

Globe

DAS GLOBALE MAGAZIN FÜR
DIE MITARBEITENDEN VON GF

AUSGABE 3-2017

Der Fliegenfischer

Tim Savarese, GF Piping Systems in Easton, USA

Unsere Ziele: Kulturwandel für mehr Sicherheit

Was wir können: COOL-FIT 2.0 für die Universität Cambridge

Unsere Märkte: Lösungen für die Luftfahrtindustrie

+GF+

HELLO!



Carlos Infante

Apodaca, Mexiko, 9. Juni 2017, 21:00 Uhr MEZ

An diesem Tag haben wir den Geburtstag unseres Kollegen Diego Alfaro (Mitte) gefeiert. Wie man sehen kann, haben wir dafür seinen Arbeitsplatz passend dekoriert – das ist Tradition in unserem Büro.

Carlos Infante ist Inside Sales Manager bei GF Piping Systems in Apodaca, Mexiko.



Carmine Bencivenga

Feuerthalen, Schweiz, 9. Juni 2017, 21:00 Uhr MEZ

Um diese Uhrzeit habe ich zusammen mit meinen Kindern Marica und Lorenzo das Fussballspiel zur WM-Qualifikation geschaut: Färöer-Inseln gegen die Schweiz. Hopp Schwiiz!

Carmine Bencivenga ist Produktmanager Versorgung bei GF Piping Systems in Schaffhausen, Schweiz.

Was machen Sie **am 27. September 2017 um 13:15 Uhr MEZ?**
Schicken Sie Ihren Schnappschuss mit der Betreffzeile „Hello!“
und einer kurzen Beschreibung an: globe@georgfischer.com
Alle Einsendungen nehmen an unserem Gewinnspiel auf Seite 40 teil.

**MITMACHEN
UND
GEWINNEN!**

03

INHALT

Über uns

Die Jungunternehmer

Bei GF Machining Solutions haben Lernende mit einer eigenen Firma zwei Produkte entwickelt und hergestellt. **10**

Unter uns

Die Kunst des Fliegenfischens

Tim Savarese von GF Piping Systems angelt nicht nur leidenschaftlich gern. Seine selbst gebastelten Fliegen sind echte Hingucker. **12**

Was wir können

Eine innovative Lösung für ein Prestigeprojekt

Eine Abteilung der renommierten Universität Cambridge setzt für einen innovativen Neubau auf COOL-FIT 2.0. **22**

Wo wir sind

Gemeinsam durch stürmische Zeiten

In São Paulo trotz GF Machining Solutions der aktuellen Rezession in Brasilien und hat dabei neue Märkte im Blick. **26**

Unsere Ziele

Kulturwandel für mehr Sicherheit

Die erfolgreiche Sicherheitskampagne „Null Risiko“ von GF Automotive startet mit Phase 2. **30**

Unsere Märkte

Chancen am Horizont

GF Machining Solutions bietet Herstellern aus der Luftfahrtindustrie massgeschneiderte Lösungen. **34**

Rubriken

- | | |
|------------------------|-----------------|
| 2 Hello! | 37 Herzblut |
| 6 In Kürze | 38 Meine Heimat |
| 9 Wie war's? | 39 Impressum |
| 17 3x3 | 40 Gewinnspiel |
| 20 Wer hat's erfunden? | |



9

Wie war's?

Xie Hongquan ist Structure Parts Manager bei GF Automotive in Suzhou, China. Vor 13 Jahren half er, dort eine neue Produktionslinie aufzubauen.



18

Die Zielsichere

Nicht nur in ihrem Job bei GF Automotive in Singen, Deutschland, sondern auch auf dem Handballfeld gibt Julia Willauer alles.



37

Eine Rally für die Bildung

Emmanuel Mateos von GF Machining Solutions transportierte bei der 4L Trophy Schulsachen in die Wüste Marokkos.



38

Meine Heimat

Andrea Diotalevi von GF Piping Systems verrät, warum seine italienische Heimatstadt Genua „Die Prächtige“ heisst.

EDITORIAL**Präzision und Kreativität –
kein ungleiches Paar**

Beat Römer
Leiter Konzern-
kommunikation

Liebe Kolleginnen und Kollegen

Präzision, Pünktlichkeit – Klischees über die Schweiz gibt es einige. Nun sind Klischees nichts anderes als Vorurteile, gleichzeitig tragen sie immer auch einen Funken Wahrheit in sich. Fest steht: In puncto Präzision ist die Schweiz, wo das Herz von GF liegt, nicht so leicht zu übertreffen.

Diesen Spirit exportieren wir auch mit unseren präzise gefertigten und qualitativ hochwertigen Produkten. Dass sich dieser Spirit zudem auf die Mitarbeitenden überträgt, zeigt unsere Titelgeschichte: Tim Savarese von GF Piping Systems in Easton, USA, sorgt mit seiner Arbeit in der dortigen Produktion für reibungslose und präzise funktionierende Abläufe. Aber Tim verfügt noch über eine weitere Eigenschaft, die ebenfalls charakterisierend für den Spirit bei GF ist: Er ist kreativ. In seiner Freizeit bindet der passionierte Angler kunstvolle Fliegenköder, die eine grosse Fangemeinde in den sozialen Netzwerken anziehen.

Eine grosse Portion Kreativität haben auch die Kollegen von GF Piping Systems in England an den Tag gelegt. Obwohl COOL-FIT 2.0 noch nicht offiziell gelauncht war, konnten sie den Auftrag für die Ausrüstung des Triangle-Gebäudes der renommierten Universität Cambridge gewinnen. Das innovative Rohrleitungssystem ist die neueste Erfolgsgeschichte von GF – mit Präzision gefertigt und mit Kreativität vermarktet.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'B. Römer', written in a cursive style.

Ich wünsche Ihnen eine informative und unterhaltende Lektüre.
Haben Sie Feedback zur Globe? Wir freuen uns auf Ihren Input an:
globe@georgfischer.com

IN KÜRZE

Happy Birthday, Chinaust!

Die Chinaust Gruppe feiert dieses Jahr ihr 30-jähriges Bestehen. Was im Juli 1987 als bescheidenes Joint Venture zwischen der chinesischen Lingyun-Gruppe und einem australischen Unternehmen begann, ist heute zu einer beeindruckenden, 24 Gesellschaften umfassenden Unternehmensgruppe herangewachsen. Im Jahr 2000 gingen die Anteile der australischen Partner vollumfänglich an GF über – seitdem ist das 50/50-Joint-Venture stetig gewachsen. Mittlerweile gehört Chinaust zu den erfolgreichsten Unternehmen von GF. Das Produktportfolio ist breit gefächert; es reicht von Kunststoffteilen für die Automobilindustrie bis zu Rohrleitungssystemen für die Gas- und Wasserversorgung. ■



Bei einer Werksführung in Kunshan konnten ausgewählte Kunden einen Einblick in die Expertise von GF Automotive gewinnen. ■

Erfolgreicher Kundentag in China

Vom 17. bis 19. Mai 2017 öffneten die Standorte von GF Automotive in Suzhou und Kunshan ihre Tore für ausgewählte Kunden. Über 140 Gäste, überwiegend Vertreter der Automobilzulieferer-Industrie sowie namhafter OEMs, folgten der Einladung, um sich vor Ort ein Bild von der Expertise der Division zu machen. Neben verschiedenen Expertenvorträgen zum Thema Leichtbau stand auch die Besichtigung der beiden Produktionsstätten auf dem Programm. Für gute Stimmung sorgte darüber hinaus ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm. Alles in allem ein äusserst gelungener „GF Customer Open Day 2017“! ■

Wer hat den schnellsten Pod?



GF Automotive unterstützt das Swissloop-Team der ETH Zürich: Das Team der schweizerischen Universität baut eine Transportkapsel für das von Tesla-Gründer Elon Musk entwickelte Hyperloop-Konzept. Mit einem neuen Hochgeschwindigkeits-Transportsystem sollen Personen und Waren künftig mit bis zu 1 200 km/h in Kapseln durch eine Vakuumröhre befördert werden. GF Automotive unterstützt das Swissloop-Team bei dem globalen Wettbewerb für Universitäten als Hauptsponsorin sowie durch die Entwicklung und Fertigung eines Aluminium-Leichtbauteils für das Fahrwerk der Transportkapsel. Ende August 2017 wird sich in Kalifornien, USA, zeigen, welcher Pod das Rennen macht. Mehr zum Ausgang der Hyperloop Competition II erfahren Sie auf www.facebook.com/georgfischercorporation ■



Das Thema Sicherheit einmal anders: GF Mitarbeitende bringen für ihre Kollegen ein Theaterstück auf die Bühne. ■

Sicher und gesund

Bei Georg Fischer Hakan Plastik in der Türkei stand im Mai 2017 das Thema Arbeitssicherheit besonders im Mittelpunkt. Für alle Mitarbeitenden der Produktionsstandorte Çerkezköy und Şanlıurfa fanden während der „Health and Security Week“ intensive Workshops zu Gesundheits-, Arbeitssicherheits- und Umweltthemen statt. Ein besonderes Highlight war ein Theaterstück, das den Teilnehmern auf unterhaltsame und anschauliche Weise verdeutlichte, wie wichtig Sicherheit bei der täglichen Arbeit ist. Insgesamt beschäftigt Georg Fischer Hakan Plastik in der Türkei etwa 730 Mitarbeitende. 80 Prozent davon arbeiten in der Produktion. ■

Präsentation erster Design- Thinking-Projekte



Im **Klostergut Paradies**, dem Aus- und Weiterbildungszentrum von GF in Schaffhausen, stellten die Divisionen ihre Design-Thinking-Projekte der Konzernleitung vor.

Design Thinking, die konzernweite Initiative zur Stärkung der Innovationskompetenz, geht in die nächste Runde: Am 28. Juni 2017 präsentierten die Design-Thinking-Teams der Divisionen den aktuellen Stand und erste Prototypen ausgewählter Projekte. Zudem erklärten die Divisionsleiter, welche Rolle Design Thinking für die Strategie 2020 spielt, während Yves Serra einen Ausblick auf die weitere Implementierung der Methode bei GF gab. ■



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

PRODUKT
IN ZAHLEN



18

Meter. So weit reichen die Messsignale des Radar-Füllstandstransmitters Typ 2290 von GF Piping Systems. Das kompakte Gerät kann den Füllstand eines Tanks bestimmen, der in etwa so hoch ist wie ein sechsstöckiges Wohnhaus. Möglich macht dies der Einsatz von berührungsloser Radartechnologie. Das Gerät produziert Milliarden Mikrowellenimpulse pro Sekunde, die vom Prozessmedium innerhalb des Tanks, zum Beispiel Wasser oder eine Chemikalie, reflektiert werden. Die Messung der Distanz ermöglicht eine präzise Bestimmung des Tankinhalts – unbeeinflusst von Störfaktoren wie Dämpfen, Gasen, Schaum oder von Temperaturschwankungen.

Messprinzip: **berührungslose Radartechnologie**
Anwendungsbereich: **chemische Prozessindustrie,
Wasseraufbereitung**

Messbereich im Tank/Behälter: **0,2 m–18 m**

Messgenauigkeit: **+/- 3 mm**

Mediumtemperatur: **- 30°C bis + 100 °C**



IN KÜRZE



Bei der Eröffnungszereemonie schneidet Carlos Vasto, General Manager bei GF Linamar LLC, das Band durch.

