

Globe

IL MAGAZINE GLOBALE PER
I COLLABORATORI DI GF

EDIZIONE 3-2017

Il pescatore a mosca

Tim Savarese, GF Piping Systems a Easton, USA

I nostri obiettivi: Cambiare mentalità per una maggiore sicurezza

Le nostre capacità: COOL-FIT 2.0 per l'Università di Cambridge

I nostri mercati: Soluzioni per l'industria aeronautica

+GF+

HELLO!



Carlos Infante

Apodaca, Messico, 9 giugno 2017, ore 21:00 CET

Quel giorno abbiamo festeggiato il compleanno del nostro collega Diego Alfaro (al centro). Come si vede nella foto, abbiamo decorato il suo posto di lavoro – è una tradizione nel nostro ufficio.

Carlos Infante è Inside Sales Manager presso GF Piping Systems ad Apodaca, Messico.



Carmine Bencivenga

Feuerthalen, Svizzera, 9 giugno 2017, ore 21:00 CET

In quel momento, insieme ai miei figli Marica e Lorenzo, stavo guardando la partita di qualificazione ai Mondiali di calcio: le Isole Faroe contro la Svizzera. Hopp Schwiiz!

Carmine Bencivenga è Product Manager Utility presso GF Piping Systems a Sciaffusa, Svizzera.

Cosa fate il **27 settembre 2017**, alle ore **13:15 CET**?

Inviatemi i Vostri snapshot, indicando nell'oggetto "Hello!" e aggiungendo una breve descrizione, all'indirizzo: globe@georgfischer.com

Tutte le foto inviate parteciperanno al nostro gioco a premi a pagina 40.

**PARTECIPATE
E
VINCETE!**

03

SOMMARIO

Chi siamo

Giovani imprenditori

In GF Machining Solutions, alcuni apprendisti hanno sviluppato e fabbricato due prodotti con una ditta propria. 10

Tra di noi

L'arte della pesca a mosca

Tim Savarese di GF Piping Systems non è solo un appassionato pescatore. Le mosche da lui legate fanno veramente colpo. 12

Le nostre capacità

Soluzione innovativa per un progetto di prestigio

Una sezione della rinomata Cambridge University fa affidamento a COOL-FIT 2.0 per la realizzazione di un edificio nuovo e innovativo. 22

Dove siamo

Insieme attraverso acque tempestose

A São Paulo, GF Machining Solutions resiste alla recessione che sta colpendo il Brasile e prende di mira nuovi mercati. 26

I nostri obiettivi

Cambiamento di mentalità per una maggiore sicurezza

Sta iniziando la Fase 2 dell'efficace campagna di sicurezza "Zero rischio" di GF Automotive. 30

I nostri mercati

Opportunità all'orizzonte

GF Machining Solutions offre soluzioni su misura ai produttori dell'industria aeronautica. 34

Rubriche

- | | |
|------------------------|------------------|
| 2 Hello! | 37 Con passione |
| 6 In breve | 38 La mia patria |
| 9 Vi ricordate? | 39 Colophon |
| 17 3x3 | 40 Gioco a premi |
| 20 Chi l'ha inventato? | |



9

Vi ricordate?

Xie Hongquan è Structure Parts Manager presso GF Automotive a Suzhou, Cina. 13 anni fa ha aiutato a realizzare una nuova linea di produzione in questo sito.



18

La donna dalla mira sicura

Non solo nel lavoro presso GF Automotive a Singen, Germania, anche sul campo di pallamano Julia Willauer dà il massimo.



37

Un rally per l'educazione

Nell'ambito della 4L Trophy, Emmanuel Mateos di GF Machining Solutions ha portato materiale scolastico nel deserto del Marocco.



38

La mia patria

Andrea Diotalevi di GF Piping Systems ci svela perché Genova, la sua città nativa, è chiamata "La Superba".

EDITORIALE**Precisione e creatività –
un connubio non dissimile**

Beat Römer
Head of Corporate
Communications

Cari colleghi di GF,

Precisione, puntualità: luoghi comuni ce ne sono tanti sulla Svizzera. Ebbene, i luoghi comuni non sono altro che pregiudizi, che nascondono, in qualche modo, anche sempre un pizzico di verità. Una cosa è comunque certa: la precisione della Svizzera, il paese che ospita il cuore di GF, non è facile da superare.

È lo spirito che esportiamo insieme ai nostri prodotti di alta qualità ed elevata precisione. Che questo spirito si estenda anche ai nostri collaboratori, lo dimostra la nostra storia di copertina. Nella produzione, con il suo lavoro Tim Savarese di GF Piping Systems a Easton, USA, garantisce processi precisi e perfetti. Inoltre, Tim dispone di un'ulteriore caratteristica tipica dello spirito in GF: è creativo. Nel tempo libero, l'appassionato pescatore crea esche artificiali che attirano un grande numero di tifosi nei social media.

La stessa creatività l'hanno mostrata anche i colleghi di GF Piping Systems in Inghilterra. Sebbene COOL-FIT 2.0 non fosse stato ancora lanciato ufficialmente, è stato commissionato per l'equipaggiamento dell'edificio Triangle della rinomata università di Cambridge. L'innovativo sistema di tubazioni è l'ultima storia di successo di GF – prodotta con precisione e commercializzata con creatività.

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

Vi auguro una lettura utile e piacevole. Volete darci il vostro feedback per Globe? Saremo lieti di ricevere ogni vostro suggerimento all'indirizzo:
globe@georgfischer.com

IN BREVE

Happy Birthday, Chinaust!

Quest'anno il Gruppo Chinaust celebra il suo 30esimo anniversario. Quella che, nel luglio 1987, è iniziata come piccola joint venture tra il Gruppo Lingyun cinese e un'azienda australiana, si è trasformata in un'impressionante Gruppo comprendente 24 società. Nel 2000, le quote dei partner australiani sono state trasferite interamente a GF. Da allora la joint venture 50/50 è cresciuta costantemente. Oggi Chinaust si annovera tra le imprese più prospere di GF. Offre un ampio ventaglio di prodotti che si estende da componenti in materiale plastico per l'industria automobilistica fino a sistemi di tubazioni destinati all'approvvigionamento di acqua e gas. ■



Durante una visita guidata a Kunshan, clienti scelti hanno potuto farsi un'idea dell'expertise di GF Automotive.

Giornata del Cliente riuscita in Cina

Dal 17 al 19 maggio 2017, le sedi di GF Automotive a Suzhou e Kunshan hanno aperto i battenti a clienti scelti. Più di 140 ospiti, per la maggior parte rappresentanti dei subfornitori dell'industria automobilistica e di OEM rinomati, hanno aderito all'invito per farsi un'idea in sito dell'expertise della divisione. Oltre a diverse relazioni tenute da esperti sul tema della costruzione leggera, sull'agenda era prevista anche la visita dei due siti produttivi. L'evento è stato accompagnato da un variegato programma di contorno che ha creato una piacevole atmosfera. Tutto sommato un "GF Customer Open Day 2017" riuscito perfettamente! ■

Chi ha la Pod più veloce?



GF Automotive supporta la squadra Swissloop del Politecnico ETH di Zurigo: la squadra dell'università elvetica costruisce una navicella di trasporto per il concetto dell'Hyperloop sviluppato da Elon Musk, il fondatore della Tesla. Questo concetto persegue l'obiettivo di trasportare, in futuro, persone e merci con un sistema di trasporto ad alta velocità, in navicelle che sfrecceranno con velocità fino a 1 200 km/h all'interno di un tubo in depressione. GF Automotive supporta il team Swissloop nella competizione globale riservata alle università come sponsor principale così come con lo sviluppo e la produzione di componenti leggeri in alluminio per il carrello della navicella di trasporto. Alla fine di agosto 2017 si vedrà quale pod andrà a vincere la competizione in California, USA. Per maggiori informazioni sui risultati dell'Hyperloop Competition II. visitate www.facebook.com/georgfischercorporation ■



Il tema della sicurezza visto da una prospettiva diversa: collaboratori di GF mettono in scena un'opera teatrale per i loro colleghi.

Sicuri e sani

Nel maggio 2017, al tema della sicurezza del lavoro è stata dedicata particolare attenzione presso lo stabilimento di Georg Fischer Hakan Plastik in Turchia. In occasione della "Health and Security Week" sono stati organizzati dei workshop intensi incentrati sulla salute, sulla sicurezza del lavoro e sulla tutela ambientale per i collaboratori delle sedi produttive di Çerkezköy e Şanlıurfa. Un highlight particolare è stata un'opera teatrale che ha mostrato in maniera simpatica e istruttiva l'importanza che la sicurezza riveste nel lavoro quotidiano. In Turchia, Georg Fischer Hakan Plastik vanta un organico di circa 730 dipendenti, di cui l'80 per cento lavora nella produzione. ■

Presentazione dei primi progetti di Design Thinking



Al **Klostergut Paradies**, il centro di formazione e qualificazione di GF a Sciaffusa, le divisioni hanno presentato i loro progetti di Design Thinking all'Executive Committee.

Design Thinking, l'iniziativa avviata in tutto il gruppo e finalizzata a rafforzare le capacità d'innovazione, passa alla fase successiva: il 28 giugno 2017, le squadre di Design Thinking appartenenti alle singole divisioni hanno presentato i risultati finora raggiunti e i primi prototipi di progetti scelti. In più, gli Head of Division hanno spiegato l'importanza del Design Thinking per la Strategia 2020, mentre Yves Serra ha fornito una prospettiva dell'ulteriore implementazione del metodo in GF. ■



Per vedere altre foto e video delle notizie in breve visitate globe.georgfischer.com

IL PRODOTTO
IN NUMERI



18

metri. È il raggio di copertura che i segnali di misura emessi dal trasmettitore di livello radar di tipo 2290 prodotto da GF Piping Systems riescono a superare. Il dispositivo compatto è in grado di determinare il livello di un serbatoio alto quanto un edificio residenziale a sei piani. Questo è reso possibile grazie all'impiego della tecnologia radar senza contatto. Il dispositivo produce ogni secondo miliardi d'impulsi a microonde che sono riflessi dal materiale di processo contenuto nel serbatoio, come per esempio acqua o sostanze chimiche. La misurazione della distanza permette una determinazione precisa del contenuto del serbatoio, indipendentemente da fattori disturbanti come per esempio vapori, gas, schiuma o variazioni di temperatura.

Principio di misura: **tecnologia radar senza contatto**
 Campo d'applicazione: **processi dell'industria chimica, trattamento delle acque**
 Campo di misura nel serbatoio/cisterna: **0,2 m–18 m**
 Accuratezza: **+/- 3 mm**
 Temperatura del liquido: **da -30°C a +100°C**

IN BREVE



Durante la cerimonia d'inaugurazione Carlos Vasto, General Manager di GF Linamar LLC, taglia il nastro.

GF Linamar supporta il college

Il 24 maggio 2017, il Blue Ridge Community College del North Carolina, USA, ha celebrato l'inaugurazione del nuovo Southeastern Advanced Molding Technology Education Center (SAMTEC). GF Linamar, il cui stabilimento è in fase di costruzione in prossimità dell'università, ha donato gran parte degli impianti oppure li ha messi a disposizione a basso costo. Inoltre, due docenti del nuovo centro sono stati istruiti presso le sedi di GF Automotive in Austria e in Svizzera sulla configurazione, sulla manutenzione e sull'utilizzo delle macchine. L'obiettivo di SAMTEC è di dedicarsi, in futuro, alla formazione e alla qualificazione dei collaboratori di GF Linamar, offrendo inoltre dei training per aziende locali e nazionali. Dall'autunno 2017, il nuovo stabilimento per componenti pressofusi GF Linamar produrrà componenti leggeri per il mercato automobilistico americano. ■

Seewis in corsa

Nel giugno 2017, 18 corridori di GF Piping Systems provenienti da Seewis, Svizzera, sono scesi in pista per partecipare alla corsa aziendale B2Run. Il percorso di sei chilometri si è snodato lungo le strade di San Gallo nella Svizzera orientale. Il corridore più veloce di GF è stato Martin Caluori con il tempo di 24:56 minuti. Nella classifica generale, fra i 3 141 partecipanti si è aggiudicato il 47esimo posto. La prima corsa aziendale B2Run si è svolta nel 2015. Ormai, ogni anno migliaia di appassionati dello sport scendono in pista in otto diverse città elvetiche. ■



18 collaboratori di GF si sono presentati alla partenza della corsa aziendale nella Svizzera orientale - il più veloce di loro è stato Martin Caluori.



