

Glob

+GF+

REVISTĂ INTERNAȚIONALĂ
PENTRU ANGAJAȚII GF

EDIȚIA 2 · 2018

Pasiunea mea, câinii

Dresorul canin Igor Boni de
la GF Piping Systems din
Caselle di Selvazzano (Italia)



Tot mai sus

La GF Machining Solutions din
America de Nord se utilizează
un nou sistem de depozitare

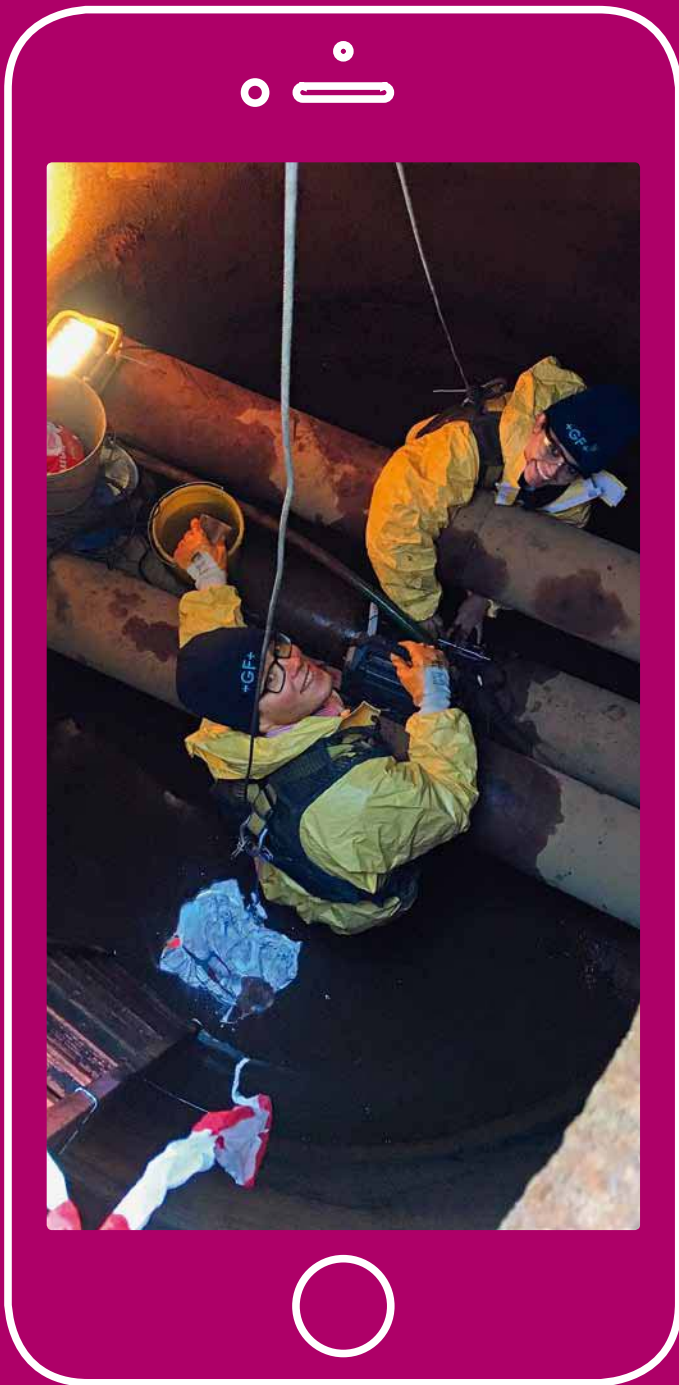
Piese ușoare pt. Audi

GF Casting Solutions furnizează
unsprezece piese turnate
ultra-ușoare pentru noul A8

Value Selling

Inițiativa globală pune în
centrul atenției plusvaloarea
pentru client

HELLO!



Antoine Walter

Ham (Belgia),
20 martie 2018,
ora 16:00

La momentul respectiv eu (st.) testam îmbinarea sudată a unei țevi PE 100 din anul 1994 pentru un client. Testul a decurs bine și a fost pentru noi o etapă importantă, căci aceasta este prima noastră referință în Europa pentru serviciul de teste non-distructive (NDT)!

Antoine Walter este Project Service Sales Manager la GF Piping Systems în Schaffhausen (Elveția).





PARTICIPIȚI ȘI CÂȘTIGAȚI!

Ce faceți pe
18 iunie 2018, la 11:00 ora locală?
Trimiteți-ne instantaneul dvs. cu
o scurtă descriere, trecând „Hello!”
în rândul dedicat subiectului, la
globe@georgfischer.com
Toate instantaneele trimise participă
la jocul nostru cu premii
de la pagina 40.



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



Eric Lentz

Lincolnshire (USA),
20 martie 2018,
ora 16:00

În acea zi colegul meu Ed (al 2-lea din st.) și cu mine (st.) am avut un training în GF Machining Solutions Demo Center. În fotografie suntem noi în fața unei mașini de Mikron Milling Machine și tocmai discutăm o situație de urgență împreună cu colegul nostru de la Application Engineering.

Eric Lentz este Applications Engineer la GF Machining Solutions în Lincolnshire (SUA).



CUPRINS

2.2018

AM REUȘIT!

Tot mai sus

Datorită unui nou sistem de depozitare utilizat în centrul său de logistică, GF Machining Solutions răspunde comenzilor din America de Nord cu livrări mai rapide. **10**

TITLU

Pasiunea mea, câinii

În timpul său liber, Igor Boni dresează câini cu mult entuziasm – rasa sa preferată sunt dobermanii. **12**

O ZI CU

În misiune în slujba calității

Jonny Zhu este responsabil pentru controlul calității produselor la locația GF Machining Solutions din Changzhou (China). **18**

IATĂ CUM FUNCȚIONEAZĂ!

Totul de la o singură sursă

GF Casting Solutions poate oferi clienților soluții gata de montaj, printr-o valoare adăugată mai mare. **20**

PIEȚELE NOASTRE

Nume nou, piețe noi

GF Automotive se numește acum GF Casting Solutions. Divizia face acum în mod susținut livrări și către clienți industriali. **22**

OBIECTIVELE NOASTRE

Să întrebăm mai mult și să ascultăm atent

Value Selling este o metodă consacrată de vânzare, care se concentrează pe beneficiul oferit clientului de produsele și soluțiile respective. **28**

02 **HELLO!**

06 **PE SCURT**

07 **PRODUSUL ÎN CIFRE**

09 **DOUĂ PUNCTE DE VEDERE**

17 **3x3**

36 **DIN TOATĂ INIMA**

39 **CASETA REDACȚIONALĂ**

40 **CONCURS CU PREMII**

24

CLIEȚII NOȘTRI

Construcție ușoară pentru clasa de lux

Pentru cadrul de caroserie al noului Audi A8, GF Casting Solutions livrează unsprezece piese turnate ultra-ușoare din aluminiu și magneziu.



37

DE LUAT LA PACHET

Acasă oriunde în lume

În calitate de concern activ pe plan global, cu puternice rădăcini locale, GF este prezent la ora actuală în 34 de țări.

32

LOCAȚIILE NOASTRE

Dezvoltare în Malaezia

GF Piping Systems din Malaezia s-a mutat într-o nouă locație cu capacități mai mari.





38

ACASĂ

Bijuteria mea

Vanessa Enrech de la GF Machining Solutions vorbește cu mult entuziasm despre Barcelona, orașul în care a crescut.



EDITORIAL

Prezenți peste tot în lume

Dragi colegi și colegi,

Într-o companie ca GF, înființată cu mai mult de 200 de ani în urmă, există întotdeauna jaloane importante. Un astfel de jalon l-a reprezentat acum 100 de ani preluarea de către GF a domeniului mănăstiresc Paradies din Schlatt (Elveția). Mulți dintre dvs. cunosc locul ca Centru de Calificare și Formare Continuă, „campusul nostru GF”, cu minunata sa poziție pe malul Rinului. Anul aniversar este marcat de diverse activități. Dacă în cursul anului veți fi prezent la un seminar în cadrul centrului, vă recomand să aruncați o privire în impresionanta expoziție foto, organizată cu ocazia aniversării.

Istoria GF și istoria domeniului mănăstiresc prezintă câteva paralele. Cea mai mare constantă a fost transformarea permanentă. Întotdeauna a fost nevoie să se pună sub semnul întrebării ce era consacrat și de succes și să se găsească drumuri noi. La acest capitol se înscrie fără îndoială și schimbarea numelui din GF Automotive în GF Casting Solutions, care constituie un alt jalon. O schimbare de nume motivată de orientarea mai puternică spre sectorul industrial. Această dezvoltare a portofoliului s-a forțat prin preluarea companiei elvețiene Precicast, specializată în producerea de piese complexe pentru motoare de aeronavă și turbine cu gaze (pagina 22).

Atât Precicast cât și Eucasting, compania specializată în turnare sub presiune preluată anul trecut, produc în România. Ne bucurăm că această ediție Globe ajunge și în România și că le oferim astfel colegilor noștri o imagine completă asupra universului GF. Mai multe informații despre locațiile unde GF este prezent peste tot în lume aflați din harta lumii anexată.

Vă urez o
lectură
instructivă
și distractivă.

Beat Römer
Head of Corporate
Communications



PE SCURT

Optimizare: Doza de racordare pătrată cu picior compatibil și caseta de cofrare din plastic transparent simplifică montarea.



ANIVERSARE

Revoluția împlinește 40 de ani

Acum 40 de ani a fost lansat pe piață JRG Sanipex. Fiind primul sistem de instalații de apă potabilă cu țevi demontabile Sanipex a revoluționat tehnica sanitară, în special în Europa centrală. Cu ocazia aniversării au fost optimizate două produse, prezentate în ianuarie la Swissbau în Basel (Elveția) precum și în aprilie la târgul IFH/Intherm în Nürnberg (Germania): doza de racordare vândută în milioane de exemplare și caseta de cofrare. ■



CERTIFICARE ISO

Producție securizată

Fabrica din Losone (Elveția) este prima din cadrul GF care a primit certificatul ISO 22301 pentru al său Business Management System. Certificatul confirmă că producția mașinilor EDM și a pieselor de schimb aferente este asigurată și în caz de perturbări în întreprindere. Pe termen lung toate fabricile GF Machining Solutions urmează să îndeplinească acest standard. ■



CONCENTRARE PE AERONAUTICĂ ȘI COSMONAUTICĂ

S-a deschis Centrul de Competență

La data de 25 aprilie 2018, GF Machining Solutions și-a deschis noul Centru de Competență în Aeronautică, Cosmonautică și Energie în Huntersville (SUA). Locațiile GF Machining Solutions și Liechti Engineering, aflate până acum la câteva mii de kilometri distanță, se reunesc acum sub acoperișul acestui centru. Pe o suprafață de aproximativ 2.000 de metri pătrați, centrul de competență oferă, pe lângă birouri și săli moderne de cursuri, cel mai mare spațiu expozițional pentru prezentarea mașinilor GF din America de Nord. Este singurul din SUA în care se poate demonstra live funcționarea unei mașini de frezat cu 5 axe de la Liechti, utilizată pentru producția de palete de turbină și de bliskuri pentru motoare de aeronavă. Centrul oferă în plus posibilitatea de a prezenta noi linii de produse și soluții, de exemplu System 3R. ■



Philipp Hauser, Head of Turbine Group/Liechti Americas (m.), a inaugurat noul Centru de Competență din Huntersville (SUA) alături de (de la st. la dr.) Jill Swain, Executive Director Huntersville Chamber of Commerce, Pascal Boillat, Head of GF Machining Solutions, Mark Sanhamel, Director of Operations GF Machining Solutions și Scott Fosdick, President Market Region Americas.