GF Linamar unterstützt Hochschule

Am 24. Mai 2017 feierte das Blue Ridge Community College in North Carolina, USA, die Eröffnung seines neuen Southeastern Advanced Molding Technology Education Center (SAMTEC). GF Linamar, deren Werk gerade in der Nähe der Hochschule gebaut wird, hat den Grossteil der Anlagen gespendet oder zu einem geringen Preis zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus wurden zwei Dozenten des neuen Centers an Standorten von GF Automotive in Österreich und der Schweiz in Einrichtung, Unterhalt und Betrieb der Maschinen geschult. In Zukunft soll das SAMTEC die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden von GF Linamar übernehmen sowie Trainings für lokale und nationale Unternehmen anbieten. Das neue Druckgusswerk von GF Linamar wird ab Herbst 2017 Leichtbauteile für den amerikanischen Automobilmarkt herstellen. ■

Seewis läuft

18 Läuferinnen und Läufer von GF Piping Systems aus Seewis, Schweiz, sind im Juni 2017 beim B2Run-Firmenlauf an den Start gegangen. Die Strecke führte die Teilnehmenden sechs Kilometer durch St. Gallen in der Ostschweiz. Schnellster Läufer von GF war Martin Caluori mit einer Zeit von 24:56 Minuten. In der Gesamtwertung belegte er damit Platz 47 von 3 141 Läuferinnen und Läufern. Der B2Run-Firmenlauf fand zum ersten Mal im Jahr 2015 statt. Mittlerweile laufen in der Schweiz jedes Jahr Tausende von Sportbegeisterten in acht verschiedenen Städten um die Wette. ■



18 GF Mitarbeitende starteten beim Ostschweizer Firmenlauf – der schnellste von ihnen war Martin Caluori.



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



WIE WAR'S? 13 JAHRE BEI GF

Xie Hongquan Structure Parts Manager bei GF Automotive in Suzhou, China

Vor 13 Jahren ... hat Xie Hongquan im Technischen Service von GF Automotive im chinesischen Suzhou angefangen. Zu Beginn war er für die Werkzeugausrüstung und Wartung in der Giesserei zuständig und hat sogar dabei geholfen, eine neue Produktionslinie aufzubauen. Noch immer erinnert er sich, wie beeindruckt er von den Technologien und Prozessen im Leichtbau war. „Es war vom ersten Tag an eine lehrreiche Erfahrung“, so Xie. Heute ist er Structure Parts Manager in der Giesserei, die 2015 am Standort Suzhou aufgebaut wurde. Zurzeit arbeitet er zusammen mit Kunden und dem österreichischen Standort Altenmarkt daran, dass die neuen Produktionslinien für Strukturteile pünktlich in Betrieb genommen werden können.

Und die nächsten Jahre? Die Leichtmetallgiesserei in Suzhou ist bestens gerüstet, um mit dem expandierenden Automobilmarkt in China weiter zu wachsen. „Es ist toll, dass ich mit unseren innovativen Leichtbauteilen zu dieser Entwicklung beitragen kann“, sagt Xie. Aber das Leben besteht nicht nur aus Arbeit. Als Mitglied im Basketball-Werksteam lernt Xie seine Kollegen auf dem Spielfeld noch besser kennen. Auf eines freut er sich immer besonders: Spiele gegen die Kollegen von GF Automotive aus dem nahen Kunshan.

PROJEKT LEHRLINGSFIRMA



Die Geschäftsführerin: Leonora Kastrati, Kauffrau im 3. Lehrjahr, übernahm die Geschäftsführung und kümmerte sich zudem um Finanzen, Controlling und Logistik.



Die Tüftler: Für Forschung & Entwicklung sowie für das Design der Produkte waren die beiden Konstrukteure Tim Adam (links, 2. Lehrjahr) und Tobias Vogt (4. Lehrjahr) verantwortlich.



Die Verkäuferinnen: Vertrieb und Marketing lagen in den Händen von Aberna Sivanantham (links, 1. Lehrjahr) und Salome Speck (2. Lehrjahr), beide in Ausbildung zur Kauffrau.



Die Macher: Fertigung und Montage der Produkte waren Aufgabe des Produktionsmechanikers Neuran Kulenthiran (links, 3. Lehrjahr) sowie der Polymechaniker Nico Salini (hinten, 2. Lehrjahr) und Martin Stankovic (vorne, 3. Lehrjahr).

Der Kontrolleur: Vincent Nguyen (rechts), Polymechaniker im 4. Lehrjahr, war als Hauptverantwortlicher für die Fertigung auch für die Qualitätssicherung zuständig.

Die Jungunternehmer

Bei **GF Machining Solutions** im schweizerischen Luterbach lernen junge Nachwuchskräfte auf ganz besondere Weise die Abläufe der Unternehmenswelt kennen: mit ihrer eigenen Firma und ihren eigenen Produkten.

Gerade einmal 20 Jahre alt ist Leonora Kastrati und schon Geschäftsführerin. Seit etwa einem Jahr leitet sie ein Unternehmen namens Young Design Production. „Das ist eine grosse Herausforderung für mich“, sagt die junge Frau, denn eigentlich beendet sie gerade erst ihre Ausbildung als Kauffrau bei der Step-Tec AG im schweizerischen Luterbach. Die Tochtergesellschaft von GF Machining Solutions ist spezialisiert auf die Produktion von Motorspindeln für Fräsmaschinen.

Leonora Kastrati arbeitet bei Young Design Production zusammen mit acht weiteren Lernenden. Sie alle sind Teil eines besonderen Ausbildungsprojektes von Step-Tec. Ziel ist es, innerhalb eines Jahres eine eigene, fiktive Firma aufzubauen, ein Produkt zu entwickeln, herzustellen und zu vermarkten. Auf diese Weise soll der Nachwuchs lernen, welche komplexen Prozesse in einem Unternehmen ablaufen.

Erste Schritte

Die Idee dazu hatte der Geschäftsführer von Step-Tec, Fabrice Monti di Sopra: „Mein Ziel war es, das unternehmerische Denken der Lernenden zu fördern.“ Für das Projekt stellte er den Lernenden ein Budget von CHF 5 000 zur Verfügung. Anfang August 2016 ging es los. Jeden Dienstagmorgen traf sich das Team für eine Stunde, um an dem Projekt zu arbeiten und die ersten Schritte in der Unternehmenswelt gemeinsam zu gehen. Das heisst, Zuständigkeiten verteilen, Teams bilden und vor allem die Entscheidung treffen: Was produzieren wir?

Einige Sitzungen später entschieden sich die Jungunternehmer für zwei Produkte: eine Taschenlampe und einen Stiftehalter für den Schreibtisch. Dann ging alles ziemlich schnell. Eine erste Konstruktion, der Einkauf der Materialien, und im März 2017 startete der Prototypenbau. Die Ergebnisse können sich sehen lassen:

Eine in Leichtbauweise konstruierte LED-Taschenlampe aus eloxiertem Aluminium und mit einem innovativen Drehschalter sowie ein Stiftehalter, der durch ein einzigartiges Design hervorsticht. Es basiert auf den Spindeln, die Step-Tec herstellt, und schafft so den direkten Bezug zum Unternehmen.

Als Erste durften die Mitarbeitenden am Standort Luterbach die Produkte unter die Lupe nehmen. Ihre Tipps flossen direkt in die Überarbeitung ein, sodass die Lernenden Ende Mai 2017 mit der Produktion starten konnten. Parallel dazu legten auch Marketing und Vertrieb los, und ein Absatzmarkt war schnell gefunden: „Die beiden Produkte passen sehr gut zu unserem Unternehmen, und sie sind ein tolles Werbegeschenk für unsere Kunden“, erklärt Fabrice Monti di Sopra. Ausserhalb der Firmengrenzen machen eigens gestaltete Flyer die Produkte bekannt. Sie liegen bei Unternehmen und Schulen in der Gegend aus. Die Produkte können auch direkt über YDP@georgfischer.com bestellt werden.

Doppelter Gewinn

Ob Leonora Kastrati und ihre Kollegen am Ende aus dem Startbudget von CHF 5 000 sogar ein finanzielles Plus erwirtschaften, steht noch nicht fest. Aber für die Lernenden war das Projekt in jedem Fall ein Gewinn. „Damit ist die Ausbildung bei Step-Tec noch praxisnaher; und wir alle haben viel gelernt“, erklärt Leonora Kastrati. Insbesondere dadurch, dass sie zusätzlich zu ihren eigenen Ausbildungsberufen Einblicke in andere Abteilungen erhalten haben. Auch das Unternehmen hatte etwas davon. „Solche Projekte machen uns als Arbeitgeber bei jungen Talenten attraktiver, um die wir mit vielen Unternehmen konkurrieren“, erklärt Fabrice Monti di Sopra. Für ihn hat die Lehrlingsfirma künftig einen festen Platz in der Ausbildung bei Step-Tec: „Wir wollen dieses Projekt im nächsten Jahr weiterführen, natürlich mit neuen Ideen und Produkten.“ ■

DIE AUFGABE

Innerhalb eines Jahres eine eigene Firma aufbauen. Ein Produkt entwickeln, produzieren und vermarkten.

DAS ZIEL

Unternehmerische Erfahrungen sammeln in einem praxisnahen Projekt.

DAS TEAM

Neun Lernende von GF Machining Solutions, Luterbach, Schweiz.

DIE MITTEL

CHF 5 000 Startkapital standen den Jungunternehmern zur Verfügung.

DAS ERGEBNIS



Stiftehalter in Spindelform und die innovative Taschenlampe.



Video und mehr Bilder auf globe.georgfischer.com

TITEL
**FLIEGENFISCHER
TIM SAVARESE**





Name: **Tim Savarese**
Position: **Werkzeugtechniker**
Unternehmen: **GF Harvel**
(**GF Piping Systems**)
Standort: **Easton, USA**
Bei GF seit: **2007**
Bemerkenswert: **mehr als**
12 000 Instagram-Follower

Die Kunst des Fliegenfischens

Mit 17 hat **Tim Savarese** begonnen, sich das Fliegenfischen beizubringen. Später entdeckte er auch seine Leidenschaft für das Fliegenbinden: Mit seinen kleinen Kunstwerken begeistert der Werkzeugtechniker heute eine grosse Fangemeinde.



FLIEGEN- ODER SPINNFISCHEN?

Sportangler im Süsswasserbereich lassen sich in zwei Kategorien unterscheiden: Fliegenfischer und Spinnfischer. Beim Fliegenfischen besteht das Ziel darin, den Fisch mit einer Imitation zu täuschen, und ihn nicht über den Geruch zu locken. Fliegenfischen wird üblicherweise in fliessenden Gewässern betrieben, auch wenn einige Angler ihr Glück in stehenden Gewässern wie Seen oder Teichen versuchen. Spinnfischen ist sowohl in stehenden als auch in fliessenden Gewässern üblich. Hierbei wird ein Köder eingesetzt, mit dessen Gewicht die Angel weiter ausgeworfen werden kann. Fliegenfischer hingegen nutzen beim Auswerfen nur das Gewicht der Angelschnur selbst. Woher weiss man, welche Art des Angelns am besten zu einem passt? Geschmackssache. Wer in der Nähe eines Sees wohnt und möglichst viele Fische fangen will, ist besser mit Spinnfischen beraten. Wer hingegen an einem Bach oder Fluss lebt, sollte das Fliegenfischen probieren.

Am Morgenrauen und in der Abenddämmerung sind Fische auf Nahrungssuche. Das ist die beste Zeit zum Fliegenfischen. Tim Savarese gehört zu den Leuten, die dann allein in einem der vielen Flüsse stehen, die seine Heimat Pennsylvania durchziehen. Eine leichte Brise streift sein Gesicht, und die Strahlen der untergehenden Sonne spiegeln sich im Wasser. Er wirft die Angelschnur aus, die Fliege saust an seinem Kopf vorbei und tänzelt auf dem Wasser. Die sich wiederholenden Bewegungen und die frische Luft versetzen ihn in eine Art Trance – weit weg vom Alltagsstress und im Einklang mit sich selbst.

Der Werkzeugtechniker begann vor zwölf Jahren mit dem Fliegenfischen, im Alter von 17. „Die Highschool war vorbei, und ich dachte, es wäre cool, das mal auszuprobieren“, erinnert er sich. Davor hatte er mit seinem Vater in nahe gelegenen Bächen und Tümpeln gefischt und dabei klassische Köder benutzt: an einer Angelschnur, die man auswirft. Spinnfischen heisst diese Form des Fischens. Aber Tim Savarese beschloss, dass es Zeit wäre für die Königsdisziplin, das Fliegenfischen.

Etwa zur selben Zeit – während seines Lehramtsstudiums – fing er als Teilzeitkraft bei Harvel Plastics Inc. an. 2011 übernahm GF Piping Systems das Unternehmen, das heute als GF Harvel firmiert. Dieses Unternehmen versorgt den nordamerikanischen Markt mit Rohrleitungssystemen für die Wasseraufbereitungs- und chemische Prozessindustrie.

Nach seinem Abschluss waren die Berufsaussichten für Lehrer eher schlecht. Zum Glück war gerade eine Vollzeitstelle in der Versandabteilung bei GF Harvel frei geworden – und Tim Savarese bekam den Job. Aus seiner Erfahrung wusste er, dass die Atmosphäre bei GF Piping Systems gut war.