Per vedere altre foto e video delle notizie in breve visitate globe.georgfischer.com



VI RICORDATE?
DA 13 ANNI IN GF

Xie Hongquan

Structure Parts Manager
presso GF Automotive
a Suzhou, Cina

13 anni fa ... Xie Hongquan ha iniziato a lavorare al servizio di assistenza tecnica di GF Automotive nella città cinese di Suzhou. Inizialmente, era responsabile dell'equipaggiamento e della manutenzione nella fonderia, assistendo perfino alla realizzazione di una nuova linea di produzione. Ancora oggi ricorda quanto sia rimasto impressionato dalle tecnologie e dai processi nel campo delle costruzioni in materiali leggeri. "Fin dal primo giorno è stata un'esperienza molto preziosa", dice Xie. Oggi è Structure Parts Manager nella fonderia costruita nel 2015 presso la sede di Suzhou. Al momento, insieme ai clienti e alla sede austriaca di Altenmarkt, si sta adoperando per mettere in servizio, entro i termini previsti, le nuove linee di produzione per componenti strutturali.

E per i prossimi anni? La fonderia per metalli leggeri a Suzhou è preparata perfettamente per continuare a crescere insieme al mercato automobilistico in Cina. "Sono contento di poter contribuire a questo sviluppo con i nostri componenti innovativi in materiale leggero", dice Xie. Ma la vita non è fatta solo di lavoro. Facendo parte della squadra di basket aziendale, sul campo Xie impara a conoscere meglio i suoi colleghi. Un evento gli piace in particolare: le partite disputate contro i colleghi di GF Automotive, con sede nella vicina città di Kunshan.

PROGETTO
**DITTA DEGLI
APPRENDISTI**



Managing Director: Leonora Kastrati, commerciante al terzo anno di formazione, si è assunta la gestione del business, occupandosi inoltre delle finanze, del controlling e della logistica.



Appassionati sperimentatori: per la ricerca e lo sviluppo, così come per il design dei prodotti si sono detti responsabili i due costruttori Tim Adam (a sinistra, 2° anno di apprendistato) e Tobias Vogt (4° anno di apprendistato).



Venditrici: la vendita e il marketing sono stati affidati a Aberna Sivanantham (a sinistra, 1° anno di apprendistato) e Salome Speck (2° anno di apprendistato), entrambe apprendiste di commerciante aziendale.



Costruttori: la produzione e il montaggio dei prodotti sono stati compito del meccanico di produzione Neuran Kulenthiran (a sinistra, 3° anno di apprendistato) così come dei polimeccanici Nico Salini (dietro, 2° anno di apprendistato) e Martin Stankovic (davanti, 3° anno di apprendistato).

Collaudatore: in qualità di principale responsabile della produzione, Vincent Nguyen (a destra), polimeccanico al 4° anno di apprendistato, è stato incaricato anche della garanzia qualità.

Giovani imprenditori

Nella città svizzera di Luterbach, presso GF Machining Solutions, le giovani leve scoprono in maniera molto particolare i processi del mondo imprenditoriale: con un'azienda autonoma e prodotti creati in proprio.

Leonora Kastrati ha appena 20 anni ed è già managing director. Da un anno circa è a capo di un'azienda che porta il nome Young Design Production. "È una bella sfida per me", dice la giovane donna, che, in effetti, sta appena terminando il suo apprendistato di commerciante presso l'azienda Step-Tec AG a Luterbach, in Svizzera. L'azienda di GF Machining Solutions è specializzata nella produzione di elettromandri per fresatrici.

In Young Design Production, Leonora Kastrati lavora insieme a otto altri apprendisti. Tutti insieme fanno parte di un particolare progetto di formazione realizzato da Step-Tec. L'obiettivo è di costruire una propria ditta fittizia e di sviluppare, produrre e commercializzare un prodotto; il tutto entro un anno. In questo modo, i giovani imparano i complessi processi che si svolgono all'interno di un'azienda.

Primi passi

L'idea è stata sviluppata dal managing director di Step-Tec, Fabrice Monti di Sopra: "Il mio obiettivo è stato di promuovere il pensiero imprenditoriale degli apprendisti." Per la realizzazione del progetto ha messo a disposizione degli apprendisti un budget di CHF 5 000. Il progetto è partito nei primi di agosto del 2016. Ogni martedì mattina la squadra si è riunita per un'ora per lavorare sul progetto e muovere insieme i primi passi nel mondo imprenditoriale: ripartire le responsabilità, formare delle squadre e soprattutto decidere cosa produrre.

Alcune sedute più avanti, i giovani imprenditori hanno deciso di realizzare due prodotti: una torcia e un portapenne per la scrivania. Di seguito, tutto è andato abbastanza veloce. La prima costruzione, l'acquisto dei materiali. Nel marzo 2017 è partita, poi, la realizzazione dei prototipi. I risultati non sono niente male: una torcia LED leggera costruita in alluminio anodizzato e dotata di manopola innovativa, così come un portapenne

che si distingue per il suo eccezionale design, basato sui mandrini costruiti da Step-Tec, creando così il nesso diretto con l'azienda.

I primi a poter esaminare attentamente i prodotti sono stati i collaboratori presso la sede di Luterbach. I suggerimenti espressi sono stati adottati direttamente durante la revisione dei prodotti. Alla fine di maggio gli apprendisti hanno potuto avviare, infine, la produzione. In contemporanea, è partito il lavoro delle squadre del marketing e del commerciale, trovando velocemente un mercato di sbocco: "I due prodotti si attagliano perfettamente alla nostra impresa e sono un regalo promozionale bellissimo per i nostri clienti", spiega Fabrice Monti di Sopra. Volantini appositamente realizzati fanno conoscere i prodotti al di là dei confini aziendali. Sono esposti nelle imprese e nelle scuole dei dintorni. I prodotti possono essere ordinati anche direttamente all'indirizzo YDP@georgfischer.com.

Doppio guadagno

Non è ancora noto se, alla fine, Leonora Kastrati e i suoi colleghi riusciranno a generare addirittura un guadagno dal budget iniziale di CHF 5 000. Per gli apprendisti il progetto è stato in ogni caso un guadagno. "Questo progetto rende l'apprendistato presso Step-Tec ancora più orientato alla prassi; e noi tutti abbiamo imparato tanto", dice Leonora Kastrati. In particolare anche perché, oltre alla formazione professionale del proprio mestiere, hanno avuto la possibilità di raccogliere impressioni dagli altri reparti. Anche l'azienda ne ha tratto vantaggio. "Questo tipo di progetti ci rende più interessante, come datore di lavoro, per i giovani talenti per i quali competiamo con numerose altre aziende", spiega Fabrice Monti di Sopra. Secondo lui, l'azienda degli apprendisti otterrà un posto fisso nell'ambito della formazione professionale svolta in Step-Tec: "Vogliamo continuare il progetto anche l'anno prossimo, naturalmente con nuove idee e nuovi prodotti." ■

IL COMPITO

Costruire, entro un anno, una propria ditta. Sviluppare, produrre e commercializzare un prodotto.

L'OBIETTIVO

Offrire agli apprendisti la possibilità di maturare esperienze imprenditoriali in un progetto pratico.

LA SQUADRA

Nove apprendisti di GF Machining Solutions a Luterbach, Svizzera.

I MEZZI

I giovani imprenditori hanno avuto a disposizione un capitale iniziale di CHF 5 000.

IL RISULTATO



Portapenne a forma di mandrino e la torcia innovativa.



Per vedere il video o altre foto, visitate globe.georgfischer.com

TITOLO
**IL PESCATORE A MOSCA
TIM SAVARESE**

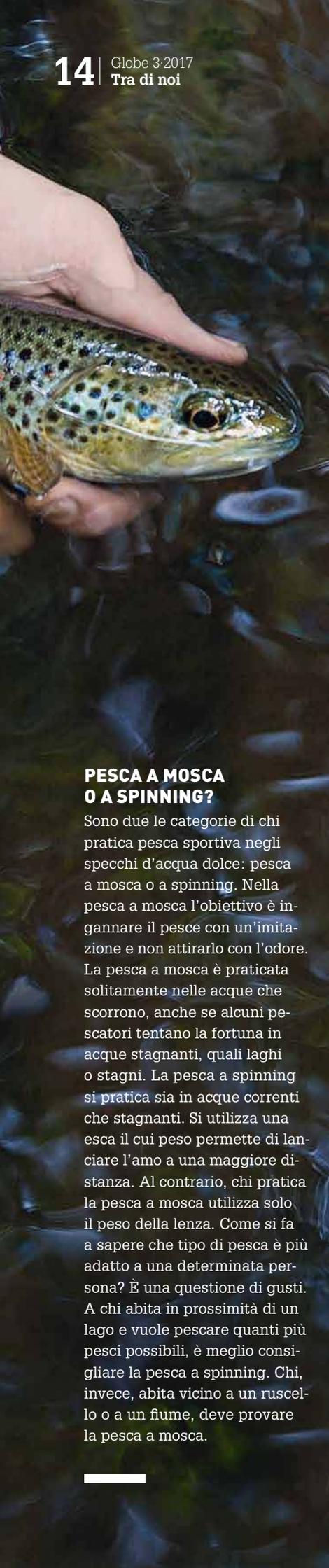




Nome: **Tim Savarese**
Posizione: **attrezzista**
Impresa: **GF Harvel**
(**GF Piping Systems**)
Sede: **Easton, USA**
In GF dal: **2007**
Degno di nota: **più di**
12 000 follower su Instagram

L'arte della pesca a mosca

A 17 anni, **Tim Savarese** ha iniziato ad apprendere la pesca a mosca. Successivamente, ha scoperto anche la sua passione per il nodo mosca: oggi, con le sue piccole opere d'arte, l'attrezzista fa nascere grande entusiasmo tra i tifosi.



PESCA A MOSCA O A SPINNING?

Sono due le categorie di chi pratica pesca sportiva negli specchi d'acqua dolce: pesca a mosca o a spinning. Nella pesca a mosca l'obiettivo è ingannare il pesce con un'imitazione e non attirarlo con l'odore. La pesca a mosca è praticata solitamente nelle acque che scorrono, anche se alcuni pescatori tentano la fortuna in acque stagnanti, quali laghi o stagni. La pesca a spinning si pratica sia in acque correnti che stagnanti. Si utilizza una esca il cui peso permette di lanciare l'amo a una maggiore distanza. Al contrario, chi pratica la pesca a mosca utilizza solo il peso della lenza. Come si fa a sapere che tipo di pesca è più adatto a una determinata persona? È una questione di gusti. A chi abita in prossimità di un lago e vuole pescare quanti più pesci possibili, è meglio consigliare la pesca a spinning. Chi, invece, abita vicino a un ruscello o a un fiume, deve provare la pesca a mosca.

A

lle prime luci dell'alba e al crepuscolo i pesci vanno alla ricerca di cibo. È il momento migliore per la pesca a mosca. Tim Savarese è tra quelle persone che se ne stanno sole, in piedi, in uno dei tanti fiumi della propria patria Pennsylvania. Una leggera brezza sfiora il suo viso e i raggi del sole al tramonto si rispecchiano in acqua. Lancia la lenza, sibila passando accanto al suo capo e si muove a saltelli sull'acqua. I movimenti ripetitivi e l'aria fresca lo fanno cadere in una specie di trance: lontano dallo stress quotidiano e in armonia con se stesso.

L'attrezzista iniziò a praticare la pesca a mosca dodici anni fa, all'età di 17 anni. "Le superiori erano finite e pensavo sarebbe stato bello provarci", ricorda. Precedentemente praticava la pesca con il padre nei ruscelli e nei laghetti utilizzando esche classiche, una lenza che si lancia. Questo tipo di pesca si chiama pesca a spinning. Poi Tim Savarese decise che fosse giunto il momento per la disciplina sovrana: la pesca a mosca.

All'incirca nello stesso momento, durante il corso di laurea magistrale, ha iniziato a lavorare in part-time da Harvel Plastics Inc. Nel 2011, GF Piping Systems acquisì l'azienda che oggi risulta a nome GF Harvel. L'azienda rifornisce il mercato nordamericano con sistemi di tubazioni per la depurazione idrica e per l'industria dei processi chimici.

Al termine dei suoi studi, le prospettive di lavoro per insegnanti erano piuttosto negative. Per fortuna nel reparto spedizioni di GF Harvel era disponibile un posto a tempo pieno e Tim Savarese ottenne il lavoro. Per sua esperienza sapeva già che in GF Piping Systems c'era un'ottima atmosfera.