**GLOBE EXISTĂ
ACUM ȘI
ÎN ROMÂNĂ**

Începând de astăzi, Globe apare, pe lângă germană, engleză, franceză, italiană, turcă, spaniolă și chineză, și în română. Urăm tuturor cititorilor care ni s-au alăturat acum pentru prima oară: distracție plăcută!

100.000

SORTIMENT

Mai rapid la produsul dorit

Având circa 100.000 de articole, catalogul digital de produse al GF Piping Systems oferă o imagine de ansamblu cuprinzătoare asupra sortimentului diviziei. Fiind cel mai vizitat domeniu al paginii GF Piping Systems, catalogul online este dezvoltat continuu. În prezent se lucrează la o căutare extinsă cu opțiuni de filtrare, pentru ca clienții să-și găsească în viitor produsul dorit într-un mod mai simplu și mai rapid. ■



Mai multe fotografii și materiale video cu privire la mesajele succinte găsiți pe globe.georgfischer.com

PRODUSUL ÎN CIFRE



la sută mai multe comenzi: Tranzacțiile cu mașini de frezat au înregistrat la GF Machining Solutions o creștere remarcabilă față de 2016 – și asta la nivel internațional. În 2017 divizia a vândut 1.009 mașini de frezat în 30 de țări pe cinci continente. Concret au fost 485 centre de prelucrare standard, 257 mașini de frezat de înaltă viteză, 205 mașini de frezat de înaltă putere și 62 mașini de frezat Liechti. Cu ajutorul acestora se pot produce cele mai mici componente, de câțiva milimetri, până la mașini-unelte de patru tone pentru domeniul construcțiilor de mașini și sectorul transporturilor. În prezent GF Machining Solutions produce mașini de frezat în locațiile proprii din Nidau și Langnau (Elveția) precum și în Changzhou (China). Anul viitor se va deschide o nouă locație în Biel (Elveția).

Prima lansare de produs: 1966

Cea mai nouă serie de mașini de frezat: Mikron MILL S

Cele mai importante segmente de clienți: tehnologia informației și comunicării, industria auto, aeronautică și cosmonautică

Gama de produse: de la cele mai mici componente, de câțiva milimetri, până la mașini-unelte de 4 tone



**MAI PUTEȚI
COMANDA VOLUMUL
ANIVERSAR DE
FOTOGRAFII PÂNĂ LA
31 IULIE 2018, la adresa
eisenbibliothek@
georgfischer.com**

ANIVERSARE

O sută de ani GF pe domeniul mănăstiresc Klostersgut Paradies

De o sută de ani, compania GF este proprietara domeniului mănăstiresc Klostersgut Paradies, monument de patrimoniu aflat în apropierea sediului principal din Schaffhausen (Elveția). Acum clădirea adăpostește un centru modern de seminarii și formare profesională. Deschiderea anului aniversar s-a făcut prin ceremonia de gală care a avut loc pe domeniul mănăstirii în luna martie, cu mai mult de 80 de invitați din politică, economie și societate. Cei interesați de istoria zbuciumată a mănăstirii au ocazia, până la sfârșitul anului, să viziteze o expoziție foto pe această temă, organizată la fața locului. Angajații care doresc să primească unul dintre frumoasele volume cu fotografii istorice ale GF, pot să-l comande gratuit la echipa Eisenbibliothek, până la data de 31 iulie. ■

CONTINUAREA DEZVOLTĂRII

GF Automotive devine GF Casting Solutions

La începutul lui 2018, GF Automotive anunțase achiziția companiei Precicast, un specialist în turnarea de precizie, cu aproximativ 750 de angajați. Compania elvețiană produce componente din aliaje complexe pentru motoare de aeronavă și turbine cu gaze. Achiziția subliniază strategia diviziei de a se extinde pe noi piețe de viitor. Pentru a reflecta mai bine continuarea dezvoltării portofoliului, după încheierea cu succes a tranzacției la mijlocul lui aprilie 2018, GF Automotive și-a schimbat denumirea în GF Casting Solutions. Mai multe informații despre cum se va poziționa divizia pe viitor puteți citi la pagina 22. ■

PREMIU

Performanțe deosebite

În luna martie, CEO Yves Serra a primit din nou performanțele de echipă excepționale obținute la GF. S-au decernat cunoscutele Gold Awards în cadrul Corporate Convention, care anul acesta s-a ținut la Marbella (Spania). Pentru performanțele lor deosebite din anul de afaceri 2017 au fost onorate două societăți din China și una din Suedia. Fericii câștigători ai premiilor sunt: Pentru GF Piping Systems Honggao Li, CEO al grupului Chinaust din Zhuozhou City (China), pentru GF Casting Solutions Wei Cui, Managing Director din Kunshan (China), iar pentru GF Machining Solutions Henrik Sedvallson, Managing Director System 3R din Vällingby (Suedia). ■



În cadrul Corporate Convention din Marbella CEO Yves Serra a înmănat cunoscutele Gold Awards pentru performanțe excepționale de echipă.

DOUĂ PUNCTE DE VEDERE

„Gândire globală, acțiune locală“. Ce înseamnă acest lucru pentru activitatea dumneavoastră?

Înainte de 2017 aveam echipe strategice de procurare pentru gestionarea materiilor prime în Elveția și China precum și echipe de achiziții în fiecare locație de producție. Pentru a exploata avantajele posibilităților globale de achiziții pentru divizia noastră, am reorganizat sistemul de achiziții strategice. Astăzi identificăm dacă la bunurile pe care urmează să le achiziționăm este mai eficientă o abordare globală sau una regională.

Pentru ca sistemul să funcționeze cum ne dorim, colegii noștri cu funcții de Commodity Manager la nivel global dezbăt împreună cu echipele locale variantele optime de implementare a proiectelor individuale. În ciuda abordării globale, știm că expertiza locală este de neînlocuit. Astfel, la întâlnirile cu furnizorii din China suntem însoțiți întotdeauna de colegii noștri locali. Acest aspect este extrem de important pentru partenerii noștri.

Ne mișcăm astăzi într-un mediu extrem de internațional. Eu vin din Rusia, colegii mei din Italia, Germania, Turcia și SUA. Lucrăm zilnic împreună cu colegii din China și Suedia. Avem cu toții o viziune globală, care se bazează pe modul de gândire local. ■



Irina Frost

Irina este Head of Global Commodity Management la GF Machining Solutions în Nidau (Elveția). Ea este conștientă de faptul că legăturile la nivel local sunt cheia implementării cu succes a unei strategii globale.



Gândire globală, acțiune locală – aceasta este activitatea noastră de zi cu zi. În Emiratele Arabe Unite (EAU) trăiesc oameni de diverse naționalități, iar 80 % din populație sunt străini.

Clienții vin la noi pentru că suntem în stare să le oferim soluții calitative la nivel mondial, care corespund diverselor specificații locale. La un proiect pentru aeroportul din Abu Dhabi s-au utilizat de exemplu produse ale GF Piping Systems din Italia, Elveția, SUA și Olanda.

Deoarece majoritatea statelor membre ale Consiliului de Cooperare din Golf (CCG) nu au standarde naționale, suntem obișnuiți să lucrăm cu standardele britanice BSI, normele germane DIN și normele internaționale ISO precum și cu normele americane ASTM. Cine lucrează în acest mediu trebuie să cunoască cerințele, produsele și specificațiile corespunzătoare. Ce se utilizează depinde de proiect, de ingineri, de consultanți și de dezvoltatori.

De asemenea colaborăm strâns cu organele de decizie la nivel local de la nivelul companiilor, autorităților și ministerelor. Deoarece sunt originar din Maroc și vorbesc araba, este avantajos faptul că împărtășim aceeași cultură și mentalitate. ■

Abdelfattah Bensammoud

În calitate de Regional Sales Manager Abdelfattah Bensammoud se ocupă de proiectele GF Piping Systems în EAU. Acolo, majoritatea proiectelor se desfășoară cu sprijinul experților din întreaga lume.



Mai multe fotografii cu Irina Frost și Abdelfattah Bensammoud găsiți pe globe.georgfischer.com

AM REUȘIT!

SISTEM VERTICAL DE DEPOZITARE

Tot mai sus

Grație noului sistem vertical de depozitare din centrul logistic nord-american al GF Machining Solutions, comenzile pot fi livrate mai rapid ca niciodată.

Centrul logistic al GF Machining Solutions din Woodridge, Illinois (SUA), stabilește noi standarde. Zilnic, cei 21 angajați de aici se preocupă ca peste 300 de pachete să ajungă punctual la clienți. Ei nu se așteaptă doar ca tot mai multe piese și consumabile să fie disponibile în cel mai scurt timp, ci și impun ca în cazuri urgente să poată fi efectuate livrări de pe o zi pe alta. Mark Sanhamel, Director of Operations și Stan Pokrzywa, Operations Manager, sunt cei care au făcut posibil ca GF să îndeplinească aceste așteptări exigente.

Mai mult loc pe o suprafață mai mică

În 2016, Stan Pokrzywa a remarcat că depozitul tip carusel vechi de 30 de ani – un sistem de depozitare orizontal – dădea semne de oboseală. În cel mai rău caz, o pană mai mare ar fi cauzat întreruperea activității pentru până la o săptămână. Sistemul vechi trebuia înlocuit – un proiect pentru Mark Sanhamel și Stan Pokrzywa. După evaluarea câtorva opțiuni, s-a ales până la urmă un sistem Modula, o soluție de depozitare pe verticală, care economisește spațiu. Deoarece stivuirea se realizează cu un lift vertical, acum poate fi utilizat optim întreg spațiul din hala de aproape 3.000 de metri pătrați. Pe o suprafață de doar 50 de metri pătrați și cu o înălțime de nouă metri, cele trei „Modulas” pot prelua până la 12.000 de piese. „Depozităm în prezent circa 8.000 de piese, așadar mai avem ceva loc sus,” declară Mark Sanhamel. Prin sistemul complet automatizat s-au recuperat 50 la sută din suprafața la sol și s-a îmbunătățit radical procesul de comisionare și depozitare a mărfurilor.

Control prin lumină

Modulele sunt conectate cu Enterprise Resource Planning (ERP) și cu sistemul local de gestionare a depozitului, astfel încât comenzile clienților sunt transmise automat către centrul logistic. Datorită acestei conectări realizate de echipa locală de IT, centrul logistic a devenit un exemplu pentru toată branșa.

