

Glob

+GF+

LA REVISTA PARA LOS
EMPLEADOS DE GF

EDICIÓN 2 · 2018

Pasión por los perros

El adiestrador de perros Igor Boni
de GF Piping Systems en Caselle
di Selvazzano (Italia)



Hacia lo alto

GF Machining Solutions
Norteamérica utiliza un nuevo
sistema de almacenamiento

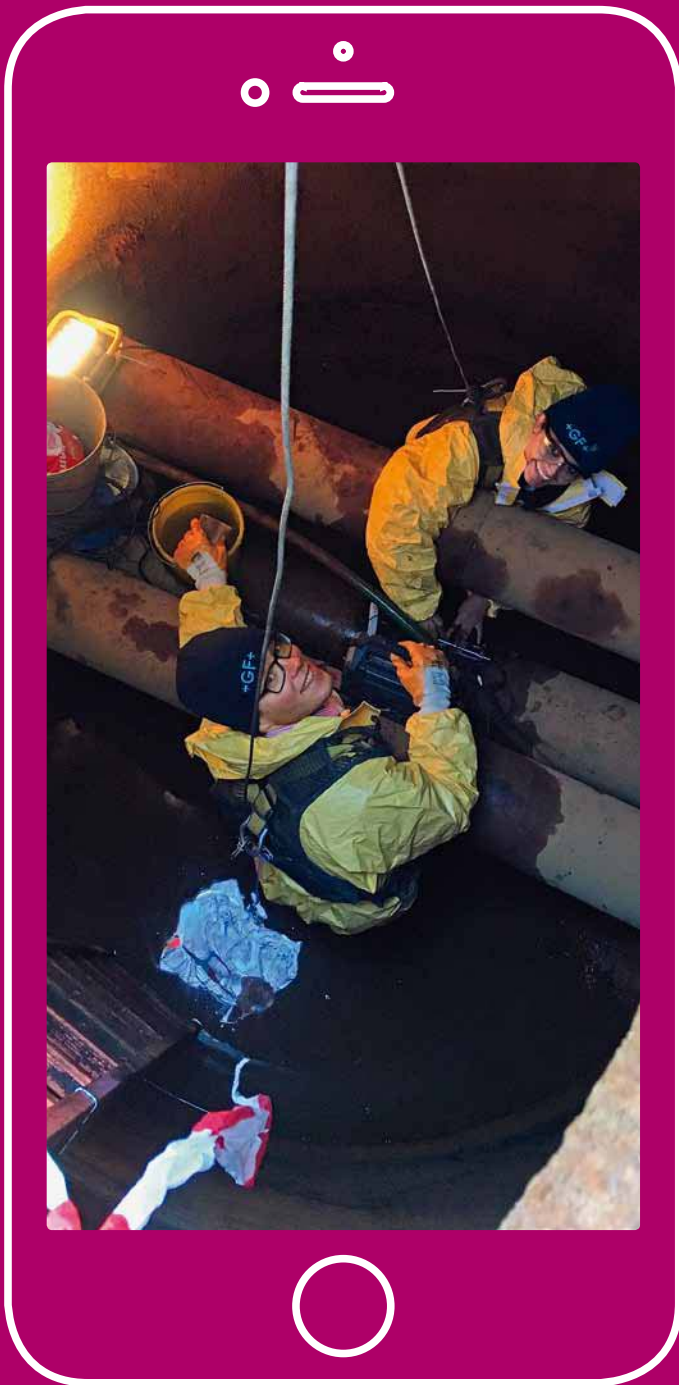
Ligereza para Audi

GF Casting Solutions suministra
piezas de fundición ultraligeras
para el nuevo A8

Value Selling

La iniciativa, de aplicación en
todo el consorcio, se centra en
el valor añadido para el cliente

HELLO!



Antoine Walter

Ham (Bélgica),
20 de marzo de 2018,
16:00 horas

En ese momento estaba yo (izq.) probando la unión soldada de un tubo PE-100 del año 1994 para un cliente. La prueba salió bien y ese fue para nosotros un hito importante, pues es la primera referencia de nuestro servicio de Non Destructive Testing (NDT) en Europa.

Antoine Walter es Project Service Sales Manager en GF Piping Systems en Schaffhausen (Suiza).





¡PARTICIPE Y GANE!

¿Qué va a hacer **el 18 de junio de 2018**
a las 11:00 hora local? Envíe su
instantánea con el asunto «Hello!»
y una pequeña descripción a:
globe@georgfischer.com
Todas las fotografías formarán parte
de nuestro concurso en la
página 40.



Eric Lentz

Lincolnshire (EE.UU.),
20 de marzo de 2018,
16:00 horas

Ese día mi colega Ed (2.º de la izq.) y yo (izq.) participamos en una formación en el GF Machining Solutions Demo Center. En la foto, estamos delante de una máquina Mikron Milling y hablamos con nuestros compañeros de Application Engineering sobre una situación de emergencia.

Eric Lentz es Applications Engineer en GF Machining Solutions en Lincolnshire (EE.UU.).



Encontrará más contribuciones
enviadas a HELLO! online en
globe.georgfischer.com

CONTENIDO

2-2018

¡LO HEMOS LOGRADO!

Hacia lo alto

Gracias a un nuevo sistema de almacenamiento en su centro logístico, GF Machining Solutions entrega los pedidos más rápidamente en Norteamérica. **10**

TÍTULO DE PORTADA

Pasión por los perros

Igor Boni adiestra con entusiasmo a perros, preferentemente, dóberman, en su tiempo libre. **12**

UN DÍA CON

Misión por la calidad

Jonny Zhu se encarga del control de la calidad de productos en el emplazamiento de GF Machining Solutions en Changzhou (China). **18**

¡ASÍ FUNCIONA!

Todo de una mano

GF Casting Solutions puede ofrecer a sus clientes soluciones listas para montar mediante una mayor creación de valor. **20**

NUESTROS MERCADOS

Nuevo nombre y nuevos mercados

GF Automotive se llama ahora GF Casting Solutions. La división suministra asimismo cada vez más productos a clientes industriales. **22**

NUESTRAS METAS

Preguntar más y escuchar activamente

Value Selling es un principio comercial contrastado, el cual se centra en la utilidad de los productos y las soluciones para el cliente. **28**

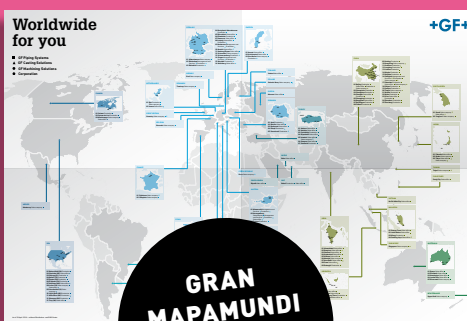
- 02 HELLO!
- 06 EN BREVE
- 07 PRODUCTO EN NÚMEROS
- 09 DOS PUNTOS DE VISTA
- 17 3x3
- 36 CON PASIÓN
- 39 PIE DE IMPRENTA
- 40 CONCURSO

24

NUESTROS CLIENTES

Construcción ligera para la clase de lujo

GF Casting Solutions suministra para el marco de carrocería del nuevo Audi A8 un total de once piezas fundidas ultraligeras de aluminio y magnesio.



GRAN MAPAMUNDI DE GF EN LA REVISTA

37

PARA LLEVAR

En casa en el mundo

Como consorcio activo globalmente con fuertes raíces locales, GF está presente en 34 países.

32

NUESTRAS UBICACIONES

Crecimiento en Malasia

GF Piping Systems se ha trasladado a un nuevo emplazamiento con mayor capacidad en Malasia.





38

MI TIERRA NATAL**Mi joya**

Vanessa Enrech, de GF Machining Solutions, se deshace en elogios sobre Barcelona, la ciudad en la que creció.

**EDITORIAL****Presentes en todo el mundo****Estimados colegas**

En una empresa como GF, que existe ya desde hace más de 200 años, siempre hay hitos importantes. Uno de ellos fue la compra de Klostergut Paradies en Schlatt (Suiza) por parte de GF hace 100 años. Muchos de ustedes conocen estas instalaciones como nuestro centro de formación inicial y continua, como nuestro «campus GF» en un hermoso lugar junto al Rin. Se celebrarán diferentes actividades con motivo del año de aniversario. Si asiste a algún cursillo en la finca monástica durante el año en curso, le recomendamos visitar la impresionante exhibición de fotografías recopiladas con motivo del aniversario.

La historia de GF y de Klostergut Paradies tiene algunas cosas en común. La principal de ellas es el cambio constante. Una y otra vez ha sido necesario cuestionar lo establecido y exitoso, y buscar y seguir nuevos rumbos. Un ejemplo de ello es, sin duda alguna, el cambio de nombre de GF Automotive a GF Casting Solutions, el mismo que constituye un hito. Un cambio de nombre cuyo motivo es la mayor orientación hacia el sector industrial. Este desarrollo ulterior de la cartera estuvo impulsado por la adquisición de la empresa suiza Precicast, especializada en la fabricación de piezas complejas para motores de aeronaves y turbinas de gas (página 22).

Tanto Precicast como también la especialista en colada a presión Eucasting, adquirida el año pasado, tienen su producción en Rumanía. Es por eso que nos complace anunciar que a partir de esta edición, Globe se publica también en rumano, para ofrecer así a nuestros nuevos colegas una visión más profunda del mundo de GF. En el mapamundi adjunto encontrará todas las ubicaciones de GF a nivel mundial.

Les deseo una lectura informativa y entretenida.

Beat Römer
Head of Corporate
Communications



EN BREVE

Optimizado: la toma cuadrada con base compatible y la caja de encofrado de plástico transparente facilitan el montaje.



