

Globe

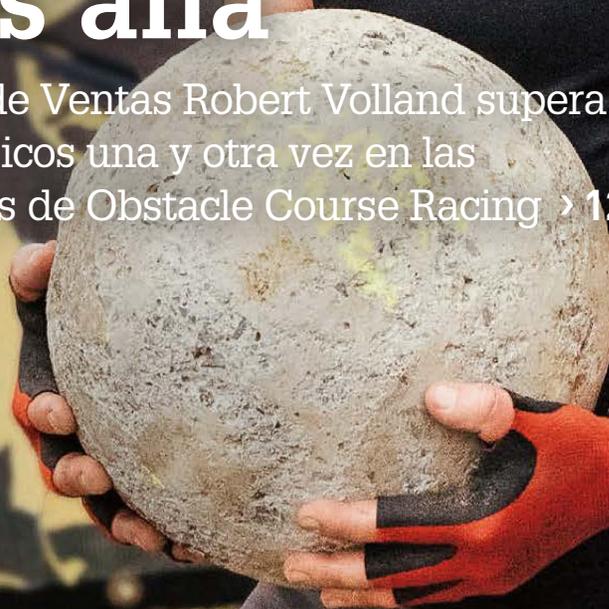
+GF+

LA REVISTA PARA
LOS EMPLEADOS DE GF

EDICIÓN 3 · 2019

Hasta el límite y más allá

El ingeniero de Ventas Robert Volland supera sus límites físicos una y otra vez en las competiciones de Obstacle Course Racing > 12



GF Linamar se reequipa

Un nuevo módulo de moldeado a presión para impulsar el negocio en el mercado automovilístico > 10

Válvula de bola 546 Pro

El líder de mercado de GF Piping Systems regula el flujo en muchas industrias > 20

Lean Management

CEO Andreas Müller apuesta por procesos ajustados y una mejora continua > 28

HELLO!



Shanghái

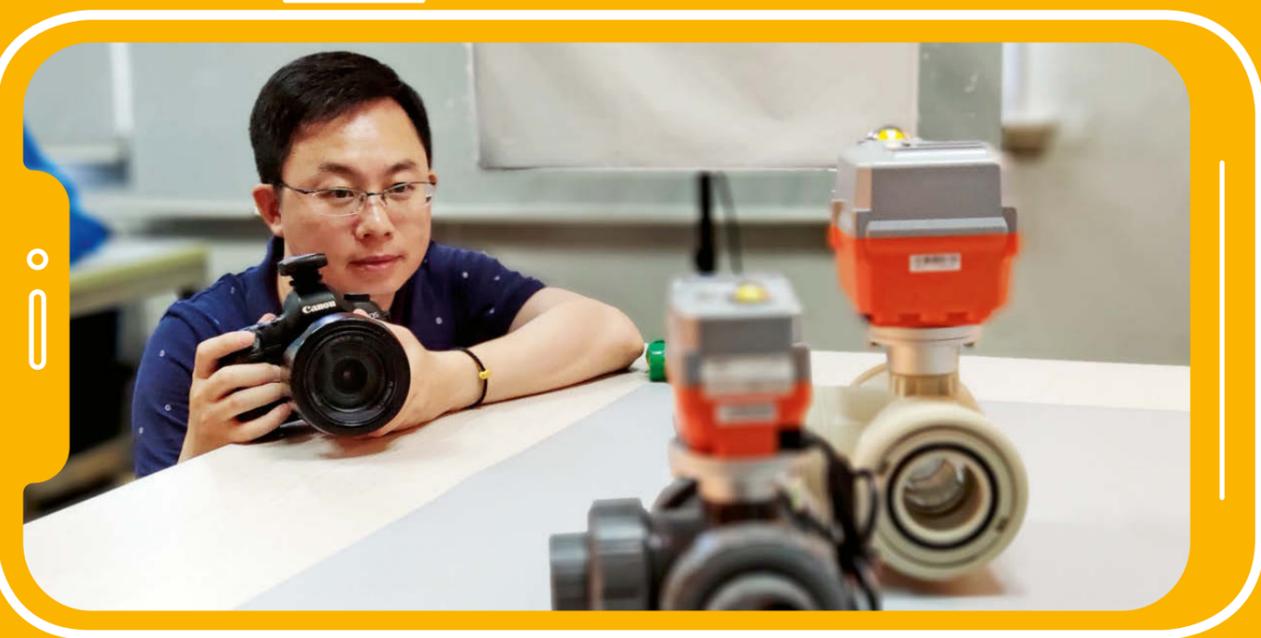


Lei Ley

Shanghái (China)
28 de junio de 2019
a las 10:00 horas

Estoy haciendo fotos publicitarias para nuestro nuevo producto, una válvula de bola eléctrica. Normalmente, trabajo sobre todo tras la cámara, pero para el «HELLO» de hoy he cambiado de lado.

Lei Ley es especialista en marketing de GF Piping Systems en Shanghái (China).



Encontrará más contribuciones enviadas a HELLO! online en globe.georgfischer.com



Pontresina



Tamara Sommer

Pontresina (Suiza)
28 de junio de 2019
a las 10:00 horas

En ese momento estaba en Engadina, a unas dos horas de nuestra sede de GF en Seewis. Allí pasé un día fantástico con mi marido y mi hija. Aquí estamos delante del bonito glaciar Morteratsch.

Tamara Sommer es directora de Recursos Humanos de GF Piping Systems en Seewis (Suiza).



¡PARTICIPE Y GANE!

¿Qué va a hacer el
9 de octubre de 2019
a las **16:30 hora local?**

Envíe su instantánea con el asunto «Hello!» y una pequeña descripción a:
globe@georgfischer.com

Todas las contribuciones participarán en nuestro concurso de la página 40.

CONTENIDO

3 · 2019

¡LO HEMOS LOGRADO!

GF Linamar se expande

En otoño entrará en servicio el nuevo módulo de moldeo a presión 1B tras solo nueve meses de construcción. **10**

TÍTULO DE PORTADA

Hasta el límite y más allá

Robert Volland tiene una afición poco común. Después del trabajo se tira en fosas de todo y corre casi hasta el fin del mundo. **12**

¡ASÍ FUNCIONA!

Así todo fluye

Las válvulas de bola de GF Piping Systems se hallan en muchas industrias. Gracias a su diseño modular, están preparadas para desarrollos futuros. **20**

NUESTROS CLIENTES

Siempre con la mirada en lo nuevo

Reichle Technologiezentrum fabrica con máquinas de GF moldes y herramientas para la estructuración precisa de superficies. **24**

PARA LLEVAR

Siempre en línea, pero de forma segura

En la vida laboral y privada: la seguridad en la red es cada vez más importante. Estos consejos ayudan a minimizar riesgos. **37**

MI TIERRA

Cada vez más alta, cada vez más grande

Ann-Charlotte Richter es una trotamundos y nos revela sus principales sugerencias para Chicago [EE. UU.], donde reside desde 2017. **38**

- 02 HELLO!
- 06 EN BREVE
- 07 PRODUCTO EN NÚMEROS
- 09 DOS PUNTOS DE VISTA
- 17 3x3
- 36 CON PASIÓN
- 39 PIE DE IMPRENTA
- 40 CONCURSO



28

NUESTRAS METAS
Líneas ajustadas

Una filosofía japonesa casi centenaria se introduce en las tres divisiones: Lean Management.



18

UN DÍA CON En persona con sus clientes

Senior Sales Engineer Thuat permanece en contacto con clientes existentes y potenciales. Por ellos, Thuat se desplaza cada día por Ciudad Ho Chi Minh y sus alrededores.



22

NUESTROS MERCADOS Con precisión hacia el futuro

GF Machining Solutions desarrolla soluciones para la tecnología médica. El segmento promete crecimiento y GF se sitúa en cabeza con experiencia y nuevas estrategias.



32

NUESTRAS UBICACIONES Una heroína encubierta

A unos 70 kilómetros de Shanghái, en Kunshan (China), GF Casting Solutions se prepara para la transformación del mercado automovilístico.

EDITORIAL

No hay camino largo

Estimados compañeros:

“Con un buen amigo no hay camino largo”. Los amantes de las postales como yo conocen a la perfección este proverbio japonés. Está claro por qué es tan popular. Juntos superamos los desafíos con mayor facilidad, incluso aquellos que nunca nos hubiésemos atrevido a afrontar. ¡Eso nos hace sentir bien!

En GF queremos ajustar los caminos y procesos todo lo posible. A ello nos ayuda el Lean Management, un enfoque que confía en contar con todos nosotros. ¿Cuándo pensó por última vez: “Esto podría funcionar de forma más eficiente”? Justo este tipo de pensamientos son vitales para el Lean Management, ya que son el requisito para aprender y mejorar juntos. Puede ver lo “lean” que ya somos en GF a partir de la página 28.

Desde GF Linamar nos llega un ejemplo de buen trabajo en equipo. En unos pocos meses, nuestros compañeros estadounidenses han levantado un nuevo módulo (a partir de la página 10). Impresionante también la historia de nuestro héroe de portada Robert Volland. Hace seis años participó con un amigo en una carrera de obstáculos extrema. Hoy en día, lo hace en las carreras más duras de Europa y sabe que: “Hay obstáculos que solo se pueden superar en común” (a partir de la página 12).

Esta Globe también la hemos realizado en equipo. Muchas gracias a nuestros protagonistas y a todos los implicados por su apoyo. Estaremos encantados de recibir comentarios y propuestas de temas, por correo electrónico o ¡enviando una postal!

Le deseo una amena lectura.

Lena Koehnen
Directora del proyecto Globe



EN BREVE



La nueva sede central en Biel con 17 000 metros cuadrados de superficie de producción, montaje y oficinas.

Inaugurada la sede central de Biel

GF Machining Solutions inauguró su nueva sede central el 13 de septiembre de 2019. La división reúne en Biel (Suiza) la producción suiza de fresado y láser y engloba las sedes situadas hasta ahora en Nidau, Ipsach y Luterbach. La nueva sede ofrece espacio para 450 atractivas estaciones de trabajo y alberga un moderno centro de investigación y desarrollo. En el denominado Demo Center, clientes y visitantes pueden observar de cerca las tecnologías y los productos de GF Machining Solutions.



Se amplía la producción en la India



Además de la nueva nave de producción, se está construyendo una calle de acceso, superficies para almacenar tuberías y un nuevo edificio para empleados.