Übung macht den Meister

Um zu dem versierten Fischer zu werden, der er heute ist, waren viele Übungsstunden notwendig. Er musste lernen, die Angelrute richtig zu fassen, die Balance im fliessenden Wasser zu halten und wie man die Angel elegant auswirft. Vor allem aber musste er lernen, den Haken so zu platzieren, dass eine Forelle anbeisst. „Es hat viel mit Täuschung zu tun. Es geht darum, die filigrane Landung einer Fliege auf der Wasseroberfläche nachzuahmen“, erklärt Tim Savarese. Fliegenfischen, sagt er, sei eine sehr natürliche Form des Fischens, zudem gebe es der Forelle eine faire Chance. „Und es ist besser für die Umwelt, denn dabei gelangen keine Inhaltsstoffe künstlicher Köder in den Wasserkreislauf.“

Wenn der lang ersehnte Moment kommt und ein Fisch anbeisst, rollt Tim Savarese die Schnur ein, zückt sein Handy und knipst schnell noch ein Foto – bevor er den Fisch wieder ins Wasser lässt. „Fangen und freilassen – ich esse die Forelle nicht, und ich bevorzuge Haken ohne Stacheln, um den Fisch so wenig wie möglich zu verletzen“, erklärt er. „Das ist meine Art, die Natur zu geniessen und die Fische zu schützen.“

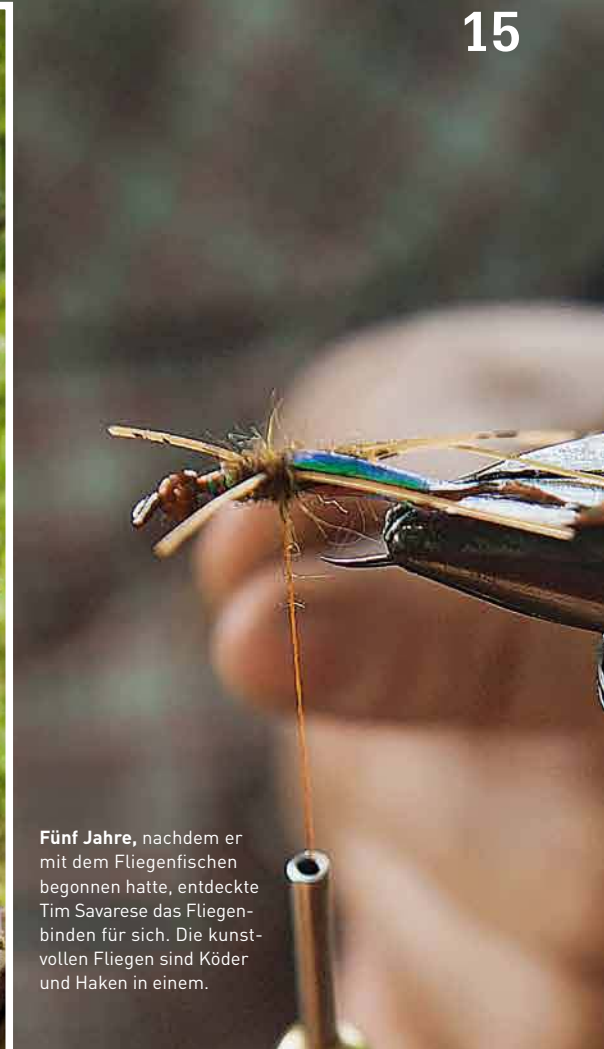
«Es geht darum, die filigrane Landung einer Fliege auf der Wasseroberfläche nachzuahmen.»

Nach etwa fünf Jahren Fliegenfischen entwickelte sich ein weiterer Aspekt des Sports zu seiner Passion: das Fliegenbinden. Eine Fliege ist Köder und Haken in einem, um die Neugier des Fisches zu erregen und ihn anbeissen zu lassen. „Zu Beginn hatte ich eine finanzielle Motivation, da die Fliegen ziemlich teuer sein können“, sagt Tim Savarese. „Aber mit wachsender Erfahrung wurde das Fliegenbinden zu meiner Leidenschaft. Es ist für mich eine echte Kunst.“ Wie das Fischen hat er sich auch das Binden selbst beigebracht – nach dem Prinzip „Trial and Error“.

Neue Herausforderung

Stetiges Lernen und Perfektion: Diese Qualitäten sind Tim Savarese auch bei seiner Arbeit wichtig – zuletzt in seiner Position als Werkzeugtechniker. Als die Stelle 2015 geschaffen wurde, hat er sich sofort beworben. „Eigentlich hatte ich von Werkzeugen keine grosse Ahnung, aber ich konnte meine Chefs davon überzeugen, dass ich schnell und selbstständig lerne, ganz so, wie ich es beim Fliegenfischen und -binden getan habe“, erklärt er. Er bekam den Job.

Der Bereich in der Produktionshalle, für den er verantwortlich ist und den er aufgebaut hat, gleicht einem grossen Käfig. Hier lagern Werkzeuge zum Herstellen von Kunststoffrohren, wie etwa Dorne und Schneidwerkzeuge. Dank des neu geschaffenen Bereichs können Prozesse beschleunigt und Ausfallzeiten reduziert werden. Das spart Geld. In der Vergangenheit mussten die Mitarbeitenden in der Produktion die Werkzeuge selbst herausuchen. Jetzt erledigt Tim Savarese diese Aufgabe. Als Schnittstelle zwischen den Planungsbüros und den Mitarbeitenden in der Produktion bereitet er alles für die drei Schichten pro Tag vor. ➤



Fünf Jahre, nachdem er mit dem Fliegenfischen begonnen hatte, entdeckte Tim Savarese das Fliegenbinden für sich. Die kunstvollen Fliegen sind Köder und Haken in einem.



Wie Tim Savarese Fliegen bindet, sehen Sie auf globe.georgfischer.com

Je nach Modell braucht Tim Savarese zwischen 30 Sekunden und 45 Minuten, um eine Fliege zu binden. Die Steinfliege (rechts) ist so etwas wie sein persönliches Aushängeschild – auch in den sozialen Netzwerken, wo der Werkzeugtechniker viele Follower hat.



Der Herr der Werkzeuge: Tim Savarese hat den Werkzeugbereich in Easton neu aufgebaut, damit seine Kollegen keine Zeit beim Suchen verlieren. Die Beschilderung in Flughäfen diente ihm dabei als Inspiration.



Noch mehr Bilder auf globe.georgfischer.com

› Beim Aufbau des Werkzeugbereichs war es Tim Savarese ein Anliegen, dass sich alle leicht zurechtfinden. Die Beschilderung in Flughäfen diente ihm als Inspiration. „Mit einer guten Beschilderung findet man immer den richtigen Weg“, erklärt er. Um seinen Bereich weiter zu optimieren, folgt Tim Savarese den in Japan entwickelten 5S-Prinzipien zur Arbeitsorganisation sowie den „Vier Disziplinen erfolgreicher Umsetzung“ (4DX).

Mit Beharrlichkeit zur Anerkennung

Die Beharrlichkeit, mit der er seinen Bereich verbessert hat, kennt er vom Fliegenbinden. Er fing an, Steinfliegen zu binden – und das jeden Tag für etwa eineinhalb Jahre. „Ich glaube, ich war etwas besessen davon“, gibt er zu. Er probierte verschiedene Materialien aus, und bei jedem Versuch fügte er Details sowie eine persönliche Note hinzu. Die Steinfliege ist heute sein Aushängeschild. Eigentlich sollen die Imitate ihren echten Artgenossen möglichst ähnlich sehen, aber Tim Savarese bindet auch Fliegen, die keinen natürlichen Wesen nachempfunden sind. Einige sind in leuchtenden Farben gestaltet, von denen sich Fische angezogen fühlen.

Durch das Posten von Fotos seiner kleinen Kunstwerke hat sich Tim Savarese inzwischen eine grosse Fangemeinde in den sozialen Medien geschaffen. Zudem hat er schon viele Ausstellungen zum Fliegenbinden besucht, und seit letztem Jahr stellt er seine Arbeiten auf Messen aus, etwa auf dem „International Fly Tying Symposium“. Darüber hinaus hat er Seminare gegeben für die Ortsgruppe von „Trout Unlimited“, einer Organisation zum Erhalt der Fischerei in den USA. „Ich mag es, mit Leuten zu sprechen und sie zu motivieren, besser zu werden und Neues auszuprobieren“, sagt er.

Seine Leidenschaft teilt Tim Savarese noch auf andere Weise: Er verschenkt seine Fliegen an befreundete Fischer. „Ich tue mich schwer damit, meine Fliegen für einen festen Preis zu verkaufen. Abhängig von der Komplexität kann das Binden nämlich zwischen 30 Sekunden und 45 Minuten dauern. Und wie soll man etwas mit einem Preisschild versehen, das man einfach gerne macht? Wenn ich Menschen mit dem, was ich mache, begeistern kann – dann ist das Belohnung genug“, sagt er.

Bei der Arbeit bemüht sich Tim Savarese, seinen Arbeitsbereich so sauber und selbsterklärend wie möglich zu gestalten. Hingegen herrscht in dem Raum, in dem er zu Hause seine Fliegen bindet, eher Unordnung. „Ich brauche kreatives Chaos, um die Fliegen herzustellen“, versichert er – in dieser Hinsicht ein echter Künstler. ■

3x3



Wenqiang Heng
Equipment Maintenance,
GF Automotive,
Suzhou, China



Desiree Pfitzenmaier
Auszubildende,
GF Piping Systems,
Albershausen, Deutschland



Nick Peters
F & E Ingenieur,
GF Piping Systems,
Little Rock, USA

Der Held bzw. die Heldin meiner Kindheit war ...

... Kung-Fu-Star Jet Li,
ein Vertreter des
chinesischen Kung-Fu.

Wenqiang Heng

... MEIN GROSSVATER.

Desiree Pfitzenmaier



... Gene Kranz, der NASA-Flugdirektor,
der die Apollo-13-Crew gerettet hat.

Nick Peters

Brief oder E-Mail?



Ich kommuniziere am liebsten via
WeChat, bei der Arbeit nutze ich E-Mails.

Wenqiang Heng

AM LIEBSTEN BEKOMME
ICH POSTKARTEN – IM
ALLTAG IST E-MAIL ABER
MEIST PRAKTISCHER!

Desiree Pfitzenmaier

Für die Arbeit E-Mail, für Freunde den Brief.

Nick Peters

So lange bin ich schon bei GF:

DREI JAHRE UND ZWEI MONATE.

Wenqiang Heng



Seit September 2016 als
Auszubildende zur Gross- und
Aussenhandelskauffrau.

Desiree Pfitzenmaier

Als F & E Ingenieur ein
Jahr und einen Monat.

Nick Peters

**MITMACHEN
UND
GEWINNEN!**

Hier die neuen Fragen:

1. Mein aktuelles Lieblingsbuch:
2. Zeitung oder Onlinemagazin?
3. Meine typische Arbeitskleidung ist ...

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



Name: Julia Willauer
Position: Assistentin der
Geschäftsführung
Division: GF Automotive
Standort: Singen, Deutschland
Bei GF seit: 2014
Bemerkenswert: 100 Tore
in der Saison 2016/2017

IM PORTRÄT
JULIA WILLAUER

Die Zielsichere

Julia Willauer, Assistentin der Geschäftsführung bei GF Automotive in Singen, Deutschland, spielt seit ihrem sechsten Lebensjahr Handball. Für einen Sieg ihres Teams geht sie an ihre Grenzen. Heute spielt sie sogar in der dritten Bundesliga.

Das blau-gelbe Trikot ist schweissnass. Unter den lautstarken Anfeuerungsrufen von der Tribüne nimmt Julia Willauer Kurs auf das gegnerische Tor. Im letzten Heimspiel der Saison 2016/2017 will sie den Fans etwas Besonderes bieten: Sie nickt kurz ihrer Mitspielerin auf Halbrechts zu. Diese passt den Ball hoch über die gegnerische Abwehr. Julia Willauer springt ab, fängt den Ball und versenkt ihn im Tor, noch bevor sie wieder den Boden berührt. Die Halle jubelt. „Mein erster Kempa-Wurf“, freut sich die 24-Jährige. Sie ist stolz, dass ihr dieser anspruchsvolle Spielzug auf Anhieb gelungen ist.