ANIVERSARIO

Una revolución cumple 40 años

Hace 40 años se lanzó al mercado JRG Sanipex. Como el primer sistema de instalación para agua potable con tubo intercambiable, Sanipex revolucionó la técnica sanitaria, principalmente en Europa Central. Con motivo del aniversario se optimizaron dos productos y se presentaron en enero en la Swissbau en Basilea (Suiza), y en abril en la feria IFH/Intherm en Núremberg (Alemania): la caja de empalmes, usada millones de veces, y la caja de encofrado. ■



CERTIFICACIÓN ISO

Producción garantizada

Como primera ubicación de GF, la planta de Losone (Suiza), recibió el certificado ISO 22301 por su Business Management System. El certificado atesta que la producción de máquinas EDM y de los repuestos correspondientes está garantizada incluso en caso de interrupción de la operación de la planta. A largo plazo, todas las plantas de GF Machining Solutions deben cumplir este estándar. ■



ENFOQUE EN LA NAVEGACIÓN AÉREA Y ESPACIAL

Inauguración del centro de competencia

GF Machining Solutions inauguró el 25 de abril de 2018 su nuevo centro de competencia de navegación aérea y espacial y energía en Huntersville (EE.UU.). Allí se unen los emplazamientos de GF Machining Solutions y Liechti Engineering, que se encontraban ya a pocas millas de distancia. En una superficie de unos 2000 metros cuadrados, el centro de competencia ofrece, junto a modernas oficinas y salas de formación, la mayor sala de exhibición para presentaciones de maquinaria de GF en Norteamérica. Es la única en EE.UU. en la que se puede demostrar en directo el funcionamiento de una fresadora de cinco ejes de Liechti para fabricar, por ejemplo, paletas de turbinas y blisk para motores aeronáuticos. El centro permite presentar asimismo nuevas líneas de productos y soluciones, por ejemplo, de System 3R. ■



Philipp Hauser, Head of Turbine Group/Liechti Americas (centro), inaugura con Jill Swain, Executive Director Huntersville Chamber of Commerce, Pascal Boillat, Head of GF Machining Solutions, Mark Sanhamel, Director of Operations GF Machining Solutions, y Scott Fosdick, President Market Region Americas (de izq. a der.), el nuevo centro de competencias en Huntersville.





GLOBE
AHORA
TAMBIÉN EN
RUMANO

A partir de ahora, Globe se publicará no solo en alemán, inglés, francés, italiano, turco, español y chino, sino también en rumano. ¡Les deseamos a los nuevos lectores que disfruten de la lectura!

100'000

GAMA DE PRODUCTOS

Buscar más rápidamente el producto deseado

Con casi 100'000 artículos, el catálogo de productos digital de GF Piping Systems ofrece una visión global amplia de la gama de productos de la división. El catálogo online es la sección más visitada del sitio web de GF Piping Systems y se perfecciona continuamente. Así, actualmente se está desarrollando un filtro de búsqueda ampliado para que los clientes encuentren más rápidamente los productos que desean. ■



Más imágenes y vídeos de las noticias breves en globe.georgfischer.com

PRODUCTO EN NÚMEROS



Un 22 por ciento más de pedidos: el negocio de las fresadoras de GF Machining Solutions registró un incremento notable frente a 2016, y ello a escala mundial. En 2017, la división vendió, en total, 1009 fresadoras en 30 países de cinco continentes. En concreto, fueron 485 centros de mecanizado estándar, 257 fresadoras de alta velocidad, 205 de alto rendimiento y 62 Liechti. Con ellas se pueden producir desde componentes diminutos de pocos milímetros de tamaño hasta herramientas de cuatro toneladas de peso para la construcción de maquinaria y el sector del transporte. Actualmente, GF Machining Solutions produce sus fresadoras en sus emplazamientos de Nidau y Langnau (Suiza), así como en Changzhou (China). El próximo año se inaugurará una planta en la localidad suiza de Biena.

Primer lanzamiento del producto: 1966

Última serie de máquinas fresadoras: Mikron MILL S

Principales segmentos de clientes: tecnologías de la información y la comunicación, industria automovilística, navegación aérea y espacial

Gama de productos: componentes ínfimos en el rango de milímetros hasta vehículos pesados de unas cuatro toneladas



**PUEDA PEDIR
HASTA EL 31 DE
JULIO DE 2018
EL LIBRO CON FOTOS
DE ANIVERSARIO a
eisenbibliothek@
georgfischer.com**

ANIVERSARIO

100 años de GF en Klostergut Paradies

Desde hace 100 años, GF es propietaria de Klostergut Paradies, declarado monumento histórico, cerca de la sede principal en Schaffhausen (Suiza). Actualmente funciona allí un moderno centro de cursillos y formación. El año de aniversario empezó con el acto festivo oficial en el patrimonio del monasterio, al que asistieron en marzo más de 80 invitados de los sectores político, económico y social. Quienes se interesen por la historia del convento pueden visitar la exposición fotográfica sobre el tema que se celebrará allí hasta el fin del año. Los empleados que deseen recibir de GF uno de los hermosos libros ilustrados con fotos históricas pueden pedirlo gratuitamente hasta el 31 de julio al equipo de la Eisenbibliothek (Biblioteca del Hierro). ■

DESARROLLO

GF Automotive se convierte en GF Casting Solutions

A principios de 2018, GF Automotive dio a conocer la adquisición de Precicast, un especialista en colada de precisión con unos 750 empleados. Esta empresa suiza fabrica componentes con aleaciones complejas para motores de aeronaves y turbinas de gas. La adquisición subraya la estrategia de la división de expandir en nuevos mercados prometedores. Para reflejar mejor el desarrollo ulterior de la cartera, tras finalizar con éxito la transacción a mediados de abril de 2018 se cambió el nombre de GF Automotive a GF Casting Solutions. Puede leer más sobre cómo se posicionará la división en el futuro en la página 22. ■

DISTINCIÓN

Desempeño extraordinario

En marzo, el CEO Yves Serra premió de nuevo los rendimientos en equipo excelentes en GF. Se concedieron los conocidos Gold Awards (Premios de oro) en el marco de la Corporate Convention, que este año se celebró en Marbella (España). La distinción por su excepcional rendimiento en el ejercicio 2017 la recibieron dos sociedades chinas y una sueca. Se alegraron de recibir los premios: Honggao Li, CEO del grupo Chinaust, en Zhuozhou City (China), por GF Piping Systems; Wei Cui, Managing Director, en Kunshan (China), por GF Casting Solutions; y Henrik Sedvallson, Managing Director de System 3R, en Vällingby (Suecia), por GF Machining Solutions. ■



En el marco de la Corporate Convention, celebrada en Marbella, el CEO Yves Serra entregó los conocidos Gold Awards al desempeño extraordinario en equipo.

DOS PUNTOS DE VISTA

«Pensar globalmente, actuar a nivel local». ¿Qué significa esto para su trabajo?

Antes de 2017, teníamos equipos de aprovisionamiento estratégicos para la gestión de materias primas en Suiza y en China, así como equipos de compras operativos en cada ubicación de producción. Con el fin de aprovechar las ventajas de las compras globales para nuestra división, hemos reorganizado las compras estratégicas. En la actualidad identificamos si para los bienes que se compran resulta más efectivo un enfoque global o uno regional.

Para que esto funcione, nuestros Commodity Manager globales discuten con los equipos locales la mejor manera de poner en práctica los proyectos. A pesar de nuestro enfoque global, sabemos que los conocimientos de expertos locales son indispensables. Por eso, cuando nos reunimos con proveedores en China, nuestros colegas locales siempre nos acompañan. Esto es sumamente importante para nuestros socios.

Actualmente nos desenvolvemos en un entorno muy internacional. Yo soy de Rusia, mis colegas son de Italia, Alemania, Turquía y EE.UU. Trabajamos cada día con colegas de China y Suecia. Todos nosotros tenemos una visión global basada en un pensamiento local. ■



Irina Frost
Como Head of Global Commodity Management de GF Machining Solution en Nidau (Suiza), ella sabe que las relaciones locales son la clave para la implementación exitosa de una estrategia global.



Pensar globalmente, actuar a nivel local: es nuestro negocio diario. En los Emiratos Árabes Unidos (EAU), viven personas de distintas nacionalidades, por lo que el 80 por ciento de la población es de procedencia extranjera.

Los clientes acuden a nosotros, porque estamos en condiciones de ofrecerles en todo el mundo soluciones de gran calidad que cumplen las distintas especificaciones locales. Con ocasión de un proyecto para el aeropuerto de Abu Dabi, se utilizaron, por ejemplo, productos de GF Piping Systems procedentes de Italia, Suiza, EE.UU. y los Países Bajos.

Dado que la mayoría de los países miembro del Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo (CCEAG) no cuentan con estándares nacionales, estamos acostumbrados a basarnos en las normas británicas (BSI), alemanas (DIN) e internacionales (ISO), así como en las norteamericanas (ASTM). Los que trabajan en este entorno deben conocer los respectivos requisitos, productos y especificaciones. Lo que se utilice finalmente dependerá del proyecto, de los ingenieros, de los asesores y de los desarrolladores.

Colaboramos asimismo estrechamente con los tomadores de decisiones locales en las empresas, las autoridades y los ministerios. El hecho de que sea marroquí y hable árabe resulta ventajoso, dado que compartimos la misma cultura y mentalidad. ■

Abdelfattah Bensammoud

Como Regional Sales Manager, Abdelfattah Bensammoud dirige proyectos de GF Piping Systems en los EAU. En dicho emplazamiento, se desarrollan proyectos locales, en su mayoría, con la colaboración de expertos procedentes de todo el mundo.



Encontrará más imágenes de Irina Frost y Abdelfattah Bensammoud en globe.georgfischer.com

¡LO HEMOS LOGRADO!

SISTEMA DE ALMACENAMIENTO VERTICAL

Hacia lo alto

Gracias a un nuevo sistema de almacenamiento vertical en el centro logístico norteamericano de GF Machining Solutions, los pedidos se pueden entregar más rápidamente que nunca.

El centro logístico de GF Machining Solutions en Woodridge (Illinois, EE.UU.) establece altos estándares. 21 empleados se encargan a diario de que más de 300 paquetes lleguen puntualmente a los clientes. Estos no solo esperan que cada vez más piezas y consumibles estén disponibles a corto plazo, sino que presuponen asimismo que, en casos urgentes, se realice una entrega al día siguiente. Mark Sanhamel, Director of Operations, y Stan Pokrzywa, Operations Manager, se encargan de que GF cumpla estas expectativas elevadas.

Más espacio en menos superficie

En 2016, Stan Pokrzywa se dio cuenta de que el carrusel de almacenamiento de 30 años de antigüedad – un sistema horizontal – empezaba a fallar. En el peor de los casos, una avería importante hubiera provocado una interrupción del servicio de hasta una semana. Por tanto, el sistema antiguo debía sustituirse: un proyecto para Mark Sanhamel y Stan Pokrzywa. Después de estudiar varias opciones, se decidieron por un denominado sistema Modula, una solución de almacenamiento vertical que ahorra espacio. Dado que se almacena hacia arriba con un elevador, se puede aprovechar óptimamente todo el espacio de la nave de casi 3000 m². En una superficie de apenas 50 m² y una altura de más de nueve metros, tres «Modulas» pueden alojar hasta 12'000 piezas. «Actualmente, almacenamos unas 8000 piezas, es decir, todavía caben algunas más», afirma Mark Sanhamel. El sistema altamente automatizado permitió recuperar el 50 por ciento de la superficie, así como mejorar la recogida de pedidos y el almacenamiento de mercancías.

