

Glob

+GF+

IL MAGAZINE GLOBALE
PER I COLLABORATORI DI GF

EDIZIONE 2 - 2018

Con il cuore e il cane

Igor Boni della GF Piping Systems
di Caselle di Selvazzano



Verso l'alto

Il nuovo sistema del magazzino
di GF Machining Solutions
in Nord America

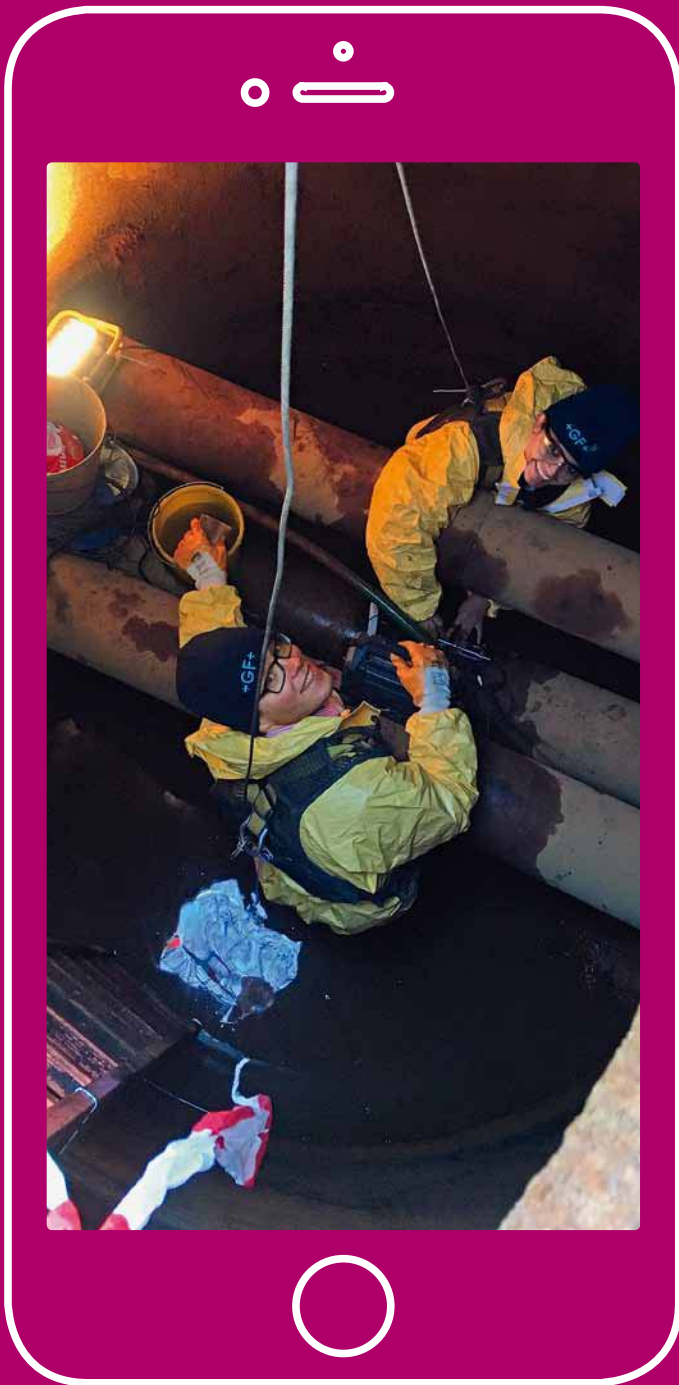
Ultraleggeri per Audi

GF Casting Solutions produce
componenti ultraleggeri per la
nuova A8

Value Selling

L'iniziativa del Gruppo
è incentrata sul valore
aggiunto per i clienti

HELLO!



Antoine Walter

Ham (Belgio),
20 marzo 2018,
ore 16:00

In quel momento io (sinistra) stavo testando la saldatura di un tubo PE-100 del 1994 per un cliente. Il test è andato bene ed è stato un momento saliente per noi perché è la prima referenza in Europa del nostro servizio di Non-Destructive-Testing (NDT).

Antoine Walter è Project Service Sales Manager presso GF Piping Systems a Sciaffusa (Svizzera).





PARTECIPATE E VINCETE!

Cosa fate il **18 giugno 2018**,
alle **11:00** ora locale?
Inviateci i vostri snapshot, indicando
nell'oggetto "Hello!" e aggiungendo
una breve descrizione, all'indirizzo:
globe@georgfischer.com
Tutte le foto inviate parteciperanno
al nostro gioco a premi
a pagina 40.



Eric Lentz

Lincolnshire (Stati Uniti),
20 marzo 2018,
ore 16:00

Quel giorno io (sinistra) e il mio collega Ed (2° da sinistra) avevamo un corso di formazione al Demo Center di GF Machining Solutions. Nella foto siamo davanti a una fresatrice Mikron e stiamo discutendo una situazione di emergenza con i colleghi del reparto Application Engineering.

Eric Lentz è Applications Engineer presso GF Machining Solutions a Lincolnshire (Stati Uniti).



Tutto ciò che avete inviato
per HELLO! è online alla pagina
globe.georgfischer.com

SOMMARIO

2-2018

CE L'ABBIAMO FATTA!

Verso l'alto

Grazie al nuovo magazzino del centro logistico, GF Machining Solutions ha tagliato i tempi di consegna in Nord America. **10**

STORIA DI COPERTINA

Con il cuore e il cane

Nel tempo libero Igor Boni addestra i cani con grande entusiasmo, soprattutto i dobermann. **12**

UN GIORNO CON

Missione qualità

Jonny Zhu è responsabile del controllo qualità sulla produzione della sede di GF Machining Solutions di Changzhou (Cina). **18**

FUNZIONA COSÌ!

Tutto da un'unica fonte

GF Casting Solutions offre ai suoi clienti soluzioni pronte per l'assemblaggio attraverso una maggiore creazione di valore. **20**

I NOSTRI MERCATI

Nome nuovo, mercati nuovi

GF Automotive è diventata GF Casting Solutions. La divisione copre sempre più anche il segmento industriale. **22**

I NOSTRI OBIETTIVI

Fare più domande e ascoltare attivamente

Il Value Selling è un efficace approccio alla vendita che si concentra sui vantaggi che prodotti e soluzioni possono offrire al cliente. **28**

- 02 HELLO!
- 06 IN BREVE
- 07 IL PRODOTTO IN CIFRE
- 09 DUE PUNTI DI VISTA
- 17 3x3
- 36 CON PASSIONE
- 39 COLOPHON
- 40 GIOCO A PREMI

24

I NOSTRI CLIENTI

Leggerezza di lusso

GF Casting Solutions fornisce ben undici componenti pressofusi ultraleggeri in alluminio e magnesio per la nuova Audi A8.



IL GRANDE PLANISFERO DI GF!

37

CONSIGLI UTILI

A casa ovunque

Attiva a livello globale e con forti radici locali, GF è oggi presente in 34 paesi.



32

LE NOSTRE SEDI

Crescita in Malaysia

GF Piping Systems in Malaysia si è trasferita in uno stabilimento nuovo di dimensioni maggiori.



38

LA MIA PATRIA

Il mio gioiello

Vanessa Enrech di GF Machining Solutions ci racconta il suo amore per Barcellona, la città nella quale è cresciuta.



EDITORIAL

Presenti in tutto il mondo

Cari colleghi di GF,

In un'azienda come GF, che esiste da oltre 200 anni, gli eventi cardine non smettono di susseguirsi. Uno di questi si è verificato un secolo fa, quando GF ha acquistato il Klostergut Paradies di Schlatt (Svizzera). Molti di voi lo conoscono come centro di formazione e aggiornamento, il nostro "GF campus" che sorge in una posizione meravigliosa lungo il corso del Reno. L'anniversario verrà accompagnato da numerose attività. Se nel corso dell'anno parteciperete a un seminario nel Klostergut Paradies, vi consiglio di dare un'occhiata alla fantastica mostra fotografica allestita proprio in occasione dell'anniversario.

La storia di GF e quella del Klostergut Paradies hanno diversi punti in comune, e la costante principale è il perenne cambiamento. Abbiamo sempre messo in discussione ciò che era consolidato e anche ciò che funzionava per cercare e percorrere nuove strade. Ne è un esempio la nuova ragione sociale di GF Automotive, che si chiama oggi GF Casting Solutions, cambiamento che segna un altro evento cardine. La nuova ragione sociale sottolinea un rafforzato orientamento al settore industriale. Questa evoluzione del portfolio è stata potenziata con l'acquisizione della svizzera Precicast, specializzata nella produzione di pezzi complessi per propulsori aerei e turbine a gas (pagina 22).

Sia Precicast, che Eucasting, l'azienda acquisita lo scorso anno e specializzata in pressofusione, hanno i propri stabilimenti produttivi in Romania. Siamo quindi lieti di poter pubblicare Globe anche in rumeno a partire da questa edizione, in modo da poter offrire ai nostri nuovi colleghi uno sguardo più approfondito sul mondo di GF. Per sapere di più sulla presenza di GF nel mondo, guardate il mappamondo allegato.

Vi auguro una
lettura utile
e piacevole.

Beat Römer
Head of Corporate
Communications



IN BREVE

Ottimizzazione: scatole di raccordo quadrate con base compatibile e supporti per posa in casseratura trasparenti per facilitare le operazioni di montaggio.



ANNIVERSARIO

Una rivoluzione compie 40 anni

40 anni fa è stato lanciato sul mercato JRG Sanipex, il primo sistema d'installazione per l'acqua potabile con tubi sostituibili che ha rivoluzionato la tecnologia dei sanitari, in particolare nell'Europa centrale. In occasione dell'anniversario, due prodotti – la scatola di raccordo, venduta in milioni di esemplari, e il supporto per posa – sono stati ottimizzati e presentati a gennaio alla Swissbau di Basilea (Svizzera) e ad aprile al salone IFH/Intherm di Norimberga (Germania). ■



CERTIFICAZIONE ISO

Continuità operativa

Quello di Losone (Svizzera), è il primo stabilimento di GF certificato ISO 22301 per il proprio Business Management System. La certificazione attesta che la produzione delle macchine per EDM e dei relativi ricambi è garantita anche in caso di interruzioni. Nel lungo periodo tutti gli stabilimenti di GF Machining Solutions dovranno rispettare questo standard. ■



FOCUS SULL'INDUSTRIA AERONAUTICA E AEROSPAZIALE

Inaugurato il centro di competenza

Il 25 aprile 2018 GF Machining Solutions ha inaugurato il suo nuovo centro di competenza per l'industria aeronautica e aerospaziale e per l'energia a Huntersville (Stati Uniti). Qui si uniranno le sedi di GF Machining Solutions e Liechti Engineering, sinora ubicate a pochi chilometri di distanza l'una dall'altra. Su una superficie di circa 2'000 metri quadrati, il centro di competenza ospita, oltre a moderni uffici e sale di formazione, il più grande showroom GF del Nord America per le dimostrazioni di macchine. È l'unico negli Stati Uniti in cui si può far vedere in diretta il funzionamento di una fresatrice a 5 assi del costruttore Liechti per la produzione di pale di turbine e blisk per propulsori aeronautici. Il centro offre inoltre l'opportunità di presentare nuove linee di prodotti e soluzioni, come System 3R. ■



Philipp Hauser, Head of Turbine Group/Liechti Americas (al centro), inaugura insieme a Jill Swain, Executive Director Huntersville Chamber of Commerce, Pascal Boillat, Head of GF Machining Solutions, Mark Sanhamel, Director of Operations GF Machining Solutions, e Scott Fosdick, President Market Region Americas, (da sinistra a destra) il nuovo Centro di competenza a Huntersville.