Vale più la pratica che la grammatica

Per diventare il pescatore esperto che è oggi, sono state necessarie tante ore di esercizio. Ha dovuto imparare a impugnare correttamente la canna da pesca, a mantenere l'equilibrio nell'acqua corrente e a lanciare l'amo con eleganza. Soprattutto ha dovuto imparare a posizionare l'amo in modo che abocchi una trota. "Ha molto a che vedere con l'inganno. Si tratta di imitare l'atterraggio delicato di una mosca sulla superficie dell'acqua", spiega Tim Savarese. Sostiene che la pesca a mosca sarebbe una forma molto naturale di pesca, inoltre si darebbe alla trota una

giusta opportunità. "È meglio anche per l'ambiente, perché così non ci sono sostanze di esche artificiali che entrano nel ciclo dell'acqua".

Quando giunge il tanto atteso momento e un pesce abbocca, Tim Savarese arrotola il filo, estrae il suo cellulare e scatta velocemente una foto, prima di rimettere in acqua il pesce. "Pescare e rilasciare, non mangio la trota e preferisco ami senza arpione per ferire il pesce il meno possibile", spiega. "Questo è il mio modo per godermi la natura e proteggere i pesci".

«Si tratta di imitare l'atterraggio delicato di una mosca sulla superficie dell'acqua.»

Dopo circa cinque anni di pesca a mosca, un altro aspetto dello sport è diventato la sua passione: il nodo mosca. Una mosca è esca e amo insieme, per stimolare la curiosità del pesce e farlo abboccare. "All'inizio avevo una motivazione economica perché le mosche possono essere piuttosto care", afferma Tim Savarese. "Ma con maggior esperienza, il nodo mosca è diventato la mia passione. Per me è una vera arte". Così come la pesca, anche la legatura l'ha imparata da autodidatta secondo il principio: "trial and error".

Nuova sfida

Apprendimento continuo e perfezione: queste qualità sono importanti per Tim Savarese anche nel suo lavoro come attrezzista. Quando nel 2015 è stato creato il posto, si è subito candidato. "In realtà non sapevo praticamente nulla di attrezzi, ma sono riuscito a convincere i miei capi del fatto che apprendo velocemente e autonomamente, proprio come ho fatto con la pesca a mosca e la legatura", spiega. Ha ottenuto il lavoro.

L'area nel capannone di produzione di cui è responsabile e che ha allestito, assomiglia a una grossa gabbia. Qui sono immagazzinati attrezzi per la produzione di tubi in plastica, quali mandrini e strumenti da taglio. Grazie all'area di nuova realizzazione, è stato possibile velocizzare i processi ed evitare gli arresti. Ciò comporta risparmi in denaro. In passato gli operai di produzione dovevano scegliersi gli strumenti da soli. Ora è Tim Savarese a svolgere questo compito. ➤



Cinque anni dopo che aveva iniziato a praticare la pesca a mosca, Tim Savarese ha scoperto la sua passione per il nodo mosca. Le mosche artificiali, realizzate con abilità e fantasia, sono esca e amo insieme.



Per vedere come Tim Savarese lega le mosche, visitate globe.georgfischer.com

In base al modello, Tim Savarese impiega da 30 secondi a 45 minuti per la legatura. Il plecoterio (a destra) è il suo cavallo di battaglia personale, anche nei social media, dove l'attrezzista ha un grande numero di follower.



Il signore degli utensili: Tim Savarese ha riorganizzato l'area attrezzi a Easton, per evitare che i suoi colleghi perdano tempo con la ricerca dell'attrezzo giusto. La segnaletica negli aeroporti gli è stata d'ispirazione.



Per vedere altre foto visitate globe.georgfischer.com

► In qualità di interfaccia tra l'ufficio di pianificazione e i dipendenti della produzione, prepara tutto per i tre turni ogni giorno.

Al momento dell'allestimento dell'area destinata agli attrezzi, Tim Savarese aveva a cuore che tutti trovassero facilmente ciò che loro occorreva. La segnaletica negli aeroporti gli è stata d'ispirazione. "Con una buona segnaletica si trova sempre la via giusta", spiega. Per ottimizzare ancora di più la sua area, Tim Savarese segue i principi delle 5 S, sviluppati in Giappone, e il principio "Quattro discipline per un'implementazione riuscita" (4DX).

Con tenacia alla gratifica

La tenacia con cui ha migliorato la sua area la conosce dalla realizzazione del nodo mosca. Ha iniziato a legare plecoterri e l'ha fatto ogni giorno per un anno e mezzo circa. "Credo di essere stato un po' invasato", ammette. Provava vari materiali e, a ogni tentativo, aggiungeva dettagli e una nota personale. I plecoterri oggi sono i suoi cavalli di battaglia. In realtà le imitazioni devono assomigliare il più possibile a veri individui di quella specie, ma Tim Savarese lega anche mosche che non sembrano esseri viventi naturali. Alcune hanno colori vivi, dai quali i pesci si sentono attirati.

Postando foto delle sue piccole opere d'arte sui social media, Tim Savarese si è creato una fitta rete di fan. Inoltre, ha già fatto visita a molte esposizioni sui nodi mosche, e dall'anno scorso, espone le sue opere in fiera, ad esempio all'"International Fly Tying Symposium". Per di più ha tenuto seminari per la sezione locale "Trout Unlimited", un'organizzazione per la conservazione della pesca negli USA. "Mi piace parlare con le persone e motivarle a migliorarsi e a provare cose nuove", afferma.

Tim comunica la sua passione anche in altro modo: regala le sue mosche a pescatori amici. "Mi riesce difficile vendere le mie mosche a un prezzo stabilito. In base al grado di difficoltà, la legatura può richiedere, infatti, tra i 30 secondi e i 45 minuti. Come si fa a mettere un prezzo a qualcosa che si fa semplicemente per passione? Se riesco a entusiasmare le persone con quello che faccio, sono già ricompensato a sufficienza", afferma.

Sul lavoro Tim Savarese si impegna a mantenere la sua zona quanto più possibile pulita e ben strutturata. A casa, nella stanza in cui fa le legature, regna, invece, il disordine. "Mi serve del caos creativo per realizzare mosche", afferma. In questo senso è un vero artista. ■

3x3



Wenqiang Heng
Equipment Maintenance,
GF Automotive,
Suzhou, Cina



Desiree Pfitzenmaier
Apprendista,
GF Piping Systems,
Albershausen, Germania



Nick Peters
R&D Engineer,
GF Piping Systems,
Little Rock, USA

**L'eroe/l'eroina della
mia infanzia era ...**

... La star di kung fu
Jet Li, un rappresentante
del kung fu cinese.

Wenqiang Heng

**... MIO
NONNO.**

Desiree Pfitzenmaier



... Gene Kranz, il flight director della NASA,
che ha salvato l'equipaggio dell'Apollo 13.

Nick Peters

**Lettera
o email?**



Preferisco comunicare via WeChat,
nel lavoro utilizzo le email.

Wenqiang Heng

PIÙ DI TUTTO MI PIACE RICEVERE
DELLE CARTOLINE, NELLA VITA
QUOTIDIANA, PERÒ, È PIÙ PRATICO
COMUNICARE VIA EMAIL!

Desiree Pfitzenmaier

**Per il lavoro l'email,
per gli amici la lettera.**

Nick Peters

**Da quando sono
già in GF:**

**DA TRE ANNI
E DUE MESI.**

Wenqiang Heng



Da settembre 2016, come
apprendista nel campo del commercio
all'ingrosso e di esportazione.

Desiree Pfitzenmaier

Da un anno e un mese
come R&D Engineer.

Nick Peters

**PARTECIPATE
E
VINCETE!**

E qui le nuove domande:

1. Il mio attuale libro preferito:
2. Rivista cartacea oppure online magazine?
3. Il mio abbigliamento di lavoro tipico è ...

Partecipate e mandate le vostre risposte, insieme a una foto, indicando
come oggetto "3 x 3", all'indirizzo: globe@georgfischer.com

Tutte le risposte inviate parteciperanno al nostro gioco a premi a pagina 40.



Nome: **Julia Willauer**
Posizione: **Executive Assistant**
Divisione: **GF Automotive**
Sede: **Singen, Germania**
In GF dal: **2014**
Degno di nota: **100 gol nella stagione 2016/2017**

RITRATTO
JULIA WILLAUER

Donna dalla mira sicura

Julia Willauer, Executive Assistant presso GF Automotive a Singen, Germania, gioca a pallamano sin da quando aveva sei anni. Per la vittoria della sua squadra sfida i propri limiti. Oggi gioca perfino nella serie C del campionato nazionale.

La maglietta gialla-blu è intrisa di sudore. Incentivata ad alta voce dalla tribuna, Julia Willauer si dirige verso la porta avversaria. In occasione dell'ultima partita giocata in casa nella stagione 2016/2017, vuole regalare ai tifosi un'azione molto particolare: con un breve cenno della testa dà il segnale alla compagna di squadra sulla posizione del terzino. Questa lancia la palla in alto, sopra i difensori avversari. Julia Willauer salta, prende al volo il pallone e lo lancia nella porta avversaria, segnando rete prima ancora di toccare terra. Gli spettatori esultano per il successo. "Il mio primo tiro di Kempa", dice contenta la 24enne. È fiera che quest'azione ambiziosa sia riuscita.

Sotto tensione

Sono questi momenti di gioia a ricompensare tutti gli sforzi e le fatiche che lo sport comporta. "Sfidare i propri limiti per la squadra. È quello di cui ho bisogno", dice la giocatrice dello SV Allensbach. In campo, alla giovane donna dall'aspetto grazioso, che durante il lavoro quotidiano si dedica a compiti commerciali e organizzativi, piace intercettare l'avversario per passare al contrattacco rapido. Cerca il duello diretto, anche se questo comporta azioni dure e combattute. Infatti, durante la dura lotta al fine di conquistare il pallone e segnare reti, nella pallamano gli spintoni e piccole ferite sono inevitabili. Quasi ogni minuto sono segnati gol. Le partite possono essere stravolte velocemente. "Siamo talmente sotto tensione che lottiamo fino all'ultimo secondo", racconta.

La passione per la pallamano l'ha praticamente ereditata. Entrambi i genitori erano giocatori di pallamano. Da bambina seguiva con grande attenzione le partite dalla tribuna. Ha vissuto di persona come i tifosi hanno acclamato le squadre e già all'epoca ha preso la decisione di voler stare in campo anche lei. "È una sensazione incredibile", dice. Da cinque anni fa parte della prima squadra dello SV Allensbach, il club di spicco nel campo della pallamano femminile della regione. Nel 2012 ha

firmato il suo primo contratto biennale – e la squadra è stata promossa nella serie B del campionato nazionale.

Fiducia nei propri punti di forza

Il cammino per arrivare a questo punto è stato comunque tortuoso. Grazie al suo talento e all'assiduo allenamento è diventata ben presto una delle giocatrici fondamentali della squadra giovanile. All'età di 13 e 16 anni, tuttavia, ha riportato due volte una rottura del legamento crociato anteriore quando si è storta il ginocchio durante un rapido cambio di direzione. "Ho dovuto ricominciare da zero e ritornare a imparare a camminare", ricorda Julia Willauer. Era disperata e voleva smettere di giocare. Ma ha stretto i denti: "Le lesioni sono anche una questione di testa". Infatti, non è importante solo la riabilitazione, ma anche la fiducia nelle proprie capacità. Ci si deve tormentare e avere la volontà di resistere."

L'economista aziendale è approdata in GF Automotive a Singen tre anni fa come studentessa. In qualità di Executive Assistant organizza viaggi e appuntamenti, prepara presentazioni e valutazioni ed è responsabile della realizzazione di "Globe Plus", il magazzino locale per i collaboratori. È grata al suo capo che le viene tanto incontro, sapendo che gli orari di allenamento sono di grande importanza per lei. Durante la settimana si allena quattro volte di sera. Durante la stagione, il fine settimana si aggiunge una partita nell'ambito del campionato. "Mi piace questa vita, anche se a qualcun altro potrebbe sembrare faticosa", dice.

La sua passione per la pallamano è talmente grande che una volta la settimana, insieme al cugino, allena inoltre una squadra giovanile. In un primo momento aveva assunto il ruolo di allenatrice solo temporaneamente, ma poi si è talmente affezionata ai ragazzi che ha continuato. Con grande successo. Per questo motivo, sta già alimentando l'idea di dedicarsi alle squadre giovanili come allenatrice dopo aver abbandonato la carriera da giocatrice. "Non riesco proprio a immaginare una vita senza la pallamano", dice Julia Willauer ridendo. ■



ORIGINI FEMMINILI

Max Heiser, insegnante di educazione fisica di Berlino, sarebbe più che stupito. Esattamente 100 anni fa ha inventato la pallamano come sport praticato soltanto da squadre femminili, e senza contatto con l'avversaria. Ma i suoi colleghi dell'atletica leggera hanno presto trasformato questo sport in un gioco di squadra a elevato contatto e spettacolarità, aumentandone l'attrattiva soprattutto tra gli uomini. Inizialmente questo sport era praticato su campi all'aperto. Sotto l'influenza dei paesi scandinavi, negli anni settanta si è diffusa maggiormente la pallamano praticata in palestra, al coperto. Sul campo dalle dimensioni più piccole, il gioco è diventato notevolmente più rapido e atletico. Il numero di spettatori registrati durante i tempi all'aperto, comunque, non è più stato raggiunto: all'epoca, oltre 100 000 persone frequentavano gli stadi per assistere alle partite.