Unter Strom

Solche Glücksmomente sind der Lohn für die Strapazen, die der Sport mit sich bringt. „Für die Mannschaft an die eigenen Grenzen zu gehen, das brauche ich“, sagt die Spielerin des SV Allensbach. Die zierliche junge Frau, die sich im Arbeitsalltag mit kaufmännischen und organisatorischen Aufgaben beschäftigt, mag es, auf dem Feld den Gegner mit blitzschnellen Gegenstößen auszukotern. Bewusst sucht sie das direkte Duell, auch wenn es hart zugeht. Denn im körperbetonten Kampf um Ball und Tore lassen sich Rempler oder Blessuren nicht vermeiden. Tore fallen fast im Minutentakt. Spiele drehen sich schnell. „Man steht so unter Strom, da kämpft man bis zur letzten Sekunde“, sagt sie.

Die Leidenschaft für Handball liegt ihr in den Genen. Beide Eltern waren Handballer. Als Kind verfolgte sie gespannt die Partien von der Tribüne aus. Sie erlebte, wie die Teams von den Fans gefeiert wurden, und fasste einen Entschluss: Auf diesem Feld will sie auch einmal stehen. „Es ist ein Wahnsinnsgefühl“, weiss sie inzwischen. Seit fünf Jahren spielt sie in der ersten Mannschaft des SV Allensbach, dem Aushängeschild des Damenhandballs in ihrer Region. 2012 unterschrieb sie ihren ersten Zweijahresvertrag – und stieg mit dem Team in die zweite Bundesliga auf.

Vertrauen in die eigene Stärke

Der Weg dahin war jedoch steinig. Mit Talent und Trainingsfleiss entwickelte sie sich rasch zu einer Leistungsträgerin in der Jugendmannschaft. Doch im Alter von 13 und 16 Jahren riss ihr zweimal das Kreuzband, als sich beim schnellen Richtungswechsel ihr Knie verdrehte. „Ich musste noch mal bei null starten und neu laufen lernen“, erinnert sich Julia Willauer. Sie war verzweifelt und dachte ans Aufhören. Aber sie biss die Zähne zusammen: „Verletzungen sind auch Kopfsache. Es geht nicht nur darum, wieder fit zu werden, sondern auch um das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten. Man muss bereit sein, sich zu quälen, und den Willen haben durchzuhalten.“

Die Betriebswirtin kam vor drei Jahren als Studentin zu GF Automotive in Singen. Als Assistentin des Geschäftsführers organisiert sie Reisen und Termine, bereitet Präsentationen und Auswertungen vor und ist verantwortlich für die Erstellung des lokalen Mitarbeitermagazins „Globe Plus“. Sie ist dankbar für das Entgegenkommen ihres Chefs, der weiss, dass ihr die Trainingszeiten wichtig sind. Unter der Woche trainiert sie an vier Abenden. Während der Saison kommt am Wochenende ein Ligaspiel hinzu. „Ich mag dieses Leben, auch wenn es auf andere anstrengend wirkt“, sagt sie.

Ihre Leidenschaft für Handball geht so weit, dass sie einmal die Woche mit ihrem Cousin eine Jugendmannschaft trainiert. Ursprünglich sollte sie nur als Vertretung einspringen, doch die Jungs wuchsen ihr so ans Herz, dass sie weitermachte. Mit grossem Erfolg. Sie liebäugelt daher schon jetzt damit, nach ihrer Spieler-Karriere als Trainerin in die Jugendarbeit zu gehen. „Ein Leben ohne Handball, das kann ich mir einfach nicht vorstellen“, lacht Julia Willauer. ■



URSPRÜNGLICH NUR FÜR MÄDCHEN

Der Berliner Oberturnwart Max Heiser würde staunen. Vor genau 100 Jahren erschuf er Handball als Sportart für Mädchen – ohne Gegnerkontakt. Doch seine Kollegen aus der Leichtathletik machten aus Handball recht schnell ein kampf- und körperbetontes Mannschaftsspiel, was die Attraktivität vor allem unter Männern steigerte. Zuerst spielte man auf einem Feld im Freien. Unter dem Einfluss der skandinavischen Länder setzte sich in den 1970er-Jahren Hallenhandball durch. Auf dem kleineren Feld wurde das Spiel deutlich schneller und athletischer. Die Zuschauerzahlen aus der Freiluftzeit blieben allerdings unerreichbar: Bis zu 100 000 Menschen strömten damals in die Stadien.



Sehen Sie Julia Willauer in Action! Video und mehr Bilder auf globe.georgfischer.com

WER HAT'S ERFUNDEN?
BIONISCHE RADNABE

Bionische Diät

Leichte und gleichzeitig stabile Strukturen finden sich vor allem in der Natur. Sie dient in der Bionik als Vorbild für modernste Technik. Nach diesem Prinzip hat GF Automotive eine neuartige Lkw-Radnabe entwickelt, die Leichtigkeit und Stabilität miteinander vereint.

Trotz seiner tonnenschweren, ausladenden Äste hält ein Baum stärksten Stürmen oder der Last grosser Schneemassen stand. Der Grund dafür sind die natürlich gewachsenen Strukturen. Sie verteilen Belastungen gleichmässig. Wo die Last stärker drückt, wachsen zusätzliche Verstärkungen. Bionik heisst das Prinzip, bei dem Ingenieure versuchen, solche natürlichen Strukturen auf moderne Technik zu übertragen.

GF Automotive lässt sich als Bionik-Spezialistin regelmässig von der Natur inspirieren. Ein Beispiel dafür ist die neuartige bionische Radnabe für Nutzfahrzeuge. Sie verbindet die Felge eines Rades mit der Achse des Fahrzeugs und wird dort während der Fahrt durch Vertikal-, Seiten- und Bremskräfte besonders beansprucht. Normalerweise wird sie deshalb als massives Teil aus Eisenguss gefertigt. Normalerweise. Doch was, wenn eine leichtere Struktur die gleiche Stabilität gewährleisten kann?

Für die Nutzfahrzeugindustrie und ihre Kunden bedeutet das einen enormen Vorteil: Denn je leichter ein Lkw ist, desto mehr Nutzlast kann er transportieren und desto weniger Kraftstoff verbraucht er. Jedes Kilo weniger spart Spediteuren also bares Geld.

Leicht dank Software

Vor diesem Hintergrund hat GF Automotive in einer Designstudie die neue Lkw-Radnabe aus Sphäroguss GJS 600 entwickelt. Dank spezieller Durchbrüche und äusserer Querrippen ist sie deutlich leichter. „Es ist uns gelungen, das Gewicht der Vorgänger-Radnabe um 4,8 auf 33,3 Kilogramm zu reduzieren. Das ist eine Einsparung von rund 13 Prozent“, berichtet Dominik Mahnig, Leiter Produktmanagement und Entwicklung im Bereich Chassis bei GF Automotive in Schaffhausen, Schweiz.

Die Herausforderung war, die hohe Stabilität der Radnabe bei einem geringeren Materialeinsatz zu erhalten – und das zu möglichst geringen Kosten. Dazu nutzte das Team um Dominik Mahnig Computerprogramme, die

die Form des Gussteils nach bionischen Kriterien optimieren. So konnte schnell berechnet werden, wo Material eingespart werden kann, ohne die Stabilität zu beeinflussen. In mehreren iterativen Durchgängen entstand so eine Form mit organisch anmutenden Löchern, Durchbrüchen und Verrippungen. „Die Natur braucht Hunderte von Jahren, um ihre Formen zu optimieren. Wir machen das am Computer in kürzester Zeit“, erklärt der Leiter Produktmanagement und Entwicklung.

Auf dem neuesten Stand der Technik

Neben der Gewichtsreduktion, die pro Lkw insgesamt bis zu 50 Kilogramm ausmachen kann, bietet die bionische Radnabe einen weiteren Vorteil. „Die Durchbrüche und Kanäle verbessern die Luftzirkulation und unterstützen so die Kühlung der Bremsen“, weiss Mahnig.

Bislang existiert die Innovation nur als Prototyp, den GF Automotive auf Ausstellungen und Messen präsentiert. „Die Produktneuheit ist ein echter Eyecatcher, mit dem wir beweisen, dass GF Automotive den neuesten Stand der Technik definieren kann“, sagt Dominik Mahnig stolz. Ein Kunde hat bereits Interesse gezeigt und prüft gerade den Einsatz der Radnabe. Entscheidet er sich für das Hightech-Bauteil, wird es am Computer an das jeweilige Nutzfahrzeugmodell angepasst. „Dann können die Formen und Durchbrüche wieder ganz anders aussehen“, so Mahnig. Die Natur dient aber in jedem Fall als Vorbild. ■



Dominik Mahnig

ist direkt nach seinem Studium im Jahr 1995 bei GF Automotive eingestiegen und hat dort seither in verschiedenen Bereichen der Produktentwicklung gearbeitet. An der Bionik begeistert ihn immer wieder, welche faszinierenden Strukturen die Natur als Vorbild für modernste Technik hervorbringt.

WELCHE FUNKTION HAT EINE RADNABE?

Die Radnabe ist der innere Teil eines Rades in einem Kraftfahrzeug. Sie verbindet die Felge mit der Achse. Die Radnabe überträgt die Antriebskräfte auf das Rad. Zusätzlich wirken auf das Bauteil starke Vertikal-, Seiten- und Bremskräfte, die zum Beispiel beim Durchfahren enger Kurven entstehen. Je nach Art der Achse, ob Lenk-, Trieb- oder Zusatzachse, gibt es unterschiedliche Nabenformen. GF Automotive stellt bereits seit den 1920er-Jahren Radnaben aus Gusseisen für den Nutzfahrzeugbau her.

Der Nabenflansch

wird nach dem Guss maschinell nachbearbeitet und stellt die Verbindung zur Radfelge her.

Hochfestes Gusseisen mit Kugelgraphit vom Typ GJS 600 ist das perfekte Material für eine Lkw-Radnabe. Es ist auch bei hohen Temperaturen sehr stabil und darüber hinaus leicht im Sandgussverfahren zu giessen.

Durchbrüche

in der normalerweise massiven Radnabe sparen Gewicht ein. Der Computer berechnet, wo Material am Bauteil entfernt werden kann.

Äussere Querrippen

erhöhen durch ihre Anordnung die Seitensteifigkeit der Radnabe deutlich.



Video auf
globe.georgfischer.com

KUNDENPORTRÄT
CAMBRIDGE ASSESSMENT

Eine innovative Lösung für ein Prestigeprojekt

Cambridge Assessment, eine Abteilung der renommierten britischen Universität Cambridge, eröffnet demnächst ihren neuen Hauptsitz „The Triangle“. Die Anforderungen an das zukunftsorientierte Gebäude waren hoch – vor allem in puncto Innovation und Nachhaltigkeit. Deshalb war COOL-FIT 2.0, die jüngste Innovation von GF Piping Systems, die perfekte Wahl.

25 JAHRE

ist die Lebensdauer von COOL-FIT 2.0 – wesentlich länger als die von konventionellen Lösungen aus Metall.

CHF 998 000

beträgt das Auftragsvolumen für GF Piping Systems.



50%

kürzer ist die Installationszeit von COOL-FIT 2.0 im Vergleich zu herkömmlichen Systemen.

30%

des Energieverbrauchs in wassergekühlten Gebäuden können dank COOL-FIT 2.0 eingespart werden.



«Wir haben die richtige Lösung zum richtigen Zeitpunkt angeboten.»

James Chandler

Projektmanager, GF Piping Systems,
Coventry, Grossbritannien

Wenn „The Triangle“ Anfang 2018 seine Pforten öffnet, wird Cambridge Assessment darin eine neue Heimat finden. Bei der Entwicklung des wegweisenden Gebäudes war ein besonders innovativer und nachhaltiger Ansatz gefragt. Das galt auch für die Rohrleitungssysteme, die nicht nur energieeffizient, sondern auch leicht zu installieren sein sollten. Das Bauunternehmen Bouygues entschied sich deshalb für COOL-FIT 2.0 – die leichte, vorisolierte und korrosionsfreie Lösung von GF Piping Systems.

Hohe Leistungsfähigkeit und Vielseitigkeit

Besonders überzeugte Bouygues die Leistungsfähigkeit und Vielseitigkeit von COOL-FIT 2.0. Das Unternehmen war auf der Suche nach einer innovativen und wirtschaftlichen Lösung, um gekühltes und warmes Wasser (37° Celsius) in den Büroräumen und den Nebengebäuden zu verteilen. Dank der Isolationseigenschaften von COOL-FIT 2.0 bleiben die Temperaturen des gekühlten und warmen Wassers nahezu konstant – dies bringt deutliche Einsparungen mit sich. Allein bei der Kühlung ermöglicht das innovative Rohrleitungssystem Einsparungen von jährlich bis zu 30 Prozent im Vergleich zu Lösungen aus Stahl.

