

Globe

+GF+

GF KURULUŞU ÇALIŞANLARI
İÇİN GLOBE DERGİSİ

SAYI 2-2018

Tüm kalbiyle ve köpeğiyle

Caselle di Selvazzano'daki
(İtalya) GF Piping Systems'dan,
köpek eğiticisi Igor Boni



Yükseklere çıkış

Kuzey Amerika'daki GF Machining Solutions'da yeni bir depolama sistemi kullanımda

Audi için hafif tasarım

GF Casting Solutions, yeni A8 için ultra hafif on bir parça sağlıyor

Value Selling

Grup çapındaki girişimde odak noktası, müşteri için artı değer sunmak

HELLO!



Antoine Walter

Ham (Belçika),
20 Mart 2018,
saat 16:00

O gün o saatte ben (solda) bir müşterinin 1994 yılından kalma bir PE 100 borusunun kaynak bağlantısını test ediyordum. Test gayet iyi geçti, bizim için önemli bir kilometre taşı oldu. Çünkü bu test Avrupa'da yaptığımız ilk tahribatsız muayene (Non Destructive Testing, NDT) testi idi!

Antoine Walter, GF Piping Systems'ta, Schaffhausen (İsviçre), Project Service Sales Manager.





KATILIN VE KAZANIN!

18 Haziran 2018 tarihinde yerel saatle
11:00'da ne yapıyorsunuz? Enstantane
fotoğrafınızı "Hello!" başlığı ve kısa
bir açıklama ile şu adrese gönderin:
globe@georgfischer.com
Tüm gönderilenler, sayfa 40 kısmında
bulunan oyun çekilişimize
katılacaktır.



Eric Lentz

Lincolnshire (ABD),
20 Mart 2018,
saat 16:00

0 gün çalışma arkadaşım Ed (soldan 2.) ve ben (solda) GF Machining Solutions Demo Center'da bir eğitim seminerindeydik. Resimde, bir Mikron Milling Machine freze makinesinin önünde diğer Application Engineering çalışma arkadaşlarımızla bir acil durum senaryosunu konuşuyoruz.

Eric Lentz, GF Machining Solutions'da, Lincolnshire (ABD), Applications Engineer.



Daha fazla HELLO! paylaşımı:
globe.georgfischer.com

İÇİNDEKİLER

2.2018

BAŞARILARIMIZ

Yükseklere çıkış

GF Machining Solutions, lojistik merkezindeki yeni depolama sistemi sayesinde Kuzey Amerika'daki siparişleri her zamankinden daha hızlı teslim ediyor. **10**

KAPAK KONUSU

Tüm kalbiyle ve köpeğiyle

Igor Boni'nin boş zamanlarındaki tutkusu köpekleri eğitmek. Çalışmayı en sevdiği cins ise dobermanlar. **12**

BİR GÜN BOYUNCA

Görevimiz kalite

Jonny Zhu, GF Machining Solutions'ın Changzhou'daki (Çin) tesislerinde ürün kalite kontrolünden sorumlu. **18**

BU İŞ BÖYLE YAPILIR!

Her şey tek elden

GF Casting Solutions artırılmış katma değer derinliği sayesinde müşterilerine, montaja hazır çözümler sunuyor. **20**

PAZARLARIMIZ

Yeni ad, yeni pazarlar

Artık GF Automotive'in adı GF Casting Solutions. Grup bundan sonra endüstri sektöründen müşterilere daha fazla hizmet sunacak. **22**

HEDEFLERİMİZ

Daha fazla soru sorma ve aktif dinleme

Value Selling, ürünlerin müşteri için yararına odaklanan, kendini kanıtlamış bir satış yaklaşımı. **28**

02 HELLO!

06 KISA KISA

07 SAYILARLA ÜRÜNLERİMİZ

09 YÜZ YÜZE

17 3x3

36 CANLA BAŞLA

39 KÜNYE

40 ÇEKİLİŞ

24

MÜŞTERİLERİMİZ

Lüks sınıf hafif tasarım ürünleri

GF Casting Solutions, yeni Audi A8'in karoser şasisi için, alüminyum ve magnezyumdan yapılmış ultra hafif on bir parça birden sağlıyor.



37

SİZİN İÇİN

Dünyanın her yerinde kendi evinde gibi

Güçlü yerel köklere sahip olmakla birlikte dünya çapında faaliyet gösteren bir grup olarak GF, şu anda 34 ülkede varlık göstermekte.

32

BULUNDUĞUMUZ YERLER

Malezya'daki büyüme

GF Piping Systems, Malezya'da, daha yüksek kapasitedeki yeni bir tesise taşındı.





38

MEMLEKETİM

Pırlanta gibi şehrim

GF Machining
Solutions'dan Vanessa
Enrech, doğduğu şehri,
Barcelona'yı anlatıyor.



EDİTORYAL

Dünya çapında varlık gösteriyoruz

Sevgili çalışma arkadaşlarım,

GF gibi 200 yılı aşkın süredir var olan bir şirkette tekrar tekrar önemli kilometre taşları aşılır. 100 yıl önce Schlatt'taki (İsviçre) Klostergut Paradies'in GF tarafından devralınması, bu kilometre taşlarından biriydi. Birçoğunuz bu tesisi, "GF Campus" yani Rhein kıyısındaki harika manzaralı eğitim ve mesleki uzmanlık merkezimiz olarak biliyorsunuz. Yıldönümünde çeşitli etkinlikler yapılacak. Yıl içinde Klostergut'ta bir seminere katılacak olursanız, yıldönümü dolayısıyla düzenlenen etkileyici fotoğraf sergisini gezmenizi öneririm.

GF'in ve Klostergut Paradies'in geçmişleri bazı paralelliklere sahip. Bunlardan en önemlisi, sürekli dönüşüm. Tekrar tekrar, denenmiş ve başarılı olmuş yöntemleri sorgulamak, yeni yollar aramak söz konusu. Yeni bir kilometre taşı oluşturan bir hamleyle GF Automotive adının GF Casting Solutions olarak değiştirilmesi de şüphesiz bu türden bir değişim. Bu ad değişikliği, daha yoğun bir şekilde endüstri sektörüne doğru yönelimden kaynaklanıyor. Portföydeki bu genişleme, uçak motorları ve gaz türbinleri için kompleks parçalar üretme konusunda uzmanlaşmış İsviçre şirketi Precicast'in devralınmasıyla güçlendirildi (sayfa 22).

Hem Precicast hem de geçen yıl devralınan pres döküm uzmanı Eucasting, üretimlerini Romanya'da yapıyor. O yüzden, Globe'un bu sayısını Romence de sunmaktan ve yeni meslektaşlarımızın GF'in dünyasına daha yakından göz atabilmelerini sağlamak için çok mutluyuz. Sayımızla birlikte verdiğimiz dünya haritasından, GF'in dünyanın nerelerinde varlık gösterdiği hakkında daha fazla bilgi edinebilirsiniz.

Size bilgilendirici
ve eğlenceli okumalar
dileriz.

Beat Römer
Head of Corporate
Communications



KISA KISA

Optimize edildi: Uyumlu bir ayağa sahip, köşeli bağlantı kutusu ve saydam plastikten kalıp kutusu, montaj kolaylığı sağlıyor.



YILDÖNÜMÜ

Bir devrim 40 yaşında

JRG Sanipex, 40 yıl önce piyasaya sürüldü. Boruları değiştirilebilen ilk içme suyu tesisat sistemi olan Sanipex, özellikle Orta Avrupa'da sıhhi tesisat teknolojisinde devrim yarattı. Yıldönümü vesilesiyle iki ürüne optimizasyon uygulandı ve Ocak ayında Basel'deki (İsviçre) Swissbau, Nisan ayındaysa Nürnberg'deki (Almanya) IFH/Intherm fuarlarında sergilendi. Bu ürünler, milyonlarca kez kullanılan bağlantı kutusu ve kalıp kutusuydu. ■



ISO SERTİFİKALANDIRMA

Garantili üretim

Losone'daki (İsviçre) tesis, kullandığı Business Management System için ISO 22301 sertifikası alan ilk GF tesisi oldu. Bu sertifika, EDM makineleriyle ve yedek parçalarıyla yapılan üretimin işletim aksaklıklarına karşı teminat altına alınmış durumda olduğunu belgeliyor. Uzun vadede GF Machining Solutions'ın bütün fabrikaları bu standarda ayak uyduracak. ■



HAVACILIK VE UZAY ALANINA AĞIRLIK VERİLİYOR

Yetkinlik merkezi açıldı

GF Machining Solutions, 25 Nisan 2018 tarihinde Huntersville'de (ABD) havacılık ve uzay ile enerji alanlarına yönelik yeni bir yetkinlik merkezi açtı. Bu merkezde, GF Machining Solutions'ın ve Liechti Engineering'in birbirinden pek de uzakta olmayan tesisleri birleştirilecek. Yetkinlik merkezi, 2000 metrekarelik bir alanda modern ofislerin ve eğitim alanlarının yanında, GF'in Kuzey Amerika'daki en büyük makine teşhir alanlarını da bünyesinde barındırıyor. Burası, ABD'de 5 eksenli bir Liechti freze makinesinin çalışmasının canlı olarak izlenebileceği tek merkez. Bu freze makinesinde uçak tahrik motorlarının türbin kanatları ve bliklerinin üretimini görmek mümkün. Merkez ayrıca, örneğin System 3R gibi yeni üretim serileri ve çözümlerin sergilenmesine de olanak sağlıyor. ■



Head of Turbine Group/Liechti Americas Philipp Hauser (ortada), Huntersville Chamber of Commerce Executive Director Jill Swain, Head of GF Machining Solutions Pascal Boillat, GF Machining Solutions Director of Operations Mark Sanhamel ve President Market Region Americas Scott Fosdick (soldan sağa) ile birlikte, Huntersville'deki yetkinlik merkezinin açılışını yaparken.





**GLOBE'UN
ARTIK
ROMENCE
BASKISI DA
VAR**

Globe artık sadece Almanca, İngilizce, Fransızca, İtalyanca, Türkçe, İspanyolca ve Çince değil, aynı zamanda Romence de çıkıyor. Yeni gelen bütün okurlarımıza keyifli okumalar dileriz!

100000

ÜRÜN YELPAZESİ

İstenen ürüne daha çabuk ulaşılabilir

GF Piping Systems'in dijital ürün katalogu, içerdiği yaklaşık 100000 üründen, grubun ürün yelpazesine kapsamlı bir genel bakış olanağı veriyor. GF Piping Systems web sitesinin en çok girilen bölümü olan çevrimiçi katalog, sürekli olarak geliştiriliyor. Örneğin şu anda, müşterilerin istedikleri ürünü daha kolay ve daha çabuk bulabilmesini sağlayacak, gelişmiş bir arama filtresi üzerinde çalışılıyor. ■



Kısa haberlerle ilgili daha fazla fotoğraf ve video:
globe.georgfischer.com

SAYILARLA ÜRÜNLERİMİZ



Yüzde 22 daha fazla sipariş: GF Machining Solutions'ın freze makineleri alanındaki işleri 2016'ya kıyasla hatırı sayılır bir büyüme gösterdi— üstelik tüm dünyada. Grup, 2017'de beş kıtadaki 30 ülkede toplam 1009 freze makinesi sattı. Bunlardan 485'i standart talaşlı üretim merkezi, 257'si yüksek hızda, 205'i yüksek performanslı, 62'siye Liechti freze makineleriydi. Bu makinelerde milimetrik boyutta, son derece küçük bileşenlerden tutun, makine imalatı ve taşımacılık sektörüne yönelik, dört ton ağırlığında ağır gereçlere varana kadar çok çeşitli parçalar üretilebiliyor. GF Machining Solutions şu anda freze makinelerini Nidau ve Langnau'nun (İsviçre) yanı sıra Changzhou'daki (Çin) kendi tesislerinde üretiyor. Önümüzdeki yıl Biel'de (İsviçre) yeni bir tesis açılacak.

