte Fachmechaniker bei Georg Fischer Omicron S.r.l. in Padua, wo GF Stumpf- und Elektroschweissmaschinen für die Rohr- und Fittingbearbeitung herstellt. Als Fachmann für Qualitätskontrolle überprüft Igor Boni mit Messschiebern, Mikrometern und Bohrmessgeräten die produzierten Einzelteile, aus denen die Maschinen dann zusammengebaut werden. Ob ihm die Arbeit Spass macht? „Klar, weil die Stimmung in der GF Familie einfach gut ist und mein Job eine gute Work-Life-Balance ermöglicht.“ So habe er noch Zeit für die Familie und seine anderen Hobbys, Compound-Bogenschiessen und Motorradfahren.

Igor schiebt eine Visitenkarte über den Tisch. DOG'S CINOFILIA steht darauf, ein Verein für die Ausbildung von Hunden, den er zusammen mit Kollegin Silvia gegründet hat. „Die Tinte auf der Urkunde ist gerade erst getrocknet“, sagt Igor stolz. „Jetzt haben wir einen richtigen Verein.“ Wie sehr er Hunde liebt, verrät Igor beim anschliessenden Kaffee. „Ohne meine Hunde wäre ich nicht ich.“ Und als ob es dafür noch einen weiteren Beleg bräuchte, fügt er sichtlich gerührt hinzu: „Ich kann nicht ohne sein. Als mein erster Dobermann mit fast 13 Jahren starb, habe ich kurze Zeit später einen neuen geholt.“

„Ci vediamo“, klingt es auf Italienisch. Wir sehen uns wieder. Es ist Zeit, um aufzubrechen. Neben vielen Eindrücken, tollen Gesprächen und einer neuen Sichtweise auf das Thema Mensch und Hund fahren auch nasse Schuhe mit. Der Blick geht wieder auf den Boden. „Hast du andere Schuhe dabei?“, klingt Igor im Ohr nach. Nein. Egal, es war auch so ein wunderbares Erlebnis. ■



Mehr Bilder und ein Video von Igor Boni auf globe.georgfischer.com

3x3

1. Meine liebste Morgen-Routine?
2. Das bringt mich immer zum Lachen:
3. Das Beste an meinem Arbeitsplatz ist ...



Serene Ong
Senior Sales Engineer – Consumables,
GF Machining Solutions,
Singapur



1. Mein Lieblings-Radioprogramm hören.

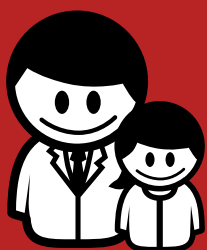
2. Wenn mein Sohn
einen lustigen Gesichts-
ausdruck von Sid
von Ice Age nachmacht.

**3. ... das Gefühl
von Zusammenhalt,
Harmonie und
Hilfsbereitschaft.**



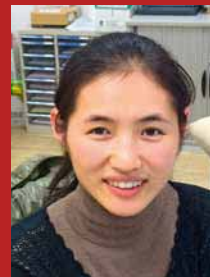
Kedar Mangaonkar
Plant Controller,
GF Piping Systems,
Ratnagin (Indien)

**1. Eine Runde
im Park joggen.**



2. Gespräche mit meiner
dreijährigen Tochter.

**3. ... Freiheit
und gute
Atmosphäre.**



Niki Zhang
Quality System Engineer,
GF Casting Solutions,
Suzhou (China)



1. Ein Glas Wasser trinken.

**2. Wenn
ich mit meiner
Tochter spiele.**

**3. ... meine
tollen Kollegen.**

**MITMACHEN
UND
GEWINNEN!**

Hier die neuen Fragen:

1. Globetrotter oder Heimatliebhaber?
2. Mein Lebensmotto:
3. In meinem ersten Job war ich ...

Machen Sie mit, und schicken Sie Ihre Antworten zusammen mit einem
Porträtfoto mit der Betreffzeile „3x3“ an: globe@georgfischer.com
Alle Einsendungen nehmen an unserem Gewinnspiel auf Seite 40 teil.



Weitere Einsendungen
für 3x3 auf
globe.georgfischer.com

EIN TAG MIT
JONNY ZHU



Name: Jonny Zhu
Position: Qualitätsmanager
Division: GF Machining Solutions
Standort: Changzhou (China)
Bei GF seit: 2016



Jonny beginnt seinen Tag mit der Arbeit am Computer. Er verschafft sich einen Überblick über eingegangene Meldungen. Ein besonderes Augenmerk richtet er auf Installationstickets, die vom Maschinenverkaufsteam mit hoher Priorität eingestuft wurden.

Auf Qualitätsmission

Jonny Zhu ist Qualitätsmanager und verantwortet die Produktqualitätskontrolle am Standort von GF Machining Solutions in Changzhou. Bei seiner Arbeit strebt er stets nach Verbesserung.



Nach dem Mittagessen schaut Li Liang, ein Servicetechniker vom Kundendienst, bei Jonny vorbei. Er hat ein Problem mit der Maschine eines Kunden und fragt ihn um Rat. In einem kurzen Gespräch finden sie eine Lösung: Ein Dichtring für den Ölfilter könnte die Leckage stoppen.



Jonny vergewissert sich, dass in der Produktion alles in Ordnung ist. Der Standort von GF Machining Solutions in Changzhou verfügt über 8'000 m² Produktionsfläche zur Fertigung von Fräsmaschinen für den Heim- und den Exportmarkt.



9:00 Uhr

Jeden Morgen trifft sich Jonny mit seinem Team, um sich auf den neuesten Stand zu bringen. Jeweils dienstags und donnerstags finden spezielle Qualitätssitzungen statt, sogenannte Q-Gate Meetings. Hier bespricht das Team offene Punkte, diskutiert entsprechende Massnahmen und beurteilt die Ergebnisse.



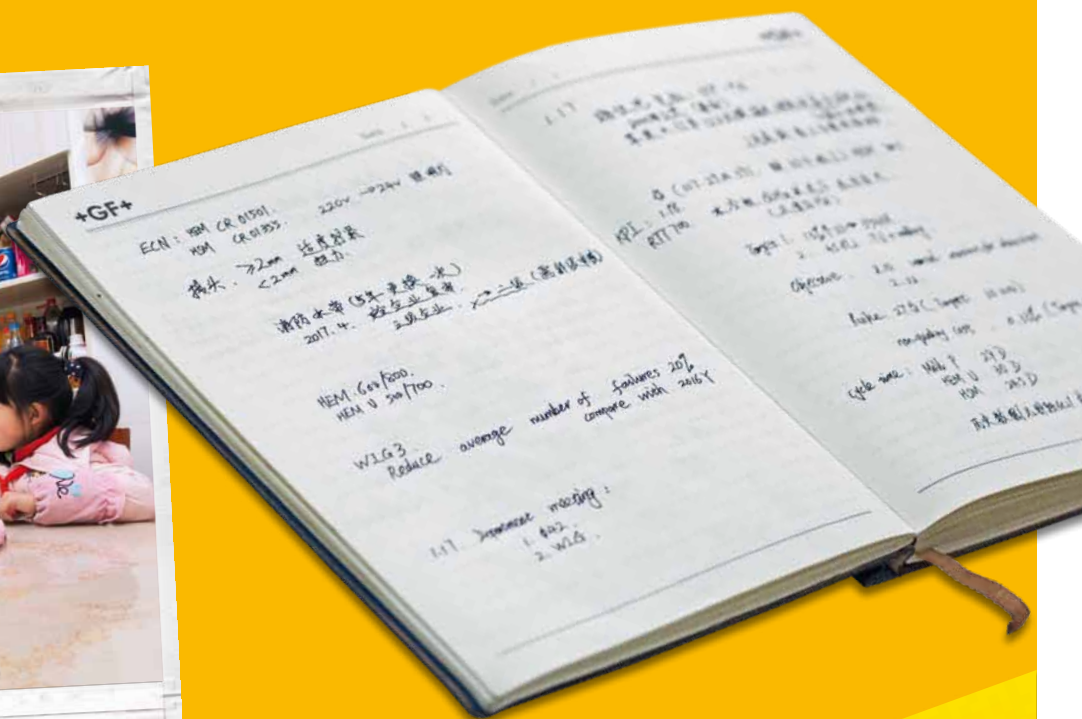
11:30 Uhr

Jonny isst zu Mittag mit seinen Kolleginnen und Kollegen von GF Machining Solutions. Er gehört zu den 194 Mitarbeitenden, die gerne in der Kantine essen. Eine Mahlzeit besteht üblicherweise aus Reis, Gemüse und Fleisch.