COOL-FIT 2.0 besticht zudem durch seine Langlebigkeit. Mittlerweile werden immer mehr Metall-Lösungen durch Kunststoff ersetzt, da Gebäudebesitzer rostige Rohre vermeiden wollen, die zu Leckagen führen und aufwendige Wartungsarbeiten nach sich ziehen. Eine Forderung von Bouygues war deshalb, dass die Rohrleitungssysteme in „The Triangle“ eine Lebensdauer von 25 Jahren haben sollten. COOL-FIT 2.0 erfüllt diese Anforderung und übertrifft somit die Haltbarkeit konventioneller Lösungen aus Metall deutlich. >



„Ein Massstab für neue Gebäude“

Brian Brewis ist Senior Building Services Manager bei Bouygues und verantwortlich für „The Triangle“. Hier spricht er über die besonderen Anforderungen des Projekts und erklärt, warum die Entscheidung auf COOL-FIT 2.0 fiel.

Herr Brewis, welche Rolle übernimmt Bouygues in dem Projekt?

Die Architekten haben bei ihrem Entwurf Wert darauf gelegt, dass sich die Menschen an ihrem Arbeitsplatz wohlfühlen. Als Ingenieurbüro und Baugesellschaft tragen wir jetzt die Verantwortung dafür, dass alle Systeme funktionieren.

Welche Überlegungen haben Sie hinsichtlich der Rohrleitungssysteme angestellt?

Unsere Spezifikationen waren ursprünglich auf ein herkömmliches Rohrleitungs- und Isoliersystem ausgelegt. Da diese Systeme aber sehr schwer sind und die Arbeit mit ihnen umständlich ist, wollten wir eine völlig andere Lösung finden. Wir brauchten einen Hersteller, der uns dabei unterstützt.

Und da kam GF Piping Systems ins Spiel?

Genau. Als wir COOL-FIT 2.0 kennenlernten, wussten wir: Das ist die richtige Lösung. Einer der grössten Vorteile ist die schnelle Montage. Bevor wir allerdings die Spezifikationen abändern konnten, mussten wir die Zustimmung von Cambridge Assessment einholen. Sie müssen bedenken, dass wir ein Produkt einsetzen wollten, das völlig neu auf dem Markt war. Aber wir haben umgehend grünes Licht erhalten. Der gute Ruf von GF Piping Systems hat dabei eine grosse Rolle gespielt.

Welche Erfahrungen haben Sie bisher mit COOL-FIT 2.0 gemacht?

Es ist beeindruckend, wie leicht die Installateure die Rohre schultern können – sogar Teilstücke mit bis zu sechs Meter Länge. Ohne COOL-FIT 2.0 wäre die Fertigstellung des Projekts wesentlich schwieriger gewesen. Es ist definitiv ein Massstab für neue Gebäude. Wo bislang Kupfer oder Stahl genutzt wurde, werden meines Erachtens in Zukunft viel mehr Gebäude mit COOL-FIT 2.0 ausgerüstet. In den nächsten fünf Jahren stehen Systeme aus Kunststoff ganz oben auf der Liste. ■

COOL-FIT 2.0 – die leichte, vorisolierte und korrosionsfreie Lösung von GF Piping Systems. Monteure können auch meterlange Teile einfach schultern.



33 445 m²

beträgt die Fläche für das Gebäude, das Anfang 2018 fertiggestellt sein soll und eines der grössten Bauprojekte in Cambridge ist. Das dreieckige Gebäude besteht aus fünfstöckigen Bürogebäuden und einem 39 Meter hohen Turm.





„THE TRIANGLE“

ist der neue Hauptsitz von Cambridge Assessment, einer Abteilung der renommierten Universität, die jährlich Sprachprüfungen für mehr als acht Millionen Lernende in über 170 Ländern durchführt. Viele Englischstudierende kennen die Organisation aufgrund ihrer weltweit anerkannten Sprachtests. Im Triangle-Gebäude werden über 2 000 Mitarbeitende Platz finden. Die Zahl soll bis 2025 auf etwa 3 000 ansteigen.



› Um die Arbeiten auf der Baustelle zu beschleunigen, verfolgte das Installationsteam einen modularen Ansatz. Das Team von GF Piping Systems in Coventry, Grossbritannien, lieferte hierbei Unterstützung, indem es die Rohre auf vorgegebene Längen zurechtschnitt und massgenaue Winkelstücke für das Gebäude vorfertigte. „Auf diese Weise konnten die fertigen Module vor Ort ganz einfach installiert und per Elektroschweissverfahren verbunden werden“, erklärt James Chandler, Projektmanager bei GF Piping Systems, der das Triangle-Projekt von Beginn an mitbegleitet hat. Aufgrund des geringen Gewichts und der Vorisolierung war COOL-FIT 2.0 perfekt für diese Installationsstrategie geeignet: Das neuartige System konnte in der Hälfte der Zeit eingebaut werden, die für die Installation einer herkömmlichen Lösung benötigt worden wäre.

Zukunftsorientierte Entscheidung

„The Triangle“ mit COOL-FIT 2.0 auszurüsten, war eine zukunftsorientierte Entscheidung, die allerdings eher zufällig getroffen wurde. Als GF Piping Systems und das Installationsunternehmen Allied Mechanical Services bei Bouygues ihren Vorschlag für ein Rohrleitungssystem präsentierten, hatten sie eine andere Lösung im Gepäck. Nach dem offiziellen Teil der Präsentation skizzierten die Kollegen von GF, welche Innovationen noch in der Pipeline waren – und man kam auf COOL-FIT 2.0 zu sprechen. „Das ist die Lösung, die wir wollen“, zeigten sich die Bouygues-Verantwortlichen begeistert.

Das war im Februar 2016 – noch vor der eigentlichen Einführung des Produkts im Markt. Deshalb mussten die Kollegen von GF erst einmal abklären, ob das Gebäude überhaupt mit COOL-FIT 2.0 ausgerüstet werden konnte. „Wie sich herausstellte, haben wir die richtige Lösung zum richtigen Zeitpunkt angeboten“, erklärt James Chandler mit berechtigtem Stolz: Schliesslich beträgt das Auftragsvolumen GBP 800 000 (CHF 998 000).

Schnell wachsende Kundenbasis

Auch wenn COOL-FIT 2.0 gerade einmal ein Jahr auf dem Markt ist – die Projektliste kann sich bereits sehen lassen: Prestigeträchtige Gebäude wie die „London South Bank University“, das „Eden Project“ in Cornwall oder der „Left Bank Residential Tower“ in Birmingham befinden sich darunter. Und das ist allein Grossbritannien. Weltweit verfügt COOL-Fit 2.0 über ein noch vielversprechenderes Marktpotenzial. So ist das innovative System nicht nur bestens geeignet, um konstante Temperaturen in grösseren Gebäuden wie Einkaufszentren, Krankenhäusern, Hotel- und Bürokomplexen zu gewährleisten, sondern auch, um grosse Datenzentren sicher und effizient zu kühlen.

James Chandler und sein Team sind schon von der nächsten Entwicklung im COOL-FIT Portfolio begeistert: COOL-FIT 4.0, mit einer stärkeren Isolierung für den Einsatz in extremen Temperaturen. Das Produkt soll Ende 2017 auf den Markt kommen. „Das Interesse zieht an“, berichtet James Chandler. Wer weiss, vielleicht kann das Team ja bald wieder einen Vertrag vor der offiziellen Markteinführung abschliessen. ■

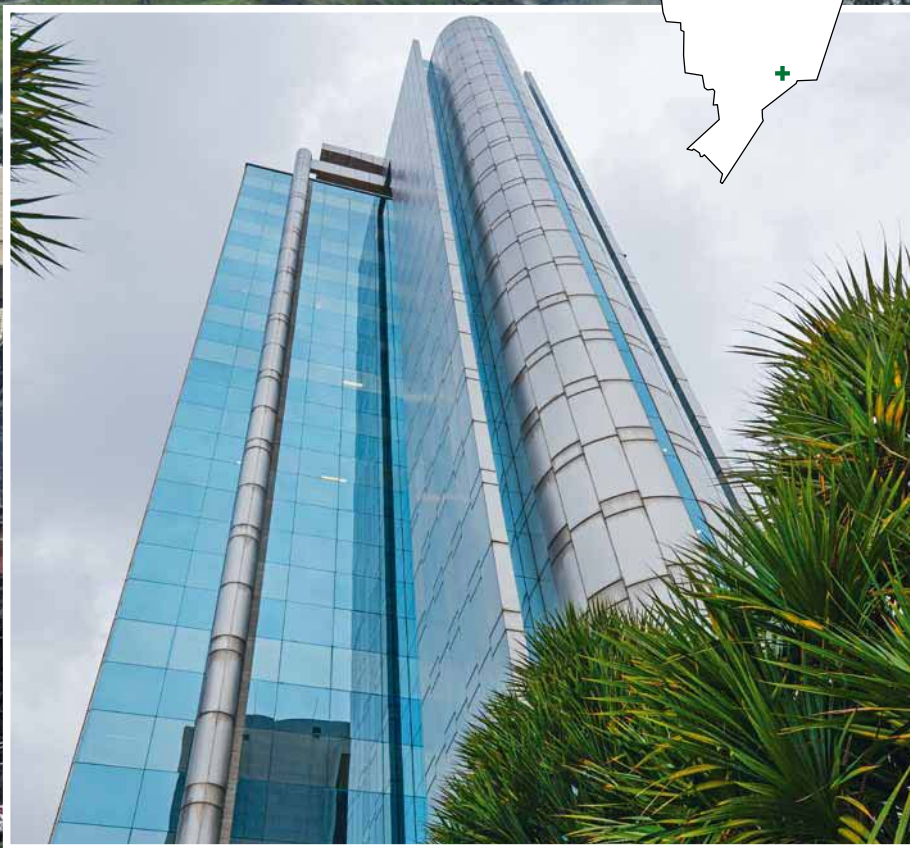


Video und mehr Bilder auf
globe.georgfischer.com

STANDORTPORTRÄT
SÃO PAULO, BRASILIEN

Gemeinsam durch stürmische Zeiten

Die wirtschaftliche Situation in Brasilien ist zurzeit sehr herausfordernd. Deshalb konzentriert sich GF Machining Solutions in São Paulo vor allem auf die bestehenden Geschäfte. Zugleich haben die Brasilianer auch neue Geschäftsfelder im Blick.





Edson Romão ist der Geschäftsführer des Standorts. Er stiess 2001 erstmals zu GF Machining Solutions und kehrte nach einer Unterbrechung 2015 als Geschäftsführer zurück. GF Machining Solutions ist bereits seit 1997 in Brasilien aktiv.



Brasilien leidet derzeit unter einer der schwersten Rezessionen in der Geschichte des Landes. Doch Analysten sehen bereits Licht am Ende des Tunnels: Für das laufende Jahr prognostiziert der Internationale Währungsfonds ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) um 0,2 Prozent und für 2018 mehr Stabilität mit einem BIP-Wachstum von 1,7 Prozent. Bis dahin gilt bei GF Machining Solutions in São Paulo: Alle Mann an Deck!

Edson Romão führt die Mannschaft an. Er stiess 2001 erstmals zu GF Machining Solutions, ging dann 2008 für sechs Jahre zu einem Mitbewerber und kehrte 2015 schliesslich als Geschäftsführer zurück. GF Machining Solutions ist bereits seit 1997 in Brasilien aktiv; damals kaufte GF einen Vertriebspartner in São Paulo. Als eine der ersten Massnahmen in seiner neuen Position suchte Edson Romão nach günstigeren Büroräumen, denn Kosten einzusparen hatte in dieser wirtschaftlich schwierigen

Situation höchste Priorität. Damit lag er in mehrfacher Weise richtig: „Das neue Büro ist nicht nur günstiger, wir arbeiten nun auch alle auf einem Stockwerk. Früher waren wir auf drei Etagen verteilt, was die Kommunikation erschwert hat. Ausserdem ist GF Piping Systems jetzt unser Nachbar“, berichtet er freudig.

Zusätzliche Einsparungen brachten die gemeinsame Anmietung von Lagerräumen mit GF Piping Systems und das Outsourcing der Logistik. „Diese Veränderungen und ein strengeres Controlling haben uns im letzten Jahr zu einer ausgeglichenen Bilanz verholfen“, sagt er. Eine beachtliche Leistung in einer Volkswirtschaft, die 2016 um 3,6 Prozent geschrumpft ist.

