

Globe

+GF+

DAS GLOBALE MAGAZIN
FÜR DIE MITARBEITENDEN VON GF

AUSGABE 1 · 2019

Im Adrenalin liegt die Kraft

Axier Alvarez von GF Machining Solutions in Barcelona (Spanien) ist passionierter Hobbykletterer

CEO-Wechsel

Andreas Müller übernimmt die Leitung des Unternehmens von Yves Serra

Elektrisierend

GF Casting Solutions ist für den Trend E-Mobilität in China bestens gerüstet

XXL in Peru

Muffen von GF Piping Systems sind Teil eines neuen Abwassersystems in Lima

HELLO!



Pham Thuat

Ho Chi Minh City
(Vietnam),
8. Januar 2019,
13:30 Uhr

Auf dem Bild seht ihr mich mit meinem Mann und meinem Sohn, der an dem Tag zwei Jahre alt geworden ist. Wir haben gerade seine Geburtstagsparty geplant. Meine Familie bedeutet mir alles!

Pham Thuat ist Sales Engineer bei GF Piping Systems in Ho Chi Minh City (Vietnam).





MITMACHEN UND GEWINNEN!

Was machen Sie **am 29. März 2019**
um 15:15 Uhr Ortszeit?
Schicken Sie uns Ihren Schnapsschuss
mit der Betreffzeile „Hello!“ und einer
kurzen Beschreibung an
globe@georgfischer.com
Alle Einsendungen nehmen an
unserem Gewinnspiel auf
Seite 40 teil.



Mauro Cittadino

Novazzano (Schweiz),
8. Januar 2019,
13:30 Uhr

Zu der Zeit genoss ich (rechts) mit meinem Arbeitskollegen Salvatore Marzioli einen Espresso. Genau die richtige Vorbereitung für die anstehende Nachmittagschicht.

Mauro Cittadino ist Inspector of Radiographic X-ray bei GF Precicast in Novazzano (Schweiz).



Weitere Einsendungen zu
HELLO! finden Sie online auf
globe.georgfischer.com

INHALT

1.2019

GESCHAFFT!

XXL-Projekt in Peru

Die grössten Elektroschweissmuffen von GF Piping Systems sind Teil eines neuen Abwassersystems in Lima. 10

TITELGESCHICHTE

Im Adrenalin liegt die Kraft

Axier Alvarez, Familienmensch und Servicetechniker bei GF Machining Solutions, holt sich seine Dosis Adrenalin beim Erklimmen der Felswände des Baskenlandes im Norden Spaniens. 12

UNSERE MÄRKTE

Elektrisierende Zukunft

GF Casting Solutions ist für den Zukunftstrend Elektromobilität und die steigende Nachfrage aus China bestens gerüstet. 22

UNSERE STANDORTE

Die Spezialisten für Vorisolierung

Von zwei Standorten in Kanada aus beliefert GF Urecon, seit Mitte 2017 Teil von GF Piping Systems, Kunden in Nordamerika mit vorisolierten Rohrleitungssystemen. 32

ZUM MITNEHMEN

Erfrischend

Interessante Fakten rund um den Frühling. 37

MEINE HEIMAT

Am Rand der Welt

Jamie Powers von GF Piping Systems ist passionierter Surfer und verrät, wo man in seiner Heimatstadt Perth (Australien) die perfekte Welle findet. 38

02 HELLO!

06 IN KÜRZE

07 PRODUKT IN ZAHLEN

09 ZWEI AUF EIN WORT

17 3x3

36 HERZBLUT

39 IMPRESSUM

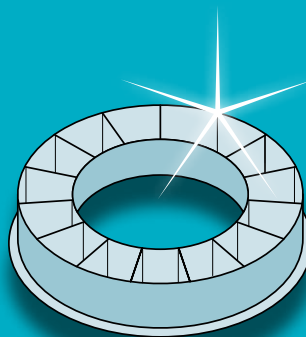
40 GEWINNSPIEL



18

EIN TAG MIT Für mehr Bewusstsein

Hannes Altenburger schärft bei GF Casting Solutions in Leipzig (Deutschland) das Bewusstsein für Risiken im Arbeitsalltag.



20

SO GEHT DAS! Aufbruch in die dritte Dimension

Eine neue Lösung von GF Machining Solutions stellt mithilfe von additiver Fertigung komplexe Metallteile zu niedrigeren Gesamtkosten her.

28

UNSERE ZIELE CEO-Wechsel

Im April übernimmt Andreas Müller von Yves Serra die Leitung von GF. Auf was der bisherige CEO besonders stolz ist und was die Ambitionen seines Nachfolgers sind, erfahren Sie im Interview.





24

UNSERE KUNDEN

„Wir können uns auf GF Precicast verlassen“

Doosan Heavy Industries, ein südkoreanischer Hersteller von Kraftwerkskomponenten, arbeitet seit 2017 intensiv mit GF Precicast zusammen.



EDITORIAL

Vielen Dank!

Liebe Kolleginnen und Kollegen

Es war mir eine Freude, in den letzten elf Jahren als CEO mit Ihnen zusammenzuarbeiten.

Gemeinsam haben wir eine grosse Rezession gemeistert, von der wir uns Schritt für Schritt erholt haben. Gemeinsam haben wir das Portfolio von GF angepasst, um die Zyklizität unseres Unternehmens zu verringern, und wir haben unsere internationale Präsenz deutlich ausgebaut.