Piyasaya sürülen ilk ürün: 1966

En son freze makinesi serisi: Mikron MILL S

En önemli müşteri segmentleri: Bilgi ve iletişim teknolojileri, otomobil endüstrisi, havacılık ve uzay endüstrisi

Ürün aralığı: Milimetrik boyuttaki, son derece küçük bileşenlerden 4 ton ağırlığındaki gereçlere kadar



**YILDÖNÜMÜ
FOTOĞRAF
ALBÜMÜNÜ, 31 TEMMUZ
2018 TARİHİNE KADAR
ŞU ADRESTEN SİPARİŞ
EDEBİLİRSİNİZ**
eisenbibliothek@
georgfischer.com

YILDÖNÜMÜ

GF'in Klostergut Paradies'de 100. yılı

GF, Schaffhausen'daki (İsviçre) genel merkezinin yakınında bulunan ve tarihi eser olarak koruma altında olan Klostergut Paradies'in mülkiyetine 100 yıldır sahip olmanın gururunu yaşıyor. Günümüzde oraya modern bir seminer ve eğitim merkezi kurulmuş durumda. Yıldönümü kutlamasının açılışı, Mart ayında Klostergut'ta yapılan, siyaset ve ekonomi dünyasının yanı sıra toplumun önemli simalarından 80 konunun katıldığı resmi bir törenle yapıldı. Klostergut'un renkli tarihini merak edenler, burada yıl sonuna kadar sürecek olan fotoğraf sergisini ziyaret edebilir. GF'in tarihinden fotoğrafların toplandığı güzel bir fotoğraf albümü edinmek isteyen çalışanlar albümü, 31 Temmuz'a kadar Eisenbibliothek'ten ücretsiz olarak sipariş edebilecek. ■

GELİŞME

GF Automotive, GF Casting Solutions oluyor

GF Automotive 2018 başında, yaklaşık 750 çalışana sahip, hassas döküm alanında uzman olan Precicast şirketini bünyesine kattığını duyurdu. Bu İsviçre şirketi, uçak motorları ve gaz türbinleri için özel alaşımlardan yapılmış bileşenler üretiyor. Şirketin grup bünyesine katılması, gelecek vadeden yeni pazarlara yönelik genişleme stratejisinin altını çiziyor. GF Automotive adı, portföydeki gelişmeyi daha iyi yansıtmak amacıyla, Nisan 2018 ortasında yasal işlemlerin başarıyla tamamlanmasının ardından GF Casting Solutions olarak değiştirildi. Grubun gelecekte nasıl bir pozisyon alacağı hakkında daha fazla bilgi edinmek isterseniz 22. sayfayı okuyabilirsiniz. ■

ÖDÜL

Özel performanslar

Mart ayında CEO Yves Serra, GF'te yine olağanüstü ekip performansı gösterenleri ödüllendirdi. Bu yıl Marbella'da (İspanya) gerçekleştirilen Corporate Convention etkinliği kapsamında, ünlü Gold Awards ödülleri verildi. 2017 faaliyet yılındaki özel performanslarından dolayı Çin'deki iki topluluk ve İsveç'teki bir topluluk onurlandırıldı. Ödüllerin verdiği heyecan: GF Piping Systems adına Zhouzhou City'deki (Çin) Chinaust Grubu CEO'su Honggao Li, GF Casting Solutions adına Kunshan'daki (Çin) Managing Director Wei Cui ve GF Machining Solutions adına Vällingby'deki (İsveç) System 3R Managing Director Henrik Sedvallson. ■



CEO Yves Serra, Marbella'da gerçekleştirilen Corporate Convention etkinliği kapsamında, olağanüstü ekip performansı gösterenlere ünlü Gold Awards ödülleri verdi.

YÜZ YÜZE

“Küresel düşün, yerel hareket et.” Bu cümle işiniz için ne ifade eder?

2017 yılına kadar Hammadde Yönetimi için İsviçre’de ve Çin’de stratejik tedarik ekiplerimiz, üretim fabrikalarımızın her birinde de ayrıca operatif satın alma ekiplerimiz vardı. Şirketimizin küresel satın alma avantajlarından faydalanabilmek için stratejik satın almayı yeniden yapılandırdık. Bugün, satın alınacak mallarda verimli olanın küresel mi, yerel mi olduğunu belirleyebilme olanağına sahibiz.

Küresel düzlemdeki Commodity Manager’lerimiz çeşitli yerleşkelerimizdeki ekiplerle görüşerek münferit projelerin en iyi hangi şekilde uygulamaya geçirilebileceğini tartışıyorlar. Yaklaşımımızın küresel olmasına rağmen, yerel uzmanlıkların da vazgeçilmez olduğunu çok iyi biliyoruz. Bu nedenle Çin’deki tedarikçilerimizle yaptığımız görüşmelere daima oradaki çalışma arkadaşlarımızla birlikte gidiyoruz. Bu, ortaklarımız için çok önemli.

Günümüzde içinde bulunduğumuz ortamlar uluslararası bir görünüm almış durumda. Ben Rusyalıyım, çalışma arkadaşlarımdan geldikleri ülkeler ise İtalya, Almanya, Türkiye, ABD. Her gün Çin ve İsveç’teki çalışma arkadaşlarımızla birlikte çalışıyoruz. Her birimiz, yerel düşünce temeline kurulu küresel bir vizyon sahibiz. ■



Irina Frost
GF Machining Solutions’ta, Nidau (İsviçre), Head of Global Commodity Management, küresel stratejileri başarıyla uygulamak için gerekli anahtarın yerel ilişkiler olduğunu çok iyi biliyor.



Küresel düşünüp yerel çalışmak— günümüzde iş dünyasında geçerli olan yaklaşım. Birleşik Arap Emirlikleri’nde (BAE), çok çeşitli uyruklardan insanlar yaşıyor. Nüfusun yüzde 80’i yabancı kökenli.

Müşterilerimize, tüm dünyada farklı yerel spesifikasyonlara uygun, yüksek kalitede çözümler sunabildiğimiz için bize geliyorlar. Örneğin Abu Dhabi Havaalanı için gerçekleştirilen bir projede İtalya, İsviçre, ABD ve Hollanda’daki GF Piping Systems şirketlerinin ürünleri kullanıldı.

Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi (KİK) üye ülkelerinin çoğu ulusal standartlara sahip olmadıklarından, İngiliz BSI standartları, Alman DIN ve Amerikan ASTM normlarıyla çalışmaya alışkınız. Bu ortamda çalışanların, bölgeye has gereklilikleri, ürünleri ve spesifikasyonları bilmesi gerekiyor. Nelerin kullanılacağı, projeye, mühendislere, danışmanlara ve geliştiricilere göre değişiyor.

Ayrıca, şirketlerdeki, devlet kurumlarındaki ve bakanlıklardaki yerel karar mercileriyle sıkı bir iletişim içinde çalışıyoruz. Fas kökenli olmam ve Arapça konuşmam da bir avantaj, çünkü aynı kültürü ve zihniyeti paylaşıyoruz. ■

Abdelfattah Bensammoud

Regional Sales Manager olarak, BAE’deki projelerin başında. Burada yerel projeler büyük ölçüde, tüm dünyadan gelen uzmanların desteğiyle yürütülüyor.



Irina Frost ve Abdelfattah Bensammoud’un başka resimleri:
globe.georgfischer.com

BAŞARILARIMIZ
DÜŞEY DEPOLAMA SİSTEMİ

Yükseklere çıkış

GF Machining Solutions'ın Kuzey Amerika'daki lojistik merkezinde kullanılan düşey depolama sistemi sayesinde siparişler her zamankinden daha hızlı teslim edilebiliyor.

GF Machining Solutions'ın, Illinois eyaletindeki (ABD) Woodridge'te bulunan lojistik merkezi çitayı yükseltiyor. Buradaki 21 çalışan gününde 300'ün üzerinde paketin, müşterinin eline tam zamanında geçmesi için uğraşiyor. Müşteriler sadece kısa süre içinde daha fazla sayıda parçanın ve sarf malzemesinin hazır olmasını beklemekle kalmıyor, aynı zamanda acil durumlarda hemen ertesi gün teslimat yapılabilmesini de şart koşuyorlar. Director of Operations Mark Sanhamel ve Operations Manager Stan Pokrzywa, GF'in bu yüksek beklentileri karşılamasından sorumlu.

Daha az alanda daha fazla yer

2016 yılında Stan Pokrzywa, yatay bir depolama sistemi olan 30 yıllık eski döner bant sistemli deponun giderek bazı zayıflıklar göstermeye başladığını fark etmiş. Bir arıza meydana gelmesi durumunda bir haftaya varabilecek bir işletim kesintisi yaşanması riski mevcutmuş. Dolayısıyla eski sistemin değiştirilmesi gerekiyormuş— işte tam Mark Sanhamel ve Stan Pokrzywa'ya göre bir proje. Birlikte birkaç seçeneği inceledikten sonra, Modula sistemi adlı, yer tasarrufu sağlayan, düşey bir depolama çözümünde karar kılmışlar. Bir asansörle en yukarıya kadar istifleme yapılabildiğinden, hangarın yaklaşık 3000 m² toplam alanından optimum şekilde yararlanılabiliyor. Sadece 50 m² alanda en az dokuz metrelik yükseklikleriyle üç "Modula" ile 12000 parçaya kadar depolanabiliyor. Mark Sanhamel, "Şu anda yaklaşık 8000 parça depoluyoruz; yani üst kısımda hâlâ biraz boşluk var," diyor. Yüksek otomasyon özelliklerine sahip sistem sayesinde hem zemin alanının yüzde 50'si geri kazanılmış hem de görevlendirme ve mal depolama süreçlerinde gelişme kaydedilmiş.

Işıkla kumanda ediliyor

Modula üniteleri, tesisin ERP (Enterprise Resource Planning) ve depolama yönetim sistemiyle ağ bağlantısı içinde. Böylece müşteri siparişleri otomatik olarak lojistik merkezine iletiliyor. Yerel BT ekibinin kurduğu bu iletişim ağı sayesinde lojistik merkezi, sektörde kusursuzluk örneği olarak kabul ediliyor.

Sonuçta sistem sadece yer ve zaman tasarrufu sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda sipariş işlemlerini çok daha güvenilir hale getiriyor. Depolama sisteminin yazılımlı bir siparişi kaydettiği anda sistem, ilgili malzemelerin bulunduğu rafı otomatik olarak hazırlıyor. Çalışanlara sistem tarafından, LED gösterge ve lazer ışını aracılığıyla hangi parçaların o siparişe ait olduğu ve raftan alınması gerektiği gösteriliyor. LED gösterge aynı zamanda, parçanın hangi müşteriye ait olduğunu da gösteriyor. Sistem ayrıca, doldurma işlemleri sırasında LED göstergeler ve lazer ışınıyla destek oluyor. Bu ileri teknoloji eğilmeye, uzanmaya ve bir o yana bir bu yana koşturmaya gerek bırakmadığından, sonuçta çalışma alanındaki ergonomiyi artırıyor.

Sorunsuz işletim

Sistemin entegrasyonu iki ay sürmüştü. Çalışanlar bu süre içinde siparişleri hazırlamak için hem eski hem de yeni depolama sistemini kullanmış. Böylece işletim kesintisi yaşanmadan çalışmaya devam edebilmişler ve bu geçiş müşteriye hiçbir şekilde yansıtılmamış.

Bütün bunlardan çalışanlar da yarar sağlıyor. Daha az streste ve daha az bedensel çabayla, daha fazla sayıda siparişi işleme koyabiliyorlar. En önemlisi, lojistik merkezi, müşterilerin yüksek beklentilerini karşılamaya devam edebilmeyi sağlıyor. O yüzden Mark Sanhamel ve Stan Pokrzywa, ultra modern depolama sistemleri sayesinde büyümeyi sürdüreceklerinden emin. ■

**KISA KISA****Yerleşke:**

Woodridge'deki (ABD)
GF Machining Solutions

Yerine getirilen görev:

Modern bir düşey depolama sisteminin işleme sokulması

Belirlenen hedef:

Daha küçük bir alanda daha fazla depolama hacmi elde etmek, ayrıca çalışanlara, müşteri siparişlerini daha verimli bir şekilde hazırlamakta yardımcı olmak

Proje süresi:

İki ay

Sonuç:

İşletim kesintisi yaşanmadan başarılı bir şekilde tamamlanan sistem entegrasyonu. Artık çalışanların işleyebildiği hacim daha yüksek— üstelik kolayca ve daha güvenilir bir şekilde



Başka resimler
ve bir video:

globe.georgfischer.com



Director of Operations Mark Sanhamel (solda) ve Operations Manager Stan Pokrzywa, GF Machining Solutions'ın Kuzey Amerika'daki lojistik merkezine, yer tasarrufu sağlayan, dişey bir depolama sistemi kurdu.



Tüm kalbiyle ve köpeğiyle

Bazen yüksek bazen alçak sesle, bazen bakışlarıyla bazen vücut diliyle— Igor Boni, köpekleri eğitirken hayvanla sürekli olarak iletişim içinde. Onun için bu işte de kontrol ve gereklilikler, tıpkı GF Piping Systems’da yaptığı kalite kontrol uzmanlığı görevinde olduğu kadar önemli.

Bakışları yere dönüyor. “Yanında başka ayakkabı var mı?” “Hayır”. “Ziyarı yok, böyle de olur.” El sıkışması sıkı, karşılama arkadaşça, samimi bir şekilde “sen” diye hitap edilişle hemen yakınlık kuruyor ve önümüzdeki sürükleyici gün hakkında insanda merak yaratıyor. “Ciao, ben Igor,” diye kendini tanıtıyor... Gözleri dostça ışılıyor. Sicim gibi yağın yağmur bir an için unutulup gidiyor.