Solide Investitionen

Der Hauptfokus von GF Machining Solutions in Brasilien liegt auf dem Binnenmarkt, auch wenn sich die Kollegen in São Paulo ebenfalls um die Kunden im übrigen Südamerika – vor allem in Argentinien –



Renato Rodriguez – das Basketball-Ass

Als Verkaufsleiter für Südamerika ist es Renato Rodriguez wichtig, das Vertrauen der Kunden zu gewinnen. Sein Erfolgsrezept: Sei respektvoll, höflich, motiviert, proaktiv und kreativ. Zusätzlich versucht er, auch die Kultur der Kunden besser zu verstehen, vor allem ausserhalb Brasiliens. Entspannung findet er beim Basketball: „Ich habe mit sechs Jahren angefangen. Beim Spielen erinnere ich mich auch heute noch an die grossartige Zeit in meiner Kindheit“, sagt er.



Thaís Caminotto – die Köchin

Die Kosten niedrig halten: Das ist für Thaís Caminotto die Herausforderung als Controllerin bei GF Machining Solutions in Brasilien – und angesichts der wirtschaftlichen Lage eine Notwendigkeit. Sie achtet auch auf die Einhaltung der lokalen Gesetze und Vorschriften. „Das ist nicht leicht, weil sich in Brasilien Gesetze häufig ändern“, meint Thaís Caminotto. Am Wochenende ist sie in der Küche kreativ und probiert neue Rezepte aus. „Sie gelingen nicht immer, aber das macht nichts, solange ich etwas Neues ausprobieren kann“, sagt sie.



Gislaine Asseituno – die Tänzerin

Vor 32 Jahren hat Gislaine Asseituno bei einem Vorgängerunternehmen von GF Machining Solutions in Brasilien angefangen. Über die Jahre hat sie ganze Generationen von Maschinen erlebt – und das hat ihr in ihrem Job als Koordinatorin in der Technischen Assistenz sehr geholfen. Die Kunden wissen, dass Gislaine Asseituno vor keinem Problem zurückschreckt und immer ein offenes Ohr für sie hat. Um abzuschalten, geht sie tanzen. „Zumba tanzen tut meinem Geist und meinem Körper gut“, sagt sie.



Lucas Borges – der Studierende

Ausbildung ist eine wichtige Sache für Lucas Borges, der vor fünf Jahren zu GF Machining Solutions gekommen ist. „In meinem ersten Jahr bei dem Unternehmen war ich Praktikant“, erinnert er sich. Als Verkaufsassistent im Kundenservice hat er Kurse in 4DX und 7 Habits besucht. Dies hat ihm auch in seinem Maschinenbaustudium geholfen, das er in diesem Jahr abschließt. Um den Arbeits- und Uni-Stress abzubauen, geht Lucas Borges ins Fitnessstudio.



Das Team in São Paulo hat sich erfolgreich an die schwierige wirtschaftliche Situation im Land angepasst. Das gelang unter anderem durch einen Umzug in kostengünstigere Büroräume, die sich GF Machining Solutions und GF Piping Systems teilen.

› kümmern. Rund zwei Drittel der verkauften Produkte sind EDM-Maschinen, der Rest Fräsmaschinen. Die Kunden kommen vor allem aus dem Werkzeug- und Formenbau für die Automobilindustrie. Nur ein kleiner Teil des Geschäfts entfällt auf die Verbrauchsgüterindustrie. Im Büro in São Paulo arbeiten 27 Mitarbeitende. Sechs weitere stellen in den Aussenbüros in den Bundesstaaten Santa Catarina und Rio Grande del Sul die Nähe zu den Kunden sicher.

Auch wenn sich Edson Romão auf die Senkung der Kosten konzentrieren musste, investierte er stets in seine Mitarbeitenden – insbesondere in die Qualifikation der Techniker. Der Gedanke dahinter: „Unsere Techniker stehen in direktem Kundenkontakt. Durch gezielte Schulungen machen wir sie mit unserem gesamten Portfolio vertraut. So können sie die Kunden nicht nur in ihrem Fachgebiet beraten, sondern auch über andere Maschinen und Services informieren, die wir anbieten.“ Auf diese Weise können die Techniker Vorschläge zur Prozessverbesserung machen. Ausserdem werden sie so zu Augen und Ohren ihrer Vertriebskollegen und können diese informieren, wenn sie Potenzial für zusätzliche Maschinen, Verbrauchsmaterialien oder Services erkennen.

Edson Romão und sein Team entdecken gerade einen bekannten Markt wieder: die Berufsschulen. „Wenn wir unsere Maschinen in den Schulen

platzieren, erfahren die Schüler aus erster Hand, was diese können. Wenn sie nach dem Abschluss bei ihren Arbeitgebern eines Tages in der Position sind, eine Maschine zu kaufen, werden wir der erste Hersteller sein, an den sie sich wenden“, sagt er. Bis jetzt hat GF Machining Solutions 41 Maschinen an 28 Schulen des nationalen brasilianischen Ausbildungsdienstes für Industrielehre, SENAI, verkauft, die letzte im Jahr 2014. „Es gibt in Brasilien viele Berufsschulen. Wir wollen auf dem Erfolg aus der Vergangenheit aufbauen und diesen Markt erobern“, sagt Edson Romão.

Gute Organisation ist entscheidend

Zweifellos, den Standort sicher durch ein anspruchsvolles Umfeld zu navigieren, ist harte Arbeit. Was seinen Job erleichtert, so Edson Romão, das seien die Corporate-Governance-Richtlinien des Konzerns. Sie geben Orientierung für höchste ethische Standards und Integrität. Grossen Wert legt er auch auf gute Organisation. „Sie ist entscheidend, wenn man zum Beispiel beim Controlling etwas strenger sein und über neue Investitionen entscheiden muss“, erklärt er.

Mit diesem Elan werden Edson Romão und das ganze Team von GF Machining Solutions ihre Aufgaben meistern. Und wenn sich der Sturm in Brasilien legt, ist ihnen der Erfolg sicher. ■



Insgesamt sind **33 Mitarbeitende** bei GF Machining Solutions in Brasilien beschäftigt – 27 im Büro in São Paulo und sechs weitere in den Aussenbüros in den Bundesstaaten Santa Catarina und Rio Grande del Sul.



Der Hauptfokus des Standorts liegt auf dem brasilianischen Markt. Zusätzlich kümmern sich einige Kollegen um Kunden im übrigen Südamerika – vor allem in Argentinien.

GUTE NACHBARSCHAFT

Seit November 2015 sind GF Machining Solutions und GF Piping Systems in Brasilien Nachbarinnen. Zuvor waren die beiden Divisionen an unterschiedlichen Standorten untergebracht. Heute mieten sie zusammen ein ganzes Stockwerk im River-Park-Gebäude in São Paulos Geschäftsviertel Brooklin Novo mit einem gemeinsamen Empfangsbereich und Konferenzräumen. Ausserdem teilen sich die zwei Divisionen Lagerräume. In Brooklin Novo, einem der wichtigsten Finanzzentren São Paulos, befinden sie sich in guter Gesellschaft: Hier haben viele multinationale Unternehmen ihren Hauptsitz.

STANDORT

São Paulo, Brasilien

DIVISION

GF Machining Solutions

1997

Gründungsjahr

33

Mitarbeitende



KOMPETENZEN

Verkauf und Technischer Support

3

Sprachen werden am Standort gesprochen: Portugiesisch, Englisch und Spanisch

19,2°C

Durchschnittstemperatur



TYPISCHES MITTAGESSEN

Reis und Bohnen mit Salat und Fleisch/Barbecue



Mehr Bilder auf globe.georgfischer.com

UNSERE ZIELE
ARBEITSSICHERHEITSINITIATIVE



Kulturwandel für mehr Sicherheit

In den vergangenen Jahren sank die Zahl der Arbeitsunfälle bei GF. Grossen Anteil daran hat die Arbeitssicherheitsinitiative „Null Risiko“ von GF Automotive. Das mehrstufige Programm läuft derzeit in seiner zweiten Phase und soll künftig auch die Sicherheitskultur der anderen Divisionen positiv beeinflussen.



„Ein Eimer ist keine Leiter“

Seit Februar 2017 soll Phase 2 an den bisherigen Erfolg anknüpfen. Dazu sprechen knallige Poster die Mitarbeitenden in der Produktion direkt an: Darauf zu sehen sind herumliegende Werkzeuge oder ein Mann, der auf einem Eimer balanciert. Die klaren Botschaften lauten: „Unordnung ist gefährlich“ und „Ein Eimer ist keine Leiter“. Dahinter steht ein langfristiger Plan. Ging es in Phase 1 vor allem darum, mit Aktionstagen vor Ort die Aufmerksamkeit auf verschiedene Gefahren zu lenken, soll die Phase 2 einen nachhaltigen Verhaltenswandel bringen: „Es geht uns mit ‚Null Risiko‘ weniger um kurz gedachte Ideen, wie ein neues Geländer anzubringen. Wir wollen die Sicherheitskultur bei GF Automotive dauerhaft verändern“, erklärt Tina Köhler, Leiterin Marketing & Kommunikation. Sie entwickelt die Initiative gemeinsam mit den Sicherheitsexperten der Produktionsstandorte und den BU-Leitern ständig weiter.

Verantwortung übernehmen

Um den Wandel in den Köpfen zu erreichen, müssen sich so viele Mitarbeitende wie möglich für die Sicherheit verantwortlich fühlen. Daher bildet das „Null-Risiko“-Team von GF Automotive an den Standorten spezielle Moderatoren aus, die das Thema über Schulungen in die Teams tragen. Alle Verbesserungsvorschläge der Mitarbeitenden werden gut sichtbar aufgehängt, und die Vorgesetzten prüfen die Umsetzung regelmässig. Auf diese Weise soll sich das Sicherheitsdenken im Alltag verankern. „Wir müssen uns von der Illusion verabschieden, dass Unfälle nur anderen passieren. Besonders die sonst so wichtige ▶



Seit Februar soll Phase 2 von „Null Risiko“ für einen Wandel in der Sicherheitskultur bei GF Automotive sorgen. Wie schon in der ersten Phase sprechen knallige Poster die Mitarbeitenden in der Produktion direkt an.



«Die Kampagne (Null Risiko) trägt das Thema Arbeitssicherheit in jede Ebene. Mitarbeitende sprechen uns offener mit konkreten Fragen an. Wir können so gezielter gemeinsam mit der Geschäftsleitung Verbesserungen besprechen. Ich stelle fest: Mittlerweile achtet jeder stärker auf den anderen – statt zu sehr auf sich selbst.»

Michael-Karl Spannbauer
Stellvertretender Betriebsratsvorsitzender,
GF Automotive in Singen, Deutschland

Null Risiko gleich weniger Unfälle. So einleuchtend diese Formel in der Theorie klingt, so schwierig ist ihre tägliche Umsetzung. Vor allem für produzierende Industrieunternehmen wie GF Automotive: In den Giessereien fliesst heisses Metall, tonnenschwere Maschinen und Roboter verrichten ihre Dienste. Daher gelten dort höchste Sicherheitsstandards. Doch um Unfälle im Alltag auszuschliessen, ist mehr nötig als moderne Technik und klare Regeln: Es braucht ein starkes Bewusstsein für die Risiken am Arbeitsplatz. Genau darauf zielt die Initiative „Null Risiko“ seit Ende 2015 ab: mit Videos, Plakaten und individuell für jeden Standort geplanten Aktionstagen. So konnten Mitarbeitende in Singen, Deutschland, beispielsweise mit Spezialbrillen erleben, wie sich Augenverletzungen auf ihr Sehvermögen auswirken. Der Erfolg kann sich sehen lassen: In der ersten Phase des mehrstufigen Programms, im Jahr 2016, konnte GF Automotive ihre Unfallzahlen um 20 Prozent reduzieren.

› Routine kann gefährlich sein. Auch müssen wir lernen, teilweise anstrengende Regeln zu akzeptieren“, erklärt Tina Köhler. Bis Ende 2017 sollen alle Mitarbeitenden in der Produktion geschult sein.

