

Globe

+GF+

LE MAGAZINE GLOBAL
DES EMPLOYÉS DE GF

ÉDITION 3 · 2019

Jusqu'à la limite – et au-delà

Le Sales Engineer Robert Volland repousse sans cesse ses limites lors de courses à obstacles > 12



GF Linamar en expansion

Un module de moulage sous pression va stimuler l'activité sur le marché automobile > 10

Vanne à bille 546 Pro

Le leader du marché de GF Piping Systems régule le débit dans beaucoup de secteurs > 20

Lean management

Le CEO Andreas Müller mise sur des procédés simplifiés et l'amélioration continue > 28

HELLO!



Shanghai



Lei Ley

Shanghai (Chine)
28 juin 2019,
10h00

Me voici en train de prendre des photos publicitaires pour notre nouveau produit, une vanne à bille électrique. D'habitude, je travaille surtout derrière l'appareil photo mais pour le « HELLO » d'aujourd'hui j'ai fait une exception.

Lei Ley est spécialiste marketing chez GF Piping Systems à Shanghai (Chine).



Vous trouverez d'autres envois HELLO! en ligne sur globe.georgfischer.com



Pontresina



Tamara Sommer

Pontresina (Suisse)
28 juin 2019,
10h00

Ce jour-là, j'étais dans l'Engadine, une région située à environ deux heures de route de notre site GF de Seewis. J'y ai passé une excellente journée avec mon mari et ma fille. Sur la photo, nous posons devant le sublime glacier Morteratsch.

Tamara Sommer est responsable des ressources humaines chez GF Piping Systems à Seewis (Suisse).



PARTICIPER ET GAGNER!

Que faites-vous le **9 octobre 2019** à **16h30, heure locale** ?

Envoyez-nous votre cliché avec une brève description et « Hello! » en objet à :

globe@georgfischer.com

Tous les envois participent à notre jeu gagnant page 40.

SOMMAIRE

3 · 2019

RÉUSSI !

GF Linamar en expansion

Le module de moulage sous pression 1B sera mis en service en automne après neuf mois de travaux. 10

À LA UNE

Jusqu'à la limite – et au-delà

Robert Volland a un hobby insolite. Après le travail, il se jette dans des fosses de boue et court presque jusqu'au bout du monde. 12

ÇA MARCHÉ COMME ÇA !

Un composant polyvalent

Diverses industries utilisent les vannes à bille de GF Piping Systems qui, avec leur conception modulaire, sont parées pour l'avenir. 20

NOS CLIENTS

Le regard toujours tourné vers la nouveauté

Avec les machines de GF, Reichle Technologiezentrum fabrique des outils et des moules pour la structuration précise de surfaces. 24

À EMPORTER

Toujours en ligne, mais en sécurité

Au travail et en privé, la sécurité en ligne est cruciale. Ces conseils aident à réduire les risques. 37

CHEZ MOI

Toujours plus haut, toujours plus grand

Ann-Charlotte Richter donne des conseils sur Chicago, où elle s'est installée en 2017. 38

- 02 HELLO!
- 06 EN BREF
- 07 UN PRODUIT EN CHIFFRES
- 09 DEUX POINTS DE VUE
- 17 3x3
- 36 DE TOUT CŒUR
- 39 MENTIONS LÉGALES
- 40 JEU GAGNANT



28

NOS OBJECTIFS

Le strict minimum

Une philosophie japonaise presque centenaire adoptée dans les trois divisions : le lean management.



22

NOS MARCHÉS

Un secteur très prometteur

GF Machining Solutions développe des solutions pour la technologie médicale. Avec son savoir-faire et ses nouvelles stratégies, GF est à la pointe de ce secteur prometteur.



18

UNE JOURNÉE AVEC

Toujours là pour ses clients

Thuat, Senior Sales Engineer, échange constamment avec les prospects et ses clients existants. Pour eux, elle parcourt quotidiennement Hô-Chi-Minh-Ville (Vietnam) et ses alentours.



32

NOS SITES

Héroïne de l'ombre

À Kunshan (Chine), à environ 70 kilomètres de Shanghai, GF Casting Solutions se prépare à la mutation du marché automobile.

ÉDITORIAL

Aucune route ne semble trop longue

Chères collègues, chers collègues,

« Avec un ami à ses côtés, aucune route ne semble trop longue » – les fans de cartes postales connaissent bien ce proverbe japonais, dont la popularité est facile à comprendre. En effet, ensemble nous relevons plus facilement les défis, même ceux que nous n'aurions jamais osé affronter seuls. C'est fantastique !

Chez GF, nous visons à simplifier au maximum les processus. Le lean management, un concept qui s'appuie sur l'implication de tous, nous y aide. Avez-vous dernièrement pensé que quelque chose pourrait être plus efficace ? Les observations de ce type sont cruciales en lean management car elles nous permettent d'apprendre et de nous améliorer. Découvrez à partir de la page 28 comment GF applique l'approche lean.

GF Linamar nous offre un exemple de travail d'équipe réussi : en quelques mois, nos collègues américains ont mis sur pied un nouveau module (à partir de la page 10). L'histoire de Robert Volland, qui fait la une de cette édition, est tout aussi fascinante. Il y a six ans, il participait avec un ami à une course à obstacles extrême. Aujourd'hui, il prend part aux courses les plus difficiles d'Europe et sait que : « certains obstacles peuvent uniquement être surmontés ensemble. » (à partir de la page 12)

Ce numéro de Globe aussi a été conçu en équipe. J'adresse un grand merci à tous nos protagonistes et aux participants pour leur aide. Nous serions ravis de recevoir vos retours et propositions de thème – par e-mail mais aussi volontiers par carte postale !

Je vous souhaite
une bonne lecture.

Lena Koehnen
Responsable du projet Globe



EN BREF



Le nouveau siège de Bienne avec 17 000 mètres carrés de surfaces de production, de montage et de bureau.

Ouverture du siège de Bienne

GF Machining Solutions a ouvert son nouveau siège social le 13 septembre 2019. À Bienne (Suisse), la division allie la production laser et de fraisage suisse et rassemble les sites de Nidau, Ipsach et Luterbach. Le nouveau site crée 450 postes de travail attrayants et abrite un centre de recherche et de développement moderne.

Au « Demo-Center », les clients et les visiteurs peuvent faire l'expérience des technologies et des produits de GF Machining Solutions.



Production élargie en Inde



Outre le nouvel atelier de production, une voie d'accès, des surfaces de stockage et un nouveau bâtiment pour les employés vont voir le jour.



En Inde, le besoin en infrastructures pour la distribution d'eau et de gaz croît fortement. Les produits de GF Piping Systems sont donc très demandés. Afin de répondre à cette demande croissante, la division a élargi le site de Ratnagiri, notamment avec un atelier de production de 1 000 mètres carrés. Le nouveau bâtiment accueillera de nouvelles machines de moulage par injection. Les premières commandes de clients sont déjà là. La construction devrait être terminée au premier trimestre 2020. ■

Hycleen récompensé

Le jury du Red Dot Design Award a récompensé GF Piping Systems pour son système d'automatisation Hycleen. La division a reçu la « mention honorable » pour son produit qui a convaincu le jury de 25 personnes avec ses solutions détaillées. Le système d'automatisation Hycleen est un nouveau système de contrôle pour la commande, la supervision et le relevé des installations d'eau potable dans les environnements sensibles comme les hôpitaux. ■



Idées du centre technique

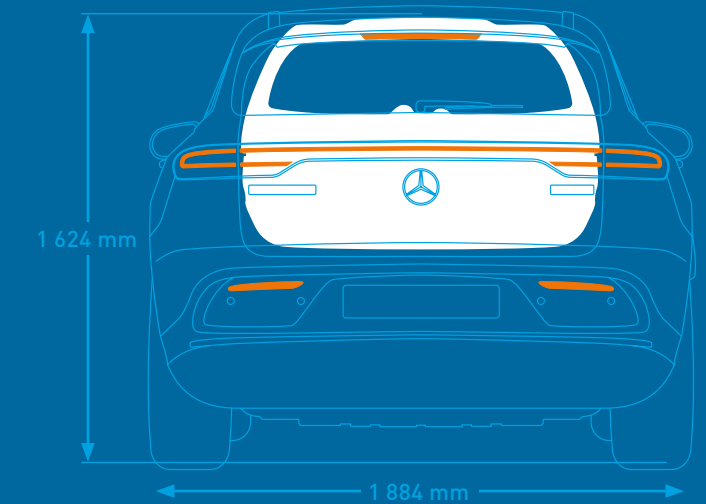


Début 2019 sur le site de Schaffhouse (Suisse), GF Piping Systems a ouvert le centre technique, un nouveau service du Technology Center. La division y met en œuvre des idées et innovations des secteurs Développement technologique et matériel, Fabrication et développement et Technologie des processus. Les points centraux sont le moulage par injection, le compoundage et l'industrie 4.0. Les résultats du centre technique sont à la disposition de toutes les sociétés GF Piping Systems. ■



Plus de photos et de vidéos en rapport avec les nouvelles brèves sur globe.georgfischer.com

UN PRODUIT EN CHIFFRES



1 032

millimètres – c'est la hauteur du hayon du SUV électrique EQC Mercedes-Benz. GF Casting Solutions, premier choix traditionnel pour les pièces structurales grandes et légères pour voitures, construit depuis avril 2019 à Herzogenburg (Autriche) un élément de SUV pour la première fois. Le hayon est la plus grande porte arrière jamais produite par GF Casting Solutions – les modèles pour breaks sont plus petits d'environ 20 centimètres. Sa paroi est en outre très mince (3 millimètres). C'est aussi le premier hayon produit pour une voiture électrique, faisant ainsi partie de la stratégie de GF visant à proposer aux constructeurs européens des solutions légères pour leurs nouveaux modèles avec entraînement électrique. Autre singularité de l'EQC outre la taille du hayon : les feux arrière sous forme de bande continue. Ceci doit être pris en compte pour le moule. C'est aussi la première fois qu'une nouvelle technique de contrôle qualité est testée pendant la fabrication. Après la fonte, le hayon est scanné et mesuré optiquement.

Un ordinateur compare les données avec un modèle numérique et évalue ainsi la qualité. ■

Poids de la pièce : 7,2 kilogrammes

Largeur : 1 237 millimètres

Hauteur : 1 032 millimètres

Profondeur : 203 millimètres

Durée de production par pièce : 28,5 minutes

Machine de production : machine de moulage sous pression avec 4 400 tonnes de force de pression

Délocalisation d'un site

En raison de changements des conditions du marché, GF Casting Solutions délocalise environ 300 postes de travail de Werdohl (Allemagne) en Roumanie et en Autriche. Selon sa stratégie, GF prévoit en outre le désinvestissement de la fonderie de fer à Herzogenburg (Autriche). Ceci conclut la stratégie de désengagement de la fonte du secteur automobile en Europe, démarrée en 2018. ■

Avancée avec Spark Track

Le salon suisse Prodex a qualifié un nouveau procédé de GF Machining Solutions d'« avancée dans la technologie des machines EDM à découpe par fil ». Le Spark Track a ainsi été récompensé par le Prodex Award 2019. L'Intelligent Spark Protection System (ISPS) réduit le risque de ruptures de fil et augmente jusqu'à 25 % la productivité des machines d'électroérosion par fil. ■

Le Prodex Award a été remis le 15 mai 2019 à Bâle (Suisse).



De quoi se réjouir : avec 252 km/h, le pod de l'équipe étudiante suisse a obtenu la médaille d'argent à l'Hyperloop Pod Competition.