**ADESSO
ANCHE
IN
RUMENO**

Globe è adesso disponibile non solo in tedesco, inglese, francese, italiano, turco, spagnolo e cinese, ma anche in rumeno.

Auguriamo una piacevole lettura a tutti i nuovi lettori!

100'000

GAMMA PRODOTTI

Ricerca più rapida del prodotto desiderato

Il catalogo prodotti di GF Piping Systems in versione digitale offre, con quasi 100'000 articoli, una panoramica completa della gamma prodotti della divisione. È la sezione più visitata del sito web di GF Piping Systems e viene quindi costantemente migliorata e aggiornata. Al momento si stanno ad esempio definendo i criteri per la ricerca avanzata, per permettere ai clienti in futuro di trovare il prodotto cercato in maniera più semplice e veloce. ■



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

IL PRODOTTO IN CIFRE



percento di commesse in più: l'attività di GF Machining Solutions connessa con le macchine per la fresatura ha fatto registrare in tutto il mondo un notevole incremento rispetto al 2016. Nel 2017 la divisione ne ha vendute complessivamente 1'009 in 30 paesi dei cinque continenti. Nello specifico 485 centri di lavoro standard, 257 fresatrici ad alta velocità, 205 fresatrici ad alte prestazioni e 62 fresatrici Liechti. Queste macchine consentono di produrre componenti di dimensioni millimetriche come pure utensili fino a quattro tonnellate di peso destinati al settore dell'ingegneria meccanica e dei trasporti. Al momento le macchine per la fresatura di GF Machining Solutions sono prodotte in propri stabilimenti a Nidau e Langnau (Svizzera) e a Changzhou (Cina). Il prossimo anno sarà inaugurata una nuova sede a Bienne (Svizzera).

Lancio del primo prodotto: 1966

Ultima serie di macchine per la fresatura: Mikron MILL S

Segmenti di clientela principali: tecnologie informatiche e della comunicazione, industria automobilistica, industria aeronautica e aerospaziale

Fascia di prodotti: da microcomponenti millimetrici fino a pezzi da 4 tonnellate



**ORDINATE
ENTRO IL
31 LUGLIO 2018 IL
VOLUME ILLUSTRATO
DELL'ANNIVERSARIO**
scrivendo a
eisenbibliothek@
georgfischer.com

ANNIVERSARIO

100 anni di GF al Klostergut Paradies

Da 100 anni GF è fiera di possedere il Klostergut Paradies. Il sito, ubicato nei pressi del quartier generale di Sciaffusa (Svizzera) e soggetto a vincoli di tutela, ospita oggi un centro di formazione e conferenze. La cerimonia ufficiale, tenutasi a marzo all'interno della struttura, ha aperto l'anno dell'anniversario con oltre 80 ospiti, tra esponenti della politica, dell'economia e della società. Se desiderate scoprire di più sulla storia del Klostergut Paradies, venite a visitare la mostra fotografica dedicata che resterà allestita fino alla fine dell'anno. Fino al 31 luglio i collaboratori interessati possono ordinare gratuitamente dal team dell'Eisenbibliothek una copia del volume illustrato con immagini storiche di GF. ■

EVOLUZIONE

GF Automotive diventa GF Casting Solutions

All'inizio del 2018 GF Automotive aveva annunciato l'acquisizione di Precicast, azienda specializzata in fusioni di precisione con circa 750 collaboratori. L'azienda svizzera produce componenti con leghe complesse per propulsori aeronautici e turbine a gas. L'acquisizione è in linea con la strategia della divisione, che prevede l'espansione in mercati molto promettenti. Per riflettere al meglio l'evoluzione del portfolio di prodotti, al termine della transazione, a metà aprile 2018, GF Automotive ha deciso di cambiare la propria ragione sociale in GF Casting Solutions. Per conoscere il futuro posizionamento della divisione, andate a pagina 22. ■

PREMIAZIONE

Risultati speciali

Nel mese di marzo il CEO Yves Serra è tornato a rendere omaggio alle straordinarie prestazioni dei team di GF. I famosi Gold Award sono stati conferiti nel corso della Corporate Convention che quest'anno si è tenuta a Marbella (Spagna). Due società cinesi e una svedese sono state premiate per gli ottimi risultati conseguiti nel 2017. Hanno preso in consegna i premi, entusiasti: Honggao Li, CEO del gruppo Chinaust, Zhuozhou (Cina), per GF Piping Systems; Wei Cui, Managing Director, Kunshan (Cina), per GF Casting Solutions e Henrik Sedvallson, Managing Director di System 3R, Vällingby (Svezia), per GF Machining Solutions. ■



In occasione della Corporate Convention di Marbella, il CEO Yves Serra ha conferito i famosi Gold Award per le straordinarie prestazioni dei team.

DUE PUNTI DI VISTA

“Pensare globale, agire locale”. Qual è il significato di questa frase per il vostro lavoro?

Prima del 2017, l'approvvigionamento delle materie prime in Svizzera e in Cina era gestito da un team strategico e ogni stabilimento di produzione aveva un proprio team addetto alle operazioni di acquisto. Per sfruttare a vantaggio della divisione le opportunità di acquisto globali, abbiamo riorganizzato la nostra funzione acquisti strategici. Oggi nell'acquisto di beni puntiamo a capire se sia più efficace un approccio globale o regionale.

Per far sì che questo approccio funzioni, i nostri Commodity Manager globali discutono con i team in loco su come poter implementare al meglio i singoli progetti. Sebbene la nostra visione sia globale, sappiamo quanto sia essenziale il know-how locale. Per cui quando in Cina andiamo agli appuntamenti con i fornitori, ci facciamo sempre accompagnare dai nostri colleghi del posto. Questo aspetto è estremamente importante per i nostri partner.

Oggi ci muoviamo in un ambiente fortemente internazionale: io sono russa, i miei colleghi vengono dall'Italia, dalla Germania, dalla Turchia e dagli Stati Uniti. Quotidianamente ci confrontiamo con colleghi cinesi e svedesi. Tutti abbiamo una visione globale radicata in un modo di pensare locale. ■



Irina Frost
Head of Global Commodity Management presso GF Machining Solutions a Nidau (Svizzera). Sa che le relazioni locali sono di cruciale importanza per il successo delle strategie globali.



Pensare globale, agire locale: è ciò che facciamo ogni giorno. Negli Emirati Arabi Uniti (EAU) vivono persone dalle nazionalità più svariate, l'80 per cento della popolazione viene da un altro paese.

I clienti si rivolgono a noi perché riusciamo a offrire soluzioni di qualità elevata in tutto il mondo che sono in grado di soddisfare le diverse specifiche locali. Ad esempio per un progetto sull'aeroporto di Abu Dhabi abbiamo utilizzato prodotti di GF Piping Systems provenienti dall'Italia, dalla Svizzera, dagli Stati Uniti e dai Paesi Bassi.

Dato che la maggior parte degli stati del Consiglio di cooperazione del Golfo (GCC) non hanno standard nazionali, siamo abituati a seguire gli standard britannici BSI, i DIN tedeschi e le norme ISO internazionali, ma anche le norme ASTM americane. Chi opera in questo settore deve conoscerne i requisiti, i prodotti e le specifiche. Le scelte dipendono dal progetto, dagli ingegneri, dai consulenti e dai progettisti.

Lavoriamo inoltre a stretto contatto con i decisori locali di aziende, autorità e ministeri. Io vengo dal Marocco e parlo arabo: questo è un vantaggio perché condividiamo la stessa cultura e la stessa mentalità. ■

Abdelfattah Bensammoud

Come Regional Sales Manager è a capo di progetti di GF Piping Systems negli Emirati Arabi Uniti. La maggior parte di questi progetti viene portata avanti con il supporto di esperti provenienti da ogni parte del mondo.



Altre foto di Irina Frost e Abdelfattah Bensammoud sono disponibili su globe.georgfischer.com

CE L'ABBIAMO FATTA!
MAGAZZINO VERTICALE

Verso l'alto

Grazie al nuovo magazzino verticale del centro logistico di GF Machining Solutions in Nord America è possibile evadere gli ordini più velocemente che mai.

Il centro logistico di GF Machining Solutions a Woodridge, in Illinois (Stati Uniti), detta standard elevati. Ogni giorno i 21 collaboratori fanno in modo che oltre 300 pacchi arrivino puntuali ai clienti: non si limitano a mettere a disposizione pezzi e materiali di consumo in tempi brevi, ma vogliono anche le richieste urgenti vengano consegnate il giorno successivo. Mark Sanhamel, Director of Operations, e Stan Pokrzywa, Operations Manager, fanno in modo che GF soddisfi queste ambiziose aspettative.

Più spazio con meno superfici

Nel 2016 Stan Pokrzywa si è reso conto che il magazzino a carosello, a sviluppo orizzontale che aveva ormai 30 anni, iniziava a essere obsoleto. Nel peggiore dei casi, un guasto importante avrebbe potuto determinare un fermo anche di una settimana. Era giunto il momento di sostituire il vecchio sistema: un progetto per Mark Sanhamel e Stan Pokrzywa. Dopo aver valutato alcune alternative, hanno scelto il cosiddetto sistema Modula, un tipo di magazzino verticale che permette di risparmiare spazio. L'immagazzinamento della merce mediante sistema di sollevamento permette di sfruttare al meglio i 3'000 m² del padiglione. Tre Modula alti poco più di nove metri permettono di stoccare su una superficie di soli 50 m² fino a 12'000 pezzi. "Attualmente contiene circa 8'000 pezzi, quindi abbiamo ancora un po' di spazio in alto", afferma Mark Sanhamel. Questo sistema altamente automatizzato ha permesso di liberare il 50 per cento della superficie, ma anche di migliorare la preparazione degli ordini e l'immagazzinamento della merce.

Guidati dalle luci

I Modula sono collegati al software di gestione dei processi aziendali (ERP) e al sistema di gestione del magazzino della sede, per cui gli ordini dei clienti vengono automaticamente inoltrati al centro logistico. Il team IT locale ha messo il tutto in rete e il centro logistico è diventato un esempio per il settore.