Wie effektiv die Kampagne zu einem neuen Sicherheitsbewusstsein bei GF beitragen kann, zeigt der Blick auf verschiedene Standorte: Im chinesischen Suzhou sank beispielsweise die absolute Anzahl der Unfälle im Jahr 2016 um 56 Prozent auf vier. In Deutschland verringerte sich die Zahl der Unfälle pro eine Million Arbeitsstunden unter anderem an den Standorten Mettmann und Leipzig. Beide verzeichneten von Ende 2016 bis zum Ende des ersten Quartals 2017 55 Prozent weniger Unfälle.

Sicherheit gehört zur Konzernstrategie

Die „Null-Risiko“-Vision von null Unfällen und der Aufruf, bei der Arbeit keine Risiken einzugehen, stehen im Einklang mit den Nachhaltigkeitszielen 2020 des Konzerns. Bis Ende 2020 sollen die Zahl der schweren Unfälle am Arbeitsplatz auf null und die Unfallquote in jeder Division um mindestens 20 Prozent sinken. Ein wichtiger Meilenstein auf diesem Weg war vor zwei Jahren die Zertifizierung aller Produktionsstandorte

nach dem Arbeitsschutzmanagementsystem OHSAS 18001. Neu gegründete oder übernommene Gesellschaften müssen spätestens nach drei Jahren zertifiziert sein.

Schon in den vergangenen Jahren haben alle Divisionen mit zahlreichen Massnahmen dafür gesorgt, dass die Unfallzahlen gesunken sind: Gab es im Jahr 2012 konzernweit noch 50 Unfälle pro 1 000 Mitarbeitende, lag die Zahl 2016 bei 32. Abzüglich der Neuaquisitionen sank diese sogar auf 28 Unfälle. Ein weiterer positiver Wert: Die Zahl der unfallbedingten Fehltage befindet sich mit 7 600 auf einem Niedrigstand. Diese Werte sollen weiter sinken – auch dank „Null Risiko“.

Andere Divisionen ziehen nach

Bis jetzt erreichte die Kampagne über 5 000 Mitarbeitende von GF Automotive in China, Deutschland und Österreich. Sie haben das Konzernziel von 20 Prozent weniger Unfällen schon erreicht. Um diesen Erfolg konzernweit zu erzielen, ziehen die beiden anderen Divisionen jetzt nach. GF Machining Solutions hat im August mit „Null Risiko“ gestartet, und auch GF Piping Systems plant derzeit eine Implementierung. So ist ganz GF gemeinsam auf dem Weg zu einer Null-Risiko-Kultur. ■



«Alle Mitarbeitenden haben durch die Initiative an Sicherheitsbewusstsein zugelegt. Für mich als Verantwortlichen in der Schicht ist das natürlich wichtig. Wir müssen dieses Bewusstsein weiter stärken. Dabei hilft uns seit Mai Phase 2 der Initiative.»

Peter Hollaus
Stellvertretender Schichtleiter
Kernfertigung, GF Automotive,
Herzogenburg, Österreich



«Wir haben (Null Risiko) Anfang 2016 implementiert und die Unfallrate im Vergleich zum Jahr 2015 um 56 Prozent gesenkt. Jetzt geht es uns in Phase 2 darum, durch Trainings und Schulungen jeden in die Verantwortung zu nehmen. Dann können wir die Vision von null Unfällen in die Tat umsetzen.»

Wenbing Dai
Chief Engineer, GF Automotive,
Suzhou, China



Mehr Bilder auf
globe.georgfischer.com



ERFOLGE VON „NULL RISIKO“

Seit dem Start von „Null Risiko“ im Oktober 2015 haben sich die Unfallzahlen an vielen Standorten von GF Automotive verbessert. Damit trägt die Kampagne massgeblich zur Erreichung der Nachhaltigkeitsziele 2020 bei.

100%

der Mitarbeitenden bei GF Automotive sollen bis Ende 2017 zum Thema geschult sein.

56%

weniger Unfälle verzeichnete der Standort Suzhou im Jahr 2016, verglichen mit 2015.

20%

weniger Unfälle bei GF Automotive im Jahr 2016, verglichen mit 2015.

Ein Handgriff gespart.

5000

Mitarbeitende hat „Null Risiko“ bisher erreicht.



Provozieren, ohne zu schockieren: Dieses Poster aus Phase 1 warnt vor Augenverletzungen.

20%

oder mehr soll die Unfallquote in jeder Division bis 2020 sinken.



Eine Stufe übersprungen: In Phase 1 der Kampagne wiesen spezielle Aktionen an den Standorten auf die Gefahren von Stolperfallen hin.

55%

weniger Unfälle verzeichneten die Standorte Leipzig und Mettmann im ersten Quartal 2017.



UNSERE MÄRKTE
LUFTFAHRT

Chancen am Horizont

Immer mehr Flugzeuge heben täglich ab – tatsächlich soll sich der Flugverkehr in den nächsten 15 Jahren verdoppeln. Mit einem Portfolio, zugeschnitten auf die Bedürfnisse der Luftfahrtindustrie, ist GF Machining Solutions bereit, an dem Wachstum teilzuhaben.

In den kommenden 15 Jahren soll sich der Luftverkehr verdoppeln. Dem Wirtschaftsmagazin Forbes zufolge befeuern zahlreiche Faktoren diesen Trend, etwa niedrige Flugpreise und eine wachsende Mittelschicht in den Schwellenländern. So wird China um 2024 die USA als grössten Flugzeugmarkt überholen.

In einer Marktanalyse schätzt Boeing den Bedarf an neuen Flugzeugen bis 2035 auf 39 620 Maschinen mit einem Wert von USD 5,9 Billionen. Konkurrent Airbus kommt auf ähnliche Zahlen. Und ein neuer Hersteller aus China, Comac, will auch ein Stück vom Kuchen. Natürlich möchten auch Lieferanten von Präzisionsteilen von dieser Entwicklung profitieren. Hier kommt GF Machining Solutions ins Spiel.

„Eine Reihe von Zulieferern in der Luftfahrtindustrie verlässt sich auf unsere Maschinen“, erklärt Antoine Marty, Aerospace Segment Manager bei GF Machining Solutions in Genf, Schweiz. Zu diesen Kunden zählen in erster Linie Hersteller von Flugzeugkomponenten wie Blisks und Turbinenschaukeln für Triebwerke. Hinzu kommen Produzenten von Systemgeräten wie Flugsteuerung, Brems- oder Hydrauliksystemen sowie Hersteller von Flugzeug-Strukturbauteilen wie Rumpfteilen, Flügeln und Leitwerk.

Bereit für mehr

Derzeit macht das renditestarke Marktsegment Aerospace bei GF Machining Solutions weniger als zehn Prozent des gesamten Umsatzvolumens aus. „Es ist Teil unserer Strategie 2020, diesen Anteil auf 20 Prozent zu erhöhen“, macht Antoine Marty deutlich.

Das Luftfahrtgeschäft auszubauen, ist eine Herausforderung und eine riesige Chance zugleich: „Zum einen ist der Verkauf einer Maschine an Kunden aus der Luftfahrtindustrie



Antoine Marty, Aerospace Segment Manager bei GF Machining Solutions in Genf, Schweiz.

eher komplex. Zum anderen brauchen diese Kunden in der Regel umfassende Beratung, reaktionsschnellen Support sowie konstanten Wartungsservice“, sagt Antoine Marty. Aus diesem Grund hat GF Machining Solutions ein spezielles Team aufgebaut, das die spezifischen Bedürfnisse der Branche bedient (siehe Textbox S. 36). Der geografische Fokus liegt auf Nordamerika, China, Frankreich, Deutschland, Italien und Grossbritannien. Zudem strebt die Division eine stärkere Präsenz in Japan und Singapur an.

Ein solides Portfolio

GF Machining Solutions bietet schon seit Langem Drahterosionsmaschinen (EDM) und Fünf-Achs-Fräsmaschinen sowie Automationslösungen für die Luftfahrtindustrie an. Neben der Konstruktion umfasst eine Standardlösung typischerweise die Programmierung und die Ausstattung der Maschinen mit Werkzeugen sowie dazugehörige Schulungen,

Kundendienst und Service. In einigen Fällen benötigen Kunden jedoch besonders leistungsstarke Maschinen, um eine grösstmögliche Produktivität zu erzielen. In diesen Fällen bietet GF Machining Solutions massgeschneiderte Lösungen für spezifische Anforderungen.

Entwickelt für spezielle Anwendungen, können diese Lösungen dazu beitragen, die Wirtschaftlichkeit zu erhöhen und die Stückkosten zu senken. Ein Beispiel ist die Hochgeschwindigkeits-EDM-Maschine CUT 200 Dedicated, die auf der AgieCharmilles CUT 200 basiert. In Tests zeigte sich, dass die weiterentwickelte Maschine das Potenzial hat, die Kosten im Vergleich zu einer herkömmlichen Maschine um 40 Prozent zu senken. „Die Weiterentwicklung auf Basis bewährter Technologien verkürzt die Zeit bis zur Markteinführung und senkt die Entwicklungskosten“, erklärt Antoine Marty.

2014 hat GF Machining Solutions das Unternehmen Liechti Engineering erworben, um ihre Position zu stärken. Ein wichtiger Grund für den Zusammenschluss war, dass Liechti führend ist im Bereich Fünf-Achs-Fräsmaschinen für die Herstellung von Turbinenschaukeln und Blisks für Flugzeugtriebwerke sowie für Gasturbinen zur Stromerzeugung. Heute bieten die Tragflächenprodukte von GF, Liechti g-Mill und Turbomill, die höchste Produktivität auf dem Markt.

Als Anbieterin von Standardlösungen und massgeschneiderten Lösungen sowie als einzige Herstellerin von EDM-, Fräs- und Laserprodukten aus einer Hand gehört GF Machining Solutions weltweit zu den Top-Ten-Lieferanten von Unternehmen in der Luftfahrtindustrie. Mit diesem erfolgreichen Ansatz scheint es, dass nur der Himmel eine Grenze für das Luft- und Raumfahrtsegment von GF Machining Solutions darstellt. ■

**FLUGZEUGKOMPONENTEN, HERGESTELLT
MIT LÖSUNGEN VON GF MACHINING SOLUTIONS:**



Die Kompressorschaukel ist ein drehendes Bauteil, das den ankommenden Luftstrom komprimiert, um den Wirkungsgrad des Motors zu erhöhen.



Eine Blisk (Blade Integrated Disk) besteht aus einer Scheibe und mehreren Schaufeln. Sie komprimiert die einströmende Luft.



Der Diffusor verringert den Luftstrom und erhöht den Luftdruck, bevor die Luft in die Brennkammer gelangt.



Die Turbinenscheibe ist ein Drehteil, welches die Turbinenschaufel stützt.



Die Turbinenleitschaufel ist ein Statorteil, also ein festes Bauteil. Sie leitet den Verbrennungsluftstrom auf die Turbinenschaufel.



Die Turbinenschaufel nimmt die Energie der Turbine auf und wandelt sie in eine Rotationsbewegung um.





„Wir liefern Lösungen“

Vincent Mohni ist Geschäftsführer der Liechti Technical Unit innerhalb von GF Machining Solutions. Er weiss genau, worauf es in der Luftfahrtindustrie ankommt und was Kunden wünschen.

PREMIUM-SUPPORT IM BEREICH LUFTFAHRT UND ENERGIE

Die kürzlich ins Leben gerufene Turbine Group garantiert wichtigen Turbinenherstellern Zugang zu sämtlichen Technologien und Services von GF Machining Solutions. Wenn ein Kunde zum Beispiel nach einer Milling-Lösung für die Produktion eines Turbinenteils fragt, dieses jedoch nicht allein durch Fräsen produziert werden kann, bietet GF Machining Solutions eine Lösung, die verschiedene Technologien kombiniert – wie etwa die Frästechnik von Liechti und die EDM-Technologie von AgieCharmilles. Ein weiterer Vorteil der Turbine Group ist der weltweite Support über den gesamten Lebenszyklus einer Maschine. Kunden können so ihre Rentabilität um mehr als 30 Prozent steigern.



GF Machining Solutions hat 2014 Liechti Engineering akquiriert. Welche besonderen Kompetenzen hat Liechti damals mit zu GF gebracht?

Die Geschichte von Liechti beginnt bereits im Jahr 1865. In den letzten drei Jahrzehnten haben wir uns auf Ein- und Mehrspindel-Fräsmaschinen für die Hochgeschwindigkeits-Strömungsprofil-Bearbeitung spezialisiert. Wir haben immer schon einen sehr projekt-orientierten Ansatz verfolgt. Das bedeutet, der Kunde kommt mit einem Entwurf zu uns, und wir entwickeln die beste Lösung, um das gewünschte Bauteil herzustellen. Wir liefern Lösungen, nicht einfach nur Maschinen.