Controlado con luz

Las Modulas están interconectadas con el sistema Enterprise Resource Planning (ERP) y gestión de almacenes del emplazamiento,

de manera que los pedidos de los clientes se transfieren automáticamente al centro logístico. Gracias a esta vinculación, que ha establecido el equipo informático local, el centro logístico se considera un buen ejemplo en el sector.

El sistema, además de ahorrar tiempo y espacio, aumenta, en general, la fiabilidad de los procesos de pedido. En cuanto el software del sistema de almacenamiento registra un pedido, el sistema prepara automáticamente el compartimento respectivo con el material. Un indicador LED y un rayo láser indican a los empleados qué piezas forman parte del pedido y deben tomarse del compartimento. El indicador LED visualiza también a qué cliente se debe asignar la pieza. Asimismo, el proceso de llenado es asistido mediante indicadores LED y láser. Esta avanzada tecnología mejora, en general, la ergonomía del puesto de trabajo, pues no es necesario agacharse, estirarse ni caminar innecesariamente.

Funcionamiento fluido

La integración del sistema duró dos meses. Durante ese tiempo, los empleados recogieron pedidos accediendo al antiguo sistema de almacenamiento y al nuevo. De modo que todo continuó funcionando, mientras que el cambio no afectó en absoluto a los clientes.

Los empleados también se benefician de ello. Pueden tramitar más pedidos con menos estrés y esfuerzo físico. Ante todo, el centro logístico continúa cumpliendo las altas expectativas de los clientes. Mark Sanhamel y Stan Pokrzywa pueden estar, por tanto, seguros de que, gracias a su moderno sistema de almacenamiento, todo continuará marchando viento en popa. ■

**DE UN VISTAZO****El emplazamiento:**

GF Machining Solutions en Woodridge (EE.UU.)

La tarea:

Implementación de un moderno sistema de almacenamiento vertical

El objetivo:

Crear más volumen de almacenamiento en menos superficie y ayudar a los empleados a tramitar pedidos de clientes con más eficiencia

La duración del proyecto:

Dos meses

El resultado:

Integración exitosa del sistema sin interrumpir el funcionamiento. Ahora los empleados pueden tramitar volúmenes mayores de forma sencilla y más fiable



Más imágenes
y un vídeo en
globe.georgfischer.com



Mark Sanhamel, Director of Operations (izq.), y Stan Pokrzywa, Operations Manager, han introducido un sistema de almacenamiento vertical que ahorra espacio en el centro logístico norteamericano de GF Machining Solutions.

TÍTULO DE PORTADA

EL ADIESTRADOR DE PERROS IGOR BONI

Pasión por los perros

Tanto si lo hace en voz alta o baja, con los ojos o con el cuerpo: Igor Boni se comunica constantemente con el animal durante el adiestramiento canino. El control y la exigencia le resultan, en este caso, igual de importantes que en su trabajo como experto en control de la calidad de GF Piping Systems.

Baja de inmediato la mirada. «¿Traes otro par de zapatos?» «No». «No importa, también funcionará así». Su apretón de manos es firme, el saludo cordial, mientras que el tuteo crea cercanía y despierta el interés por un día emocionante. «Ciao, soy Igor», se presenta, mientras sus ojos parpadean amablemente. El hecho de que llueva a cántaros queda relegado al olvido por un instante.

Igor es Igor Boni, de 43 años, experto responsable del control de la calidad de la planta de Georg Fischer Omicron S.r.l., una sociedad de GF Piping Systems. Cuando no está en su puesto de trabajo, en Caselle di

Selvazzano, está casi siempre en el campo de adiestramiento de perros en Albignasego, unos 20 minutos en coche al sur de la ciudad italiana de Padua. Allí pasa más de 100 días al año. No importa si hace sol, viento, está nublado o llueve. «Durante mi primer adiestramiento, hacía 40 grados centígrados», recuerda Igor. Hoy llueve, y mucho. El campo está inundado de agua. Otro calzado hubiera sido una excelente idea.

El «addestratore» es quien manda en el campo

Igor Boni es un auténtico amante incondicional de los perros. Desde hace tres años adiestra a perros, tanto suyos como de otros; diez hasta el momento. «Prefiero adiestrar a >





Nombre: Igor Boni

Cargo: experto en control de la calidad

División: GF Piping Systems

Lugar: Caselle di Selvazzano (Italia)

En GF desde: 1998

Destacado: pasa más de 100 días al año
en el campo de adiestramiento



Dedicación plena en el adiestramiento: Igor Boni y la dóberman Saphy durante un ejercicio extenuante de defensa (arriba) con recompensa posterior (derecha). Diferentes personas esperan cosas distintas de un perro. Antonia participa activamente en el curso de adiestramiento básico con la perra Coco (abajo), a pesar de las muletas.



› dóberman», afirma Igor orgulloso. ¿Por qué? «Porque les sobra energía, igual que a mí», delata sonriendo. Además, porque son fieles, fiables y honestos. «Un perro te da todo sin esperar nada a cambio. Le da igual quién o lo que seas. Lo único importante es que estés ahí». Se lo creo a Igor de inmediato.

Para cualificarse como adiestrador de perros de asistencia y de protección, Igor tuvo que estudiar mucho y superar numerosas pruebas, asistir a 250 horas de clases teóricas y trabajar de forma práctica con perros. Todavía se mantiene al día con ejercicios prácticos. El hecho de que haya llegado tan lejos tiene que ver también con su entonces aún joven segunda perra dóberman Saphy, rebotante de energía y ansiosa por moverse. Juntos visitaron un cursillo introductorio para perros de asistencia y de protección. «Saphy disfrutó del cursillo tanto como yo», recuerda Igor. «Cuando el adiestrador vio nuestro esfuerzo y participación, me preguntó si no quería convertirme también en adiestrador». Eso fue hace tres años.

Igor abre la puerta del campo cercado, delante de la que se lee en un cartel «Paso solo para miembros del DOG Club». Entretanto, ha cambiado los vaqueros y la sudadera por un pantalón y una chaqueta de protección. Mientras Saphy intenta pillar las gotas de lluvia, Igor se coloca un protector contra mordidas en el brazo izquierdo y toma posición. De repente, se oyen gritos. Se respira agresividad en el ambiente. Saphy levanta las orejas y se pone tensa, los músculos bien definidos de la perra se perfilan debajo de la piel. Igor blande una porra con el brazo derecho y grita en

su dirección. Provoca a Saphy y la anima. La dóberman hunde las patas en el suelo encharcado y empieza a correr a toda velocidad hacia Igor, del que la separan 20 metros. Tan solo unas fracciones de segundo más tarde, el animal de 32 kg de peso alcanza el brazo protegido de Igor. Saphy muerde con fuerza, Igor permanece firme. Empieza a correr, mientras que la perra sostiene el brazo entre los dientes. Igor continúa blandiendo la porra en el aire, como si fuera a golpear a Saphy, pero ella no lo suelta. Gruñidos fuertes, gritos y, finalmente, la señal de «¡basta!» y el elogio «bien hecho» inmediatamente después. Tal como todo empezó repentinamente, la situación se calma de un momento al otro. Saphy mueve el rabo, jadea y busca la mirada de Igor. Él la mira, aunque todavía sin aliento, al haber corrido campo a través con la perra aferrada a su brazo.

El lenguaje corporal, la mirada y la voz establecen una conexión

«Es imprescindible que el perro termine el ejercicio de forma positiva», explica Igor. Solo así podrá continuar trabajando en la siguiente sesión. «Aunque lo haya hecho bien diez veces y la decimoprimer, no, recordará lo negativo». Dado que el margen de concentración de un perro es corto, no puede entrenar intensivamente más de 15 minutos seguidos. «Eso equivale a que una persona se concentre mucho durante tres horas», explica Igor. Saphy ha terminado positivamente su ejercicio de protección y puede regresar a su caseta para descansar y asimilar lo aprendido. Como recompensa por el buen trabajo, recibe unos trozos de carne. Con otro dóberman, Igor habla en el campo en voz más baja. Está enseñando a su dueña a guiar adecuadamente a su joven perro. Igor brinda motivación y está constantemente en contacto con la persona y el perro mediante el lenguaje corporal, la mirada y la voz. Las órdenes las da en italiano, «Seduta, terra» y en alemán, «Sitz, Platz!» (Sentada, a tierra) A la dueña le da instrucciones y correcciones claras, al perro confirmaciones positivas y un trozo de embutido.

Comunidad y comunicación, en GF y en el campo de adiestramiento

Es hora de almorzar. La Trattoria Milan Stardust, ubicado al lado del campo de adiestramiento, ofrece una comida casera italiana excelente. «¿Te gusta?», me pregunta Igor varias veces. ¡Muchísimo! Igor y los participantes en el adiestramiento están a gusto: compartir vivencias con los perros en el campo, reunirse, comunicarse gesticulando de forma típicamente italiana, todos al mismo tiempo y de forma un poco caótica, un ambiente cordial. Comunicación y comunidad son ›

«Un perro te da todo sin esperar nada a cambio. Le da igual quién o lo que seas. Lo único importante es que estés ahí».

Igor Boni

Experto en control de la calidad en GF Piping Systems

3 CONSEJOS SOBRE PERROS DE IGOR BONI

1

Antes de comprar un perro, consulta siempre a un especialista. Él o ella te dirá qué raza y qué cachorro con qué carácter son los más adecuados para ti. Un perro no es un juguete, sino una parte maravillosa de la vida. Crece y, según la raza, puede llegar a ser bastante grande. Por eso, piensa bien cómo eres tú mismo. Si eres más bien tranquilo y no te gusta mucho salir, tu perro no debería ser tu polo opuesto.

2

Cuando veas a un perro en la calle, no te acerques a él de frente ni le toques o sobes la cabeza. El perro podría sentirse atacado y morder para defenderse. Es mejor acercarse de lado y mostrarle la mano abierta. Él puede decidir por sí mismo si desea oler la mano o no.

3

Nunca toques a un perro cuando está en brazos de otra persona. El perro podría sentirse acosado y morder.



La tarjeta de visita de Igor Boni con el nombre de su nueva asociación, DOG'S CINOFILIA



Controlar, comentar, aclarar: Igor Boni en su lugar de trabajo, en Georg Fischer Omicron. Ya lleva 20 años en la empresa y está contento de formar parte de la familia GF.