Gemeinsam haben wir konsequent unsere Ziele erreicht und so den Respekt und das Vertrauen unserer Aktionäre gefestigt. Und zusammen haben wir konzernweite Initiativen wie 7 Habits®, die vier Disziplinen erfolgreicher Umsetzung (4DX), Design Thinking und Value Selling gestartet. Ich bin überzeugt, dass uns diese Initiativen geholfen haben und weiterhin helfen werden, uns von der Konkurrenz zu differenzieren.

Aber mit die schönste Erfahrung war es, den Aufstieg so vieler talentierter Mitarbeitender zu begleiten und zu unterstützen sowie ihre Erfolge zu feiern. Ich danke Ihnen allen für Ihre Einsatzbereitschaft, Ihre Ausdauer und die beeindruckende Teamarbeit, die GF prägt.

Ich bin sicher, dass wir unter der operativen Leitung von Andreas Müller auf unserem erfolgreichen Weg weiterfahren. Nach 22 Jahren in unserem Unternehmen, zuerst bei GF Piping Systems, dann bei GF Casting Solutions und schliesslich als CFO, kennt er GF sehr gut und versteht die Chancen und Herausforderungen, die uns in Zukunft erwarten. Ich bin zuversichtlich, dass Sie ihn so zu unterstützen wissen, wie Sie mich unterstützt haben.

Im Editorial der Globe wird traditionell auf die Titelgeschichte verwiesen. Ich folge dieser Tradition gern, denn unser Kollege – und passionierte Amateur-Kletterer – Axier Alvarez ist in vieler Hinsicht ein hervorragendes Beispiel für eine Haltung, die zum Erfolg führt: Er ist immer gut vorbereitet, behält auch in schwierigen Situationen einen klaren Kopf, schwört auf Teamarbeit, ist immer positiv eingestellt und neuen Erfahrungen gegenüber aufgeschlossen.

Globe ist das Fan-Magazin der Mitarbeitenden von GF, und daher ist es auch mein Magazin. Ich bin und bleibe ein Fan von GF.

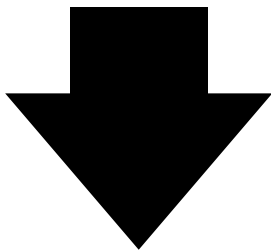
Nochmals herzlichen Dank. Ich wünsche Ihnen allen weiterhin viel Erfolg.

Yves Serra



IN KÜRZE

**-372 kg
CO₂**



Nachhaltiger produzieren

Mit einem neuen Mini-Kraftwerk aus Brennstoffzellen setzt GF Piping Systems am Standort Bakersfield (USA) verstärkt auf Energieeinsparung und eine nachhaltige Produktion von PVC- und CPVC-Rohrleitungssystemen. Der Stromgenerator des amerikanischen Start-ups Bloom Energy wird mit Erdgas gespeist und verfügt über eine Leistung von 500 Kilowatt. Er erhöht die Sicherheit bei Stromengpässen oder -ausfällen und kann CO₂-Emissionen im Vergleich zur durchschnittlichen Verbrennungsenergieerzeugung in den USA um 60 Prozent senken. GF Harvel kann so eine jährliche Einsparung von rund 372 Kilogramm CO₂ realisieren. ■

BLUE ZONES APPROVED

Gesünder leben und arbeiten

GF Piping Systems in Shawnee (USA) wurde im Dezember 2018 als erster Produktionsbetrieb im Bundesstaat Oklahoma von der sogenannten Blue-Zones-Initiative ausgezeichnet. Um Teil der Initiative zu werden, müssen Arbeitgeber konkrete Massnahmen zur Verbesserung des Mitarbeiterwohlbefindens erfolgreich umgesetzt haben. So werden die Mitarbeitenden in Shawnee zum Beispiel regelmässig von einem Signal daran erinnert, eine kurze Entspannungspause zu machen. Weitere Massnahmen umfassen Kochkurse am Mittag und einen Sportpfad, der zu mehr Bewegung einlädt. ■



„Wir wollen uns gegenseitig dabei helfen, ein besseres Leben zu führen“, so das Credo des GF Teams am Standort Shawnee (hier bei der Feier zur Auszeichnung im Dezember 2018).

NADCAP-ZERTIFIZIERUNG

Akkreditierter Lieferant für die Luftfahrtindustrie

Als erstes Unternehmen weltweit erhielt das AMotion Center von GF in Stabio (Schweiz) die neueste NADCAP-Zertifizierung 2019 für seine Prozesse in der additiven Fertigung. NADCAP ist das wichtigste Zertifizierungsprogramm in der internationalen Luftfahrtindustrie. ■



Die Eigentümer der neu gegründeten Fondium B.V. & Co. KG (v.l.n.r.): Achim Schneider, Arnd Potthoff und Matthias Blumentrath.