Un pod récompensé

En 2019, l'équipe Swissloop de l'EPFZ de Zurich a participé pour la troisième fois à l'Hyperloop Pod Competition créée par le fondateur de SpaceX et Tesla, Elon Musk. Pour le pod de cette année, GF Casting Solutions, sponsor principal de Swissloop, a développé un composant en fonte pour le

refroidissement du système d'entraînement. Le 21 juillet 2019, l'équipe Swissloop s'est rendue à Los Angeles et a obtenu la deuxième place. Elle a en outre reçu un Innovation Award de SpaceX pour son moteur à induction linéaire et son onduleur. ■

Pièces légères pour Vinfast

GF Casting Solutions a conclu un contrat de plus de 37 millions d'euros avec Vinfast pour le développement et la fabrication de composants légers. La division développe et produit des supports d'amortisseur en aluminium et des boîtiers de différentiel en fer pour le constructeur automobile vietnamien. Les pièces sont produites à Altenmarkt (Autriche) et Kunshan (Chine). ■



DEUX POINTS DE VUE

Comment vous concentrez-vous sur l'essentiel au quotidien ?

Tous les jours, je reçois diverses demandes et missions concernant l'environnement informatique chez GF. La plupart concernent des utilisateurs individuels, mais certains problèmes touchent tout le bureau ou une application complète. La résolution du problème peut parfois prendre des mois.

Il est presque impossible d'effectuer toutes ces tâches immédiatement. C'est pourquoi je suis quelques règles : j'écris d'abord tout dans une liste de tâches détaillée. Pour fixer mes priorités, j'utilise « l'habitude 3 » de S. R. Covey (« commencer par le commencement »). J'accepte surtout qu'il faut parfois dire « non ».

En assistance informatique, nous devons souvent régler les problèmes très vite. Si possible, j'effectue les tâches aussitôt, puis je crée des indicateurs de suivi dans mon calendrier Outlook pour le reste des tâches.

Lorsque nous ne pouvons pas régler un problème nous-mêmes, nous demandons l'aide de nos partenaires informatiques externes. L'un des défis est que notre équipe travaille dans le monde entier, donc dans différents fuseaux horaires. L'un de nos partenaires étant situé en Europe, nous devons passer certains appels le soir ou la nuit ici en Asie. C'est parfois très difficile, mais cela me réjouit d'atteindre nos objectifs. ■



Je collabore étroitement avec le responsable du secteur Amérique du Nord/Sud et tous les autres secteurs ainsi qu'avec l'équipe SAP de la coordination du marketing et des ventes. Quand je travaille, je me concentre pleinement sur mes tâches. Je commence par mettre de l'ordre dans mes pensées et je réfléchis à ce que je veux atteindre. Je fixe des priorités. Ma règle pour cela est d'assumer la responsabilité des tâches et de les réaliser jusqu'au bout. Je m'assure ainsi que je termine de manière fiable ce que je commence.

Le temps est notre bien le plus précieux et sans ordre, il peut vite être gâché. Le cœur de mon travail est l'organisation autonome et la capacité d'appliquer celle-ci dans tout ce que je fais. Un autre aspect clé pour obtenir des résultats est la communication. Chaque moyen de communication est important. Ma règle dans ce domaine : « L'un ne remplace pas l'autre. » La communication n'est pas une voie à sens unique.

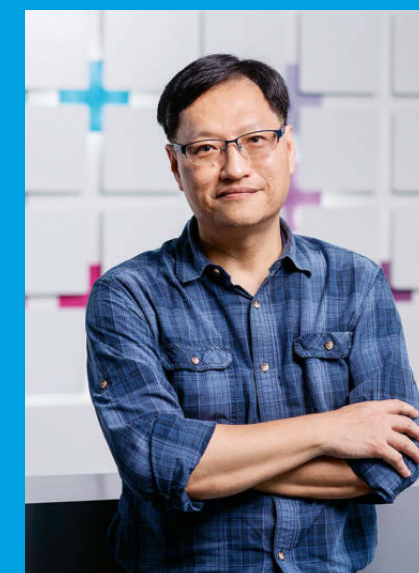
Lorsque je suis avec les membres de ma famille, je me concentre sur eux, j'écoute tout le monde et je fais des choses pour eux et avec eux. Nous nous créons ainsi de beaux souvenirs. Je prends aussi du temps pour moi-même, l'équilibre est important pour une vie saine. J'« affûte la scie », dans l'esprit du livre de Stephen Covey « Les sept habitudes des gens efficaces ». ■

Beatrice Weber

travaille depuis près de 19 ans chez GF Piping Systems, actuellement en tant qu'adjointe exécutive du responsable de l'unité Sales & Marketing Americas à Irvine, en Californie (États-Unis). Elle était d'abord responsable des exports pour l'Amérique latine au bureau GF de Tustin, en Californie.



Vous trouverez plus de photos d'Henry Sam et Beatrice Weber sur globe.georgfischer.com



Henry Sam

L'ICT Manager Asia est chez GF Machining Solutions depuis juillet 2005. Depuis Hong Kong (Chine), il soutient les sites GF en Asie dans la mise en œuvre de grands projets informatiques. Il se charge également de l'infrastructure réseau, des postes de travail des utilisateurs et des serveurs.



Ils ont mis en œuvre l'extension de l'usine de GF Linamar avec énergie : Bill Penn, Maintenance Manager ; Jürgen Steinberger, Senior Program Manager et Mike Morgan, Manufacturing Engineer [de g. à dr.].

RÉUSSI !
NOUVEAU MODULE À MILLS RIVER

Plus de valeur ajoutée

Cet automne, la coentreprise **GF Linamar** (Caroline du Nord, États-Unis) terminera son extension d'usine comme prévu. Elle pourra ainsi accélérer son développement sur le marché automobile américain.

Le module 1B, l'extension de l'usine de moulage sous pression de Mills River (Caroline du Nord), est immense, a été rapidement construit et sera bientôt très productif. Il sera pleinement exploité à partir de l'automne 2019, soit à peine un an après le début des travaux. Cet agrandissement s'est avéré nécessaire après qu'un grand constructeur automobile américain a confié à GF Linamar un contrat de production de 700 000 pièces moulées sous pression par an. L'extension permet à GF Linamar de se rapprocher de son objectif de devenir un fournisseur fiable de pièces moulées sous pression de qualité et prêtes au montage pour l'industrie automobile américaine.

La genèse

La coentreprise GF Linamar a été fondée en 2015 par GF Casting Solutions et Linamar. L'objectif ambitieux était d'allier l'expérience de Linamar en matière de pièces automobiles sur le marché américain et le savoir-faire de GF dans le secteur du moulage sous pression, et ainsi de s'établir comme nouveau fournisseur dans le secteur automobile. La coentreprise a inauguré son premier site de production en 2017.

L'extension de l'usine était prévue depuis le début. La première pierre du module 1B a été posée début 2019. Les pièces moulées continuent d'être produites dans l'usine d'origine. Le nouveau bâtiment offre plus d'espace pour usiner et assembler plus de 700 000 pièces par an – en moyenne, une pièce prête au montage est produite toutes les 28 secondes. Une planification et une exécution méticuleuses sont pour cela indispensables. « Notre objectif est d'être le meilleur producteur de pièces moulées »,

affirme Jürgen Steinberger, Senior Program Manager. Selon lui, GF Linamar dispose désormais d'une usine performante et flexible qui favorise une étroite collaboration avec les clients et permet la production rentable de pièces moulées sous pression prêtes au montage pour le marché américain. « Bill Penn, notre Maintenance Manager, et Mike Morgan, notre Manufacturing Engineer, ont joué un rôle crucial dans l'extension et pour les nouvelles machines », confie J. Steinberger.

Une équipe exceptionnelle

Réunir deux entreprises se trouvant sur deux continents est un défi. « Rien de tout cela n'aurait été possible sans notre équipe exceptionnelle », souligne J. Steinberger. Le service des ventes a été décisif pour l'extension. En effet, les contrats obtenus ont rendu l'agrandissement nécessaire sur le plan économique. Les responsables de la sécurité ont veillé à ce que les nombreuses exigences américaines soient satisfaites. Les collègues chargés du module 1A ont conçu les plans pour l'extension. D'autres services, comme les équipes d'ingénierie et de conception produit, ont également contribué à la réussite du projet. « Coordonner toutes les parties prenantes a parfois été difficile. Le projet impliquait en effet des employés issus de deux entreprises et travaillant « en décalé » du fait des fuseaux horaires différents. Sept installations de moulage sous pression sont déjà en service chez GF Linamar, trois autres installations sont actuellement en construction et deux unités supplémentaires sont prévues. Le site pourrait continuer à s'agrandir à l'avenir – Jürgen Steinberger et le reste de l'équipe de GF Linamar y sont préparés. ■



EXCELLENT PARTENARIAT

GF Linamar est la coentreprise de GF Casting Solutions et du spécialiste canadien de l'usinage Linamar. L'usine de moulage sous pression d'alliages légers de Mills River (États-Unis) fabrique des composants de structure légère en aluminium et magnésium pour l'industrie automobile. L'extension de l'usine autour du module 1B est un nouveau jalon de ce partenariat.

LE MODULE 1B EN CHIFFRES

7 360 t.
de béton ont été utilisées pour le module.

3 127 m²
superficie du nouveau module.

150
personnes ont participé à la construction du module 1B.

➕ Plus de photos sur globe.georgfischer.com

Il n'y a qu'une direction : tout droit

Robert Volland a un hobby insolite : il se jette dans des fosses de boue, franchit des barrières de plusieurs mètres de haut et court presque jusqu'au bout du monde. Ses réserves d'énergie semblent inépuisables. Une qualité qui donne également un élan supplémentaire au Sales Engineer pour l'acquisition de clients.



Robert Volland connaît très bien le froid, la chaleur, la douleur et l'épuisement. Il risque des sauts dans l'inconnu et résiste aux décharges électriques – et tout cela volontairement. Le Sales Engineer chez GF Machining Solutions à Schorndorf (Allemagne) pratique en effet un sport extrême : la course à obstacles (ou « Obstacle Course Racing », OCR). Il s'agit de surmonter des obstacles extrêmes en courant, en escaladant, en rampant, en se suspendant, en nageant, en plongeant et parfois même en sautant au-dessus d'obstacles en feu. La course à obstacles est aussi appelée « Survival Running ». Et pour cause : « Quand on se force à tenir sur une longue distance, les douleurs finissent par se manifester. Lorsque mon corps me dit : " Je n'en peux plus, ce n'est plus possible ! ", je lui réponds : " Si, ça continue ! ". » Dépasser ces barrières mentales et se remotiver en permanence est essentiel pour la course à obstacles en plus de la forme physique, explique Robert.

En 2012, il était bien loin de ce résultat : il pesait près de 90 kilogrammes pour 1,74 mètre. « Quand j'étais adolescent, j'ai fait du kickboxing pendant quelques mois, mais >

La force permet d'aller loin dans un parcours OCR. Dans les exercices de suspension comme celui-ci, il est interdit de toucher le sol, sous peine de devoir faire 30 burpees.



INFORMATIONS PERSONNELLES

Nom : Robert Volland
Poste : Sales Engineer
Division : GF Machining Solutions
Site : Schorndorf (Allemagne)
Chez GF depuis : 2015



Robert Volland se prépare aux défis avec des exercices de course et de musculation. Chaque semaine, il court jusqu'à 35 kilomètres de cross en montagne, avec 700 mètres de dénivelé, et souvent tout autant de kilomètres en fractionné sur terrain plat. Il consacre en outre environ 4,5 heures hebdomadaires à la musculation.



Le sport extrême et les ventes vont bien ensemble pour Robert Volland. Dans les deux cas, la stratégie, l'endurance et l'aptitude à s'adapter à chaque tâche ou à chaque client sont des éléments essentiels.