› cosas que Igor aprecia asimismo en el trabajo. El mecánico especialista trabaja desde hace 20 años en Georg Fischer Omicron S.r.l., en Padua, donde GF fabrica máquinas de soldar a tope y de soldadura eléctrica para el mecanizado de tubos y empalmes de conexión. Como experto en control de la calidad, Igor Boni comprueba con calibres, micrómetros y taladros de medición las piezas individuales producidas, con las que se montarán las máquinas. ¿Le gusta su trabajo? «Claro que sí, porque el ambiente en la familia GF es simplemente bueno, y mi trabajo me permite compaginar bien la vida laboral y privada». De hecho, tiene tiempo para la familia y sus otras aficiones, a saber, tiro de arco e ir en moto.

Igor nos pasa una tarjeta de visita. DOG'S CINOFILIA pone en ella, una asociación para el adiestramiento de perros, que fundó con su compañera Silvia. «Acabamos justo de recibir la escritura», afirma Igor orgulloso. «Ahora contamos con una verdadera asociación». Después, mientras tomamos un café, nos confiesa su gran amor por los perros. «Sin mis perros no sería yo mismo». Como si se necesitara alguna prueba más de ello, añade visiblemente emocionado: «No puedo estar sin ellos. Cuando murió mi primer dóberman con casi 13 años, adquirí uno nuevo poco tiempo después».

«Ci vediamo», decimos en italiano. Nos veremos de nuevo. Es hora de marcharse. Además de muchas impresiones, estupendas charlas y una nueva perspectiva del tema «personas y perros», me llevo también un par de zapatos mojados. Baja de nuevo la mirada. Recuerdo la pregunta de Igor: «¿Traes otro par de zapatos?». No. Da igual, fue de todas formas una experiencia maravillosa. ■



Más imágenes y un vídeo de Igor Boni en globe.georgfischer.com

3x3

1. ¿Mi rutina favorita por la mañana?
2. Esto siempre me hace reír:
3. Lo mejor de mi puesto de trabajo es...



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



1. Escuchar mi programa favorito en la radio.

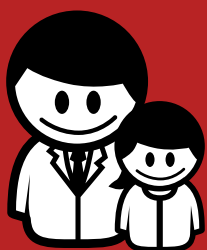
2. Cuando mi hijo hace una mueca graciosa imitando a Sid de Ice Age.

3. ...el sentimiento de solidaridad, armonía y disposición a ayudar.



Kedar Mangaonkar
Plant Controller,
GF Piping Systems,
Ratnagiri (India)

1. Hacer footing en el parque.



2. Hablar con mi hija de tres años.

3. ...libertad y un buen ambiente.



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



1. Tomar un vaso de agua.

2. Jugar con mi hija.

3. ...mis estupendos colegas.

**¡PARTICIPE
Y
GANE!**

Estas son las nuevas preguntas:

1. ¿Trotamundos u hogareño?
2. Mi lema en la vida:
3. En mi primer trabajo, fui...

Participe y envíe su respuesta junto con una fotografía de carné y el asunto «3 x 3» a: globe@georgfischer.com. Todos los mensajes recibidos formarán parte de nuestro concurso en la página 40.



Encontrará más contribuciones enviadas a 3x3 online en globe.georgfischer.com

UN DÍA CON
JONNY ZHU



Nombre: Jonny Zhu
Cargo: Gestor de la calidad
División: GF Machining Solutions
Lugar: Changzhou (China)
En GF desde: 2016



8.00 horas

Jonny inicia su día trabajando en el ordenador, en el que comprueba los problemas pendientes. Adquiere una visión general de las comunicaciones recibidas. Presta especial atención a los casos de instalación que han sido clasificados como prioritarios por el equipo comercial de máquinas.

Misión por la calidad

Jonny Zhu es gestor de la calidad y se encarga del control de productos en el emplazamiento de GF Machining Solutions en Changzhou. En su trabajo, aspira siempre a mejorar.



12.30 horas

Después del almuerzo, Li Liang, un técnico del servicio técnico, viene a ver a Jonny. Tiene un problema con la máquina de un cliente y le pide que le aconseje. Durante una breve conversación, encuentran una solución: una junta tórica para el filtro de aceite podría parar la fuga.



15.00 horas

Jonny se asegura de que todo está en orden respecto a la producción. El emplazamiento de GF Machining Solutions en Changzhou cuenta con una superficie de producción de más de 8000 m² para fabricar fresadoras destinadas al mercado doméstico y al de exportación.



9.00 horas

Jonny se encuentra cada mañana con su equipo para ponerse al día. Los martes y jueves tienen lugar reuniones especiales sobre la calidad, denominadas Q-Gate Meetings. En ellas, el equipo trata los puntos pendientes, debate las medidas correspondientes y valora los resultados.



11.30 horas

Jonny almuerza con sus compañeros de GF Machining Solutions. Pertenece a los 194 empleados a los que les gusta comer en el comedor. Una comida incluye, por lo general, arroz, verdura y carne.



20.00 horas

Al acabar la jornada laboral, Jonny se alegra de poder estar con la familia. Hoy ayuda a sus hijos con los deberes.



Más imágenes del día con Jonny Zhu en globe.georgfischer.com

¡ASÍ FUNCIONA!
PROCESO DE CREACIÓN DE VALOR

Todo de una mano

GF Casting Solutions es, en la actualidad, mucho más que un proveedor clásico de componentes de fundición. La división ofrece a sus clientes cada vez más soluciones listas para montar mediante una mayor creación de valor. Un ejemplo de ello lo supone el soporte de la riostra telescópica para BMW, el cual recorre siete pasos del proceso durante su fabricación por GF en Altenmarkt (Austria).

3.

Se retoca la pieza fundida

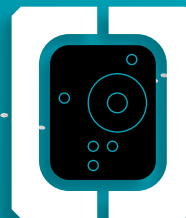
Una punzonadora desbarbadora elimina el material de fundición superfluo. Luego se punzona el componente practicando pequeños orificios, los cuales se precisarán más adelante para la unión con otros elementos del vehículo. A continuación, se pulen las rebabas de fundición.



1.

Se crea el molde

En estrecha coordinación con el cliente BMW, se diseña la geometría final del soporte de la riostra telescópica, de forma que sea posible su fabricación mediante el procedimiento de fundición a presión. Para ello, se simula primero el proceso de fundición en el ordenador para poder elaborar el molde perfecto. Sobre esta base se fabrica la herramienta de fundición a presión de acero.



2.

Se funde la pieza bruta

Con ayuda de la forma acabada, se funde de aluminio el soporte de la riostra telescópica mediante el procedimiento de fundición a presión. Para ello, se vierte el metal líquido a alta velocidad y presión en el molde a unos 680 grados centígrados. A continuación, se extrae el componente fundido de la forma y se deja enfriar.

5.

Taladrar orificios

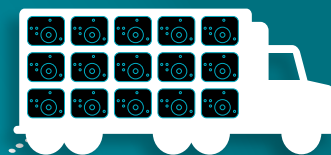
En una celda de producción totalmente automatizada, los robots colocan los componentes en la máquina. Ahí se taladran y fresan otros orificios. Estos servirán más adelante para fijar la riostra telescópica y los brazos transversales del BMW de la serie 7.



7.

Listos para el mercado mundial

Tras la aplicación del recubrimiento se entregan los soportes de la riostra telescópica al cliente. Llegan en camión listos para montar a la fábrica de BMW de la localidad alemana de Dingolfing, donde se produce la nueva serie 7 para todo el mercado mundial.



6.

Sumergidos

Para acabar, se colocan los soportes de la riostra telescópica en una instalación para la cataforesis. Tras un tratamiento previo se sumergen en un recipiente con un recubrimiento conductor y se someten a electricidad. Las partículas de pintura negra se sedimentan por la tensión de forma uniforme en el componente. A continuación, se endurece el recubrimiento en el horno. El recubrimiento endurecido protege el metal de forma duradera de la corrosión y conforma al montarlo la superficie de contacto para la unión adhesiva con las piezas de montaje de la carrocería. La instalación de cataforesis se instaló a principios de 2015 específicamente para el pedido de BMW en Altenmarkt. Desde entonces, GF ofrece dicho recubrimiento también a otros clientes.

4.

Al horno

En un horno de tratamiento térmico, se calientan los soportes de la riostra telescópica hasta 460 grados centígrados y, a continuación, se enfrían bajo una ducha de aire. De este modo, el componente adquiere la resistencia y elasticidad necesarias para que no produzca grietas durante la elaboración posterior y el montaje en el vehículo.



El soporte de la riostra telescópica para el BMW de la serie 7 se fabrica en el emplazamiento de GF Casting Solutions en Altenmarkt.

Cada vez más clientes desean, en la actualidad, poder contar con un socio que cubra varios pasos de la cadena de valor añadido y que entregue soluciones completas listas para montar. GF Casting Solutions pretende satisfacer esta mayor demanda ofreciendo cada vez más componentes listos para montar. Entretanto, dichos componentes constituyen un 30 por ciento de la producción de GF Casting Solutions. ■

NUESTROS MERCADOS
SOLUCIONES ESPECÍFICAS PARA LOS CLIENTES

GF Casting Solutions: nuevo nombre y nuevos mercados

GF Automotive se denomina desde abril de 2018

GF Casting Solutions. El nuevo nombre supone un hito en la implementación de la Estrategia 2020. Como proveedor global de soluciones, GF Casting Solutions suministra sus productos a cada vez más clientes del sector industrial.

Los nuevos contenidos del sitio web, las tarjetas de visita y los folletos transmiten desde este año el nombre de GF Casting Solutions en todo el mundo. Recientemente, también a los clientes de segmentos de mercado no captados hasta ahora. Siguiendo la Estrategia 2020, la división se expande hacia campos comerciales de gran valor y amplía su oferta de soluciones globales. Para pasar de ser un participante en el negocio automovilístico a convertirse en un especialista global de soluciones específicas para clientes listas para montar, la división está ampliando su cartera de productos. El resultado es GF Casting Solutions, un nombre que refleja plenamente el ulterior desarrollo de la cartera de esta división.