Nel complesso, il sistema non solo permette di risparmiare spazio, ma rende anche più affidabili i processi di ordinazione. Non appena il software del magazzino registra un ordine, il sistema predispone automaticamente lo scomparto corrispondente. Un indicatore LED e un fascio laser indicano ai collaboratori i pezzi appartenenti all'ordine e gli scomparti da cui prelevarli. L'indicatore LED specifica anche il cliente al quale il pezzo è destinato. Anche la procedura di rifornimento viene supportata da indicatori LED e laser. Nel complesso questa tecnologia avanzata migliora l'ergonomia sul posto di lavoro perché non è più necessario chinarsi, allungarsi o camminare inutilmente.

Operazioni senza ostacoli

Per introdurre il sistema ci sono voluti due mesi. In questa fase i collaboratori hanno preparato gli ordini servendosi del vecchio e del nuovo sistema. Le operazioni sono così proseguite senza interruzioni e il passaggio non ha avuto alcuna ripercussione sui clienti.

Ne hanno tratto vantaggio anche i collaboratori: riescono a evadere più ordini con meno stress e con meno fatica fisica. Soprattutto il centro logistico continua a soddisfare le elevate aspettative dei clienti. Mark Sanhamel e Stan Pokrzywa possono quindi stare certi che grazie al nuovo, modernissimo magazzino potranno continuare a puntare sempre più in alto. ■



IN BREVE

Sede:

GF Machining Solutions
di Woodridge (Stati Uniti)

Compito:

implementazione di un
moderno magazzino verticale

Scopo:

incremento del volume di
stoccaggio con parallela
diminuzione della superficie
utilizzata e supporto ai
collaboratori nell'evasione
ancora più efficiente degli
ordini dei clienti

Durata del progetto:

due mesi

Risultato:

sistema introdotto con
successo senza ostacolare le
operazioni. Oggi i collaboratori
riescono a evadere volumi
maggiori, in modo semplice e
ancora più affidabile



Altre foto e video su
globe.georgfischer.com



Mark Sanhamel, Director of Operations (sinistra), e Stan Pokrzywa, Operations Manager, hanno introdotto un magazzino verticale che permette di risparmiare spazio nel centro logistico nordamericano di GF Machining Solutions.

STORIA DI COPERTINA
IGOR BONI, ADDESTRATORE CINOFILO



Con il cuore e il cane

A voce bassa o alta, con lo sguardo o con il corpo, mentre addestra i cani Igor Boni è in costante comunicazione con loro. Controllo e qualità sono importanti quanto lo sono per il suo lavoro di addetto al controllo qualità presso GF Piping Systems.

Guarda subito in basso, mi chiede "Hai un altro paio di scarpe?", "No". "Fa niente, vanno bene anche quelle". Ha una stretta di mano decisa, mi accoglie sorridente, darsi del tu ci avvicina immediatamente e non vedo l'ora che questa giornata inizi. "Ciao, sono Igor", si presenta mentre gli occhiali rossi lasciano intravedere uno sguardo carico di simpatia. Per un attimo dimentichiamo il diluvio che viene giù dal cielo.

Lui è Igor, Igor Boni, un ragazzo di 43 anni, addetto al controllo qualità presso la Georg Fischer Omicron S.r.l., una società di GF Piping Systems. Quando non è al lavoro, a Caselle di Selvazzano, di solito lo si trova qui,

al campo addestramento ad Albignasego, circa 20 minuti di macchina a sud di Padova. Ogni anno trascorre qui dai 100 ai 110 giorni, indipendentemente da sole, vento, nuvole o pioggia, mi spiega. "Quando ho iniziato il mio primo corso c'erano 40 gradi", ricorda Igor. Oggi piove, e tanto. Il campo è sotto la pioggia, cosa darei per avere un altro paio di scarpe!

Sul campo comanda l'addestratore

Igor Boni è un cinofilo, un vero e proprio appassionato di cani. Addestra cani da tre anni, il proprio e quelli degli altri, e per ora è a quota dieci. "I miei preferiti sono ovviamente i dobermann", afferma tutto fiero. Perché? "Perché sono istintivi, pieni di energia, come me!", dice mentre sorride compiaciuto. E >





Nome: Igor Boni

Posizione: addetto al controllo qualità

Divisione: GF Piping Systems

Sede: Caselle di Selvazzano (PD)

In GF dal: 1998

Degno di nota: trascorre più di 100 giorni
l'anno al campo di addestramento



Un allenamento intenso: Igor Boni e la dobermann Saphy durante un estenuante esercizio di difesa (in alto a sinistra) con il premio successivo (in alto a destra, in basso). Persone diverse desiderano cose diverse da un cane. Nonostante le stampelle Antonia partecipa attivamente all'addestramento di base della sua Coco (in basso a sinistra).



» perché sono fedeli, affidabili e leali. "Un cane ti dà tutto senza volere niente in cambio. A lui non importa chi o cosa sei l'importante e che ci sei", non c'è dubbio.

Per prendere l'abilitazione di trainer di utilità e difesa, Igor ha dovuto studiare molto e sostenere diversi esami, ha frequentato un corso teorico di circa 250 ore e si è esercitato con i cani. Continua a tenersi allenato con le esercitazioni pratiche. La responsabile di tutto questo è anche la sua seconda dobermann, di nome Saphy, che all'epoca era più giovane: un inarrestabile concentrato di energia. Insieme hanno frequentato un corso di addestramento propedeutico all'Utilità e difesa. "Saphy ed io ci siamo divertiti tantissimo", ricorda. "Tanto che l'addestratore a suo tempo vedendo la mia voglia di fare e impegnarmi mi ha chiesto se fossi interessato a diventare addestratore io stesso". Sono passati tre anni da quel giorno.

Igor apre la porta del campo recintato, il cartello recita: "Ingresso riservato ai soci del DOG Club". È andato a cambiarsi, al posto di jeans e maglione adesso indossa pantaloni e giacca protettivi. In campo, mentre Saphy cerca di acciappare le gocce di pioggia, Igor indossa la manica antimorso sul braccio sinistro e va a prendere posizione.

Improvvisamente sul campo si sentono delle urla. L'aggressività è palpabile. Saphy drizza le orecchie, la coda è tesa, il mantello lascia vedere la muscolatura ben definita del dobermann. Igor agita in aria un bastone

con la mano destra e la chiama. Sta provocando Saphy per aizzarla. Il cane affonda le proprie zampe nel fango e scatta, 20 metri a tutto gas verso Igor. E in una frazione di secondo 32 kg di cane raggiungono la protezione antimorso sul braccio di Igor. Saphy azzanna, Igor rimane fermo. Resiste mentre il cane addenta la protezione. Igor comincia a correre, il cane tiene ancora la manica stretta tra i denti. Igor agita il bastone nell'aria come a mimare dei colpi, Saphy non molla. Ringhia forte, si sentono urla, ma poi arriva da Igor l'ordine di smettere, "Lascia!", seguito subito da un "Brava!".

In pratica nel giro di un secondo la situazione è tornata a essere rilassata, come se tutto fosse svanito nel nulla. Saphy scodinzola, ansima e cerca lo sguardo di Igor. Lui contraccambia, stanco anche lui avendo corso per il campo con saphy attaccata al braccio.

Linguaggio del corpo, sguardo e voce creano un legame

"Il cane deve assolutamente sempre portare a termine l'esercizio in modo positivo", spiega Igor. Solo così potrà continuare a lavorarci al prossimo allenamento. "Se riesce a fare qualcosa per dieci volte di fila, ma all'undicesima fallisce, il ricordo che gli rimane è negativo". E dato che il cane riesce a mantenere la concentrazione per tempi brevi, è possibile che non si riesca ad allenarlo intensivamente per più di 15 minuti. "È più o meno come se noi fossimo costretti a concentrarci al massimo per tre ore", spiega Igor. Saphy è riuscita a eseguire correttamente l'esercizio di difesa, quindi può tornare nel suo box a riposare e ciò che ha appreso si imprimerà nella sua mente. E avrà in premio per il lavoro svolto anche dei pezzi di carne. Nel frattempo Igor è sul campo con un altro dobermann, con il quale usa un volume più basso. Sta insegnando alla padrona il modo corretto di portare il suo giovane cane. Igor è motivante, è costantemente in contatto con l'essere umano e con l'animale attraverso il linguaggio del corpo, lo sguardo e la voce. Gli ordini sono in italiano, "Seduta, Terra", ma »

«Un cane ti dà tutto senza volere niente in cambio. A lui non importa chi o cosa sei, l'importante è che ci sei»

Igor Boni

Addetto al controllo qualità presso
GF Piping Systems

3 CONSIGLI SUI CANI DA IGOR BONI

1

Se desideri acquistare un cane, rivolgiti a un esperto. Un esperto è in grado di indicarti la razza e il cucciolo con il carattere più adatti a te. Un cane non è un giocattolo, ma una parte meravigliosa della tua vita. Cresce e, a seconda della razza, può diventare molto grande. Quindi rifletti bene su di te, su che tipo sei. Se sei un tipo tranquillo e non ami uscire, il tuo cane non può essere l'esatto contrario.

2

Se incontri un cane per strada, non avvicinarti a lui frontalmente, non toccargli e non accarezzargli la testa. Potrebbe sentirsi aggredito e potrebbe mordere per difendersi. Avvicinati lateralmente e porgigli la mano, aperta. Avrà la possibilità di decidere lui se annusarti oppure no.

3

Non toccare un cane che qualcun altro sta già tenendo in braccio. Un cane in braccio, specialmente se insicuro, si sente forte e potrebbe mordere perché si sente minacciato.



Il biglietto da visita di Igor Boni della
DOG'S CINOFILIA, la sua
nuova associazione



Controllare, parlare, chiedere:
Igor Boni sul lavoro presso Georg Fischer Omicron.
Sono già 20 anni che lavora qui ed è felice di far parte della grande famiglia di GF.



› anche in tedesco, "Sitz, Platz". È pronto a correggere e a istruire la padrona, ma anche a rinforzare positivamente il cane e a offrirgli dei piccoli premi.

Comunità e comunicazione, in GF e sul campo di addestramento

È l'ora di pranzo. Alla Trattoria Milan Stardust, vicina al campo, è possibile gustare una meravigliosa cucina semplice e casalinga italiana. "Ti piace?", chiede Igor varie volte. Sì, eccome! Igor e i partecipanti al corso si sentono a proprio agio: vivono un'esperienza insieme ai propri cani, sono insieme, parlano, gesticolano come fanno tutti gli Italiani, tutti contemporaneamente e in modo disordinato, un'atmosfera cordiale. Scambio e comunità per Igor sono fattori importanti anche sul lavoro. Lavora presso GF da 20 anni e si diverte. Perché? "Semplicemente perché nella famiglia di GF c'è una bella atmosfera e il mio lavoro mi permette un buon equilibrio tra vita privata e vita lavorativa". Gli rimane del tempo da dedicare alla famiglia e ai suoi altri due hobby: l'arco compound e la moto.