20:00 Uhr

Nach Feierabend freut sich Jonny darauf, Zeit mit seiner Familie zu verbringen. Heute hilft er seinen Kindern bei den Hausaufgaben.

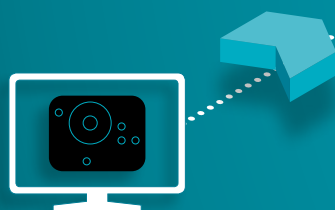


Mehr Bilder zum Tag von Jonny Zhu auf globe.georgfischer.com

SO GEHT DAS!
WERTSCHÖPFUNGSPROZESS

Alles aus einer Hand

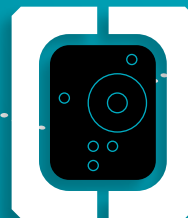
GF Casting Solutions ist heute weit mehr als ein klassischer Lieferant von Gusskomponenten. Immer öfter bietet die Division ihren Kunden durch eine gesteigerte Wertschöpfungstiefe einbaufertige Lösungen an. Ein Beispiel ist die Federbeinstütze für BMW, die bei der Herstellung bei GF in Altenmarkt (Österreich) sieben Prozessschritte durchläuft.



1.

Die Gussform entsteht

In enger Abstimmung mit dem Kunden BMW wird die finale Geometrie der Federbeinstütze so designt, dass sie im Druckgussverfahren herstellbar ist. Dazu wird zunächst der Gießprozess am Computer simuliert, um die perfekte Gussform erstellen zu können. Auf dieser Basis wird das Druckgusswerkzeug aus Stahl gefertigt.



2.

Das Rohteil wird gegossen

Mithilfe der fertigen Form wird die Federbeinstütze im Druckgussverfahren aus Aluminium gegossen. Dazu wird das flüssige Metall bei ca. 680 Grad Celsius mit hoher Geschwindigkeit und hohem Druck in die Gussform geschossen. Danach wird das gegossene Bauteil aus der Form entnommen und abgekühlt.

3.

Das Gussteil wird nachbearbeitet

Eine Stanzentgratpresse entfernt überflüssiges Gussmaterial. Anschließend werden kleinere Löcher in das Bauteil gestanzt, die später für die Verbindung mit anderen Elementen im Fahrzeug benötigt werden. Danach werden die Gussgrate abgeschliffen.



5.

Löcher bohren

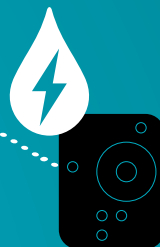
In einer voll automatisierten Bearbeitungszelle legen Roboter die Bauteile in die Maschine. Dort werden weitere Löcher gebohrt und gefräst. Diese dienen später dazu, das Federbein und die Querlenker des 7er-BMWs zu befestigen.



6.

Auf Tauchstation

Zum Schluss kommen die Federbeinstützen in eine Anlage zur kathodischen Tauchlackierung (KTL). Nach einer Vorbehandlung werden sie in ein Becken mit elektrisch leitendem Lack getaucht und unter Strom gesetzt. Durch die Spannung setzen sich die schwarzen Farbpartikel gleichmässig auf dem Bauteil ab. Danach wird der Lack in einem Ofen ausgehärtet. Der harte Lack schützt das Metall dauerhaft vor Korrosion und bildet beim Einbau die Kontaktoberfläche für die Klebeverbindung zu den Anbauteilen der Karosserie. Die KTL-Anlage wurde Anfang 2015 eigens für den Auftrag von BMW in Altenmarkt eingerichtet. Seitdem bietet GF die Lackierung auch anderen Kunden an.



4.

Ab in den Ofen

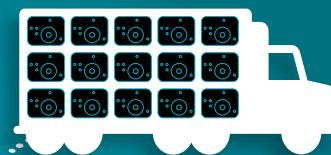
In einem Wärmebehandlungssofen werden die Federbeinstützen auf bis zu 460 Grad Celsius erhitzt und anschliessend unter einer Luftdusche abgekühlt. Dadurch erhält das Bauteil die nötige Festigkeit und Elastizität, damit es bei der nachfolgenden Bearbeitung und beim Einbau in das Fahrzeug keine Risse bekommt.



7.

Fertig für den Weltmarkt

Nach der Lackierung werden die Federbeinstützen an den Kunden ausgeliefert. Per Lkw kommen sie einbaufertig ins BMW-Werk im deutschen Dingolfing, wo die neue 7er-Baureihe für den gesamten Weltmarkt produziert wird.



Die Federbeinstütze für den 7er-BMW wird am Standort von GF Casting Solutions in Altenmarkt gefertigt.

Immer mehr Kunden wünschen sich heute einen Partner, der mehrere Stufen der Wertschöpfungskette abdeckt und montagefertige Lösungen aus einer Hand liefert. GF Casting Solutions kommt diesem gestiegenen Bedürfnis nach und bietet immer öfter einbaufertige Komponenten an. Mittlerweile machen diese bei GF Casting Solutions einen Anteil von 30 Prozent aus. ■

UNSERE MÄRKTE
KUNDENSPEZIFISCHE LÖSUNGEN

GF Casting Solutions – neuer Name, neue Märkte

Seit April 2018 ist GF Automotive GF Casting Solutions. Der neue Name ist ein Meilenstein in der Umsetzung der Strategie 2020. Als globale Lösungsanbieterin beliefert GF Casting Solutions nun verstärkt auch Kunden aus dem Industriesektor.

Neue Webseiteninhalte, Visitenkarten und Broschüren transportieren ab diesem Jahr den Namen GF Casting Solutions in die Welt hinaus. Neu auch zu Kunden, die aus bisher unerschlossenen Marktsegmenten kommen. Entsprechend ihrer Strategie 2020 expandiert die Division in hochwertige Geschäftsfelder und baut ihr Angebot an globalen Lösungen aus. Um den Schritt vom Player im Automotive-Geschäft hin zum globalen Spezialisten für kundenspezifische, montagefertige Lösungen zu schaffen, stellt sich die Division nun inhaltlich breiter auf. Das Ergebnis ist GF Casting Solutions, ein Name, der die Weiterentwicklung des Portfolios der Division umfassend abbildet.

Erweiterte Kundenbasis

Die Übernahme von Precicast Industrial Holding SA Anfang April unterstreicht die Strategie der Division, in höherwertige Geschäftsfelder vorzudringen. Precicast, ein Unternehmen mit Produktionsstandorten in der Schweiz und in Rumänien, ist ein unabhängiger Spezialist für Präzisionsguss und verstärkt GF mit seinem Kundenportfolio im Luftfahrt- und Gasturbinenbereich. Dieses Portfolio macht bei GF Casting Solutions etwa zehn Prozent des Umsatzes aus, während fünf Prozent aus dem bestehenden Geschäft mit industriellen Anwendungen kommen. Im klassischen Automobil-Business werden aktuell 85 Prozent des Umsatzes erzielt. Zusätzlich

zu den weltweiten Automotive-Kunden gehören nun auch Unternehmen wie GE (General Electric), Safran und Rolls Royce zum Portfolio von GF Casting Solutions.