Guardate Julia Willauer in azione! Per vedere il video o altre foto, visitate globe.georgfischer.com

CHI L'HA INVENTATO?
MOZZO BIONICO

Dieta bionica

Strutture leggere e allo stesso tempo stabili si trovano soprattutto nella natura. Nel campo della bionica fungono da esempio per le più avanzate tecnologie. Sulla base di questo principio, GF Automotive ha sviluppato un mozzo innovativo per autocarri che coniuga leggerezza e stabilità.

Nonostante i suoi rami sporgenti, pesanti tonnellate, un albero resiste alle tempeste più violenti o all'enorme peso d'ingenti quantità di neve. Questo è dovuto alle strutture cresciute in maniera naturale che distribuiscono uniformemente i carichi. Nei punti in cui il carico esercita una sollecitazione maggiore, crescono ulteriori rinforzi. Il principio con cui gli ingegneri cercano di trasferire questo tipo di strutture naturali su tecnologie avanzate è chiamato bionica.

In qualità di specialista di bionica, GF Automotive si lascia ispirare regolarmente dalla natura. Ne costituisce un esempio l'innovativo mozzo bionico per veicoli commerciali e industriali. Durante la marcia, il mozzo che collega la corona della ruota con l'asse del veicolo, è soggetto a particolari sollecitazioni causate dalle forze verticali, laterali e di frenatura. Per questo motivo, di solito è costruito come componente massiccio in ghisa. Di solito. Ma cosa accadrebbe se una struttura più leggera fosse in grado di garantire la stessa stabilità?

Per l'industria dei veicoli commerciali e per i loro clienti offrirebbe un enorme vantaggio: più un autocarro è leggero, più carico utile potrà trasportare e tanto meno sarà il carburante consumato. Ogni chilo tolto permette quindi agli spedizionieri di risparmiare denaro contante.

Leggerezza grazie al software

Alla luce di questa situazione, in uno studio progettuale GF Automotive ha sviluppato un nuovo mozzo per autocarri in ghisa sferoidale GJS 600. Speciali interstizi e nervature trasversali esterne lo rendono notevolmente più leggero. "Siamo riusciti a ridurre di 4,8 chilogrammi il peso del mozzo rispetto al predecessore, arrivando a un peso di 33,3 chilogrammi. Corrisponde a un risparmio del 13 per cento circa", afferma Dominik Mahnig, Head of Product Management and Development nel settore degli châssis presso GF Automotive a Sciaffusa, Svizzera.

La sfida era di realizzare un'elevata stabilità del mozzo con un minore impiego di materiale; possibilmente a un costo minore. A tale scopo, il team guidato da Dominik Mahnig ha fatto uso di programmi informatici destinati

all'ottimizzazione della forma del pezzo in ghisa sulla base di criteri bionici. Questa procedura ha permesso di calcolare con rapidità in quali punti era possibile risparmiare materiale senza pregiudicare la stabilità del pezzo. Dopo diversi passaggi iterativi è nata così una forma con fori, interstizi e nervature che ricordano l'aspetto di organi. "La natura ci mette centinaia di anni per ottimizzare le sue forme. Noi lo realizziamo in tempi brevissimi al computer", spiega l'Head of Product Management & Development.

Allo stato più avanzato della tecnica

Oltre alla riduzione del peso che per ogni autocarro può comportare un risparmio totale di 50 chilogrammi, il mozzo bionico offre un altro vantaggio. "Gli interstizi e canali migliorano la circolazione dell'aria, supportando in tal modo il raffreddamento dei freni", spiega Mahnig.

Per adesso, l'innovazione è disponibile solo come prototipo presentato da GF Automotive in occasione di esposizioni e fiere. "Il nuovo prodotto è un vero e proprio eyecatcher e ci permette di dimostrare che GF Automotive è in grado di definire nuovi standard tecnologici", dice Dominik Mahnig con grande orgoglio. Un cliente si è già detto interessato e sta testando l'impiego del mozzo. Se decide di utilizzare questo componente high-tech, al computer esso sarà adattato al rispettivo modello di veicolo commerciale. "Dopo questa fase, le forme e gli interstizi potranno avere un aspetto completamente diverso", dice Mahnig. In ogni caso la natura funge da modello. ■



Dominik Mahnig

è approdato in GF Automotive nel 1995, direttamente dopo aver concluso gli studi universitari. Da allora ha lavorato in diversi settori dello sviluppo prodotti. È molto entusiasta della bionica che continua a portare alla luce affascinanti strutture ispirate alla natura per le tecnologie più avanzate.

QUAL È LA FUNZIONE DI UN MOZZO?

Il mozzo è la parte centrale della ruota di un autocarro. Collega la corona con l'asse. Il mozzo trasmette la forza motrice sulla ruota. In più, il componente è sollecitato da elevate forze verticali, laterali e di frenatura generate per esempio durante il passaggio di curve strette. In base al tipo di asse, che si tratti di asse sterzante, asse motore o asse supplementare, esistono diverse forme di mozzo. Fin dagli anni venti, GF Automotive produce mozzi in ghisa destinati alla costruzione di veicoli commerciali.

La flangia del mozzo

viene post-lavorata meccanicamente dopo la colata e stabilisce il collegamento con la corona della ruota.

La ghisa ad alta resistenza

con grafite sferoidale del tipo GJS 600 è il materiale perfetto per un mozzo di autocarro. Rimane estremamente stabile anche a elevate temperature e può essere colata, inoltre, facilmente con il metodo di colata in sabbia.

Interstizi

praticati nel mozzo ruota normalmente massiccio permettono di risparmiare peso. Il computer calcola in quali punti del componente il materiale può essere rimosso.

Nervature trasversali esterne

incrementano notevolmente, grazie alla loro disposizione, la rigidità laterale del mozzo ruota.



Video su
globe.georgfischer.com

RITRATTO CLIENTE
CAMBRIDGE ASSESSMENT

Soluzione innovativa per un progetto di prestigio

Fra non molto, il **Cambridge Assessment**, una sezione della rinomata università britannica di Cambridge, inaugurerà la nuova sede centrale "The Triangle". Gli standard specificati per questo edificio all'avanguardia sono stati molto elevati; soprattutto in termini di innovazione e sostenibilità. Per questo motivo, COOL-FIT 2.0, l'ultima innovazione di GF Piping Systems, ha rappresentato la scelta perfetta.

25 ANNI

è la durata in servizio di COOL-FIT 2.0; notevolmente maggiore rispetto alle soluzioni convenzionali in metallo.

CHF 998 000

è il volume dell'ordine per GF Piping Systems.

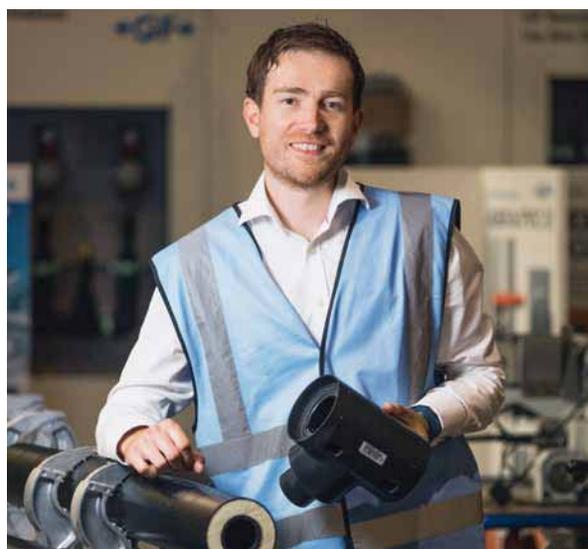


50%

è il risparmio di tempo con COOL-FIT 2.0 rispetto al tempo richiesto per l'installazione dei sistemi tradizionali.

30%

è il risparmio energetico realizzabile con COOL-FIT 2.0 negli edifici raffreddati ad acqua.



«Abbiamo offerto la soluzione giusta nel momento giusto.»

James Chandler
Project Manager, GF Piping Systems,
Coventry, Gran Bretagna

Appena "The Triangle" aprirà i battenti, all'inizio del 2018, il Cambridge Assessment vi troverà una nuova patria. Per lo sviluppo di questo edificio all'avanguardia è stato definito un approccio particolarmente innovativo e sostenibile. Questo è stato applicato anche per i sistemi di tubazioni, richiedendo non solo un'efficienza energetica, ma anche una facile installazione. Per questo motivo, l'impresa edile Bouygues ha optato per COOL-FIT 2.0, la soluzione leggera, pre-isolata e non soggetta a corrosione offerta da GF Piping Systems.

Performance e versatilità elevate

Bouygues si è convinta soprattutto per le performance e la versatilità di COOL-FIT 2.0. L'impresa cercava una soluzione innovativa ed economica per la distribuzione di acqua raffreddata e calda (37°C) negli uffici e negli edifici annessi. Grazie alle proprietà isolanti di COOL-FIT 2.0, le temperature dell'acqua raffreddata e calda sono mantenute pressoché costanti, permettendo notevoli risparmi. Con il solo raffreddamento l'innovativo sistema di tubazioni consente risparmi annuali del 30 per cento rispetto alle soluzioni in acciaio.

COOL-FIT 2.0 si distingue, inoltre, per la sua longevità. Un numero sempre crescente di soluzioni in metallo sono ormai sostituite da materiale plastico perché i proprietari degli edifici vogliono evitare tubazioni arrugginite con possibili perdite e la necessità di effettuare dispendiosi lavori di manutenzione. Pertanto, una delle richieste di Bouygues è stata una durata in servizio di almeno 25 anni per i sistemi delle tubazioni in "The Triangle". COOL-FIT 2.0 soddisfa questi requisiti, superando notevolmente la durata in servizio delle soluzioni convenzionali in metallo. >



“Uno standard per nuovi edifici”

Brian Brewis è Senior Building Services Manager presso Bouygues e responsabile di “The Triangle”. In basso parla delle particolari esigenze del progetto e spiega i motivi per cui la scelta è ricaduta su COOL-FIT 2.0.

Signor Brewis, quale ruolo svolge Bouygues in questo progetto?

Nel progetto gli architetti hanno dato grande importanza al comfort delle persone nel proprio posto di lavoro. Nella funzione di ufficio d'ingegneria e impresa edile siamo responsabili che tutti i sistemi funzionino.

Di quali aspetti ha tenuto conto per la scelta dei sistemi di tubazioni?

Originariamente, le nostre specifiche sono state elaborate per sistemi di tubazioni e isolamento tradizionali. In considerazione del fatto che questi sistemi sono molto pesanti e il lavoro d'installazione piuttosto complicato, volevamo cercare una soluzione completamente diversa. E avevamo bisogno di un produttore che ci avrebbe assistito a trovarla.

E qui è entrata in gioco GF Piping Systems?

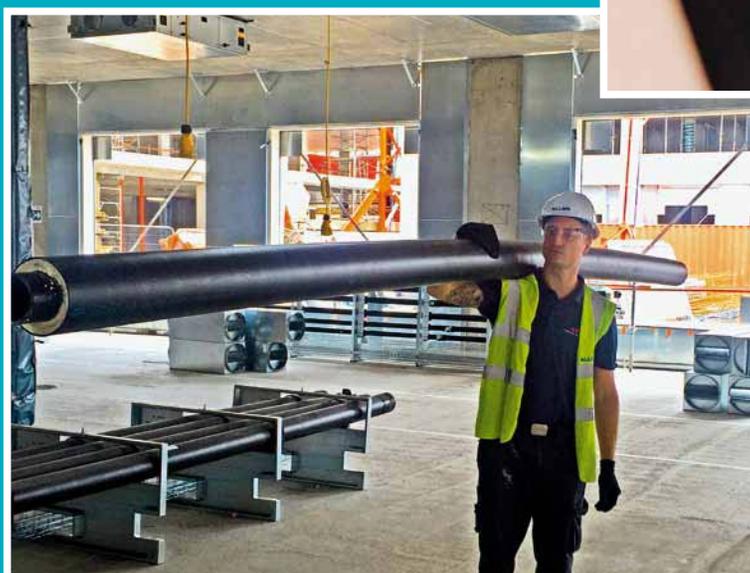
Esattamente. Quando abbiamo sentito di COOL-FIT 2.0 era chiaro che sarebbe stata la soluzione giusta. Uno dei vantaggi più importanti è il montaggio rapido. Prima di modificare le specifiche abbiamo dovuto chiedere, però, il consenso del Cambridge Assessment. Deve tenere presente che si trattava di un prodotto completamente nuovo sul mercato. Abbiamo ottenuto subito il via libera. L'ottima reputazione di GF Piping Systems ha sicuramente giocato un ruolo importante.