Igor mette sul tavolo un biglietto da visita. C'è scritto "DOG'S CINOFILIA", un'associazione che si occupa di addestramento per cani che ha fondato insieme a Silvia, la sua collega. "L'atto è fresco fresco", dice Igor tutto fiero. "Adesso abbiamo una vera e propria associazione".

Giunti al caffè, Igor ci rivela tutto il suo amore per i cani. "Senza i miei cani non sarei io", e come se non fosse stato abbastanza chiaro, aggiunge visibilmente commosso: "Non potrei stare senza. Quando il mio primo dobermann è morto, a circa 13 anni, ne ho preso un altro poco dopo".

"Ci vediamo", mi dice in italiano. È l'ora di andare. Ho imparato cose nuove, intrattenuto conversazioni meravigliose e scoperto un nuovo modo di vedere il rapporto tra cane e uomo, ma oltre a questo mi porto via anche un paio di scarpe fradice. Guarda di nuovo in basso. "Hai un altro paio di scarpe?", riecheggia. No. Fa niente, è stata comunque un'esperienza magnifica. ■



Altre foto e video di Igor Boni su globe.georgfischer.com

3x3

1. La mia routine mattutina preferita?
2. Questa cosa mi fa sempre ridere:
3. Ciò che più mi piace del luogo in cui lavoro è ...



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

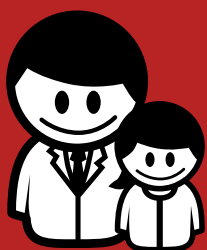


1. Ascoltare il mio programma radiofonico preferito.
2. Quando mio figlio imita un'espressione divertente di Sid de L'era glaciale
3. ... il senso di coesione, armonia e disponibilità.



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

1. Fare jogging nel parco.



2. Quando parlo con mia figlia di 3 anni.
3. ... la libertà l'atmosfera positiva.



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



1. Bere un bicchiere d'acqua.
2. Quando gioco con mia figlia.
3. ... i miei fantastici colleghi.

**PARTECIPATE
E
VINCETE!**

E qui le nuove domande:

1. Giramondo o amante della terra natia?
2. Il motto della mia vita:
3. Il mio primo lavoro è stato...

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



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

UN GIORNO CON
JONNY ZHU



Nome: Jonny Zhu
Posizione: Responsabile qualità
Divisione: GF Machining Solutions
Sede: Changzhou (Cina)
In GF dal: 2016



Ore 8:00

La giornata di Jonny inizia al computer. Si fa un'idea delle segnalazioni ricevute. Dedica particolare attenzione ai ticket relativi all'installazione indicati come prioritari dal team di vendita delle macchine.

Missione qualità

Jonny Zhu è il responsabile qualità che si occupa del controllo qualità sulla produzione della sede di GF Machining Solutions di Changzhou. Nel suo lavoro punta al miglioramento costante.



Ore 12:30

Dopo pranzo Li Liang, Service Engineer del servizio di assistenza, fa un salto nell'ufficio di Jonny. C'è un problema con una macchina di un cliente e chiede un consiglio. Ne parlano e trovano presto una soluzione: una guarnizione attorno al filtro dell'olio potrebbe arrestare la perdita.



Ore 15:00

Jonny si accerta che nella produzione sia tutto a posto. Lo stabilimento di GF Machining Solutions a Changzhou ha una superficie produttiva di 8'000 m² e realizza macchine per la fresatura per il mercato interno e per l'esportazione.



Ore 9:00

Tutte le mattine Jonny incontra il suo team per tenersi aggiornato. Ogni martedì e giovedì si tengono delle riunioni specifiche per la qualità, i cosiddetti Q-Gate Meeting. In queste occasioni il team parla delle questioni aperte, discute delle possibili misure correttive e valuta i risultati.



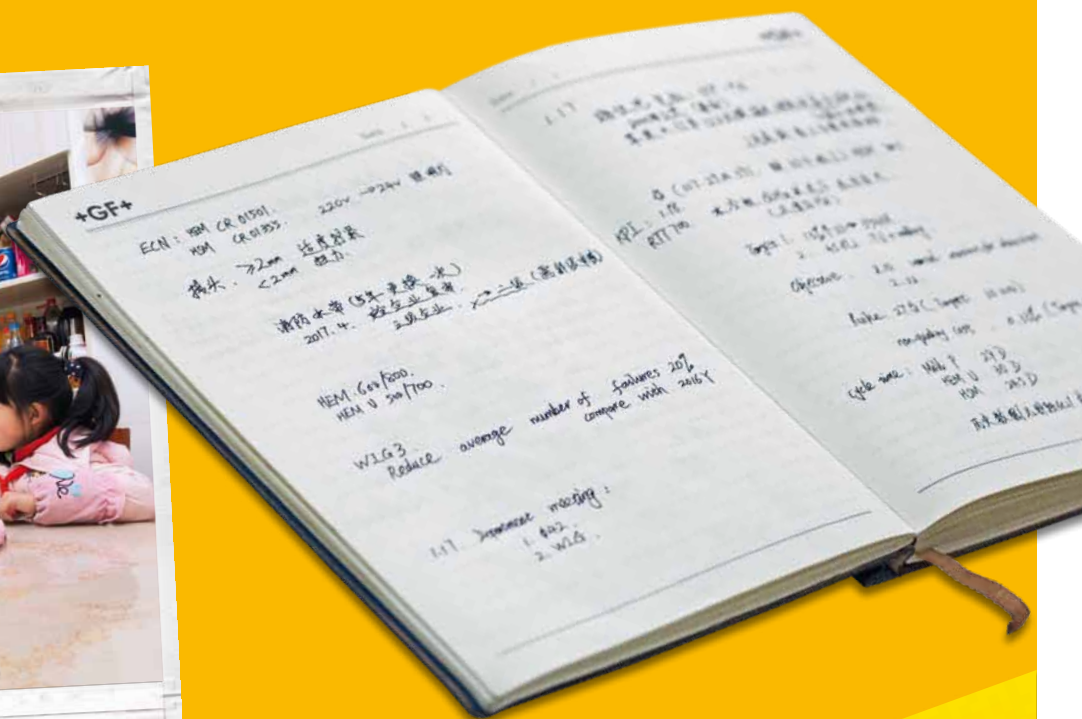
Ore 11:30

Jonny pranza insieme ai suoi colleghi di GF Machining Solutions. È uno dei 194 collaboratori che scelgono di mangiare in mensa. Un pasto consiste solitamente in riso, verdure e carne.



Ore 20:00

La giornata di lavoro è finita, Jonny è felice di trascorrere del tempo con la sua famiglia. Oggi aiuta i suoi figli con i compiti.



Altre foto sulla giornata di Jonny Zhu su globe.georgfischer.com

FUNZIONA COSÌ!
PROCESSO DI CREAZIONE DEL VALORE

Tutto da un'unica fonte

GF Castings Solutions è oggi molto più di un tradizionale fornitore di componenti pressofusi. Sempre più spesso, la divisione offre ai suoi clienti soluzioni pronte per l'assemblaggio attraverso una maggiore creazione di valore. Un esempio è il montante della gamba ammortizzatrice per BMW, prodotto presso GF ad Altenmarkt (Austria) attraverso un processo in sette fasi.

3.

Lavorazione del componente pressofuso

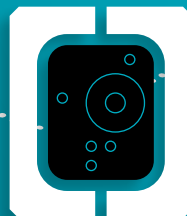
Una pressa punzonatrice e sbavatrice rimuove il materiale fuso superfluo. In seguito vengono praticati piccoli fori nel componente che ne permetteranno il fissaggio ad altri elementi del veicolo. Per finire viene molata la bava di fusione.



1.

Realizzazione dello stampo

La geometria finale del montante della gamba ammortizzatrice viene progettata in stretto coordinamento con il cliente (BMW), in modo tale che sia producibile mediante pressofusione. A questo fine viene innanzitutto simulato il processo di pressofusione su computer per poter creare lo stampo perfetto. L'utensile di pressofusione in acciaio viene poi realizzato sulla base di tale simulazione.



2.

Colata del pezzo grezzo

Con l'aiuto dello stampo finito, il montante della gamba ammortizzatrice viene realizzato in alluminio mediante pressofusione. Il metallo liquido viene inserito nello stampo a circa 680 gradi con velocità e pressione elevate. In seguito, il componente pressofuso viene estratto dallo stampo e raffreddato.

5.

Foratura

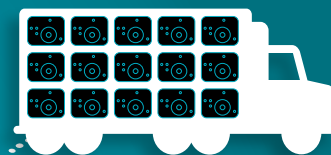
I robot inseriscono i componenti nella macchina all'interno di una cella di lavorazione interamente automatizzata. Lì vengono praticati e fresati altri fori. Al loro interno verranno fissati la gamba ammortizzatrice e i bracci trasversali della BMW Serie 7.



7.

Pronto per il mercato mondiale

Dopo la verniciatura, il montante della gamba ammortizzatrice viene consegnato al cliente. Trasportato su camion, giunge pronto per l'assemblaggio allo stabilimento BMW di Dingolfing, in Germania, dove si produce la nuova Serie 7 per l'intero mercato mondiale.



6.

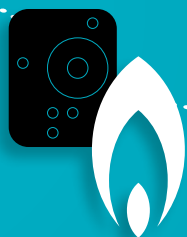
Stazione di immersione

Per finire, il montante giunge in un impianto di verniciatura per cataforesi. In seguito a un trattamento preparatorio, viene immerso in una vasca contenente vernice conduttiva e messo sotto tensione elettrica. Questa tensione distribuisce le particelle di vernice nera sul componente in modo uniforme. In seguito, la vernice viene indurita in un forno. La vernice indurita garantisce al metallo una protezione durevole dalla corrosione e, al momento dell'assemblaggio, costituisce la superficie di contatto per il giunto incollato con le altre parti della carrozzeria. L'impianto di verniciatura per cataforesi è stato aperto ad Altenmarkt a inizio 2015 appositamente per la commessa di BMW. Da allora, GF esegue la verniciatura anche per altri clienti.

4.

Inserimento nel forno

In un forno per il trattamento termico, il montante viene portato a 460 gradi e in seguito raffreddato sotto una doccia d'aria. In questo modo il componente raggiunge la resistenza e l'elasticità necessarie per non subire crepe durante la lavorazione successiva e l'assemblaggio nel veicolo.



Il montante della gamba ammortizzatrice per la BMW Serie 7 viene realizzato presso lo stabilimento GF Casting Solutions di Altenmarkt.

Oggi, sono sempre più numerosi i clienti in cerca di un unico partner che sia in grado di coprire diversi livelli della catena di creazione del valore e di fornire soluzioni pronte per l'assemblaggio. GF Casting Solutions risponde a questa accresciuta esigenza incrementando l'offerta di componenti pronti per l'assemblaggio. Questi componenti rappresentano ormai il 30 per cento dell'attività di GF Casting Solutions. ■

I NOSTRI MERCATI
SOLUZIONI A MISURA DEL CLIENTE

GF Casting Solutions – nome nuovo, mercati nuovi

Da aprile 2018, GF Automotive è GF Casting Solutions. La nuova ragione sociale rappresenta una tappa cardine nell'attuazione della strategia 2020. GF Casting Solutions offre soluzioni globali e si rivolge sempre più anche al settore industriale.