Per ansamblu sistemul nu doar economisește loc și timp, ci optimizează și procesele de comandă. De îndată ce software-ul sistemului de depozitare a înregistrat o comandă, sistemul pregătește automat raftul umplut corespunzător. Indicatoarele cu LED și raze laser semnalizează angajaților piesele care fac parte din comandă și care trebuie prelevate din raft. De asemenea, indicatorul cu LED semnalizează și ordinea în care trebuie atribuite piesele la clienți. În plus procesul de aprovizionare este susținut de indicatoarele cu LED și razele laser. Per ansamblu, tehnologia revoluționară îmbunătățește ergonomia la locul de muncă, eliminând aplecările inutile, întinderea excesivă și mersul pe jos.

Funcționare ireproșabilă

Integrarea noului sistem a durat două luni. În acest interval, angajații au comisionat comenzile folosind în paralel sistemul vechi și sistemul nou de depozitare. Astfel activitatea a funcționat normal, iar trecerea nu a avut niciun efect asupra clienților.

Și angajații au de câștigat. Pot prelucra mai multe comenzi cu mai puțin stres și cu mai puțin efort fizic. Mai cu seamă însă, noul centru logistic îndeplinește așteptările stricte ale clienților nord-americani. Mark Sanhamel și Stan Pokrzywa pot fi însă siguri că prin sistemul lor ultramodern de depozitare pot ajunge și tot mai sus. ■

**DINTR-O PRIVIRE****Locația:**

GF Machining Solutions
în Woodridge (USA)

Tema:

Implementarea unui sistem modern de depozitare verticală

Țelul:

Asigurarea unui volum de depozitare mai mare pe o suprafață mai mică și sprijinirea angajaților în derularea și mai eficientă a comenzilor de la clienți

Durata proiectului:

Două luni

Rezultatul:

Integrarea cu succes a sistemului fără afectarea exploatarei. Astăzi angajații pot procesa volume mai mari – mai simplu și mai fiabil



Mai multe fotografii și un scurt film pe globe.georgfischer.com



Mark Sanhamel, Director of Operations (st.) și Stan Pokrzywa, Operations Manager, au introdus în centrul de logistică al GF Machining Solutions din America de Nord un sistem de depozitare economic pe verticală.

TITLU

IGOR BONI – ANTRENORUL DE CÂINI



Pasiunea mea, câinii

Cu voce puternică sau joasă, cu ochii sau prin limbajul corpului - în dresaj Igor Boni comunică în permanență cu câinii.

Controlul și cerințele sunt aici la fel de importante ca în profesia sa de expert pentru controlul calității la GF Piping Systems.

Privirea sa coboară în pământ. „Ai și altceva de încălțat?” „Nu”. „Nu contează, merge și așa.” Strângerea lui de mână e fermă, salutul prietenos, adresarea cu „tu” creează apropiere și trezește curiozitatea față de ziua interesantă care ne așteaptă. „Ciao, eu sunt Igor”, se prezintă iar ochii îi strălucesc prietenos. Pentru moment am uitat de firele de ploaie care cad din cer.

Igor, mai exact Igor Boni, are 43 de ani și este angajat la Georg Fischer Omicron S.r.l., o societate a GF Piping Systems, ca expert pentru controlul calității în fabrică. Dacă nu-l întâlnești la locul său de muncă din Caselle

di Selvazzano, e de cele mai multe ori pe terenul de dresaj din Albignasego, la 20 de minute de mers cu mașina la sud de orașul italian Padova. Mai mult de 100 de zile pe an el le petrece aici. Pe soare, vânt, nori sau ploaie. „Primul antrenament de dresaj l-am făcut la 40 de grade Celsius.”, își amintește Igor. Azi plouă, plouă de-a binelea. Terenul este inundat. Ar fi fost minunat să am altceva de încălțat.

„Addestratore” are ultimul cuvânt pe teren

Igor Boni este iubitor de câini, un adevărat pasionat. De trei ani dresează câini, pe ai săi și pe ai altora; până acum s-a ocupat de zece. >





Nume: Igor Boni

Poziție: Expert pentru controlul calității

Divizia: GF Piping Systems

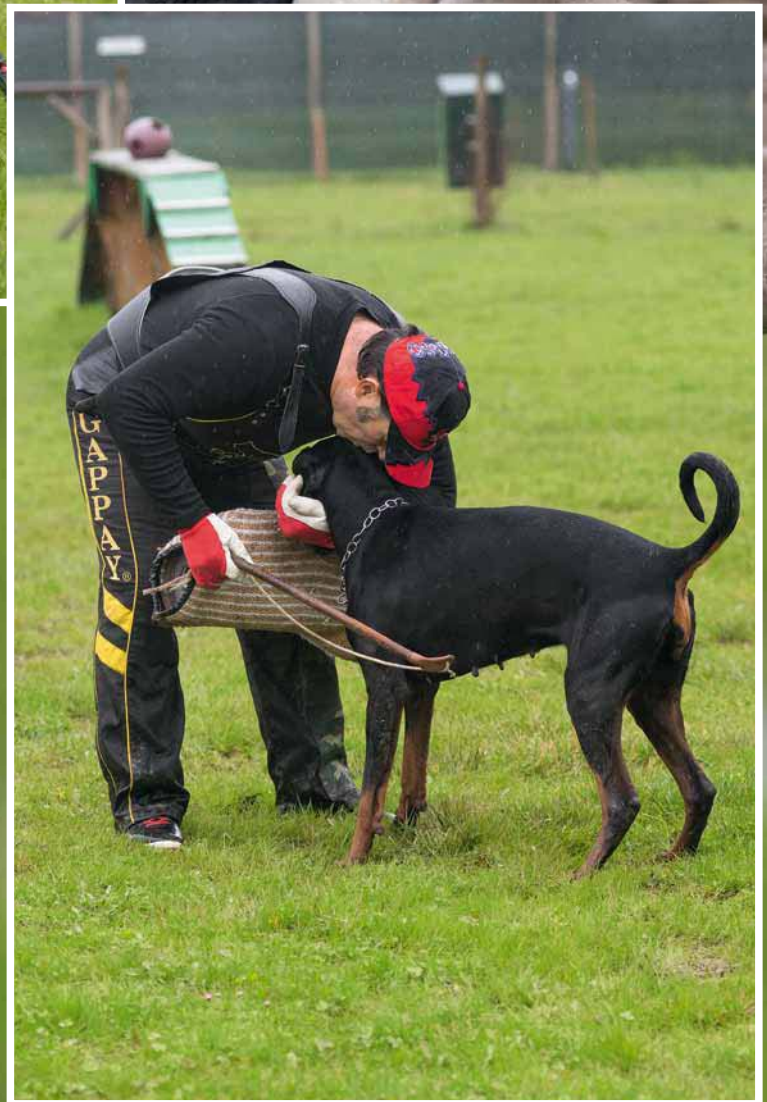
Locație: Caselle di Selvazzano (Italia)

La GF din: 1998

De remarcat: mai mult de 100 de zile
pe an la antrenament



Total implicat la antrenament: Igor Boni și dobermanul Saphy la un exercițiu de apărare epuizant (sus) urmat de răsplată (dreapta). Oameni diferiți au cerințe diferite de la un câine. În ciuda cârjelor, cursanta Antonia participă în mod activ la antrenamentul de bază cu cățelușa sa Coco (jos).



► „Desigur, preferații mele sunt dobermanii”, spune Igor cu mândrie. De ce? „Pentru că au foarte multă energie, ca mine”, constată el zâmbind. Și pentru că sunt loiali, de încredere și onești. „Câinele îți dă totul, fără a cere nimic în schimb. Pentru el nu contează cine sau ce ești. Important e doar să fii acolo.” Igor îți câștigă imediat încrederea.

Pentru a obține calificarea de dresor pentru câini utilitari și de protecție, Igor a învățat foarte mult și a trecut nenumărate examene, a urmat peste 250 de ore de cursuri teoretice și a acumulat experiență practică lucrând cu câinii. În continuare se menține la curent cu noutățile exersând în permanență. În evoluția sa, o contribuție deloc neglijabilă a avut-o al doilea doberman al său, Saphy, o femelă pe atunci încă foarte tânără, plină de energie și dornică de mișcare. Ei au participat împreună la un curs introductiv pentru câini utilitari și de protecție. „Pentru Saphy, la fel ca pentru mine, asta a fost o mare bucurie”, își amintește Igor. „Când antrenorul a remarcat implicarea și dedicarea noastră, m-a întrebant dacă nu aș vrea să devin eu însumi dresor.” Au trecut deja trei ani de atunci.

Igor deschide poarta terenului îngrădit, pe un panou scrie „Accesul permis doar membrilor DOG Club”. Între timp s-a schimbat, în loc de jeans și pulover poartă acum pantaloni

«Câinele îți dă totul, fără a cere nimic în schimb. Pentru el nu contează cine sau ce ești. Contează doar că ești acolo.»

Igor Boni
Expert pentru controlul calității
la GF Piping Systems

și jachetă de protecție. În timp ce Saphy aleargă după stropii de ploaie, Igor își fixează manșonul de protecție pe brațul stâng și se așează în poziție. Bruscu se aud strigăte pe teren. Agresivitatea plutește în aer. Saphy ciulește urechile, coada e tensionată, mușchii bine definiți ai cățelușei se conturează sub blană. Cu mâna dreaptă, Igor ridică un băț în aer și strigă în direcția ei. O provoacă pe Saphy, o încălzește. Dobermanul își îndesă labele în pământul moale și pornește la atac, accelerând 20 de metri până la Igor. Și în doar o fracțiune de secundă, animalul de 32 de kilograme se aruncă pe manșonul de pe brațul lui Igor. Saphy își înfige colții, Igor rămâne pe poziție. Începe să plouă, câinele rămâne înclăștat pe manșon. Igor continuă să agite demonstrativ bățul în aer, se prefacă că lovește, Saphy însă nu cedează. Mârâieli puternice, strigăte, apoi semnalul „Stop!” Și o laudă „Bravo!” adresată imediat. La fel cum din nimic lucrurile au devenit serioase, situația s-a detensionat de la o secundă la alta. Saphy dă din coadă, se gudură și caută privirea lui Igor. El îi răspunde – încă respirând greu, după ce a alergat cu câinele la manșon.