Base de clientes ampliada

La compra de Precicast Industrial Holding SA a principios de abril subraya la estrategia de la división de adentrarse en campos comerciales de mayor valor. Precicast, una empresa con plantas de producción en Suiza y en Rumanía, es un especialista independiente en colada de precisión y refuerza a GF con su cartera de clientes del sector de la aeronáutica y de las turbinas de gas. Esa cartera representa para GF Casting Solutions alrededor del 10 por ciento de la facturación, mientras que alrededor del 5 por ciento proviene del negocio existente de aplicaciones industriales. El negocio automovilístico clásico aporta, actualmente, el 85 por ciento de la facturación. Además de los clientes automovilísticos

de todo el mundo, ahora también forman parte de la cartera de GF Casting Solutions empresas como GE (General Electric), Safran y Rolls Royce.

En vías de crecimiento

Por si fuera poco, la división prevé continuar creciendo en el lucrativo negocio automovilístico, aunque no necesariamente incrementando las cifras de ventas, sino más bien mediante ofertas adicionales de mayor alcance. Mientras que hasta ahora se producían piezas fundidas a petición de los clientes, GF Casting Solutions ofrecerá, en mayor medida, componentes acabados, como por ejemplo el reposapiés-travesaño para el nuevo Audi A8 (consulte la página 24). Para ello, la división puede aprovechar al máximo sus conocimientos de la investigación y el desarrollo.

Entre los principales impulsores del crecimiento del negocio automovilístico se encuentran tendencias tales como eMobility y la construcción ligera. Aquí, GF Casting Solutions destaca por su experiencia. También se prevé seguir ampliando el sector de las aplicaciones industriales. En él, GF Casting Solutions se centra en las soluciones de iluminación industriales o los escalones de las escaleras mecánicas. La división está bien preparada para ello gracias a la compra de Eucasting Ro SRL. Este especialista en colada a presión de aluminio con dos plantas de producción en Rumanía obtiene casi el 22 por ciento de su facturación en el sector de la iluminación industrial y de alumbrado público. ■

Con la adquisición de Precicast, GF Casting Solutions pretende adentrarse en ámbitos de negocio de mayor valor.

DATOS DE PRECAST

Fundada:
1970

Ubicaciones:
Novazzano y Stabio, en Suiza, así como Arad, en Rumanía

Empleados:
Casi 750; de ellos, 150 en Rumanía

Competencia básica:
Empresa de colada de precisión que fabrica componentes de aleaciones especiales para motores de aeronaves y turbinas de gas industriales

Bueno saberlo:
Cuenta con un área propia de fabricación de aditivos



«Ya sean accionamientos alternativos, soluciones de construcción ligera o componentes listos para montar: nuestros clientes plantean muchos retos para los que GF Casting Solutions tiene las soluciones adecuadas».

Josef Edbauer,
Head of GF Casting Solutions



Encontrará la entrevista completa con Josef Edbauer en globe.georgfischer.com



NUESTROS CLIENTES
AUDI



Marc Hummel, director de proyectos de Audi, aprecia mucho la dedicación personal de los empleados de GF. En la imagen, con Georg Zerling, director de proyectos de GF Casting Solutions, en el emplazamiento de Herzogenburg (Austria).

Construcción ligera para la clase de lujo

Más dinamismo, seguridad y eficiencia: Con el nuevo Audi A8, el fabricante de automóviles Premium se ha superado a sí mismo en su competencia básica, la construcción ligera. GF Casting Solutions suministra para el denominado marco de carrocería Audi Space Frame un total de once piezas fundidas ultraligeras de aluminio y magnesio, tantas como nunca antes.

Con el nuevo A8, el fabricante de automóviles Premium de Ingolstadt hace honor a su lema «a la vanguardia de la técnica». La cuarta generación de esta berlina de lujo destaca no solo por las más modernas tecnologías para una conducción altamente automatizada, sino también por su innovadora construcción ligera. Audi introdujo ya en 1994, con la primera generación del A8, una revolucionaria construcción de carrocería, el Audi Space Frame. La estructura autoportante era, con apenas 249 kilogramos, especialmente ligera. Con ello, Audi fue uno de los primeros fabricantes de automóviles del segmento Premium que apostaron de forma consecuente por la construcción ligera y las piezas de aluminio.

Excepcional mezcla de materiales

Para la última generación de su modelo puntero, Audi ha perfeccionado el legendario Audi Space Frame, también gracias a la experiencia técnica de GF Casting Solutions. Por primera vez se utiliza una mezcla inteligente de cuatro materiales que reduce aún más el peso y aumenta más la resistencia a la torsión. GF Casting Solutions suministra, en total, once piezas estructurales para el Audi Space Frame. Una gran parte de ellas son los nueve elementos «made by GF» de fundición inyectada de aluminio

de máxima resistencia. A esto se suman dos piezas de fundición de magnesio para la consola central delantera y la trasera. De esta manera, GF Casting Solutions contribuye de forma decisiva al concepto de construcción ligera del nuevo A8. Acero y plástico reforzado con fibra de carbono (CRP, por sus siglas en inglés) completan la innovadora mezcla de materiales.

Altas exigencias del cliente

«Para la carrocería del nuevo Audi A8 se necesitan más piezas estructurales de aleación fundida portantes, grandes y de alta tecnología que en ningún otro modelo fabricado hasta ahora», constata Siegfried Wilhelm, Key Account Manager de GF Casting Solutions. Está a cargo del cliente Audi desde hace casi 20 años y conoce las altas exigencias de este fabricante en lo relativo a la tecnología y la calidad. GF Casting Solutions consiguió el exigente pedido para el A8, a fin de cuentas, gracias a su experiencia técnica en el área del metal ligero y a sus conocimientos especiales de fundición de piezas de gran tamaño y complejas.

Notable reducción de peso

Con la última generación de su berlina de lujo, Audi marca nuevas pautas en cuanto a la dinámica de marcha, la seguridad y el consumo eficiente. El uso de elementos constructivos estructurales sumamente ligeros, pero extremadamente estables, es un factor importante, ya que, entre otras cosas, la electrónica aumenta cada vez más el peso del vehículo. Gracias al Audi Space Frame, la carrocería del A8 pesa un 40 por ciento menos que una construcción de acero similar. Las piezas fundidas de GF Casting Solutions sustituyen una serie de piezas de chapa por pocas piezas estructurales ligeras. Las piezas de unión entre los protectores laterales y los travesaños traseros, que son las piezas de aluminio más grandes, no podrían fabricarse de ningún modo en acero, debido a su compleja geometría. Estas hacen posible que el habitáculo del A8 sea otra vez mayor. También en la resistencia a la torsión, decisiva para maniobras precisas y el confort de conducción, el nuevo A8 supera a su antecesor en hasta un 24 por ciento. >

El nuevo A8: la cuarta generación de la limusina destaca por las tecnologías más novedosas y una construcción ligera innovadora.





Un equipo sólido con un rendimiento igualmente sólido: trabajaron de forma intensa en el pedido de Audi, entre otros, Markus Beier y Georg Zerling, ambos directores de proyectos en GF Casting Solutions de Herzogenburg; Christian Platzer, director de proyectos en GF Casting Solutions de Altenmarkt; y Siegfried Wilhelm, Key Account Manager de GF Casting Solutions (de izq. a der.).

► Además, las piezas fundidas de GF se usan también en otros puntos de la carrocería relevantes para las colisiones y contribuyen, gracias a su gran estabilidad, a la seguridad de esta gran berlina.

Innovador desarrollo de materiales

Un factor decisivo para la rigidez de las piezas fundidas y la estabilidad de la estructura de la carrocería es el manejo innovador de los materiales y las técnicas de unión. Audi ha desarrollado para el Audi Space Frame del nuevo A8 nuevas aleaciones de fundición de máxima resistencia. El departamento de desarrollo tecnológico de Audi y el de desarrollo de GF Casting Solutions en Schaffhausen (Suiza) colaboraron estrechamente para garantizar que el nuevo material se pueda fundir óptimamente y que la aleación alcance la idoneidad para la producción en serie en GF.

Mayor porcentaje de elaboración propia del producto

La mayor estabilidad de los elementos se logra mediante un innovador tratamiento térmico de cuatro etapas al que se someten las piezas de fundición inyectada de aluminio. «Mediante este procedimiento alcanzamos mejores valores en la estabilidad, y esto en piezas con un grosor de pared hasta 1,8 mm menor que en los modelos anteriores», explica Siegfried Wilhelm. Para el tratamiento térmico, al igual que para el revestimiento y el mecanizado de las

piezas fundidas, GF Casting Solutions ha invertido en nuevas instalaciones en el emplazamiento de Herzogenburg (Austria). Allí, en las máquinas de fundición a presión más grandes de GF Casting Solutions, se fabrican las piezas de unión de 1,43 m de longitud que unen el reposapiés y el travesaño. También los alojamientos para dispositivos de suspensión se fabrican en fundición inyectada de aluminio en Herzogenburg. Las demás piezas de aluminio y magnesio se producen en la ubicación austriaca de Altenmarkt.

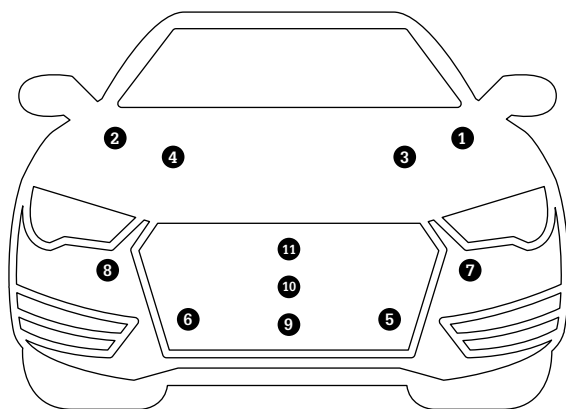
Sin embargo, GF Casting Solutions no solo es responsable de la fundición, el tratamiento térmico y el revestimiento de una gran parte de los componentes del Audi Space Frame, sino que también el mecanizado y el montaje previo parcial de los componentes se realizan en GF, antes de suministrarlos listos para el montaje al emplazamiento de producción de Audi en Neckarsulm (Alemania). Allí se fabrica el nuevo A8 para todo el mercado mundial. «En el marco de este exigente pedido, le ofrecemos a nuestro cliente Audi un mayor porcentaje de elaboración propia del producto y toda la experiencia técnica en construcción ligera de GF Casting Solutions», señala orgulloso Siegfried Wilhelm. ■



Más imágenes en
globe.georgfischer.com

Ultraligero y muy estable

GF Casting Solutions suministra para el Audi Space Frame del nuevo A8 once piezas fundidas ultraligeras. El resultado: la carrocería de la limusina pesa un 40 por ciento menos que una construcción comparable de acero.