En la India está creciendo mucho la demanda de infraestructura para la distribución de agua y gas y, con ella, la de productos de GF Piping Systems. Para satisfacer la creciente demanda, la división va a ampliar la sede de Ratnagiri con una nave de producción de 1000 metros cuadrados, entre otros. En el nuevo edificio habrá más máquinas de moldeo por inyección. Ya se han obtenido los primeros pedidos de clientes. Está previsto que la construcción finalice el primer trimestre de 2020. ■

Hycleen galardonado

El jurado del Red Dot Design Award ha premiado a GF Piping Systems por su Hycleen Automation System. La división obtuvo la "Mención Honorable" por su producto que, según el jurado de 25 miembros, convence con sus detalles bien pensados. El Hycleen Automation System es un nuevo sistema de regulación para el control, la vigilancia y el protocolo de instalaciones de agua potable en entornos sensibles, como los hospitales. ■



Ideas procedentes del Technikum

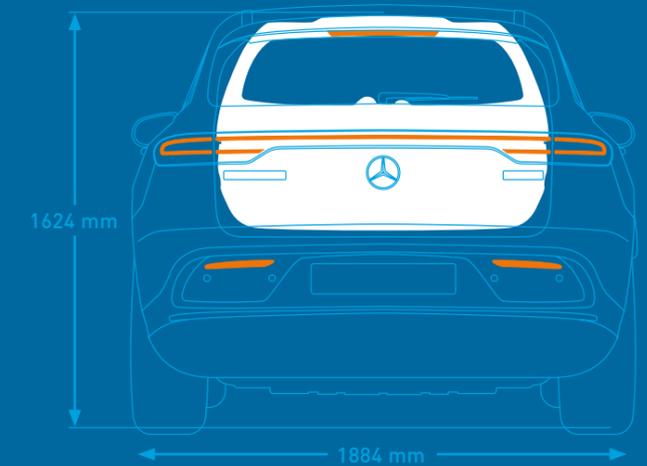


En primavera de 2019, GF Piping Systems inauguró en la sede de Schaffhausen (Suiza) el Technikum, un nuevo departamento del Technology Center. La división implementa allí ideas e innovaciones en materia de desarrollo de materiales y tecnologías, producción y desarrollo y técnicas de procesos. La atención se centra en los temas del moldeo por inyección, compounding e Industria 4.0. Los resultados obtenidos en el Technikum están disponibles para todas las actividades comerciales de GF Piping Systems. ■



Vea más imágenes y vídeos sobre las noticias breves en globe.georgfischer.com

PRODUCTO EN NÚMEROS



1032

milímetros de altura tiene la puerta trasera del SUV eléctrico EQC de Mercedes-Benz. GF Casting Solutions, normalmente la primera elección cuando se trata de piezas estructurales grandes y ligeras para turismos, construye por primera vez, desde abril de 2019, un elemento para SUV en su planta de Herzogenburg (Austria). El portón trasero es el más grande que GF Casting Solutions haya producido jamás. Los modelos para coches familiares son de media 20 centímetros más pequeños. Además, las paredes apenas tienen 3 milímetros de grosor. Al mismo tiempo, se trata de la primera puerta trasera para un coche eléctrico y, por tanto, forma parte de la estrategia de GF de ofrecer soluciones ligeras a fabricantes Premium para sus modelos con motor eléctrico. El EQC llama la atención no solo por las dimensiones de su portón trasero, sino también por sus faros traseros en forma de línea continua. Esto se ha de tener en cuenta al fabricar el molde. En su fabricación, se está probando además una nueva técnica de control de calidad. Tras el moldeo se escanea la puerta y se mide ópticamente. Un ordenador compara los datos con el modelo geométrico digital y evalúa la calidad. ■

Peso del componente: 7,2 kilos

Ancho: 1237 milímetros

Altura: 1032 milímetros

Profundidad: 203 milímetros

Tiempo de producción por unidad: 28,5 minutos

Máquina de producción: máquina de moldeo a presión con una fuerza de cierre de 4400 toneladas

Traslado de sede

Debido a los cambios en las condiciones del mercado, GF Casting Solutions traslada unos 300 puestos de trabajo de Werdohl (Alemania) a Rumanía y Austria. De acuerdo con su estrategia, GF tiene previsto, además, la desinversión de la fundición de hierro en Herzogenburg (Austria). Con ello se cierra la retirada estratégica del moldeado de hierro en el sector automovilístico europeo iniciada en 2018. ■

Avance con Spark Track

La feria internacional suiza Prodex ha calificado de «avance en la tecnología de mecanizado por descarga eléctrica o EDM» un procedimiento nuevo de GF Machining Solutions. Motivo suficiente para galardonar el Spark Track con el Prodex Award 2019. El Intelligent Spark Protection System (ISPS) reduce el riesgo de que se rompa el hilo y aumenta la productividad de las máquinas de electroerosión por hilo en hasta un 25 %. ■

El Prodex Award se concedió el 15 de mayo de 2019 en Basilea (Suiza).



Motivo de alegría: Con 252 km/h, el pod del equipo estudiantil suizo obtuvo la medalla de plata en la final de la Hyperloop Pod Competition.

Un pod molón

El equipo Swissloop de la universidad ETH Zürich ha participado en 2019 por tercera vez en la Hyperloop Pod Competition, creada por el fundador de Tesla y SpaceX, Elon Musk. Como principal patrocinadora de Swissloop, GF Casting Solutions desarrolló para el pod de este año un

componente moldeado para la refrigeración del sistema motriz. El 21 de julio de 2019, el equipo tomó la salida en Los Ángeles y alcanzó el segundo puesto. Además, el equipo Swissloop obtuvo el Innovation Award de SpaceX por su motor de inducción e inversor lineales. ■

Piezas ligeras para Vinfast

GF Casting Solutions ha recibido de Vinfast el pedido de desarrollar y fabricar componentes de construcción ligera por valor de más de 37 millones de euros. La división desarrolla y produce para el fabricante de automóviles vietnamita soportes de amortiguadores de aluminio y carcasas de diferencial de hierro. Las piezas se producen en las sedes de Altenmarkt (Austria) y Kunshan (China). ■



DOS PUNTOS DE VISTA

¿Cómo me centro en lo importante en mi vida diaria?

Cada día recibo diferentes solicitudes y pedidos relacionados con el entorno informático de GF. La mayoría de ellos están relacionados con usuarios concretos. A veces también hay problemas que afectan a toda una oficina o a una aplicación de negocio. La solución del problema, en ocasiones, puede llevar meses enteros.

Atender todo eso de inmediato es casi imposible. Por eso aplico algunas reglas. Primero escribo todo en una lista detallada de tareas. Para establecer mis prioridades, utilizo Habit 3 («Lo más importante primero»). Y, sobre todo, acepto que a veces hay que decir que no.

Con frecuencia, mis compañeros de Asistencia TI y yo tenemos que resolver problemas muy rápidamente. Si es posible, realizo la tarea de inmediato y pongo «deadline flags» en mi agenda de Outlook para el resto de tareas pendientes.

Cuando no podemos resolver un problema por nosotros mismos, pedimos ayuda a nuestros socios informáticos externos. El que nuestro equipo actúe en todo el mundo y en diferentes franjas horarias supone un desafío. Como uno de nuestros socios de TI está en Europa y nosotros aquí en Asia, a veces tenemos que realizar las llamadas por la tarde o por la noche. Aunque con frecuencia sea difícil, me genera una gran alegría alcanzar los objetivos fijados. ■



Yo colaboro estrechamente con el director de la unidad de negocio América del Norte y del Sur y con todas las demás unidades de negocio, así como con el equipo de SAP para la coordinación de Ventas y Marketing. En el trabajo me concentro por completo en mis tareas. Empiezo ordenando mis pensamientos y planteándome qué es lo que quiero conseguir. Al hacerlo, establezco prioridades. Mi regla es asumir responsabilidad y ejecutar las tareas hasta el final, asegurándome de que termino de forma fiable aquello que empiezo.

El tiempo es nuestro bien más preciado y, sin orden, es fácil desperdiciarlo. Lo fundamental en mi trabajo es saber organizarse en todos los aspectos de mi cometido. Otra clave para conseguir y aportar resultados es la comunicación. Cada medio de comunicación es importante, mi regla al respecto es: «Uno no sustituye al otro». La comunicación no es una vía de un solo sentido.

Cuando estoy con mi familia, me concentro en ella, escucho a todos y hago cosas para ellos y con ellos. De este modo acumulamos buenos recuerdos. También invierto tiempo en mí misma. Es importante mantener el equilibrio para llevar una vida sana. Yo lo llamo «afilarse la sierra» en el sentido que Stephen Covey le da en su libro Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva. ■

Beatrice Weber

lleva casi 19 años trabajando en GF Piping Systems, actualmente como Executive Assistant del director de Sales & Marketing BU Americas en Irvine, California (EE. UU.). Su puesto inicial fue el de Export Manager para América Latina en las oficinas de GF en Tustin, California (EE. UU.).



Encontrará más fotos de Henry Sam y Beatrice Weber en globe.georgfischer.com

Henry Sam

Es ICT Manager Asia y lleva desde julio de 2005 trabajando en GF Machining Solutions. Desde su oficina en Hong Kong (China), presta apoyo a las sedes de GF en Asia en la implementación de grandes proyectos informáticos. Además, atiende la infraestructura de red, estaciones de trabajo y servidores.





Con ganas y alegría llevaron a cabo la ampliación de la planta de GF Linamar: Maintenance Manager Bill Penn, Senior Program Manager Jürgen Steinberger y Manufacturing Engineer Mike Morgan (p. la izq.).

¡LO HEMOS LOGRADO!
NUEVO MÓDULO EN MILLS RIVER

Aumentar el valor añadido

En otoño, la empresa conjunta **GF Linamar**, en el Estado de Carolina del Norte, finalizará según lo previsto la expansión de su planta. Esto le permitirá seguir abriéndose paso en el mercado automovilístico norteamericano.

Enorme, construido rápidamente y, en el futuro, altamente productivo: así se podría describir el módulo 1B. Se trata de una extensión de la planta de moldeo a presión de Mills River, en Carolina del Norte. Apenas un año después de iniciar las obras, en otoño de 2019 funcionará a su máxima capacidad. La expansión de la planta se hizo necesaria cuando GF Linamar obtuvo un pedido de 700 000 piezas moldeadas a presión de un gran fabricante de automóviles estadounidense. La ampliación supone otro hito para GF Linamar en su senda hacia convertirse en un fiable proveedor para la industria automovilística americana de piezas moldeadas a presión, de alta calidad y listas para el montaje.

Cómo empezó todo

La empresa conjunta GF Linamar fue fundada en 2015 por GF Casting Solutions y Linamar. El ambicioso plan era combinar la experiencia de Linamar en el mercado norteamericano de piezas para automóviles con el saber hacer de GF en el área del moldeo a presión. Con ello pretendían unir fuerzas para implantarse como nuevo proveedor en el sector automovilístico. En 2017, la empresa conjunta inauguró su primer centro de producción.

La idea de la expansión formaba parte de los planes para la planta desde el principio. Los cimientos del módulo 1B se pusieron a principios de 2019. La producción de las piezas moldeadas sigue llevándose a cabo en la planta original. La nueva construcción ofrece espacio para el mecanizado y el montaje de más de 700 000 piezas al año; aunque parezca mentira, de media se produce una nueva pieza lista para su montaje cada 28 segundos. Trabajar así requiere una meticulosa

planificación y ejecución. «Nuestro objetivo es ser el mejor productor de piezas moldeadas», explica el Senior Program Manager Jürgen Steinberger. Gracias a la ampliación, GF Linamar cuenta ahora con una planta eficiente y flexible, que fomenta la estrecha cooperación con los clientes y permite una producción rentable de piezas moldeadas a presión listas para montar destinadas al mercado americano. «Nuestro Maintenance Manager, Bill Penn, y el Manufacturing Engineer, Mike Morgan, desempeñaron un papel crucial en la ampliación e instalación de las nuevas máquinas», Steinberger.