Igor, yani Igor Boni, 43 yaşında ve GF Piping Systems grubunun bir şirketi olan Georg Fischer Omicron S.r.l. şirketinde fabrikada kalite kontrol uzmanı. Caselle di Selvazzano’da ki çalışma mekânında değilse çoğunlukla

burada, İtalya’nın Padua şehrine arabayla yaklaşık 20 dakika mesafedeki Albignasego’da bulunan köpek eğitim merkezinde oluyor. Yılın 100 günden fazlasını burada geçiriyor. Havanın güneşli mi, rüzgârlı mı, bulutlu mu yoksa yağmurlu mu olduğu fark etmiyor. Igor, “İlk eğitimimi 40 derece sıcaklıkta yapmıştım,” diyor. Bugünse öyle bir yağmur var ki bardaktan boşanırcasına. Ortalık su içinde. Şimdi yedek ayakkabı için neler vermezdim!

Eğitim alanında “Addestratore”nin sözü geçiyor

Igor Boni bir köpeksever, hatta gerçek bir köpek delisi. Üç yıldır köpek eğitimciliği yapıyor. Hem kendi köpeklerini hem de başkalarının köpeklerini eğitmiş. Şimdiye kadar eğittiği >





İsim: Igor Boni

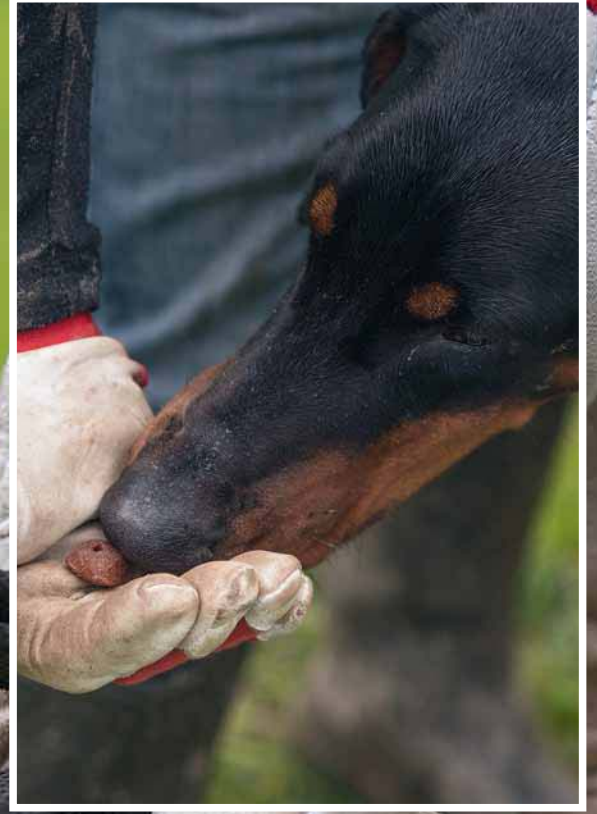
Pozisyon: Kalite kontrol uzmanı

Bölüm: GF Piping Systems

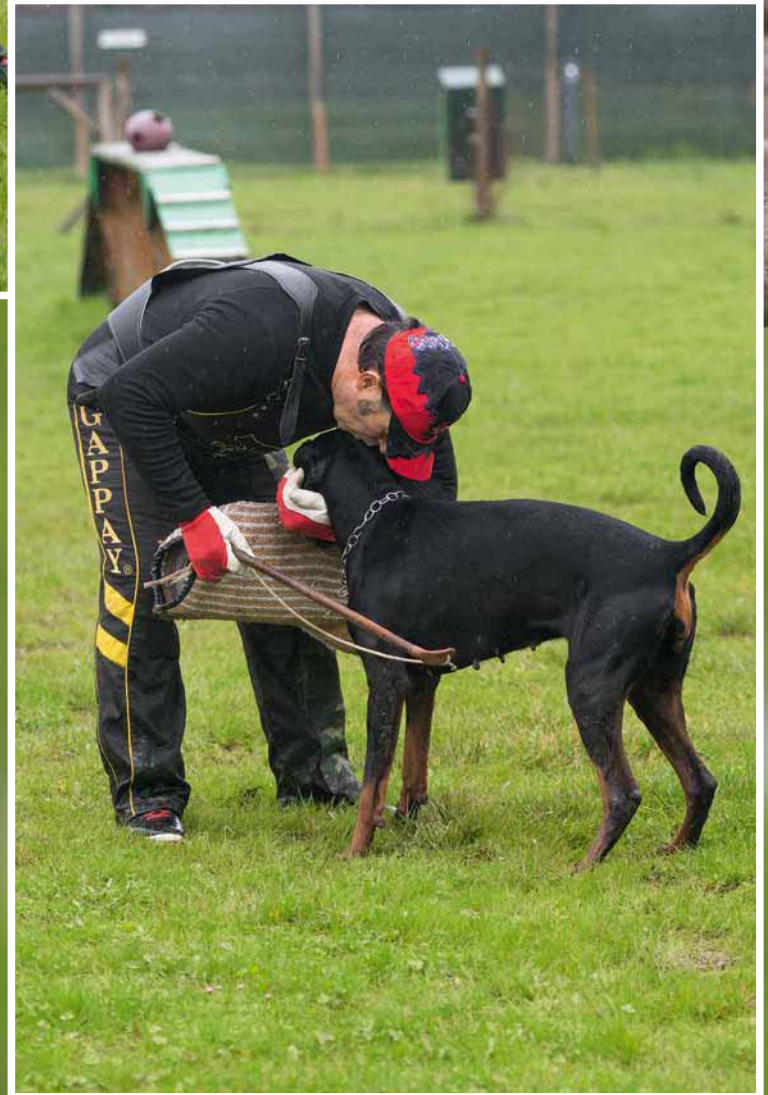
Yer: Caselle di Selvazzano (İtalya)

GF'e giriş: 1998

Dikkate değer: Yılda 100 günden fazla eğitim alanında



Tam gaz eğitimde: Igor Boni ve doberman Saphy, yorucu bir savunma alıştırmasında (üstte). Ardından ödüllendirme geliyor (sağda). Farklı insanların bir köpekten beklentileri de farklı oluyor. Kursa katılan Antonia, bastonlarına rağmen köpeği Coco'nun temel eğitimine aktif olarak katılıyor (altta).



› köpek sayısı on. Igor gururla, "Elbette en iyisi dobermanlar," diyor. Neden? Gülerken, "çünkü enerji dolular; tıpkı benim gibi," diyor. Ayrıca sadık, güvenilir ve dürüst olduklarından. "Köpek karşılık beklemeden sana her şeyini verir. Senin kim veya ne olduğunu hiç umursamaz. Yanında olman yeter." Igor çok inandırıcı konuşuyor.

Yardım ve bekçi köpeklerini eğitme kalifikasyonunu elde edebilmek için Igor bir sürü şey öğrenmiş, bir sürü sınavdan geçmiş, yaklaşık 250 saatlik teori kursuna gitmiş ve köpeklerle pratik çalışmaları yapmış. Pratik alıştırmaya hâlâ devam ediyor. Bu işi bu kadar ileriye götürmesinde, ikinci köpeğinin, yani Saphy adındaki, enerji dolu, aşırı hareketli, genç dişi dobermanın payı yadsınamaz. Saphy'yle birlikte yardım ve bekçi köpeklerine yönelik bir giriş kursuna gitmişler. Igor geçmişi hatırlayarak, "Saphy de ben de büyük keyif aldık," diyor. "Eğitimci ne kadar istekli bir şekilde kendimizi verdiğimizizi görünce, 'sen de eğitimci olmak istemez misin?' diye sordu." O zamandan beri üç yıl olmuş.

Igor, çitle çevrili alanın kapısını açıyor, tabelada "Sadece DOG Club üyeleriyle birlikte girilebilir" yazıyor. Bu arada kotuyla kazağının yerine çoktan koruyucu pantolon ve ceket giymiş. Saphy ağızıyla yağmur damlalarını yakalama oyunu oynarken Igor ısırma korumasını sol koluna takıp pozisyona geçiyor. Ortalık birden çığlıklarla çınlıyor. Havada saldırganlık hissi kol geziyor. Saphy kulaklarını dikiyor, kuyruğu gergin, hayvanın belirgin kasları derisinin altından belli oluyor. Igor sağ

eliyle bir sopayı havada sallıyor ve köpeğe doğru bağıriyor. Saphy'yi kızdırıp provoke ediyor. Doberman, ayakları yağmurdan yumuşamış toprağa bata çıka Igor'a doğru 20 metre depar atıyor. 32 kiloluk hayvanın Igor'un ısırma kollarına saldırmaması bir saniye bile sürmüyor. Saphy ısıyor, Igor önce yerinden kıpırdamıyor. Sonra Igor koşmaya başlıyor, köpek kolunu dışlarının arasında sınıksız tutmuş, bırakmıyor. Bu arada Igor sopayı havada sallamaya devam ediyor, vurmuş gibi yapıyor, ama Saphy tuttuğu kolu kesinlikle bırakmıyor. Gürültülü hırlamalar, bağırişlar, sonra rahatlatıcı "Aus!" (bitti) komutu. Ardından "aferin!" geliyor. Nasıl bir anda şakayken kaka olduysa, durum yine aynı şekilde saniyesinde sükunete kavuşuyor. Saphy kuyruğunu sallıyor, sık sık nefes alıp veriyor ve gözleriyle Igor'un bakışlarını izliyor. Onun bakışlarına karşılık veren Igor da nefes nefese, çünkü az önce koluna asılı köpekle birlikte o da alanda epey koştu.

Vücut dili, bakışlar ve ses tonu, aralarında bağ kurulmasını sağlıyor

Igor, "Köpeğin alıştırma kesinlikle olumlu bir ruh haliyle bitirmesi gerekiyor," açıklamasını yapıyor. Ancak o zaman bir dahaki eğitimde aynı şey üzerinde çalışmaya devam eder. "Bir şeyi on kere başarılı bir şekilde yapıp on birincide başaramazsa, o olumsuz anı zihninde yer eder." Köpeklerin konsantrasyon süresi oldukça kısa olduğundan, her alıştırma ancak 15 dakika yoğun olarak sürdürebiliyor. Igor, "Fazlası, biz insanların üç saat boyunca bir şeye çok yoğun olarak konsantre olmamıza benzer," diyor. Saphy koruma alıştırmasını olumlu bir şekilde tamamladı ve artık dinlenmek üzere kulübesine dönüp öğrendiklerini iyice zihnine kazıyabilir. Yaptığı başarılı çalışmanın karşılığında birkaç parça etle ödüllendiriliyor. O sırada Igor, eğitim alanında başka bir dobermanı, alçak sesle verdiği komutlarla yönlendiriyor. Köpeğin sahibine, genç köpeğini doğru şekilde yönetmesini öğretiyor. Igor çevresindekileri yönlendiriyor, hem insanlarla hem hayvanlarla sürekli olarak vücut dili, bakışlar ve ses tonuyla iletişim içinde. Komutları İtalyanca olarak, "seduta, terra" ve Almanca "Sitz, Platz!" (otur, yat) şeklinde veriyor. Köpeğin sahibi olan kadına net ifadelerle hitap ediyor ve gerektiğinde hatalarını düzeltiyor, köpeğe ise onaylayıcı ifadeler yöneliyor ve arada sırada bir parça sosis veriyor.

Hem GF'te hem de eğitim alanında işbirliği ve iletişim

Öğle yemeği zamanı. Eğitim alanının hemen yanındaki Trattoria Milan Stardust, harika İtalyan ev yemekleri veriyor. Igor arada bir, "Nası, lezzetli mi?" diye soruyor. Hem de nasıl! Igor ve kursa katılanlar tam da istedikleri ›

IGOR BONİ'DEN KÖPEKLERLE İLGİLİ 3 İPUCU

1

Köpek satın alırken mutlaka işin uzmanından al. Uzman satıcı, hangi ırktan, hangi karakterdeki hangi yavrunun sana uygun olduğunu bilir. Köpek oyuncak değil, hayatın harika bir parçasıdır. Büyür ve ırkına bağlı olarak çok irileşebilir. O yüzden, önce kendinin nasıl bir tip olduğunu iyi düşün. Nispeten sakin biriyen ve dışarı çıkmayı sevmiyorsan, köpeğin bunun tam tersi karakterde olmamalı.

2

Sokakta bir köpek gördüğünde sakın direkt önden yaklaşıp tutmaya veya başına dostça bir şaplak atmaya kalkma. Kendini tehdit altında hissedebilir ve kendini korumak için ısırabilir. Onun yerine yandan yaklaş, avucunun içi ona dönük olarak elini göster. Eline burnunu sürüp sürmeyeceğine kendi karar versin.