Limbajul corporal, privirea și vocea creează legături

„Câinele trebuie să încheie obligatoriu pozitiv exercițiul”, explică Igor. Doar așa poate lucra în continuare la următorul antrenament. „Chiar dacă a făcut ceva bine de zece ori și a unsprezecea oară nu i-a reușit, el va reține situația negativă”. Și pentru că intervalul de concentrare al unui câine este scurt, antrenamentul intens poate dura doar 15 minute cu fiecare câine. „E ca și cum noi, oamenii, ar trebui să ne concentrăm foarte tare timp de trei ore”, explică Igor. Saphy a încheiat pozitiv exercițiul de protecție și poate să se odihnească în padoc, pentru a sedimenta cele învățate. Iar ca răsplată pentru treaba bună, primește câteva bucățele de carne. La celălalt doberman, Igor folosește între timp o tonalitate mai joasă. El o învață pe proprietară cum să-și conducă în mod corect tânărul câine. Igor motivează, este în permanență în contact cu omul și cu animalul prin limbajul corporal, prin privire, prin voce. El dă comenzile în italiană „Sedutta, terra” și în germană „Sitz, Platz” (șezi, culcat). Pentru proprietară are afirmații clare și corecturi, pentru câine confirmări pozitive și bucăți de cârnaț.

Comunitate și comunicare, la GF și pe teren

E timpul pentru prânz. Trattoria Milan Stardust, în vecinătatea terenului, oferă preparate italiene tradiționale, absolut minunate. „Îți place?” mă întrebă Igor de mai multe ori. Da, și încă cum! Igor și participanții la curs sunt în ►

3 SFATURI UTILE PENTRU CÂINI DE LA IGOR BONI

1

Când îți cumperi un câine, consultă obligatoriu un expert. El va ști ce rasă, ce cățel și ce caracter îți se potrivește. Un câine nu e o jucărie, ci o parte minunată a vieții. El crește și, în funcție de rasă, poate deveni foarte mare. Gândește-te bine ce fel de persoană ești tu. Dacă ești mai degrabă liniștit și nu prea îți place să ieși afară, câinele tău nu poate fi contrariul.

2

Dacă vezi un câine pe stradă, nu te apropia niciodată frontal și nu-l mângâia niciodată pe cap. E posibil ca el să se simtă astfel atacat și s-ar putea să te muște, ca gest de apărare. E mai bine să te apropii din lateral, întinzând palma deschisă. El va decide dacă să te miroase sau nu.

3

Nu pune niciodată mâna pe un câine aflat la cineva în brațe. Câinele s-ar putea simți amenințat și te va mușca.



Cartea de vizită a lui Igor Boni de la DOG'S CINOFILIA, noua sa asociație



Verificare, dezbatere, chestionare: Igor Boni la locul său de muncă de la Georg Fischer Omicron. De 20 de ani face parte cu plăcere din familia GF.



› elementul lor: experiențe comune cu câinii pe teren, timp petrecut împreună, comunicare cu gesturi ample, tipic italiene, toți simultan și unii peste alții, atmosferă caldă. Schimb de experiență și comunitate, acestea sunt valorile pe care Igor le apreciază și la locul de muncă. Deja de 20 de ani, mecanicul calificat lucrează la Georg Fischer Omicron S.r.l. în Padova, unde GF fabrică mașini de îmbinare cap la cap și sudură electrică pentru prelucrarea țevelor și a fittingurilor. În calitate de expert pentru controlul calității Igor verifică folosind șublere, micrometre și aparate de măsurare prin perforare componentele produse, din care ulterior vor fi asamblate mașini. Dacă îi place munca pe care o face? „Clar, pentru că atmosfera în familia GF este plăcută iar munca îmi permite un echilibru foarte bun între activitatea profesională și viața de familie.” Astfel are timp și pentru familie dar și pentru celelalte hobby-uri, tirul cu arcul și motociclismul.

Igor îmi întinde o carte de vizită. Pe aceasta stă scris DOG'S CINOFILIA, o asociație pentru antrenarea câinilor, fondată de el împreună cu colega sa Silvia. „Abia ce s-a uscat cerneala pe documentul de înființare”, spune Igor cu mândrie. „Acum avem o asociație adevărată”. La cafeaua de după masă, Igor mărturisește cât de mult iubește câinii. „Fără câinii mei n-aș fi nimic.” Și ca și cum ar mai avea nevoie de o altă confirmare, adaugă vizibil emoționat: „Nu pot fără ei. Când mi-a murit primul doberman, la aproape 13 ani, mi-am luat altul la foarte scurt timp.”

„Ci vediamo”, e salutul de rămas bun în italiană. Ne mai vedem. E momentul să ne despărțim. După toate aceste impresii, după discuțiile foarte interesante și o nouă perspectivă asupra relației dintre om și câine, mă întorc acasă și cu pantofii plini de apă. Privirea coboară din nou în pământ. „Ai și altceva de încălțat?”, îmi sună vocea lui Igor în ureche. Nu Nu mai contează, și așa a fost o experiență minunată. ■



Mai multe fotografii și un scurt film cu Igor Boni pe globe.georgfischer.com

3x3

1. Ocupația mea preferată dimineața
2. Mă face întotdeauna să râd
3. Cel mai bun lucru la locul meu de muncă este ...



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



1. Să ascult emisiunea mea
de radio preferată.

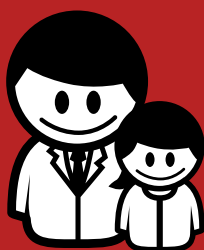
2. Când fiul meu face
fața nostimă a lui Sid
din Ice Age.

**3. ... sentimentul
de solidaritate,
armonie și
întrajutorare.**



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

**1. Să fac jogging
în parc.**



2. Să vorbesc cu
fiica mea de 3 ani.

**3. ... libertatea
și atmosfera
plăcută.**



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



1. Să beau un pahar de apă.

**2. Când mă joc
cu fiica mea.**

**3. ... colegii
mei faini.**

**PARTICIPĂȚI
ȘI
CÂȘTIGAȚI!!**

Aici noile întrebări:

1. Globetrotter sau iubitor de țară?
2. Motto-ul meu:
3. La primul meu loc de muncă am fost ...

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



Mai multe instantanee
pentru 3 x 3 pe
globe.georgfischer.com

O ZI CU
JONNY ZHU



Nume: Jonny Zhu
Poziție: Manager de calitate
Divizia: GF Machining Solutions
Locație: Changzhou (China)
La GF din: 2016

În misiune în slujba calității

Jonny Zhu este manager de calitate și răspunde de controlul calității produselor la locația GF Machining Solutions din Changzhou. În munca sa caută perfecționare.



Ora 8:00

Jonny își începe ziua cu lucrul la computer, unde verifică problemele nerezolvate. Își face o imagine de ansamblu a mesajelor intrate. El acordă o atenție specială tichetelor de instalații pe care echipa de vânzări mașini le-a clasificat cu o prioritate înaltă.



Ora 12:30

După masa de prânz Li Liang, un tehnician de service de la serviciul de asistență clienți, trece pe la Jonny. El are o problemă cu mașina unui client și îi cere un sfat. Într-o discuție scurtă ei găsesc o soluție: un inel de etanșare pentru filtrul de ulei ar putea opri scurgerea.



Ora 15:00

Jonny se asigură, că totul e în ordine la producție. Locația GF Machining Solutions din Changzhou dispune de o suprafață de producție de peste 8.000 m² pentru fabricarea mașinilor de frezat pentru piața internă și de export.



Ora 9:00

În fiecare dimineață Jonny se întâlnește cu echipa sa pentru a se pune la curent. Marțea și joia se organizează ședințe speciale de calitate, așa numitele Q-Gate Meetings. Aici echipa discută punctele nerezolvate, măsurile corespunzătoare și evaluează rezultatele.



Ora 11:30

Jonny mănâncă la prânz cu colegii și colegile de la GF Machining Solutions. El face parte din cei 194 de angajați care mănâncă la cantină. Meniul constă de regulă din orez, legume și carne.



Ora 20:00

După terminarea programului Jonny se bucură că poate petrece timp cu familia. Astăzi își ajută copiii la teme.



✚
Mai multe fotografii despre cum arată programul zilnic al lui Jonny Zhu pe globe.georgfischer.com

IATĂ CUM FUNCȚIONEAZĂ!
PROCESUL GENERATOR DE VALOARE

Totul de la o singură sursă

GF Casting Solutions este în prezent mai mult decât un furnizor clasic de componente turnate. Tot mai des, divizia oferă clienților soluții gata de montaj, prin valoarea adăugată mai mare. Un exemplu este coloana amortizor pentru BMW, care de-a lungul producției din uzina GF din Altenmarkt (Austria) parcurge șapte etape de proces.

3.

Prelucrarea piesei turnate

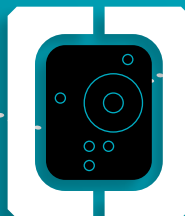
O mașină de debavurat îndepărtează materialul în plus. Apoi sunt ștanțate mici găuri în componentă, care vor fi utilizate ulterior pentru a realiza îmbinările cu alte elemente din autovehicul. Apoi se șlefuiesc bavurile de turnare.



1.

Realizarea matriței

În strânsă colaborare cu clientul BMW, geometria finală a coloanei amortizor este proiectată astfel încât să poată fi fabricată în procesul de turnare sub presiune. În acest scop, procesul de turnare se simulează mai întâi pe computer pentru a putea crea matrița perfectă. Pe această bază se fabrică unealta de turnare din oțel.



2.

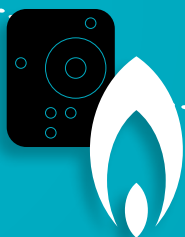
Se toarnă piesa brută

Cu ajutorul formei finale se toarnă coloana amortizor din aluminiu, prin procesul de turnare sub presiune. În acest scop, metalul topit se injectează cu viteză în matriță la o temperatură de circa 680 grade Celsius și la presiune înaltă. Apoi componenta turnată este extrasă din formă și răcită.

5.

Perforarea găurilor

Într-o celulă de procesare complet automatizată, roboții introduc piesele în mașină. Acolo se realizează găurirea și frezarea găurilor. Acestea servesc la fixarea ulterioară a amortizorului și a brațului oscilant transversal pentru autoturismele BMW seria 7.



4.

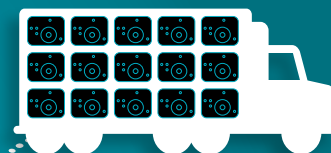
La cuptor

În cuptorul de tratament termic, coloanele amortizor sunt încălzite până la 460 grade Celsius și apoi sunt răcite cu un duș de aer. Astfel componenta câștigă rezistență și elasticitate, pentru ca la prelucrarea ulterioară și la montaj să nu apară fisuri.

7.

Pregătite pentru piața mondială

După lăcuire, coloanele amortizor sunt livrate la client. Acestea sunt livrate cu camionul pregătite pentru montaj în uzina BMW din localitatea germană Dingolfing, unde se produc noile autoturisme BMW seria 7 care urmează a fi comercializate în întreaga lume.



6.

La stația de scufundare

În final, coloanele amortizor ajung într-o instalație de vopsire catodică prin scufundare (KTL). După re-tratare acestea sunt scufundate într-un recipient cu lac conductiv electric și sunt conectate la curent. Prin tensiune, particulele negre de vopsea se lipesc uniform pe componentă. Apoi lacul este întărit în cuptor. Lacul dur protejează permanent metalul împotriva coroziunii și la montaj formează suprafața de contact pentru îmbinarea prin lipire la componentele atașate ale caroseriei. Instalația KTL a fost construită în 2015 în Altenmarkt special pentru contractul cu BMW. De atunci, oferta de lăcuire de la GF este valabilă și pentru alți clienți.