Quali esperienze ha fatto finora con COOL-FIT 2.0?

È impressionante con quale facilità gli installatori possono mettere in spalla le tubazioni; perfino pezzi con una lunghezza di sei metri. Senza COOL-FIT 2.0 il completamento del progetto sarebbe stato notevolmente più difficile. Rappresenta definitivamente uno standard per nuovi edifici. Nei campi in cui finora sono stati utilizzati il rame o l'acciaio, in futuro, secondo me, un numero di edifici notevolmente maggiore sarà equipaggiato con COOL-FIT 2.0. Nei prossimi cinque anni i sistemi realizzati in materiale plastico saranno in cima alla lista. ■



COOL-FIT 2.0: la soluzione facile, pre-isolata e non soggetta a corrosione realizzata da GF Piping Systems. Gli installatori possono mettere in spalla anche tubi lunghi diversi metri.



33 445 m²

è la superficie d'ingombro dell'edificio, il cui completamento è programmato per l'inizio del 2018 e che è uno dei progetti di costruzione edile più grandi di Cambridge. L'edificio triangolare è composto di fabbricati a cinque piani e di una torre alta 39 metri.





“THE TRIANGLE”

è la nuova sede centrale del Cambridge Assessment, una sezione della rinomata università, che ogni anno svolge esami di lingua per oltre otto milioni di studenti dislocati in più di 170 paesi. Molti studenti della lingua inglese conoscono l'organizzazione per le prove di lingua riconosciute in tutto il mondo. L'edificio Triangle offrirà spazio a oltre 2 000 collaboratori. Entro il 2025 è previsto un aumento di questa cifra a circa 3 000.



› Per velocizzare i lavori in cantiere, il team d'installazione ha adottato un approccio modulare. La squadra di GF Piping Systems a Coventry, Gran Bretagna, ha fornito assistenza, tagliando le tubazioni alle misure specificate e prefabbricando gomiti su misura per l'edificio. “In questo modo, è stato facile installare in sito i moduli pronti e collegarli con il metodo di elettrofusione”, spiega James Chandler, Project Manager presso GF Piping Systems, che ha seguito il progetto Triangle fin dall'inizio. Grazie al basso peso e al preisolamento, COOL-FIT 2.0 è il prodotto perfetto per la strategia d'installazione adottata: l'innovativo sistema ha richiesto metà del tempo d'installazione rispetto all'installazione di una soluzione tradizionale.

Decisione orientata al futuro

La decisione di equipaggiare “The Triangle” con COOL-FIT 2.0 è stata una scelta orientata al futuro presa piuttosto per caso. Nel momento in cui GF Piping Systems e l'impresa d'installazione Allied Mechanical Services hanno presentato a Bouygues la loro proposta per un sistema di tubazioni, avevano nel bagaglio una soluzione diversa. Dopo la parte ufficiale della presentazione, i colleghi di GF hanno esposto alcune innovazioni ancora in fase di sviluppo, soffermandosi anche su COOL-FIT 2.0. “Questa è la soluzione che vogliamo”, hanno esclamato con entusiasmo i responsabili di Bouygues.

Questo è accaduto nel febbraio 2016; prima ancora dell'effettiva introduzione del prodotto sul mercato. I colleghi di GF hanno dovuto verificare, innanzi tutto, se era possibile equipaggiare l'edificio con COOL-FIT 2.0. “La nostra offerta si è rivelata la soluzione giusta nel momento giusto”, spiega James Chandler con legittimo orgoglio, considerando che il volume dell'ordine ammonta a GBP 800 000 (CHF 998 000).

Base di clienti in rapida crescita

Sebbene COOL-FIT 2.0 fosse sul mercato da appena un anno, l'elenco dei progetti è già notevole: tra questi figurano prestigiosi edifici come la “London South Bank University”, l’“Eden Project” a Cornwall oppure la “Left Bank Residential Tower” a Birmingham. E questi sono solo i progetti in Gran Bretagna. A livello mondiale, COOL-FIT 2.0 dispone di potenzialità di mercato ancora più promettenti. Infatti, questo sistema innovativo non solo è perfettamente adatto a garantire temperature costanti in grandi edifici, quali per esempio centri commerciali, ospedali, palazzi destinati a uffici e alberghi, ma anche a raffreddare in maniera sicura ed efficiente grandi centri di elaborazione dati.

James Chandler e il suo team sono già entusiasti del successivo prodotto sviluppato nell'ambito del portafoglio COOL-FIT: COOL-FIT 4.0. Questo vanta un isolamento ancora maggiore per l'impiego con temperature estreme. Per la fine del 2017 è previsto il lancio sul mercato. “L'interesse sta aumentando”, racconta James Chandler. Chissà, magari anche questa volta la squadra riuscirà a stipulare un contratto prima dell'introduzione ufficiale sul mercato. ■



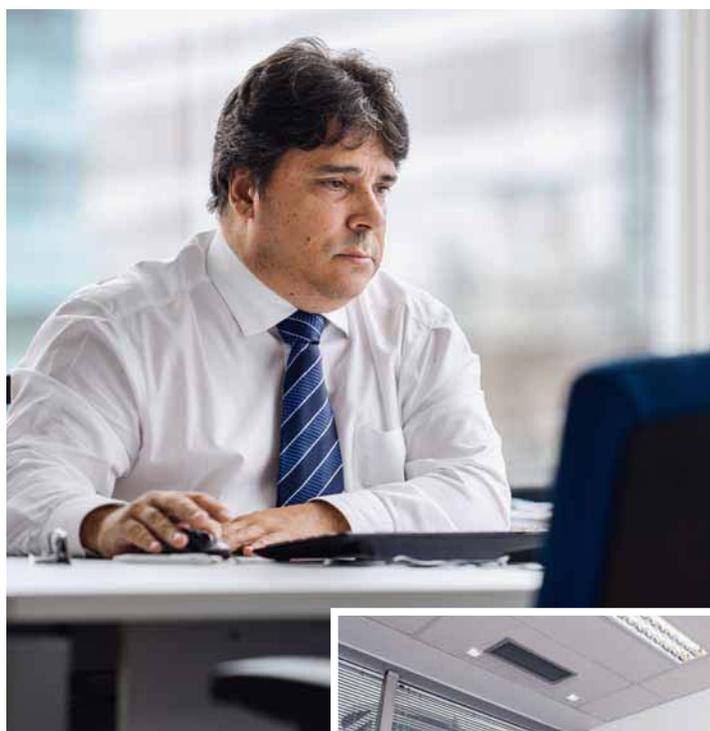
Per vedere il video o altre foto, visitate globe.georgfischer.com

RITRATTO DI UN SITO
SÃO PAULO, BRASILE

Insieme attraverso acque tempestose

L'attuale situazione economica del Brasile è molto difficile. Per questo motivo, a São Paulo GF Machining Solutions si concentra soprattutto sul business esistente. Allo stesso tempo, i brasiliani prendono di mira anche nuovi campi operativi.





Edson Romão è Managing Director della sede. Nel 2001 è approdato la prima volta in GF Machining Solutions. Dopo un'interruzione, nel 2015 è tornato nella funzione di managing director. Già dal 1997, GF Machining Solutions è operativa in Brasile.



Il Brasile è precipitato nella recessione più profonda della sua storia. Gli analisti vedono, comunque, già una luce alla fine del tunnel: per l'anno in corso il Fondo Monetario Internazionale pronostica un aumento del prodotto interno lordo (PIL) dello 0,2 per cento e per il 2018 una maggiore stabilità con un incremento del PIL pari all'1,7 per cento. Nel frattempo per GF Machining Solutions a São Paulo vale: Tutti in coperta!

Edson Romão è a capo della squadra. È approdato in GF Machining Solutions nel 2001. Nel 2008 è andato a lavorare per sei anni da un concorrente per poi tornare, nel 2015, come Managing Director. GF Machining Solutions è attiva in Brasile sin dal 1997; all'epoca GF acquisì un partner commerciale a São Paulo. La prima iniziativa intrapresa da Edson Romão nel suo nuovo ruolo è stata quella di cercare nuovi uffici più convenienti. Infatti, la riduzione dei costi è stato l'obiettivo di massima priorità in questa difficile situazione economica. Ha fatto bene,

per vari motivi: "Il nuovo ufficio non solo è più conveniente; adesso lavoriamo anche tutti sullo stesso piano. Prima eravamo distribuiti su tre livelli, rendendo più difficile la comunicazione. In più, ora, GF Piping Systems è il nostro vicino", racconta con grande entusiasmo.

Altri risparmi sono stati realizzati mediante la locazione, in comune con GF Piping Systems, degli spazi destinati a magazzino e l'outsourcing della logistica. "Questi cambiamenti e un controlling più severo ci hanno permesso di chiudere lo scorso anno con un bilancio in pareggio", dice. Questo rappresenta un risultato notevole in considerazione di un'economia nazionale che nel 2016 è diminuita del 3,6 per cento.

Investimenti equilibrati

In Brasile, GF Machining Solutions pone l'enfasi sul mercato nazionale, sebbene i colleghi di São Paulo seguissero anche clienti dislocati in altri paesi latino-americani, soprattutto in Argentina. Ben due ►



Renato Rodriguez – l'asso del basket

In qualità di Sales Manager per il Sud America, per Renato Rodriguez è importante ottenere la fiducia dei clienti. La sua ricetta vincente: essere rispettoso, cortese, motivato, proattivo e creativo. In più, cerca di comprendere la cultura dei clienti, soprattutto di quelli che sono al di fuori del Brasile. Per rilassarsi gioca a basket: "Ho iniziato a praticare questo sport all'età di sei anni. Quando sono in campo, ancora oggi ricordo i meravigliosi tempi della mia infanzia", dice.



Thais Caminotto – la cuoca

Mantenere bassi i costi: questa è la sfida che Thais Caminotto deve affrontare nella sua funzione di controller presso GF Machining Solutions in Brasile. In considerazione della situazione economica è anche una necessità. Bada anche al rispetto delle norme e leggi locali. "Non è un'impresa facile perché in Brasile le leggi cambiano spesso", afferma Thais Caminotto. Durante i weekend si dedica alla cucina, dando sfogo alla sua creatività e provando nuove ricette. "Non sempre mi riescono, ma non importa finché posso provare qualcosa di nuovo", dice.



Gislaine Asseituno – la ballerina

32 anni fa, Gislaine Asseituno è approdata in un antecessore di GF Machining Solutions in Brasile. Nel corso degli anni ha conosciuto diverse generazioni di macchine. Questa circostanza l'ha aiutata molto nello svolgimento del lavoro come coordinatrice dell'assistenza tecnica. I clienti sanno che Gislaine Asseituno affronta qualsiasi problema e che è sempre a disposizione per ascoltare le loro richieste. Per staccare la spina si dedica al ballo. "Ballare la zumba fa bene al corpo e alla mente", dice.



Lucas Borges – lo studente

La formazione è un elemento importante per Lucas Borges, entrato in GF Machining Solutions cinque anni fa. "Durante il primo anno in azienda ero tirocinante", ricorda. Come Sales Assistant presso il servizio di assistenza ai clienti ha frequentato dei corsi di 4DX e 7 Habits. Questi l'hanno aiutato per il corso di laurea in ingegneria meccanica che concluderà quest'anno. Per combattere lo stress legato all'università e al lavoro, Lucas Borges va in palestra.



La squadra di São Paulo si è adattata con successo alla difficile situazione economica del Paese. Tra l'altro, grazie al trasferimento in uffici più convenienti che GF Machining Solutions condivide con GF Piping Systems.

» terzi dei prodotti venduti sono macchine EDM, il resto sono fresatrici. I clienti provengono soprattutto dal settore della costruzione di stampi e utensili per l'industria automobilistica. Solo una piccola parte del business ricade sull'industria dei beni di consumo. L'ufficio di São Paulo conta 27 collaboratori. Sei altri dipendenti lavorano negli uffici dislocati negli Stati Federali di Santa Catarina e Rio Grande del Sul per essere vicini ai clienti.