COURSE À OBSTACLES – LES FAITS

L'OCR a ses racines dans le **pentathlon militaire**.

La première OCR était la **Tough Guy Race** en Grande-Bretagne, en 1987. Cette course est l'une des plus difficiles au monde, comme les courses Getting Tough – The Race, Iron Viking et Ultra Viking.

Adaptation télévisée populaire de l'OCR : **Ninja Warrior**.



› ensuite, les études et la famille m'ont vite rattrapé. Le sport ne faisait tout simplement pas partie de ma vie à l'époque », explique-t-il. Un matin, il s'est regardé et a pensé : « Oh mon dieu ! ». Sa chemise le serait, les boutons étaient prêts à sauter au moindre mouvement. « Pour moi, ce moment a été un tournant », conclut Robert. Depuis, il n'a jamais arrêté d'être actif.

Le signal du départ

Il a d'abord fait des randonnées en VTT. Mais fin 2013, Robert a vu un reportage à la télévision sur la « Braveheart Battle » en Allemagne, un événement de cross-country extrême avec un dénivelé inhabituellement élevé et des obstacles naturels très durs. « Je l'ai aussitôt su : c'est exactement ce que je veux. » Un appel téléphonique à son ami Matze a été le point de départ pour son entrée dans le monde de l'OCR. « Matze s'est inscrit avant moi. Je n'avais plus le choix, il fallait que je le suive », explique Robert. Ensemble, ils ont commencé à s'entraîner. Au début, leur signe distinctif était un t-shirt vert représentant le personnage de bande dessinée Hulk. Robert n'a cependant pas grand-chose en commun avec ce malabar hurlant et incontrôlable.

Ce sont plutôt la droiture et la concentration qui le caractérisent – des qualités utiles aussi bien pour l'OCR que pour les ventes.

La stratégie

Depuis quatre ans, l'outilleur de formation et diplômé en gestion d'entreprise est Sales Engineer en service extérieur chez GF Machining Solutions à Schorndorf. Il vend par exemple des machines d'électroérosion par enfonçage et par fil, des machines de fraisage et des installations laser. Ce père de famille a son bureau à Bebra, à environ 150 kilomètres au nord-est de Francfort-sur-le-Main (Allemagne). Son travail peut sembler solitaire en raison de la distance le séparant de Schorndorf, mais il nécessite en réalité des échanges permanents et un travail d'équipe continu. Il y voit des parallèles avec l'OCR : « Il y a toujours des obstacles qui peuvent uniquement être surmontés ensemble. Impossible, par exemple, de s'extirper seul d'une fosse de boue profonde de trois mètres. C'est l'esprit de l'OCR : les coureurs s'aident mutuellement. » Que ce soit en tendant la main, en se faisant la courte échelle ou en formant des pyramides humaines.

Depuis Bebra, Robert organise le suivi des clients existants et la prospection. En télétravail, il élabore les offres et les concepts. « On doit se battre pour chaque commande et se présenter individuellement au client. C'est comme pour l'OCR, je me concentre pleinement sur le parcours et sur les exigences. Dans les deux cas, je réponds à des questions similaires. Quels sont les points importants pour le client ? Quelle stratégie est la plus pertinente pour le prochain parcours ? » Si tout fonctionne comme prévu, la récompense est à la clé : au travail, la conclusion de la vente, à la course, la médaille.

La volonté

« Getting Tough – The Race », en Thuringe (Allemagne), est la compétition préférée de Robert. Considérée comme la plus difficile d'Europe, elle se déroule en décembre, avec des températures autour de 0 degré au départ et de nombreux obstacles dans l'eau glacée. « C'est extrêmement dur, presque comme une expérience de mort imminente », dit-il avec un grand sourire. Le néoprène est mal vu, un bonnet de bain est au contraire indiqué pour plonger. Les crampes ? Inévitables. « Parfois, mes doigts froids ne

peuvent pas tenir le gobelet à la station de ravitaillement. À l'arrivée, j'ai tout juste assez de force pour changer de vêtements. » Et pourquoi s'infliger de telles tortures ? « C'est l'ambition de surmonter des conditions extrêmes – toujours plus vite, plus fort et plus loin. Le sentiment de bonheur à l'arrivée est indescriptible », confie Robert.

Sur Internet circulent des vidéos des événements auxquels Robert a participé. Elles font penser à des reportages télévisés sur la formation des unités de forces spéciales. « J'ai survécu à la course Iron Viking à Wächtersbach (Allemagne) et à Nimègue (Pays-Bas) », raconte fièrement Robert. Plus de 42 kilomètres, sept heures et demie au maximum et plus de 120 obstacles. « Les participants comme moi qui courent la longue distance portent des gilets spéciaux. Ils ont la priorité pour tous les obstacles par rapport aux coureurs de courte distance, car s'ils n'atteignent pas les temps intermédiaires ou le temps d'arrivée prévus, ils sont disqualifiés. »

L'entraînement

L'OCR exige la perfection des athlètes, affirme Robert : « La puissance et l'endurance, la rapidité et la rigueur. » Pour être >

PERSONNEL

La **compétition préférée** de Robert Volland est **Getting Tough – The Race**, en Thuringe (Allemagne).

Sa dernière compétition était **l'Ultra Viking** en septembre 2019 à Warstein (Allemagne). Il avait de quoi faire avec plus de 60 kilomètres de course, environ 3 300 mètres de dénivelé et près de 135 obstacles. Limite de temps : 10 heures.

70 km

de course par semaine : c'est l'entraînement habituel de Robert Volland, en particulier avant les compétitions.

Robert Volland est souvent en déplacement pour son travail également. En tant qu'agent commercial, il parcourt près de 50 000 kilomètres à travers l'Allemagne.



« **Je veux surmonter des conditions extrêmes.** »

Robert Volland
Sales Engineer chez
GF Machining Solutions

› en condition optimale, le Sales Engineer fait du cross en montagne, parfois sur plus de 35 kilomètres, souvent le dimanche matin ; il change constamment son rythme de course, fait des squats, des burpees et des abdos. À la salle de musculation, il renforce sa ceinture abdominale et fait des haltères et d'autres exercices classiques. Le dosage est essentiel et s'adapte selon l'événement.

Jusqu'à présent, Robert a dû abandonner une seule course : « J'étais allongé dans la neige sous des barbelés, je ne pouvais ni avancer, ni reculer – mes jambes ne m'obéissaient plus. Je ne pouvais plus me motiver. C'était fini. » Il a dû faire face aux conséquences. Il était alors d'autant plus important de se relever aussitôt, d'analyser l'événement et de revenir plus fort que jamais. « Cela reflète également le travail en ventes. Lorsqu'un client choisit la concurrence, on doit comprendre pourquoi et en tirer une leçon, mais continuer à se battre dès la commande et le client suivants. Ça continue, il n'y a qu'une direction : tout droit. » ■



Vous trouverez plus de photos et une vidéo de Robert Volland sur globe.georgfischer.com

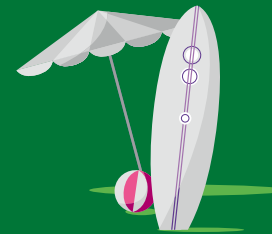
3x3

1. J'aimerais voyager à cet endroit :
2. Plutôt ville ou campagne ?
3. Aujourd'hui, sur le chemin du travail ...



Christine Fink
Responsable RH Allemagne
GF Machining Solutions
Schorndorf (Allemagne)

1. Hawaï.



2. En tant que personne proche de la nature :
la campagne.

3. ... j'ai pu admirer le **lever du soleil**.
Un excellent **début de journée !**

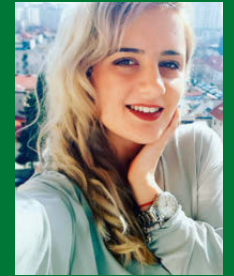
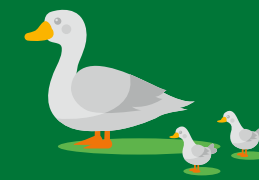


William Lewert
Employé Expédition / Magasin
GF Piping Systems
Easton (États-Unis)

1. Écosse.

2. **Campagne !**

3. ... j'ai vu un homme aider une **famille de canards** à traverser la rue.



Georgiana Ungureanu
Responsable Sécurité et santé
GF Casting Solutions
Pitești (Roumanie)

1. **Bora-Bora.**

2. **L'atmosphère d'une grande ville.**



3. ... j'ai réalisé que mon **mariage** est dans un an exactement et que je vais ensuite **fonder une famille.**

**PARTICIPER
ET
GAGNER !**

Voici les nouvelles questions :

1. Vacances détente ou découverte ?
2. L'endroit où je travaille avec le plus de créativité est :
3. Ma première voiture était...

Participez et envoyez vos réponses avec un portrait photo en indiquant « 3x3 » en objet à : globe@georgfischer.com
Tous les envois participent à notre jeu gagnant page 40.



Vous trouverez d'autres envois 3x3 en ligne sur globe.georgfischer.com

**UNE JOURNÉE AVEC
PHAM THI MINH THUAT**

Nom : Pham Thi Minh Thuat
 Poste : Senior Sales Engineer
 Division : GF Piping Systems
 Site : Hô-Chi-Minh-Ville (Vietnam)
 Chez GF depuis : septembre 2018



**Toujours là
pour ses clients**

Pour Pham Thi Minh Thuat, aucune journée ne se ressemble. En tant que Senior Sales Engineer, elle sillonne le Vietnam et rend visite à ses clients de différents secteurs, le plus souvent directement sur leur site. Ces derniers ont besoin de solutions de traitement de l'eau spécifiques. Échanger étroitement avec les clients est la principale mission de Thuat chez GF Piping Systems.



8h10

Pour bien démarrer la journée, Thuat prend son café du matin avec ses collègues des ventes. Aujourd'hui encore, ils évoquent les dernières nouvelles dans une ambiance décontractée. Thuat et ses collègues en sont convaincus : une atmosphère de travail détendue est synonyme de bonnes performances.



10h05

Avec son scooter, Thuat se rend au port de la rivière de Saïgon pour son premier rendez-vous. Avec Lam Nguyen de l'entreprise Piriou, elle discute des grands projets à venir. Piriou s'est spécialisée dans la construction de navires militaires conformes aux normes européennes. GF lui fournit des systèmes de tuyauterie pour le traitement de l'eau.



12h37

Même lors du déjeuner, Thuat soigne ses relations avec de potentiels clients. Aujourd'hui, elle rencontre l'équipe de planification du fabricant d'équipement d'origine Eco Environment, possible acquéreur de systèmes de traitement des eaux usées.



13h50

De retour au bureau, Thuat reçoit un autre client. Elle présente aujourd'hui le système à double confinement de GF Piping Systems à l'exploitant d'un élevage de crevettes possédant de nombreux sites dans tout le Vietnam. Ce système est parfaitement adapté aux processus impliquant des produits particulièrement sensibles comme les aliments.



15h18

Comme tous les jours, Thuat s'entretient avec son responsable Vu Dinh Cuong, Country Manager de GF Piping Systems Vietnam. Ils discutent de l'avancée des projets en cours et Thuat lui raconte ses rendez-vous client du jour.



17h12

À la fin de chaque journée de travail, Thuat prépare la suivante. Pour la première fois aujourd'hui, elle travaille seule à son bureau. De nombreux rendez-vous client sont prévus demain. C'est précisément cette diversité que Thuat apprécie dans son travail.