1 / 2

Alojamiento de la riostra telescópica, izquierda y derecha: El alojamiento de la riostra telescópica es un componente clásico de fundición inyectada de aluminio. Anteriormente, el componente estaba conformado por varios elementos unidos.

3 / 4

Alojamiento del asiento, izquierda y derecha: El alojamiento del asiento, como componente de fundición a presión resistente a la torsión, proporciona una mayor estabilidad y seguridad en caso de colisión.

5 / 6

Pieza de unión entre reposapiés y travesaño, izquierda y derecha: La pieza más grande y compleja del Audi Space Frame se fabrica en el emplazamiento de GF Casting Solutions en Herzogenburg.

7 / 8

Alojamiento para dispositivo de suspensión, izquierda y derecha: El alojamiento para dispositivo de suspensión es una nueva pieza de fundición de aluminio de GF Casting Solutions y sustituye una serie de piezas de chapa.

9 / 10

Consola central, delante y detrás: Los dos elementos de la consola central están hechos de magnesio ultraligero y son componentes centrales del Audi Space Frame.

11

Talonera: El elemento de fundición a presión en los bajos sustituye varias piezas de chapa y es un nuevo componente de GF Casting Solutions.

«Se trata de técnica de fundición en su máxima expresión»

Como director de proyectos de Audi, Marc Hummel ha acompañado de cerca el desarrollo y la fabricación de los once componentes de fundición ultraligeros para el nuevo A8. Durante la entrevista revela por qué Audi ha elegido GF Casting Solutions como socio.

Para la última generación del A8, se perfeccionó ulteriormente el Audi Space Frame. ¿En qué medida pudo GF Casting Solutions contribuir a ello con su experiencia técnica?

El Audi Space Frame se ha desarrollado ulteriormente en los últimos años. En la actualidad, los componentes multifuncionales de gran tamaño desempeñan un papel decisivo en la arquitectura de la carrocería. Para la fabricación de estos componentes de aluminio de gran tamaño y complejidad resultaron fundamentales los conocimientos técnicos de GF Casting Solutions. A modo de ejemplo, la pieza de unión de 1,43 m de largo entre el reposapiés y el travesaño es técnica de fundición en su máxima expresión. En cuanto a complejidad, pertenece a lo mejor de su ámbito.

¿Por qué se le ha adjudicado el pedido a GF Casting Solutions?

Un criterio importante para la adjudicación fue el hecho de encontrar un socio capaz de cumplir los requisitos especiales del proyecto. Queríamos aplicar, por primera vez, una combinación de aleación de fundición especial y de técnica de tratamiento térmico. Dado que GF Casting Solutions y Audi ya han tratado este tema juntos en el pasado, contaban con toda la confianza desde un principio. Ni que decir tiene que el resultado resulta más que satisfactorio: gracias a la novedosa combinación pudo incrementarse la resistencia de los componentes un 50 por ciento más.

¿Qué es lo que ha apreciado especialmente durante la colaboración con GF Casting Solutions?

Al tratarse de un proyecto tan exigente, trabajamos juntos de forma intensa y prolongada. En términos humanos, siempre nos hemos entendido muy bien y hemos debatido siempre de forma constructiva. Este diálogo de tú a tú ha contribuido, en gran medida, al resultado general positivo. Nuestras personas de contacto en GF, en particular, los empleados de producción, han mostrado una gran dedicación personal. ¡Eso es realmente digno de mencionar! ■



Marc Hummel con la pieza de unión de 1,43 m del reposapiés y el travesaño

NUESTRAS METAS
VALUE SELLING

El método Value Selling permite experimentar la utilidad y el valor, es decir el Value, de un producto o solución. Para el cliente, este valor añadido reviste, a fin de cuentas, mayor importancia que el precio.



«Para una empresa suiza que debe hacer frente a una moneda fuerte, resulta aún más importante estar cerca del cliente para entender sus problemas y ofrecerle las soluciones adecuadas. De esta manera, les proporcionamos valor añadido a ellos y a GF. Con la iniciativa de Value Selling, pretendemos fomentar esta forma de comercialización».

Yves Serra
CEO GF

Preguntar más y escuchar activamente

Value Selling es tras Design Thinking la segunda iniciativa importante del consorcio que coloca al cliente en el centro de la atención. Este probado planteamiento de ventas se centra en la utilidad de los productos y soluciones. Esto influencia de forma decisiva la conversación con el cliente.

Con la implementación de nuestra Estrategia 2020, vamos por buen rumbo», constató el CEO, Yves Serra, en marzo de 2018 al darse a conocer el resultado del ejercicio 2017 de GF. Para alcanzar los objetivos establecidos hasta 2020 y continuar creciendo de forma rentable, GF ha lanzado dos iniciativas importantes a nivel de consorcio: Design Thinking y Value Selling – dos planteamientos que colocan al cliente en el centro de la atención y que se concentran en el valor añadido de los productos y soluciones. Mientras que Design Thinking aumenta la velocidad de innovación en los desarrollos,



«Gracias al Value Selling podemos prepararnos de forma más profesional para realizar una visita a los clientes. Esto nos permite así conseguir más proyectos».

Jeff Kuma,

Regional Sales Director Georg Fischer LLC,
GF Piping Systems, Irvine (EE.UU.)

Value Selling fortalece la competencia de ventas para soluciones de clientes cada vez más complejas.

El resultado de GF muestra también que los vendedores hacen un buen trabajo. La iniciativa Value Selling se basa en ello y brinda un importante apoyo para que los vendedores puedan perfeccionar sus habilidades orientándose hacia el futuro. Esto es básico, sobre todo, para la captación de sectores de negocio de mayor valor y para la venta de productos o servicios más complejos. El objetivo básico de Value Selling es centrarse más en las prioridades de los clientes y en el valor añadido de las soluciones a la medida de dichas prioridades. «Querer vender productos sin entender los problemas y las necesidades reales de los clientes no nos permite avanzar. Debemos escuchar y hacer preguntas. Solo así podremos ofrecer soluciones que resulten realmente valiosas», constata Helmut Elben, Head of Corporate Planning en GF.

Interacción con el cliente

Value Selling es un método de comunicación de eficiencia probada que coloca al cliente en el centro de la atención mediante preguntas que permiten comprenderlo mejor. Aunque esto parezca obvio, a menudo no resulta fácil en la práctica. «Se requiere mucha práctica para ser percibido por el cliente como sincero», comenta Helmut Elben. «Es necesario cambiar la forma de conversar: hay que hablar menos, preguntar más y escuchar activamente». Un buen Value Seller se prepara minuciosamente para las citas con los clientes, reconoce las prioridades de los mismos, está atento a lo que necesitan y conoce a las personas de contacto correctas y los procesos de los mismos. El Value Seller conoce a la



«Dado que ya hace tiempo que aplicamos el hecho de vender valor añadido en nuestro ámbito, el sistema Value Selling resulta un gran apoyo. Gracias a este método podemos desarrollar, en la actualidad, para nuestros clientes una combinación óptima de producto y soluciones de servicios».

Fabio Giampaolo,
ingeniero comercial,
GF Machining Solutions, Nidau (Suiza)

perfección las ventajas de los productos y soluciones de GF. Sabe, además, cómo integrarlas de forma inteligente en las conversaciones con el cliente. Cuando Value Selling se aplica correctamente, las conversaciones de venta tienen un mayor efecto, ya que se interactúa mejor con el cliente. La conversación se centra mucho más en las áreas difíciles y en los planteamientos de soluciones que en ▶



El Core Team Value Selling apoya desde principios de 2018 la introducción del método Value Selling en el día a día comercial en GF (de izq. a der.): Tina Flodin, GF Machining Solutions, Achim Schneider, GF Casting Solutions, Julia Runow, Corporate Program Manager, y Nicole Küng, GF Piping Systems.

Fortalecer conjuntamente las competencias comerciales: el Core Team de Value Selling

«Un buen Value Seller respeta el tiempo de su cliente, porque está bien preparado. Se interesa realmente por las prioridades y desafíos. No le importa sacar a su cliente de la zona de confort ni abandonarla él mismo».

Julia Runow
Corporate Program Manager Value Selling

«Para mí es importante que los empleados reconozcan la utilidad de Value Selling. Somos una empresa exitosa desde hace muchos años, y ahora estamos cambiando procesos y costumbres existentes. Será un camino largo, pero valdrá la pena».

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

«El método Value Selling se puede traspasar con facilidad a otros países y culturas, porque los principales temas comerciales y problemas de los clientes son similares en todo el mundo».

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

«Aprender un nuevo método significa permanecer al nivel teórico. Vivir Value Selling significa, en cambio, aplicarlo en el trabajo cotidiano y convertirlo en una costumbre permanente. De esa manera, todo resulta muy fácil y automático».

Tina Flodin
Head of Value Selling, GF Machining Solutions

» las características o funciones de los productos. Lo principal no son el producto y el precio, sino el valor añadido y el valor para el cliente.

Aplicar lo aprendido

2000 empleados de GF de todo el mundo han participado hasta ahora en formaciones sobre Value Selling. «La resonancia ha sido mayormente positiva, porque el planteamiento es sencillo y acorde con el sentido común. Ahora estamos trabajando para vincular los contenidos teóricos con ejemplos concretos», indica Julia Runow, Corporate Program Manager Value Selling. «Ahora se trata de integrar en el trabajo cotidiano lo aprendido, de ponerlo en práctica e intensificarlo con más formación interna». Uno de los grandes desafíos es mantener el impulso y la motivación una vez finalizada la formación a nivel mundial. Para garantizar que Value Selling se arraigue en la organización, se prevé vincular este planteamiento, por ejemplo, con el sistema CRM o los objetivos 4DX. ¡Es decir que el verdadero trabajo apenas ha empezado! ■



«El método supone un apoyo para plantearles a las personas de contacto apropiadas las preguntas adecuadas. Ello genera una comunicación más eficaz y aumenta la posibilidad de cerrar nuevos negocios».

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



Más imágenes y una entrevista exhaustiva con el Core Team en globe.georgfischer.com



En todo el mundo, participaron unos 2000 empleados de GF de las tres divisiones en los cursos de formación relativos al Value Selling.

NUESTRAS UBICACIONES
GF PIPING SYSTEMS EN MALASIA



Crecimiento en Malasia

GF Piping Systems está presente en Malasia desde 1996. El hito más reciente de la historia de la empresa lo supone el traslado a un nuevo emplazamiento con mayor capacidad. La sociedad regional está ahora lista para proseguir su senda de crecimiento.