Auf Wachstumskurs

Darüber hinaus will die Division auch im umsatzstarken Automotive-Geschäft weiter zulegen – weniger durch die Erhöhung der Absatzzahlen, sondern vielmehr durch zusätzliche, weiter reichende Angebote. Wo bisher Formgussteile im Kundenauftrag gegossen wurden, bietet GF Casting Solutions in Zukunft verstärkt fertig bearbeitete Komponenten an, wie zum Beispiel Schweller-Längsträger für den neuen Audi A8 (siehe Seite 24). Dabei kann die Division ihr Wissen aus Forschung und Entwicklung voll ausspielen.

Zu den wichtigen Wachstumstreibern im Automobilgeschäft zählen Trends wie E-Mobility und Leichtbau. Hier kann GF Casting Solutions mit ihrer Expertise punkten. Der Bereich industrielle Anwendungen soll ebenfalls weiter ausgebaut werden. Dort hat GF Casting Solutions das Geschäft mit industriellen Beleuchtungslösungen oder Rolltreppenstufen im Blick. Dafür ist die Division durch die Übernahme von Eucasting Ro SRL bestens gerüstet. Der Aluminium-Druckguss-Spezialist mit zwei Produktionsstätten in Rumänien macht rund 22 Prozent seines Umsatzes im Bereich Industrie- und Strassenbeleuchtungen. ■

Mit der Übernahme von Precicast will GF Casting Solutions in höherwertige Geschäftsfelder vordringen.

FAKTEN ZU PRECAST

Gegründet:
1970

Standorte:
Novazzano und Stabio
in der Schweiz sowie Arad
in Rumänien

Mitarbeitende:
Rund 750, davon 150
in Rumänien

Kernkompetenz:
Präzisionsguss-Unternehmen, das Komponenten aus Spezial-Legierungen für Flugzeugtriebwerke und industrielle Gasturbinen herstellt

Gut zu wissen:
Verfügt über einen eigenen Additive-Manufacturing-Bereich



«Ob alternative Antriebe, Leichtbau-Lösungen oder einbaufertige Komponenten – es gibt viele Herausforderungen unserer Kunden, für die wir als GF Casting Solutions mit unseren Lösungen gut gerüstet sind.»

Josef Edbauer,
Leiter GF Casting Solutions



Das vollständige Interview mit Josef Edbauer finden Sie auf globe.georgfischer.com



UNSERE KUNDEN
AUDI



Marc Hummel, Projektleiter bei Audi, schätzt den persönlichen Einsatz der GF Mitarbeitenden sehr. Hier mit Georg Zerling, Projektleiter von GF Casting Solutions, am Standort in Herzogenburg (Österreich).

Leichtbau für die Luxusklasse

Dynamischer, sicherer und effizienter: Beim neuen Audi A8 hat sich der Premium-Automobilhersteller in seiner Kernkompetenz Leichtbau übertroffen. Für den Karosserierahmen, den sogenannten Audi Space Frame, liefert GF Casting Solutions gleich elf ultraleichte Gussteile aus Aluminium und Magnesium – so viele wie nie zuvor.

Mit dem neuen A8 macht der Premium-Automobilhersteller aus Ingolstadt seinem Slogan „Vorsprung durch Technik“ alle Ehre. Die vierte Generation der Luxuslimousine besticht nicht nur durch neueste Technologien für hochautomatisiertes Fahren, sondern auch durch ihre innovative Leichtbauweise. Bereits 1994 hatte Audi mit der ersten Generation des A8 eine revolutionäre Karosseriebauweise eingeführt, den Audi Space Frame. Die selbsttragende Struktur aus Aluminium war mit nur 249 Kilogramm Gewicht besonders leicht. Damit gehörte Audi zu den ersten Pkw-Herstellern im Premiumsegment, die konsequent auf Leichtbau und Aluminiumbauteile setzten.

Einzigartiger Materialmix

Für die neueste Generation seines Spitzenmodells hat Audi den legendären Audi Space Frame perfektioniert – dies auch dank der Expertise von GF Casting Solutions. Erstmals kommt ein intelligenter Mix aus vier Materialien zum Einsatz, der die Leichtigkeit und Torsionssteifigkeit des Rahmens noch einmal erhöht. GF Casting Solutions liefert insgesamt elf Strukturbauteile für den Audi Space Frame. Einen erheblichen Anteil bilden die neun Elemente

„made by GF“ aus höchstfestem Aluminiumdruckguss. Hinzu kommen zwei Gussteile aus Magnesium für die vordere und hintere Mittelkonsole. Damit trägt GF Casting Solutions entscheidend zum intelligenten Leichtbaukonzept des neuen A8 bei. Stahl und kohlenstofffaserverstärkter Kunststoff (CFK) komplettieren den neuartigen Materialmix.

Hohe Kundenansprüche

„Für die Karosserie des neuen Audi A8 werden so viele grosse, tragende Hightech-Strukturbauteile aus Leichtmetallguss benötigt wie in keinem Fahrzeugmodell zuvor“, hält Siegfried Wilhelm, Key Account Manager bei GF Casting Solutions, fest. Er betreut den Kunden Audi seit beinahe 20 Jahren und kennt die hohen Ansprüche des Herstellers in Bezug auf Technologie und Qualität. Gewonnen hat GF Casting Solutions den anspruchsvollen A8-Auftrag letztlich dank ihrer Expertise im Bereich Leichtmetall und ihrem Know-how beim Giessen von grossen und komplexen Bauteilen.

Deutliche Gewichtsreduktion

Mit der jüngsten Generation seiner Luxuslimousine setzt Audi neue Massstäbe in puncto Fahrdynamik, Sicherheit und effizientem Verbrauch. Der Einsatz von möglichst leichten, aber dennoch extrem stabilen Strukturbauelementen ist dabei ein wichtiger Faktor, da u.a. immer mehr Elektronik das Fahrzeuggewicht erhöht. Dank des Audi Space Frame wiegt die Karosserie des A8 gut 40 Prozent weniger als eine vergleichbare Konstruktion aus Stahl. Die Gussteile von GF Casting Solutions ersetzen dabei eine Vielzahl von Blechteilen durch wenige, leichte Strukturteile. Die grössten Aluminiumteile, Verbindungsteile zwischen den Seitenschwellern und den hinteren Längsträgern, wären in ihrer hochkomplexen Geometrie in Stahl schlicht nicht herstellbar. Sie machen es möglich, dass der Innenraum des neuen A8 nochmals gewachsen ist. Auch bei der Torsionssteifigkeit, die entscheidend für präzises Handling und Fahrkomfort ist, übertrifft der neue A8 seinen Vorgänger um bis zu 24 Prozent. >

Der neue A8: Die vierte Generation der Luxuslimousine besticht durch neueste Technologien und innovative Leichtbauweise.





Starkes Team, starke Leistung: Für den Audi-Auftrag intensiv im Einsatz waren u.a. Markus Beier und Georg Zerling, beide Projektleiter bei GF Casting Solutions Herzogenburg, Christian Platzer, Projektleiter bei GF Casting Solutions Altenmarkt, und Siegfried Wilhelm, Key Account Manager bei GF Casting Solutions (v.l.n.r.).

› Zugleich kommen die Gussteile von GF auch an crash-relevanten Punkten der Karosserie zum Einsatz und helfen mit ihrer hohen Stabilität, die Sicherheit in der grossen Limousine zu erhöhen.