Coloana de amortizor pentru autoturismele BMW seria 7 este fabricată în locația GF Casting Solutions din Altenmarkt.

Din ce în ce mai mulți clienți își doresc astăzi un partener care să acopere mai multe niveluri ale lanțului generator de valoare și care să ofere soluții pregătite pentru montaj, de la o singură sursă. GF Casting Solutions vine în întâmpinarea acestei nevoi sporite și oferă din ce în ce mai des componente pregătite de montaj. Între timp, acestea acoperă o cotă de 30 la sută din producția GF Casting Solutions. ■

PIEȚELE NOASTRE
SOLUȚII SPECIFICE CLIENȚILOR

GF Casting Solutions – nume nou, piețe noi

Începând din aprilie 2018 GF Automotive a devenit GF Casting Solutions. Noul nume reprezintă o etapă cheie în implementarea Strategiei 2020. În calitate de furnizor global de soluții, GF Casting Solutions livrează acum mai puternic clienților din sectorul industrial.

Noi conținuturi ale paginii web, noi cărți de vizită și broșuri au rolul ca de acum înainte să facă cunoscut în lume numele GF Casting Solutions. Noi sunt și clienții care vin din segmente de piață neexplorate până acum. În conformitate cu Strategia 2020, divizia se extinde în domenii de activitate cu valoare mare și își lărgeste oferta de soluții globale. Pentru a reuși pasul de la jucător în domeniul auto, la specialist global în soluții individualizate pe client și gata de montaj, divizia se prezintă acum ca acoperind o plajă de activitate mai largă. Rezultatul îl reprezintă GF Casting Solutions, un nume care subliniază continuarea dezvoltării portofoliului diviziei.

Bază extinsă de clienți

Preluarea companiei Precicast Industrial Holding SA la începutul lui aprilie subliniază strategia diviziei de a pătrunde în domenii de activitate cu valoare mai mare. Precicast, o companie cu locații de producție în Elveția și România, este un specialist independent în turnarea de precizie, care va consolida GF prin portofoliul său de clienți în domeniul aeronautic și al turbinelor cu gaze. Acest portofoliu reprezintă pentru GF Casting Solutions aproximativ zece procente din cifra de afaceri, în timp ce cinci procente vin din activitatea mai veche în domeniul aplicațiilor industriale. Din activitatea clasică auto se obțin în prezent 85 de procente din cifra de afaceri. Pe lângă

clienții din domeniul auto din întreaga lume, au intrat acum în portofoliul GF Casting Solutions companii precum GE (General Electric), Safran și Rolls Royce.

În plină creștere

În plus, divizia își propune să crească în continuare și în domeniul auto, care este foarte profitabil; mai puțin prin cifrele din vânzări și mai mult prin oferte suplimentare, care să acopere domenii mai vaste. Dacă până acum se turnau piese la comanda clientului, GF Casting Solutions va oferi în viitor în mod intensificat componente finisate, ca de exemplu piese de legătură prag-lonjeron pentru noul Audi A8 (vezi pagina 24). În acest context, divizia poate profita pe deplin de know-how-ul pe care îl are din activitatea de cercetare și dezvoltare.

Printre cei mai importanți factori de creștere în domeniul auto se numără trendurile cum sunt eMobility și construcția ușoară. Aici GF Casting Solutions poate înscrie puncte valoroase cu expertiza sa. Domeniul aplicațiilor industriale urmează să fie de asemenea extins. În această privință GF Casting Solutions se gândește la domeniul soluțiilor de iluminare industriale sau la trepte de scări rulante. Prin preluarea Eucasting Ro SRL, divizia este echipată optim pentru succes în această branșă. Specialistul român în turnarea sub presiune a aluminiului face aproximativ 22 la sută din cifra sa de afaceri în zona sistemelor de iluminare industrială și stradală. ■

Prin preluarea Precicast, compania GF Casting Solutions intenționează să avanseze în domenii superioare de activitate.

FAPTE DESPRE PRECICAST

Înființare:
1970

Locații:
Novazzano și Stabio
în Elveția, precum și
Arad în România

Angajați:
Aproximativ 750, dintre
care 150 în România

Competența-cheie:
Companie specializată în
turnarea de precizie, care
produce componente din
aliaje speciale pentru mo-
toare de aeronavă și turbine
industriale cu gaze

Bine de știut:
Dispune de un sector propriu
de producție de aditivi



«Indiferent dacă este vorba despre acționări, soluții de construcție ușoară sau componente gata de a fi montate – clienții se confruntă cu multe provocări, la care noi, GF Casting Solutions, suntem pregătiți să răspundem cu soluțiile noastre.»

Josef Edbauer,
Head of GF Casting Solutions



Interviul complet cu Josef Edbauer
poate fi citit pe globe.georgfischer.com



CLIEŢII NOŞTRI
AUDI



Marc Hummel, coordonator de proiect la Audi, apreciază extrem implicarea personală a angajaţilor GF. Iată-l aici împreună cu Georg Zerling, coordonator de proiect al GF Casting Solutions, la fabrica din Herzogenburg (Austria).

Construcție ușoară pentru clasa de lux

Mai dinamic, mai sigur și mai eficient Cu noul Audi A8, producătorul de automobile premium s-a depășit pe sine în domeniul său central de competență: construcția ușoară. Pentru cadrul de caroserie, așa numitul Audi Space Frame, GF Casting Solutions livrează unsprezece componente ultra-ușoare din aluminiu și magneziu – mai multe ca niciodată până acum.

Cu noul A8, producătorul de automobile premium din Ingolstadt își onorează pe deplin sloganul „Vorsprung durch Technik” (Avans prin Tehnologie). A patra generație a limuzinei de lux convinge nu doar prin cele mai noi tehnologii în materie de condus înalt automatizat, ci și prin construcția ușoară. Audi introdusese deja în 1994, odată cu prima generație de A8, o construcție revoluționară a caroseriei, Audi Space Frame. Structura autoportantă din aluminiu era, cu cele numai 249 de kilograme ale ei, deosebit de ușoară. În acest fel Audi se înscria printre primii producători de automobile din segmentul premium, care mizau consecvent pe construcția ușoară și pe componentele din aluminiu.

Un mix unic de materiale

Pentru cea mai nouă generație a modelului său de top, Audi și-a perfecționat legendarul Audi Space Frame – aceasta inclusiv mulțumită expertizei companiei GF Casting Solutions. Pentru prima dată se utilizează un mix inteligent din patru materiale, care mai reduce o dată greutatea cadrului, mărindu-i în același timp rigiditatea la torsiune. GF Casting Solutions furnizează în total unsprezece componente structurale pentru Audi Space Frame. O parte considerabilă a lor o formează cele nouă elemente „made

by GF” din aluminiu turnat sub presiune, deosebit de rezistent. La acestea se adaugă două piese turnate din magneziu, pentru consola centrală din față și spate. În acest fel, GF Casting Solutions contribuie în mod decisiv la conceputul inteligent de construcție ușoară al noului model A8. Oțelul și plasticul armat cu fibră de carbon (CFRP) completează acest mix unic de materiale.

Clienți cu standarde înalte

„Pentru caroseria noului Audi A8 sunt necesare așa de multe componente structurale Hightech portante de dimensiuni mari, realizate din metale ușoare turnate, cum nu s-au mai utilizat la niciun model de autovehicul până acum, declară Siegfried Wilhelm, Key Account Manager la GF Casting Solutions. Acesta se ocupă de clientul Audi de aproape 20 de ani și cunoaște standardele înalte ale producătorului auto în ceea ce privește tehnologia și calitatea. Până la urmă GF Casting Solutions a câștigat pretențiosul contract A8 datorită expertizei sale în domeniul metalelor ușoare și know-how-ului pe care îl deține în domeniul turnării componentelor mari și complexe.

Reducere considerabilă a greutateii

Cu cea mai nouă generație a limuzinei sale de lux, Audi fixează noi standarde în domeniile stabilității, siguranței și consumului eficient. Utilizarea de elemente structurale cât mai ușoare cu puțință, dar în același timp extrem de stabile reprezintă în acest context un factor important, întrucât, de exemplu, electronica din ce în ce mai complexă mărește greutatea autovehiculului. Datorită Audi Space Frame, caroseria lui A8 cântărește cu 40 de procente mai puțin decât structura similară din oțel. Piese turnate de la GF Casting Solutions înlocuiesc o mulțime de piese din tablă cu câteva componente structurale cu greutate redusă. Având în vedere geometria lor extrem de complexă, cele mai mari componente din aluminiu, și anume piesele de legătură între pragurile laterale și lonjeroanele spate, nu ar putea fi realizate cu aceeași precizie din oțel. Acestea fac posibilă o nouă mărire a habitacului noului A8. Și în domeniul rigidității la torsiune, decisivă pentru manevrarea precisă și confortul de condus, noul A8 își depășește predecesorul cu până la 24 de procente. ➤

Noul A8: A patra generație a limuzinei de lux impresionează prin tehnologia de ultimă generație și construcția ușoară inovatoare.





Echipă puternică, performanță ridicată: În contractul Audi s-au implicat intens mai cu seamă Markus Beier și Georg Zerling, ambii coordonatori de proiecte la GF Casting Solutions Herzogenburg, Christian Platzer, coordonator de proiecte la GF Casting Solutions Altenmarkt și Siegfried Wilhelm, Key Account Manager la GF Casting Solutions (de la st. la dr.).

› Totodată, piesele turnate de la GF se utilizează și ca puncte ale caroseriei relevante pentru coliziuni, ajutând prin înalta lor stabilitate la mărirea siguranței în interiorul spațiului al limuzinei.

Dezvoltare inovatoare a materialelor

Decisivă pentru rigiditatea mare a pieselor turnate și pentru stabilitatea structurii caroseriei este utilizarea inovatoare a materialelor și a tehnologiilor de îmbinare. De aceea, Audi a dezvoltat pentru Audi Space Frame al noului A8 noi aliaje turnate extrem de rezistente. Pentru a garanta fluiditatea optimă a noului material și a introduce cu succes aliajul în producția de serie a GF, departamentul de dezvoltare tehnologică de la Audi a conlucrat strâns cu departamentul omonim al GF Casting Solutions din Schaffhausen (Elveția).

Valoare adăugată mai mare

O rezistență suplimentară a elementelor este garantată de o nouă metodă de tratare termică în patru trepte, cu care sunt prelucrate componentele din aluminiu turnat sub presiune. „Datorită acestei proceduri obținem valori mai bune la capitolul rezistență și asta la componente care, cu grosimi ale pereților de până la 1,8 milimetri, sunt mai subțiri decât predecesoarele lor”, declară Siegfried Wilhelm. Pentru tratarea termică, dar și pentru vopsirea și prelucrarea pieselor turnate, GF Casting Solutions a

investit în noi instalații la fabrica din Herzogenburg (Austria). Aici sunt produse piesele de legătură prag-lonjeron, cu lungimi de 1,43 metri, la cele mai mari mașini de turnat sub presiune ale GF Casting Solutions. Și suporturile de suspensie sunt produse în Herzogenburg din aluminiu turnat sub presiune. Celelalte piese turnate din aluminiu și magneziu sunt produse la fabrica austriacă din Altenmarkt.