18h34

Une fois chez elle, Thuat se consacre aux deux personnes les plus importantes de sa vie. Elle passe chaque minute de son temps libre avec son mari Dang et son fils Kelvin. C'est ce dernier qui choisit le plus souvent le programme de la soirée.

+ Plus de photos de la journée de Thuat sur globe.georgfischer.com

ÇA MARCHE COMME ÇA !
LA NOUVELLE VANNE À BILLE 546 PRO

Un composant polyvalent

Les systèmes de tuyau en plastique de GF Piping Systems mènent les eaux, gaz et produits chimiques à bon port. Les vannes à bille garantissent le bon acheminement de toutes les substances. Les vannes sont robustes et durables – elles réduisent les coûts d'entretien et de rénovation ainsi que les risques de sabotage et d'arrêt de production. Grâce à leur conception modulaire, les vannes à bille 546 Pro fabriquées en Suisse sont parées pour l'avenir – que ce soit pour la numérisation ou d'éventuelles modifications des obligations légales. Découvrez quelles industries clés misent sur ce modèle leader du marché et pourquoi.

13,5 %
Croissance annuelle prévue du marché mondial du refroidissement des centres de calcul en 2025

Le refroidissement des centres de calcul

Les grands centres de calcul produisent beaucoup de chaleur. Le refroidissement des serveurs représente 25 à 30 % des coûts de technologie et d'électricité. Les solutions de refroidissement en plastique offrent un énorme potentiel d'économie et empêchent la corrosion. Les vannes à bille régulent le système.

Microélectronique et semi-conducteurs

Dans le secteur de la fabrication de puces et d'autres produits microélectroniques, les systèmes de tuyauterie sont utilisés pour convoyer les fluides réfrigérants, eaux usées, produits chimiques et gaz. Les vannes à bille servent à réguler les entrées et sorties et à mettre sous vide les salles propres.

535 mrd USD
Volume prévisionnel du marché mondial de la microélectronique en 2023

Traitement de l'eau

L'eau propre est plus demandée que jamais. Le traitement des eaux usées est donc un secteur en forte croissance. Il représente 35 % du marché mondial de l'eau. Les vannes à bille doivent résister à de fortes pressions et à la corrosion lors du traitement des eaux usées industrielles et du dessalement de l'eau de mer.

250-300 mrd USD
Volume du marché mondial du traitement de l'eau en 2019

278 mio de tonnes
Volume de production mondial prévisionnel d'acide sulfurique, le produit chimique le plus courant en 2021

Industrie chimique

Dans l'industrie chimique, la sécurité est primordiale. Les vannes à bille étanches sont donc indispensables à la manipulation de produits chimiques dangereux. La vanne à bille modulaire de GF convainc par son réglage du débit. Elle peut aussi être automatisée sans avoir à démonter le système, ce qui réduit les risques.

1/3
Proportion de tuyaux en métal pouvant être remplacés par des tuyaux en plastique dans les centrales

Secteur de l'énergie

GF Piping Systems fournit divers produits aux entreprises du secteur de l'énergie qui les utilisent pour la dénitrification (transformation de l'azote) et la désulfuration. Les tuyaux en plastique rendent les centrales thermiques plus rentables, car ils réduisent considérablement les coûts d'entretien et de réparation ainsi que les risques de fuite et de rupture liés à la corrosion. Les vannes à bille sont utilisées sur ces tuyaux.

Construction navale

GF Piping Systems produit des systèmes de tuyauterie en plastique pour les navires de croisière, les plateformes offshore, les ferries et les bateaux océanographiques du monde entier. Les tuyaux et vannes à bille légers et anti-corrosion transportent efficacement tous les liquides à bord.

70-85 %
Part de la valeur d'un bateau apportée par les fournisseurs

Caractéristiques de la 546 Pro



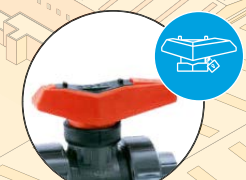
Le **dispositif homme mort** garantit la fermeture autonome de la vanne à bille.



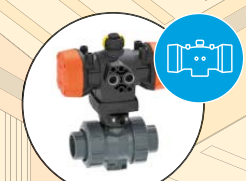
Le **code Datamatrix** fournit des données individuelles sur la vanne à bille.



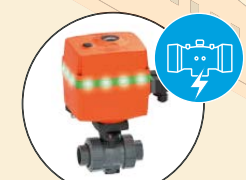
Des **capteurs en option** affichent en continu et avec fiabilité la position des vannes via des LED.



Le **levier ergonomique et verrouillable** assure une commande précise et fluide.



La vanne à bille existe aussi avec un **entraînement électrique ou pneumatique**.



L'**entraînement intelligent** facilite la mise en service et l'affichage des données de processus.

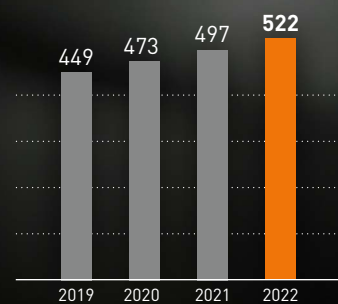
UN MARCHÉ EN CROISSANCE

13 mrd

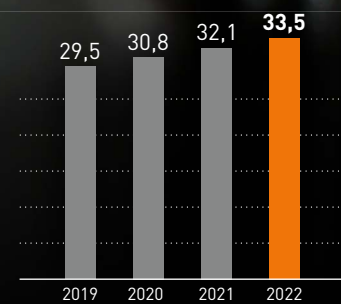
USD volume prévisionnel du marché mondial des implants dentaires et prothèses en 2025. Par rapport à 2019 (9,5 mrd USD), il s'agirait d'une croissance annuelle moyenne de 6,5 %.

Sources : Statista, Markets and Markets

La technologie médicale a du succès
Prévisions des ventes en technologie médicale dans le monde entre 2019 et 2022 (en mrd USD).



Les investissements en R&D
Dépenses mondiales prévisionnelles de R&D en technologie médicale entre 2019 et 2022 (en mrd USD).

NOS MARCHÉS
TECHNOLOGIE MÉDICALE

Un secteur très prometteur

GF Machining Solutions développe des technologies pour les fabricants de « MedTech », dont les produits améliorent la vie des individus. Le savoir-faire et une nouvelle stratégie de marché sont la base d'une croissance prometteuse dans ce secteur.

Les hanches artificielles ont changé la vie de nombreuses personnes dans les années 1970. À l'instar des autres prothèses orthopédiques, elles peuvent néanmoins fragiliser les os à cause de la réduction de la charge. Ce qui entraîne l'apparition d'ostéoporose. Aujourd'hui, bon nombre de prothèses sont dotées de structures en titane trabéculaires imprimées en 3D par les machines de GF. Ces prothèses accompagnent la croissance osseuse et assurent une charge normale et saine sur les os.

Depuis les années 1960, GF Machining Solutions développe des solutions pour la technologie médicale (MedTech) : des machines de fraisage et de texturation laser qui fabriquent des prothèses de hanche et dentaires ainsi que des plaques pour les fractures. Les produits de GF ont depuis toujours une excellente réputation en fabrication de moules. Le Medical Market Segment Manager, Erik Poulsen, souhaite s'en servir : « Nous voulons étendre notre gamme et notre profil technologique. » Chez GF Machining Solutions, il est en charge de la croissance du secteur MedTech. Il vise en particulier le marché médical européen, sur lequel la division pourrait doubler son volume de ventes.

S'adapter aux clients

Conformément à sa Stratégie 2020, GF Machining Solutions veut faire passer la part de MedTech au sein de son portefeuille de six à dix pour cent entre 2018 et 2020. Cet objectif repose sur trois mesures : renforcer la part sur le marché allemand de la MedTech, augmenter la part sur le marché de l'orthopédie et former les commerciaux à ce secteur spécifique – une condition sine qua non pour gagner la confiance des

clients. GF Machining Solutions propose aux clients les technologies les plus modernes, comme la texturation laser et l'impression 3D, qui sont adaptées à la production 4.0.

En matière de santé humaine, la qualité est primordiale. Les autorités soumettent les produits de technologie médicale à des obligations strictes. Grâce à la qualité de ses machines, GF Machining Solutions a un avantage concurrentiel. La collaboration entre GF et les clients débute dès la conception du produit. Ceux-ci sont très exigeants du fait de la réglementation. « Nos clients doivent en grande partie respecter des obligations réglementaires complexes. C'est pourquoi nos ingénieurs commerciaux disposent des bons outils, comme des présentations, et savent répondre clairement aux questions techniques. Ils peuvent ainsi relever avec les clients des défis complexes », explique E. Poulsen.

Le regard tourné vers l'avenir

Le secteur de la MedTech connaît actuellement des évolutions très intéressantes. La fabrication additive (impression 3D), par exemple, permet d'utiliser d'autres matériaux. Les structures en titane trabéculaires peuvent uniquement être imprimées en 3D. GF Machining Solutions va encore plus loin : « Nous proposons des imprimantes 3D mais aussi des solutions automatisées qui permettent de transporter les pièces après leur impression en 3D vers les machines de fraisage pour la poursuite de l'usinage, et ce, grâce à la gestion des données et au raccordement avec le logiciel de MRP (planification des ressources de production) du client. Nous pouvons donc lier tous ces éléments et offrir une chaîne de valeur complète », confie Erik Poulsen. ■



TECHNOLOGIE MODERNE

L'usinage au laser permet même de travailler avec précision des surfaces courbes. Grâce à l'impression 3D, GF Machining Solutions peut répondre aux besoins individuels des clients. Étant un des leaders des technologies de fabrication des prothèses, GF Machining Solutions est très sollicitée par les fabricants et développeurs d'appareils.



Erik Poulsen

Medical Market Segment Manager depuis 2018 chez GF Machining Solutions à Bienne (Suisse). Expérimenté dans la vente industrielle et le marketing pour les produits techniques complexes, E. Poulsen connaît très bien le secteur médical en Europe et Amérique du Nord.

NOS CLIENTS
REICHLÉ TECHNOLOGIEZENTRUM



Étroite collaboration : Marco Reichle (à dr.), codirecteur de Reichle Technologiezentrum GmbH, et Bernd Martiné (à g.), Key Account Manager chez GF Machining Solutions.

9 170 kilogrammes c'est le poids de la machine qui mesure 2,24×3,40×2,93 mètres (l×p×h).

Le cœur de la machine est la tête laser. Elle est thermostabilisée et dotée d'un scanner 3D. Cela garantit une précision extrême même pour des temps d'usinage longs.



NOUVELLE MACHINE
La LASER S 1200 U a été commercialisée au printemps 2019 après un test de terrain effectué par GF et Reichle.

Un pack logiciel breveté permet de créer facilement des programmes laser.



Le regard toujours tourné vers la nouveauté

D'entreprise unipersonnelle à leader du marché : Reichle Technologiezentrum texture avec les machines laser de GF des structures précises et complexes sur des moules à injection, notamment pour les clients exigeants de l'industrie automobile.

Mon père est un visionnaire », affirme Marco Reichle (30 ans), codirecteur de Reichle Technologiezentrum GmbH à Bis-singen an der Teck (ville proche de Stuttgart en Allemagne). L'histoire de l'entreprise a débuté en 1981 quand son père Volker Reichle s'est lancé dans la gravure dans la cave de la maison familiale.