Un equipo fantástico

Juntar dos empresas de continentes distintos es un desafío. «Esto solo ha sido posible gracias a nuestro extraordinario equipo», afirma Steinberger. El rendimiento del equipo de ventas fue el detonante de la expansión, puesto que los pedidos que generaron justificaron económicamente el proyecto. Los encargados de la seguridad garantizaron el cumplimiento de los numerosos requisitos específicos para Estados Unidos. Los compañeros responsables del módulo 1A elaboraron los planes para la ampliación. Otros departamentos, como los de Ingeniería y Diseño de Productos, también contribuyeron al éxito de la implementación. «A veces, la mera coordinación de todos los participantes era un reto, dada la gran cantidad de empleados de dos empresas distintas en zonas horarias diferentes. GF Linamar cuenta ya con siete instalaciones de moldeo a presión en servicio, otras tres se están montando y además se están planificando dos células adicionales. La sede podría incluso seguir creciendo en el futuro y Jürgen Steinberger y el resto del equipo de GF Linamar estarán listos para llevarlo a cabo. ■



UNA BUENA COOPERACIÓN

GF Linamar es la empresa conjunta de GF Casting Solutions y la empresa canadiense especializada en fabricación, Linamar. La planta de moldeo a presión de metal ligero en Mills River (EE. UU.) produce componentes ligeros de magnesio y aluminio para la industria automovilística. La expansión de la planta con el módulo 1B es un hito más de esta cooperación.

EL MÓDULO 1B EN CIFRAS

7360 t
de hormigón se han utilizado en el módulo.

3127 m²
abarca la superficie del módulo.

150
personas han participado en la construcción del módulo 1B.

+

Más imágenes en
globe.georgfischer.com

TÍTULO DE PORTADA
ATLETA DE OCR ROBERT VOLLAND

Solo hay una dirección: hacia adelante

Robert Volland tiene una afición poco común: se tira en profundas fosas de lodo, supera obstáculos de metros de altura y corre casi hasta el fin del mundo. Sus reservas de energía son casi inagotables, una cualidad que también aporta un impulso adicional al ingeniero de Ventas en la adquisición de clientes.

783



Robert Volland conoce muy bien el frío, el calor, el dolor y el agotamiento. Se atreve a saltar hacia lo incierto y soporta descargas eléctricas, y todo voluntariamente, puesto que este ingeniero de Ventas de GF Machining Solutions en Schorndorf (Alemania) es un deportista extremo. Su pasión es el Obstacle Course Racing (OCR), que son carreras en las que hay que superar obstáculos extremos. En el OCR hay que correr, escalar, arrastrarse, braquiar, nadar, sumergirse y a veces sortear obstáculos en llamas. Otro nombre dado al OCR es Survival Running o carreras de supervivencia, y con motivo: «Cuando uno se tortura durante muchas horas en la larga distancia, en algún momento aparecen los dolores. Cuando el cuerpo dice: '¡No puedo más, no puedo seguir!', yo digo: '¡Sí que puedes!'». Sacarse a uno mismo de esos agujeros mentales y motivarse una y otra vez es lo decisivo en el OCR, además de una buena condición física, explica Robert.

En 2012, en su caso, aún distaba de contar con ella. Con una altura de 1,74 metros, pesaba casi 90 kilos. «De joven hice kick-boxing durante un par de meses, después llegó la carrera y la familia. En aquel enton- >

Con fuerza ya se consigue algo en los obstáculos del OCR. Mientras se recorre la escalera de braquiación, como aquí, no se puede tocar el suelo, de lo contrario, te pueden penalizar con hasta 30 burpees.



LA PERSONA

Nombre: Robert Volland
Cargo: Ingeniero de Ventas
División: GF Machining Solutions
Sede: Schorndorf (Alemania)
En GF desde: 2015



Para estar en forma, Robert Volland hace entrenamiento de fuerza y carreras. Cada semana corre hasta 35 kilómetros por la montaña a 700 metros de altura y a menudo otros tantos kilómetros en terreno plano con intervalos de velocidad. Otras 4,5 horas adicionales las dedica a entrenamiento de fuerza.



El deporte extremo y la venta encajan bien, según Robert Volland. En ambos se trata de estrategia, resistencia y la capacidad de adaptarse a cada tarea y a cada cliente de forma individual.

CURIOSIDADES SOBRE EL OCR

El OCR tiene sus raíces en el **pentatlón militar**.

La primera carrera OCR fue la **Tough Guy Race** celebrada en Gran Bretaña en 1987. Es una de las más difíciles junto con la **Getting Tough – The Race**, la **Iron Viking** y la **Ultra Viking**.

Popular adaptación televisiva de las carreras OCR: el concurso de parkour **Ninja Warrior**.



ces, no pensaba en el deporte», cuenta. Una mañana se miró y pensó: «¡Dios mío!». La camisa le quedaba tirante, los botones amenazaban con estallar con cada respiración. «Ese fue mi punto de inflexión», dice Robert. Entonces se volvió activo de forma permanente.

El pistoletazo de salida

Al principio hacía rutas en bici de montaña, pero a finales de 2013, Robert vio en la televisión un reportaje sobre la **Braveheart Battle** en Alemania, una carrera de campo a través extrema con un número extraordinario de cambios de altitud y duros obstáculos naturales. «Supe que eso era justo lo que quería». Una llamada a su amigo Matze fue su pistoletazo de salida en el mundo del OCR. «Matze se inscribió entonces a la **Battle** incluso antes que yo, así que no me quedó más remedio que acompañarlo», dice Robert. Juntos empezaron a entrenar. Su distintivo al principio era una camiseta verde con la figura de **Hulk**. Pero Robert no se identificaba mucho con aquel paquete de músculos chillón e incontrolado. A él le caracteriza más bien su manera de actuar directa y concentrada, algo que resulta tan ventajoso en Ventas como en el parkour.

La estrategia

Primero aprendió a hacer herramientas y después estudió Empresariales. Desde hace cuatro años, trabaja como ingeniero de Ventas en el servicio externo de **GF Machining Solutions** en Schorndorf. Se encarga de vender, por ejemplo, máquinas de electroerosión por hilo o por inmersión, fresadoras, así como equipos láser. Este padre de familia tiene su oficina en Bebra, a unos 150 kilómetros al noreste de Fráncfort del Meno (Alemania). Lo que puede parecer un trabajo en solitario por su distancia respecto a Schorndorf, exige en realidad un intercambio continuo de información y un trabajo en equipo constante. Surgen los paralelismos con el OCR: «Hay siempre obstáculos que solo se pueden superar en común. Por ejemplo, no se puede salir solo de una fosa de lodo de tres metros de profundidad. Ese es el espíritu especial que reina en el OCR, los corredores se ayudan entre sí». Se echan una mano desde arriba, forman escaleras o incluso pirámides humanas.

Desde Bebra, Robert organiza el contacto con los clientes ya existentes y la adquisición de otros nuevos. Desde su oficina en casa elabora las ofertas y los conceptos. «Hay que luchar por cada uno de los contra-

tos y adaptarse al cliente de forma individualizada. Aquí hay también paralelismos con el OCR, en el que me tengo que concentrar por completo en el recorrido y sus exigencias. En ambos casos, tengo que responder preguntas similares. ¿Qué es importante para el cliente? ¿Qué estrategia tiene más sentido para el siguiente tramo?». Si todo sale según el plan, llega la recompensa: en el trabajo, la adjudicación del contrato; en la carrera, la medalla.

La voluntad

La carrera **Getting Tough – The Race**, que tiene lugar en el Estado alemán de Turingia, es la favorita de Robert y está considerada como la carrera de obstáculos más dura de Europa. Se celebra siempre en diciembre a temperaturas iniciales en torno a los 0 °C y con varios obstáculos con agua helada. «Es extremadamente duro, una experiencia cercana a la muerte», dice sonriendo. El neopreno está mal visto, en cambio un gorro de natación para bucear es totalmente apropiado. ¿Los calambres? Inevitables. «A veces, en la estación de avituallamiento, mis dedos están tan fríos que ni pueden sostener el vaso. Cuando llego a la meta apenas puedo quitarme la ropa yo solo». ¿Y por qué demonios se somete alguien a semejante tortura?

«Es la ambición de superar condiciones extremas, cada vez más rápido, más duras y más lejos. La sensación de felicidad al cruzar la meta es indescriptible», confiesa Robert.

En Internet hay vídeos de eventos en los que también Robert se ha torturado para llegar a la meta. Los vídeos recuerdan a los reportajes televisivos sobre los entrenamientos de las unidades especiales del ejército. «He sobrevivido con éxito a las carreras **Iron Viking** en Wächtersbach (Alemania) y **Nimwegen** (Países Bajos)», cuenta Robert orgulloso. 42 kilómetros en siete horas y media como máximo y con más de 120 obstáculos. «Los participantes que, como yo, recorren la larga distancia en esa carrera, llevan chalecos especiales. Tienen preferencia en todos los obstáculos frente a los corredores de la distancia corta, ya que el participante de larga distancia queda descalificado si no cumple los tiempos intermedios o el tiempo de llegada a meta».

El entrenamiento

El OCR reclama un atleta perfecto, dice Robert: «Fuerza y resistencia, rapidez y dureza». Por eso, para mantenerse en plena forma, al ingeniero de Ventas le gusta hacer cross de montaña, a veces 35 kilómetros o más, casi >

PERSONAL

La **competición favorita** de Robert Volland es **Getting Tough – The Race** en Turingia (Alemania).

Su última hazaña ha sido la **Ultra Viking** de septiembre de 2019 en Warstein (Alemania). Allí tuvo que enfrentarse a un recorrido de más de 60 kilómetros, a unos 3300 metros de altitud y aprox. 135 obstáculos. Tiempo límite: 10 horas.

70 km

corriendo cada semana forma parte del entrenamiento de Robert Volland, sobre todo antes de las competiciones.

Viajar mucho también forma parte del trabajo de Robert Volland. Como vendedor, recorre casi 50 000 kilómetros de un lado a otro de Alemania.



«Quiero superar condiciones extremas.»

Robert Volland
Ingeniero de Ventas
de GF Machining Solutions

► siempre el domingo por la mañana. Lo hace interrumpiendo el ritmo de carrera continuamente para hacer sentadillas, burpees y abdominales. En el gimnasio se fortalece con ejercicios de fortalecimiento de la zona abdominal y el clásico entrenamiento de fuerza y con pesas. La dosis justa es fundamental y depende de cuál sea el siguiente evento.