DEVESTITION

Weitere Fokussierung auf Leichtmetall

Die Nachfrage nach Gussteilen aus Aluminium und Magnesium wächst weltweit. Deshalb fokussiert sich GF Casting Solutions stärker auf Leichtmetallkomponenten und baut neue Kapazitäten, etwa in China und den USA, auf. Im Zuge der Portfolio-Anpassung hat die Division Ende 2018 die beiden Eisengießereien in Singen und Mettmann (Deutschland) veräußert. Neuer Eigentümer ist die Fondium Gruppe, ein Unternehmen, das drei ehemalige, erfahrene Führungskräfte von GF Casting Solutions gegründet haben. ■



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

PRODUKT IN ZAHLEN



0,05

0,05 Millimeter dünn ist der neue AC CUT Micro SP-Z Draht für die Drahterosionsmaschinen AgieCharmilles CUT P 350/550 von GF Machining Solutions. Damit können sehr kleine Metallbauteile mit einer extrem hohen Oberflächengüte hergestellt werden. Der kleinste Radius, den der Draht schneiden kann, beträgt gerade einmal 0,04 Millimeter; die Mindestoberflächengüte liegt bei Ra 0,08 Mikrometer. Der neue EDM-Draht eignet sich perfekt für die Produktion von komplexen Metallteilen, bei denen höchste Präzision gefordert ist, zum Beispiel für Uhren oder medizinische Geräte. Das Geheimnis der Präzision liegt im Materialmix des Drahts – einem Kern aus Edelstahl und einem enorm leitfähigen Messingmantel. Mithilfe der Drahterosion, bei der elektrische Entladungen zwischen Draht und Werkstück das Material Schicht für Schicht abtragen, schneiden EDM-Maschinen durch härtestes Metall wie ein heißes Messer durch Butter – ohne dass der Draht das Metall dabei tatsächlich berührt.

Produkt: High-Performance-Draht für die Drahterosion
Kompatible Maschinen: AgieCharmilles CUT P 350/550 Serie
Länge des Drahts pro Spule: 5'000 Meter
Geeignete Materialien: Stahl und Karbide
Höhe der zu bearbeitenden Teile: 1 bis 20 Millimeter



LIEFERANTEN-AWARD

Auszeichnung für GF Casting Solutions

Nach mehreren Jahren guter Zusammenarbeit zeichnete Jaguar Land Rover den GF Casting Solutions Standort Altenmarkt (Österreich) mit dem sogenannten JLRO-Award aus. Der Automobilhersteller vergab die Auszeichnung im November 2018 an Lieferanten, die höchste Anforderungen an Qualität und Lieferleistung erfüllen. In Altenmarkt produziert GF Casting Solutions unter anderem den Instrumentenquerträger für Jaguar Land Rover. Herzlichen Glückwunsch an das Team Altenmarkt! ■



ERFOLGREICHE MARKTEINFÜHRUNG

COOL-FIT 4.0 startet durch

30 Prozent höhere Energieeffizienz, im Durchschnitt 50 Prozent schnellere Installation und 100 Prozent Korrosionsfreiheit – das zeichnet COOL-FIT 4.0 von GF Piping Systems aus. Das neue Komplettsystem mit vorisolierten Rohrleitungen kann für industrielle und kommerzielle Kälteanlagen mit Mediumtemperaturen bis minus 50 Grad Celsius eingesetzt werden, beispielsweise in der Nahrungsmittel- und Getränkeproduktion. Nach erfolgreicher Markteinführung 2018 wurden bereits verschiedene COOL-FIT 4.0 Projekte umgesetzt. ■



Im Rahmen des Audi N-Ratings werden zwölf Nachhaltigkeitskriterien geprüft, die Themen wie den schonenden Einsatz von Ressourcen und Arbeitssicherheit umfassen. (Quelle: AUDI AG, Copyright: AUDI AG)

AUDI N-RATING

Nachhaltigkeits-Audits bestanden

Sechs GF Standorte haben 2018 das Nachhaltigkeits-Audit von Audi bestanden. Im Rahmen der sogenannten N-Ratings wurden zwölf Nachhaltigkeits-Kriterien direkt in den Produktionsstätten geprüft. So stellt der Automobilhersteller sicher, dass auch seine Lieferanten die Umwelt-, Sozial- und Integritätsstandards des Volkswagen-Konzerns einhalten. Erfolgreich bestanden haben die GF Casting Solutions Standorte Altenmarkt und Herzogenburg (Österreich), Mills River (USA), Suzhou und Kunshan (China) sowie Werdohl (Deutschland). ■

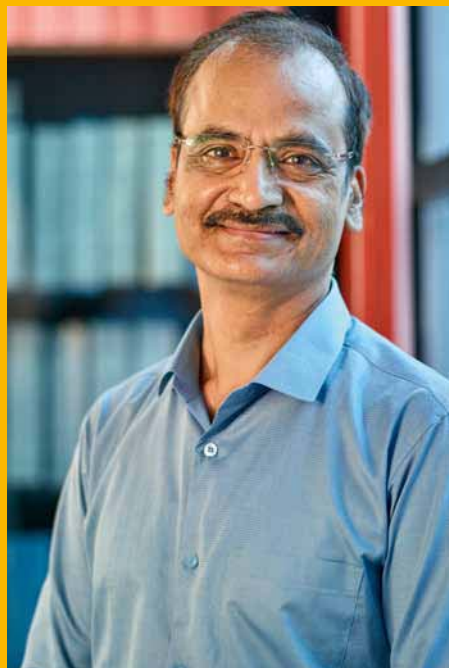
ZWEI AUF EIN WORT

Was ist Ihnen beim Thema Leistungsentwicklung wichtig?

Meiner Meinung nach sind unsere Mitarbeitenden unser wertvollstes Gut. Leistungsentwicklung (Performance Development) bedeutet für mich in erster Linie, gemeinsam verbesserungswürdige Bereiche aufzudecken und als Team zu handeln. Ein solcher Austausch führt zu besseren Leistungen und nachhaltigen Ergebnissen.