A partire da quest'anno nuovi contenuti sul sito, nuovi biglietti da visita e nuovi opuscoli informativi veicoleranno in tutto il mondo il nome di GF Casting Solutions. E raggiungeranno anche clienti operanti in segmenti sinora inesplorati. Coerentemente con la strategia 2020, la divisione si espande in settori ad alto valore e amplia la propria offerta di soluzioni globali. Per compiere il passo da attore del mercato automotive a specialista globale di soluzioni pronte per il montaggio, progettate su misura del cliente, la divisione ha lavorato sull'espansione dei contenuti. Il risultato è GF Casting Solutions, un nome che riflette alla perfezione l'evoluzione del portfolio della divisione.

Bacino di clienti più ampio

L'acquisizione di Precicast Industrial Holding SA, avvenuta all'inizio del mese di aprile, sottolinea la strategia della divisione, che prevede l'ingresso in segmenti operativi a più elevato valore aggiunto. Precicast è un'azienda indipendente con sedi in Svizzera e Romania, specializzata in fusioni di precisione. Rafforzerà GF con il suo portfolio clienti nel settore dell'aeronautica e delle turbine a gas. I clienti di Precicast corrispondono all'incirca al dieci per cento del fatturato di GF Casting Solutions, mentre il cinque per cento proviene dalle applicazioni industriali. Il settore automobilistico tradizionale copre attualmente l'85 per cento del fatturato. Ai

clienti internazionali del settore automotive si aggiungono ora al portfolio di GF Casting Solutions anche aziende del calibro di GE (General Electric), Safran e Rolls Royce.

Sulla strada della crescita

La divisione intende inoltre anche crescere ulteriormente in un settore a elevato fatturato come quello automotive, non tanto attraverso l'incremento delle vendite, quanto piuttosto tramite lo sviluppo e l'espansione dell'offerta. GF Casting Solutions aumenterà la produzione di componenti finiti, come il gruppo putrella-longherone per la nuova Audi A8 (v. pagina 24), in sostituzione dei pezzi prodotti tramite colata su richiesta dei clienti. In questo modo la divisione riuscirà a concretizzare appieno le competenze derivanti dall'attività di ricerca e sviluppo.

Tra i principali motori di crescita nel settore automobilistico troviamo tendenze come l'eMobility e le strutture ultraleggere. E in questo GF Casting Solutions è forte della propria esperienza. Anche il settore delle applicazioni industriali dovrà essere oggetto di espansione. GF Casting Solutions punta all'illuminazione industriale e ai gradini delle scale mobili, comparti in cui la divisione è già attrezzata al meglio grazie all'acquisizione di Eucasting Ro SRL: l'azienda, specializzata nella pressofusione dell'alluminio, con due stabilimenti produttivi in Romania, genera il 22 per cento del proprio fatturato nel settore dell'illuminazione industriale e stradale. ■

Con l'acquisizione di Precicast, GF Casting Solutions vuole entrare in mercati a più elevato valore aggiunto.

DATI DI FATTO SU PRECICAST

Anno di fondazione:
1970

Sedi:
Novazzano e Stabio (Svizzera) e Arad (Romania)

Collaboratori:
circa 750, dei quali 150 in Romania

Attività principale:
azienda specializzata nella fusione di precisione per la realizzazione di componenti in leghe speciali da impiegare nei propulsori aeronautici e nelle turbine a gas industriali

Buono a sapersi:
dispone di un settore interno di produzione additiva



«Che si tratti di motori alternativi, soluzioni ultraleggere o componenti pronti per l'assemblaggio, sono tante le sfide che i nostri clienti devono affrontare e per le quali a GF Casting Solutions le soluzioni non mancano.»

Josef Edbauer,
Head of GF Casting Solutions



L'intervista completa a Josef Edbauer è disponibile su globe.georgfischer.com



I NOSTRI CLIENTI
AUDI



Marc Hummel, Project Manager presso Audi, apprezza profondamente l'impegno profuso personalmente dai collaboratori di GF. Lo vedete qui nella foto con Georg Zerling, Project Manager di GF Casting Solutions presso la sede di Herzogenburg (Austria).

Leggerezza di lusso

Maggiore dinamicità, sicurezza ed efficienza: con la nuova Audi A8 la casa automobilistica del segmento premium è riuscita a superarsi proprio nel suo tratto distintivo, la leggerezza. GF Casting Solutions fornisce undici componenti pressofusi ultraleggeri in alluminio e magnesio per la realizzazione del telaio Audi Space Frame. Un numero senza precedenti.

Con la nuova Audi A8 la casa automobilistica di Ingolstadt, che opera nel segmento premium, rende onore al proprio slogan "Vorsprung durch Technik" (All'avanguardia della tecnologia). La berlina di lusso di quarta generazione non affascina unicamente per le più avanzate tecnologie a servizio di una guida altamente automatizzata, ma anche per la sua innovativa leggerezza. Già nel 1994, con la A8 di prima generazione, Audi aveva introdotto una carrozzeria dalle caratteristiche rivoluzionarie, l'Audi Space Frame. La struttura autoportante in alluminio, con i suoi soli 249 kg di peso, era particolarmente leggera e Audi rientrava così tra i primi produttori di automobili di lusso in grado di puntare con coerenza alla leggerezza e ai componenti in alluminio.

Materiali: un mix unico

Per l'ultima generazione del modello di punta, Audi ha perfezionato il leggendario Audi Space Frame contando anche sull'esperienza di GF Casting Solutions. Per la prima volta è stato utilizzato un mix di quattro materiali che accresce ulteriormente la leggerezza e la rigidità torsionale del telaio. GF Casting Solutions fornisce complessivamente undici componenti strutturali per l'Audi Space

Frame; nove di questi elementi "made in GF" sono realizzati in alluminio pressofuso ad alta resistenza e ad essi si aggiungono poi due componenti pressofusi in magnesio per la console centrale anteriore e posteriore. GF Casting Solutions offre così un contributo decisivo al design leggero e intelligente della nuova A8. Completano l'innovativo mix di materiali acciaio e plastica con rinforzo di fibra di carbonio (CFK).

Clients dalle aspettative elevate

"Nessun altro modello di vettura ha una carrozzeria che monta tanti componenti strutturali altamente tecnologici in metallo leggero pressofuso quanti la A8", fa notare Siegfried Wilhelm, Key Account Manager presso GF Casting Solutions. Segue Audi da quasi 20 anni e sa quanto sia esigente la casa automobilistica quando si tratta di tecnologia e qualità. GF Casting Solutions ha ottenuto la commessa della A8 grazie all'esperienza nel settore dei metalli leggeri e al know-how nel campo della pressofusione di componenti complessi e di grandi dimensioni.

Peso nettamente ridotto

Con la berlina di lusso di ultima generazione, Audi detta gli standard della dinamica di marcia, della sicurezza e dei consumi efficienti. Sotto questo punto di vista gli elementi strutturali ultra leggeri, ma caratterizzati da una stabilità estrema, rappresentano un fattore decisivo, anche a fronte del peso aggiunto dalla sempre maggiore strumentazione elettronica. Grazie all'Audi Space Frame la carrozzeria della A8 pesa il 40% in meno rispetto a una struttura equivalente in acciaio. I componenti pressofusi di GF Casting Solutions sostituiscono numerose parti in lamiera con una minore quantità di elementi strutturali leggeri. Con l'acciaio non sarebbe stato possibile realizzare la complessa geometria delle parti in alluminio più grandi, cioè i raccordi tra le putrelle e i longheroni posteriori. Questi componenti hanno permesso di realizzare la A8 con interni ancora più spaziosi. Anche la rigidità torsionale, fondamentale per la precisione di manovra e per il comfort di guida, supera i modelli precedenti anche del 24%. ➤

Nuova A8: la quarta generazione della berlina di lusso si contraddistingue per le avanzatissime tecnologie e la leggerezza della sua innovativa carrozzeria.





Le eccellenti prestazioni di un team forte: la commessa Audi ha visto impegnati intensamente, tra gli altri, Markus Beier e Georg Zerling, entrambi Project Manager presso GF Casting Solutions a Herzogenburg, Christian Platzer, Project Manager presso GF Casting Solutions ad Altenmarkt e Siegfried Wilhelm, Key Account Manager presso GF Casting Solutions (da sinistra a destra).

➤ I componenti pressofusi di GF si ritrovano anche nei punti più esposti della carrozzeria contribuendo, grazie alla loro elevata stabilità, ad accrescere la sicurezza di questa grande berlina.

Innovazione nello sviluppo dei materiali

L'approccio innovativo ai materiali e alle tecnologie di raccordo svolge un ruolo decisivo per la rigidità dei componenti pressofusi e la stabilità strutturale della carrozzeria. Per lo Space Frame della nuova A8, Audi ha quindi sviluppato leghe pressofuse caratterizzate dalla massima resistenza. Al fine di garantire la colabilità del nuovo materiale e rendere la lega adatta alla produzione in serie di GF, la divisione Audi addetta allo sviluppo delle tecnologie e il reparto di sviluppo di GF Casting Solutions di Sciaffusa (Svizzera) hanno lavorato in stretta collaborazione.

Un valore aggiunto ancora maggiore

Il nuovo sistema di gestione termica su quattro livelli, utilizzato nella lavorazione dei componenti in alluminio pressofuso, garantisce una maggiore resistenza degli elementi. "Grazie a questa procedura riusciamo a ottenere valori di resistenza ancora superiori, anche in pezzi con 1,8 mm di spessore, quindi più sottili rispetto ai modelli precedenti", spiega Siegfried Wilhelm. Per il trattamento termico, ma anche per il rivestimento e la lavorazione dei pezzi fusi, GF Casting Solutions ha investito in

nuovi impianti destinati allo stabilimento austriaco di Herzogenburg. È lì che vengono prodotti, grazie alle più grandi macchine per la pressofusione di GF Casting Solutions, i raccordi tra le putrelle e i longheroni della lunghezza di 1,43 m. Anche i vani sospensioni vengono realizzati a Herzogenburg in alluminio pressofuso. Le altre parti pressofuse in alluminio e magnesio vengono realizzate presso lo stabilimento austriaco di Altenmarkt.