3

Birinin kucağında tuttuğu bir köpeğe dokunma. Kendini sıkıştırılmış hissedip ısırabilir.



Igor Boni'nin, yeni derneği DOG'S CINOFILIA kartviziti

«Köpek karşılık beklemeden sana her şeyini verir. Senin kim veya ne olduğunu hiç umursamaz. Yanında olman yeter.»

Igor Boni
GF Piping Systems'da
kalite kontrol uzmanı



Kontrol, enine boyuna tartışma ve sorular:
Igor Boni, Georg Fischer Omicron'daki çalışma yerinde. 20 yıldır burada çalışıyor ve GF ailesinin üyesi olmaktan mutlu.



› atmosfer içinde: köpeklerle birlikte eğitim alanında ortak deneyimler, birlikte vakit geçirmek, iletişim, tipik İtalyan tarzında el kol hareketleri, hep bir ağızdan yapılan konuşmalar, samimi bir ortam. Igor, bilgi alışverişi ve işbirliğini işyerinde de önemsiyor. Eğitilmiş mekanik uzmanı, 20 yıldır GF'in Padua'daki, boru ve bağlantı elemanlarının alın kaynağında ve elektrik kaynağında kullanılan kaynak makineleri ürettiği Georg Fischer Omicron S.r.l. şirketinde çalışıyor. Igor Boni, kalite kontrol uzmanı olarak kumpas, mikrometre ve çap kılavuz cihazlarını kullanarak, makine yapımında kullanılmak üzere üretilen parçaları kontrol ediyor. Peki, bundan zevk alıyor mu? "Kesinlikle, çünkü GF'teki ruh hali hoşuma gidiyor ve yaptığım iş, iş hayatıyla gündelik yaşamım arasında iyi bir denge kurmama olanak veriyor." Böylece hem ailesine, hem de bileşik yayla okçuluk yapmak ve motosiklet sürmek gibi diğer hobilerine zaman ayırabiliyor.

Igor masaya bir kartvizit koyuyor. Üzerinde "DOG'S CINOFILIA" yazıyor. Bu, iş arkadaşı Silvia'yla birlikte kurduğu köpek eğitim derneğinin adı. Igor gururla, "Daha ruhsatın mürekkebi kurumadı," diyor. "Artık resmen bir derneğimiz var." Yemek üstüne gittiğimiz kafede Igor, köpekleri ne kadar sevdiğini anlatıyor. "Köpeklerim olmasa aynı kişi olamazdım." Sanki başka kanıtı ihtiyacı varmış gibi, üzüntülü bir ifadeyle ekliyor: "Onlarsız yapamam. İlk dobermanım 13 yaşlarındayken öldüğünde kısa süre içinde yeni bir doberman aldım."

"Ci vediamo," diyor İtalyanca. Görüşürüz! Artık paydos etme zamanı. Bir sürü izlenim, harika sohbetler, insana ve köpeğe dair yeni bir bakış açısı, bir de ıslak ayakkabılar. Bakışları yine yere dönüyor. Igor'un, "Yanında başka ayakkabı var mı?" dediğini duyuyorum. Hayır. Olsun, yine de olağanüstü bir deneyimdi. ■



Igor Boni'nin başka resimleri ve bir videosu:
globe.georgfischer.com

3x3

1. Sabahları en sevdiğim rutin?
2. Beni her zaman güldüren şey:
3. Çalışma alanımdaki en güzel şey...



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



1. En sevdiğim radyo programını dinlemek.

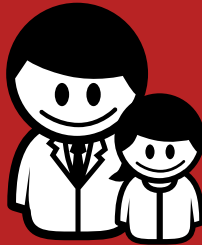
2. Oğlumun Ice Age'deki Sid'in komik yüz ifadesini taklit etmesi beni daima güldürür.

3. ...dayanışma duygusu, ahenk ve yardımlaşma.



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

1. Parkta bir tur koşu.



2. 3 yaşındaki kızım ile sohbet.

3. ...özgürlük ve hoş bir atmosfer.



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



1. Bir bardak su içmek.

2. Kızım ile oyun oynamak.

3. ...harika iş arkadaşlarım.

**KATILIN
VE
KAZANIN!**

Yeni sorular da burada:

1. Gezgin mi memleket aşığı mı?
2. Yaşam ilkem:
3. İlk işimde...

Siz de katılın ve cevaplarınızı bir portre fotoğrafınız ile birlikte, konu alanına "3x3" yazarak aşağıda yer alan adrese gönderin: globe@georgfischer.com
Tüm gönderilenler, bizim sayfa 40 kısmında bulunan oyun çekilişimize katılacaktır.



Daha fazla 3x3 paylaşımı:
globe.georgfischer.com

BİR GÜN BOYUNCA
JONNY ZHU

İsim: Jonny Zhu
Pozisyon: Kalite Yöneticisi
Bölüm: GF Machining Solutions
Yer: Changzhou (Çin)
GF'e giriş: 2016



Saat 8:00

Jonny, güne bilgisayarının başına geçerek başlıyor ve henüz çözülmemiş sorunları kontrol ediyor. Gelen mesajları şöyle bir gözden geçiriyor. Makine satış ekibi tarafından yüksek öncelikli olarak işaretlenen kurulum dosyalarına özel bir dikkat sarf ediyor.

Görevimiz kalite

Jonny Zhu Kalite Yöneticisi olarak görev yapıyor ve GF Machining Solutions'ın Changzhou'daki tesislerinde ürün kalite kontrolünden sorumlu. İşinde sürekli olarak daha iyiye doğru gitme gayreti içinde.



Saat 12:30

Öğle yemeğinden sonra, Customer Service ekibinde servis teknisyeni olan Li Liang, Jonny'ye uğruyor. Bir müşterinin makinesiyle ilgili bir sorunu var ve bununla ilgili olarak Jonny'ye danışıyor. Kısa bir görüşme sonucunda bir çözüm yolu buluyorlar: yağ filtresine takılacak bir conta, sızıntının önüne geçebilir.



Saat 15:00

Jonny, üretimde her şeyin yolunda gittiğinden emin oluyor. GF Machining Solutions'ın Changzhou'daki tesisi, iç pazara ve ihracat pazarına yönelik olarak freze makinesi üretiminde kullanılan 8000 m² üretim alanına sahip.



Saat 9:00

Jonny her sabah, son durum hakkında bilgilenmek için ekibiyle toplanıyor. Her salı ve perşembe, Q-Gate Meeting adı verilen özel kalite toplantıları yapılıyor. Bu toplantılarda ekip, kapanmamış dosyaları görüşüyor, bunlarla ilgili önlemleri tartışıyor ve sonuçları değerlendiriyor.



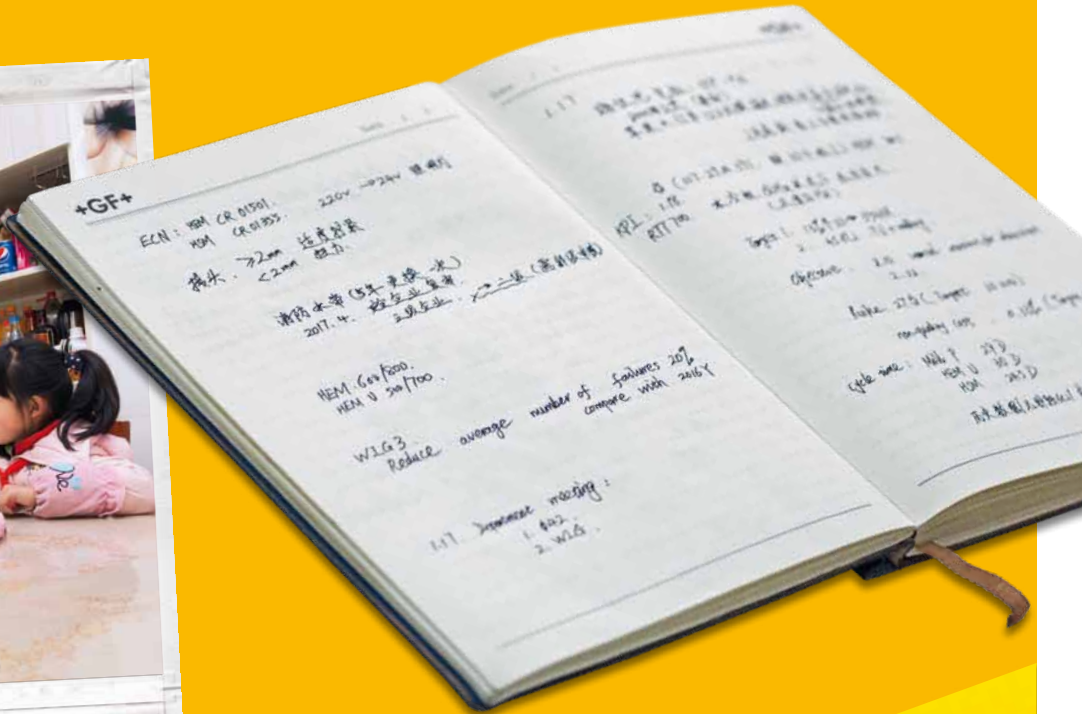
Saat 11:30

Jonny, GF Machining Solutions'dan iş arkadaşlarıyla birlikte öğle yemeğini yiyor. O da işyeri kafeteryasında yemek yemeyi tercih eden 194 çalışandan biri. Öğün çoğunlukla pilav, sebze ve etten oluşuyor.



Saat 20:00

Paydos saati geldiğinde Jonny, ailesiyle birlikte vakit geçirebileceği için mutlu. Bugün çocuklarının ev ödevlerini yapmasına yardım ediyor.



Jonny Zhu'nun günlük yaşamından başka resimler:
globe.georgfischer.com

BU İŞ BÖYLE YAPILIR!
KATMA DEĞER SÜRECİ

Her şey tek elden

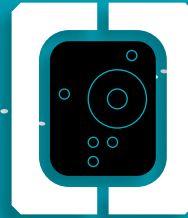
GF Casting Solutions bugün artık döküm bileşenler sunan klasik bir tedarikçi olmanın çok ötesinde. Grup, müşterilerine gitgide daha fazla ölçüde, artırılmış katma değer derinliği sağlayan, montaja hazır çözümler sunuyor. BMW için yapılan ve Altenmarkt'taki (Avusturya) GF tarafından üretilmesi sırasında yedi aşamadan geçen amortisör direği, bunun örneklerinden biri.



1.

Döküm kalıbı oluşturulur

Müşterimiz BMW ile uyum ve sıkı bir işbirliği içinde, amortisör direğinin nihai geometrisi, pres döküm işlemiyle üretilebilecek şekilde tasarlanır. Mükemmel döküm kalıbını oluşturabilmek için önce bilgisayarda döküm işleminin simülasyonu yapılır. Pres döküm aleti, kalıba uygun olarak çelikten üretilir.



2.

Parçanın kaba dökümü yapılır

Hazırlanan kalıp yardımıyla amortisör direği, pres döküm yöntemiyle alüminyumdan dökülür. Bu işlemde, yaklaşık 680 derece Celsius sıcaklıktaki erimiş metal, yüksek hızda ve yüksek basınç altında kalıba basılır. Ardından, dökülen parça kalıptan alınıp soğutulur.

3.

Döküm parçanın işlenmesine geçilir

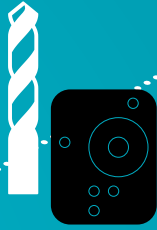
Bir pres makinesiyle, gereksiz döküm artıkları temizlenir. Ardından zımbayla, sonradan araçtaki diğer parçalarla bağlantı için gerekecek olan küçük delikler açılır. Sonra çapaklar tıraşlanır.



5.

Delikler delinir

Tam otomatik bir işleme merkezinde robotlar parçaları makineye yerleştirir. Burada son derece hassas bir şekilde, amortisör direklerine diğer delikler delinir ve frezelenir. Bu delikler sonradan BMW 7 serisinin amortisörünün ve salıncağının takılmasına ve sabitlenmesine yarayacaktır.



4.

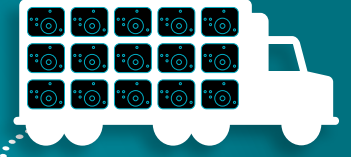
Doğru fırına

Amortisör direkleri bir ısıtma fırınında 460 derece Celsius'a kadar ısıtılır, ardından hava duşuyla soğutulur. Böylece parça, daha sonraki işlem aşamalarında ve araca monte edilirken çatlamaması için gereken sertliğe ve esnekliğe kavuşur.

7.