Hasta ahora, Robert solo ha tenido que abandonar una carrera. «Estaba tumbado en la nieve bajo alambre de espinos, no podía ni avanzar ni retroceder, la piernas se me bloquearon. No pude seguir motivándome y entonces se acabó». Le costó mucho aceptarlo. Por eso era tan importante volverse a levantar, analizar el resultado y volver aún más fuerte. «Esto refleja también el trabajo en Ventas. Cuando un cliente se decide por la competencia, hay que entender el porqué y aprender de ello, pero, aun así, luchar de inmediato por conseguir el siguiente pedido del próximo cliente. Hay que seguir siempre avanzando, solo hay una dirección: hacia delante en línea recta». ■



Más imágenes y un vídeo de Robert Volland en globe.georgfischer.com

3x3

1. Me encantaría viajar a este lugar:
2. ¿Vivir en el campo o en la gran ciudad?
3. Hoy de camino al trabajo...



Christine Fink
Directora de RR. HH. en Alemania
GF Machining Solutions,
Schorndorf (Alemania)

1. Hawái.



2. Como persona vinculada a la naturaleza elijo la vida en el campo.

3. ... pude admirar la salida del sol. ¡Una forma perfecta de empezar el día!



William Lewert
Shipping/Warehouse Clerk
GF Piping Systems
Easton (EE. UU.)

1. Escocia.

2. ¡Vivir en el campo!

3. ... vi a un hombre que ayudaba a una familia de patos a cruzar la calle.



Georgiana Ungureanu
Encargada de Seguridad y Salud
GF Casting Solutions,
Pitești (Rumanía)

1. Bora Bora.

2. Vivir en la gran ciudad.



3. ... tuve conciencia de que mi boda será justo dentro de un año y entonces formaré una familia.

¡PARTIPE
Y
GANE!

Estas son las nuevas preguntas:

1. ¿Vacaciones relajadas o visitando atracciones turísticas?
2. Aquí es donde mejor consigo trabajar de forma creativa:
3. Mi primer coche fue...

Participe y envíe su respuesta junto con una fotografía de carné y el asunto «3x3» a: globe@georgfischer.com

Todas las contribuciones participarán en nuestro concurso de la página 40.



Encontrará más contribuciones enviadas a 3x3 online en globe.georgfischer.com

UN DÍA CON
PHAM THI MINH THUAT

Nombre: Pham Thi Minh Thuat
Cargo: Senior Sales Engineer
División: GF Piping Systems
Sede: Ciudad Ho Chi Minh (Vietnam)
En GF desde: Septiembre de 2018



**Con sus clientes
en persona**

Para Pham Thi Minh Thuat no hay dos días iguales, pero sí existe un paralelismo. Como Senior Sales Engineer viaja por Vietnam y con frecuencia se encuentra en persona con sus clientes de diferentes industrias. Estos necesitan soluciones específicas para el tratamiento de agua. El estrecho contacto e intercambio de información es la parte más importante de la labor de venta de Thuat en GF Piping Systems.



8:10 horas

Para empezar el día con ánimo, el café matutino con sus compañeros de Ventas es esencial para Thuat. Hoy también comentan las últimas novedades en un ambiente distendido. Thuat y sus compañeros están convencidos de que un entorno de trabajo alegre motiva a rendir más.



10:05 horas

Thuat va en motocicleta al puerto del río Saigón para su primera cita. Con Lam Nguyen de Piriou comenta los próximos grandes proyectos. La empresa se ha especializado en la construcción de barcos marines conforme a estándares europeos. GF suministra sistemas de tuberías para el tratamiento de agua.



12:37 horas

Incluso mientras almuerza, mantiene contacto con clientes potenciales. Hoy se encuentra con el equipo de planificación del fabricante de equipo original Eco Environment, un potencial comprador de sistemas de tratamiento de aguas residuales.



13:50 horas

De vuelta en la oficina, Thuat saluda a otro cliente. Hoy va a presentar el sistema de tuberías de doble contención de GF Piping Systems al gerente de un criadero de langostinos con numerosas sedes en todo Vietnam. Es ideal para su uso en procesos con productos especialmente sensibles, como los alimentos.



15:18 horas

Como cada día, Thuat cambia impresiones con su superior Vu Dinh Cuong, Country Manager de GF Piping Systems Vietnam. Ambos charlan sobre el estado de los proyectos en curso y Thuat le informa acerca de las citas con clientes de hoy.



17:12 horas

Al final de cada día de trabajo, Thuat se prepara ya para el siguiente. Es la primera vez hoy que trabaja sola en su escritorio. Mañana le esperan de nuevo numerosas citas con clientes, pero justo esta variedad es lo que a Thuat más le gusta de su trabajo.



18:34 horas

Cuando llega a casa, Thuat se dedica tranquilamente a las personas más importantes de su vida. Pasa cada minuto libre con su marido Dang y su hijo Kelvin. Casi siempre es el miembro más joven de la familia quien decide lo que hacen.

+ Más imágenes del día con Thuat en globe.georgfischer.com

¡ASÍ FUNCIONA!
LA NUEVA VÁLVULA DE BOLA 546 PRO

Así todo fluye

Con sistemas de tuberías de plástico de GF Piping Systems, aguas, gases y sustancias químicas llegan a su meta de forma fiable. Las válvulas de bola garantizan que cada cosa llegue allí donde debe. Las válvulas son robustas y duraderas, reduciendo los costes de mantenimiento y reequipamiento de forma efectiva, al igual que el riesgo de paros de producción y de sabotajes. Gracias a su diseño modular, están preparadas para adaptarse a desarrollos futuros, en la digitalización o en las exigencias legales. El modelo estrella es la válvula de bola 546 Pro fabricada en Suiza. Descubra qué industrias apuestan por el líder de mercado y por qué.

13,5%
Pronóstico de crecimiento anual para el mercado global de refrigeración para centros informáticos de aquí al 2025

Refrigeración de centros informáticos

Los grandes centros informáticos generan un calor enorme. La refrigeración de los servidores supone del 25 al 30 % de los costes eléctricos y tecnológicos. Por eso, las soluciones de refrigeración de plástico para la instalación y el uso ofrecen un enorme potencial de ahorro y evitan al mismo tiempo la corrosión. Las válvulas de bola regulan el sistema.

Microelectrónica y semiconductores

En la fabricación de chips informáticos y otros productos microelectrónicos se requieren sistemas de tuberías para refrigerante, aguas residuales, sustancias químicas y gases. Las válvulas de bola se usan para regular las entradas y salidas y la evacuación de salas blancas.

535 000 mill. USD
Volumen de mercado global pronosticado para la microelectrónica en el año 2023

278 mill. de toneladas
Volumen de producción global pronosticado de ácido sulfúrico, la sustancia química más habitual en el año 2021

Industria química

En la industria química, la seguridad tiene prioridad. Por eso, las válvulas de bola herméticas son imprescindibles cuando se trata de sustancias químicas peligrosas. La válvula de bola modular de GF convence con su regulación del flujo. Esta permite también una adaptación a la automatización sin desmontar el sistema, lo que reduce el potencial de riesgo.

Tratamiento de aguas

La demanda de agua limpia es más alta que nunca. En consecuencia, el tratamiento de las aguas residuales es un sector creciente, que supone un 35 % del mercado de agua global. Las válvulas de bola tienen que soportar fuertes presiones operativas y de corrosión en el tratamiento de aguas residuales industriales y la desalinización del agua de mar.

250-300 000 mill. USD
Volumen de mercado global para el tratamiento de aguas en el año 2019

1/3
Parte de las tuberías de metal de las centrales eléctricas que se puede sustituir por plástico

Sector energético

GF Piping Systems suministra a empresas energéticas una serie de productos que estas utilizan para la desnitrificación, o sea, la transformación de nitrógeno, y la desulfuración. Las tuberías de plástico hace más rentables las centrales térmicas, ya que disminuyen los costes de mantenimiento y reparación, y reducen notablemente el riesgo de fugas y rupturas de tuberías por corrosión. Ahí es donde se utilizan válvulas de bola.

Esto caracteriza a la 546 Pro

El dispositivo de hombre muerto garantiza que la válvula de bola se cierre siempre sola.

El Data-Matrix-Code pone a disposición datos específicos sobre la válvula de bola.

Sensores opcionales muestran la posición de la válvula de forma continua y fiable mediante LED.

La palanca ergonómica bloqueable permite un manejo fácil y preciso.

La válvula de bola está también disponible con un actuador eléctrico o neumático.

Gracias al actuador inteligente, la puesta en servicio y la visualización de datos de proceso son muy sencillas.

Construcción naval

GF Piping Systems produce sistemas de tuberías de plástico para cruceros, plataformas offshore, ferris y barcos de investigación de todo el mundo. Las tuberías y accesorios, como las válvulas de bola, ligeros y sin corrosión, garantizan un transporte eficiente de todos los líquidos a bordo.

70-85 %
Porcentaje del valor del barco aportado por proveedores

NUESTROS MERCADOS
TECNOLOGÍA MÉDICA

Con precisión hacia el futuro

GF Machining Solutions desarrolla tecnologías para fabricantes de la industria médica, cuyos productos mejoran la vida de la gente. Conocimientos, experiencia y una nueva estrategia de mercado son la base para un prometedor crecimiento en este segmento.

Las caderas artificiales cambiaron de forma fundamental la vida de muchas personas en los años 1970. Sin embargo, al igual que otros implantes ortopédicos, estas pueden debilitar los huesos debido a que soportan menos carga. Esto genera osteoporosis. Hoy en día, en muchos implantes se utilizan estructuras de titanio, fabricadas en máquinas GF mediante impresión 3D. Los implantes fomentan mejor el crecimiento de los huesos y aseguran una carga normal y sana de los huesos.

GF Machining Solutions lleva desarrollando soluciones para la tecnología médica (Medtech) desde los años 1960: máquinas de fresado y texturizado láser que fabrican prótesis de cadera, implantes dentales y placas para fracturas óseas. Los productos GF para la fabricación de moldes siempre han tenido buena reputación y sobre esta base quiere trabajar Erik Poulsen, Medical Segment Manager. «Tenemos como objetivo ampliar nuestro alcance y nuestro perfil tecnológico», dice Poulsen, responsable de desarrollo del sector de tecnología médica en GF Machining Solutions. Está pensando principalmente en el mercado europeo, en el que la división tiene la posibilidad de doblar su volumen de ventas en el segmento médico.

Conectar con el cliente

En su Estrategia 2020, GF Machining Solutions aspira a aumentar la participación de mercado de Medtech dentro de la cartera de la división del seis al diez por ciento entre 2018 y 2020. Este objetivo tiene como pilar un concepto de tres fases: fortalecimiento de la participación en el mercado Medtech alemán, aumento de la participación en el mercado ortopédico y una formación específica para los empleados de Ventas, requisito básico

para ganarse la confianza de los clientes. GF Machining Solutions ofrece a sus clientes las tecnologías más modernas, como el texturizado láser y la impresión 3D, todo diseñado para la producción de la industria 4.0.