Anche se Edson Romão ha dovuto concentrarsi sulla riduzione dei costi, ha sempre investito nei suoi collaboratori, in particolare nella qualificazione dei tecnici. L'idea alla base: "I nostri tecnici sono a diretto contatto con i clienti. Attraverso addestramenti mirati sono familiarizzati con l'intero portafoglio da noi offerto, potendo fornire consulenza non solo nel loro campo di specializzazione, ma anche su altre macchine e ulteriori servizi che offriamo." In tal modo i tecnici saranno in grado di avanzare proposte finalizzate al miglioramento dei processi. Così facendo, diventano occhi e orecchie dei loro colleghi commerciali, informandoli quando individuano delle potenzialità per ulteriori macchine, materiali di consumo o servizi.

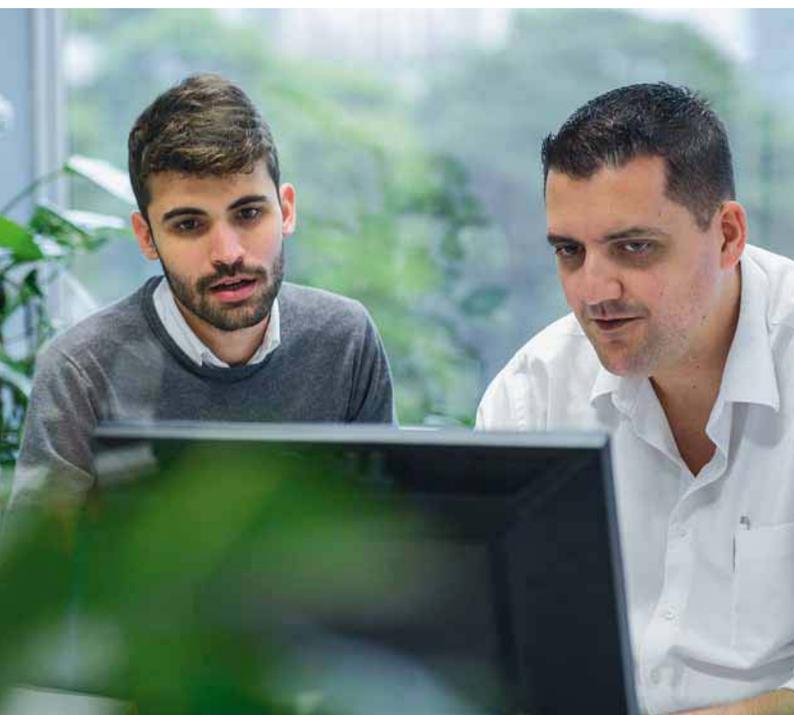
Edson Romão e il suo team stanno riscoprendo un mercato ben noto: le scuole di formazione professionale. "Se collochiamo le nostre macchine nelle scuole, gli alunni scopriranno di persona quali

funzioni offrono. Se dopo aver conseguito il diploma, un giorno saranno nella posizione di acquistare una macchina per il proprio datore di lavoro, saremo il primo costruttore a cui si rivolgeranno", dice. A oggi, GF Machining Solutions ha venduto 41 macchine a 28 scuole appartenenti al Centro di formazione brasiliano per le professioni industriali, SENAI; l'ultima nel 2014. "In Brasile ci sono numerose scuole di formazione professionale. Partendo dai successi del passato vogliamo conquistare questo mercato", dice Edson Romão.

Ottima organizzazione è l'elemento chiave

Guidare la sede attraverso acque agitate è, senza dubbio, un compito difficile. Quello che facilita il suo lavoro, spiega Edson Romão, sono le direttive di Corporate Governance del Gruppo. Danno un orientamento per soddisfare i massimi standard etici e d'integrità. Un altro aspetto al quale contribuisce grande importanza è un'ottima organizzazione. "È un fattore decisivo nelle situazioni in cui si deve essere, per esempio, un po' più severi nel controlling e decidere su nuovi investimenti da effettuare", spiega.

Con questo slancio Edson Romão e l'intera squadra di GF Machining Solutions riusciranno ad assolvere i loro compiti. E appena si sarà calmata la tempesta in Brasile, il loro successo sarà sicuro. ■



In Brasile, GF Machining Solutions ha un organico totale di 33 dipendenti: 27 di essi lavorano nell'ufficio di São Paulo e sei altri negli uffici dislocati negli Stati Federali di Santa Catarina e Rio Grande del Sul.



La sede pone l'enfasi sul mercato brasiliano. In più, alcuni colleghi seguono i clienti nel resto dell'America del Sud, soprattutto in Argentina.

BUON VICINATO

Dal novembre 2015, GF Machining Solutions e GF Piping Systems sono vicini in Brasile. Prima di allora, le due divisioni avevano le loro sedi in due luoghi diversi. Oggi, invece, locano un intero piano dell'edificio River Park situato nel quartiere degli affari Brooklin Novo di São Paulo, condividendo l'area della reception e le sale conferenza. In più, le due divisioni utilizzano in comune gli spazi destinati a magazzino. A Brooklin Novo, uno dei centri finanziari più importanti di São Paulo, sono in buona compagnia: numerose multinazionali hanno le loro sedi centrali in questo quartiere.

SEDE

São Paulo, Brasile

DIVISIONE

GF Machining Solutions

1997

anno di fondazione

33

dipendenti



COMPETENZE

vendita e supporto tecnico

3

lingue sono parlate presso la sede: portoghese, inglese e spagnolo

19,2°C

temperatura media



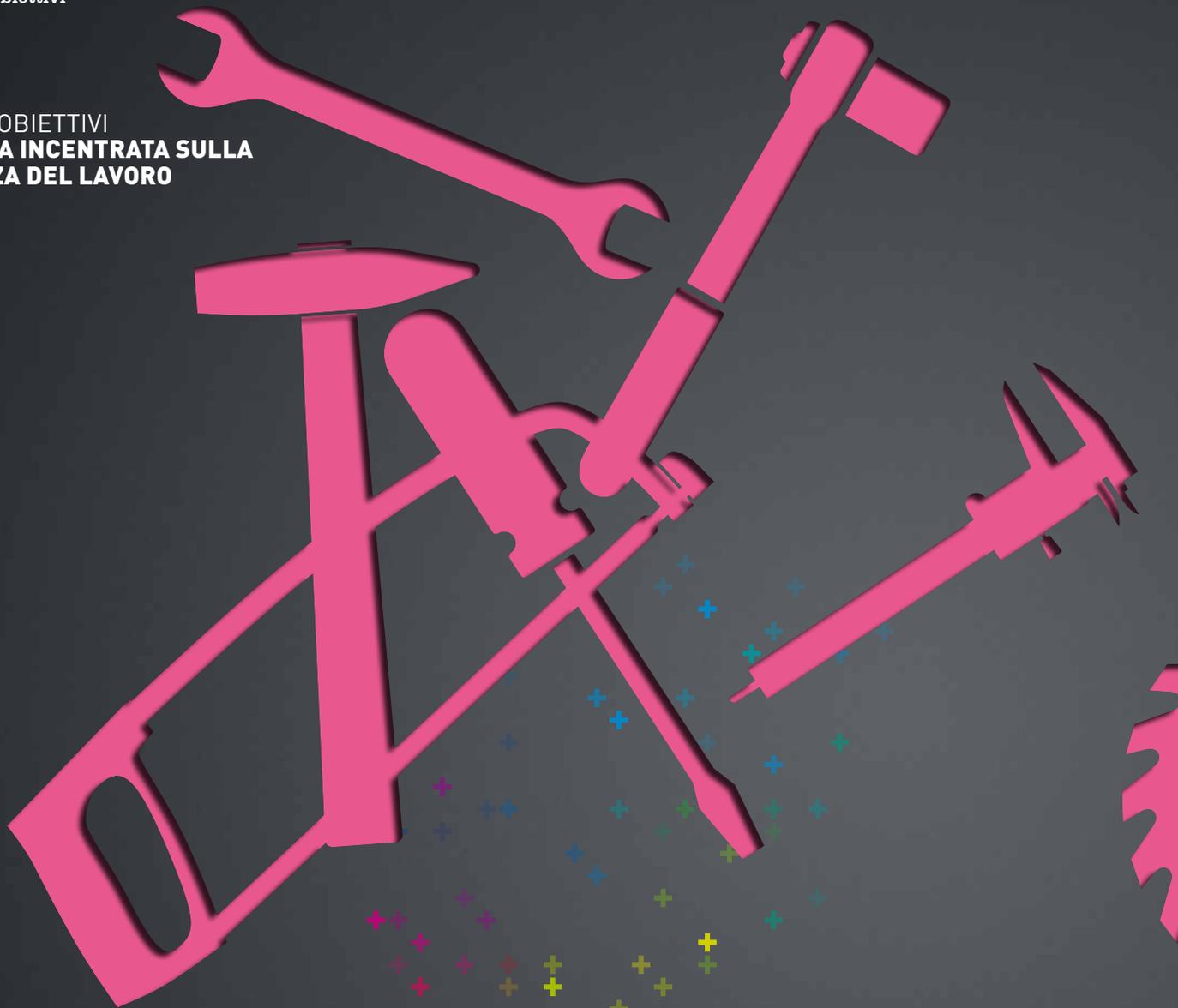
PRANZO TIPICO

riso e fagioli, accompagnati da insalata come contorni alla carne/carne alla griglia



Per vedere altre foto visitate globe.georgfischer.com

I NOSTRI OBIETTIVI
**INIZIATIVA INCENTRATA SULLA
SICUREZZA DEL LAVORO**



Cambiamento di mentalità per una maggiore sicurezza

Nel corso degli ultimi anni, il numero di infortuni è sceso in GF. Gran parte di questo successo va attribuita sicuramente a “Zero rischio”, l’iniziativa di GF Automotive incentrata sulla sicurezza del lavoro. Il programma a più livelli si trova attualmente nella seconda fase, con l’obiettivo di esercitare, in futuro, un effetto positivo anche sulle altre divisioni.



“Il secchio non è una scaletta”

Nel febbraio 2017, è iniziata la Fase 2 che vuole riallacciarsi al successo finora raggiunto. Per questa fase sono stati realizzati cartelloni a colori vivaci che si rivolgono direttamente ai collaboratori della produzione: sui cartelloni figurano utensili lasciati in giro oppure un uomo che è salito su un secchio e cerca di rimanere in equilibrio. Trasmettono messaggi molto chiari: “Il disordine è pericoloso” e “Il secchio non è una scaletta”. L’iniziativa persegue un piano lungimirante. Se nella Fase 1 l’obiettivo principale era quello di attirare, con giornate d’azione organizzate in sito, l’attenzione su diversi pericoli, la Fase 2 vuole ottenere un cambiamento sostenibile del comportamento: “L’iniziativa ‘Zero rischio’ non vuole proporre semplicemente idee su come installare una nuova ringhiera. Si tratta piuttosto di incrementare in maniera sostenibile la sensibilizzazione alla sicurezza in GF Automotive,” spiega Tina Köhler, Head of Marketing & Communications. Insieme agli esperti di sicurezza nelle sedi produttive e ai responsabili delle BU continua a sviluppare l’iniziativa.

Assumersi delle responsabilità

Per innescare un cambiamento nelle teste, il maggior numero possibile di collaboratori deve sentirsi responsabile della sicurezza. Per questo motivo, nelle singole sedi la squadra “Zero rischio” di GF Automotive istruisce speciali moderatori che, attraverso corsi di formazione, trasportano l’argomento nelle diverse squadre. Tutte le proposte di miglioramento presentate dai collaboratori sono appese in un punto ben visibile e i superiori ne controllano ▶

Da febbraio, la Fase 2 di “Zero rischio” vuole innescare, in GF Automotive, un cambiamento della mentalità sulla sicurezza. Come già avvenuto nella prima fase, cartelloni a colori vivaci si rivolgono direttamente ai collaboratori della produzione.



«La campagna ‘Zero rischio’ trasporta l’argomento della sicurezza del lavoro a ogni livello. I collaboratori si rivolgono a noi più apertamente con domande concrete. Questo ci permette di discutere miglioramenti concreti con il management. Noto che ormai ognuno tiene maggiormente d’occhio anche il prossimo, invece di badare eccessivamente solo a se stesso.»