Dünya pazarına hazır

Amortisör direkleri, boyama işleminden sonra müşteriye sevk edilir. Parçalar montaja hazır şekilde kamyonla Dingolfing'deki (Almanya), yeni 7 serisinin tüm dünya pazarına yönelik olarak üretildiği BMW fabrikasına gönderilir.



6.

Daldırma istasyonuna

Sonunda amortisör direkleri, daldırma katodik kaplama (KTL) tesisine gelir. Bir ön işlemden sonra parçalar iletken boyayla dolu bir havuza daldırılır ve elektrik akımı verilir. Elektrik gerilimi sayesinde siyah pigment partikülleri parçanın üzerine eşit bir şekilde dağılarak yapışır. Sonra boya, fırında sertleştirilir. Sert boya tabakası, metali uzun vadede korozyondan korur ve montaj sırasında karoser parçalarıyla yapılacak birleştirmelerde temas yüzeyini oluşturur. KTL tesisi Altenmarkt'a 2015 başında, özel olarak BMW'nin siparişi için kuruldu. GF o zamandan beri başka müşterilere de daldırma katodik kaplama hizmeti sunuyor.



BMW 7 serisinin amortisör direkleri,
GF Casting Solutions'ın Altenmarkt'taki tesislerinde üretiliyor.

Günümüzde gitgide daha çok sayıda müşteri, katma değer zincirinin birkaç kademesini kapsayan, montaja hazır çözümleri tek elden sunacak iş ortakları istiyor. GF Casting Solutions artan bu ihtiyaca cevap vererek gitgide daha sıklıkla, montaja hazır bileşenler sunuyor. Şu anda GF Casting Solutions'da bu bileşenlerin oranı yüzde 30'a ulaşmış durumda. ■

PAZARLARIMIZ
MÜŞTERİYE ÖZEL ÇÖZÜMLER

GF Casting Solutions— yeni ad, yeni pazarlar

GF Automotive Nisan 2018'den itibaren GF Casting Solutions oldu. Bu yeni ad, Strateji 2020'nin uygulamaya konmasında bir kilometre taşı. GF Casting Solutions küresel çözüm sağlayıcı olarak bundan böyle endüstri sektöründeki müşterilere de daha fazla hizmet sunacak.

Bu yıldan itibaren web sitesi içerikleri, kartvizitler ve broşürlerde de GF Casting Solutions adına geçiyor. Bu ad, şimdiye kadar hizmet sunulmayan pazar segmentlerinden gelen müşteriler için de yeni. Grup, Strateji 2020 uyarınca, yüksek değere sahip iş alanlarını kapsayacak şekilde genişliyor ve sunduğu global çözümler yelpazesini de genişletiyor. Grup, gereken adımı atarak faaliyet alanını, sadece otomotiv sektöründeki bir oyuncu olmanın ötesine geçip müşteriye özel, montaja hazır çözümler sunacak şekilde genişletiyor. Bu hamlenin sonucunda ortaya çıkan GF Casting Solutions adı, grubun portföyündeki gelişmeyi yansıtıyor.

Genişleyen müşteri tabanı

Nisan ayında Precicast Industrial Holding SA şirketinin grup bünyesine katılması, grubun, daha yüksek değere sahip iş alanlarına nüfuz etme stratejisinin altını çiziyor. İsviçre ve Romanya'da üretim tesislerine sahip bir şirket olan Precicast, hassas döküm konusunda bağımsız bir uzman. Şirket, havacılık ve gaz türbinleri alanındaki müşteri portföyüyle GF'yi güçlendiriyor. Bu portföy, GF Casting Solutions'ın cirosunun yaklaşık yüzde onunu oluşturuyor. Yüzde beş ciro da endüstriyel uygulamalardaki mevcut operasyonlardan geliyor. Şu anda cironun yüzde 85'i klasik otomotiv sektöründen elde ediliyor. Dünya çapındaki otomotiv müşterilerinin yanı sıra artık

GF Casting Solutions'ın müşteri portföyünde GE (General Electric), Safran ve Rolls Royce gibi şirketler de var.

Büyüme sürüyor

Grubun, güçlü ciro sağlayan otomotiv alanındaki büyümesi de devam ediyor. Bu büyüme satış rakamlarındaki artıştan ziyade, daha geniş alanları kapsayan ek ürün ve hizmetler sayesinde gerçekleşiyor. Şimdiye kadar müşterilerden gelen sipariş üzerine kalıp döküm parçalar üretilirken, GF Casting Solutions bundan sonra sunduğu işlenmiş bileşenlerin sayısını artıracak; örneğin yeni Audi A8 için marşpiyeye şasi kolu arasındaki bağlantı parçası (bkz. sayfa 24). Grup bu konudaki araştırma ve geliştirme çalışmalarından edindiği deneyimden sonuna kadar yararlanma şansına sahip.

EMobility ve hafif tasarım gibi trendler, otomobil sektöründe önemli büyüme potansiyeli sunuyor. GF Casting Solutions sahip olduğu uzmanlıkla bu alanlarda prim yapabilir. Endüstriyel uygulamalar alanının da genişletilmesi söz konusu. Bu alanda GF Casting Solutions'ın önünde endüstriyel aydınlatma çözümleri veya yürüyen merdiven basamakları gibi fırsatlar var. Grup, Eucasting Ro SRL şirketini bünyesine katarak bu konudaki hazırlığını en iyi şekilde yaptı. Romanya'da iki üretim tesisine sahip alüminyum pres döküm uzmanı, cirosunun yaklaşık yüzde 22'sini endüstriyel aydınlatmadan ve cadde aydınlatmasından elde ediyor. ■

GF Casting Solutions, Precicast şirketini bünyesine katmak suretiyle daha yüksek değere sahip iş alanlarına nüfuz edecek.

PRECİCAST HAKKINDA

Kuruluşu:
1970

Tesislerinin bulunduğu yerler:
Novazzano ve Stabio (İsviçre), Arad (Romanya)

Çalışan sayısı:
Yaklaşık 750; bunun 150'si Romanya'da

Ana uzmanlık alanı:
Uçak motorları ve endüstriyel gaz türbinleri için özel alaşımlardan yapılmış bileşenler üreten hassas döküm işletmesi

Bilmekte yarar var:
Kendi katkı maddesi imalat bölümüne sahip



«İster alternatif yönelimler, ister hafif tasarım çözümleri veya montaja hazır bileşenler olsun, müşterilerimizin birçok zorlu isteği var. GF Casting Solutions olarak sunduğumuz çözümlerle bunlara karşı gayet iyi donanmış durumdayız.»

Josef Edbauer,
Head of GF Casting Solutions



Josef Edbauer ile yapılan röportajın tamamını şu adreste bulabilirsiniz:
globe.georgfischer.com



MÜŞTERİLERİMİZ
AUDI



Audi Project Manager Marc Hummel,
GF çalışanlarının kendilerini yaptıkları
işe vermesine büyük saygı duyuyor.
Resimde, GF Casting Solutions
Project Manager Georg Zerling'le
birlikte Herzogenburg'daki
(Avusturya) tesislerde.

Lüks sınıf hafif tasarım ürünleri

Daha dinamik, daha güvenli ve daha verimli: Seçkin otomobil üreticisi yeni Audi A8 ile ana uzmanlık alanı olan hafif tasarımda kendini aştı. GF Casting Solutions, Audi Space Frame adı verilen karoser şasisi için, alüminyum ve magnezyumdan yapılmış ultra hafif on bir parça birden sağlıyor— şimdiye kadar hiç bu kadar çok sayıda parça söz konusu olmamıştı.

Merkezi Ingolstadt'ta olan seçkin otomobil üreticisi, yeni A8 modeliyle, benimsediği "teknolojiyle öne çıkma" sloganının hakkını veriyor. Bu dördüncü nesil lüks limuzin sadece büyük ölçüde otomatikleştirilmiş sürüşle değil, aynı zamanda yenilikçi hafif tasarımıyla da öne çıkıyor. Audi daha 1994'te A8'in ilk nesliyle karoser tasarımında bir devrim niteliğinde olan Audi Space Frame'i geliştirmişti. Alüminyumdan yapılmış monokok şasi, sadece 249 kilogram ağırlığıyla son derece hafifti. Audi böylece lüks segmentte tutarlı bir şekilde hafif tasarım ve alüminyum parçalar kullanan ilk otomobil üreticileri arasına girmiş oldu.

Benzersiz malzeme bileşimi

Audi, birinci sınıf modelinin yeni neslinde efsanevi Audi Space Frame'i mükemmelleştirdi— biraz da GF Casting Solutions'ın uzmanlığı sayesinde. İlk kez olarak, dört malzemenin, şasinin hafifliğini ve burulma direncini daha da artıran bir bileşiminden yararlandı. GF Casting Solutions, Audi Space Frame için toplam on bir yapısal parça sunu-

yor. Yüksek mukavemetli alüminyum pres döküm, "made by GF" damgalı dokuz bileşen, bu parçaların önemli bir bölümünü oluşturuyor. Bunlara, ön ve arka orta konsol için iki magnezyum döküm parça ekleniyor. Böylece GF Casting Solutions, yeni A8'in akıllı hafif tasarım konseptine önemli bir katkıda bulunmuş oluyor. Çelik ve karbon takviyeli plastik (CFK), bu yenilikçi malzeme bileşimini tamamlıyor.

Yüksek müşteri beklentileri

GF Casting Solutions Key Account Manager Siegfried Wilhelm, "Yeni Audi A8'in karoseri için, şimdiye kadar hiçbir araç modelinde olmadığı kadar fazla sayıda yüksek teknoloji taşıyıcı parça kullanılması gerekti," açıklamasını yapıyor. Kendisi neredeyse 20 yıldır Audi'nin müşteri temsilciliğini yapıyor ve teknoloji ve kalite konusunda bu üreticinin yüksek beklentilerini iyi biliyor. GF Casting Solutions kısa bir süre önce, hafif metal alanındaki tecrübesinin yanı sıra büyük ve karmaşık parçaların dökümündeki bilgi birikimi sayesinde, zorlu A8 ihalesini kazandı.

Belirgin ağırlık azalması

Audi, ürettiği lüks limuzinlerin en son nesliyle sürüş dinamiği, güvenlik ve verimli yakıt tüketiminde konularında çitayı yükseltti. Elektronik aksamların giderek çoğalması nedeniyle araç ağırlığı arttığından, olabildiğince hafif ama yine de son derece sağlam yapısal parçaların kullanılması, bunun altında yatan önemli faktörlerden biri. Audi Space Frame sayesinde A8'in karoseri, çelikten yapılmış benzer bir konstrüksiyona kıyasla en az yüzde 40 daha hafif. GF Casting Solutions'ın ürettiği döküm parçalar sayesinde az sayıda hafif parça, çok sayıda sac parçanın yerini alıyor. En büyük alüminyum parçaların, yani yan marşpiyelerle arka şasi kollarının arasındaki şasi kollarınınsa son derece karmaşık geometrileri nedeniyle çelikten üretilmesi zaten mümkün bile değil. Bu parçalar sayesinde yeni A8'in kabin hacmi daha da büyüyor. Yeni A8, sürüş hassasiyeti ve konforu açısından büyük öneme sahip olan burulma direnci konusunda da önceki modelden yüzde 24 daha üstün. >

Yeni A8: Bu dördüncü nesil lüks limuzin, kullanılan son teknoloji ve yenilikçi hafif tasarımıyla öne çıkıyor.





Güçlü ekip, güçlü performans: Her ikisi de GF Casting Solutions Herzogenburg'da Project Manager olan Markus Beier ve Georg Zerling, GF Casting Solutions Altenmarkt'ta Project Manager olan Christian Platzer ve GF Casting Solutions'da Key Account Manager olan Siegfried Wilhelm, Audi siparişinde yoğun bir şekilde çalışanlar arasındaydı (soldan sağa).

› GF'in döküm parçaları aynı zamanda karoserin çarpışmaya maruz kalabilecek noktalarında da kullanılıyor ve yüksek dayanıklılıkları sayesinde büyük limuzinin güvenliğinin artırılmasına katkıda bulunuyor.

Yenilikçi malzeme geliştirme

Döküm parçaların yüksek sertliğinde ve karoser konstrüksiyonunun dayanıklılığında ayırt edici olan, malzemelerin yenilikçi yöntemlerle işlenmesi ve bağlantı teknikleri. Audi bu nedenle, yeni A8'in Audi Space Frame'i için en yüksek sağlamlık düzeyindeki döküm alaşımlarını geliştirdi. Yeni malzemenin optimum bir şekilde dökülebilmesini ve GF tarafından alışımla başarılı bir şekilde seri üretime geçilebilmesi için Audi'nin Development Center bölümüyle GF Casting Solutions'ın Schaffhausen'daki (İsviçre) R&D bölümü sıkı bir işbirliği içinde çalıştı.