Ich finde den Performance-Development-Prozess bei GF beeindruckend und hatte das Glück, im Juli 2018 am entsprechenden „Train the Trainer“-Programm teilzunehmen. Der Ansatz regt Mitarbeitende und Führungskräfte zu ehrlichen Gesprächen über die individuelle Leistung und Entwicklung an; Mitarbeitende werden ermutigt, ihr Verhalten zu reflektieren und ihren Vorgesetzten wertvolles Feedback zu geben. Gemeinsam werden Entscheidungen bezüglich der Weiterentwicklung getroffen sowie wichtige und umsetzbare Massnahmen identifiziert.

Wenn wir die Chancen, die uns der neue Prozess bietet, nutzen und unsere Entwicklung selbst in die Hand nehmen, werden wir sowohl als Person als auch als Team wachsen und bessere Ergebnisse erzielen. Vor uns liegt ein äusserst spannender Weg, und die Reise hat gerade erst begonnen! ■



Bhuvan Varshney

Der Country Manager bei GF Machining Solutions in Bangalore (Indien) stiess im Frühjahr 2018 zu GF und unterstützt die Einführung des neuen Performance-Development-Prozesses an seinem Standort. Er ist sicher, dass der überarbeitete Prozess nicht nur seine Mitarbeitenden, sondern auch das Wachstum des Unternehmens fördern wird.



Für mich ist Leistungsentwicklung ein zentrales Element für die Weiterentwicklung meines Teams und des Unternehmens. Die vier Mitarbeitenden, die ich leite, haben unterschiedliche Interessen und Kompetenzen. Ich ermutige sie dazu, ihre individuellen Blickwinkel und ihr Know-how miteinander zu teilen. So entsteht Teamwork, und jeder übernimmt Verantwortung – nicht nur als Individuum, sondern auch als Teil eines Teams. Starke Mitarbeitende und starke Teams sind für unser Unternehmen äusserst wertvoll.

Als Vorgesetzte bin ich dafür verantwortlich, dass mein Team zielgerichtet und engagiert arbeitet. Es ist mir wichtig, herauszufinden, wofür sich die einzelnen Personen innerhalb und ausserhalb ihres Jobs interessieren, und ich möchte sie ermutigen, diesen Interessen nachzugehen. Meiner Meinung nach sollte eine Person, die einem Projekt, einer Leidenschaft oder einem Hobby nachgehen möchte, durch nichts davon abgehalten werden, sich selbst zu entfalten. Jeder von uns hat den eigenen Werdegang selbst in der Hand.

Ich persönlich mag Herausforderungen und bin immer auf der Suche nach Wachstums- und Verbesserungsmöglichkeiten. Es ist mir wichtig, meine Fähigkeiten zu verbessern und neue Kompetenzen zu entwickeln. Der überarbeitete Performance-Development-Prozess schafft Konsistenz innerhalb des Unternehmens und bestärkt mich sowohl in meiner Rolle als Vorgesetzte als auch als Mitarbeitende. ■

Marina Valentine

Als Marketing Communications Manager bei GF Signet in El Monte (USA) ist es Marina Valentine wichtig, dass ihre Mitarbeitenden sowohl als Individuen als auch als Team wachsen, sich verbessern und neue Kompetenzen entwickeln. Sie arbeitet seit Februar 2008 bei GF.



Mehr Bilder von Bhuvan Varshney und Marina Valentine finden Sie auf globe.georgfischer.com



ELEKTROSCHWEISSEN

Beim Elektroschweißen wird ein in die Fittings eingearbeiteter Draht durch Schwachstrom erhitzt, sodass das Material rund um den Draht schmilzt und sich ausdehnt. So wird die Lücke zwischen dem Rohr und dem Fitting geschlossen. Das Rohr selbst wird ebenfalls heiss und schmilzt in den Schweißbereich hinein. Das Ergebnis ist eine homogene Schweißverbindung.

Irene Minguell und Peter Barth,
beide Product Manager Utility bei
GF Piping Systems, freuen sich auf
weitere Grossprojekte.

GESCHAFFT!

ELEKTROSCHWEISSMUFFEN FÜR LIMA

XXL-Projekt in Peru

Die grössten Elektroschweissmuffen von GF Piping Systems sind Teil eines Erneuerungsprojekts in Lima (Peru).

Mehr als acht Millionen Menschen wohnen in Lima, der Hauptstadt Perus. Die Anden im Osten und der Pazifik im Westen lassen der Stadt nur begrenzt Raum, um sich auszudehnen. Die Bevölkerungsdichte steigt stetig. Und je mehr Menschen in einem Gebiet wohnen, desto stärker werden die Versorgungsleitungen belastet. Das ist der Grund, warum das Abwassersystem in Limas Bezirk Rímac eine Erneuerung brauchte.

„Der zuständige Wasserversorger SEDAPAL hat sich beim Ausbau des Abwassersystems für ein Rohrleitungssystem mit 1'200 statt 600 Millimeter Durchmesser entschieden“, so Irene Minguell, Product Manager Utility bei GF Piping Systems in Schaffhausen (Schweiz). Für die Installation waren breitere Gräben und einige Strassensperrungen nötig. Bei dem hohen Verkehrsaufkommen in Rímac war dies eine echte Herausforderung. Um das bereits komplexe Projekt nicht noch schwieriger zu machen, sollte das Verfahren zum Verbinden der Rohrleitungen einfach und sicher zu handhaben sein. Daher entschied sich der Wasserversorger für das Elektroschweissen.