Michael-Karl Spannauer
Vice-presidente del Comitato Aziendale,
GF Automotive, Singen, Germania

Zero rischio equivale a meno infortuni. Per quanto chiara questa formula possa sembrare in teoria, risulta comunque difficile implementarla nella vita quotidiana. Soprattutto per le imprese industriali produttrici come GF Automotive: nelle fonderie scorre metallo fuso, macchine e robot che pesano tonnellate prestano il loro servizio. È naturale che siano applicati i massimi standard di sicurezza. Ma per evitare infortuni nel lavoro quotidiano non bastano una tecnologia moderna e regole chiare: serve una notevole consapevolezza dei rischi legati al posto di lavoro. Ed è proprio questo l’obiettivo dell’iniziativa “Zero rischio” lanciata alla fine del 2015: con video, cartelloni e giornate di azione realizzate su misura per le singole sedi. I collaboratori di Singen, Germania, hanno avuto, per esempio, la possibilità di mettere occhiali speciali che simulano l’effetto di lesioni agli occhi sulla capacità visiva. Il successo è evidente: nel 2016, durante la prima fase del programma, GF Automotive è riuscita a ridurre del 20 per cento il numero di infortuni.

► regolarmente l'implementazione. In questo modo si vuole incardinare il concetto di sicurezza nel lavoro quotidiano. "Dobbiamo abbandonare l'illusione che gli infortuni succedono solo agli altri. Soprattutto la routine, che per molti sensi è molto importante, può rappresentare un rischio. Inoltre, dobbiamo imparare ad accettare delle regole che in parte sono pesanti", spiega Tina Köhler. È previsto che entro la fine del 2017 tutti i collaboratori della produzione abbiano frequentato il training.

Uno sguardo alle diverse sedi mostra l'efficienza con cui la campagna contribuisce a incardinare in GF una nuova consapevolezza degli aspetti riguardanti la sicurezza: nel 2016, nella città cinese di Suzhou, il numero assoluto di infortuni è sceso del 56 per cento a quattro. In Germania, il numero di infortuni su un milione di ore lavorative è diminuito tra l'altro nelle sedi di Mettmann e Lipsia. Dalla fine del 2016 alla fine del primo trimestre 2017 entrambe le sedi hanno registrato una diminuzione degli infortuni del 55 per cento.

La sicurezza fa parte della strategia del Gruppo

La visione dello "Zero rischio" con zero infortuni e l'appello di non correre rischi durante il lavoro rientrano pienamente negli obiettivi di sostenibilità 2020 del Gruppo. L'obiettivo è di ridurre a zero, entro la fine del 2020, il numero degli infortuni gravi registrati sul posto di lavoro e di diminuire almeno del 20 per cento il tasso di infortuni per ogni singola divisione.

Su questo percorso, un'importante pietra miliare è stata la certificazione, avvenuta due anni fa, di tutte le sedi produttive secondo OHSAS 18001, lo standard che definisce i requisiti del Sistema di Gestione della Salute e Sicurezza sul Lavoro. Eventuali società di nuova costituzione o società incorporate devono essere certificate al massimo entro tre anni.

Già negli anni passati, le divisioni hanno provveduto a ridurre il numero di infortuni, adottando numerose misure: se nel 2012 a livello di Gruppo si sono registrati ancora 50 infortuni ogni 1 000 collaboratori, nel 2016 tale numero è sceso a 32. Se vengono detratte le nuove acquisizioni, il numero diminuisce addirittura a 28 infortuni. Un altro valore positivo è il numero di assenze dal lavoro per infortuni che con 7 600 giorni ha raggiunto un livello molto basso. L'obiettivo è di continuare a ridurre questi valori; anche con l'aiuto di "Zero rischio".

Altre divisioni seguono l'esempio

Finora la campagna ha raggiunto oltre 5 000 collaboratori di GF Automotive in Cina, Germania e Austria. Essi hanno centrato l'obiettivo del Gruppo di ridurre gli infortuni del 20 per cento. Per realizzare questo successo in tutto il Gruppo, le altre due divisioni seguiranno l'esempio. GF Machining Solutions ha lanciato l'iniziativa "Zero rischio" ad agosto e anche GF Piping Systems sta programmando l'implementazione. Così, l'intero Gruppo GF si troverà insieme sulla strada verso una mentalità di zero rischio. ■



«Grazie all'iniziativa, tutti i collaboratori hanno sviluppato una maggiore consapevolezza degli aspetti attinenti alla sicurezza. In qualità di responsabile turno, naturalmente, ciò è importante per me. Dobbiamo continuare a rafforzare questa consapevolezza. Da maggio ci aiuta la Fase 2 dell'iniziativa.»

Peter Hollaus
Vice capo turno produzione anime,
GF Automotive, Herzogenburg, Austria



«Abbiamo implementato «Zero rischio» all'inizio del 2016 e siamo riusciti a ridurre del 56 per cento il tasso di infortuni rispetto al 2015. Ora, passiamo alla Fase 2: il nostro obiettivo è di conferire, con training e corsi di formazione, a ogni singolo dipendente una maggiore responsabilità. Così potremo realizzare la visione di zero infortuni.»

Wenbing Dai
Chief Engineer, GF Automotive,
Suzhou, Cina

+
Per maggiori foto visitate
globe.georgfischer.com



SUCCESSI DI "ZERO RISCHIO"

Dall'avvio di "Zero rischio", nello ottobre 2015, in molte sedi di GF Automotive è diminuito il numero di infortuni. Così, la campagna contribuisce in misura essenziale al raggiungimento degli obiettivi di sostenibilità 2020.

100%

dei dipendenti di GF Automotive saranno istruiti, entro la fine del 2017, in tema di sicurezza.

56%

meno infortuni registrati nel 2016, rispetto al 2015, per la sede di Suzhou.

20%

meno infortuni nel 2016 rispetto al 2015 in GF Automotive.

Una manovra risparmiata.

5000

collaboratori sono già stati raggiunti da "Zero rischio".

20%

o superiore è la percentuale di cui deve scendere il tasso di infortuni in ogni singola divisione entro il 2020.

55%

meno infortuni registrati nelle sedi di Lipsia e Mettmann durante il primo trimestre 2017.



Provocare, senza scioccare: questo cartellone della Fase 1 segnala un pericolo di lesioni agli occhi.



Saltare un gradino: nell'ambito della Fase 1 della campagna, speciali attività svolte presso le sedi hanno avvertito di possibili pericoli d'inciampo.

I NOSTRI MERCATI
SETTORE AERONAUTICO

Opportunità all'orizzonte

Un numero sempre crescente di aerei decolla ogni giorno. Infatti, entro i prossimi 15 anni è previsto un raddoppiamento del traffico aereo. Con un portafoglio che risponde perfettamente alle esigenze dell'industria aeronautica, GF Machining Solutions è pronta a trarre beneficio da questa crescita.

Per i prossimi 15 anni è previsto un raddoppiamento del traffico aereo. Secondo la rivista di economia Forbes sono molteplici i fattori che alimentano questo trend; per esempio le basse tariffe aeree e la crescente classe media nei paesi emergenti. Intorno al 2024, infatti, la Cina supererà gli Stati Uniti quale più grande mercato degli aerei.

In un'analisi di mercato, la Boeing stima che entro il 2035 il fabbisogno di aeroplani nuovi ammonterà a 39 620 velivoli con un valore di USD 5,9 bilioni. Il concorrente Airbus si aspetta cifre simili. Anche un nuovo costruttore cinese, Comac, desidera una fetta di questa torta. E naturalmente anche i fornitori dei componenti di precisione vogliono approfittare di questo sviluppo. E qui entra in gioco GF Machining Solutions.

"Una serie di subfornitori dell'industria aeronautica si affida alle nostre macchine", spiega Antoine Marty, Aerospace Segment Manager presso GF Machining Solutions a Ginevra, Svizzera. Fra questi clienti si annoverano in primo luogo i produttori di componenti di aereo, come blisk e pale destinati ai turboreattori. In più, ci sono i produttori dei dispositivi integrati negli aerei, come per esempio le unità di controllo, i sistemi idraulici e frenanti, così come i costruttori dei componenti strutturali, quali la fusoliera, l'ala e l'impennaggio.

Pronti a dare di più

Attualmente, in GF Machining Solutions, lo Aerospace, come segmento di mercato altamente redditizio, detiene una quota inferiore al dieci percento del volume totale di vendite. "L'aumento di questa quota fino al 20 percento fa parte della nostra Strategia 2020", spiega Antoine Marty.

L'ulteriore sviluppo del business aeronautico rappresenta una sfida e allo stesso tempo un'enorme opportunità: "Da un lato la vendita di una macchina a un cliente operante



Antoine Marty, Aerospace Segment Manager presso GF Machining Solutions a Ginevra, Svizzera.

nell'industria aeronautica è piuttosto complessa. D'altro lato questi clienti hanno generalmente bisogno di una consulenza approfondita, di un servizio di assistenza che reagisca rapidamente e di un servizio di manutenzione costante", dice Antoine Marty. Per questo motivo, GF Machining Solutions ha messo a punto una speciale squadra che si occupa delle specifiche esigenze del settore (vedi la casella a pag. 36). L'enfasi geografica sta attualmente su Nord America, Cina, Francia, Germania, Italia e Gran Bretagna. Inoltre, la divisione si impegna a rafforzare la presenza in Giappone e in Singapore.

Un solido portafoglio

Già da qualche tempo, GF Machining Solutions offre macchine per elettroerosione a filo (EDM) e macchine fresatrici a cinque assi, così come soluzioni di automazione per l'industria aeronautica. Oltre alla costruzione, una soluzione standard comprende tipicamente la

programmazione e l'equipaggiamento della macchina con utensili così come addestramenti, assistenza e servizio. In alcuni casi i clienti necessitano, però, di macchine particolarmente potenti che permettano di raggiungere massimi livelli di produttività. In questi casi GF Machining Solutions offre soluzioni su misura per le specifiche esigenze.

Queste soluzioni, appositamente sviluppate a soddisfare le specifiche applicazioni, possono contribuire ad accrescere l'efficienza e a ridurre il costo unitario. Ne costituisce un esempio la macchina EDM ad alta velocità CUT 200 Dedicated, basata sulla AgieCharmilles CUT 200. Le prove effettuate hanno dimostrato che la macchina evoluta ha le potenzialità di ridurre anche del 40 percento i costi rispetto a una macchina tradizionale. "L'evoluzione di una macchina sulla base di tecnologie comprovate riduce i tempi richiesti fino all'introduzione sul mercato e il costo dello sviluppo", spiega Antoine Marty.

Per rafforzare la propria posizione, nel 2014 GF Machining Solutions ha acquisito l'azienda Liechti Engineering. Un motivo importante per la fusione è stata la leadership di Liechti nel settore delle macchine fresatrici a cinque assi utilizzate per la produzione di pale di turbina e blisk destinati ai turboreattori per aerei così come per la costruzione di turbine a gas utilizzate nel campo della generazione di energia. Oggi, i prodotti a superficie alare di GF, Liechti g-Mill e Turbomill offrono i massimi livelli di produttività sul mercato.

In qualità di fornitore di soluzioni standard e su misura, così come unico costruttore di macchine EDM, fresatrici e laser fornite da un unico venditore, a livello internazionale GF Machining Solutions si annovera tra le top ten dei fornitori per le imprese operanti nell'industria aeronautica. Con questo approccio promettente sembrerebbe che solo il cielo possa porre un limite al segmento aerospaziale di GF Machining Solutions. ■

**COMPONENTI DI AEREO PRODOTTI CON SOLUZIONI
DI GF MACHINING SOLUTIONS:**



La paletta di compressore è un componente rotativo che comprime l'aria in ingresso al fine di aumentare il rendimento del motore.



Un blisk (Blade Integrated Disk) è composto di un disco e diverse palette. Il blisk comprime l'aria in ingresso.



Il diffusore riduce la corrente d'aria e aumenta la pressione d'aria prima che questa entri nella camera di combustione.



Il disco di turbina è un componente rotativo che supporta la paletta di turbina.



La paletta fissa è un elemento dello statore e quindi un componente fisso. La paletta fissa dirige la corrente dell'aria di combustione sulla paletta di turbina.



La paletta di turbina trasforma l'energia della turbina in moto rotatorio.





ASSISTENZA PREMIUM NEL SETTORE DELLA AERONAUTICA E DELLA ENERGIA

Il Turbine Group, fondato di recente, garantisce a importanti costruttori di turbine l'accesso a tutte le tecnologie e a tutti i servizi di GF Machining Solutions. A un cliente che cerca, per esempio, una soluzione a fresatura per la produzione di una parte di turbina, ma questa non può essere realizzata con la sola fresatura, GF Machining Solutions offre una soluzione che combina diverse tecnologie; come per esempio la tecnologia fresatrice di Liechti e la tecnologia EDM di AgieCharmilles. Altro vantaggio del Turbine Group è il supporto a livello internazionale per l'intera durata in servizio di una macchina. Questi elementi consentono ai clienti di incrementare la loro redditività di oltre il 30 per cento.