Innovative Werkstoffentwicklung

Entscheidend für die hohe Steifigkeit der Gussteile und die Stabilität der Karosseriestruktur ist der innovative Umgang mit Werkstoffen und Verbindungstechniken. Für den Audi Space Frame des neuen A8 hat Audi deshalb neue höchstfeste Gusslegierungen entwickelt. Um die optimale Giessbarkeit des neuen Werkstoffs sicherzustellen und die Legierung erfolgreich bei GF zur Serienfähigkeit zu bringen, haben die Technologieentwicklung von Audi und die Entwicklungsabteilung von GF Casting Solutions in Schaffhausen (Schweiz) eng zusammengearbeitet.

Gesteigerte Wertschöpfungstiefe

Für zusätzliche Festigkeit der Elemente sorgt eine neuartige, vierstufige Wärmebehandlung, mit der die Bauteile aus Aluminiumdruckguss bearbeitet werden. „Durch dieses Verfahren erreichen wir noch bessere Werte bei der Festigkeit, und das bei Teilen, die mit Wandstärken bis zu 1,8 Millimeter dünner sind als ihre Vorgängermodelle“, erläutert Siegfried Wilhelm. Für die Wärmebehandlung, aber auch für die Beschichtung und Bearbeitung der Gussteile hat GF Casting Solutions am Standort Herzogenburg

(Österreich) in neue Anlagen investiert. Hier entstehen die 1,43 Meter langen Verbindungsteile Schweller-Längsträger auf den grössten Druckgussmaschinen von GF Casting Solutions. Auch die Gehängenaufnahmen werden im Aluminiumdruckguss in Herzogenburg hergestellt. Die übrigen Gussteile aus Aluminium und Magnesium werden am österreichischen Standort in Altenmarkt produziert.

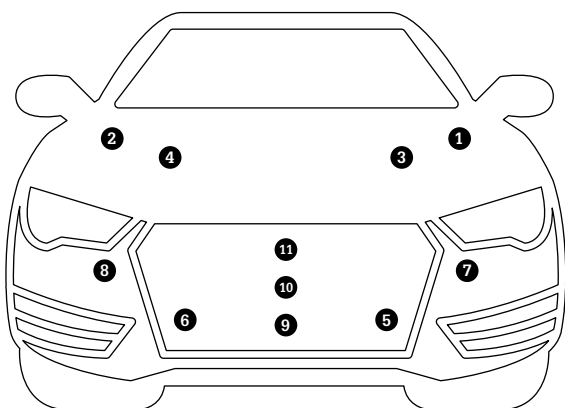
Doch GF Casting Solutions ist nicht nur für Guss, Wärmebehandlung und Beschichtung eines Grossteils der Audi-Space-Frame-Komponenten verantwortlich; die Bauteile werden bei GF auch noch mechanisch bearbeitet und teilweise vormontiert, bevor sie montagefertig an den Produktionsstandort von Audi in Neckarsulm (Deutschland) geliefert werden. „Im Rahmen dieses anspruchsvollen Auftrags bieten wir unserem Kunden Audi eine nochmals gesteigerte Wertschöpfungstiefe und die volle Leichtbaukompetenz von GF Casting Solutions“, sagt Siegfried Wilhelm stolz. ■



Mehr Bilder auf
globe.georgfischer.com

Ultraleicht und extrem stabil

Für den Audi Space Frame des neuen A8 liefert GF Casting Solutions elf ultraleichte Gussteile. Das Resultat: Die Karosserie der Limousine wiegt gut 40 Prozent weniger als eine vergleichbare Konstruktion aus Stahl.



1 / 2

Federbeinaufnahme links und rechts: Die Federbeinaufnahme ist ein klassisches Bauteil aus Aluminiumdruckguss. Früher musste die Komponente aus mehreren Elementen zusammengefügt werden.

3 / 4

Sitzaufnahme links und rechts: Die Sitzaufnahme sorgt als torsionssteifes Druckgussbauteil für eine höhere Steifigkeit und Crashesicherheit.

5 / 6

Verbindungsteil Schweller-Längsträger links und rechts: Das grösste und komplexeste Teil des Audi Space Frame entsteht am GF Casting Solutions Standort in Herzogenburg.

7 / 8

Gehängeaufnahme links und rechts: Die Gehängeaufnahme ist als Aluminiumgussteil neu bei GF Casting Solutions; es ersetzt eine Vielzahl von Blechteilen.

9 / 10

Mittelkonsole vorne und hinten: Die beiden Elemente der Mittelkonsole sind aus ultraleichtem Magnesium und zentrale Komponenten im Audi Space Frame.

11

Fersenblech: Das Druckgusselement im Unterboden ersetzt gleich mehrere Blechteile und ist ein neues Bauteil bei GF Casting Solutions.

„Das ist Gusstechnik vom Allerfeinsten“

Als Projektleiter bei Audi hat Marc Hummel die Entwicklung und Fertigung der elf ultraleichten Gussteile für den neuen A8 eng mitbegleitet. Im Interview verrät er, warum Audi sich für GF Casting Solutions als Partner entschieden hat.

Für die neueste Generation des A8 wurde der Audi Space Frame weiter perfektioniert. Inwieweit konnte GF Casting Solutions mit ihrer Expertise dazu beitragen?

Der Audi Space Frame wurde in den vergangenen Jahren stetig weiterentwickelt. Heute spielen multifunktionale Grossbauteile eine entscheidende Rolle in der Architektur der Karosserie. Für die Herstellung dieser sehr grossen, hochkomplexen Aluminium-Komponenten waren die Erfahrung und das Know-how von GF Casting Solutions essenziell. Das 1,43 Meter lange Verbindungsteil Schweller-Längsträger zum Beispiel ist Gusstechnik vom Allerfeinsten. Das ist, was die Komplexität anbelangt, die Königsklasse.

Warum hat GF Casting Solutions den Auftrag erhalten?

Ein wichtiges Kriterium bei der Vergabe war, einen Partner zu finden, der die besonderen Anforderungen des Projekts erfüllen kann. Wir wollten erstmals eine Kombination aus spezieller Gusslegierung und Wärmebehandlungstechnik umsetzen. Da GF Casting Solutions und Audi sich in der Vergangenheit bereits gemeinsam mit diesem Thema befasst hatten, war das Vertrauen von Beginn an da. Und das Ergebnis kann sich sehen lassen: Dank der neuartigen Kombination konnte die Festigkeit der Komponenten nochmals um 50 Prozent gesteigert werden.

Was haben Sie an der Zusammenarbeit mit GF Casting Solutions besonders geschätzt?

Bei solch einem anspruchsvollen Projekt arbeitet man über längere Zeit intensiv zusammen. Wir haben uns menschlich immer sehr gut verstanden und stets konstruktiv diskutiert. Dieser Dialog auf Augenhöhe hat wesentlich zu dem positiven Gesamtergebnis beigetragen. Unsere Ansprechpartner bei GF, insbesondere die Mitarbeitenden aus der Produktion, haben einen hohen persönlichen Einsatz gezeigt. Das ist schon etwas Besonderes! ■



Marc Hummel mit dem 1,43 Meter langen Verbindungsteil Schweller-Längsträger

UNSERE ZIELE
VALUE SELLING

Die **Value Selling-Methode** macht den Nutzen und den Wert, also den Value, eines Produktes oder einer Lösung erlebbar. Für den Kunden hat dieser Mehrwert am Ende ein grösseres Gewicht als der Preis.



«Für ein Schweizer Unternehmen, das mit einer starken Währung konfrontiert ist, ist es umso wichtiger, nah bei den Kunden zu sein, um ihre Probleme zu verstehen und ihnen die richtigen Lösungen zu bieten. Auf diese Weise schaffen wir Mehrwert für sie und für GF. Mit der Value Selling-Initiative wollen wir diese Form der Verkaufskunst fördern.»