Au fil du temps, Volker Reichle a compris que la gravure n'était pas l'avenir. Il a donc voulu transformer l'entreprise en partenaire de services pour le secteur de la fabrication de moules et d'outils. Il a ainsi acheté des machines de gravure laser et CNC et a commencé à proposer des services de soudage laser en 2001. « Aujourd'hui encore, nous nous souvenons de la longue file d'attente qui s'était formée devant notre bâtiment le premier jour », confie Marco Reichle. Les clients du secteur de la fabrication de moules et d'outils attendaient impatiemment cette technologie nouvelle pour l'époque qui était plus fiable et précise que le soudage TIG. Depuis, Reichle est devenue le leader du marché européen du soudage

—
« Depuis 2012, nous développons des technologies avec GF. »

Marco Reichle
codirecteur de
Reichle Technologiezentrum

laser pour la fabrication de moules et d'outils et est active dans le monde entier. Elle compte environ 100 employés et cinq secteurs d'activité : texturation laser et conception de surfaces ; technologie de surface ; soudage TIG et laser ; gravures laser et CNC et réparation de pièces moulées par soudage laser. Les plus de 1 000 clients internationaux sont majoritairement issus de l'industrie automobile. Pour eux, Reichle usine des moules et outils ou répare des pièces moulées de série. Reichle travaille aussi pour les industries de la cosmétique, de l'emballage, de la médecine et du jouet.

Marco Reichle codirige l'entreprise familiale avec son père Volker et sa sœur Marina. Il apprécie la hiérarchie horizontale et le fait d'avoir une équipe efficace à ses côtés. Le contact direct avec tous les employés est très important pour lui. Il ajoute : « Nos circuits décisionnels courts nous permettent de mettre en place des idées visionnaires et risquées sans devoir en discuter pendant des mois. »

La collaboration entre Reichle et GF Machining Solutions a débuté en 2012. Volker Reichle >



Développer ensemble : Nick Loreth, designer produit et surface ; Bernd Martiné, Key Account Manager chez GF Machining Solutions ; Marco Reichle, codirecteur de Reichle Technologiezentrum, et Tom Hartmann, technicien application en texturation laser (de g. à dr.).

visitait l'Euromold, un salon spécialisé dans la fabrication de moules et d'outils et la conception et le développement produit, à Francfort-sur-le-Main. Cette année-là, GF y présentait la machine de texturation laser dotée d'un changeur de palette LASER 1000. Volker Reichle a été convaincu et a vu le potentiel de la machine pour son entreprise. Il a téléphoné à son fils Marco. Quelques jours plus tard, ils ont décidé d'investir dans cette technologie. Cette décision a eu de grandes conséquences : Marco Reichle a démissionné de son emploi dans une société automobile moyenne et a commencé à travailler à temps plein dans l'entreprise familiale avec pour mission de développer la texturation laser.

Avec énergie et combativité

« La texturation de surface pour l'industrie automobile est un processus compliqué et complexe du fait des hautes exigences des FEO (Fabricants d'équipement d'origine) et de la diversité des matériaux et moules. Il est très difficile d'entrer dans ce secteur », explique Bernd Martiné, Key Account Manager chez GF Machining Solutions à Schorn-dorf (Allemagne). Marco Reichle a mené ce secteur au succès avec énergie et combativité. « Notre entreprise doit certainement en grande partie son succès à l'investissement dans la machine LASER 1000 », indique M. Reichle. La première année, l'entreprise a certes à peine pu générer de chiffre d'affaires, mais la demande a ensuite rapidement explosé sur le marché. « Plusieurs années de suite, nous avons pu doubler la taille de ce secteur », précise M. Reichle. Aujourd'hui, la texturation laser représente 40 à 50 % du

REICHLÉ EN FAITS ET CHIFFRES

Reichle Technologiezentrum est aussi spécialisée dans la réparation de pièces moulées : depuis 2009, les employés ont réparé plus de 350 000 pièces à l'aide d'une technique de soudage laser développée tout spécialement.

4 800

mètres carrés est la superficie de production à Bissingen an der Teck.

2 500

outils et moules sont texturés par laser chaque année par Reichle.

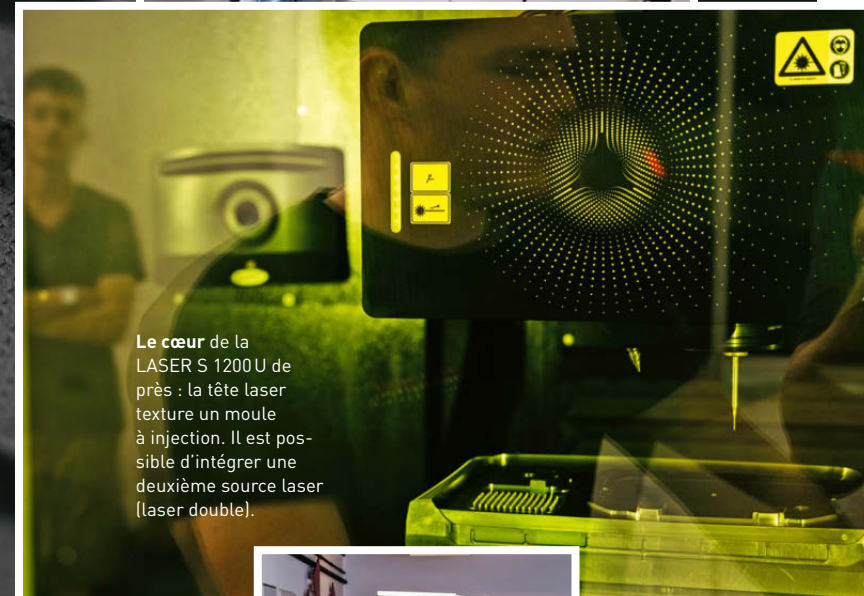
10

machines de GF sont actuellement utilisées au siège de Reichle à Bissingen.

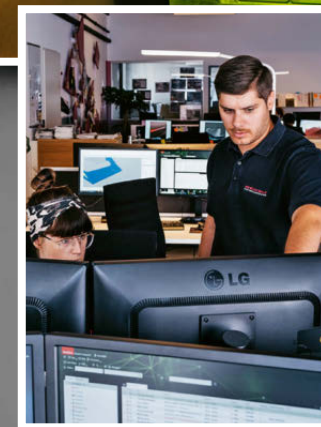
chiffre d'affaires de l'entreprise. Dès 2013, M. Reichle a décidé de ne plus recourir au grainage chimique, le procédé traditionnel utilisé pour la texturation de surface, et de miser uniquement sur la texturation laser.

Jusqu'ici, Reichle est la seule entreprise au monde à avoir opéré ce changement complet de technologie – et depuis le début avec GF comme partenaire. « Depuis 2012, nous avons développé des technologies ensemble », raconte M. Reichle. Avant que la LASER 1200, la nouvelle machine de texturation laser, ne soit commercialisée en 2019, GF et Reichle l'ont scrupuleusement testée ensemble sur le terrain. « Nous effectuons évidemment aussi des essais en laboratoire et dans notre service de développement, mais tester les machines chez les clients au quotidien est très utile », précise B. Martiné. Ces tests profitent également aux autres clients car d'éventuels défauts peuvent être détectés et réglés en amont. B. Martiné apprécie la collaboration fiable et loyale avec l'entreprise et notamment avec Marco Reichle. « Même lorsque le processus a parfois péché, que quelque chose n'a pas fonctionné comme prévu, nous avons toujours discuté ensemble des problèmes et agi avec une compréhension mutuelle », expose B. Martiné.

Comme son père, Marco Reichle pense toujours à l'avenir. « Il est certain que nos exigences en matière de machines poussent parfois les employés de GF aux limites du réalisable », confie-t-il. Bernd Martiné apprécie les idées de Marco Reichle : « Il arrive que la collaboration nous mette à l'épreuve mais elle nous permet aussi d'avancer ensemble. » ■



Le cœur de la LASER S 1200 U de près : la tête laser texture un moule à injection. Il est possible d'intégrer une deuxième source laser (laser double).



Concepts adaptés : la stratégie laser pour les clients est créée avec tous les designs, mappages et programmes chez Reichle par une équipe expérimentée.

« Les machines de GF assurent des textures de haute qualité sur l'outil »

Marco Reichle codirige Reichle Technologiezentrum GmbH. Dans cet entretien, il évoque le secteur innovant de la texturation laser et la collaboration avec GF Machining Solutions.

Monsieur Reichle, qu'a la texturation laser de si particulier ?

La texturation laser nous permet par exemple de créer dans des moules à injection des grains de cuir si détaillés qu'il est impossible de différencier visuellement une pièce en plastique comportant ces grains d'une pièce sur laquelle du cuir a été apposé. Grâce au laser, nous pouvons aussi réaliser des designs inédits, tels que les textures géométriques, les grains gradués ou encore les surfaces mates, qui seront demandés par des designers.

Comment GF Machining Solutions vous y aide-t-elle ?

Nous sommes connus pour lancer de nouvelles structures sur le marché avec innovation et pugnacité. Nous nous sommes fixé l'objectif de remplacer le procédé de gravure chimique utilisé depuis des décennies par la texturation laser. La série LASER S de GF rend l'usage plus rentable grâce au temps économisé. Les machines de GF assurent surtout une bien meilleure qualité des textures sur l'outil.

Qu'appréciez-vous dans cette collaboration ?

Les mêmes idées innovantes nous unissent. Nos relations sont devenues presque amicales au fil de cette longue et bonne collaboration. Nous dialoguons et réfléchissons beaucoup ensemble au sujet des possibilités de coopération futures ou des nouveaux services, qu'ils soient personnalisés pour nous ou généraux pour le marché. Nous allons continuer de miser sur les machines de GF et certainement développer ensemble quelques nouveautés.



Depuis tout petit, Marco Reichle se passionne pour l'entreprise familiale. Depuis 2012, il y est en charge de la texturation laser.

NOS OBJECTIFS
LEAN MANAGEMENT

Le strict minimum

Une philosophie japonaise presque centenaire marque la production industrielle. Chez GF, le lean management n'est pas seulement synonyme de processus simplifiés ou de faibles niveaux de stock. Il signifie également que chaque employé contribue aux améliorations. Ce qui profite aussi aux clients.



À la fin des années 1930 au Japon, Kiichirō Toyota, chef de Toyota Motor Corporation, est désespéré. En effet, la politique d'isolation des États-Unis crée une pénurie des matières premières nécessaires. K. Toyota réussit cependant à tirer son épingle du jeu. Il comprend que la fabrication sur stock n'est plus une option et invente un nouveau principe de production : on ne produit que ce qui est commandé. Ce concept est appelé « principe du juste-à-temps ». Après la guerre, Taiichi Ōno, ingénieur chez Toyota, développe l'approche de K. Toyota et publie ses idées en 1978 dans l'ouvrage « Système de production Toyota ». Au fil des années suivantes, cette approche suscite l'intérêt dans le monde entier et fait son entrée dans de nombreuses entreprises sous l'appellation « lean management ».

Créer de la valeur sans gaspiller

Aujourd'hui, de nombreux secteurs industriels ont adopté cette approche. Le principe de « lean », qui signifie « maigre » ou « ciblé » dans ce contexte, se fonde sur une idée centrale : créer de la valeur sans gaspiller. C'est aussi le but de GF. Chaque division possède ses propres approches mais un objectif les unit : optimiser les processus et améliorer l'efficacité grâce à la rationalisation.