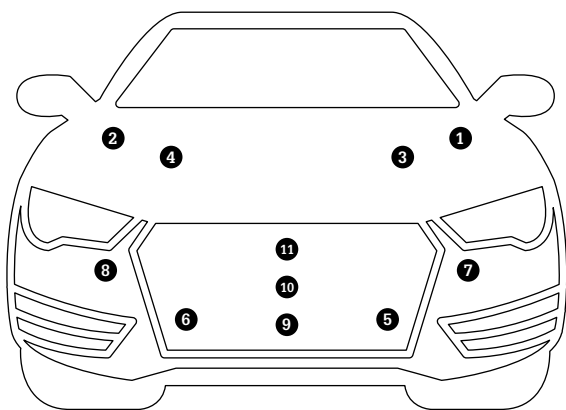
GF Casting Solutions non si occupa unicamente della fusione, del trattamento termico e del rivestimento di gran parte delle componenti dell'Audi Space Frame, ma anche della lavorazione meccanica e del parziale pre-montaggio, prima che tutto sia pronto per essere inviato al sito di produzione Audi a Neckarsulm (Germania). È lì che nasce la nuova A8 destinata al mercato globale. "In questa commessa tanto impegnativa offriamo ad Audi un valore aggiunto ancora maggiore e tutta la competenza di GF Casting Solutions nella produzione di pezzi leggeri", afferma fiero Siegfried Wilhelm. ■



Altre foto su
globe.georgfischer.com

Ultraleggero ed estremamente stabile

Per il nuovo Audi Space Frame della A8, GF Casting Solutions produce undici componenti ultraleggeri. Il risultato è che la carrozzeria di questa berlina pesa ben il 40% in meno di una struttura comparabile in acciaio.



1 / 2

Supporto della gamba ammortizzatrice destro e sinistro: il supporto della gamba ammortizzatrice è un tipico componente in alluminio pressofuso. Prima, per la realizzazione di questo pezzo era necessario assemblare diversi elementi.

3 / 4

Alloggiamento dei sedili destro e sinistro: l'alloggiamento dei sedili è un componente pressofuso caratterizzato da rigidità torsionale per ottenere una maggiore robustezza e sicurezza in caso di urto.

5 / 6

Raccordo putrella longherone destro e sinistro: la parte più grande e complessa dell'Audi Space Frame viene realizzata presso lo stabilimento GF Casting Solutions di Herzogenburg (Austria).

7 / 8

Vano sospensioni destro e sinistro: il vano sospensioni è un pezzo fuso in alluminio di nuova produzione per GF Casting Solutions, che va a sostituire numerose parti in lamiera.

9 / 10

Console centrale anteriore e posteriore: entrambi gli elementi della console centrale sono realizzati in magnesio ultraleggero e rappresentano componenti chiave dell'Audi Space Frame.

11

Batticalcagno: l'elemento pressofuso del sottoscocca sostituisce diversi pezzi in lamiera ed è un componente nuovo per GF Casting Solutions.

“Questa è tecnologia di pressofusione delle più raffinate”

Marc Hummel, Project Manager di Audi, ha seguito scrupolosamente lo sviluppo e la realizzazione degli undici componenti pressofusi ultraleggeri per la nuova Audi A8. Nell'intervista ci svela come mai Audi abbia scelto di collaborare con GF Casting Solutions.

L'ultima generazione della A8 presenta un Audi Space Frame ulteriormente perfezionato. In che modo GF Casting Solutions vi ha contribuito con il proprio know-how?

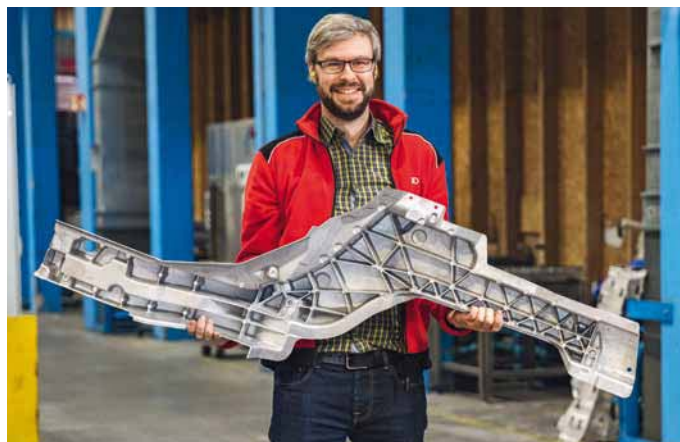
Negli anni scorsi abbiamo lavorato ininterrottamente al miglioramento dell'Audi Space Frame. Oggi i grandi componenti multifunzionali svolgono una funzione cruciale nella struttura della carrozzeria. Per la realizzazione di questi componenti in alluminio, di dimensioni veramente grandi ed estremamente complessi, sono stati essenziali l'esperienza e il know-how di GF Casting Solutions. Il raccordo putrella longherone, lungo ben 1,43 metri, è ad esempio il risultato di una tecnologia di pressofusione delle più raffinate, per complessità senza dubbio il top della classe.

Quali sono le ragioni per le quali GF Casting Solutions ha ottenuto la commessa?

Nell'assegnazione della commessa, uno dei principali criteri che abbiamo adottato è stato trovare un partner che fosse in grado di soddisfare i particolari requisiti del progetto. Inizialmente volevamo combinare una speciale lega pressofusa e il trattamento termico. Poiché in passato GF Casting Solutions e Audi avevano già studiato insieme questo tema, c'era già un clima di fiducia. E il risultato si vede: grazie all'innovativa combinazione abbiamo aumentato la resistenza dei componenti di un ulteriore 50 per cento.

Cosa le è piaciuto particolarmente della collaborazione con GF Casting Solutions?

Progetti così complessi richiedono collaborazioni intense e prolungate nel tempo. C'è stata sempre ottima comprensione sul piano umano e abbiamo sempre saputo discutere in maniera costruttiva. Il dialogo, condotto sempre da pari, ha contribuito in misura significativa alla riuscita del progetto. I nostri interlocutori di GF, in particolare i collaboratori della produzione, hanno mostrato grande impegno personale. Già questa è una caratteristica speciale! ■



Marc Hummel con il raccordo tra le putrelle e i longheroni della lunghezza di 1,43 m

I NOSTRI OBIETTIVI
VALUE SELLING

Il metodo del Value Selling rende palpabili l'utilità e il valore di un prodotto o di una soluzione. Per il cliente questo valore aggiunto conta più del prezzo.



«Per un'azienda svizzera che si trova a confrontarsi con una valuta forte è ancora più importante essere vicina ai clienti, per comprenderne i problemi e per offrire loro le soluzioni giuste. In questo modo generiamo valore aggiunto, per i clienti e per GF. Con l'iniziativa del Value Selling intendiamo incentivare questo stile di vendita»

Yves Serra
CEO GF

Fare più domande e ascoltare attivamente

Dopo il Design Thinking, quella del Value Selling è la seconda iniziativa per importanza. Interessa tutto il gruppo e si concentra sul cliente. Si tratta di un efficace approccio alla vendita basato sull'utilità di prodotti e soluzioni. I suoi effetti sul colloquio con il cliente sono decisivi.

L'attuazione della nostra strategia 2020 procede regolarmente", ha dichiarato il CEO Yves Serra a marzo 2018, in occasione della presentazione dei risultati di gestione di GF per il 2017. Per raggiungere gli ambiziosi obiettivi prefissati per il 2020 e proseguire su un percorso di crescita proficuo il Gruppo GF ha lanciato due importanti iniziative: Design Thinking e Value Selling – due approcci che pongono al centro il cliente e le sue esigenze concentrandosi sul valore aggiunto di prodotti e soluzioni. Mentre il Design Thinking accresce il ritmo dell'innovazione nei processi di sviluppo, il Value Selling rafforza le competenze di vendita per offrire ai clienti soluzioni sempre più complesse.



«Grazie al Value Selling riusciamo a prepararci in modo più professionale agli incontri con i clienti. E questo ci aiuta a ottenere più commesse»

Jeff Kuma,

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

Il risultato di gestione di GF dimostra anche che gli addetti alle vendite stanno facendo un buon lavoro. L'iniziativa del Value Selling parte da questo punto e offre un supporto significativo per l'ulteriore sviluppo delle competenze nel settore vendite, in linea con le esigenze del futuro. Questo è fondamentale anche e soprattutto per garantire l'accesso a settori di grande valore e per la vendita di prodotti e servizi ambiziosi. Il Value Selling è incentrato sull'attenzione ancora maggiore alle priorità del cliente e al possibile valore aggiunto derivante da soluzioni sviluppate su misura. "L'idea di vendere i prodotti senza comprendere i veri problemi e le vere esigenze dei clienti non ci porta da nessuna parte. È necessario ascoltare e porre domande, solo allora è possibile proporre soluzioni davvero preziose", afferma Helmut Elben, Head of Corporate Planning presso GF.

Sparring partner dei clienti

Il Value Selling è un metodo di comunicazione consolidato che, attraverso domande mirate e capacità di ascolto e comprensione consapevoli, mette il cliente al centro delle strategie commerciali. Ciò che a parole sembra ovvio, spesso non è poi così semplice nella pratica. "Serve molto esercizio per risultare autentici di fronte al cliente", Helmut Elben lo sa. "Per riuscirci è necessario condurre il dialogo in modo diverso, parlare meno e chiedere di più, ascoltando attivamente". Un buon Value Seller si prepara accuratamente prima di incontrare un cliente, ne riconosce le priorità, è pronto a coglierne le esigenze, sa chi è l'interlocutore giusto presso il cliente e ne conosce le procedure. Il Value Seller conosce alla perfezione i vantaggi dei prodotti e delle soluzioni di GF. E sa anche come presentarle abilmente al cliente



«Il Value Selling è uno strumento efficace perché nel nostro settore vendiamo valore già da tempo. Grazie a questo metodo oggi riusciamo a creare la perfetta combinazione di prodotti e servizi per i nostri clienti»

Fabio Giampaolo,

Sales machines, GF Machining Solutions,
Nidau (Svizzera)

durante un colloquio. Chi applica correttamente il Value Selling risulta più efficace durante un colloquio di vendita, perché il cliente lo percepisce come uno sparring partner. Il dialogo verte molto di più sui problemi e le soluzioni che sulle caratteristiche o le >



Dall'inizio del 2018 il Value Selling Core Team supporta l'introduzione di questo metodo nelle operazioni di vendita quotidiane (da sinistra a destra): Tina Flodin, GF Machining Solutions, Achim Schneider, GF Casting Solutions, Julia Runow, Corporate Program Manager, e Nicole Küng, GF Piping Systems.

Accrescere insieme le competenze nella vendita: il Value Selling Core Team

«Un buon Value Seller rispetta i tempi dei clienti perché è ben preparato. Si interessa per davvero alle priorità e alle questioni complesse. Non teme di portare se stesso né i clienti fuori dalla zona di comfort».

Julia Runow
Corporate Program Manager Value Selling

«Per me è importante che i collaboratori riconoscano l'utilità del Value Selling. Siamo un'azienda di successo da anni e adesso cambiamo processi e abitudini. La strada è lunga, ma ne sarà valsa la pena».

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

«Il metodo del Value Selling è facile da trasmettere in altre culture e paesi perché i temi importanti legati all'attività commerciale e ai problemi dei clienti sono simili ovunque nel mondo».