Katma değer derinliğinde artış

Parçaların yüksek sertlik düzeyi, alüminyum pres döküm parçaların işlenmesinde kullanılan, dört aşamalı, yenilikçi bir ısıtma işlemi sayesinde elde ediliyor. Siegfried Wilhelm, "Bu yöntem sayesinde sertlikte daha yüksek değerler elde edebiliyoruz. Üstelik de 1,8 milimetrelik kalınlıklarıyla önceki modelden daha ince et kalınlığına sahip parçalarda," diyor. GF Casting Solutions, hem ısıtma işlemi için hem de döküm parçaların kaplanması ve işlenmesi için Herzogenburg'da (Avusturya) yeni tesislere yatırım yaptı.

Marşpiyelerle şasi kolları arasındaki 1,43 metre uzunluğundaki bağlantı parçaları burada, GF Casting Solutions'ın en büyük pres döküm makinelerinde üretiliyor. Süspansiyon yuvaları da Herzogenburg'da alüminyum pres döküm olarak üretiliyor. Alüminyum ve magnezyumdan yapılmadığı diğer döküm parçalarsa Altenmarkt, Avusturya'daki tesislerde üretiliyor.

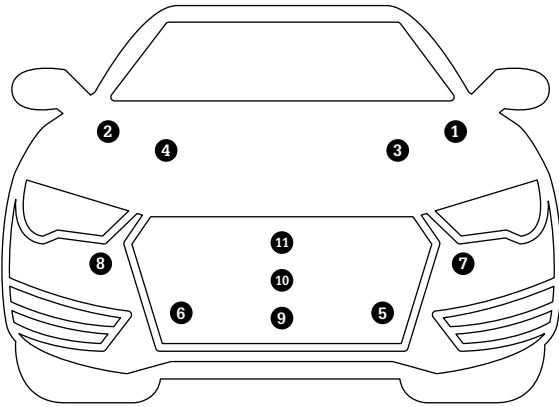
Ancak GF Casting Solutions'ın sorumluluğu sadece Audi Space Frame bileşenlerinin büyük bir bölümünün dökümü, ısıtma işlemi ve kaplanmasından ibaret değil; parçalar GF tarafından aynı zamanda mekanik olarak da işleniyor ve montaja hazır bir şekilde Audi'nin Neckarsulm, Almanya'daki üretim tesislerine gönderilmeden önce kısmen monte ediliyor. Neckarsulm'daki tesislerde tüm dünya pazarına yönelik olarak yeni A8'in üretimi tamamlanıyor. Siegfried Wilhelm gururla, "Bu zorlu görev kapsamında müşterimiz Audi'ye daha da yüksek düzeyde katma değer derinliği ve GF Casting Solutions'ın hafif tasarım konusundaki tüm uzmanlığını sunuyoruz," diyor. ■



Daha fazla fotoğraf:
globe.georgfischer.com

Ultra hafif ve son derece sağlam

GF Casting Solutions, yeni A8'in Audi Space Frame'i için ultra hafif on bir parça sağlıyor. Sonuç: Limuzinin karoseri, çelikten yapılmaya benzer bir konstrüksiyona kıyasla yüzde 40 daha hafif.



1 / 2

Sol ve sağ amortisör yuvası: Amortisör yuvası, alüminyum pres dökümden yapılmaya klasik bir parçadır. Eskiden bu parçanın birden çok bileşenden birleştirilerek yapılması gerekiyordu.

3 / 4

Solda ve sağda birer koltuk yuvası: Yüksek burulma direncine sahip koltuk yuvası, sağlamlığın ve çarpışma emniyetinin artırılmasını sağlıyor.

5 / 6

Solda ve sağda marşpiyeye şasi kolu arasındaki birer bağlantı parçası: Audi Space Frame'in en büyük ve en karmaşık parçası, Herzogenburg'daki GF Casting Solutions tesislerinde yapılıyor.

7 / 8

Solda ve sağda birer süspansiyon yuvası: GF Casting Solutions'da süspansiyon yuvası artık alüminyum döküm parça olarak üretiliyor; çok sayıda sac parçanın yerini alıyor.

9 / 10

Ön ve arka orta konsol: Orta konsolun bu iki bileşeni ultra hafif magnezyumdan yapılmaya ve bunlar, Audi Space Frame'in temel parçaları.

11

Taban plakası: Gövde altındaki pres döküm parça, birkaç sac parçanın yerini alıyor ve GF Casting Solutions'ın ürettiği yeni bir bileşen.

„Bu, en yüksek kalitedeki döküm tekniğidir“

Marc Hummel, Audi'de Project Manager olarak, yeni A8'in geliştirilmesine ve üretimine bizzat katılmış. Röportajda, Audi'nin kendine iş ortağı olarak neden GF Casting Solutions'ı seçtiğini açıklıyor.

A8'in en son neslinde Audi Space Frame daha da mükemmelleştirildi. GF Casting Solutions'ın uzmanlığıyla buna katkısı ne ölçüde oldu?

Geçtiğimiz yıllarda Audi Space Frame sürekli olarak geliştirildi. Bugün karoserin mimarisinde birden çok fonksiyonlu büyük parçalar önemli bir rol oynuyor. Bu çok büyük ve son derece karmaşık alüminyum bileşenlerin üretiminde GF Casting Solutions'ın deneyimi ve bilgi birikimi hayati öneme sahipti. Örneğin marşpiyeye şasi kolu arasındaki, 1,43 metre uzunluğundaki bağlantı parçası, en yüksek kalitedeki döküm tekniğidir. Karmaşıklık açısından seçkin bir düzeydedir.

Sipariş neden GF Casting Solutions'ı verildi?

Siparişin verilmesindeki önemli ölçütlerden biri, projenin kendine özgü gerekliliklerini yerine getirebilecek bir iş ortağı bulmaktır. Önce özel bir döküm alışımla ısıtma işlemi kombinasyonu uygulamak niyetindeydik. GF Casting Solutions'la Audi geçmişte bu konuyu ortaklaşa ele almış olduğundan, arada zaten bir güven ilişkisi vardı. Sonuç ortada: Uygulanan yenilikçi kombinasyon sayesinde bileşenlerin sağlamlığını yüzde 50 daha artırmayı başardık.

GF Casting Solutions'la işbirliğiniz sırasında özellikle takdir ettiğiniz bir şey var mı?

Böylesine zorlu bir projede, uzun süre yoğun bir işbirliği içinde birlikte çalışılıyor. İnsani açıdan her zaman çok iyi anlaştık ve daima yapıcı tartışmalar yürüttük. Bu düzeyli diyalog, projenin olumlu sonuçlanmasına önemli katkı sağladı. GF'teki iletişim sorumlularımız ve özellikle de üretim bölümündeki arkadaşlar, yaptıkları işe kendilerini sonuna kadar verdiler. Bence bu çok özel bir şey! ■



Marc Hummel, marşpiyeye şasi kolu arasındaki, 1,43 metre uzunluğundaki bağlantı parçasıyla birlikte görülüyor

HEDEFLERİMİZ
VALUE SELLING

Value Selling yöntemi, bir ürünün veya çözümün yararını ve değerini, yani Value tarafını somut olarak ortaya koyar. Sonuçta bu katma değer müşterinin gözünde fiyattan daha fazla ağır basar.



«Güçlü bir para birimiyle karşı karşıya olan bir İsviçre şirketi için, müşterilerin sorunlarını anlamak ve onlara doğru çözümleri sunmak için müşteriye yakın olmak daha da önemli. Böylece hem onlar hem GF için katma değer oluşturabiliriz. Value Selling girişimiyle, satış sanatının bu şeklini teşvik etmek istiyoruz.»

Yves Serra
CEO GF

Daha fazla soru sorma ve aktif dinleme

Design Thinking yaklaşımında Value Selling, grubun müşteri odaklı en önemli ikinci girişimidir. Kendini kanıtlamış bu satış yaklaşımında, ürünlerin ve çözümlerin yararına odaklanılır. Bunun, müşteriyle yapılan görüşme üzerinde önemli bir etkisi vardır.

CEO Yves Serra Mart 2018'de GF 2017 sonuçlarını açıklarken, "Strateji 2020 programımızın hayata geçirilmesi sürecinde başarılı şekilde ilerlemekteyiz," tespitini yaptı. GF, 2020'ye kadar önüne koyduğu hedeflere ulaşabilmek ve kârlı bir şekilde büyümeye devam edebilmek için, grup çapında iki önemli girişim başlattı: Design Thinking ve Value Selling— her ikisi de müşteriye ve müşterinin ihtiyaçlarını odak noktasına koyan, ürünlerin ve çözümlerin sunduğu katma değere odaklanan yaklaşımlar. Design



«Value Selling yöntemi sayesinde müşteri ziyaretlerine daha profesyonelce hazırlanabiliyoruz. Bu da daha fazla proje kazanmamıza yardımcı oluyor.»

Jeff Kuma,

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

Thinking geliştirmelerdeki yenilikçilik temposunu artırırken, Value Selling gitgide daha karmaşık hale gelen müşteri çözümlerine yönelik satış becerilerini güçlendiriyor.

GF'in aldığı sonuçlar aynı zamanda, satış çalışanlarının işlerini iyi yaptığını da gösteriyor. Value Selling girişimi tam da buna dayalı ve satış çalışanlarının yeteneklerini geleceğe dönük olarak geliştirmelerini sağlayan, önemli bir destek sunuyor. Girişim aynı zamanda, öncelikle değerli iş alanlarının grup bünyesine katılması ve cazip ürün veya hizmetlerin satışı açısından da temel önem taşıyor. Value Selling özünde, müşterinin önceliklerine ve bunlara uyarlanmış çözümlerden elde edilebilecek katma değere daha fazla odaklanmak anlamına geliyor. GF Head of Corporate Planning, Helmut Elben, "Müşterilerin gerçek sorunlarını ve ihtiyaçlarını anlamaksızın ürün satmaya çalışmakla bir yere varamayız. Dinlemek ve sorular sormak gerekir. Ancak bu şekilde, onlar için gerçekten değer taşıyan çözümler sunabiliriz," saptamasında bulunuyor.

Müşterinin antrenman arkadaşı

Value Selling, spesifik sorular, bilinçli dinleme ve anlama yardımıyla müşteriyi odak noktasına yönlendiren, kendini kanıtlamış bir iletişim yöntemidir. Kulağa bu kadar doğal gelen bu yöntem, çoğu zaman pratikte o kadar da kolay değil. Helmut Elben, "Müşteriye gerçekten ulaşabilmek için çok alıştırma yapmak gerekir," açıklamasını yapıyor. "Bunun için, görüşme seyrinde değişiklik yapmak gerekir— daha az konuşmak, onun yerine daha çok soru sormak ve aktif olarak dinlemek." İyi bir Value Seller müşteri randevularına titiz bir şekilde hazırlanır, müşterinin önceliklerini ayırt etmesini bilir, müşterinin ihtiyaçlarına karşı kulağı açık olur ve müşterinin



«Faaliyet alanımızda artı değer satışını uzun süredir hayata geçirdiğimizden, Value Selling yöntemi bize başarılı bir şekilde destek oluyor. Bu yöntem sayesinde artık müşterilerimiz için ürün ve hizmet çözümlerinin optimum kombinasyonunu geliştirebiliyoruz.»

Fabio Giampaolo,
Satış Mühendisi,
GF Machining Solutions,
Nidau (İsviçre)

kurumunda kiminle görüşmesi gerektiğinin ve şirketlerindeki süreçlerin farkında olur. Value Seller, GF ürünlerinin ve çözümlerinin sunduğu avantajlara son derece hâkimdir. Bunları becerikli bir şekilde müşteri görüşmesinde nasıl gündeme getireceğini de bilir. Value Selling yöntemini başarılı bir şekilde uygulayan kişi, müşteri tarafından antrenman arkadaşı olarak algılanacağından, satış görüşmelerinde daha etkilidir. Görüşme, ürün >



Value Selling Core Team, 2018 başından beri GF’te Value Selling yönteminin gündelik satış çalışmalarına entegrasyonuna destek veriyor (soldan sağa):
Tina Flodin, GF Machining Solutions, Achim Schneider, GF Casting Solutions, Julia Runow, Corporate Program Manager ve Nicole Küng, GF Piping Systems.

Hep birlikte satış becerilerini güçlendirmek: Value Selling Core Team

«İyi bir Value Seller, işine iyi hazırlanarak müşterilerinin zamanına saygı gösterir. Müşterinin öncelikleriyle ve karşılaştığı güçlüklerle gerçekten ilgilenir. Gerekirse hem müşterinin hem de kendinin elini taşın altına sokmasını sağlamaktan korkmaz.»