En el ámbito de la salud humana, la calidad es imprescindible y los productos Medtech están sujetos a estrictas condiciones por parte de las autoridades. La calidad de la maquinaria de GF Machining Solutions permite asegurarse una ventaja frente a la competencia. Por eso, la cooperación entre GF y los clientes comienza ya en la fase de diseño del producto. Y el entorno regulatorio hace que esta colaboración sea muy exigente. «Nuestros clientes tienen que abrirse paso entre complejas exigencias regulatorias», explica Poulsen. «Por eso, dotamos a nuestros ingenieros de Ventas con los instrumentos adecuados, como presentaciones y respuestas claras a preguntas técnicas. Esto les permite afrontar junto con el cliente los complejos requisitos».

Un vistazo hacia el futuro

Actualmente se están produciendo interesantes avances en la industria Medtech. La fabricación aditiva (impresión 3D), por ejemplo, permite el uso de materiales totalmente distintos. Las estructuras de titanio trabeculares solo se pueden fabricar con impresión 3D. Y GF Machining Solutions va un paso más allá: «Además de la oferta de impresoras 3D, tenemos soluciones automatizadas para transportar componentes impresos en 3D a las fresadoras para su postprocesamiento mediante la gestión de datos y la vinculación al software MRP (Manufacturing Resource Planning) del cliente. Es decir, que podemos interconectar todos estos componentes y ofrecer una cadena de valor completa», afirma Erik Poulsen. ■


TECNOLOGÍA MODERNA

El mecanizado láser hace posible mecanizar con precisión incluso superficies curvas. Junto con la impresión 3D, esto permite a GF Machining Solutions satisfacer las exigencias específicas de cada cliente. Como líder de mercado de tecnología de fabricación de implantes, GF Machining Solutions es apreciada por desarrolladores y fabricantes de dispositivos.


Erik Poulsen

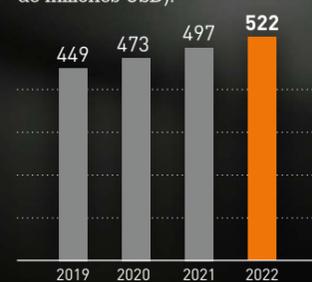
Es director de Medical Segment Marketing de GF Machining Solutions en Biel (Suiza) desde 2018. Cuenta con experiencia en venta y marketing industriales para productos técnicamente complejos y conoce ampliamente el sector médico europeo y norteamericano.

UN MERCADO CRECIENTE

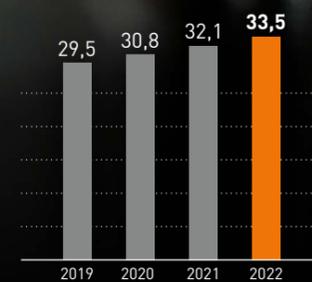
13 mill.

USD es el volumen de mercado mundial pronosticado para los implantes y prótesis dentales en el año 2025. En comparación con 2019 (9500 mill. USD), esto supondría un promedio de crecimiento anual del 6,5 %.

La tecnología médica está en demanda
Volumen de ventas pronosticado para la tecnología médica en todo el mundo entre 2019 y 2022 (en miles de millones USD).



Invirtiendo en I+D
Gasto previsto en I+D en el área de la tecnología médica en todo el mundo entre 2019 y 2022 (en miles de millones USD).



NUESTROS CLIENTES
 REICHLÉ TECHNOLOGIEZENTRUM


Estrecha colaboración: Marco Reichle (der.), coadministrador de Reichle Technologiezentrum GmbH, y Bernd Martiné (izq.), Key Account Manager de GF Machining Solutions.

9170 kilos pesa la máquina y mide 2,24 × 3,40 × 2,93 metros (an × prof × al).

El núcleo de la máquina es el cabezal láser. Este cuenta con un escáner 3D y está termoestabilizado, lo cual garantiza la máxima precisión incluso durante mecanizados prolongados.


NUEVA MÁQUINA

La **LASER S 1200 U** salió al mercado en primavera de 2019, tras la prueba de campo conjunta de GF y Reichle.

Un paquete de **software patentado** permite crear programas de láser de forma sencilla.



Siempre con la mirada en lo nuevo

De empresa unipersonal a líder del mercado: Reichle Technologiezentrum texturiza con máquinas láser de GF estructuras precisas y complejas en moldes moldeados por inyección, principalmente para clientes exigentes de la industria automovilística.

Mi padre es un visionario», dice Marco Reichle, de 30 años y codirector general de Reichle Technologiezentrum GmbH en Bissingen an der Teck, cerca de Stuttgart (Alemania). La historia de la empresa comenzó en 1981 cuando su padre, Volker Reichle, puso en marcha un negocio de grabado en el sótano de la casa familiar.

Con el tiempo, Volker Reichle se dio cuenta de que el futuro no estaba en el grabado artesanal, sino que tenía que convertir la empresa en un proveedor de servicios para la fabricación de moldes y herramientas. Para ello, adquirió máquinas de grabado láser y CNC y en 2001 incluyó la soldadura láser en la cartera de la empresa. «Aún recordamos las largas colas de espera frente al edificio el primer día», cuenta Marco Reichle. Los clientes de la fabricación de moldes y herramientas habían estado esperando con ansia aquella tecnología, entonces nueva, porque era más precisa y fiable que la soldadura TIG habitual hasta entonces. Entretanto, Reichle se ha convertido en el líder del mercado europeo en soldadura láser para la

—
«Llevamos desarrollando tecnologías juntos desde 2012»

Marco Reichle
 Codirector general de
 Reichle Technologiezentrum

fabricación de moldes y herramientas y comercia a escala internacional. Unos 100 empleados trabajan en las cinco áreas de negocio: texturizado por láser y diseño de superficies, tecnología de superficies, soldadura láser y TIG, grabado láser y CNC, así como la reparación de piezas moldeadas mediante soldadura láser. La mayor parte de los más de 1000 clientes de todo el mundo proviene de la industria automovilística, para la que Reichle suministra herramientas y moldes o repara piezas moldeadas en serie. Además, Reichle trabaja para clientes del sector de la cosmética, el embalaje, la medicina y los juguetes.

Marco Reichle dirige la empresa familiar junto con su padre, Volker, y su hermana, Marina. Él aprecia las jerarquías planas y el hecho de tener detrás a un equipo estupeiando que trabaja con eficiencia. El contacto personal con todos los empleados es también muy importante para él, dice Marco Reichle. «Nuestra corta cadena de toma de decisiones nos permite, además, implementar ideas visionarias arriesgadas sin tener que discutir durante meses».



Desarrollo conjunto: Nick Loreth, diseñador de productos y superficies, Bernd Martiné, Key Account Manager GF Machining Solutions, Marco Reichle, codirector general de Reichle Technologiezentrum, y Tom Hartmann, técnico de aplicaciones del texturizado por láser (de izq. a der.).

► La cooperación entre Reichle y GF Machining Solutions comenzó en 2012. Volker Reichle andaba por la Euromold de Fráncfort del Meno, una feria especializada en la fabricación de moldes y herramientas, diseño y desarrollo de productos. Ese año, GF exponía allí la máquina de texturizado por láser LASER 1000, con cambiador de pieza de trabajo. A Volker Reichle le entusiasmó y vio el potencial de la máquina para su empresa. Llamó a su hijo Marco y juntos decidieron en solo unos días invertir en esa tecnología, con consecuencias de alto alcance. Marco Reichle dejó su puesto en una empresa mediana proveedora de la industria automovilística y empezó a trabajar a tiempo completo en la empresa familiar. En adelante debía encargarse de desarrollar el texturizado por láser.

Con ímpetu y energía

«El texturizado de superficies para el sector automotriz es un proceso complicado y complejo debido a las exigencias extremadamente altas de los OEM y a los numerosos materiales y moldes. Introducirse en el negocio es difícilísimo», dice Bernd Martiné, Key Account Manager de GF Machining Solutions en Schorndorf (Alemania). Pero Marco Reichle condujo al éxito el área de negocio con ímpetu y energía. «La inversión en la LASER 1000 fue seguramente el pilar más importante de nuestro éxito empresarial», afirma Marco Reichle. Si bien el primer año apenas pudimos generar ventas, luego la demanda del mercado se disparó. «Durante varios años sucesivos duplicamos el tamaño del área de negocio», recuerda Marco Reichle. Hoy, el texturizado por láser supone

CIFRAS Y HECHOS SOBRE REICHLÉ

Reichle Technologiezentrum es también especialista en la puesta a punto de piezas moldeadas. Desde 2009, sus empleados han reparado más de 350 000 piezas moldeadas mediante una tecnología de soldadura por láser desarrollada especialmente.

4800

metros cuadrados mide la superficie de producción en Bissingen an der Teck.

2500

herramientas y moldes al año texturiza Reichle mediante láser.

10

máquinas de GF utiliza Reichle actualmente en su sede central en Bissingen.

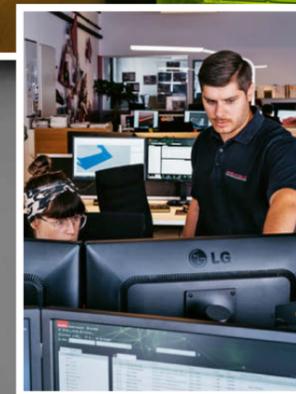
entre el 40 y el 50 por ciento del volumen de ventas de la empresa. Ya en 2013, Marco Reichle decidió abandonar por completo el método convencional para texturizar superficies, el grabado químico, y apostar desde ese momento únicamente por el texturizado por láser.

Hasta hoy, Reichle sigue siendo la única empresa del mundo que ha completado este cambio de tecnología, y ello con GF como socio desde un principio. «Llevamos desarrollando tecnologías juntos desde 2012», dice Marco Reichle. Antes de que la máquina de texturizado por láser LASER 1200 saliera al mercado en 2019, GF y Reichle la examinaron exhaustivamente en una prueba de campo conjunta. «Por supuesto, también la probamos en el laboratorio y en nuestro departamento de Desarrollo», añade Martiné, «pero probar máquinas con clientes en su uso diario es una gran ventaja». Otros clientes también se benefician de ello, ya que se detectan de antemano posibles fallos funcionales que pueden entonces ser solventados. Martiné aprecia de la empresa y, sobre todo, de Marco Reichle, la equitativa y fiable cooperación. «Aunque a veces haya dolido que en el proceso algo no haya funcionado como se esperaba, siempre hemos discutido los problemas conjuntamente y actuado de mutuo acuerdo», comenta Martiné.

Al igual que su padre, Marco Reichle también mira siempre hacia el futuro. «Nuestras exigencias a las máquinas en ocasiones llevan sin duda a los empleados de GF al límite de lo factible», dice. Bernd Martiné aprecia las ideas de Marco Reichle: «La cooperación supone a veces un reto, pero juntos avanzamos siempre un buen trecho». ■



El núcleo de la LASER S 1200 U de cerca: El cabezal láser texturizando un molde por inyección. Además, se puede integrar una segunda fuente láser («dual laser»).