Per maggiori foto visitate
globe.georgfischer.com

“Forniamo soluzioni”

Vincent Mohni è Managing Director della Liechti Technical Unit, facente parte di GF Machining Solutions. Conosce perfettamente le esigenze dell'industria aeronautica e dei clienti operanti in questo settore.



Nel 2014, GF Machining Solutions ha acquisito Liechti Engineering. Quali sono state le particolari competenze che all'epoca hanno portato

alla fusione di Liechti con GF?

La storia di Liechti inizia già nel lontano 1865. Durante gli ultimi tre decenni ci siamo specializzati su macchine fresatrici a uno e più mandrini, destinate alla lavorazione ad alta velocità di profili aerodinamici. Abbiamo seguito da sempre un approccio molto orientato al rispettivo progetto. Vuol dire che il cliente si presenta con una bozza e noi sviluppiamo la soluzione migliore, adatta a produrre il componente desiderato. Forniamo soluzioni e non semplicemente macchine.

A suo parere, GF Machining Solutions cosa ha contribuito in primo luogo?

Prima della fusione il nostro raggio di azione era limitato. In effetti, abbiamo un organico di soli 120 collaboratori. Adesso, come parte di GF Machining Solutions, siamo in grado di vendere e assistere i nostri prodotti attraverso una rete di vendita mondiale e ben affermata. È un elemento molto importante per l'assistenza ai clienti.

Parliamo dei vostri clienti. Chi sono?

Attualmente l'80 per cento delle nostre vendite è destinato ai produttori di turboreattori per aerei e ai loro subfornitori, come per esempio General Electric e Pratt & Whitney. Il rimanente 20 per cento è consegnato a clienti operanti nel settore energetico, come Siemens. Indipendentemente dal fatto che le pale e lamelle delle turbine siano impiegate in turboreattori o in turbine a gas o vapore, i processi produttivi sono molto simili.

Cosa si aspettano i vostri clienti?

I prodotti dei nostri clienti sono molto preziosi. È naturale, quindi, che desiderino una soluzione di cui fidarsi al 100 per cento. La sicurezza è estremamente importante, e quindi l'affidabilità e la riproducibilità sono obbligatorie. In più, i nostri clienti hanno delle esigenze di assistenza molto elevate e in caso di problemi si aspettano un supporto immediato. Altrimenti rischiano di dover affrontare costosi tempi di fermo. ■

PARTECIPATE E VINCETE!

Siete attivi in ambito sociale oppure conoscete un collega che si adopera per altri? Saremo contenti di ricevere la vostra storia: globe@georgfischer.com
Tutti i contributi inviati parteciperanno al nostro gioco a premi a pagina 40.



Con equipaggi composti di due persone, i 3 000 partecipanti del 4L Trophy Rally sono andati da Biarritz a Marrakech.

CON PASSIONE EMMANUEL MATEOS

Un rally per l'educazione

Il 4L Trophy Rally a favore di bambini bisognosi in Marocco si è svolto per la prima volta nel 1997. Con il passare degli anni è diventato un evento di culto, soprattutto tra gli studenti francesi, come Emmanuel Mateos. A bordo di "Quatrelle" (4 L), l'intramontabile Renault 4 a forma rettangolare, gli equipaggi composti di due studenti partono da Biarritz verso Marrakech, trasportando materiale scolastico e sportivo destinato ai bambini dei comuni situati nei deserti del Marocco. I partecipanti devono essere iscritti

all'università e disporre di una bella porzione di voglia d'avventura, perché una parte del percorso prevede anche l'attraversamento del deserto con l'ausilio di una bussola. Nel febbraio 2017, Emmanuel Mateos, Marketing Project Manager in part-time presso GF Machining Solutions a Ginevra, Svizzera, ha affrontato quest'avventura di dieci giorni. Il suo collega di squadra aveva la Renault 4, necessaria per la partecipazione. "Dopo aver visto delle foto del raid, volevo assolutamente fare quest'esperienza prima di conseguire la laurea", racconta Emmanuel Mateos.

Come sponsor è riuscito a coinvolgere il suo datore di lavoro. "Ho preparato una presentazione del progetto nella speranza di convincere GF Machining Solutions di assumersi almeno una parte delle spese", ricorda. Il Central Marketing Team ha deciso ben presto di voler coprire le spese complete per Emmanuel Mateos e il suo collega. Così, oltre a sponsorizzare il materiale scolastico e sportivo, la divisione ha stanziato anche il

denaro necessario per la preparazione dell'auto, per i ricambi e per le spese vive del viaggio in Marocco.

Oltre al trasporto del materiale scolastico i 3 000 partecipanti del 4L Trophy Rally hanno raccolto una somma di denaro sufficiente a finanziare la costruzione di cinque scuole in Marocco. ■



Emmanuel Mateos lavora da un anno come Marketing Project Manager in part-time presso GF Machining Solutions a Ginevra. In più, sta conseguendo il master in marketing all'IAE Université Savoie Mont Blanc ad Annecy, Francia.



Per vedere il video o altre foto, visitate globe.georgfischer.com

LA MIA PATRIA GENOVA, ITALIA

L'Italia è notoriamente uno dei Paesi più affascinanti al mondo. Storia, arte, buona cucina e bellezze paesaggistiche: nessun desiderio rimane insoddisfatto. Il territorio, dalla caratteristica forma a stivale, è costituito da alte montagne e quasi 5 000 km di spiagge. La Liguria, regione del nord-ovest, è la mia patria. Più precisamente, la bella città di Genova.

La città, ex repubblica marinara, è circondata da imponenti mura che un tempo fungevano da difesa contro gli attacchi di turchi e saraceni. Da allora, Genova è chiamata la "Superba". Il soprannome richiama l'importanza strategica per gli scambi commerciali e la supremazia di cui la città di Genova godeva in Europa nel 1500. Lo splendore dei tempi passati è riconoscibile ancora oggi nell'architettura dei molti palazzi antichi. Una passeggiata al porto vecchio è tra le esperienze più suggestive.

Ogni giorno, per andare in ufficio, attraverso questo scenario imponente prima di raggiungere l'entroterra; lavoro presso GF Piping Systems a Busalla che dista circa 30 chilometri dalla mia abitazione. ■



Andrea Diotalevi

lavora da sette anni presso GF Piping Systems a Busalla, Italia. Presso il sito di produzione, lavora come MRP Controller e si occupa della pianificazione del fabbisogno di materiale. Originario di Genova, ogni giorno fa la spola tra la città natale e Busalla, che dal capoluogo ligure dista circa 30 minuti.

Attività ed eventi da non perdere a Genova

Il simbolo di Genova

La "Lanterna", il faro che domina il porto. Sorge su di una roccia alta 40 metri, da cui si gode una magnifica vista sul porto e sulla città vecchia.

www.lanternadigenova.it

Il mondo sott'acqua

L'Acquario di Genova, che si trova all'interno del porto antico, è il più grande acquario italiano. Da poco è stato inaugurato il nuovo Padiglione Cetacei, un'opera davvero scenografica.

www.acquariodigenova.it

Una vera golosità

La focaccia genovese è un pane lievitato, piuttosto schiacciato e soffice, dal sapore leggermente salato. L'arte dei mestieri antichi, una tradizione secolare e l'aria di mare danno alla ricetta un tocco magico.

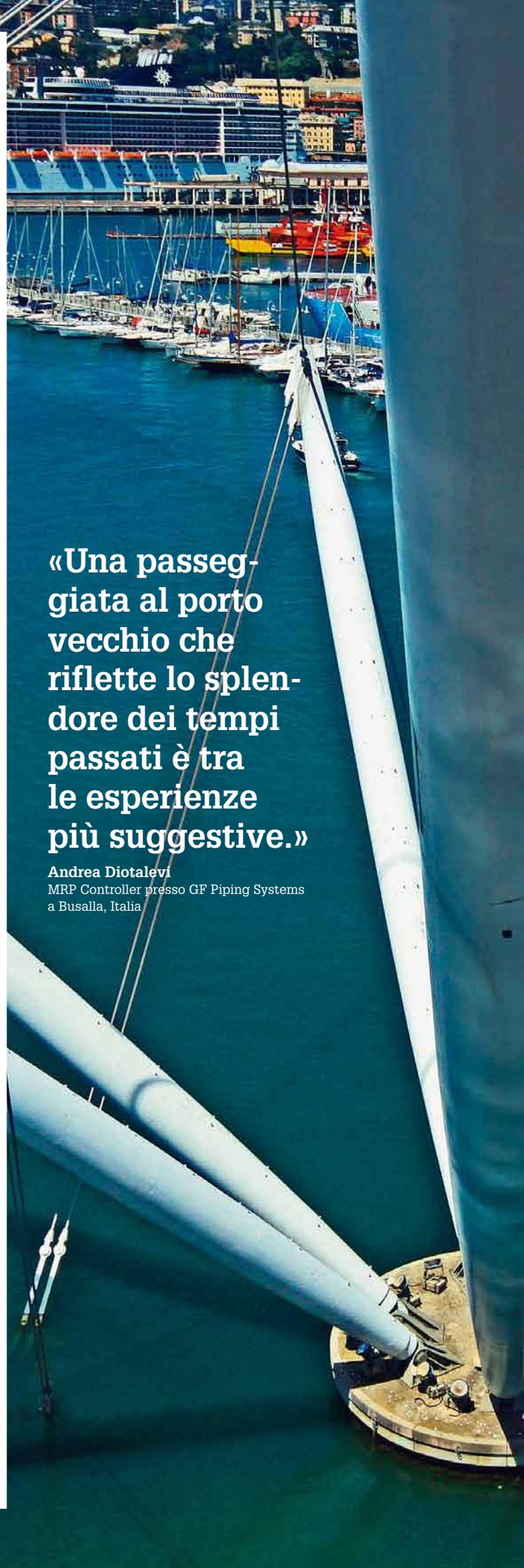
Il vecchio splendore

I "Palazzi dei Rolli" sono edifici antichi che risalgono al XV secolo ed ospitano sontuose sale con affreschi, dipinti e affascinanti ornamenti. Sono inseriti nella lista del Patrimonio Mondiale dell'UNESCO.

www.palazzideirolli.it

«Una passeggiata al porto vecchio che riflette lo splendore dei tempi passati è tra le esperienze più suggestive.»

Andrea Diotalevi
MRP Controller presso GF Piping Systems
a Busalla, Italia



GLOBE 3:2017
COLOPHON
Editore

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

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

globe@georgfischer.com
 www.georgfischer.com

Responsabili Progetto

Ute Schnier, Lena Koehnen (GF)

Collaboratori redazionali

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

Produzione

Signum communication GmbH,
 Mannheim, Germania

Traduzione

Baker & Harrison,
 Monaco di Baviera, Germania

Stampa dell'edizione cinese

DE Druck Europa GmbH, Berlino, Germania

Stampa delle altre edizioni

abc Druck GmbH, Heidelberg, Germania

Fonti delle fotografie

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

Altro materiale fotografico: GF


**PARTECIPATE
 E
 VINCETE!**

Se desiderate presentare la vostra patria
 ai colleghi di GF, inviate un'email,
 indicando come oggetto "La mia patria" a:
globe@georgfischer.com
 Tutti i contributi inviati parteciperanno
 al nostro gioco a premi a pagina 40.

Globe viene pubblicato quattro volte
 l'anno in tedesco, inglese, francese, italiano,
 spagnolo, turco e cinese con una tiratura
 di 14 000 copie.

La prossima edizione verrà pubblicata
 a dicembre, la chiusura di redazione è fissata
 per il 22 settembre 2017.

Scoprite di più su Globe Online!

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

globe.georgfischer.com



 /GeorgFischerCorporation
/georgfischeryoungcareer

 /georgfischer

 /company/georg-fischer

 /company/georgfischer

 /user/georgfischercorp

GIOCO A PREMI

Cogliete al volo questa opportunità!

Vincete un iPad Air 2, una cuffia wireless di Bose oppure un altoparlante bluetooth di JBL. I vincitori saranno estratti tra tutti i collaboratori che partecipano alle rubriche **Hello!**, **3x3** e **La mia patria**. Scrivete all'indirizzo globe@georgfischer.com, indicando l'oggetto corrispondente. Saremo contenti di ricevere le vostre risposte. I nomi dei vincitori saranno pubblicati nella prossima edizione di Globe.

Condizioni di partecipazione

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

Ecco i vincitori di questa edizione:

- 1° posto:** Nick Peters (GF Piping Systems, USA)
- 2° posto:** Jeffrey You (GF Machining Solutions, Singapore)
- 3° posto:** Robin Taxis (GF Piping Systems, Germania)

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

Il termine ultimo di partecipazione è il 4 ottobre 2017.

**PARTECIPATE
E
VINCETE!**