Julia Runow
Corporate Program Manager Value Selling

«Çalışanların, Value Selling yönteminin yararını anlaması benim için önemli. Uzun yıllardır başarılı bir şirketiz ve şimdi mevcut süreçleri ve alışkanlıkları değiştiriyoruz. Bu uzun bir yol, ama buna değer!»

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

«Value Selling yöntemi kolayca başka ülkelere ve kültürlere aktarılabilir. Çünkü iş dünyasında önemli olan konular ve müşterilerin sorunları dünyanın her yerinde birbirine benzer.»

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

«Yeni bir yöntemin öğrenilmesi, teorik düzlemde gerçekleşir. Oysa Value Selling yönteminin hayata geçirilmesi, bu yöntemin gündelik çalışmalarımızda uygulamaya konması ve sürekli bir alışkanlık haline getirilmesi anlamına geliyor. Bu sayede yöntem son derece kolay ve otomatik bir şekilde hayata geçirilebiliyor.»

Tina Flodin
Head of Value Selling, GF Machining Solutions

› özellikleri veya fonksiyonlarından ziyade, çok daha ağırlıklı olarak sorunlu noktalara ve çözüm yaklaşımlarına yoğunlaşır. Ürün ve fiyat yerine, katma değer ve müşteri yararı odağa alınır.

Öğrenilenlerin uygulamaya konması

Şimdiye kadar tüm dünyada 2000 GF çalışanı, Value Selling konusunda çeşitli eğitimlere katıldı. Corporate Program Manager Value Selling, Julia Runow, "Yaklaşım basit olduğundan ve sağduyuya hitap ettiğinden, büyük ölçüde olumlu tepki aldı. Şu anda, teorik içerikleri somut örneklerle bağdaştırma çalışması yapıyoruz," diyor. "Şu anki meselemiz, öğrenilen bilgilerin gündelik iş hayatına entegre edilmesi, pratikte uygulamaya konması ve daha fazla dâhili eğitimle pekiştirilmesi." Şimdi en büyük güçlüklerden biri, dünya çapındaki eğitimlerin ardından ivmeyi ve motivasyonu düşürmeden aynı tempoda devam edebilmek. Value Selling yönteminin kuruluşa başarılı bir şekilde nüfuz etmesini sağlamak için bu yaklaşımın, örneğin CRM sistemiyle veya 4DX hedefleriyle bütünleştirilmesi gerekiyor. Yani asıl iş yeni başlıyor! ■



«Bu yöntem bize, doğru kişiye doğru soruları sormamızda yardımcı oluyor. Böylece daha etkili bir iletişim kurmuş oluyor ve yeni iş bağlama olasılığımız artıyor.»

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



Daha fazla fotoğraf ve Core Team ile yapılan ayrıntılı bir röportaj: globe.georgfischer.com



Tüm dünyada üç gruptan 2000 GF çalışanı Value Selling eğitimlerine katıldı.

BULUNDUĞUMUZ YERLER
GF PİPING SYSTEMS MALEZYA

Malezya'daki büyüme

GF Piping Systems 1996'dan beri Malezya'da faaliyet gösteriyor. Şirketin geçmişindeki en son kilometre taşı, daha yüksek kapasiteli yeni bir tesise geçmek oldu. Bölgesel şirket şimdi büyümesini sürdürmeye hazır.

Malezya'daki GF Piping Systems Eylül 2017'den beri, Kuala Lumpur'un 40 km batısındaki Taman Perindustrian Air Hitam'da yeni tesislere sahip. Burası, satış ofislerinden, bir servis merkezinden, bir iç eğitim merkezinden, genişletilmiş bir kalite güvence laboratuvarından ve en önemlisi, yüksek kapasiteye ve yüksek otomasyon düzeyine sahip üretim tesislerinden oluşuyor. Şu anda dört ekstrüzyon ve yedi enjeksiyon kalıp makinesinde ELGEF tesisat aksamlarının yanı sıra AQUASYSTEM ve Silenta 3A serisi boru tesisat sistemleri üretiliyor. Malezya'daki GF Piping Systems'in üretim kapasitesinin genişletilmesinin altında yatan nedenlerden biri, Silenta sistemlerini doğrudan yerinde üretebilme olanağıydı.

Çünkü inşaat teknolojisi alanındaki çözümlere yönelik talepte büyük bir artış söz konusu. Head of GF Piping Systems Malezya, Amos Yeo, "Artık Silenta portföyünü burada, Malezya'da ürettiğimizden dolayı, bölgedeki müşterilerimize daha kısa sürede teslimat yapabiliyoruz. Onlar da artan kapasitemizden avantaj sağlıyor. Artık Türkiye'deki GF Hakan Plastik'ten gelen Silenta tesisat aksamları-

nı yerel olarak daha iyi depolama olanağına sahibiz," diyor. Ayrıca Malezya kolejleri, yerel üretim için piyasada yerleşmiş Silenta formülünün geliştirilmesinde, Çin grubunun teknik merkeziyle birlikte çalıştı.

Plastik boru tesisat sistemlerine yönelik büyük talep, hem ülke içinden hem de diğer Güneydoğu Asya ülkelerinden geliyor. En büyük pazar dilimini, pazar payının yaklaşık yüzde 65'ine sahip olan yapı teknolojisi oluşturuyor; onun ardından yaklaşık yüzde 15'le tedarik pazarı ve yaklaşık yüzde 20'yle endüstriyel alan geliyor. "Made in Malaysia" damgası hem GF Piping Systems için hem de müşteriler için önemli. Böylece ürünler daha kısa sürede temin edilebiliyor, yerel olarak sertifikalandırılmış durumda ve ASEAN ülkeleri içindeki gümrük muafiyetinden yarar sağlanıyor.

Sürekli yükseliş

Malezya'daki GF Piping Systems, başarılı bir bölgesel tedarikçi konumuna ulaştı. Süreç, 1996'da Subang Jaya'da bir temsilcilik açılmasıyla başladı. 2004'te bu temsilcilik, satış ofisi olarak genişletildi. Yaşanan sürekli büyüme göz önünde tutularak 2008'de Kota Kemuning, Shah Alam'da tam donanımlı bir üretim tesisi açma zamanı geldiğine karar verildi. 2016 başında tekrar genişleme planı >

Malezya'daki GF'in 53 çalışanı, plastik boru tesisat sistemlerine yönelik büyük talebi karşılayabilmek için istekli bir şekilde çalışıyor.





Sallehuddin Samin— doğa dostu

Sallehuddin Samin, şirkette faaliyet gösterdiği yaklaşık beş yıllık süre boyunca, bağımsız çalışmanın önemini kavramış. "GF için çalışmak harika, çünkü çalışanları şirketi çok benimsemiş durumda ve olağanüstü işler çıkıyorlar," diyor. Quality Assurance Manager olarak, sertifikasyon onaylarının güncelliğini sağlamak, görevleri arasında. İşindeki doruk noktalarından biri, yeni tesislerdeki yeni laboratuvarların kurulması olmuş. Hayatta en çok önem verdiği şey ailesi. Yorulduğunda enerjisini toplayabilmek için doğada olabildiğince çok vakit geçiriyor.



Shirley Tan— motivasyon ustası

Shirley Tan, boş zamanlarında yürüyüş yapmaktan ve yüzmekten hoşlanıyor. Ayrıca olumlu düşünme ve motivasyon konularıyla ilgilenmeyi seviyor. "İş arkadaşlarımı, gündelik hayattaki güçlükleri göğüslemeye motive etmek için," öğrendiklerini onlarla da paylaşıyor. 20 yıllık deneyime sahip Financial Controller olarak, Management için verimli planlama ve karar alma süreçlerinin yanı sıra etkili kontrol işlemleri de yürütüyor. Sekiz yıldır GF'te çalışıyor.

KISA KISA

Şirket:
Georg Fischer (M) Sdn. Bhd.

Bölüm:
GF Piping Systems

Kuruluşu:
1996

Çalışan sayısı:
53

Üretim:
AQUASYSTEM PP-R boru tesisat sistemleri, ELGEF-PE tesisat aksamaları ve Silenta 3A portföyü

Pazar segmentleri:
Yapı teknolojisi, tedarik pazarı ve endüstri





Elaine Kok— gezgin dansçı

Sekiz yılı aşkın süredir GF Piping Systems'da çalışan Elaine Kok, kariyer basamaklarında sürekli olarak yükselmiş. Şu anda Assistant Customer Service Manager olarak görev yapıyor. İşinin en sevdiği tarafı: "GF dünyasından müşterilerle ve meslektaşlarla iletişim kurmak çok hoşuma gidiyor." Elaine Kok, sağlığına iyi geldiğinden dolayı boş zamanlarında dans etmeyi seviyor. Öteki tutkusuyorsa seyahat etmek: "Ruhumu zinde tutuyor ve daha mutlu bir insan olmamı sağlıyor." Bu da zorlu iş hayatı için ona güç veriyor.



Jeevandran Samo— tam bir üretim adamı

Production/Operation Manager Jeevandran Samo, işindeki çok yönlülüğü seviyor. Aynı gün içinde —sürmekte olan projelerine ek olarak— hem üretim, hem depo, hem lojistik, hem de güvenlik alanlarıyla ilgili şeyler yapması gerekebiliyor. Özellikle gurur duyduğu bir proje, yeni üretim tesislerinin kurulması. Boş zamanlarını ailesiyle birlikte geçiriyor, "kendini zihnen ve bedenen yeni güçlüklerle hazırlayabilmek" için spor ve yoga yapıyor. Tatilde çoğunlukla, tapınakları gezip mimarisine hayran kaldığı Hindistan'ı geziyor.



%100 GÜVENLİ

Malezya'daki GF Piping Systems'da insanlar, olağanüstü güvenlik istatistiğinden özellikle gurur duyuyor. Ana merkezde ve bütün satış ofislerinde Mart 2018 sonuna kadar 1916 kazasız gün kaydedildi. GF Piping Systems Malezya, bu konuda GF ailesi içinde başı çekiyor. Bu başarımın ardında, 53 çalışanın hepsine yönelik kapsamlı güvenlik programı yatıyor.



Büyümeyle ve genişleyen ürün portföyü sonucunda artan sorumlulukla başa çıkabilmek için özel bir ekip olmak gerekir— Head of GF Piping Systems Malezya, Amos Yeo (üstte) bundan emin. Çalışanları şirkete uzun süreli olarak bağlamak Yeo için önemli.



› yaptı ve bunun sonucunda Taman Perindustrian Air Hitam'daki yeni tesisler ortaya çıktı. Aynı zamanda, müşterilere daha yakın olmak ve müşteri siparişlerine daha kısa reaksiyon süresi sunabilmek amacıyla Penang ve Johor Bahru'nun büyük büyüme bölgelerinde, yani ülkenin kuzeybatısı ve güneyinde satış ve servis ofisleri açıldı. Bugün Penang'daki satış ve servis ofisinde dört kişi, Johor Bahru'da üç kişi çalışıyor.

Büyümeyle ve genişleyen ürün portföyü sonucunda artan sorumlulukla başa çıkabilmek için özel bir ekip olmak gerek— Amos Yeo bundan emin. Çalışanların şirkete uzun süreli olarak bağlanmasını istiyor. "Hedefim, insanlara kendi kararlarını kendilerinin alması için yetki vermek ve onları, hem kendilerinin hem de iş arkadaşlarının sorumluluğunu almaya yüreklendirmek," diyor. Onları bilgi ve becerilerini geliştirmek konusunda destekliyor ve genç ekip üyelerinin ihtiyaçlarını ve beklentilerini de göz önüne almaya çalışıyor. Amos Yeo, "Özel olarak, yeni başlayan genç çalışanlara yönelik eğitim, koçluk ve ekip oluşturma programları sunuyoruz," diyor. Fazla performans dalgalanması yaşanmadığına bakılırsa bu etkinlikler işe yarıyor.

Daha fazla genişleme

Malezya'daki GF Piping Systems daha da büyüyecek. 2019'da Sarawak ve Sabah'ta ek satış ve hizmet ofisleri açılması planlandı. Her iki yerleşke de Malezya'nın doğusundaki Borneo'da. Bu ada, önemli bir büyüme pazarına dönüşmüş durumda. Taman Perindustrian Air Hitam'da yeni açılan tesislerde daha üç ekstrüzyon ve başka enjeksiyon kalıp makinelerinin de konabileceği kadar yer var. Dolayısıyla Malezya'daki GF Piping Systems, önümüzdeki üç ilâ beş yılda beklenen talep artışına cevap vermeye gayet hazırlıklı. 2018'de ön üretim ve seri üretim için de bir tesis kurulması planlanmış durumda. ■



Daha fazla fotoğraf:
globe.georgfischer.com

CANLA BAŞLA
STEFANO PIZZEGHELLO**KATILIN
VE KAZANIN!**

Sosyal angajman içinde misiniz?
İş arkadaşınız insanlara yardımcı
mı oluyor? O zaman öykünüzü
heyecanla bekliyoruz:
globe@georgfischer.com
E-posta gönderen herkes
40. sayfada yer alan çekilişimize
katılmış olacak.