La méthode lean a fait sa première incursion chez GF Piping Systems sous le nom

« BOB » fin 2018. Depuis, l'intégration avance bien. D'ici à fin 2020, tous les sites de production de GF Piping Systems devront avoir effectué le déploiement d'une durée d'une semaine. Le projet BOB vise à éliminer le « muda » (terme japonais pour gaspillage). Cela vaut pour la production mais aussi pour tous les processus et activités de GF Piping Systems. « BOB nous permet de booster le potentiel des employés de tous les services pour satisfaire les clients. Le lean management désigne surtout la prise en compte holistique de tous les secteurs. Un nouvel état d'esprit propice à l'amélioration continue », explique Frank Brandenburg, Head of Global Manufacturing et responsable de l'approche lean chez GF Piping Systems. >

« Le lean management signifie une prise en compte holistique de tous les secteurs. »

Frank Brandenburg
GF Piping Systems

GF Machining Solutions aussi considère le lean management comme une méthode holistique. « Il faut appliquer rigoureusement ces idées et favoriser la compréhension », explique Thomas Weber, Head of Operations Milling Europe chez GF Machining Solutions. Il ajoute que ce n'est que le début mais que l'acquisition du nouveau site de Bienne a créé des possibilités inédites en matière d'approche lean. L'objectif est d'éliminer précocement sur ce site les failles détectées sur des processus de production similaires.

Le courage de prendre des risques

Chaque entreprise n'essaie-t-elle pas d'être la plus rentable possible et donc d'éviter le gaspillage ? C'est vrai, mais GF cherchait auparavant surtout à minimiser les risques. Cette approche entraînait souvent des temps d'immobilisation élevés des produits et des pièces. Par ailleurs, cette production sur stock empêchait l'entreprise de véritablement se tourner vers l'extérieur.

Il en va tout autrement avec le processus lean. L'offre doit être conçue pour répondre au mieux aux besoins du client – et ce, de préférence sans perdre de temps à cause du stockage intermédiaire des produits. Pour y parvenir, il ne faut plus prévoir les volumes de production mais s'appuyer sur les commandes effectives. Taiichi Ōno a résumé cette idée sous le nom de principe « kanban ». Ce terme japonais signifie « grand tableau » et illustre le fait de s'ap-

« Il faut appliquer rigoureusement le lean management. »

Thomas Weber
GF Machining Solutions

puyer sur les commandes réelles. À l'époque, T. Ōno avait fait installer des tableaux montrant les commandes actuelles dans l'usine de production.

La prise en compte holistique de la chaîne de production est cruciale pour mettre en place cette idée. GF Piping Systems a décelé le potentiel de cette approche. « Avant le déploiement du projet BOB au début de l'année, chaque service de l'entreprise a essayé de modifier au mieux ses procédés pour les améliorer », explique Frank Brandenburg. « Désormais, nous prenons en compte l'ensemble de la chaîne de valeur de nos produits – du granulé jusqu'à la livraison aux clients. » Selon lui, le focus s'est déplacé de la baisse des coûts vers la réduction des délais. « Si nous appliquons de manière rigoureuse l'approche lean, la baisse des coûts suivra », confie Frank Brandenburg avec un clin d'œil.

L'union fait la force

Pour que le juste-à-temps fonctionne, il faut identifier et réduire les risques d'erreur en amont. Très important en lean management : si des processus ont déjà été améliorés, il ne faut pas se reposer sur ses lauriers mais continuer à remettre en question et à améliorer constamment les processus, surtout en production. Un site de production n'ayant aucune marge d'amélioration ? Pour Frank Brandenburg c'est une illusion : « Si un directeur d'usine me disait que tous les indi-

cateurs sont au vert, j'aurais du mal à y croire. Si c'était vrai, il faudrait inciter le système à trouver la prochaine erreur pour optimiser davantage le processus ». Pour déployer le projet BOB, GF Piping Systems a fait appel au « kaizen », un autre principe japonais qui promeut l'amélioration continue grâce à l'implication de tous. Lors d'événements kaizen réguliers, les employés et cadres dirigeants développent ensemble des idées d'amélioration et les mettent immédiatement en œuvre. Les sites décident eux-mêmes de la fréquence de ces événements. « Le plus gros changement est l'approche ascendante. Nos employés ne participent pas seulement activement à l'amélioration continue, ils la stimulent et la mettent en pratique », affirme Frank Brandenburg.

GF Casting Solutions applique l'approche lean depuis déjà dix ans. Le site d'Altenmarkt (Autriche) introduit actuellement un système qui repose sur de longues années de processus de fabrication efficaces et se concentre sur le lean management et l'excellence opérationnelle. Il intègre notamment l'optimisation des étapes et domaines de production, l'intégration de systèmes de transport autonomes et le contrôle numérique. Ce système sera optimisé en continu et à terme adopté par tous les sites GF Casting Solutions du monde entier.

« L'adoption de ce changement dépend notamment de nos cadres dirigeants », confie Frank Brandenburg. Dans les services gérés jusque-là de manière plutôt directive,

ce processus sera plus long. Il faut non seulement renforcer l'implication des employés, mais aussi créer une nouvelle culture de l'erreur. Détecter un problème est essentiel pour trouver sa solution. Il convient également d'encourager le fait de parler ouvertement des difficultés et des erreurs.

Réorientation et participation

Les employés ont dû d'abord apprendre qu'ils peuvent, et même doivent, concevoir eux-mêmes leurs poste de travail et processus. Ils se sont bien souvent rapidement faits à cette idée. A contrario, certains cadres dirigeants ont vu ce changement comme une perte de contrôle et de responsabilité. Frank Brandenburg est néanmoins optimiste car ce projet est soutenu au plus haut niveau : « Andreas Müller, notre nouveau CEO, est un ardent défenseur de l'implication des employés et d'une culture de l'erreur plus ouverte et constitue un exemple pour chacun d'entre nous. » Orientation client, flexibilité, implication des employés et culture de l'erreur – voici les préceptes sur lesquels s'orientent des entreprises comme GF pour agir. Ce que l'entrepreneur automobile Kiichirō Toyoda a inventé il y a près de 100 ans dans une situation difficile est aujourd'hui plus que jamais d'actualité. ■



3

QUESTIONS AU CEO ANDREAS MÜLLER

1 Pourquoi le lean management est-il important pour GF ? Il vise à utiliser les ressources efficacement et améliorer en continu les processus. Nous voulons ainsi renforcer notre excellence opérationnelle, ce qui profite à notre entreprise mais aussi à nos clients. L'important est que nous soyons toujours ouverts à la nouveauté.

2 Quelle est selon vous l'idée la plus importante de l'approche lean ? L'amélioration continue – elle ne s'applique pas seulement à la production ou à la direction. Chaque employé doit y contribuer, qu'il travaille dans l'entrepôt, au bureau ou sur des machines ! Nous devons tous porter une responsabilité et détecter d'éventuelles améliorations. Pour cela, les erreurs doivent être abordées ouvertement.

3 Comment souhaitez-vous encourager une culture ouverte de l'erreur chez GF ? Il est important pour moi que GF cultive et renforce le dialogue ouvert. Si quelque chose ne marche pas comme prévu, c'est qu'il y a souvent un énorme potentiel d'amélioration derrière. Nous ne devons pas taire les erreurs mais apprendre d'elles. Apprenons en continu !

Du Japon au monde entier

1934

Fondation de Toyota. Kiichirō Toyoda, fondateur de l'entreprise, détecte des failles dans les procédés de production utilisés à l'époque et commence à considérer le processus de manière holistique – et non pas à petite échelle.

1936

K. Toyoda développe les premières « équipes d'amélioration Kaizen ».

1950

L'ingénieur et chef de production Taiichi Ōno commence à développer le « système de production Toyota » (TPS).

1951

Toyota adopte un système qui permet aux employés de faire des propositions d'amélioration en matière de production.



1962

Le principe kanban est complètement adopté chez Toyota.

Ann. 70

La crise pétrolière mondiale et la pénurie en ressources en découplant poussent de plus en plus d'entreprises occidentales à s'intéresser au TPS.



1978

Taiichi Ōno publie un livre présentant ses améliorations des idées de K. Toyoda.



1992

Dans l'industrie automobile européenne, des principes de production s'inspirant de Toyota sont créés, notamment en Allemagne. L'entreprise Adam Opel AG adopte un tel principe en 1992, suivie par MAN, Audi, Mercedes-Benz et VW.

1992

Toyota Motor Corporation publie pour la première fois des détails sur son système de production.

2006

Les économistes Daniel Jones et James Womack publient « Penser l'entreprise au plus juste », un des ouvrages de référence du lean management.



NOS SITES
 KUNSHAN (CHINE)


Héroïne de l'ombre

GF Casting Solutions fête ses dix ans d'existence à Kunshan, le centre florissant de l'industrie automobile chinoise. Ici aussi, le ralentissement du marché automobile se fait sentir. L'équipe de l'usine de Kunshan est prête à affronter ces difficultés.

Lorsqu'on pense aux villes qui incarnent la prospérité de la Chine, Pékin et Shanghai viennent en premier à l'esprit. Mais derrière ces précurseurs se cachent des héroïnes de l'ombre – des centaines de villes plus petites qui jouent un vrai rôle dans l'économie. Kunshan, qui se situe à environ 70 kilomètres à l'ouest de Shanghai, en fait partie. Le produit intérieur brut par habitant y est presque deux fois plus élevé que celui de la mégapole voisine grâce à l'économie florissante dans les secteurs des énergies renouvelables et de l'industrie manufacturière. Kunshan est en outre une ville d'histoire et de culture. Le kunqu, une des plus vieilles formes d'opéra chinois, en est originaire.

Dix ans d'existence à Kunshan

Le succès actuel de Kunshan s'est bâti sur son réseau de transport bien développé et un environnement favorable aux entreprises. C'est aussi pour cela que GF Casting Solutions a décidé, il y a plus de dix ans, d'y établir un site de production pour accéder au marché automobile chinois alors en plein boom. La fonderie de Kunshan a été officiellement inaugurée en mai 2009 après deux ans de travaux et de préparatifs. Le site produit principalement des matériaux de moulage pour les châssis de voiture, les groupes motopro-

pulseurs et les cadres de camion ainsi que des pièces pour les applications industrielles. Plus de 300 employés travaillent pour des clients tels que Volkswagen, BMW, Ford, Honda, Saic et Changan.

Une croissance solide depuis dix ans

« Notre capacité technologique pousse les clients à faire confiance à nos produits et services », explique Wei Cui, le directeur du site. Selon lui, les compétences de développement du département de R&D central en Suisse ainsi que de celui d'Asie situé à Suzhou, une ville toute proche, sont très utiles. Le département R&D d'Asie se charge notamment de former les employés et développe des solutions pour les besoins toujours plus complexes des constructeurs automobiles, notamment en matière de construction légère.