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

«Imparare un metodo nuovo significa rimanere sul piano teorico. Praticare il Value Selling significa invece applicarlo nella propria quotidianità lavorativa e trasformarlo in un'abitudine. Così diventa semplice e automatico».

Tina Flodin
Head of Value Selling, GF Machining Solutions

› funzioni dei prodotti. Si parla principalmente di valore aggiunto e di utilità per il cliente, non di prodotti e prezzi.

Metterlo in pratica

2'000 collaboratori di GF in tutto il mondo hanno già partecipato a diversi corsi di formazione sul Value Selling. "Il feedback è stato prevalentemente positivo perché l'approccio è semplice e si basa sul buon senso. Cerchiamo ora di legare nozioni teoriche ad esempi pratici", racconta Julia Runow, Corporate Program Manager Value Selling. "Adesso è il momento di passare dalla teoria alla pratica quotidiana, è l'ora di mettere in pratica ciò che si è imparato e di approfondirlo attraverso il coaching interno". Una delle sfide principali è quella di mantenere la motivazione e l'entusiasmo anche una volta conclusa la formazione a livello globale. Per garantire che il Value Selling riesca a radicarsi positivamente in azienda, è necessario per esempio collegare il metodo al sistema CRM e agli obiettivi 4DX. Il lavoro vero inizia adesso! ■



«Questo metodo ci aiuta a porre le domande giuste alle persone giuste. In questo modo la comunicazione diventa più efficace e aumentano le probabilità di ottenere commesse»

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



Altre foto e l'intervista approfondita con il Core Team su globe.georgfischer.com



Circa 2'000 collaboratori delle tre divisioni di GF in tutto il mondo hanno partecipato ai corsi sul Value Selling.

LE NOSTRE SEDI
GF PIPING SYSTEMS IN MALAYSIA

Crescita in Malaysia

GF Piping Systems è presente in Malaysia dal 1996.

Il traguardo raggiunto dall'azienda nella sua storia più recente è stato il trasferimento in un nuovo stabilimento dalle più ampie capacità. L'azienda regionale è quindi pronta a proseguire il proprio cammino di crescita.

Da settembre 2017 GF Piping Systems ha un nuovo stabilimento a Taman Perindustrian Air Hitam, 40 km a ovest di Kuala Lumpur: comprende uffici vendite, un centro assistenza, un centro di formazione interno, un laboratorio qualità e, soprattutto, un'area produttiva con maggiori capacità e un più elevato grado di automatizzazione. Attualmente quattro macchine per estrusione e sette macchine per lo stampaggio a iniezione producono raccordi ELGEF e tubazioni delle serie AQUASYSTEM e Silenta 3A. Una delle ragioni dell'ampliamento della capacità produttiva di GF Piping Systems in Malaysia è stata l'opportunità di produrre i sistemi Silenta direttamente in loco.

Perché la richiesta di soluzioni per la tecnologia edilizia ha subito un notevole aumento. "Adesso che produciamo la gamma Silenta qui in Malaysia, siamo in grado di accorciare i tempi di consegna all'interno della regione, e i nostri clienti beneficiano anche di una capacità maggiore. È molto più facile per noi ora immagazzinare qui i raccordi Silenta prodotti da GF Hakan, in Turchia", afferma Amos Yeo, Head of GF Piping Systems Malaysia. Inoltre, i colleghi malesi hanno collaborato con il Tech Center della

divisione cinese per portare avanti lo sviluppo della consolidata formula Silenta nell'ambito della produzione locale.

La grande richiesta di tubazioni in plastica proviene da clienti nazionali e da altri paesi del Sud-est asiatico. L'impiantistica tecnica per gli edifici rappresenta il segmento principale, che copre una quota di mercato pari al 65 per cento, seguita dal mercato dell'approvvigionamento con il 15 per cento e dall'industria con circa il 20 per cento. Il "Made in Malaysia" è importante, sia per GF Piping Systems, che per i clienti: i prodotti sono disponibili in tempi più brevi, sono provvisti di certificazioni locali e beneficiano dell'assenza di barriere doganali tra i paesi dell'ASEAN.

Crescita costante

GF Piping Systems in Malaysia è diventata un affermato fornitore regionale. Ha iniziato nel 1996 con l'inaugurazione di una rappresentanza a Subang Jaya, estesa poi nel 2004 ad ufficio vendite. Di fronte alla costante crescita della sede, nel 2008 si è deciso che era giunta l'ora di aprire a Kota Kemuning, Shah Alam, un centro di produzione a tutti gli effetti. All'inizio del 2016 è stata progettata una nuova espansione, che ha dato origine alla nuova sede di Taman Perindustrian Air Hitam. >

53 collaboratori in Malaysia sono pronti a soddisfare la grande richiesta di sistemi di tubazioni in plastica.





Sallehuddin Samin – Amante della natura

Nei cinque anni trascorsi in azienda Sallehuddin Samin ha imparato ad apprezzare il lavoro in autonomia. “È fantastico lavorare per GF, perché l’azienda sta a cuore ai collaboratori e quindi danno il massimo”, afferma. Come Quality Assurance Manager tra le sue mansioni c’è quella di mantenere aggiornate le omologazioni per le certificazioni. Una parte fondamentale del suo lavoro è stata la realizzazione dei laboratori del nuovo stabilimento. La cosa più importante è la sua famiglia. Per ricaricarsi trascorre quanto più tempo possibile immerso nella natura.



Shirley Tan – La motivatrice

Nel tempo libero a Shirley Tan piace fare escursioni e nuotare. Ama inoltre esplorare i concetti del pensiero positivo e motivazionale. E condivide ciò che apprende con i colleghi per “motivarli ad accettare le sfide della quotidianità”. È Financial Controller e ha 20 anni di esperienza, garantisce l’efficienza nella pianificazione e nel processo decisionale, ma anche un controllo efficace per la direzione. Lavora presso GF da otto anni.



IN BREVE

Azienda:
Georg Fischer (M) Sdn. Bhd.
Divisione:
GF Piping Systems
Anno di fondazione:
1996
Collaboratori:
53
Produzione:
tubazioni AQUASYSTEM PP-R,
raccordi ELGEF in PE e gamma
Silenta 3A
Segmenti di mercato:
impiantistica, approvvigionamento e industria



Elaine Kok – In viaggio ballando

Nei suoi oltre otto anni presso GF Piping Systems, Elaine Kok non ha mai smesso di crescere professionalmente. Oggi è Assistant Customer Service Manager. Cosa più le piace del suo lavoro: “Mi piace molto comunicare con i clienti e i colleghi del mondo GF”. Nel tempo libero Elaine Kok ama ballare perché il ballo ha effetti benefici sulla salute. La sua altra passione sono i viaggi: “Viaggiare mi tiene sveglia interiormente e mi rende una persona più felice”. Le dà la forza per affrontare il suo impegnativo lavoro.



Jeevandran Samo – Un uomo della produzione

Il Production/Operation Manager Jeevandran Samo ama la varietà del suo lavoro. In un solo giorno, oltre a seguire i progetti in corso, può capitargli di avere a che fare anche con la produzione, il magazzino, la logistica e la sicurezza. Un progetto del quale va particolarmente fiero è la realizzazione del nuovo stabilimento produttivo. Dedica il tempo libero alla sua famiglia, pratica sport e fa yoga per “prepararsi spiritualmente e fisicamente a nuove sfide”. Ama trascorrere le vacanze in India per fare visita ai templi e ammirare l'architettura.



SICUREZZA AL 100%

GF Piping Systems è particolarmente fiera degli straordinari dati statistici sulla sicurezza in Malaysia. A fine marzo 2018 la sede principale e tutti gli uffici vendita sono giunti a quota 1'916 giorni senza infortuni. La sede malese di GF Piping Systems è così in testa tra le società della famiglia GF. Dietro a questo successo si cela un programma di sicurezza completo per tutti e 53 i collaboratori.



Per gestire la crescita e le nuove responsabilità derivanti dall'ampliamento della gamma dei prodotti, occorre un team speciale. Amos Yeo, Head of GF Piping Systems Malaysia (sopra), ne è convinto: è importante fidelizzare i collaboratori nel lungo periodo.



› Contestualmente sono stati aperti un ufficio vendite e un centro assistenza nelle principali aree di crescita di Penang e Johor Bahru, nella parte nord-occidentale e meridionale del paese, al fine di garantire una maggiore vicinanza al cliente e accorciare i tempi di risposta. Quattro persone lavorano oggi all'ufficio vendite di Penang e tre al centro assistenza di Johor Bahru.

Per gestire la crescita e le nuove responsabilità derivanti dall'ampliamento della gamma di prodotti, occorre un team speciale. Amos Yeo ne è convinto: vuole fidelizzare i collaboratori nel lungo periodo. "Il mio obiettivo è far sì che le persone siano in grado di prendere decisioni autonome e incoraggiarle a essere responsabili per se stessi e per i propri colleghi", afferma. Li aiuta ad accrescere capacità e competenze e cerca di tenere in considerazione anche le esigenze e le aspettative dei più giovani del team. "Ai nuovi e giovani collaboratori offriamo programmi mirati di formazione, coaching e team building", dichiara Amos Yeo. L'impegno paga, perché le fluttuazioni sono minime.

Ulteriore espansione

GF Piping Systems si prepara ad affrontare una nuova fase di crescita in Malaysia. Per il 2019 sono previsti nuovi uffici per la vendita e l'assistenza a Sarawak e Sabah, entrambi in Borneo, nella parte orientale della Malaysia. L'isola è diventata un importante mercato in crescita. Il nuovo stabilimento di Taman Perindustrian Air Hitam è sufficientemente grande per ospitare altre tre macchine per estrusione e altre macchine per lo stampaggio a iniezione. GF Piping Systems è quindi più che in grado di soddisfare la domanda attesa nei prossimi tre-cinque anni in Malaysia. Per il 2018 è in programma anche un impianto per la prefabbricazione e per la produzione personalizzata. ■



Altre foto su
globe.georgfischer.com

CON PASSIONE
STEFANO PIZZEGHELLO

PARTECIPATE E VINCETE!

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

Per amore del prossimo

Se qualcuno è in difficoltà, Stefano Pizzighello è sempre pronto a intervenire. Due anni fa il dipendente di GF Piping Systems ha frequentato un corso di primo soccorso durato cinque mesi. Da allora è in servizio presso la onlus Croce Blu Veneto di Padova. "Penso che essere a servizio del prossimo rivesta un valore inestimabile nella vita di ciascuno di noi. Sono un padre di famiglia e ritengo che sia importante trasmettere questa convinzione anche ai miei figli," dice. "Una delle esperienze più belle che ho vissuto è stata tenere un corso di primo soccorso in una scuola insieme a mia figlia Aurora."