Conceptos adaptados: En Reichle, un equipo experimentado elabora la estrategia láser para los clientes con todos los diseños, mapeos y programas.

«Las máquinas de GF aseguran una mayor calidad de las texturas en la herramienta»

Marco Reichle es codirector general de Reichle Technologiezentrum GmbH. En la entrevista, habla del innovador ámbito del texturizado por láser y de la cooperación con GF Machining Solutions.

Sr. Reichle, ¿qué es lo especial del texturizado por láser?

Con el texturizado por láser somos capaces, por ejemplo, de aplicar con láser a moldes por inyección el grano del cuero de forma detallada, de modo que, después, la pieza sintética no se distingue visualmente de una pieza de soporte revestida con cuero. Gracias al láser podemos, además, realizar diseños totalmente nuevos como texturas geométricas, relieves graduales o superficies mates, que los diseñadores desearán y exigirán en el futuro.

¿Cómo le ayuda GF Machining Solutions a conseguirlo?

Tenemos la reputación en el mercado de ser audaces e innovadores con las estructuras. Nos hemos puesto como objetivo sustituir por completo el grabado químico utilizado durante décadas por el texturizado por láser. Especialmente con la serie LASER S de GF, podemos fabricar de forma mucho más rentable gracias al ahorro de tiempo. Las máquinas de GF nos aseguran una calidad de las texturas en la herramienta notablemente mayor.

¿Qué aprecia de esta cooperación?

Nos une la misma manera de pensar innovadora. Nuestra relación es muy amistosa debido a la buena cooperación durante años. Juntos discutimos y cavilamos mucho acerca de futuras posibilidades de cooperación o nuevos servicios, adaptados a nuestras exigencias o las del mercado en general. En el futuro seguiremos apostando por GF como socio de maquinaria y con seguridad desarrollaremos juntos algunas novedades.



Desde pequeño, a Marco Reichle le entusiasmó la empresa familiar. Desde 2012, él es el responsable del texturizado por láser.

NUESTRAS METAS
LEAN MANAGEMENT

Líneas ajustadas

La producción industrial está marcada por una filosofía japonesa casi centenaria. En GF, el «lean management» no significa solo procesos más simples o menos existencias, sino que cada empleado es corresponsable de las mejoras. Esto beneficia también a los clientes.



A finales de los años 1930 en Japón, el máximo responsable de Toyota Motor Corporation, Toyoda Kiichirō, estaba desesperado. La política de aislamiento estadounidense hacía que escaseasen materias primas que necesitaba urgentemente. Pero Kiichirō hizo de la necesidad una virtud. El empresario se dio cuenta de que la fabricación por stock ya no era una opción y desarrolló un nuevo principio de producción: solo se produciría bajo pedido. Este mantra de Kiichirō se conocería como el principio «just in time» o justo a tiempo. Tras la guerra, el ingeniero de Toyota Taiichi Ōno continuó ampliando el enfoque de Kiichirō y en 1978 publicó sus ideas recopiladas en El sistema de producción de Toyota. Su obra obtendrá reconocimiento internacional durante los años siguientes y será incorporada en empresas como filosofía del «Lean Management».

Crear valor sin despilfarrar

Hoy en día, este enfoque se ha implantado en muchas ramas de la industria. El principio «lean», que en este contexto se traduce como «ajustado», se basa sobre todo en una idea central: crear valor sin despilfarrar. GF también aplica esta idea, si bien cada división lo hace a su manera. A todas, no obstante, les une el objetivo de aumentar la eficiencia y optimizar los procesos.

El primer proyecto Lean en GF Piping Systems se puso en marcha a finales de 2018

bajo el nombre BOB. Desde entonces, la implementación avanza a grandes pasos. De aquí a finales de 2020, todas las plantas de producción de GF Piping Systems deberían haber finalizado la semana de implantación. Un importante principio de BOB es la eliminación de «muda», despilfarro o desperdicio en japonés. Y no solo en la producción, sino en todos los procesos y actividades de GF Piping Systems. «BOB es nuestra manera de movilizar la fuerza de cada uno de los empleados, también en la oficina o en la logística, para satisfacer al cliente. Lean Management significa, sobre todo, contemplar todas las áreas de forma integral, una nueva mentalidad para una mejora continua», dice Frank Brandenburg, Head of Global

«Lean Management significa observar todas las áreas de forma integral»

Frank Brandenburg
GF Piping Systems

Manufacturing y responsable de Lean en GF Piping Systems.

En GF Machining Solutions también se considera el Lean Management un método integral: «Se trata de aplicar estas ideas de forma consecuente y de fomentar su comprensión», Thomas Weber, Head of Operations Milling Europe de GF Machining Solutions. Si bien se hallan solo al principio, la vinculación de la nueva sede en Biel abre posibilidades totalmente nuevas en materia de Lean. Allí se pretende eliminar a tiempo los puntos débiles ya conocidos de procesos de producción equiparables.

Atraverse a arriesgar

Pero ¿no intenta toda empresa ser lo más rentable posible y, evitar el despilfarro? Eso es cierto, pero antes en la producción de GF había otro aspecto en primer plano: el minimizar los riesgos. Esto conducía a menudo a que componentes y productos pasaran mucho tiempo en el almacén. Además, esta producción basada en las existencias dirigía la mirada en gran medida hacia dentro.

Con el proceso Lean es muy diferente. La oferta se debe adaptar al cliente en la medida posible y, preferentemente, sin perder tiempo almacenando temporalmente los productos. Para conseguirlo, se deja de pronosticar el volumen de producción y este pasa a orientarse a la situación de pedidos real y visible. Taiichi Ōno resumió esta idea bajo el principio «kanban». Este término japonés significa «gran tablón de anuncios» y pretende ilustrar

«Se trata de aplicar el Lean Management de forma consecuente»

Thomas Weber
GF Machining Solutions

la orientación hacia los pedidos visibles. De hecho, Ōno hizo colocar este tipo de tablores con los pedidos actuales en el área de Producción.

Para la implementación de esta idea es importante observar la cadena de producción de forma integral. En GF Piping Systems se ha visto el potencial que encierra este enfoque. «Antes de introducir BOB a principios de año, cada departamento de la empresa intentaba mecanizar sus propios flujos de trabajo lo mejor posible y conseguir mejoras en este aspecto», dice Frank Brandenburg. «Ahora observamos toda la cadena de valor de nuestros productos, desde el granulado hasta la entrega al cliente». El centro de atención se desplaza de la reducción de costes a la minimización del tiempo del ciclo. «Cuando aplicamos de forma consecuente la filosofía Lean, el descenso de los costes es un efecto colateral positivo», afirma Brandenburg guiñando un ojo.

Juntos somos más fuertes

Para que el principio «just in time» funcione, se tienen que identificar y minimizar de antemano los posibles fallos. Un principio fundamental del Lean Management es que nadie debe relajarse aunque ya se hayan mejorado los procesos. Los procesos, en especial en Producción, se tienen que cuestionar y optimizar continuamente. ¿Una producción sin potencial de mejora? Para Frank Brandenburg, eso es una ilusión: «Cuando un jefe de planta me dice que todas las cifras claves

están dentro del margen, me cuesta creerlo. Y en caso de que sea así, hay que motivar al sistema a encontrar el siguiente fallo para poder seguir optimizando». Otro principio japonés introducido en GF Piping Systems con la implantación de BOB es «kaizen». La idea es conseguir una mejora continua mediante la participación de todos. En eventos «kaizen» periódicos, empleados y directivos se plantean juntos qué podría funcionar mejor y cómo, e implementan las ideas de inmediato. Los responsables de cada sede se encargan de decidir la frecuencia de estos eventos. «El mayor cambio es el principio "bottom-up", opina Brandenburg. Este permite que nuestros empleados no solo participen activamente en la mejora continua, sino que sean incluso los principales impulsores e implementadores».

En GF Casting Solutions es donde más experiencia tienen con el enfoque Lean, donde ya se viene imponiendo desde hace diez años. En la sede de Altenmarkt (Austria) se está introduciendo actualmente un sistema basado en muchos años de exitosos procesos de producción y que se centra en Lean Management y Operational Excellence. Este sistema abarca, entre otras cosas, la optimización de las áreas de producción y los diferentes pasos del proceso, la integración de sistemas de transporte autónomos, así como la monitorización digital. Por supuesto, el sistema será optimizado continuamente y en el futuro se introducirá en todas las sedes de GF Casting Solutions del mundo.

«Son sobre todo nuestros directivos quienes tienen que guiar este cambio», dice Frank Brandenburg. El proceso de cambio lleva más tiempo especialmente allí donde los superiores hasta ahora actuaban de forma más directiva.

Además de una mayor participación de los empleados, se pretende establecer sobre todo una nueva cultura de fallos. El reconocer la existencia de un problema es el primer paso para solucionarlo. Por eso debe existir también el margen necesario para indicar fallos y dificultades de forma abierta.

Cambiar de mentalidad e implicarse

A este respecto, no obstante, el cambio de mentalidad no tarda en producirse. Los directivos, por el contrario, perciben el cambio como una pérdida de responsabilidad y control. Pero Frank Brandenburg es optimista y cree que el cambio es posible. En parte, porque también obtiene aceptación en los niveles más altos: «En lo que respecta a la participación de los empleados y a una cultura de fallos abierta, nuestro nuevo CEO, Andreas Müller, es un importante defensor y un ejemplo útil para todos nosotros». La orientación al cliente y la flexibilidad, la participación de los empleados y la cultura de fallos son aspectos que empresas como GF reconocen como máximas de acción efectivas. Y es que lo que el empresario automovilístico Toyota Kiichirō elabora hace casi 100 años por necesidad, no podría ser más actual. ■



3

PREGUNTAS AL CEO ANDREAS MÜLLER

1 ¿Por qué es importante para GF el Lean Management?

El método Lean tiene como fin usar nuestros recursos de forma eficiente y mejorar los procesos de forma continua. Con ello queremos fortalecer nuestra excelencia operativa, lo cual nos beneficia a nosotros y a nuestros clientes. Lo importante es permanecer abiertos a lo nuevo.

2 ¿Cuál es para usted la idea más importante del Lean?

La mejora continua y esto no se refiere solo a la producción o a un nivel directivo, sino a cada empleado, tanto en las máquinas, almacenes como en oficinas. Todos tenemos que asumir responsabilidad e indicar posibles mejoras. Para ello es necesario poder tematizar también los fallos abiertamente.

3 ¿Cómo quiere fomentar una cultura de fallos abierta en GF? Para mí es importante

que en GF mantengamos y promovamos una cultura de diálogo abierto. Si algo no sale como estaba previsto, significa que encierra un gran potencial de mejora. No debemos guardar silencio acerca de los fallos, sino aprender de ellos. ¡Aprendamos juntos continuamente!

Desde Japón a todo el mundo

1934

Toyota se adentra en el sector automovilístico. Toyoda Kiichirō, fundador de la división automotriz, detecta las debilidades de la práctica productiva habitual hasta el momento y comienza a considerar el proceso de forma integral, en vez de en partes aisladas.