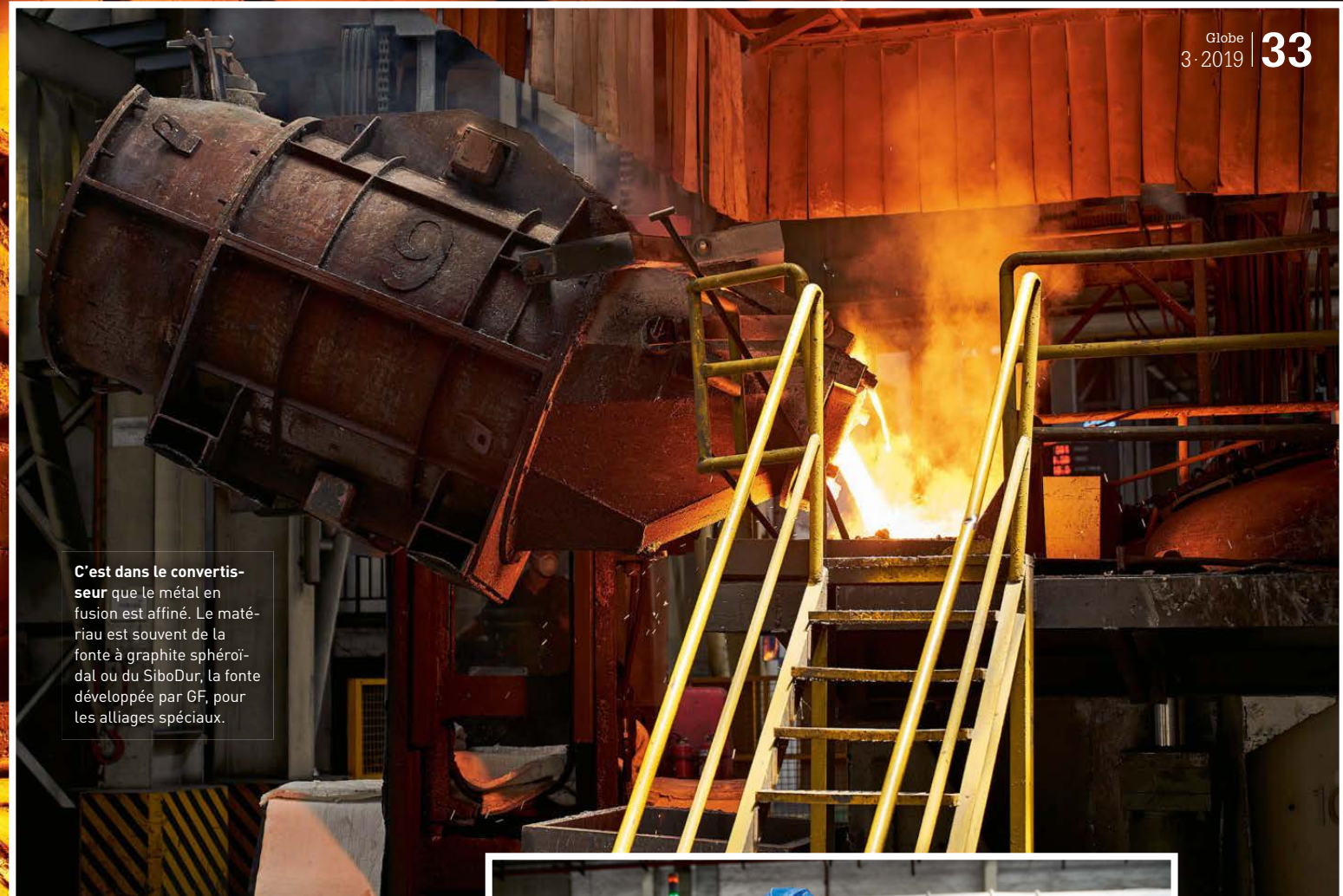
L'usine de Kunshan dispose de lourdes machines pour fondre, former et fabriquer des noyaux, ainsi que de malaxeurs de sable et de machines de sablage. Elle est donc souvent bruyante et surchauffée. La capacité de production actuelle de 60 000 tonnes par an est une fois et demie plus élevée qu'au début d'après Wei Cui. « Nous avons énormément évolué au cours des dix dernières années et réalisons des bénéfices depuis 2012. » Ce succès est dû à la demande en pièces de camion et de voiture. Entre 2008 et >


Jeff Wang

J. Wang est responsable de la production chez GF Casting Solutions à Kunshan. Il a intégré l'entreprise il y a neuf ans. Les gens qui lui sont proches connaissent sa phrase fétiche : « Trois choses sont importantes pour moi : avoir du plaisir à travailler, avoir de la joie de vivre et passer du temps avec ma famille. »


Franz Yu

F. Yu est responsable de la maintenance à l'usine de Kunshan. Il veille à ce que tout fonctionne parfaitement, aussi bien sur la ligne de production que dans l'ensemble de l'usine. Il trouve son travail très enrichissant car il remplit des missions très variées. Il pense que ces difficultés le rendent lui et son équipe plus compétents et confiants. Durant son temps libre, il aime regarder des films de guerre mais aussi découvrir le monde avec sa famille.



C'est dans le convertisseur que le métal en fusion est affiné. Le matériau est souvent de la fonte à graphite sphéroïdal ou du SiboDur, la fonte développée par GF, pour les alliages spéciaux.



La plaque de positionnement demande de la concentration et de la précision. L'usine de Kunshan convainc ses clients grâce à ses produits de qualité.



L'assurance qualité, qui se fait à l'aide d'ultrasons, de radiographies, de tests de dureté ou de composants fluorescents, est primordiale en production.



Les ponts et l'eau sont omniprésents à Kunshan. Entouré de tous côtés par des lacs, le bourg ancien de Zhouzhuang est l'une des « villes d'eau » de la région.



La fusion est un procédé complexe. Jeff Wang, le chef de la production, accorde une grande importance à la formation des employés.



Dans l'entrepôt principal de l'usine se trouvent les pièces en fonte produites telles que les paliers de pivotement, les supports de roue, les bras de suspension et les boîtiers de différentiel.

- 2017, la production automobile chinoise a plus que triplé et le pays est devenu le plus gros marché automobile mondial.

Un marché en mutation

Aujourd'hui, le marché chinois est presque saturé et la conjoncture est fragile. L'industrie automobile est en surcapacité. En 2018, pour la première fois depuis près de 30 ans, les ventes de voitures ont baissé d'environ 2,7 % par rapport à 2017.

« Nous n'avons pas atteint nos objectifs pour 2018, notamment à cause du macro-environnement », confie Wei Cui. Par ailleurs, de plus en plus de constructeurs de voitures électriques et de luxe utilisent des alliages d'aluminium pour remplacer la fonte et mettent ainsi à mal la part de marché de l'entreprise. En 2018, la Chine comptait plus de 2,6 millions de voitures électriques, soit trois fois plus qu'en 2015 mais moins de 0,1 % du marché total des voitures.

Malgré la mutation plutôt lente du marché, il est pour Wei Cui grand temps d'adapter la gamme de produits de l'usine. « Pour rester compétitifs, nous devons étendre la chaîne de valeur de nos produits. Elle pourrait englober des solutions comme le design, le montage et le revêtement », explique-t-il.

La Chine essaie de renforcer ses industries et notamment d'en améliorer la qualité et l'efficacité énergétique. De plus en plus de constructeurs automobiles misent déjà sur la construction légère. Selon Wei Cui, c'est un avantage pour GF Casting Solutions car l'entreprise a de l'avance sur le développement de telles solutions. Il ajoute que la solide notoriété de marque et la fidélité des clients permettront à l'usine de Kunshan d'améliorer sa part de marché. L'histoire de ces villes héroïnes de l'ombre n'est donc pas près de s'arrêter. ■

FAITS ET CHIFFRES



Site : GF Casting Solutions à Kunshan (Chine)

À Kunshan depuis : 2009, inauguration après deux ans de travaux

Employés : plus de 300

Clients : constructeurs automobiles comme Volkswagen, BMW, Ford, Honda, Saic et Changan

Capacité de production : 60 000 tonnes par an

Compétences : construction de modèles, conception et fabrication assistées par ordinateur (CAO et FAO), livraison de pièces prêtes au montage, assurance qualité au laboratoire d'analyse à l'aide de machines à mesurer tridimensionnelles et d'autres dispositifs de vérification

Segments : pièces en fonte à graphite sphéroïdal (GS) pour les voitures et les véhicules utilitaires



Hans Yu

H. Yu est le responsable du département Qualité de l'usine de Kunshan. Il veille au quotidien à la qualité des produits. Il souhaite satisfaire les clients et règle volontiers les problèmes. H. Yu croit au « Lean Thinking » et s'attend à ce que la qualité soit toujours à la première place. Après le travail, il s'adonne à la musique et à la poésie. Concernant l'évolution du marché chinois, il cite, optimiste, le poète anglais Percy Shelley : « Si vient l'hiver, le printemps peut-il être loin ? »



Houlin Yan

H. Yan est responsable du département technique de GF Casting Solutions à Kunshan. Il a intégré l'entreprise en 2008. H. Yan est en charge de la conception et de la fabrication des outils ainsi que du développement et de l'optimisation des processus. Il est expert des technologies à faible émission de carbone et développe de nouvelles techniques plus respectueuses de l'environnement. Durant son temps libre, il aime lire et voyager avec sa famille et ses amis.



Plus de photos sur globe.georgfischer.com

PARTICIPER
ET GAGNER !

Vous vous engagez sur le plan social ?
Votre collègue s'engage pour les autres ?
Nous sommes impatients de découvrir
votre histoire :

globe@georgfischer.com

Tous les envois participent à notre
jeu gagnant page 40.

En produisant des
enzymes, Lena diminue
ses déchets et évite les
produits chimiques
agressifs.

Transformer les
déchets en trésors

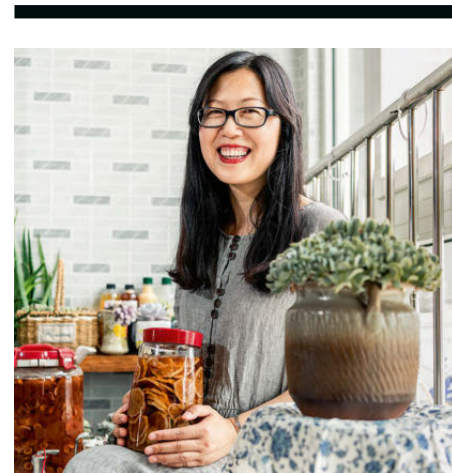
À l'heure où presque tout peut s'acheter via un smartphone, Lena Ho préfère créer ses propres produits. Qu'il s'agisse d'engrais, de spray insecticide ou de shampooing, elle les fabrique avec à peine plus que ses déchets de cuisine.

Lena, responsable du traitement des commandes chez GF Machining Solutions à Pékin (Chine), produit des enzymes chez elle depuis 2014 : elle mélange de l'eau, du sucre et des ingrédients comme des épluchures dans des bouteilles en plastique afin de déclencher un processus de fermentation de trois mois. Lena doit toujours vider les bouteilles car les réactions peuvent dégager beaucoup de gaz. Le résultat : des enzymes que Lena utilise à différentes fins.

« Les produits de nettoyage comme les agents blanchissants sont peu chers, mais ils polluent les nappes phréatiques », explique-t-elle. « Les enzymes faits maison sont une bonne solution pour réduire les déchets et désengorger le système public de gestion des déchets. »

Lena a appris à produire des enzymes avec des amis qui produisent et vendent ceux-ci professionnellement. Ensemble, ils organisent même des actions pour verser des enzymes dans les fleuves locaux afin de nettoyer l'eau. Selon Lena, ces actions de nettoyage sont une formidable opportunité pour sensibiliser le public à la protection de l'environnement. « J'aimerais produire et partager autant d'enzymes que possible. Je souhaite également convaincre mes amis et collègues d'employer des enzymes à la maison : cela demande des efforts, mais c'est bon pour notre environnement. » ■

Plus de photos sur
globe.georgfischer.com



Lena Ho a rejoint GF Machining Solutions il y a 11 ans. En tant que responsable du traitement des commandes, elle s'occupe de la gestion de commandes, de la livraison des produits et de toutes les activités liées aux commandes au sein de la société Beijing Agie Charmilles (BAC) de GF Machining Solutions.

À EMPORTER
LA CYBERSÉCURITÉ AU QUOTIDIENToujours en ligne,
mais en sécurité

Que ce soit au travail ou en privé, un nombre croissant de domaines de notre vie sont numérisés. La sécurité de chacun sur le réseau est donc de plus en plus importante. Les conseils suivants vous aideront à vous protéger contre les cyber-risques. Saviez-vous...

... QUE VOUS N'ÊTES PAS AUTOMATIQUEMENT DÉCONNECTÉ DES SITES WEB ?

Important : déconnectez-vous toujours activement, par exemple si vous vous connectez à votre réseau social sur l'ordinateur de votre collègue pour lui montrer brièvement quelque chose. Bien sûr, cela vaut sur votre propre ordinateur également.