Almeno due volte al mese copre un turno di pubblica assistenza. "Un team è composto da almeno due persone: un autista e un soccorritore. A seconda dell'intervento è possibile che la squadra sia composta da più membri ausiliari", spiega. Dall'autunno Stefano Pizzighello, oltre alla propria attività di soccorritore, è anche responsabile del presidio. E continua a seguire corsi di formazione. Da febbraio è anche abilitato all'utilizzo del defibrillatore. Le scariche di corrente generate da questo strumento gli permetteranno di trattare le aritmie direttamente sul posto. "Ogni intervento richiede la massima precisione e un'attenzione totale. Essere un volontario del soccorso è un'esperienza del tutto speciale", afferma. Però Stefano Pizzighello non si considera un eroe, in fin dei conti non tutti gli interventi si concludono con il lieto fine. Eppure se tornasse indietro sceglierebbe di nuovo di intraprendere questa attività di volontariato. Per puro amore per il prossimo. ■



Stefano Pizzighello

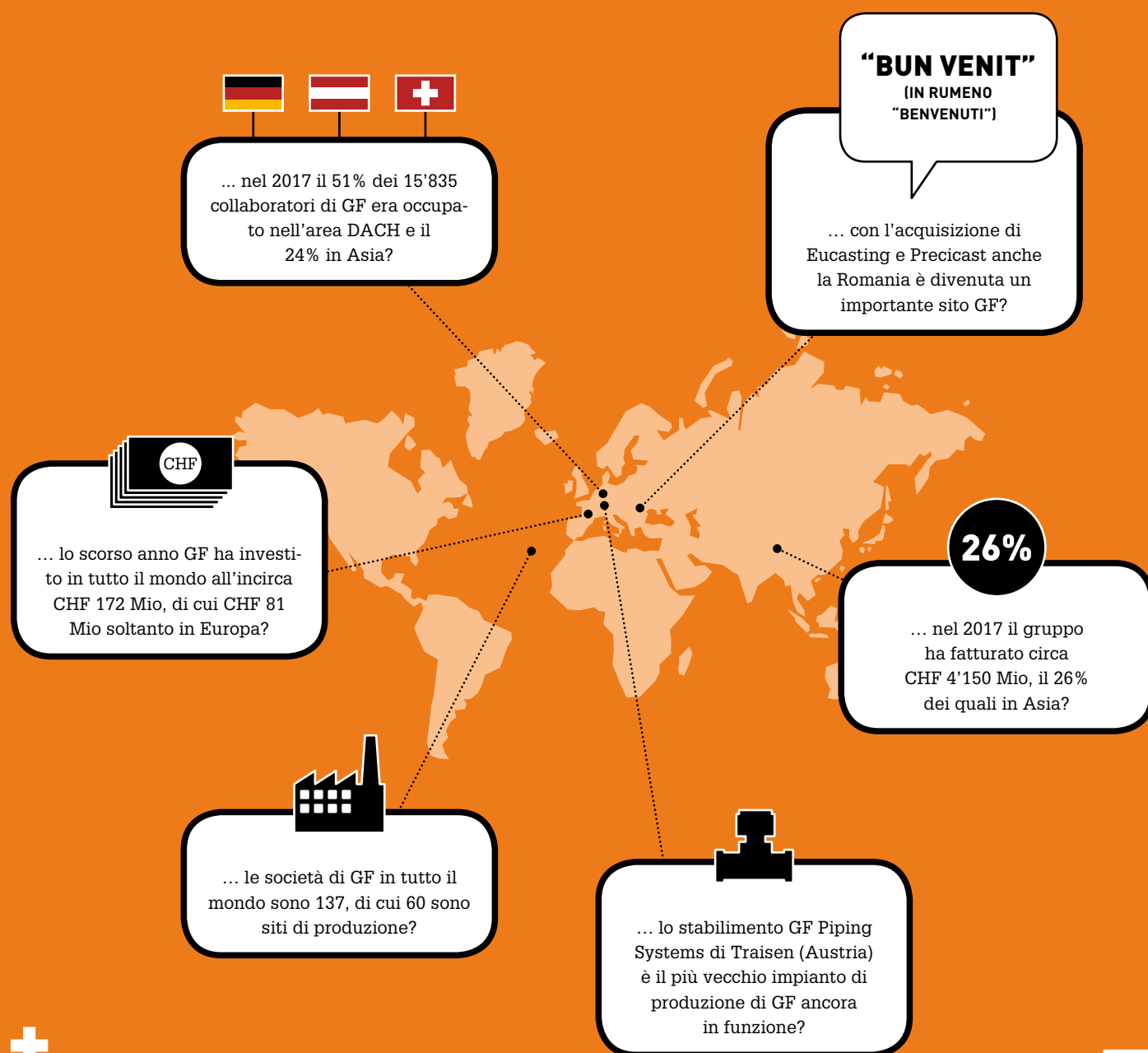
è addetto alla produzione presso GF Piping Systems di Caselle di Selvazzano (PD) dal 2016. Svolge il ruolo di addetto al montaggio delle macchine idrauliche.



CONSIGLI UTILI

A casa ovunque nel mondo

In giro per il mondo ci sono oltre 16'000 persone che, nei più diversi fusi orari, lavorano per GF per fornire prodotti e soluzioni innovativi. Attiva a livello globale e con forti radici locali, GF è oggi presente in 34 paesi, per essere vicina ai suoi clienti. Lo sapevate che ...



Volete saperne di più sulla presenza globale di GF? Date un'occhiata al planisfero di GF allegato a questo numero di Globe.



LA MIA PATRIA
BARCELLONA (SPAGNA)PARTECIPATE
E VINCETE!

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

globe@georgfischer.com

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



“Il mio gioiello tra le montagne e il mare”

Barcellona è per me un mix variegato e colorato di cultura e architettura, un gioiello tra le montagne e il mare, con persone e culture che provengono da tutto il mondo. È qui che vivo.

A Barcellona c'è molto da scoprire per abitanti e turisti. Ciò di cui andiamo particolarmente fieri è il nostro patrimonio architettonico. Molti edifici, conosciuti in tutto il mondo, sono esempi del Modernismo catalano (Art Nouveau) della fine del XIX e dell'inizio del XX secolo, come la Sagrada Família di Antoni Gaudí o il Palau de la Música Catalana di Lluís Domènech i Montaner. Di grande rilievo sono poi anche gli edifici medievali del quartiere gotico Barri Gòtic, la parte più antica di Barcellona. Prima di cena ogni tanto mi concedo

un aperitivo in uno dei locali vicini alla basilica di Santa Maria del Mar. Uno dei luoghi che amo di più è il piccolo e tranquillo Park Turó, un parco poco conosciuto dove mi portavano i miei genitori quando ero bambina. Quest'oasi verde perfetta per rilassarsi si trova vicino alla principale via dello shopping, la Avenida Diagonal.

Vivo nella periferia, a dodici km da Barcellona, a Sant Cugat del Valles. Per raggiungere GF Machining Solutions a Sant Boi de Llobregat ci metto 20 minuti. Lungo il tragitto vedo le cime in arenaria del Montserrat nell'entroterra e la catena montuosa di Collserola che ospita il parco divertimenti Tibidabo, dove mi reco spesso insieme alla mia famiglia nel fine settimana. La vista sulla città lascia senza fiato. ■



Vanessa Enrech

lavora dal 2016 come Chief Administrative Officer presso GF Machining Solutions a Sant Boi de Llobregat (Spagna). È cresciuta a Barcellona e vive a Sant Cugat del Valles con il marito, i due figli (di cinque e sette anni) e l'ultimo arrivato, il loro cagnolino.

Una giornata a Barcellona



MATTINO

ATTRAZIONI TURISTICHE



Iniziamo la nostra giornata con una visita alla famosa Sagrada Família, nel quartiere Eixample, nella parte nord del centro storico. La basilica progettata da Gaudí rispecchia il modernismo catalano ed è a tutt'oggi un'opera incompiuta dalla straordinaria bellezza. L'ultimazione dei lavori iniziati nel 1882 è prevista per il centesimo anniversario della morte di Gaudí, nel 2026. Nei dintorni si trovano altri sorprendenti edifici Art Nouveau come quelli del complesso dell'Hospital de Sant Pau.



MEZZOGIORNO

A PIACERE

Mentre gli appassionati di calcio dovrebbero fare un salto allo Stadion Camp Nou, lo stadio dell'FC Barcelona, chi ama l'arte non dovrebbe perdersi il Centro di cultura contemporanea, il Museo di Picasso o il Museo della Fondazione Joan Miró in cima alla collina del Montjuïc. Da lì la vista su Barcellona è meravigliosa. Uno dei quartieri dello shopping amati dagli abitanti di Barcellona è quello che si trova tra La Rambla Catalunya e Passeig de Gracia.



Altre immagini
di Barcellona su
globe.georgfischer.com



SERA

MOVIDA



Consiglio il Restaurante Barceloneta, il Restaurante Salamanca e il Restaurante Merendero de la Mari. Come antipasto di solito ordino piatti locali come "calçots" (cipollotti) e "escalivada" (verdure grigliate). Dal famoso viale Las Ramblas si arriva al porto e al lungomare. Per chi desidera assaporare la movida notturna, il quartiere El Born con i suoi bar e i suoi locali è l'ideale.

GLOBE 2-2018
COLOPHON

Editore

Georg Fischer Ltd.
Beat Römer, Comunicazione aziendale
Amsler-Laffon-Str. 9
CH-8201 Sciaffusa

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

globe@georgfischer.com
www.georgfischer.com

Responsabili progetto

Ute Schnier, Lena Koehnen (GF)

Collaboratori redazionali

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

Produzione

Signum communication GmbH,
Mannheim, Germania

Traduzione

CLS Communication AG,
Glattbrugg-Zürich, Svizzera

Stampa dell'edizione cinese

DE Druck Europa GmbH, Berlino, Germania

Stampa delle altre edizioni

abcdruck GmbH, Heidelberg, Germania

Fonti delle fotografie

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 Oetli, Patrick Wack, Rolls-Royce plc, Severin Wurnig

Altro materiale fotografico: GF



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

Il prossimo numero uscirà a settembre 2018 con chiusura redazionale il 27 giugno 2018.

Scoprite di più su Globe Online!

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

globe.georgfischer.com



 /GeorgFischerCorporation
/georgfischeryoungcareer

 /georgfischer

 /company/georg-fischer

 /company/georgfischer

 /user/georgfischercorp

GIOCO A PREMI

Cogliete al volo questa opportunità!

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

Condizioni di partecipazione

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

**PARTECIPATE
E
VINCETE!**

Ecco i vincitori di questa edizione:

- 1° posto:** Tasha Nunerley (GF Piping Systems Stati Uniti)
- 2° posto:** Frank Schilling (GF Machining Solutions Svizzera)
- 3° posto:** Ng Kwan Chay (GF Piping Systems Singapore)

Tutti i contributi che non abbiamo potuto stampare nella presente edizione in formato cartaceo, sono accessibili online all'indirizzo: globe.georgfischer.com.

Il termine ultimo di partecipazione è 27 giugno 2018.