Yves Serra
CEO GF

Mehr fragen und aktiv zuhören

Value Selling ist nach Design Thinking die zweite wichtige konzernweite Initiative, die den Kunden in den Mittelpunkt stellt. Der bewährte Verkaufsansatz konzentriert sich auf den Nutzen von Produkten und Lösungen. Auf das Gespräch mit den Kunden hat dies einen entscheidenden Einfluss.

Mit der Umsetzung unserer Strategie 2020 sind wir auf Kurs“, stellte CEO Yves Serra im März 2018 bei der Bekanntgabe des GF Geschäftsergebnisses 2017 fest. Um die gesteckten Ziele bis 2020 zu erreichen und weiter profitabel zu wachsen, hat GF konzernweit zwei wichtige Initiativen lanciert: Design Thinking und Value Selling – beides Ansätze, die den Kunden und seine Bedürfnisse in den Mittelpunkt stellen und sich auf den Mehrwert von Produkten und Lösungen konzentrieren. Während Design Thinking das Innovations-tempo bei Entwicklungen erhöht, stärkt Value Selling die Verkaufskompetenz für zunehmend komplexere Kundenlösungen.



«Dank Value Selling können wir uns professioneller auf einen Kundenbesuch vorbereiten. Dies hilft uns dabei, mehr Projekte zu gewinnen.»

Jeff Kuma,

Regional Sales Director Georg Fischer LLC,
GF Piping Systems, Irvine (USA)

Das GF Geschäftsergebnis zeigt auch, dass die Verkaufsmitarbeitenden einen guten Job machen. Die Value Selling-Initiative baut darauf auf und bietet eine wichtige Unterstützung, damit der Verkauf seine Fähigkeiten zukunftsorientiert weiterentwickeln kann. Dies ist auch und vor allem für die Erschließung höherwertiger Geschäftsfelder und für den Verkauf anspruchsvoller Produkte oder Services zentral. Im Kern geht es bei Value Selling darum, den Blick noch stärker auf die Prioritäten der Kunden und auf den möglichen Mehrwert von darauf zugeschnittenen Lösungen zu richten. „Produkte verkaufen zu wollen, ohne die wahren Probleme und Bedürfnisse der Kunden zu verstehen, bringt uns nicht weiter. Man muss zuhören und Fragen stellen, erst dann kann man Lösungen anbieten, die wirklich wertvoll sind“, stellt Helmut Elben, Leiter Corporate Planning bei GF, fest.

Sparringpartner der Kunden

Value Selling ist eine bewährte Kommunikationsmethode, die den Kunden durch gezieltes Fragen, bewusstes Zuhören und Verstehen in den Mittelpunkt rückt. Was sich selbstverständlich anhört, ist in der Praxis oft nicht so einfach. „Es erfordert viel Übung, um authentisch beim Kunden anzukommen“, weiss Helmut Elben. „Dafür braucht es Veränderung in der Gesprächsführung: weniger reden, sondern mehr fragen und aktiv zuhören.“ Ein guter Value Seller bereitet sich sorgfältig auf einen Kundentermin vor, erkennt die Prioritäten des Kunden, hat ein offenes Ohr für seine Bedürfnisse und kennt die richtigen Ansprechpartner sowie die Prozesse auf Kundenseite. Mit den Vorteilen der GF Produkte und Lösungen ist der Value Seller bestens vertraut. Und er weiss, wie er diese



«Weil wir in unserem Bereich den Verkauf von Mehrwert schon lange leben, unterstützt uns Value Selling erfolgreich. Dank der Methode können wir heute für unsere Kunden die optimale Kombination von Produkt- und Service-lösungen entwickeln.»

Fabio Giampaolo,
Verkaufingenieur,
GF Machining Solutions,
Nidau (Schweiz)

geschickt in das Kundengespräch einbringt. Wer Value Selling erfolgreich anwendet, ist in einem Verkaufsgespräch wirkungsvoller, da er vom Kunden als Sparringpartner wahrgenommen wird. Das Gespräch konzentriert sich viel stärker auf Problemfelder und Lösungsansätze als auf Produkteigenschaften oder -funktionen. Statt Produkt und Preis stehen Mehrwert und Kundennutzen im Mittelpunkt. >



Seit Anfang 2018 unterstützt das Value Selling Core Team die Einführung der Value Selling-Methode in den Verkaufsalltag bei GF (v.l.n.r.): Tina Flodin, GF Machining Solutions, Achim Schneider, GF Casting Solutions, Julia Runow, Corporate Program Manager, und Nicole Küng, GF Piping Systems.

Gemeinsam die Verkaufskompetenzen stärken: das Value Selling Core Team

«Ein guter Value Seller respektiert die Zeit seiner Kunden, weil er gut vorbereitet ist. Er interessiert sich wirklich für die Prioritäten und Herausforderungen. Er hat keine Scheu davor, seine Kunden und auch sich selbst aus der Komfortzone zu bringen.»

Julia Runow
Corporate Program Manager Value Selling

«Mir ist es wichtig, dass die Mitarbeitenden den Nutzen von Value Selling erkennen. Wir sind seit Jahren ein erfolgreiches Unternehmen, und nun verändern wir bestehende Prozesse und Gewohnheiten. Das wird ein langer Weg, aber er wird sich lohnen!»

Nicole Küng
Head of Strategic CRM/Value Selling, GF Piping Systems

«Die Value Selling-Methode lässt sich leicht in andere Länder und Kulturen transportieren, weil die wichtigen Themen rund um die Geschäftsangelegenheiten und Probleme der Kunden überall auf der Welt ähnlich sind.»

Achim Schneider
Head of Strategy & Business Development, GF Casting Solutions

«Das Erlernen einer neuen Methode bedeutet, auf der theoretischen Ebene zu bleiben. Value Selling zu leben heisst hingegen, es bei der täglichen Arbeit umzusetzen und zu einer ständigen Gewohnheit zu machen. Dadurch geht es ganz leicht und automatisch von der Hand.»

Tina Flodin
Head of Value Selling, GF Machining Solutions

» Das Gelernte umsetzen

2'000 GF Mitarbeitende weltweit haben bisher an verschiedenen Trainings zum Thema Value Selling teilgenommen. „Die Resonanz war überwiegend positiv, weil der Ansatz einfach ist und dem gesunden Menschenverstand entspricht. Wir arbeiten nun daran, die theoretischen Inhalte mit konkreten Beispielen zu verknüpfen“, berichtet Julia Runow, Corporate Program Manager Value Selling. „Jetzt geht es darum, das Erlernte in den Arbeitsalltag zu integrieren, in der Praxis umzusetzen und mit weiteren internen Coachings zu intensivieren.“ Eine der grossen Herausforderungen ist es nun, nach Abschluss der weltweiten Trainings den Schwung und die Motivation aufrechtzuerhalten. Um sicherzustellen, dass Value Selling erfolgreich in der Organisation verankert wird, soll der Ansatz zum Beispiel mit dem CRM-System oder den 4DX-Zielen verknüpft werden. Die wirkliche Arbeit startet also erst jetzt! ■



«Die Methode unterstützt uns dabei, den richtigen Ansprechpartnern die richtigen Fragen zu stellen. Dies führt zu einer effizienteren Kommunikation und erhöht die Möglichkeit, neue Geschäfte abzuschliessen.»

Daniel Hu,
Sales Director China, GF Casting Solutions,
Suzhou (China)



Mehr Bilder und ein ausführliches Interview mit dem Core Team auf globe.georgfischer.com



Rund um die Welt nahmen 2'000 GF Mitarbeitende aus allen drei Divisionen an den Value Selling-Trainings teil.