İnsan sevgisi uğruna

İnsanların başı dertteyse Stefano Pizzeghello hemen yardıma koşar. GF Piping Systems çalışanı, iki yıl önce beş aylık bir ilkyardım kursuna giderek ilkyardım görevlisi eğitimi aldı. O zamandan beri Padua'daki (İtalya) Croce Blu Veneto adlı yardım ve kurtarma kurumunda göreve çıkıyor. Stefano Pizzeghello, "Bana göre, birbirine yardım eli uzatmanın, her insanın yaşamında vazgeçilmez bir değeri var. Aile babası olarak bu inancımı çocuklarıma da aktarmak benim için önemli," diyor. "O yüzden yaşadığım en güzel şeylerden biri, kızım Aurora'yla birlikte bir okulda ilkyardım kursuna gitmek oldu."

Ayda en az iki kez, kurtarma hizmetinde vardiyaya çıkıyor. "Kurtarma ekibi en az iki kişiden oluşur: sürücü ve ilkyardım görevlisi. Vakaya göre, başka yardımcı personel de göreve katılabilir," diyor. Stefano Pizzeghello sonbahardan beri, ilkyardım görevlisi etkinliğinin yanı sıra aynı zamanda ekip şefi konumunda. Bu alandaki eğitimini düzenli olarak sürdürüyor. Şubat ayından beri görevde defibrilatör kullanma yetkisine sahip. Bu cihazı kullanarak, akım darbeleri yardımıyla kalp ritim bozukluklarına hemen yerinde müdahale edebiliyor. "Her görev büyük özen ve dikkat gerektiriyor.

Gönüllü kurtarma işi son derece özel bir deneyim," diyor. Ama Stefano Pizzeghello kendini kahraman olarak görmüyor. Zaten her görev de başarıyla sonuçlanmıyor. Yine de bu onurlu görevi seçtiğinden dolayı memnun. Tamamen insan sevgisinden. ■



Stefano Pizzeghello,
2016'dan beri Caselle di Selvazzano'daki (İtalya) GF Piping Systems'da üretim çalışanı olarak faaliyet göstermekte. Tesiste hidrolik makinelerinin montajından sorumlu.



SİZİN İÇİN

Dünyanın her yerinde kendi evinde gibi

Tüm dünyada, bütün zaman dilimlerinde 16000'in üzerinde GF çalışanı, yenilikçi ürünler ve çözümler üzerinde çalışıyor. Güçlü yerel köklere sahip olmakla birlikte dünya çapında faaliyet gösteren bir grup olarak GF, müşterilerine yakın olabilmek için şu anda 34 ülkede varlık göstermekte. Biliyor muydunuz?



2017 yılında 15835 GF çalışanından %51'inin DACH (Almanya, Avusturya, İsviçre) bölgesinde, %24'ünün Asya'da çalıştığını biliyor muydunuz?

"BUN VENİT"
(ROMENCE
"HOŞ GELDİNİZ")

Eucasting ve Precicast şirketlerinin grup bünyesine katılmasından sonra artık Romanya'nın da önemli bir GF yerleşkesi haline geldiğini biliyor muydunuz?

CHF

GF'nin geçen yıl tüm dünyada yaklaşık CHF 172 milyon yatırım yaptığını, bunun CHF 81 milyonunun Avrupa'da gerçekleştiğini biliyor muydunuz?

%26

Grubun 2017'de yaklaşık CHF 4150 milyon ciro elde ettiğini ve bu rakamın %26'sının Asya'da gerçekleştiğini biliyor muydunuz?

GF'nin dünyada 137'den fazla şirkete sahip olduğunu, bunlardan 60'sinin üretim tesisi olduğunu biliyor muydunuz?

Traisen'daki (Avusturya) GF Piping Systems tesislerinin, faaliyetini bugüne kadar sürdüren en eski GF üretim tesisi olduğunu biliyor muydunuz?



GF'nin dünya çapındaki varlığı hakkında daha fazla bilgi edinmek ister misiniz? O zaman Globe'un bu sayısıyla birlikte verilen güncel GF dünya haritasına göz atın.



MEMLEKETİM
BARCELONA (İSPANYA)KATILIN
VE KAZANIN!

Konu satırına "Memleketim" yazarak
şu adrese E-posta göndermenizi
bekliyoruz:

globe@georgfischer.com

Tüm gönderiler 40. sayfada bulunan
talih oyunumuza katılacak.

“Dağlarla deniz arasındaki pırlanta gibi şehrim”

Bana göre Barcelona kültürle mimarinin rengârenk ve müthiş çeşitlilik gösteren bir karışımı, tüm dünyanın insanlarından ve kültürlerinden birer parça taşıyan, dağlarla deniz arasında uzanan bir mücevher. Yaşadığım yer burası.

Barcelona'da yaşayanların ve şehri gezmeye gelenlerin keşfedebileceği eşsiz şeyler var. Özellikle mimari hazinelerimizden kıvanç duyarız. Dünyaca ünlü yapılardan birçoğu, 19. yüzyıldan ve 20. yüzyılın başlarından kalma, (modernist) Katalan Art Nouveau stilinde inşa edilmiş eserler. Örneğin Antoni Gaudí'nin yaptığı La Sagrada Familia Kilisesi veya Lluís Domènech i Montaner'in yaptığı Palau de la Música Catalana Konser Salonu. Barcelona'nın en eski kısımlarını oluşturan Gotik semtteki, Ortaçağ'dan kalma Barri Gòtic binası da görülmeye değer. Arada sırada yemekten önce

Santa Maria del Mar Katedrali yakınlarındaki barlardan birinde bir aperatif içmeyi seviyorum. Daha az tanınmış, küçük ve sakin bir park olan Turó Parkı da en sevdiğim yerlerden biri. Küçükken annem ve babamla da oraya sık sık giderdik. Gayet güzel kafanızı dinleyebileceğiniz bu yemyeşil vaha, Avenida Diagonal adlı büyük alışveriş caddesinin yakınlarında.

Barcelona'nın dış bölümünde, merkeze 12 kilometre mesafedeki Sant Cugat del Valles'te oturuyorum. İşe giderken Sant Boi de Llobregat'taki GF Machining Solutions binasına ulaşmam 20 dakika sürüyor. Yolda, arka fonda yükselen, kumtaşından oluşmuş Montserrat kayalıklarını ve Tibidabo eğlence parkının da bulunduğu Serra Collserola sırtlarını görüyorum. Hafta sonları sık sık bu eğlence parkında ailecek vakit geçiriyoruz. Buradan şehrin manzarası nefes kesici. ■



Vanessa Enrech

2016'dan beri Sant Boi de Llobregat'taki (İspanya) GF Machining Solutions'da Chief Administrative Officer olarak çalışıyor. Barcelona'da büyümüş ve kocası, (beş ve yedi yaşlarındaki) iki çocuğu ve ailenin en genç üyesi olan köpeğiyle birlikte Sant Cugat del Valles'te yaşıyor.

Barselona'da bir gün



SABAH

GÖRÜLMEĞE DEĞER



Güne, şehrin eski kısımlarının kuzey bölümündeki Eixample semtinde yer alan ünlü Sagrada Família'yı ziyaret ederek başlıyoruz. Antoni Gaudí tarafından Katalan Art Nouveau stilinde tasarlanmış olan bazilika tamamlanmamış durumda ve son derece etkileyici bir yapı. 1882'de başlanan inşaat çalışması, 2026'da Gaudí'nin 100. ölüm yıldönümünde tamamlanacak. Bazilikanın yakınlarında etkileyici başka modernist yapılar da var. Örneğin Sant Pau Hastanesi'nin yapı kompleksi.



ÖĞLEN

BİREYSEL

Futbol tutkunları FC Barcelona'nın Camp Nou Stadyumu'na kısa bir gezinti yapabilir. Sanat meraklılarıysa, çağdaş kültür merkezi Picasso Müzesi'ne veya Montjuïc Tepesi'ndeki Fundació Joan Miró Müzesi'ne gitmeleri önerilir. Bu tepenin harika bir Barselona manzarası var. La Rambla Catalunya Caddesi'yle Passeig de Gracia Caddesi arasında, Barselonalıların sevdiği bir alışveriş bölgesi uzanır.



Barselona'dan daha fazla izlenim:
globe.georgfischer.com



AKŞAM

GECEİN CAZİBESİ



Yemeğe Restaurante Barceloneta, Restaurante Salamanca ve Restaurante Merendero de la Mari de çıkmanızı tavsiye ederim. Başlangıç olarak yerel yiyeceklerden Calçot (bir çeşit taze soğan) ve Escalivada (ızgara sebze) söylemeyi seviyorum. Deniz kıyısındaki, Las Ramblas adlı ünlü piyasa caddesini izlediğinizde limana ve deniz kıyısındaki yola ulaşırsınız. Ardından gecelere akmak isteyenler barlarla ve klüplerle dolu El Born semtinde isteğine kavuşacaktır.

GLOBE 2.2018
KÜNYE

İmtiyaz sahibi

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

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

globe@georgfischer.com
www.georgfischer.com

Proje yönetimi

Ute Schnier, Lena Koehnen (GF)

Yayın kurulu çalışanları

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

Produksiyon

Signum communication GmbH,
Mannheim (Almanya)

Çeviri

CLS Communication AG, Glattbrugg-Zürich
(İsviçre)

Çin sayısının baskısı

DE Druck Europa GmbH, Berlin (Almanya)

Diğer sayıların baskısı

abcdruck GmbH, Heidelberg (Almanya)

Görsel kaynaklar

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

Diğer görsel kaynaklar: GF



Globe dergisi yılda dört kez olmak üzere, Almanca, İngilizce, Fransızca, İtalyanca, Romence, Türkçe, İspanyol ve Çince dillerinde, toplam baskı sayısı 9000 adet olarak yayınlanmaktadır.

Bir sonraki sayı 2018 Eylül ayında yayınlanacak olup, son redaksiyon tarihi 27 Haziran 2018.

Daha fazlası Globe Online'da!

GF çalışanları dergisini artık akıllı telefon veya tablet aracılığıyla dilediğiniz yerde ve dilediğiniz zaman okuyabilirsiniz. Hemen tıklayın ve bu yepyeni okuma keyfinin tadının çıkartın:

globe.georgfischer.com



[/GeorgFischerCorporation](https://www.facebook.com/GeorgFischerCorporation)
[/georgfischeryoungcareer](https://www.facebook.com/georgfischeryoungcareer)

[/georgfischer](https://twitter.com/georgfischer)

[/company/georg-fischer](https://www.linkedin.com/company/georg-fischer)

[/company/georgfischer](https://www.youtube.com/channel/UC...)

[/user/georgfischercorp](https://www.youtube.com/user/georgfischercorp)

ÇEKİLİŞ

Şansınızı değerlendirin!

Bir iPad Air 2, bir Bose kablosuz kulaklık veya bir JBL Bluetooth hoparlör kazanabilirsiniz. Bu sefer tüm çalışanlar arasında olmak üzere, **Hello!, 3 x 3, Canla başla** ve **Benim memleketim** bölümlerine katılanlar arasında çekiliş arasında çekiliş yapacağız. İlgili konu başlığıyla şu adrese yazın: globe@georgfischer.com. Sizin yazılarınızı şimdiden sevinçle beklemekteyiz. Kazananlar ise takip eden Globe sayısında açıklanacaktır.

Katılım şartları

Bu çekilişin organizatörü GF kuruluşudur. Tüm GF kuruluşu çalışanlarının katılma hakkı bulunmaktadır. Kazanan kişi, tüm zamanında intikal eden katılımlar arasından olmak üzere, çekiliş yöntemi ile tespit edilmektedir. Ödüllerin nakit olarak ödenmeleri, maddi değerler şeklinde ödenmeleri veya ödüllerin değiştirilebilmeleri mümkün olmamaktadır. Katılanların kazanmaları durumunda, isimlerinin açıklanmalarını şimdiden kabul etmiş sayılmaktadır. Karar kesin olup, yasal yoldan talepte bulunulması mümkün değildir.

**KATILIN
VE
KAZANIN!**

Bu kişiler, Globe-sayısının kazananlarıdır:

- 1.lik Ödülü:** Tasha Nunerley (GF Piping Systems, ABD)
- 2.lik Ödülü:** Frank Schilling (GF Machining Solutions, İsviçre)
- 3.lik Ödülü:** Ng Kwan Chay (GF Piping Systems, Singapur)

Basılan sayıda yayınlanma olanağı bulamayan tüm gönderiler şimdi online olarak şu adreste: globe.georgfischer.com

Son katılma tarihi 27 Haziran 2018.