Desde septiembre de 2017, GF Piping Systems cuenta con un nuevo emplazamiento en Malasia, en la localidad de Taman Perindustrian Air Hitam, a 40 km al oeste de Kuala Lumpur. Incluye oficinas comerciales, un centro de servicios, un centro de formación propio, un laboratorio ampliado de control de la calidad y, ante todo, una producción con mayor capacidad y un mayor grado de automatización. En la actualidad, cuatro extrusionadoras y siete inyectoras producen accesorios ELGEF, así como sistemas de tuberías de las gamas AQUASYSTEM y Silenta 3A. Uno de los motivos para la ampliación de la capacidad productiva de GF Piping Systems en Malasia era la posibilidad de producir los sistemas Silenta in situ.

De hecho, la demanda de soluciones en el ámbito de la tecnología de edificios ha aumentado mucho. «Puesto que ahora producimos la cartera de Silenta aquí en Malasia, podemos ofrecerles a nuestros clientes regionales unos menores plazos de entrega. Asimismo, se benefician de la mayor capacidad. Ahora podemos almacenar mucho mejor localmente los accesorios Silenta de GF Hakan, procedentes de Turquía», afirma Amos Yeo, Head of GF Piping Systems Malaysia. Por si fuera poco, los compañeros malasios han

colaborado con el centro técnico de la división china, con el fin de desarrollar ulteriormente la consolidada fórmula de Silenta para la producción local.

La gran demanda de sistemas de tuberías de plástico surge del mercado doméstico y de otros países del sudeste asiático. El mayor segmento de mercado lo conforma la domótica, la cual acapara alrededor de un 65 por ciento de la cuota de mercado, seguida del mercado de suministro, con cerca de un 15 por ciento, y de la industria, con alrededor del 20 por ciento. Made in Malaysia resulta útil tanto para GF Piping Systems como para los clientes: los productos están disponibles en menos tiempo, cuentan con las certificaciones locales y se benefician de la exención arancelaria en los estados pertenecientes a la ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático).

Auge constante

En Malasia, GF Piping Systems se ha convertido en un proveedor regional exitoso. Todo empezó en 1996 con la inauguración de una representación en Subang Jaya, la cual se amplió en 2004 a una oficina comercial. Debido al crecimiento constante, en 2008 llegó el momento de inaugurar en Kota Kemuning, Shah Alam, una producción totalmente equipada. A principios de 2016, prosiguieron los >

Los 53 empleados de GF en Malasia están motivados para satisfacer la gran demanda de sistemas de tuberías de plástico.





Sallehuddin Samin – el amante de la naturaleza

En los casi cinco años que lleva trabajando para la empresa, Sallehuddin Samin ha aprendido a apreciar el hecho de trabajar de forma autónoma. «Es fantástico trabajar para GF, dado que los empleados están comprometidos con la empresa y realizan un trabajo extraordinario», afirma. En calidad de Quality Assurance Manager, uno de sus cometidos es el de mantener actualizadas las aprobaciones de certificaciones. Una culminación de su trabajo lo constituyó el establecimiento de los nuevos laboratorios en el nuevo emplazamiento. La familia es lo que más le importa. Para recargar las pilas, pasa el mayor tiempo posible en la naturaleza.



Shirley Tan – la motivadora

A Shirley Tan le encanta practicar senderismo o natación en su tiempo libre. Además, le gusta dedicar su tiempo al pensamiento positivo y a la motivación. Además, comparte lo aprendido con sus compañeros de trabajo, a fin de «motivarles para que acepten los desafíos diarios». En calidad de Financial Controller con 20 años de experiencia, garantiza una planificación eficiente y la capacidad de tomar decisiones, así como un controlling eficaz para la gestión. Trabaja desde hace ocho años para GF.

DE UN VISTAZO

Empresa: Georg Fischer (M) Sdn. Bhd.
División: GF Piping Systems
Fundada: 1996
Empleados: 53
Producción: sistemas de tuberías AQUASYSTEM PP-R, accesorios ELGEF-PE y cartera de Silenta 3A
Segmentos de mercado: domótica, suministro e industria





**Elaine Kok –
la viajera bailarina**

En los más de ocho años que Elaine Kok lleva trabajando en GF Piping Systems, ha escalado peldaños de forma continuada. Actualmente, trabaja como Assistant Customer Service Manager. Lo que más le gusta de su trabajo: «Me gusta mucho la comunicación con los clientes y los compañeros del mundo de GF». En su tiempo libre, a Elaine Kok le gusta bailar, porque repercute de forma positiva en su salud. Su otra pasión es viajar: «Me permite mantener despierta la mente y me hace más feliz como persona». Ello le da fuerzas para su exigente actividad.



**Jeevandran Samo –
un hombre dedicado
a la producción**

A Jeevandran Samo, Production/Operation Manager, le gusta la variedad de su actividad. En un único día, puede pasar que tenga que ocuparse de los ámbitos de producción, almacén, logística y seguridad, además de los proyectos en curso. Un proyecto del que está particularmente orgulloso fue el establecimiento del nuevo emplazamiento de producción. Su tiempo libre lo dedica a la familia, practica deporte y yoga, con el fin de «prepararse mental y físicamente para los nuevos desafíos». En sus vacaciones, viaja a la India, donde visita templos y admira la arquitectura de ese país.



SEGURIDAD PLENA

En GF Piping Systems de Malasia, están particularmente orgullosos de la excelente estadística relativa a la seguridad. Hasta finales de marzo de 2018, tanto el emplazamiento principal como todas las oficinas comerciales registraron 1916 días sin accidentes. Gracias a dichas cifras, GF Piping Systems de Malasia encabeza la familia de GF. Este éxito se basa en un completo programa de seguridad destinado a todos los 53 empleados.



Para poder afrontar el crecimiento y la responsabilidad adicional que genera una cartera de productos ampliada, se requiere un equipo especial, algo de lo que Amos Yeo, Head of GF Piping Systems Malaysia (arr.), está convencido. Considera importante vincular a los empleados a la empresa a largo plazo.



› planes para una ulterior ampliación, de la cual surgió el nuevo emplazamiento de Taman Perindustrian Air Hitam. Al mismo tiempo, se inauguraron, en las grandes regiones de crecimiento de Penang y Johor Bahru, en el noroeste o, en su caso, en el sur del país, oficinas comerciales y de servicios, a fin de aproximarse a los clientes y de poder ofrecerles unos menores tiempos de reacción. Cuatro empleados trabajan, actualmente, en la oficina comercial y de servicios de Penang y tres, en la de Johor Bahru.

Para poder afrontar el crecimiento y la responsabilidad adicional que genera la cartera de productos ampliada, se requiere un equipo especial, algo de lo que Amos Yeo está convencido. Pretende vincular a los empleados a la empresa a largo plazo. «Mi objetivo es capacitar a las personas para que tomen sus propias decisiones y animarlas a asumir la responsabilidad ante ellos mismos y sus compañeros», señala. Los apoya en el desarrollo ulterior de sus habilidades y conocimientos, e intenta tener en cuenta asimismo las necesidades y expectativas de los miembros más jóvenes del equipo. «Para los nuevos empleados más jóvenes, ofrecemos unos

programas específicos de formación, orientación y creación de equipos», apunta Amos Yeo. Su empeño arroja frutos, pues la rotación de personal es muy baja.

Ulterior expansión

GF Piping Systems seguirá creciendo en Malasia. Están previstas oficinas adicionales de ventas y servicios en Sarawak y Sabah para 2019. Ambos emplazamientos se encuentran en Borneo, en el este de Malasia. La isla se ha convertido en un importante mercado de crecimiento. La nueva fábrica en Taman Perindustrian Air Hitam ofrece suficiente espacio para otras tres extrusionadoras e inyectoras. De ahí que, en Malasia, GF Piping Systems podrá satisfacer con creces la demanda previsible de los próximos tres a cinco años. Ya está prevista asimismo para 2018 una instalación para la fabricación previa y a medida. ■



Más imágenes en
globe.georgfischer.com

CON PASIÓN

STEFANO PIZZEGHELLO**PARTICIPE
Y GANE**

¿Se compromete socialmente?
¿Su compañero o compañera intercede
por los demás? En ese caso,
nos alegrará recibir su historia:
globe@georgfischer.com
Todos los correos participan
en nuestro concurso de
la página 40.

Por amor al prójimo

En situaciones de emergencia, Stefano Pizzeghello se presenta de inmediato. Este empleado de GF Piping Systems participó hace dos años en un curso de primeros auxilios de cinco meses. Desde entonces trabaja para el servicio de ambulancias sin fines de lucro Croce Blu Veneto cerca de Padua (Italia). «Para mí, el servicio al prójimo representa un valor indispensable en la vida de cada persona. Como padre de familia, considero importante transmitir esta convicción también a mis hijos», afirma. «De ahí que una de mis experiencias más bonitas fuera el hecho de impartir, junto con mi hija Aurora, un cursillo de primeros auxilios en un colegio».

Al menos dos veces al mes asume un turno en el servicio de ambulancias. «Un equipo consta, en ese caso, al menos de dos personas: el conductor y el auxiliar sanitario. En función del acontecimiento, pueden sumarse también socorristas adicionales», explica. Desde el otoño, Stefano Pizzeghello es, además de auxiliar sanitario, jefe del equipo de socorristas. Asimismo, continúa formándose. Desde febrero está autorizado a utilizar un desfibrilador en su trabajo. Con ese aparato, puede tratar las arritmias cardíacas in situ mediante descargas eléctricas. «Cada caso exige la máxima precaución y concentración. El trabajo de auxiliar sanitario voluntario es una experiencia muy especial», afirma. No obstante, Stefano Pizzeghello no se considera un héroe. De hecho, no todos los casos se saldan con éxito. No obstante, volvería a decidirse siempre por esta actividad voluntaria. Por puro amor al prójimo. ■