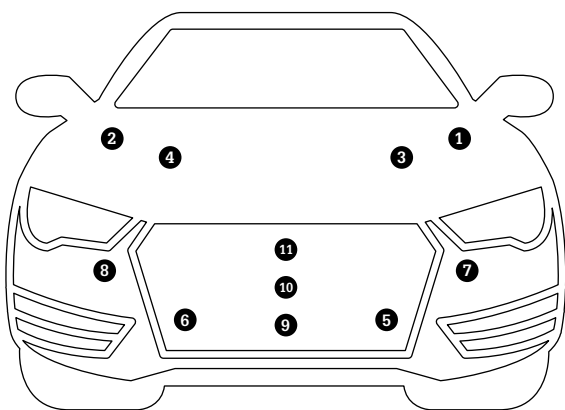
Dar GF Casting Solutions nu răspunde numai pentru turnarea, tratarea termică și vopsirea unei mari părți a componentelor Audi Space Frame; componentele sunt prelucrate și mecanic la GF și parțial sunt pre-asamblate aici, înainte de a fi livrate în formă gata de montare la uzina Audi din Neckarsulm (Germania). Acolo se produce noul A8 pentru întreaga piață globală. „În cadrul acestui contract pretențios, oferim clientului nostru Audi o nouă creștere a valorii adăugate și întreaga competență în materie de construcție ușoară pe care o deține GF Casting Solutions”, declară Siegfried Wilhelm cu mândrie. ■



Mai multe fotografii pe globe.georgfischer.com

Ultra-ușor și extrem de stabil

Pentru Audi Space Frame al noului A8, GF Casting Solutions livrează unsprezece piese turnate, ultra-ușoare. Rezultatul: Caroseria limuzinei cântărește cu 40 de procente mai puțin decât o construcție echivalentă din oțel.



1 / 2

Support de amortizor stânga și dreapta: Supportul de amortizor este o piesă clasică din aluminiu turnat sub presiune. Înainte componenta trebuia asamblată din mai multe elemente.

3 / 4

Modul scaune stânga și dreapta: Fiind o componentă turnată sub presiune rigidă la torsiune, modulul scaune garantează o rigiditate și o siguranță anti-coliziune mai mare.

5 / 6

Element de legătură prag-lonjeron stânga și dreapta: Cea mai mare și mai complexă componentă integrată în Audi Space Frame este produsă la GF Casting Solutions, fabrica din Herzogenburg.

7 / 8

Support de suspensie stânga și dreapta: Ca piesă din aluminiu turnat, suportul de suspensie este nou la GF Casting Solutions; acesta înlocuiește o mulțime de piese din tablă.

9 / 10

Consolă centrală față și spate: Cele două elemente ale consolei centrale sunt din magneziu ultra-ușor și reprezintă componentele centrale în Audi Space Frame.

11

Placă de talon: Elementul turnat sub presiune integrat în pardoseală înlocuiește mai multe piese din tablă și este o componentă nouă la GF Casting Solutions.

„Aceasta este tehnică de turnare de înaltă calitate“

În calitate de coordonator de proiecte la Audi, Marc Hummel a urmărit îndeaproape dezvoltarea și fabricarea a unsprezece componente turnate ultra-ușoare pentru noul A8. În interviul de mai jos el ne dezvăluie motivele pentru care Audi s-a decis pentru parteneriatul cu GF Casting Solutions.

Pentru cea mai nouă generație A8, Audi Space Frame a fost perfecționat în continuare. În ce măsură a putut GF Casting Solutions să contribuie cu expertiza deținută?

Audi Space Frame a fost dezvoltat continuu în ultimii ani. Astăzi, componentele mari multifuncționale joacă un rol decisiv în arhitectura caroseriei. Pentru fabricarea acestor componente de mari dimensiuni, foarte complexe, experiența și know-how-ul GF Casting Solutions au fost esențiale. De exemplu elementul de legătură de 1,43 metri lungime între prag și lonjeron este un model de tehnică de turnare de înaltă calitate. În termeni de complexitate, aceasta este clasa de top.

Cum de a primit GF Casting Solutions acest contract?

Un criteriu important la atribuirea contractului a fost găsirea unui partener care să îndeplinească cerințele speciale ale proiectului. Ne-am dorit mai întâi o combinație între alezajul special din fontă și tehnica de tratare termică. Deoarece GF Casting Solutions și Audi s-au ocupat deja în trecut cu această temă, încrederea era deja consolidată. Iar rezultatul se poate observa cu ușurință: Datorită combinației inovatoare, rezistența componentelor a putut fi crescută cu încă 50 de procente.

Ce ați apreciat în special la colaborarea cu GF Casting Solutions?

La un proiect atât de pretențios e nevoie de o colaborare intensă și îndelungată. Ne-am înțeles întotdeauna foarte bine între noi și am discutat constructiv. Acest dialog față în față a contribuit semnificativ la rezultatul pozitiv global. Persoanele noastre de contact la GF, în special angajații de la departamentul de producție s-au arătat foarte implicați. Acest lucru este cu adevărat deosebit! ■



Marc Hummel cu elementul de legătură prag-lonjeron, lung de 1,43 metri

OBIECTIVELE NOASTRE
VALUE SELLING

Metoda Value Selling face din beneficiul și valoarea – Value – unui produs sau unei soluții o experiență concretă. Pentru client, această valoare adăugată este în final mai importantă decât prețul.



«Pentru o companie elvețiană care se confruntă cu o valută puternică este cu atât mai important să fie aproape de clienți, pentru a le înțelege problemele și a le oferi soluțiile corecte. Doar în acest mod aducem plus-valoare pentru ei și pentru GF. Prin inițiativa Value Selling vrem să încurajăm această formă de artă a vânzării.»

Yves Serra
CEO GF

Să întrebăm mai mult și să ascultăm atent

Value Selling este, după Design Thinking, a doua inițiativă importantă la nivelul concernului care pune clientul în centrul atenției. Această metodă consacrată de vânzare se concentrează pe beneficiul produselor și al soluțiilor. Ceea ce are o influență decisivă asupra discuției cu clientul.

Prin implementarea strategiei noastre 2020 suntem pe calea cea bună”, a constatat CEO Yves Serra în martie 2018, atunci când a anunțat rezultatul comercial al GF pentru 2017. Pentru a atinge obiectivele fixate până în 2020 și a crește în continuare în mod profitabil, GF a lansat două inițiative importante la nivelul concernului: Design Thinking și Value Selling – ambele sunt demersuri care pun în centrul atenției clientul și nevoile sale și se concentrează pe valoarea adăugată a produselor și soluțiilor. În timp ce Design Thinking crește ritmul de inovare în cazul dezvoltării de produse, Value Selling consolidează competența în vânzarea soluțiilor individuale din ce în ce mai complexe.



«Cu ajutorul Value Selling ne putem pregăti într-un mod mai profesional pentru vizitele clienților. Asta ne ajută să câștigăm mai multe proiecte.»

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

Rezultatul comercial al GF demonstrează de asemenea că angajații de la vânzări fac o treabă bună. Inițiativa Value Selling este construită pe acest pilon și oferă un sprijin important pentru ca Vânzările să-și poată dezvolta în continuare capacitățile într-un mod orientat spre viitor. Acest lucru este decisiv inclusiv și mai ales pentru deschiderea de oportunități de afaceri cu valoare mai mare și pentru vânzarea de produse ori servicii ambițioase. În esență, la Value Selling este importantă o direcționare încă și mai intensă spre prioritățile clientului și spre posibila valoare adăugată a soluțiilor concepute special pentru client. „Să vrei să vinzi produse, fără a înțelege adevăratele probleme și nevoi ale clienților, este inutil. Trebuie să ascuți cu atenție, să pui întrebări și de-abia apoi poți să oferi soluții cu adevărat valoroase”, afirmă Helmut Elben, Head of Corporate Planning în cadrul GF.

Partenerul de sparring al clienților

Value Selling este o metodă de comunicare consacrată, care, prin adresarea de întrebări targetate, prin ascultare și înțelegere conștientă, pune clientul în centrul atenției. Ceea ce sună de la sine înțeles, în practică nu e deloc simplu. „Este nevoie de mult exercițiu pentru ca clientul să te perceapă ca fiind autentic”, știe Helmut Elben. „Pentru aceasta sunt necesare schimbări în purtarea discuției – să vorbești mai puțin, să întrebi mai mult și să ascuți atent.” Un bun Value Seller se pregătește cu grijă pentru o întâlnire cu clientul său, identifică prioritățile acestuia și cunoaște persoanele de contact corecte, precum și procesele de lucru ale clientului. Persoana care acționează ca Value Seller este familiarizată în mod optim cu produsele și soluțiile GF. Și știe cum să le aducă în mod abil în discuția cu clientul. Cine aplică cu succes Value



«Deoarece în domeniul nostru știm de mult ce înseamnă vânzarea de plus-valoare, Value Selling ne ajută aici cu brio. Datorită acestei metode putem astăzi combina produsele și serviciile într-o soluție perfectă pentru clienții noștri.»

Fabio Giampaolo,
inginer de vânzări, GF Machining
Solutions, Nidau (Elveția)

Selling este mai eficient într-o discuție de vânzare, pentru că este perceput de client ca partener de sparring. Discuția se concentrează mult mai puternic pe câmpuri de probleme și soluții decât pe caracteristicile sau funcțiile produsului. În loc de produs și preț, în centrul atenției se află valoarea adăugată și beneficiul clientului.

Punerea în practică a celor învățate

2.000 de angajați GF din toată lumea au luat până acum parte la diverse traininguri pe tema Value Selling. „Rezonanța a fost



Introducerea Value Selling în activitatea de vânzări de zi cu zi este sprijinită de la începutul lui 2018 de echipa de bază Value Selling (de la st. la dr.): Tina Flodin, GF Machining Solutions, Achim Schneider, GF Casting Solutions, Julia Runow, Corporate Program Manager, și Nicole Küng, GF Piping Systems.

Consolidăm împreună competențele de vânzare: echipa de bază Value Selling

«Un bun Value Seller respectă timpul clienților săi, pentru că este bine pregătit. Îl interesează cu adevărat prioritățile și provocările. Nu se sfiște să-și scoată clienții și chiar și pe sine însuși din zona de confort.»

Julia Runow
Corporate Program Manager Value Selling

«Pentru mine este important ca clienții să recunoască beneficiul reprezentat de metoda Value Selling. Suntem de ani de zile o companie de succes, iar acum suntem pe cale de a schimba procesele și obișnuințele existente. Este un drum lung, dar merită să-l parcurgem!»