Und was hat GF Machining Solutions aus Ihrer Sicht hauptsächlich beigetragen?

Vor dem Zusammenschluss war unsere Reichweite begrenzt – schliesslich haben wir nur 120 Mitarbeitende. Jetzt, als Teil von GF Machining Solutions, können wir unsere Produkte über ein weltweites und gut etabliertes Vertriebsnetz verkaufen und betreuen. Das ist besonders wichtig, wenn es um Kundenservice geht.

Sprechen wir über Ihre Kunden. Wer sind sie?

Derzeit gehen 80 Prozent unserer Verkäufe an Hersteller von Flugzeugtriebwerken und deren Zulieferer, zum Beispiel an General Electric und Pratt & Whitney. Die übrigen 20 Prozent gehen an Kunden im Energiesektor wie etwa Siemens. Egal, ob die Turbinenschaufeln und -lamellen in Triebwerken oder in Gas- oder Dampfturbinen zum Einsatz kommen – die Herstellungsprozesse sind sehr ähnlich.

Was erwarten Ihre Kunden?

Die Produkte unserer Kunden sind sehr wertvoll, deshalb wollen sie verständlicherweise eine Lösung, auf die sie sich zu 100 Prozent verlassen können. Sicherheit ist extrem wichtig, das heisst, Zuverlässigkeit und Reproduzierbarkeit sind ein Muss. Darüber hinaus haben unsere Kunden sehr hohe Serviceansprüche und erwarten bei einem Problem sofortige Unterstützung. Ansonsten riskieren sie teure Ausfallzeiten. ■



Mehr Bilder auf
globe.georgfischer.com

MITMACHEN UND GEWINNEN!

Engagieren Sie sich sozial, oder kennen Sie einen Kollegen, der etwas für andere tut? Wir freuen uns auf Ihre Geschichte: globe@georgfischer.com
Alle Einsendungen nehmen an unserem Gewinnspiel auf Seite 40 teil.



In Zweierteams führen die 3000 Teilnehmer der 4L-Trophy-Rally von Biarritz nach Marrakesch.

HERZBLUT EMMANUEL MATEOS

Eine Rally für die Bildung

Die 4L-Trophy-Rally zugunsten notleidender Kinder in Marokko fand erstmals 1997 statt. Über die Jahre erlangte sie Kultstatus, vor allem bei Studenten in Frankreich wie Emmanuel Mateos. In kastenförmigen Renault-4-Modellen (4L) fahren Zweierteams von Biarritz nach Marrakesch und transportieren dabei Schulsachen und Sportausrüstung für Kinder in Marokkos Wüstengemeinden. Die Teilnehmer müssen an einer Universität eingeschrieben sein und eine Portion Abenteuerlust mitbringen, denn ein

Teil der Strecke durch die Wüste ist nur mit Kompass zu bewältigen. Im Februar 2017 nahm Emmanuel Mateos, Marketing-Projektmanager in Teilzeit bei GF Machining Solutions in Genf, Schweiz, das zehntägige Abenteuer in Angriff. Sein Teamkollege hatte den dazu nötigen Renault 4. „Nachdem ich Fotos von der Rally gesehen hatte, wollte ich diese Erfahrung unbedingt noch vor meinem Abschluss machen“, sagt Emmanuel Mateos.

Als Sponsor konnte er seinen Arbeitgeber gewinnen. „Ich hielt eine Präsentation über das Projekt in der Hoffnung, dass GF Machining Solutions zumindest einen Teil der Kosten übernimmt“, erinnert er sich. Für das Central-Marketing-Team war schnell klar, dass es Emmanuel Mateos und seinen Teamkollegen vollständig unterstützen wollte. So sponserte die Division nicht nur Schul- und Sportsachen, sondern übernahm zum Beispiel auch die Kosten für die Vorbereitung des Autos, die Ersatzteile und die Überfahrt nach Marokko.

Zusätzlich zum Transport der Schulsachen sammelten die 3000 Teilnehmenden der 4L-Trophy-Rally auch genug Geld, um in Marokko den Bau von fünf Schulen zu finanzieren. ■



Emmanuel Mateos arbeitet seit etwa einem Jahr als Marketing-Projektmanager in Teilzeit bei GF Machining Solutions in Genf. Ausserdem macht er gerade seinen Masterabschluss in Marketing an der IAE Universität Savoie Mont Blanc in Annecy, Frankreich.



Video und mehr Bilder auf globe.georgfischer.com

MEINE HEIMAT GENUA, ITALIEN

Italien zählt bekanntermassen zu den reizvollsten Ländern überhaupt. Historisch, künstlerisch, kulinarisch und landschaftlich lässt es keine Wünsche offen. Über seine Fläche mit stiefelförmigem Umriss verteilen sich hohe Berge und fast 5 000 Kilometer Strand. Meine Heimat ist die nord-westliche Region Ligurien, genauer gesagt: die schöne Stadt Genua.

Als alte Seerepublik umgeben sie noch immer dicke Stadtmauern, die vor langer Zeit zur Verteidigung gegen Angriffe von Türken und Sarazenen erbaut wurden. Genua wird seit jeher auch „Die Prächtige“ („La Superba“) genannt. Zurückzuführen ist dieser Name auf die strategisch gute Lage für weltweiten Handel sowie auf die Vorherrschaft Genuas in Europa um das Jahr 1500. Dieser Glanz vergangener Zeiten ist noch heute in der Architektur vieler alter Gebäude sichtbar. Am eindrucksvollsten erlebt man dies bei einem Spaziergang rund um den alten Hafen.

Mein Arbeitsweg führt mich durch einen Teil dieser prächtigen Kulisse, bevor ich das hügelige Landesinnere erreiche. Dort, rund 30 Kilometer von meinem Wohnort entfernt, befindet sich mein Arbeitsplatz bei GF Piping Systems in Busalla. ■



Andrea Diotalevi

arbeitet seit sieben Jahren bei GF Piping Systems in Busalla, Italien. Am dortigen Produktionsstandort arbeitet er als MRP Controller und kümmert sich um die Materialbedarfsplanung. Der gebürtige Genuese pendelt jeden Tag von seiner Geburtsstadt aus etwa 30 Minuten nach Busalla.

Das sollte man in Genua auf keinen Fall verpassen

Genuas Wahrzeichen

Der Leuchtturm „Lanterna“, der über dem Hafen thront. Er wurde auf einem 40 Meter hohen Felsen errichtet. Von dort oben hat man einen herrlichen Ausblick auf den Hafen und die Altstadt.

www.lanternadigenova.it

Die Welt unter Wasser

Das „Acquario di Genova“ ist das grösste Aquarium Italiens und liegt im antiken Hafen von Genua. Vor Kurzem wurde der neue Pavillon für Wale eröffnet, eine echte Sehenswürdigkeit.

www.acquariodigenova.it/en

Ein wahrer Leckerbissen

Die Genueser Focaccia ist ein flaches, weiches Brot, das aus Hefeteig hergestellt wird und leicht salzig schmeckt. Grosse Handwerkskunst, jahrhundertealte Tradition und wohl auch die Meeresluft geben der Rezeptur etwas Magisches.

Der alte Glanz

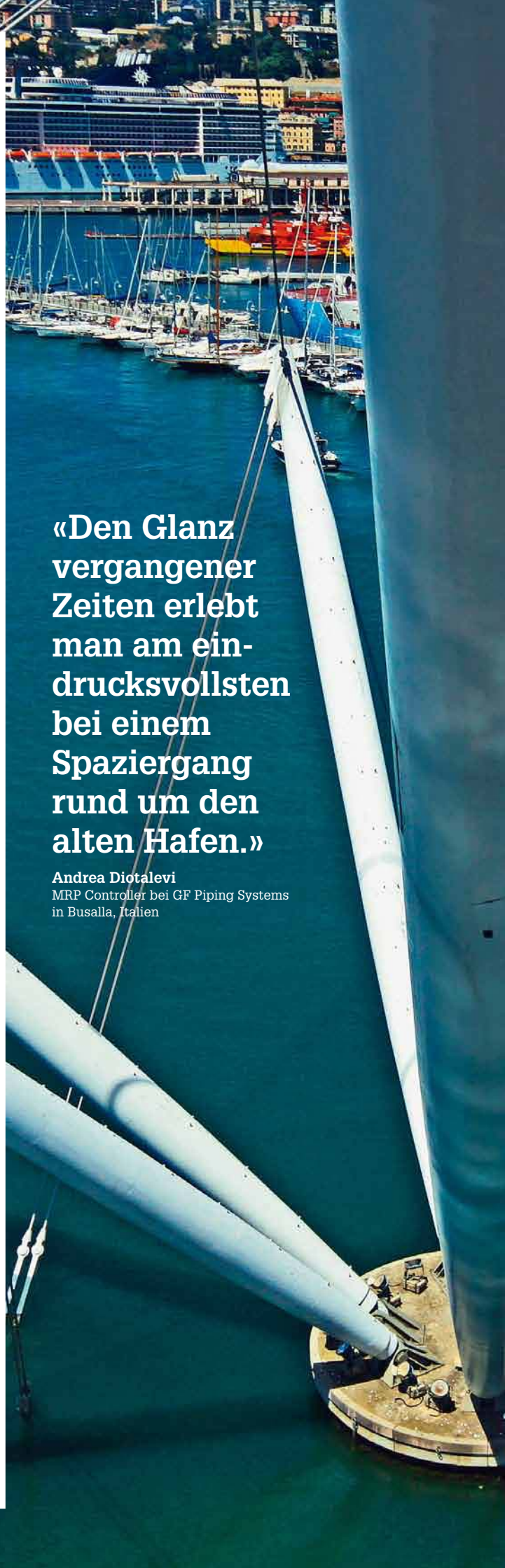
Die „Palazzi dei Rolli“ von Genua sind historische Gebäude aus dem 15. Jahrhundert mit prunkvollen Sälen. Sie zählen zum UNESCO-Weltkulturerbe und beeindrucken mit ihren kunstvollen Fresken, Malereien und Ornamenten.

www.palazzideirolli.it

«Den Glanz vergangener Zeiten erlebt man am eindrucksvollsten bei einem Spaziergang rund um den alten Hafen.»

Andrea Diotalevi

MRP Controller bei GF Piping Systems in Busalla, Italien



GLOBE 3:2017 IMPRESSUM

Herausgeber

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

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

globe@georgfischer.com
www.georgfischer.com

Projektleitung

Ute Schnier, Lena Koehnen (GF)

Redaktionelle Mitarbeit

Julia Obst (GF Piping Systems),
Isabelle Scherzinger (GF Automotive),
Sophie Petersen (GF Machining Solutions)

Produktion

Signum communication GmbH,
Mannheim, Deutschland

Übersetzung

Baker & Harrison, München, Deutschland

Druck chinesische Ausgabe

DE Druck Europa GmbH, Berlin, Deutschland

Druck sonstige Ausgaben

abc Druck GmbH, Heidelberg, Deutschland

Bildnachweise

Aaron Green, Bang The Drum Productions,
Helmuth Scham, James Bastable, Luisa Fumi
Digital Art & Photography, Oliver Oettli,
Patrick Wack, Paulo Fridman, Shutterstock,
Simone Schuldis

Sonstiges Bildmaterial: GF



MITMACHEN UND GEWINNEN!

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

Globe erscheint viermal im Jahr auf Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Spanisch, Türkisch und Chinesisch in einer Gesamtauflage von 14 000 Exemplaren.

Die nächste Ausgabe erscheint im Dezember, Redaktionsschluss ist der 22. September 2017.

Mehr auf Globe Online!

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

globe.georgfischer.com



 /GeorgFischerCorporation
/georgfischeryoungcareer

 /georgfischer

 /company/georg-fischer

 /company/georgfischer

 /user/georgfischercorp

GEWINNSPIEL

Nutzen Sie Ihre Chance!

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

Teilnahmebedingungen

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

**MITMACHEN
UND
GEWINNEN!**

Das sind die Gewinner dieser Globe-Ausgabe:

- 1. Preis:** Nick Peters (GF Piping Systems in den USA)
- 2. Preis:** Jeffrey You (GF Machining Solutions in Singapur)
- 3. Preis:** Robin Taxis (GF Piping Systems in Deutschland)

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

Teilnahmeschluss ist der 4. Oktober 2017.