Erste Wahl: GF Piping Systems

Die benötigten Muffen lieferte der Händler AQATEC, der sich nach einigen Tests für Elektroschweissmuffen von GF Piping Systems entschied. Genauer gesagt für ELGEF Plus Elektroschweissmuffen mit einem Durchmesser von 1'200 Millimetern – den grössten im Sortiment von GF Piping Systems. Die Division lieferte 151 Muffen, zwei MSA 4.0 Elektroschweissgeräte, Montagewerkzeuge und kümmerte sich um Schulungen und Support.

Im Rahmen des Projekts wurden erstmals GF Muffen mit einem Durchmesser von 1'200 Millimetern durch Elektroschweissen in Peru installiert. Von entscheidender Wichtigkeit war daher die Schulung der Installateure, die bis zu diesem Zeitpunkt noch nie mit Produkten dieser Grösse gearbeitet hatten. Vor Beginn der Arbeiten im Juni 2018 schulten Irene Minguell und ihr Kollege Peter Barth, ebenfalls Product Manager, das Montageteam in Lima. „Am ersten Tag ging es hauptsächlich um die Theorie. Direkt am nächsten Tag haben wir gemeinsam die erste ELGEF Plus Muffe installiert“, blickt Irene Minguell zurück. „Von Anfang an habe ich die Begeisterung bei den Installateuren gespürt, bei einem so bedeutsamen Projekt dabei zu sein. Das Team zu unterstützen und bei der Installation der ersten Muffe in Lima dabei zu sein war definitiv eine tolle Erfahrung für mich“, erinnert sie sich. Für das Projekt in Lima war Irene in engem Kontakt mit Liliana Ruiz, Sales Manager bei GF Piping Systems in Mexiko. Liliana kennt die lokalen Besonderheiten in Lima ganz genau und das schon seit Jahren.

Der nächste Auftrag wartet schon

AQATEC war mit der Qualität und der Einfachheit der Montage sowie mit den Schulungen und der Betreuung durch GF so zufrieden, dass der Händler bereits in der Anfangsphase des Projekts einen zweiten Auftrag über weitere 21 Muffen platzierte. Durch das XXL-Projekt in Lima erhielt GF Piping Systems Zugang zu einem neuen, wachsenden Markt für ihre grössten Elektroschweissmuffen – ebenso wie für das gesamte Produktportfolio im Bereich Versorgung. Sehr wahrscheinlich werden Irene und ihre Kollegen also in Zukunft noch einige weitere Grossprojekte betreuen. ■



AUF EINEN BLICK

Das Projekt:

Erneuerung des Abwassersystems in Limas Stadtbezirk Rímac

Die Herausforderung:

Schulung der Installateure im Umgang mit den grössten Muffen von GF und im Elektroschweissen

Das Team:

Zum Projektteam gehörten Experten aus Produktmanagement, Produktion, Ingenieurwesen, Logistik und Support; enge Zusammenarbeit mit den Vertriebskollegen vor Ort

Die Leistung:

Lieferung von 172 ELGEF Plus Muffen mit 1'200 mm Durchmesser, zwei MSA 4.0 Elektroschweissgeräten, Schulung und Support

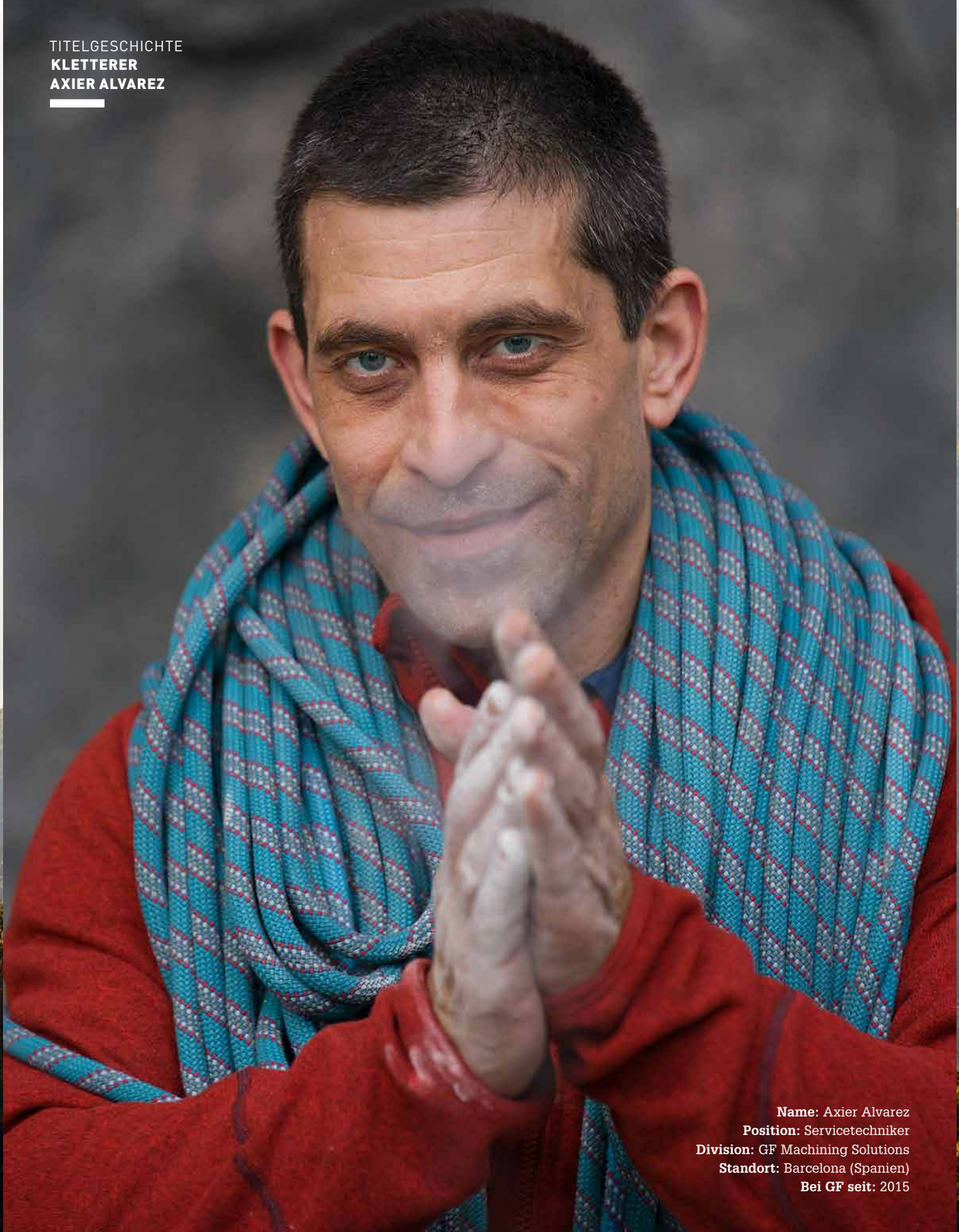
Die Highlights:

Installation der ersten Muffen von GF mit 1'200 mm Durchmesser in Peru und grösste je in Peru montierte Elektroschweissverbindung



Weitere Bilder auf
globe.georgfischer.com

TITELGESCHICHTE
KLETTERER
AXIER ALVAREZ



Name: Axier Alvarez
Position: Servicetechniker
Division: GF Machining Solutions
Standort: Barcelona (Spanien)
Bei GF seit: 2015



Im Adrenalin liegt die Kraft

Axier Alvarez ist als Servicetechniker für GF Machining Solutions viel unterwegs. Ausgleich und Ruhe holt er sich bei seiner Familie im Baskenland, im Norden Spaniens, und seine Dosis Adrenalin beim Erklimmen der Felswände in der Region.





Immer die Ruhe bewahren: Damit Axier Alvarez seine Klettertouren erfolgreich beenden kann, setzt er auf seine mentale Stärke – und auf eine Ausrüstung im Topzustand.



DIE DREI WICHTIGSTEN SICHERHEITSTIPPS BEIM KLETTERN

- Die Ausrüstung – besonders das Seil – stets in Topzustand halten und vor jedem Aufstieg nochmals gründlich prüfen, ebenso wie den Wetterbericht
- Sicherstellen, dass alle Kletterer, die über ein Seil gesichert sind, gut miteinander kommunizieren können
- Niemals eine vorschnelle Entscheidung treffen, denn es gilt: Immer die Ruhe bewahren

Winter 2014, später Vormittag. Zwei Männer erklimmen den vereisten Wasserfall La Historia del Agua im Tal von Izas in den Pyrenäen, im Nordosten Spaniens. Einer der beiden ist Axier Alvarez. Unter den diversen Schichten seiner wetterfesten Klettermontur kommt er ins Schwitzen. Die Temperaturen, die vor etwa sechs Stunden, zu Beginn ihres Aufstiegs, noch bei rund minus zehn Grad Celsius lagen, haben mittlerweile den Nullpunkt überschritten. Und zum Schrecken beider hören die Kletterer das Geräusch fließenden Wassers. Das bedeutet: Die gefrorene Wand, die weitere 100 Meter über ihnen in die Höhe ragt, beginnt zu tauen.

„In den Bergen verändern sich die Bedingungen permanent, da ist man machtlos“, erklärt Axier rückblickend. „Wenn das Eis schmilzt oder die Ausrüstung versagt, kann es sehr schnell sehr gefährlich werden.“ In Panik

ist er damals aber nicht geraten. „Wenn man die Ruhe bewahrt und die Situation gründlich durchdenkt, findet sich immer ein Ausweg.“ Dank dieser Haltung konnten Axier und sein Kletterpartner ihren Aufstieg schliesslich erfolgreich beenden. Die beiden kehrten drei Jahre später nochmals an denselben Ort zurück – und meisterten die Tour noch selbstbewusster und schneller.

Wenn er nicht gerade die eigenen Grenzen auslotet, führt Axier (40) ein beschauliches Leben. Der Mitarbeitende von GF Machining Solutions lebt in dem kleinen Küstenstädtchen Portugaleta im Norden Spaniens, nur zehn Minuten von seinem Geburtsort Sanfuentes entfernt. Die Wochenenden verbringt er meist mit seiner Frau und seinen Kindern (drei und fünf Jahre alt). Doch das war nicht immer so. In den gut 20 Jahren, in denen Axier nun schon begeistert klettert, hat er bereits mehrere Hundert Routen in Spanien, Mitteleuropa, Irland und Wales bewältigt.