... QU'UN SCEPTICISME SAIN PEUT ÉVITER DE GRANDS DOMMAGES ?

Les émetteurs d'e-mails d'hameçonnage redoublent d'ingéniosité. Il peut donc arriver que vous receviez un e-mail semblant provenir d'un collègue ou même du CEO. Dans le doute, demandez en personne avant de transmettre des données confidentielles ou d'ouvrir des liens inconnus.



... QU'UN LOGICIEL MALVEILLANT EST SOUVENT INSTALLÉ PAR L'UTILISATEUR LUI-MÊME À PARTIR D'UNE CLÉ USB ?

Souvent considérées comme un cadeau publicitaire inoffensif, les clés USB gratuites peuvent aider les pirates à accéder à des ordinateurs en y installant des logiciels malveillants.

... QUE LE BLUETOOTH EST SOUVENT ACTIVÉ AUTOMATIQUEMENT ?

C'est le cas pour la plupart des téléphones et ordinateurs portables. Pourtant, la fonction Bluetooth est rarement utilisée et devrait sinon être désactivée. Elle consomme de l'énergie et surtout, les hackers à proximité peuvent pirater facilement votre appareil.

... QU'IL Y A DES MOYENS SIMPLES DE SE RAPPELER DES MOTS DE PASSE SÛRS ?

Un mot de passe sûr comporte au moins dix caractères, des minuscules et des majuscules, des chiffres et des caractères spéciaux. Si vous modifiez souvent votre mot de passe comme recommandé, cela devient compliqué. Une astuce pour mieux s'en souvenir : faites des phrases en rapport avec l'utilisation concernée et le mois en cours et n'utilisez que les initiales.

... QUE LES MISES À JOUR LOGICIELLES AUGMENTENT LA SÉCURITÉ ?

Les mises à jour d'application et de système intègrent souvent de nouvelles mesures de sécurité. Avoir toujours la dernière version vous aide donc déjà à réduire les risques.

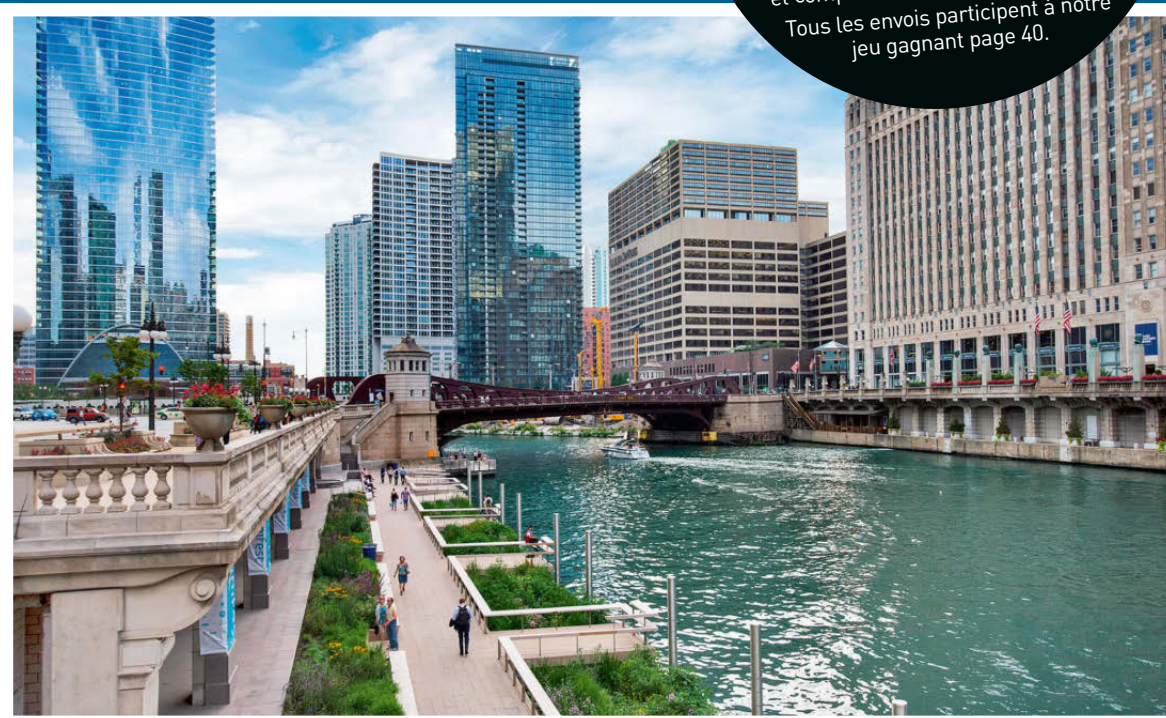
CHEZ MOI
CHICAGO

Chicago

PARTICIPER
ET GAGNER !

Vous souhaitez présenter votre pays à vos collègues GF ?
Nous serions ravis de recevoir un e-mail de votre part à ce sujet à l'adresse globe@georgfischer.com et comportant « Chez moi » en objet. Tous les envois participent à notre jeu gagnant page 40.

Sur la Chicago Riverwalk, les piétons peuvent flâner dans le centre-ville sans être dérangés par la circulation. Les joggeurs et les sportifs urbains utilisent la promenade pour rester en forme.



Toujours plus haut, toujours plus grand

Chicago est un pur produit de l'Amérique urbaine. Des personnes célèbres telles qu'Ernest Hemingway ou Harrison Ford y sont nées. C'est également la ville des Bulls, la légendaire équipe de basket de Michael Jordan. Les ponts serpentent entre les immeubles, l'agitation règne au pied des gratte-ciel gigantesques – c'est souvent ainsi que les Européens s'imaginent la métropole américaine typique.

Déménager à Chicago a été une décision facile. Je suis comme un caméléon, je m'adapte aux nouveaux endroits, cela me tient à cœur. C'est pour cela que je me suis vite sentie chez moi ici, à tel point que mon mari et moi y avons entre-temps acheté une maison.

L'eau est un élément central dans l'image de la ville, et pas seulement lorsque la rivière Chicago est colorée en vert à la

Saint-Patrick. On peut se baigner presque partout, au cœur de la ville. Mon conseil d'initié : une promenade le long de la Chicago Riverwalk. Peu de monde connaît ce chemin idyllique menant vers l'eau via des voies ferrées désaffectées.

Je suis née à Leipzig, en Allemagne ; l'immense ville de Chicago est donc un fort contraste. La mentalité me plaît particulièrement ici : le Midwest, dont Chicago fait partie, est connu pour la gentillesse de ses habitants. En outre, on table souvent sur la méthode « Trial and error ». Notre entreprise Microlution aussi ressemble beaucoup à une start-up. Une grande place est laissée aux initiatives, nous essayons d'épuiser toutes les possibilités. Cela rend mon travail en tant que seule responsable de la gestion de projet vraiment passionnant. ■



Ann-Charlotte Richter a rejoint GF Machining Solutions à Genève (Suisse) en 2016 dans le cadre du programme Graduate Talent. Depuis 2017, elle est responsable de la gestion de projet chez Microlution et prend en charge les machines de l'offre à la livraison.



LE MATIN
SPORT MATINAL
ET BIÈRE


Les matins de semaine, je me rends au bikram yoga. Le week-end, j'aime faire une activité qui sort de l'ordinaire comme le yoga bière. C'est ce que propose la Revolution Brewery, une des nombreuses brasseries de Chicago. En début de séance, chaque yogi reçoit une canette de bière pour garder l'équilibre et se désaltérer. À la fin de la session, les participants peuvent choisir une bière « post-shavasana » parmi 20 sortes.

Une journée
à Chicago

LE MIDI

GOLF EN
CENTRE-VILLE

À l'instar des classiques basketball, football américain et baseball, le golf a le vent en poupe à Chicago. Il existe de nombreux terrains de golf publics au bord du lac Michigan. Faire du golf est en soi propice à la méditation, mais la vue époustouflante sur le lac et la ville rend l'expérience sportive encore plus agréable. Ces greens en pleine ville permettent de profiter paisiblement de la nature sans avoir à faire un long trajet en voiture.




Plus d'impressions sur
Chicago sur
globe.georgfischer.com



LE SOIR

PIZZA OU
BURGER ?

Toutes les personnes qui visitent Chicago devraient goûter sa pizza emblématique caractérisée par une croûte haute et une garniture épaisse. Si vous l'avez déjà testée, je vous conseille d'aller dîner au restaurant « Au Cheval » qui fait d'excellents hamburgers. Comme dans tous les autres restaurants de la ville, on peut ici aussi planifier son temps d'attente en tirant un numéro sur une application. Si vous avez envie d'un bon burger mais ne voulez pas attendre, allez au « Small Cheval », le « petit frère » du « Au Cheval », situé dans le même quartier.

MENTIONS LÉGALES
GLOBE 3-2019

Publié par
Georg Fischer Ltd
Beat Römer, Corporate Communications
Amsler-Laffon-Str. 9
CH-8201 Schaffhouse
Tél. : +41 (0) 52 631 1111
Fax : +41 (0) 52 631 2863
globe@georgfischer.com
georgfischer.com

Direction du projet
Lena Koehnen (GF)

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

Production
Axel Springer Corporate Solutions
GmbH & Co. KG
Nicole Langenheim (gestion de projet),
Tim Tolsdorff (rédaction),
Karsten Middeldorf (direction artistique),
Lydia Hesse (iconographie)

Impression version chinoise
DE Druck Europa GmbH

Impression autres versions
optimal media GmbH

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



Globe est publié quatre fois par an en allemand, anglais, français, italien, roumain, espagnol, turc et chinois avec un tirage total de 9 000 exemplaires.

Le prochain numéro sera publié en décembre 2019, clôture de la rédaction début octobre 2019.

JEU GAGNANT

Tentez votre chance !

Tentez de gagner un iPad Wi-Fi, des écouteurs intra-auriculaires sans fil Bose ou une enceinte Bluetooth JBL. Le tirage au sort concerne tous les employés qui participent aux rubriques **Hello!**, **3×3**, **De tout cœur** et **Chez moi**.

Écrivez-nous à globe@georgfischer.com en indiquant l'objet correspondant. Nous nous ferons un plaisir de recevoir vos envois. Les gagnants seront indiqués dans le prochain numéro de Globe.

Voici les gagnants de ce numéro de Globe :

1^{er} prix : Tamara Sommer (GF Piping Systems en Suisse)

2^e prix : Georgiana Ungureanu (GF Casting Solutions en Roumanie)

3^e prix : Thomas Bachmann (GF Machining Solutions en Suisse)

D'autres envois qui n'ont pas pu être pris en compte dans la version imprimée peuvent être consultés en ligne sur : globe.georgfischer.com

Date limite de participation : début octobre 2019.



1.

iPad Wi-Fi

32 Go

Appareil photo 8 mégapixels
Écran Multi-Touch 9,7"

2.

Bose SoundSport

Écouteurs intra-auriculaires sans fil
Autonomie de batterie de 6 heures



3.

JBL Go2

Enceinte Bluetooth
Étanche

Conditions de participation

Ce jeu gagnant est organisé par GF. Peuvent y participer tous les employés de GF. Le gagnant sera tiré au sort parmi les envois adressés dans les délais. Le règlement en espèces, en nature ou l'échange des gains sont exclus. Les participants acceptent que leur nom soit mentionné s'ils gagnent. Aucun recours légal n'est autorisé.

Encore plus à découvrir sur **Globe Online** !

Vous pouvez également lire le magazine des employés de GF sur votre smartphone ou votre tablette. Pour découvrir cette version, cliquez sur



www.globe.georgfischer.com