UNSERE STANDORTE
GF PIPING SYSTEMS IN MALAYSIA

Wachstum in Malaysia

GF Piping Systems ist seit 1996 in Malaysia präsent. Der jüngste Meilenstein in der Geschichte des Unternehmens ist der Umzug an einen neuen Standort mit grösseren Kapazitäten. Die regionale Gesellschaft ist nun bereit, ihren Wachstumskurs fortzusetzen.

Seit September 2017 hat GF Piping Systems in Malaysia einen neuen Standort in Taman Perindustrian Air Hitam, 40 km westlich von Kuala Lumpur. Er umfasst Verkaufsbüros, ein Service-Center, ein eigenes Schulungszentrum, ein erweitertes Qualitätssicherungslabor und – vor allem – eine Produktion, die über grössere Kapazitäten und einen erhöhten Automatisierungsgrad verfügt. Zurzeit produzieren vier Extrusions- und sieben Spritzgussmaschinen ELGEF-Fittings sowie Rohrleitungssysteme der AQUASYSTEM- und Silenta-3A-Serie. Einer der Gründe für die Erweiterung der Produktionskapazität von GF Piping Systems in Malaysia war die Möglichkeit, die Silenta-Systeme direkt vor Ort zu produzieren.

Denn die Nachfrage nach Lösungen in der Gebäudetechnologie hat stark zugenommen. „Nun, da wir das Silenta-Portfolio hier in Malaysia produzieren, können wir unseren Kunden in der Region kürzere Lieferzeiten bieten. Zudem profitieren sie von der erweiterten Kapazität. Wir können jetzt Silenta-Fittings von GF Hakan aus der Türkei viel besser lokal lagern“, sagt Amos Yeo, Head of GF Piping Systems Malaysia. Des Weiteren haben die malaysischen Kollegen mit dem Tech-Center der Division in China

zusammengearbeitet, um die etablierte Silenta-Formel für die lokale Produktion weiterzuentwickeln.

Die grosse Nachfrage nach Rohrleitungssystemen aus Kunststoff stammt aus dem Inland und aus anderen südostasiatischen Ländern. Das grösste Marktsegment stellt die Haustechnik dar, die rund 65 Prozent des Marktanteils ausmacht, gefolgt vom Versorgungsmarkt mit rund 15 Prozent und der Industrie mit etwa 20 Prozent. „Made in Malaysia“ ist sowohl für GF Piping Systems als auch für die Kunden sinnvoll: Die Produkte sind schneller erhältlich, verfügen über lokale Zertifizierungen und profitieren von der Zollbefreiung in den ASEAN-Staaten.

Stetiger Aufstieg

GF Piping Systems in Malaysia hat sich zu einem erfolgreichen regionalen Lieferanten entwickelt. Es begann 1996 mit der Eröffnung einer Repräsentanz in Subang Jaya, die 2004 zum Verkaufsbüro erweitert wurde. Angesichts des steten Wachstums war 2008 die Zeit reif, um in Kota Kemuning, Shah Alam, eine vollständig ausgerüstete Produktion zu eröffnen. Anfang 2016 folgten Pläne für eine weitere Expansion, woraus der neue Standort in Taman Perindustrian Air Hitam entstand. Gleichzeitig wurden in den grossen Wachstumsregionen von Penang und Johor Bahru, >

53 Mitarbeitende von GF in Malaysia sind motiviert, die grosse Nachfrage nach Rohrleitungssystemen aus Kunststoff zu befriedigen.





**Sallehuddin Samin –
der Naturfreund**

In den fast fünf Jahren, in denen Sallehuddin Samin für das Unternehmen tätig ist, hat er es schätzen gelernt, unabhängig zu arbeiten. „Es ist toll, für GF tätig zu sein, denn den Mitarbeitenden liegt das Unternehmen am Herzen und sie leisten hervorragende Arbeit“, sagt er. Als Quality Assurance Manager gehört es zu seinen Aufgaben, die Zulassungen für Zertifizierungen auf dem neuesten Stand zu halten. Ein Höhepunkt seiner Arbeit war der Aufbau der neuen Labore am neuen Standort. Am wichtigsten ist ihm seine Familie. Um aufzutanken, verbringt er so viel Zeit wie möglich in der Natur.



**Shirley Tan –
die Motivatorin**

Shirley Tan liebt es, in ihrer Freizeit zu wandern oder zu schwimmen. Darüber hinaus beschäftigt sie sich gerne mit positivem Denken und Motivation. Und sie teilt das Gelernte mit ihren Arbeitskollegen, um „sie dazu zu motivieren, Herausforderungen im Alltag anzunehmen“. Als Financial Controller mit 20 Jahren Erfahrung gewährleistet sie eine effiziente Planung und Entscheidungsfindung sowie ein wirksames Controlling für das Management. Sie ist seit acht Jahren für GF tätig.

AUF EINEN BLICK

Unternehmen:
Georg Fischer (M) Sdn. Bhd.
Division:
GF Piping Systems
Gegründet:
1996
Mitarbeitende:
53
Produktion:
AQUASYSTEM PP-R
Rohrleitungssysteme,
ELGEF-PE-Fittings
und Silenta-3A-Portfolio
Marktsegmente:
Haustechnik, Versorgung
und Industrie



**Elaine Kok –
die tanzende Reisende**

In den mehr als acht Jahren bei GF Piping Systems ist Elaine Kok die Karriereleiter kontinuierlich hochgestiegen. Heute arbeitet sie als Assistant Customer Service Manager. Was sie an ihrem Job am liebsten mag: „Ich kommuniziere sehr gerne mit den Kunden und den Kollegen aus der GF Welt.“ In ihrer Freizeit tanzt Elaine Kok gerne, weil sich dies positiv auf ihre Gesundheit auswirkt. Ihre andere Leidenschaft ist das Reisen: „Es hält meinen Geist wach und macht mich zu einem glücklicheren Menschen.“ Dies gibt ihr Kraft für ihre anspruchsvolle Tätigkeit.



**Jeevandran Samo –
ein Mann der Produktion**

Production/Operation Manager Jeevandran Samo mag die Vielfalt seiner Tätigkeit. An einem einzigen Tag kann es vorkommen, dass er – zusätzlich zu seinen laufenden Projekten – mit den Bereichen Produktion, Lager, Logistik und Sicherheit zu tun hat. Ein Projekt, auf das er besonders stolz ist, war der Aufbau des neuen Produktionsstandorts. Seine Freizeit widmet er seiner Familie, macht Sport und Yoga, um sich „geistig und körperlich auf neue Herausforderungen vorzubereiten“. Im Urlaub reist er nach Indien, wo er Tempel besucht und die Architektur bewundert.



100% SICHER

Auf die hervorragende Sicherheitsstatistik ist man bei GF Piping Systems in Malaysia besonders stolz. Bis Ende März 2018 konnten der Hauptstandort und sämtliche Verkaufsbüros 1'916 unfallfreie Tage ausweisen. Damit ist GF Piping Systems in Malaysia führend innerhalb der GF Familie. Hinter diesem Erfolg steckt ein umfassendes Sicherheitsprogramm für alle 53 Mitarbeitenden.



Um das Wachstum und die zusätzliche Verantwortung zu bewältigen, die mit einem erweiterten Produktportfolio einhergehen, braucht es ein spezielles Team – davon ist Amos Yeo, Head of GF Piping Systems Malaysia (o.), überzeugt. Für ihn ist es wichtig, Mitarbeitende langfristig an das Unternehmen zu binden.



› im Nordwesten bzw. Süden des Landes, Verkaufs- und Servicebüros eröffnet, um näher bei den Kunden sein und ihnen kürzere Reaktionszeiten bieten zu können. Vier Mitarbeitende arbeiten heute im Verkaufs- und Servicebüro in Penang und drei in Johor Bahru.