Klettern in Heimatnähe

Vor rund sieben Jahren, als er allmählich sesshaft wurde, entschloss sich Axier, seine Kletterleidenschaft künftig näher an seinem Zuhause auszuleben. Eingebettet zwischen einer Strasse und dem Meer, nur 15 Autominuten in nordwestlicher Richtung von Portugaleta entfernt, findet sich ein lokales Klettergebiet. Dieses gliedert sich in vier Abschnitte und 27 Routen, die Namen tragen wie Crónicas de una Obsession oder White Knuckle Ride. Axier kennt sie wie seine Westentasche – denn er selbst hat sie, zusammen mit seinen teils langjährigen Kletterpartnern, einst dort angelegt.

„Wir wollten die Gegend nach Feierabend nutzen. Also haben meine Freunde und ich das Terrain auf seine Klettertauglichkeit überprüft und dann das Ganze in ein Klettergebiet verwandelt“, erinnert er sich. Diese pragmatische Herangehensweise ist typisch für ihn. Denn was sich unspektakulär anhört, war ein komplexes Projekt, das 25 Kletterbegeisterte rund zwei Jahre lang beschäftigte. Axier selbst war an der Entstehung aller 27 Kletterrouten beteiligt und hat eigenhändig die Bohrhaken in den Felswänden versenkt. „Am Anfang benutzten wir einen Bohrer mit langem Kabel. Später legten wir unser Geld für richtiges Bohrwerkzeug zusammen“, so Axier weiter.

Auch Pfade zu Anfang und Ende jeder Route mussten angelegt werden, darunter auch einer über einen Fluss. Zudem war das Gelände mit Büschen und Bäumen überwuchert und musste erst freigelegt werden. Trotz der ganzen Arbeit erinnert sich Axier gerne zurück: „Wir hatten einen Riesenspass.“ >



Auf den lokalen Kletterrouten im Baskenland fühlt sich Axier Alvarez heute am wohlsten. Während der rund 20 Jahre, in denen er nun schon begeistert klettert, hat er gelernt: „Beim Klettern darf man sich niemals durch die Angst vor einem Absturz leiten lassen.“



Seit 2015 arbeitet Axier bei GF Machining Solutions. Als Servicetechniker für Fräsmaschinen ist er oft bei Kunden. Auch in seinem Job gilt es, sich schnell auf neue Situationen einzustellen und als Team zu agieren.

Es ist der mentale Fokus, der Axier und seine Freunde immer wieder in die Felswände treibt. „Das kontrollierte Erleben solcher Adrenalinschübe ist eine Art Sucht“, gesteht er und fügt hinzu: „Nach jeder Tour komme ich völlig entspannt nach Hause. Das ist wie eine Therapie.“

Das Unerwartete erwarten

Das Klettern weist zahlreiche Parallelen zu Axiers Arbeit als Servicetechniker für Fräsmaschinen auf. Ganz wie beim Bezwingen neuer Klettergebiete und -routen geht es auch bei der Arbeit mit Kunden aus verschiedenen Branchen, von der Dentaltechnik über die Luftfahrtindustrie bis hin zum Werkzeug- und Formenbau, darum, sich auf unbekanntem Terrain zurechtzufinden und flexibel zu sein. „Ich lerne ständig dazu“, so Axier. Auch das Lösen unerwarteter Probleme gehört dazu, ganz wie beim Klettern. „Der Anspruch, unseren Kunden den bestmöglichen Service zu bieten, bringt jeden Tag neue Herausforderungen“, fährt er fort. „Ich mag meine Arbeit sehr – und ich bin Teil eines tollen Teams!“ Eine weitere Parallele zu seinem Hobby, denn sowohl bei der Arbeit wie beim Klettern ist Teamwork der Schlüssel zum Erfolg.

› Adrenalin in kontrollierter Dosis

Axier war 18 Jahre alt, als er seine Leidenschaft fürs Klettern entdeckte. Damals bestritt er mit Freunden in Atxarte (Spanien) seine erste Route über mehrere Seillängen. Eine Seillänge entspricht dem Abstand zwischen zwei Sicherungsstationen. Die Zeit, die man fürs Klettern einer solchen Route benötigt, kann mehrere Stunden bis Tage betragen. Axier und seine Freunde testeten damals eine zweistündige Tour. „Danach besorgte ich mir sofort Bücher über Klemmkeile und Seile“, so Axier. „Ich beschäftigte mich intensiv mit der Technik und begann, mich ernsthaft mit dem Klettern auseinanderzusetzen.“

Heute bevorzugt es Axier, als sogenannter Vorsteiger zu klettern – was eine enorme emotionale Kontrolle erfordert. Dies gilt besonders auf Selbstsicherungsrouen, auf denen der Vorsteiger keine Kletterhaken vorfindet, sondern sie erst selbst im Fels anbringen muss, um sich und sein Team abzusichern. Dazu sind Kraft, Ausdauer und eine ausgefeilte Technik nötig. Geht etwas schief, droht ein freier Fall in die Tiefe. „Beim Klettern darf man sich niemals durch die Angst vor einem Absturz leiten lassen“, erklärt Axier. „Man muss sich ganz auf den Moment konzentrieren.“

Lokal verwurzelt

Irgendwo in Nordspanien liegt in Strandnähe ein Klettergebiet, das einst aufgegeben, mittlerweile aber wieder instand gesetzt wurde. Man kann es nicht googeln, es ist auf keiner Website verzeichnet. Denn hier sollen sich allein die lokalen Kletterer vergnügen dürfen. Auch dieses Gelände verdankt seine Attraktivität der Arbeit von Axier und seinen Freunden. Und damit kein Besucheransturm droht, ist der genaue Standort bis heute ein Geheimnis.