1936

Toyoda desarrolla los primeros «Kaizen Improvement Teams».

1950

El ingeniero y jefe de Producción Taiichi Ōno empieza a desarrollar el Sistema de Producción Toyota (SPT).

1951

Toyota introduce un sistema que permite a los empleados presentar propuestas de mejora para la producción.



1962

Se implementa por completo en Toyota el principio «kanban».

Años 70

La crisis mundial del petróleo y la escasez de recursos derivada hacen que el SPT capte la atención de cada vez más empresas occidentales.



1978

Taiichi Ōno publica su desarrollo de las ideas de Toyoda en un libro.



1992

En la industria automovilística europea se establecen principios de producción siguiendo el ejemplo de Toyota, sobre todo en Alemania. Adam Opel AG lo hizo en 1992 y a ella la seguirían Mercedes-Benz, MAN, Audi y VW.

1992

Toyota Motor Corporation hace públicos por primera vez detalles sobre sus sistema de producción.

2006

Los economistas Daniel Jones y James Womack publican Lean Thinking, una de las obras más importantes sobre «lean».



NUESTRAS UBICACIONES

KUNSHAN (CHINA)



Una heroína encubierta

GF Casting Solutions celebra sus diez años de existencia en Kunshan, el floreciente centro de la industria automovilística china. También allí se nota la desaceleración del mercado automovilístico. El equipo de la planta de Kunshan está preparado para este desafío.

A quien piense en ciudades que encarnen el bienestar de China, probablemente le vendrán a la cabeza Pekín o Shanghái. Pero tras estos ejemplos modélicos se esconden heroínas encubiertas, cientos de pequeñas ciudades que constituyen el verdadero peso de la economía. A su cabeza se sitúa Kunshan, ubicada a unos 70 kilómetros al oeste de Shanghái. El producto interior bruto per cápita es allí casi el doble que en la cercana megaciudad, gracias a la floreciente economía en los sectores de la industria del mecanizado y de las energías renovables. Además, Kunshan es rica en historia y cultura. La ópera Kun, una de las artes escénicas más antiguas de China, tiene allí su origen.

Desde hace diez años en Kunshan

El actual éxito de Kunshan se basa en la sólida red de transporte y en un entorno óptimo para las empresas. Ese es uno de los motivos por los que GF Casting Solutions se decidió hace más de diez años a construir allí una planta de producción con el fin de introducirse en el mercado automovilístico chino en auge. La planta de forja de hierro de Kunshan fue inaugurada oficialmente en mayo de 2009 tras un periodo de construcción y preparación de dos años. Los productos fundamentales de la sede son hierro dúctil para chasis de co-

ches, árboles de transmisión y piezas para marcos de camiones, así como piezas para aplicaciones industriales. Más de 300 empleados se encargan de clientes como Volkswagen, BMW, Ford, Honda, Saic y Changan.

Un fuerte crecimiento desde hace diez años

«Los clientes confían en nuestros productos y servicios por nuestro rendimiento tecnológico», afirma Wei Cui, Managing Director de la sede. De ayuda les sirve la competencia en desarrollo del departamento central de I+D en Suiza y también del de Asia, situado en la cercana Suzhou. El departamento de I+D de Asia les ha apoyado también en especial con la formación de los empleados y el desarrollo de soluciones para las necesidades cada vez más complejas de los fabricantes de automóviles, sobre todo en lo relativo a la construcción ligera.

La planta de Kunshan dispone de maquinaria pesada para fundir, moldear y fabricar núcleos, así como mezcladores de arena y máquinas de arenado. Por eso, con frecuencia hace mucho calor y hay mucho ruido. La capacidad de producción actual de 60 000 toneladas al año es 1,5 veces superior a la inicial, según Wei Cui. «Hemos crecido enormemente en los últimos diez años y generamos beneficios desde 2012». Este éxito se >



Jeff Wang

Wang es jefe de Producción de GF Casting Solutions en Kunshan. Llegó a la empresa hace nueve años. Las personas de su entorno más cercano conocen su frase favorita: «Hay dos cosas importantes para mí: una es divertirme trabajando, la otra es disfrutar de la vida y del tiempo con mi familia».



Franz Yu

Yu es el jefe de Mantenimiento de la planta de Kunshan. Él se encarga de que todo funcione a la perfección tanto en la línea de producción como en toda la planta. Considera su trabajo enriquecedor porque tiene que ocuparse siempre de diferentes temas. Este desafío les hace a él y a su equipo más competentes y seguros de sí mismos. En su tiempo libre le gusta ver películas de guerra. Y también le encanta viajar por el mundo con su familia.



En el convertidor se sigue procesando el hierro líquido. El material suele ser hierro fundido con grafito nodular o bien SiboDur, un producto propio de GF, para aleaciones especiales.



En la placa de ajuste se trabaja de forma concentrada y precisa. La planta en Kunshan convence a sus clientes mediante productos de calidad.



El control de calidad mediante pruebas de dureza, de rayos x, ultrasonido y medios fluorescentes es esencial para la producción.



Puentes y agua caracterizan la imagen de la ciudad de Kunshan. El barrio antiguo de Zhouzhuang está rodeado de lagos por cuatro lados y es una de las llamadas ciudades de agua de la región.



La fundición es un proceso complejo. El jefe de Producción Jeff Wang da mucha importancia a la formación de los empleados.



En el almacén principal de la planta se amontonan las piezas fundidas producidas, como cojinetes oscilantes, soportes de ruedas, brazos de control o cárteres de diferencial.



Hans Yu
Yu es el jefe del departamento de Calidad de la planta de Kunshan. Cada día se encarga de asegurar la calidad de los productos. Quiere hacer felices a los clientes y le gusta solventar problemas. Yu cree en el «pensamiento simplificado» y espera que la calidad vaya siempre en primer lugar. Tras el trabajo, dedica su tiempo a la música y a la poesía. Ante la evolución del mercado chino, cita optimista al poeta inglés: «Cuando el invierno llega, ¿puede la primavera estar lejos?».



Houlin Yan
Yan es jefe del departamento técnico de GF Casting Solutions en Kunshan. Se incorporó a la empresa en 2008. Houlin es responsable del diseño y de la fabricación de herramientas, así como del desarrollo y optimización de procesos. Es experto en tecnologías bajas en carbono y se dedica a desarrollar nuevas tecnologías ecológicas. En su tiempo libre le gusta leer libros y viajar con su familia y amigos.

corresponde con la demanda de turismos y camiones del mercado. Entre 2008 y 2017, la producción de automóviles en China se ha más que triplicado y el país se ha convertido en el mayor mercado automovilístico del mundo.

Un mercado en transformación

Entretanto, el mercado chino está casi saturado y la coyuntura debilitada, la industria automovilística se enfrenta a sobrecapacidades. Por primera vez desde hace casi 30 años, las ventas retrocedieron en 2018 entorno al 2,7 por ciento en comparación con 2017.

«No hemos alcanzado nuestros objetivos para 2018, sobre todo, debido al macroentorno», dice Wei Cui. Además, cada vez más fabricantes de coches High End o eléctricos utilizan aleaciones de aluminio como sustitutas del hierro, poniendo de este modo a prueba la participación de mercado de la empresa. El número de coches eléctricos en China aumentó en 2018 a más de 2,6 millones. Una cifra tres veces superior a la de 2015. Su por-

centaje, no obstante, sigue siendo inferior al 0,1 por ciento del mercado global de turismos.

A pesar de que el desplazamiento del mercado es más bien lento, según Wei Cui, es hora de adaptar la cartera de productos de la planta. «Para seguir siendo competitivos, tenemos que ampliar la cadena de valor de nuestros productos, que puede incluir también soluciones como el diseño, el procesamiento de revestimientos y el montaje», dice.

China intenta reforzar las industrias del país, sobre todo en lo relacionado con una mejor calidad y eficiencia energética. Ya hoy, los fabricantes de automóviles apuestan cada vez más por una construcción ligera. Eso es una ventaja para GF Casting Solutions, en opinión de Wei Cui, puesto que la empresa lleva ventaja en el desarrollo de este tipo de soluciones. Aprovechando su gran popularidad en el mercado y la lealtad de los clientes, la planta de Kunshan ampliará su participación de mercado. Así que la historia de la heroína encubierta continuará. ■

DE UN VISTAZO



Sede: GF Casting Solutions en Kunshan (China)

En Kunshan desde: 2009, inauguración tras dos años en construcción

Empleados: más de 300

Clientes: fabricantes de automóviles, entre otros, Volkswagen, BMW, Ford, Honda, Saic, Changan

Capacidad de producción: 60 000 toneladas al año

Competencias: Construcción de modelos propia, diseño (CAD) y producción (CAM) asistidos por ordenador, entrega de componentes listos para montar, control de calidad en el laboratorio de análisis mediante máquinas de medición por coordenadas tridimensional y otras instalaciones de medición

Segmentos de mercado: Piezas fundidas de grafito nodular (fundición esferoidal) para turismos y vehículos comerciales

➤ Más imágenes en globe.georgfischer.com

CON PASIÓN
ENZIMAS



¡PARTIPE
Y GANE!

¿Está comprometido con la sociedad?
¿Tiene algún compañero o compañera
que se preocupe por los demás? Entonces
no deje de mandarnos su historia a:

globe@georgfischer.com

Todas las contribuciones participarán
en nuestro concurso
de la página 40.

Criando encimas,
Lena evita residuos
y productos químicos
agresivos.

Verdaderos tesoros
a partir de residuos

En tiempos en los que uno puede comprar casi todo mediante el móvil, Lena Ho disfruta creando cosas ella misma. Ya se trate de abono, insecticida o champú, fabrica productos con poco más que los desperdicios de su cocina.

Lena, directora de Ejecución de Pedidos de GF Machining Solutions en Pekín (China), lleva criando encimas en su casa desde 2014. Para ello, llena botellas de plástico con agua, azúcar e ingredientes como cáscaras de fruta u hojas de verdura para iniciar un proceso de fermentación. Lena tiene que vaciar las botellas repetidamente, puesto que las reacciones pueden generar muchos gases. El resultado son encimas que Lena utiliza con diferentes fines. «Los

productos de limpieza, como la lejía, son baratos, pero pueden contaminar las aguas subterráneas», dice Lena. «Las encimas de producción propia son una buena manera de eliminar residuos y de reducir el trabajo del sistema público de gestión de residuos».

Lena aprendió a criar encimas de unos amigos que las producen y venden de forma profesional. Juntos han organizado incluso acciones para verter encimas en ríos locales, ya que estas ayudan a limpiar el agua. Lena está convencida de que las acciones de limpieza son una oportunidad estupenda para fomentar la conciencia ecológica. «Me gustaría producir tantas encimas como sea posible y ponerlas a disposición de otros. Además, querría convencer a amigos y compañeros para que usen encimas en casa. Requiere tiempo y esfuerzo, pero es bueno para nuestro medioambiente». ■

➕ Más fotos en
globe.georgfischer.com



Lena Ho llegó hace once años a GF Machining Solutions. Como directora de Ejecución de Pedidos es responsable de la administración de pedidos, de la entrega de productos y todo el negocio de pedidos con la sociedad de distribución EDM.