Um das Wachstum und die zusätzliche Verantwortung zu bewältigen, die mit dem erweiterten Produktportfolio einhergehen, braucht es ein spezielles Team – davon ist Amos Yeo überzeugt. Er will Mitarbeitende langfristig an das Unternehmen binden. „Mein Ziel ist es, Menschen zu befähigen, ihre eigenen Entscheidungen zu fällen, und sie zu ermutigen, für sich und ihre Kollegen Verantwortung zu übernehmen“, sagt er. Er unterstützt sie bei der Weiterentwicklung ihrer Fähigkeiten und Kenntnisse und versucht, auch die Bedürfnisse und Erwartungen von jüngeren Teammitgliedern zu berücksichtigen. „Für neue, junge Mitarbeitende bieten wir gezielte Schulungs-, Coaching- und Teambildungsprogramme an“, sagt Amos Yeo. Der Einsatz zahlt sich aus, denn die Fluktuation ist sehr gering.

Weitere Expansion

GF Piping Systems in Malaysia wird weiter wachsen. Für 2019 sind zusätzliche Verkaufs- und Servicebüros in Sarawak und Sabah geplant. Beide Standorte befinden sich in Borneo, im Osten von Malaysia. Die Insel ist zu einem wichtigen Wachstumsmarkt geworden. Das neue Werk in Taman Perindustrian Air Hitam bietet genügend Platz für drei weitere Extrusions- und zusätzliche Spritzgussmaschinen. So kann GF Piping Systems in Malaysia der zu erwartenden Nachfrage in den nächsten drei bis fünf Jahren mehr als gerecht werden. Auch eine Anlage für die Vor- und Massfertigung ist bereits für 2018 geplant. ■



Mehr Bilder auf
globe.georgfischer.com

HERZBLUT
STEFANO PIZZEGHELLO**MITMACHEN
UND GEWINNEN!**

Sie engagieren sich sozial?
Ihre Kollegin oder Ihr Kollege setzt
sich für andere ein? Dann
freuen wir uns auf Ihre Geschichte:
globe@georgfischer.com
Alle Einsendungen nehmen an unserem
Gewinnspiel auf Seite 40 teil.

Aus Liebe zum Nächsten

Sind Menschen in Not, ist Stefano Pizzeghello sofort zur Stelle. Der Mitarbeitende von GF Piping Systems hat sich vor zwei Jahren in einem fünfmonatigen Erste-Hilfe-Kurs zum Rettungssanitäter ausbilden lassen. Seitdem ist er für den gemeinnützigen Rettungsdienst Croce Blu Veneto bei Padua (Italien) im Einsatz. „Für mich stellt der Dienst am Nächsten einen unverzichtbaren Wert im Leben eines jeden Menschen dar. Als Familienvater ist es mir wichtig, diese Überzeugung auch an meine Kinder weiterzugeben“, sagt er. „Eine meiner schönsten Erfahrungen war es daher, gemeinsam mit meiner Tochter Aurora einen Erste-Hilfe-Kurs in einer Schule zu geben.“

Mindestens zweimal im Monat übernimmt er eine Schicht im Rettungsdienst. „Ein Team besteht dabei aus mindestens zwei Personen: Fahrer und Sanitäter. Je nach Ereignis können auch mehr Helfer im Einsatz sein“, erklärt er. Seit Herbst ist Stefano Pizzeghello neben seiner Tätigkeit als Sanitäter zusätzlich Leiter der Besatzung. Und er bildet sich regelmässig weiter. Seit Februar darf er, wenn es sein muss, einen Defibrilator einsetzen. Mithilfe des Geräts kann er durch Stromstösse Herzrhythmusstörungen direkt vor Ort behandeln. „Jeder Einsatz verlangt grösste Sorgfalt und volle Aufmerksamkeit. Die Arbeit als freiwilliger Rettungssanitäter ist eine ganz besondere Erfahrung“, sagt er.

Als Held sieht sich Stefano Pizzeghello aber nicht. Schliesslich gehe nicht jeder Einsatz gut aus. Trotzdem würde er sich immer wieder für diese ehrenamtliche Tätigkeit entscheiden. Aus reiner Nächstenliebe. ■

**Stefano Pizzeghello**

ist seit 2016 bei GF Piping Systems in Caselle di Selvazzano (Italien) als Mitarbeitender in der Produktion tätig. Dort ist er für die Montage der Hydraulikmaschinen zuständig.



ZUM MITNEHMEN

Weltweit zu Hause

Über 16'000 GF Mitarbeitende arbeiten rund um den Globus und über alle Zeitzonen hinweg an innovativen Produkten und Lösungen. Als global aktiver Konzern mit starken lokalen Wurzeln ist GF heute in 34 Ländern präsent, um nah bei seinen Kunden zu sein. Wussten Sie, dass ...



... 15'835 Mitarbeitende im Jahr 2017 bei GF beschäftigt waren – davon 51% in der DACH-Region und 24% in Asien?

„BUN VENIT“
(RUMÄNISCH FÜR „WILLKOMMEN“)

... mit der Übernahme von Eucasting und Precicast nun auch Rumänien ein wichtiger GF Standort ist?



... GF im letzten Jahr weltweit rund CHF 172 Mio. investiert hat – davon allein CHF 81 Mio. in Europa?

26%

... das Unternehmen 2017 rund CHF 4'150 Mio. erwirtschaftet hat und dass 26% des Umsatzes in Asien erzielt wurden?



... GF weltweit über 137 Gesellschaften verfügt, davon 60 Produktionsstätten?



... der GF Piping Systems Standort in Traisen (Österreich) das älteste Produktionswerk von GF ist, das bis heute in Betrieb ist?



Sie wollen mehr über die globale Präsenz von GF erfahren? Werfen Sie einen Blick auf die aktuelle GF Weltkarte, die dieser Globe-Ausgabe beiliegt.



MEINE HEIMAT
BARCELONA (SPANIEN)



**MITMACHEN
UND GEWINNEN!**

Sie wollen Ihren GF Kolleginnen und Kollegen Ihre Heimat vorstellen? Wir freuen uns auf Ihre E-Mail mit der Betreffzeile „Meine Heimat“ an globe@georgfischer.com Alle Einsendungen nehmen an unserem Gewinnspiel auf Seite 40 teil.

„Mein Juwel zwischen Bergen und Meer“

Barcelona, das ist für mich eine bunte und abwechslungsreiche Mischung aus Kultur und Architektur, ein Juwel zwischen Bergen und Meer, mit Menschen und Kulturen aus aller Welt. Hier lebe ich.

In Barcelona gibt es für Bewohner und Besucher einzigartige Dinge zu entdecken. Besonders stolz sind wir auf unsere architektonischen Schätze. Viele der weltbekanntesten Bauten sind Werke des katalanischen Jugendstils (Modernisme) aus dem späten 19. und frühen 20. Jahrhundert, wie die Kirche La Sagrada Familia von Antoni Gaudí oder der Konzertsaal Palau de la Música Catalana von Lluís Domènech i Montaner. Sehenswert sind auch die mittelalterlichen Gebäude im gotischen Viertel Barri Gòtic, dem ältesten Stadtteil Barcelonas. Vor dem Essen genieße ich von Zeit zu Zeit einen Aperitif in einer der

Bars in der Nähe der Kathedrale Santa Maria del Mar. Zu meinen Lieblingsplätzen gehört der kleine, weniger bekannte und ruhige Park Turó, in dem ich schon oft als Kind mit meinen Eltern war. Diese grüne Oase, in der es sich gut entspannen lässt, liegt in der Nähe der grossen Einkaufsstrasse Avenida Diagonal.