**Stefano Pizzeghello**

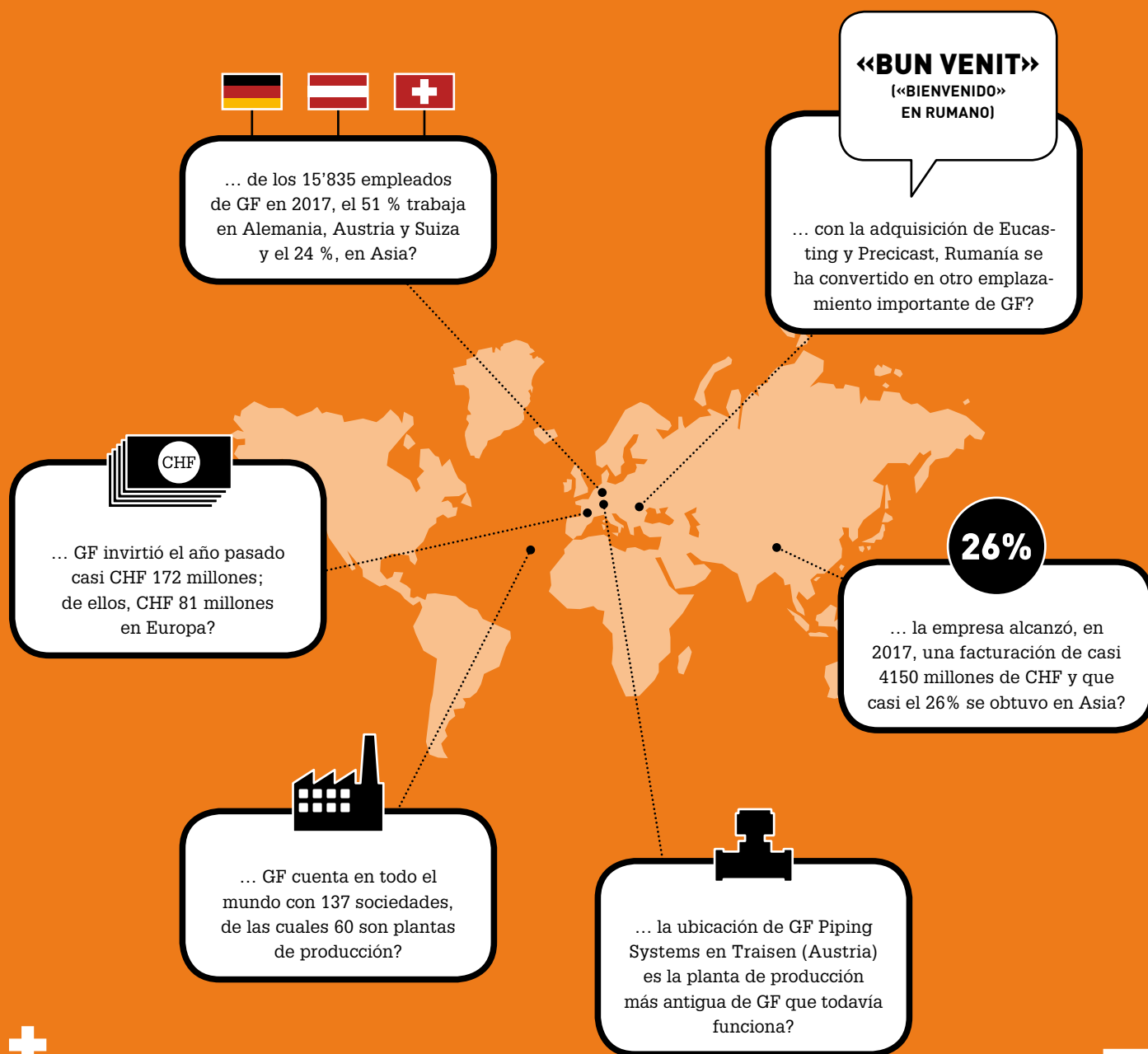
trabaja desde 2016 en GF Piping Systems, en Caselle di Selvazzano (Italia), como empleado de la producción. Allí se encarga del montaje de las máquinas hidráulicas.



PARA LLEVAR

En casa en el mundo

Más de 16'000 empleados de GF trabajan en todo el mundo y en todas las zonas horarias para crear productos y soluciones innovadores. Como consorcio activo globalmente con fuertes raíces locales, GF está presente en 34 países para estar cerca de sus clientes. ¿Sabía que...



+ ¿Desea saber más acerca de la presencia global de GF? Eche un vistazo al mapamundi de GF adjunto a esta edición.



MI TIERRA NATAL
BARCELONA (ESPAÑA)**¡PARTICIPE
Y GANE!**

¿Quieres mostrar su tierra natal a sus compañeros de trabajo de GF? Envíenos un correo electrónico con el asunto «Mi tierra natal» a: globe@georgfischer.com Todos los mensajes recibidos formarán parte de nuestro concurso en la página 40.

«Mi joya entre las montañas y el mar»

Barcelona es para mí una mezcla variopinta de cultura y arquitectura, una joya entre las montañas y el mar, con gente y culturas de todo el mundo. Aquí vivo yo.

En Barcelona, los habitantes y los visitantes pueden descubrir cosas extraordinarias. Sobre todo nuestros tesoros arquitectónicos nos llenan de orgullo. Muchos de los edificios de renombre mundial son obras del Modernismo catalán (Modernisme) de finales del siglo XIX y principios del XX, como la Sagrada Familia, de Antoni Gaudí, o el Palau de la Música Catalana, de Lluís Domènech i Montaner. También vale la pena visitar los edificios medievales en el Barri Gòtic, el barrio más antiguo de Barcelona. Antes de comer, tomo de vez en cuando un aperitivo en uno de los bares cercanos a la catedral Santa

Maria del Mar. Entre mis lugares favoritos está el pequeño y poco conocido Turó Parc, al que solía ir con frecuencia con mis padres, cuando era niña. Este oasis verde, en el que resulta fácil relajarse, se encuentra cerca de la gran calle comercial, la Avenida Diagonal.

Yo vivo en las afueras de Barcelona, a doce kilómetros de distancia, en Sant Cugat del Vallès. Mi trayecto al trabajo hasta GF Machining Solutions en Sant Boi de Llobregat dura 20 minutos. Durante el recorrido puedo ver la montaña de arenisca de Montserrat, que se alza en el interior, y la cordillera Serra Collserola, en la que se encuentra el parque de atracciones Tibidabo. Los fines de semana me divierto allí a menudo con mi familia. Las vistas sobre la ciudad son impresionantes. ■

**Vanessa Enrech**

trabaja desde 2016 como Chief Administrative Officer en GF Machining Solutions en Sant Boi de Llobregat (España). Creció en Barcelona y vive junto con su esposo, sus dos hijos (de cinco y siete años) y desde hace poco también su perro en Sant Cugat del Vallès.

Un día en Barcelona



POR LA MAÑANA

ATRACCIONES



Empezamos el día visitando el famoso templo de la Sagrada Familia, en la parte norte del casco antiguo, en el barrio del Eixample. Esta basílica, diseñada por Antoni Gaudí en el estilo modernista catalán, sigue en construcción y es muy impresionante. Se prevé concluir los trabajos de construcción, iniciados en 1882, en el centenario de la muerte de Gaudí en 2026. En los alrededores, se encuentran otras obras modernistas impresionantes, como el complejo de edificios del Hospital Sant Pau.



MEDIODÍA

INDIVIDUAL

Los aficionados al fútbol deberían visitar el estadio Camp Nou del F.C. Barcelona, mientras que quienes prefieren el arte deberían ir al Centro de Cultura Contemporánea, al Museo Picasso o al museo Fundació Joan Miró, en la montaña de Montjuïc. Desde allí se pueden disfrutar preciosas vistas del paisaje urbano de Barcelona. Una zona de compras popular entre los barceloneses se encuentra entre las calles de Rambla de Catalunya y Passeig de Gràcia.



Más impresiones
de Barcelona en
globe.georgfischer.com



NOCHE

FORTALECIDOS A LA VIDA NOCTURNA



Para comer, recomiendo el restaurante Barceloneta, el restaurante Salamanca y el restaurante Merendero de la Mari. Como entrante, me gusta pedir las especialidades locales, como los calçots (cebollotas) y la escalivada (verduras a la parrilla). Desde el conocido paseo de Las Ramblas se llega al puerto y al paseo marítimo. Quienes deseen disfrutar de la vida nocturna encontrarán en el barrio del Born numerosos bares y clubes.

GLOBE 2-2018
PIE DE IMPRENTA

Publicado por

Georg Fischer Ltd.
Beat Römer, Comunicación del grupo
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

Dirección de proyecto

Ute Schnier, Lena Koehnen (GF)

Colaboración editorial

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

Producción

Signum communication GmbH,
Mannheim, Alemania

Traducción

CLS Communication AG, Glattbrugg-Zürich,
Suiza

Impresión en la edición en chino

DE Druck Europa GmbH, Berlín, Alemania

Impresión en otras ediciones

abcdruck GmbH, Heidelberg, Alemania

Créditos de imagen

anbileru adaleru 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

Otras imágenes: GF



Globe se publica cuatro veces al año en alemán, inglés, francés, italiano, rumano, español, turco y chino, con una tirada total de 9000 ejemplares.

El próximo número se publicará en septiembre de 2018, mientras que el cierre de edición será el 27 de junio de 2018.

¡Mucho más en **Globe Online!**

Ahora también puede leer la revista para los empleados de GF en el teléfono móvil o la tableta. Haga clic y disfrute de los nuevos contenidos:

globe.georgfischer.com



 /GeorgFischerCorporation
/georgfischeryoungcareer

 /georgfischer

 /company/georg-fischer

 /company/georgfischer

 /user/georgfischercorp

CONCURSO

¡Aproveche su oportunidad!

Gane un iPad Air 2, auriculares inalámbricos de Bose o un altavoz Bluetooth de JBL. Sortearemos el premio entre todos los trabajadores que hayan participado en las rúbricas **Hello!**, **3×3**, **Con pasión** y **Mi tierra natal**. Escríbanos con el asunto correspondiente a globe@georgfischer.com. Esperamos con ilusión sus mensajes. Los ganadores se darán a conocer en el siguiente Globe.

Condiciones de participación

El organizador del concurso es GF. Todos los trabajadores de GF tienen derecho a participar. El ganador se elegirá por sorteo de entre todas las cartas recibidas en el plazo especificado. Queda terminantemente prohibido cualquier reembolso en efectivo, en bienes reales o el intercambio del premio. Todos los participantes acuerdan y son conscientes de que su nombre se hará público en caso de ganar el concurso. Se excluye cualquier recurso legal.

**¡PARTICIPE
Y
GANE!**

Estos son los ganadores de esta edición de Globe:

- 1.º premio:** Tasha Nunerley (GF Piping Systems de EE.UU.)
- 2.º premio:** Frank Schilling (GF Machining Solutions de Suiza)
- 3.º premio:** Ng Kwan Chay (GF Piping Systems de Singapur)

Todas las participaciones que no hayan podido incluirse en el número impreso se pueden consultar en línea en: globe.georgfischer.com

La fecha límite de inscripción será el 27 de junio de 2018.