PARA LLEVAR
CIBERSEGURIDAD EN LA VIDA DIARIA

Siempre en línea,
pero de forma segura

En la vida laboral o privada: Más y más áreas de nuestra vida se están digitalizando y la propia seguridad en la red se vuelve cada vez más importante. Los siguientes consejos le ayudarán a protegerse contra los riesgos cibernéticos. Sabía que...

... LA SESIÓN EN
UNA PÁGINA WEB NO
SIEMPRE SE CIERRA
AUTOMÁTICAMENTE?

Es importante cerrar la sesión siempre activamente, por ejemplo, tras haber enseñado un momento algo a un compañero en el ordenador de este iniciando sesión en su propia cuenta de un medio social. Lo mismo debe hacer, por supuesto, en su propio ordenador.



... HAY FORMAS SIMPLES
DE RECORDAR CONTRA-
SEÑAS SEGURAS?

Una contraseña segura tiene al menos diez caracteres, mayúsculas y minúsculas, cifras y caracteres especiales. Si cambia sus contraseñas con regularidad, como se recomienda, la cosa con frecuencia se complica. Un consejo para recordarlas: construya frases relacionadas con la correspondiente aplicación y el mes actual y utilice solo las iniciales.



... UN SANO ESCEPTI-
CISMO PUEDE EVITAR
GRANDES DAÑOS?

Los remitentes de correo phishing son cada vez más ocurrentes. Por eso, usted podría recibir un mensaje que parezca proceder de un compañero o incluso del CEO. En caso de duda, pregunte personalmente antes de proporcionar datos confidenciales o abrir enlaces desconocidos.

... A MENUDO EL SOFTWARE MALICIOSO
ES INSTALADO POR LOS PROPIOS
USUARIOS DESDE UN LÁPIZ USB?

Una manera especialmente fácil para los hackers de acceder a ordenadores ajenos es mediante lápices USB repartidos gratuitamente. Solemos verlos como un simpático regalo publicitario, pero, con conectarlos una vez, puede instalarse software malicioso o de espionaje.

... LAS ACTUALIZACIONES DE SOFTWARE
AUMENTAN ENORMEMENTE
LA SEGURIDAD INFORMÁTICA?

La mayoría de las actualizaciones del sistema y de aplicaciones contienen, además de mejoras, nuevas medidas de seguridad. Activar siempre las versiones más actuales evita ya una gran parte del riesgo.

MI TIERRA
CHICAGO¡PARTICIPE
Y GANE!

¿Quiere mostrar su tierra natal o adoptiva a sus compañeros de trabajo de GF?

Envíenos un correo electrónico con el asunto «Mi tierra» a:

globe@georgfischer.com

Todas las contribuciones participarán en nuestro concurso de la página 40.

En el Chicago Riverwalk, los transeúntes pueden pasear por el centro de la ciudad sin ser molestados por el tráfico rodado. Corredores y deportistas urbanos utilizan el paseo para mantenerse en forma.



Cada vez más alta, cada vez más grande

Chicago representa la América urbana en estado puro. Personalidades como Ernest Hemingway o Harrison Ford nacieron aquí. También los Bulls, el legendario equipo de baloncesto de Michael Jordan, son de aquí. Puentes ferroviarios serpentean por los huecos que dejan los edificios y a los pies de gigantescos rascacielos reina una bulliciosa actividad; tal y como los europeos se imaginan la típica metrópoli estadounidense.

Tomar la decisión de ir a Chicago me resultó fácil. En lugares nuevos, me comporto como un camaleón, me adapto sin problemas. Por eso no tardé en sentirme aquí como en casa. Tan en casa que, entretanto, mi marido y yo nos hemos comprado una.

El agua caracteriza la imagen de la ciudad y no solo el día de San Patricio, cuando el río Chicago se tiñe de verde! En casi todas partes

hay algún lugar para bañarse, en pleno centro de la ciudad. Mi recomendación: dar un paseo por el Chicago Riverwalk. Casi nadie conoce ese idílico paseo construido sobre vías ferroviarias en desuso directamente junto al agua.

Nací en Leipzig (Alemania). En comparación, la gigantesca ciudad de Chicago es muy distinta. Una de las cosas que más me gusta es la mentalidad. El Medio Oeste, al que Chicago pertenece, es conocido por la amabilidad de la gente. Además, se aplica con frecuencia el lema de prueba y error, típico americano. También nuestra empresa Microlution tiene mucho de startup. Haces muchas cosas bajo tu propia batuta y cada día intentamos aprovechar al máximo todas las oportunidades.

Esto hace que mi trabajo, como única encargada de la gestión de proyectos, sea muy interesante. ■



Ann-Charlotte Richter se incorporó a GF Machining Solutions en Ginebra en 2016 en el marco del Graduate Talent Program. Desde 2017, trabaja como gestora de proyectos de Microlution en Chicago, encargándose desde la oferta hasta la entrega de máquinas.



POR LA MAÑANA

DEPORTE MATUTINO
CON CERVEZA

Entre semana suelo ir a hacer Bikram yoga por la mañana y, en fin de semana, me gusta hacer algo diferente, como yoga con cerveza. Lo organiza la cervecería Revolution Brewery, una de las muchas de Chicago. Antes de empezar, cada participante recibe una lata de cerveza que sirve para mantener el equilibrio y como refrigerante durante la clase. Al final, te dan la llamada cerveza «postshavasana», que puedes elegir entre 20 distintas.

Un día
en Chicago

A MEDIODÍA

GOLF EN
EL CENTRO

Además de los clásicos americanos —el baloncesto, el fútbol y el baseball—, en Chicago también es popular el golf. Hay un puñado de campos de golf públicos directamente junto al lago Michigan. El golf en sí ya tiene algo meditativo, pero las impresionantes vistas del lago y de la ciudad terminan de rematar una experiencia deportiva siempre estupenda. En resumen, estos campos de golf en medio de la ciudad ofrecen naturaleza y entretenimiento sin tener que conducir una eternidad.



➕
Vea más impresiones de Chicago en globe.georgfischer.com



DE NOCHE

¿PIZZA O
HAMBURGUESA?

Todo visitante debería probar la icónica pizza de Chicago con su masa gorda y un montón de relleno. A quienes ya la han probado, los mando a Au Cheval, donde se pueden comer excelentes hamburguesas en un ambiente rústico y con encanto. Pero aquí, como en todos los locales de moda, hay que planificar tiempo de espera. Mediante una aplicación se puede pedir número. Mi recomendación es ir a Small Cheval, una filial muy cercana en la que solo sirven hamburguesas, pero sin tener que esperar mucho tiempo.

PIE DE IMPRENTA
GLOBE 3·2019

Publicado por

Georg Fischer AG
Beat Römer, Comunicación del Grupo
Amsler-Laffon-Str. 9
CH-8201 Schaffhausen
Tel.: +41 (0) 52 631 1111
Fax: +41 (0) 52 631 2863
globe@georgfischer.com
georgfischer.com

Dirección de proyectos
Lena Koehnen (GF)

Colaboración editorial

Carsten Glose (GF),
Klara Kaever (GF Casting Solutions),
Sophie Petersen (GF Machining Solutions),
Lisa Steger (GF Piping Systems)

Realización

Axel Springer Corporate Solutions
GmbH & Co. KG
Nicole Langenheim (Gestión de proyectos),
Tim Tolsdorff (Redacción),
Karsten Middeldor (Dirección artística),
Lydia Hesse (Redacción gráfica)

Impresión de la edición china
DE Druck Europa GmbHImpresión del resto de ediciones
optimal media GmbH

Créditos de las imágenes

Portada: Sebastian Berger; p. 2-3: particular; p. 4-5: Jörg Block (ilustración), Quinn Ryan Mattingly, Philippe Roy, GF PR (2); p. 6-8: GF PR (8), Dreizehn&Fünf Design Studio (ilustración); p. 9: Imagine China, Patrick Strattner; p. 10-11: Charles Mostoller; p. 12-16: Sebastian Berger (9), Heiko Meyer (2); p. 17: particular, Dreizehn&Fünf Design Studio (ilustración); p. 18-19: Quinn Ryan Mattingly; p. 20-21: Sarah-Sophie Heißner / visual driven, GF PR (6); p. 22-23: PR (3), particular; p. 24-27: Sebastian Berger (9), GF PR; p. 28-31: Jörg Block (ilustración), GF PR, Getty Images, Toyota PR (3); p. 32-35: Philippe Roy (14), Alamy; p. 36: Shawn Koh; p. 37: Dreizehn&Fünf Design Studio (ilustración); p. 38-39: Alamy, privat (4); p. 40: PR (3), Dreizehn&Fünf Design Studio (ilustración)



Globe se publica cuatro veces al año en alemán, inglés, francés, italiano, rumano, español, turco y chino con una tirada total de 9000 ejemplares.

La próxima edición se publicará en diciembre de 2019; el cierre de la edición será a principios de octubre de 2019.

CONCURSO

¡Aproveche su oportunidad!

Consiga un iPad Wi-Fi, unos auriculares inalámbricos Bose o un altavoz Bluetooth JBL. Sortearemos estos premios entre todos los empleados que participen en las secciones **Hello!, 3x3, Con pasión y Mi tierra natal.**

Envíenos un mensaje con el asunto que proceda a **globe@georgfischer.com**. ¡Estamos deseando recibir sus contribuciones! Los ganadores se darán a conocer en el próximo número de Globe.

Estos son los ganadores de esta edición de Globe:

Primer premio: Tamara Sommer (GF Piping Systems en Suiza)

Segundo premio: Georgiana Ungureanu (GF Casting Solutions en Rumanía)

Tercer premio: Thomas Bachmann (GF Machining Solutions en Suiza)

El resto de las contribuciones que no se han podido incluir en la versión impresa pueden verse en línea en **globe.georgfischer.com**

Tiene tiempo para participar hasta principios de octubre de 2019.



1º

iPad Wi-Fi

32 GB

Cámara de 8 megapíxeles

Pantalla Multi-Touch de 9,7"

2º

Bose SoundSport

Auriculares inalámbricos «in ear»

Duración de la batería de 6 horas



3º

JBL Go2

Altavoz Bluetooth

Resistente al agua

Condiciones de participación

El organizador del concurso es GF. Todos los empleados de GF tienen derecho a participar. El ganador se elegirá por sorteo de entre todas las cartas recibidas en el plazo especificado. Queda terminantemente prohibido cualquier reembolso en efectivo, en bienes reales o el intercambio del premio. Todos los participantes dan su consentimiento para que su nombre se haga público en caso de ganar el concurso. Se excluye cualquier recurso legal.

Vea más en Globe Online!

Puede leer también cómodamente la revista para empleados de GF en su tableta o en su teléfono inteligente. ¡Haga clic aquí!



www.globe.georgfischer.com