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

«Metoda Value Selling poate fi transportată ușor în alte țări și culturi, pentru că temele importante în jurul ocaziilor de afaceri și problemelor clienților sunt asemănătoare peste tot în lume.»

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

«Învățarea unei noi metode înseamnă să rămâi la nivel teoretic. În schimb, să ai experiența concretă a Value Selling înseamnă aplicarea metodei în activitatea de zi cu zi și transformarea acesteia într-o obișnuință permanentă. În acest fel totul decurge foarte ușor și automat.»

Tina Flodin
Head of Value Selling, GF Machining Solutions

» preponderent pozitivă, pentru că metoda este simplă și corespunde bunului simț. Acum lucrăm la conectarea conținuturilor teoretice cu exemple concrete”, declară Julia Runow, Corporate Program Manager Value Selling. „Este vorba despre a integra cele învățate în activitatea de zi cu zi, de a le aplica în practică și de a le aprofunda prin alte traininguri interne.” Una dintre cele mai mari provocări este acum, după încheierea trainingului internațional, de a menține elanul și motivația la același nivel. Pentru a garanta ancorarea cu succes a metodei Value Selling la nivelul organizației, metoda trebuie conectată, de exemplu, cu sistemul CRM sau cu obiectivele 4DX. Adevărata muncă începe deci acum! ■



«Cu ajutorul metodei putem pune întrebările corecte partenerilor corecți de discuție. Asta duce la o comunicare eficientă și crește probabilitatea de a încheia noi afaceri.»

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



Mai multe fotografii și un interviu amplu cu echipa de bază găsiți pe globe.georgfischer.com



2.000 de angajați GF din cele 3 divizii din toată lumea au luat parte la training-urile pe tema Value Selling.

LOCAȚIILE NOASTRE
GF PIPING SYSTEMS ÎN MALAEZIA



Dezvoltare în Malaezia

GF Piping Systems este prezentă în Malaezia din 1996. Cel mai recent reper în istoria companiei îl reprezintă mutarea într-o locație nouă cu capacități mai mari. Societatea regională este acum pregătită să-și continue cursul de dezvoltare.

Din septembrie 2017, GF Piping Systems deține o nouă locație în Malaezia în Taman Perindustrian Air Hitam, la 40 km vest de Kuala Lumpur. Aceasta cuprinde birouri de vânzări, un centru de service, un centru educațional propriu, un laborator extins de asigurare a calității și - mai ales - o unitate de producție cu capacități mult mai generoase și un grad ridicat de automatizare. În prezent, patru mașini de extrudare și șapte mașini de turnat prin injecție produc fittinguri ELGEF și sisteme de conducte din seria AQUASYSTEM și Silenta 3A. Unul din motivele extinderii capacității de producție a GF Piping Systems în Malaezia a fost posibilitatea de a produce sistemele Silenta direct în locație.

Deoarece cererea de soluții în domeniul tehnologiei pentru clădiri a crescut puternic. „Acum, când producem gama Silenta aici în Malaezia, putem să oferim clienților noștri timpi de livrare mai reduși. În plus, ei profită de capacitatea extinsă de depozitare. Acum putem depozita mult mai bine local fittingurile Silenta de la GF Hakan din Turcia”, declară Amos Yeo, Head of GF Piping Systems Malaysia. Ca urmare colegii din Malaezia au

lucrat împreună cu Tech-Center al diviziei din China, pentru a dezvolta formula stabilită Silenta pentru producția locală.

Cererea mare pentru sisteme de conducte din plastic a venit atât din țară, cât și de la clienți din alte țări din Asia de Sud-Est. Cel mai mare segment de piață este reprezentat de tehnologia pentru construcții care acoperă 65 la sută din cota de piață, urmat de piața de furnizare cu circa 15 la sută și de industrie cu 20 la sută. „Made in Malaysia” este o marcă importantă atât pentru GF Piping Systems cât și pentru clienți: Produsele sunt disponibile mai repede, dispun de certificări locale și profită de scutiurile vamale în spațiul țărilor ASEAN.

Creșterea continuă

GF Piping Systems din Malaezia s-a dezvoltat și a devenit furnizor regional de succes. A început în anul 1996 cu inaugurarea reprezentanței din Subang Jaya, care a devenit în 2004 birou de vânzări. Pe fundalul creșterii constante, în anul 2008 a venit momentul de a deschide o unitate de producție complet echipată în Kota Kemuning, Shah Alam. La începutul anului 2016 au urmat planuri pentru o nouă expansiune, ceea ce a avut ca rezultat noua locație din Taman Perindustrian >

53 de angajați de la GF Malaezia sunt motivați să satisfacă cererea mare de sisteme de țevi din plastic.





Sallehuddin Samin – prietenul naturii

În cei aproape cinci ani de când lucrează pentru companie Sallehuddin Samin a învățat să aprecieze modul de lucru independent. „Este extraordinar să lucrezi pentru GF, deoarece fiecăruia dintre noi ne este dragă compania și facem o treabă foarte bună“, spune el. În calitate de Quality Assurance Manager, printre sarcinile sale se numără și menținerea autorizațiilor pentru certificări la cel mai recent standard. Un moment cheie al activității sale l-a reprezentat înființarea noilor laboratoare la locația nouă. Pentru el, familia este cea mai importantă. Pentru a-și reîncărca bateriile, petrece cât mai mult timp în natură.



Shirley Tan – motivatoarea

În timpul liber, Shirley Tan adoră să facă drumeții sau să înoate. În plus este preocupată de gândirea pozitivă și de tehnicile motivaționale. Iar cunoștințele acumulate le împărtășește colegilor săi de muncă, pentru „a-i motiva să accepte provocările de zi cu zi“. În calitate de Financial Controller cu o experiență de 20 de ani, ea asigură planificarea eficientă și luarea deciziilor corecte precum și un controlling funcțional pentru management. Ea lucrează la GF de opt ani.

DINTR-O PRIVIRE

Compania:

Georg Fischer (M) Sdn. Bhd.

Divizia:

GF Piping Systems

Fondată:

1996

Angajați:

53

Producție:

Sisteme de conducte AQUASYSTEM PP-R, fittinguri ELGEF-PE și gama Silenta 3A

Segmente de piață:

Tehnologie pentru construcții, furnizare și industrie





Elaine Kok – turista dansatoare

În cei peste opt ani la GF Piping Systems, Elaine Kok a urcat continuu pe scara carierei. În prezent lucrează ca Assistant Customer Service Manager. Ce îi place cel mai mult la locul ei de muncă: „Comunic cu plăcere cu clienții și colegii mei din lumea GF.” Elaine Kok își dedică timpul liber dansului, care are un efect benefic asupra sănătății. Ea mai este pasionată și de călătorii: „Călătoriile îmi mențin spiritul treaz și mă fac mai fericită.” De aici acumulează forță pentru activitatea sa solicitantă.



Jeevandran Samo – un om al producției

Production/Operation Manager Jeevandran Samo iubește diversitatea muncii sale. Într-o zi se poate întâmpla ca – pe lângă proiectele sale în curs – să se ocupe și de producție, depozit, logistică și securitate. Un proiect de care este extrem de mândru a fost construcția noii locații de producție. În timpul liber se ocupă de familie, face sport și yoga pentru „a se pregăti spiritual și fizic pentru noile provocări”. În concediu călătorește în India unde vizitează temple și admiră arhitectura.



100% SIGUR

GF Piping Systems Malaezia se mândrește cu statistica impresionantă în materie de securitate. Până la finalul 2018, în locația principală și în toate birourile de vânzări s-au numărat 1.916 zile fără accidente. Astfel, GF Piping Systems Malaezia este liderul familiei GF la această categorie. În spatele acestui succes se ascunde un program cuprinzător de securitate pentru toți cei 53 de angajați.



Pentru a face față creșterii și responsabilităților suplimentare care vin la pachet cu un portofoliu de produse extins, este nevoie de o echipă specială – Amos Yeo, Head of GF Piping Systems Malaysia (sus) este convins de acest lucru. Pentru el este importantă fidelizarea pe termen lung a angajaților față de companie.



► **Air Hitam.** În același timp, în marile regiuni de dezvoltare de la Penang și Johor Bahru, în regiunile de nord-vest și sud ale țării s-au deschis birouri de vânzări și service, pentru a fi mai aproape de clienți și pentru a le putea oferi timpi mai reduși de reacție. Patru angajați lucrează în prezent în biroul de vânzări și service de la Penang și trei în Johor Bahru.

Pentru a gestiona creșterea și răspunderea suplimentară care intervin odată cu extinderea gamei de produse, e nevoie de o echipă specială – Amos Yeo este convins de acest lucru. El dorește să fidelizeze angajații pe termen lung. „Țelul meu este de a oferi oamenilor șansa de a lua propriile decizii, de a-i încuraja pentru a-și asuma răspunderea față de ei înșiși și față de colegi”, spune el. El îi sprijină la dezvoltarea abilităților și cunoștințelor și încearcă să țină cont și de necesitățile și așteptările membrilor mai tineri ai echipei. „Pentru angajații noi, tineri oferim programe educative, de coaching și teambuilding”, declară Amos Yeo. Implicarea se simte, deoarece fluctuația este foarte scăzută.

Continuarea expansiunii

GF Piping Systems va cunoaște o nouă fază de dezvoltare în Malaezia. Pentru 2019 este planificată deschiderea unor noi birouri de vânzări și service în Sarawak și Sabah. Ambele locații se găsesc în Borneo, în partea de est a Malaeziei. Insula a devenit o piață puternică de dezvoltare. Fabrica nou deschisă în Taman Perindustrian Air Hitam oferă suficient spațiu pentru trei mașini de extrudare și mașini suplimentare de turnat prin injecție. Astfel GF Piping Systems poate satisface cu brio cererea preconizată în Malaezia în următorii trei până la cinci ani. Și o instalație pentru preproducție și producție de masă este deja planificată pentru 2018. ■



Mai multe fotografii pe
globe.georgfischer.com

DIN TOATĂ INIMA
STEFANO PIZZEGHELLO**PARTICIPAȚI
ȘI CÂȘTIGAȚI!**

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

globe@georgfischer.com

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

Din dragoste pentru aproape

Când oamenii sunt la ananghie, Stefano Pizzeghello vine imediat. Angajatul GF Piping Systems a absolvit acum doi ani un curs de prim ajutor de cinci luni, devenind asistent de ambulanță. De atunci lucrează pt. Serviciul caritabil de Salvare, Croce Blu Veneto, de lângă Padova (Italia). „Pentru mine serviciul în slujba aproapelui reprezintă o valoare indispensabilă în viața oricărui om. Ca tată de familie este important pt. mine să transmit această convingere și copiilor mei”, spune Stefano Pizzeghello. „De aceea, una dintre cele mai frumoase experiențe ale mele a fost să țin, împreună cu fiica mea Aurora, un curs de prim ajutor într-o școală.”