Ich wohne am Rande Barcelonas, im zwölf Kilometer entfernten Sant Cugat del Valles. Mein Arbeitsweg zu GF Machining Solutions nach Sant Boi de Llobregat dauert 20 Minuten. Auf dem Weg dorthin sehe ich das Sandsteingebirge Montserrat, das sich im Hinterland erstreckt, und die Bergkette Serra Collserola, auf der sich der Freizeitpark Tibidabo befindet. An den Wochenenden vergnüge ich mich dort oft mit meiner Familie. Die Aussicht auf die Stadt ist atemberaubend. ■



Vanessa Enrech

arbeitet seit 2016 als Chief Administrative Officer bei GF Machining Solutions in Sant Boi de Llobregat (Spanien). Sie ist in Barcelona aufgewachsen und lebt mit ihrem Mann, ihren zwei Kindern (fünf und sieben Jahre) sowie dem jüngsten Familienzuwachs, ihrem Hund, in Sant Cugat del Valles.

Ein Tag in Barcelona



MORGENS

SEHENSWERT



Wir beginnen den Tag mit einem Besuch der berühmten Sagrada Família, nördlich der Altstadt im Stadtteil Eixample. Die von Antoni Gaudí im katalanischen Jugendstil entworfene Basilika ist bis heute unvollendet und sehr beeindruckend. Die 1882 begonnenen Bauarbeiten sollen zu Gaudís 100. Todestag 2026 fertiggestellt sein. In der Nähe befinden sich weitere beeindruckende modernistische Bauwerke wie der Gebäudekomplex des Krankenhauses Sant Pau.



MITTAGS

INDIVIDUELL

Während Fussballbegeisterte einen Abstecher ins Stadion Camp Nou des FC Barcelona machen sollten, empfiehlt sich Kunstinteressierten ein Besuch des Zeitgenössischen Kulturzentrums, des Picasso-Museums oder des Museums Fundació Joan Miró auf dem Berg Montjuïc. Von dort aus hat man eine tolle Aussicht auf Barcelonas Skyline. Ein beliebtes Einkaufsviertel der Einheimischen befindet sich zwischen den Strassen La Rambla Catalunya und Passeig de Gracia.



Mehr Eindrücke
von Barcelona auf
globe.georgfischer.com



ABENDS

GESTÄRKT INS NACHTLEBEN



Zum Essen empfehle ich das Restaurant Barceloneta, das Restaurant Salamanca und das Restaurant Merendero de la Mari. Als Vorspeise bestelle ich gerne die lokalen Gerichte „Calçots“ (Frühlingszwiebeln) und „Escalivada“ (gegrilltes Gemüse). Von der bekannten Flaniermeile Las Ramblas gelangt man zum Hafen und zur Strandpromenade. Wer sich anschliessend ins Nachtleben stürzen will, ist im Viertel El Born mit seinen vielen Bars und Clubs bestens aufgehoben.

GLOBE 2:2018 IMPRESSUM

Herausgeber

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

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

globe@georgfischer.com
www.georgfischer.com

Projektleitung

Ute Schnier, Lena Koehnen (GF)

Redaktionelle Mitarbeit

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

Produktion

Signum communication GmbH,
Mannheim (Deutschland)

Übersetzung

CLS Communication AG, Glattbrugg-Zürich
(Schweiz)

Druck chinesische Ausgabe

DE Druck Europa GmbH, Berlin (Deutschland)

Druck sonstige Ausgaben

abcdruck GmbH, Heidelberg (Deutschland)

Bildnachweise

anbilero adalero from the Noun Project,
Audi, Colin Dutton, David Johnson, Issa
AlKindy, Javier Cabezas from the Noun
Project, Jorge Franganillo, Justin Tiew, Nook
Fulloption from the Noun Project, Oliver
Oettli, Patrick Wack, Rolls-Royce plc, Severin
Wurnig

Sonstiges Bildmaterial: GF

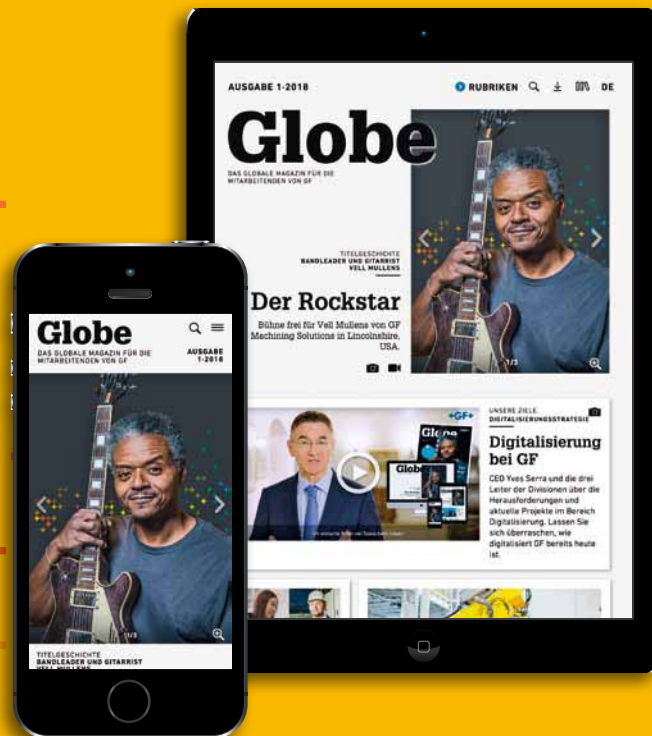


Globe erscheint viermal im Jahr auf Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Rumänisch, Spanisch, Türkisch und Chinesisch in einer Gesamtauflage von 9'000 Exemplaren.

Die nächste Ausgabe erscheint im
September 2018, Redaktionsschluss ist
der 27. Juni 2018.

Mehr auf Globe Online!

Das Magazin für die Mitarbeitenden von GF können Sie jetzt auch ganz bequem auf Ihrem Smartphone oder Tablet lesen. Klicken Sie rein, und erleben Sie ein völlig neues Lesevergnügen:



globe.georgfischer.com



GEWINNSPIEL

Nutzen Sie Ihre Chance!

Gewinnen Sie ein iPad Air 2, kabellose Kopfhörer von Bose oder einen Bluetooth-Lautsprecher von JBL. Wir verlosen die Preise unter allen Mitarbeitenden, die bei den Rubriken **Hello!**, **3x3**, **Herzblut** und **Meine Heimat** mitmachen. Schreiben Sie uns mit dem entsprechenden Betreff an globe@georgfischer.com. Wir freuen uns auf Ihre Einsendungen. Die Gewinner werden in der nächsten Globe bekannt gegeben.

Teilnahmebedingungen

Veranstalter des Gewinnspiels ist GF. Teilnahmeberechtigt sind alle Mitarbeitenden von GF. Die Gewinner werden unter allen fristgerecht eingegangenen Zuschriften durch das Losverfahren ermittelt. Eine Barauszahlung, die Auszahlung in Sachwerten oder ein Tausch der Gewinne sind ausgeschlossen. Die Teilnehmenden erklären sich damit einverstanden, dass ihr Name im Gewinnfall veröffentlicht wird. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

**MITMACHEN
UND
GEWINNEN!**

Das sind die Gewinner dieser Globe-Ausgabe:

- 1. Preis:** Tasha Nunerley (GF Piping Systems in den USA)
- 2. Preis:** Frank Schilling (GF Machining Solutions in der Schweiz)
- 3. Preis:** Ng Kwan Chay (GF Piping Systems in Singapur)

Alle Einsendungen, die nicht im gedruckten Heft berücksichtigt werden konnten, sind online zu sehen auf globe.georgfischer.com

Teilnahmeschluss ist der 27. Juni 2018.