De cel puțin două ori pe lună preia câte o tură la Serviciul de Salvare. „O echipă este alcătuită din min. două persoane: șofer și asistent. În funcție de eveniment, pot acționa și alte ajutoare”, explică el. Din toamnă, pe lângă activitatea de asistent de ambulanță, Stefano Pizzeghello o desfășoară și pe aceea de coordonator de echipaj. Și face periodic cursuri de perfecționare. Din februarie are și dreptul de a folosi un defibrilator. Cu acest aparat, prin impulsuri de curent, poate trata direct la fața locului perturbările de ritm cardiac. „Orice intervenție cere cea mai mare grijă și o atenție totală. Munca de asistent de ambulanță voluntar este o experiență deosebită”, spune el.

Dar Stefano Pizzeghello nu se consideră erou. Până la urmă nu toate intervențiile se termină cu bine. Totuși s-ar decide oricând din nou pentru această activitate voluntară. Din pură dragoste de aproape. ■



Stefano Pizzeghello

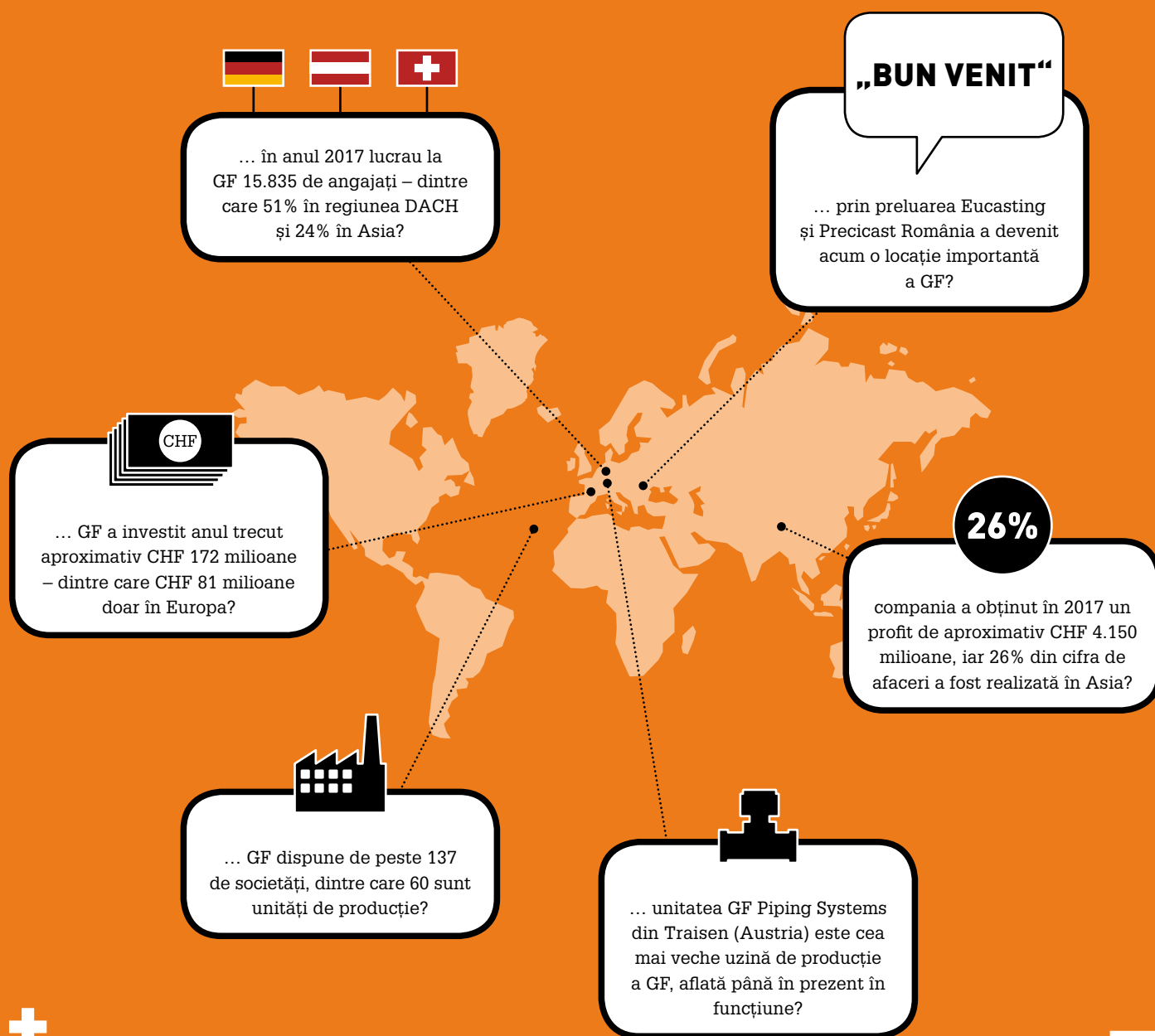
este din 2016 angajat în producție la GF Piping Systems în Caselle di Selvazzano (Italia). Acolo răspunde de montarea mașinilor hidraulice.



DE LUAT LA PACHET

Acasă oriunde în lume

Peste 16.000 de angajați GF lucrează la nivel mondial, pe diverse meridiane orare, la dezvoltarea de produse și soluții inovatoare. În calitate de concern activ pe plan global, cu puternice rădăcini locale, GF este prezent la ora actuală în 34 de țări, pentru a fi aproape de clienții săi. Știați că ...



Doriți să aflați mai multe despre prezența globală a GF? Aruncați o privire pe harta mondială actuală a GF, care însoțește această ediție globală.



ACASĂ
BARCELONA (SPANIA)PARTICIPAȚI
ȘI CÂȘTIGAȚI!

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

„Bijuteria mea
dintre munți și mare”

Barcelona este pentru mine un amestec colorat și divers de cultură și arhitectură, o bijuterie între munți și mare, cu oameni și culturi din toată lumea. Aici trăiesc eu.

În Barcelona locuitorii și vizitatorii pot descoperi lucruri unice. Mândria cea mai mare o nutrim pentru comorile noastre arhitecturale. Multe dintre clădirile cunoscute în toată lumea sunt opere aparținând curentului Art Nouveau (modernismului) catalan de la sfârșitul secolului al XIX-lea și începutul secolului XX, cum sunt catedrala La Sagrada Família de Antoni Gaudí sau sala de concerte Palau de la Música Catalana de Lluís Domènech i Montaner. Merită văzute și clădirile medievale din cartierul gotic Barri Gòtic, cel mai vechi cartier al Barcelonei. Înainte de masă, din când în când savurez

câte un aperitiv într-unul dintre barurile din apropierea catedralei Santa Maria del Mar. Printre locurile mele favorite se află micul și liniștitul parc Turó, mai puțin cunoscut, în care mă duceam încă de copil împreună cu părinții. Această oază verde care invită la relaxare se află în apropierea mării străzi comerciale Avenida Diagonal.

Eu locuiesc la marginea Barcelonei, în localitatea Sant Cugat del Valles, aflată de doisprezece kilometri de oraș. Drumul către serviciu, la GF Machining Solutions în Sant Boi de Llobregat, durează 20 de minute. Pe drumul într-acolo admir muntele de gresie Montserrat, care se profilează pe fundal, și lanțul muntos Serra Collserola, unde se află parcul de atracții Tibidabo. Acolo mă distrez deseori cu familia în weekenduri. Priveliștea asupra orașului îți taie respirația. ■

**Vanessa Enrech**

lucrează din 2016 ca Chief Administrative Officer la GF Machining Solutions în Sant Boi de Llobregat (Spania). A crescut în Barcelona și trăiește împreună cu soțul ei, cu cei doi copii (cinci și șapte ani), precum și cu cel mai tânăr membru al familiei, câinele lor, în Sant Cugat del Valles.

O zi în Barcelona



DIMINEAȚA

MERITĂ VĂZUT



Începem ziua vizitând faimoasa Sagrada Familia, la nord de centrul orașului, în cartierul Eixample.

Bazilica proiectată de Antoni Gaudí în stilul Art Nouveau catalan este neîncheiată până astăzi și foarte impresionantă.

Finalizarea lucrărilor de construcție începute în 1882 este planificată pentru comemorarea a 100 de ani de la moartea lui Gaudí, în anul 2026. În apropiere se află alte construcții moderniste impresionante, ca de exemplu complexul arhitectural al Spitalului Sant Pau.



AMIAZA

INDIVIDUAL

În vreme ce entuziaștii fotbalului ar trebui să facă o excursie la Stadion Camp Nou al clubului FC Barcelona, celor interesați de artă li se recomandă să viziteze Centrul Cultural Contemporan, Muzeul Picasso sau Muzeul Fundació Joan Miró de pe colina Montjuic. De acolo vizitatorul are o priveliște minunată asupra orizontului Barcelonei. Un cartier comercial îndrăgit de localnici se află între străzile La Rambla Catalunya și Passeig de Gracia.



Mai multe impresii
despre Barcelona pe
globe.georgfischer.com



SEARA

**CU FORȚE PROASPETE
ÎN VIAȚA DE NOAPTE**



Pentru masă recomandăm Restaurante Barceloneta, Restaurante Salamanca și Restaurante Merendero de la Mari. Ca aperitiv prefer să comand felurile locale Calçots (ceapă verde) și Escalivada (legume la grătar). De pe cunoscuta esplanadă Las Ramblas se ajunge în port și pe promenada maritimă. Cine dorește apoi să ia cu asalt viața de noapte, are cele mai bune posibilități în cartierul El Born, cu mulțimea lui de baruri și cluburi.

GLOBE 2·2018
CASETA REDACȚIONALĂ

Editor

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

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

globe@georgfischer.com
www.georgfischer.com

Conducerea proiectului

Ute Schnier, Lena Koehnen (GF)

Activitate redacțională

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

Producție

Signum communication GmbH,
Mannheim (Germania)

Traducere

CLS Communication AG, Glattbrugg-Zürich
(Elveția)

Tipar ediția chineză

DE Druck Europa GmbH, Berlin (Germania)

Tipar celelalte ediții

abcdruck GmbH, Heidelberg (Germania)

Fotografii

anbilu adaluru 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

Alte fotografii: GF



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

Următoarea ediție va apărea în septembrie 2018, închiderea redacției este 27 iunie 2018.

Mai multe pe Globe Online!

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

globe.georgfischer.com



 /GeorgFischerCorporation
/georgfischeryoungcareer

 /georgfischer

 /company/georg-fischer

 /company/georgfischer

 /user/georgfischercorp

CONCURS CU PREMII

Profitați de șansa dvs.!

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

Condiții de participare

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

**PARTICIPAȚI
ȘI
CÂȘTIGAȚI!!**

Câștigătorii acestei ediții Globe:

Premiul întâi: Tasha Nunerley [GF Piping Systems, SUA]

Premiul al doilea: Frank Schilling [GF Machining Solutions, Elveția]

Premiul al treilea: Ng Kwan Chay [GF Piping Systems, Singapore]

Toate scrisorile care nu au putut fi cuprinse în revistă pot fi citite online pe globe.georgfischer.com

Termenul limită pentru participare este 27 iunie 2018