Für Axier steht fest: Das Baskenland ist der Ort, für den sein Herz schlägt. „In der Nähe von zu Hause, nur etwa 30 Minuten entfernt, warten 700 Kletterrouten auf mich“, erklärt er. „Hier kann man sich ein Leben lang austoben. Wozu da noch in die Ferne schweifen? Alles, was ich mir wünsche, habe ich direkt vor der Tür.“ ■



Mehr Bilder und ein Video von Axier Alvarez auf globe.georgfischer.com

3x3

1. Das würde ich gerne können:
2. Genuss ist für mich ...
3. Nach Feierabend: Ruhe oder Action?



Ayu Adita Primasari
Junior Marketing Executive,
GF Piping Systems,
Jakarta (Indonesien)



1. Die Welt bereisen, um andere Kulturen kennenzulernen.

2. ... ein unbezahlbarer Wert.

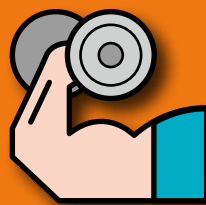
3. Sport treiben, um weiterhin fit zu bleiben.



Marius Trasca
Sales Logistic,
GF Casting Solutions,
Pitești (Rumänien)

1. Die Zeit anhalten, um mehr Zeit mit meiner Familie verbringen zu können.

2. ... Zeit mit meiner Familie zu verbringen.



3. Entspannen mit Sporttraining.



Ngoc Tuyen Hoang
Service Engineer,
GF Machining Solutions,
Singapur

1. Reisen, um neue Orte zu entdecken.



2. ... eine Rockshow zu geniessen und laut mitzusingen. :-)

3. Fussball spielen, um neue Leute kennenzulernen.

**MITMACHEN
UND
GEWINNEN!**

Hier die neuen Fragen:

1. Mein Lieblingsprodukt von GF?
2. Das gab es heute zum Mittagessen:
3. Nachhaltigkeit bedeutet für mich ...

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



Weitere Einsendungen für 3 x 3 auf globe.georgfischer.com

EIN TAG MIT
HANNES ALTENBURGER

Name: Hannes Altenburger
Position: Fachkraft für Sicherheit und Umwelt
Division: GF Casting Solutions
Standort: Leipzig (Deutschland)
Bei GF seit: 2015



8:05 Uhr

Der Arbeitstag von Hannes startet jeden Morgen mit einer kurzen Besprechung mit den Abteilungsleitern des Standortes. Gemeinsam werfen sie einen Blick auf aktuelle Unfallzahlen, und Hannes informiert über eine Null-Risiko-Aktion, die am Nachmittag geplant ist.

Für mehr Bewusstsein

Hannes Altenburger ist bei GF Casting Solutions in Leipzig für das Thema Arbeitssicherheit zuständig. Als Fachkraft für Sicherheit und Umwelt gibt er unter anderem Schulungen und ist Ansprechpartner für die rund 250 Mitarbeitenden am Standort. Sein Ziel: das Bewusstsein für Risiken im Arbeitsalltag schärfen und eine Null-Risiko-Kultur verankern, um Unfälle zu verhindern.



12:13 Uhr

Mittags geht Hannes mit zwei Kollegen in die Kantine. Er hat nicht immer Zeit für eine entspannte Mittagspause, aber heute kann er sein Mittagessen in Ruhe genießen: Nudelsalat mit Frikadelle.



14:32 Uhr

Seit 2015 trägt die Null-Risiko-Initiative in Leipzig dazu bei, das Bewusstsein für Risiken im Alltag zu schärfen. Heute misst Hannes, wie laut es in der Produktion ist, und die Kollegen dürfen schätzen. Schnell wird klar, wie wertvoll der obligatorische Gehörschutz ist.



9:37 Uhr

Ein Kollege, der in der Gussnachbearbeitung tätig ist, benötigt neue Sicherheitsschuhe. Von Hannes bekommt er Schutzstiefel, die sich schnell an- und ausziehen lassen. Denn: Eine einwandfreie Schutzausrüstung ist bei der Arbeit unerlässlich.



11:22 Uhr

Auch die kontinuierliche Analyse von Unfällen und anderen Vorfällen gehört zu Hannes' Aufgaben. Denn nur wer mögliche Ursachen kennt, kann Risiken identifizieren und aktiv werden, um für bestimmte Themen zu sensibilisieren.



16:24 Uhr

Wie jeden Tag startet Hannes auch heute mit einem langen Spaziergang in den Feierabend: Zusammen mit seinem Hund Pepper geht es vorbei an Feldern und Wiesen am südöstlichen Rand von Leipzig.



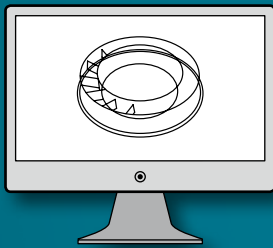
Mehr Bilder und ein Video zum Tag von Hannes Altenburger auf globe.georgfischer.com

SO GEHT DAS!
ADDITIVE MANUFACTURING

Aufbruch in die dritte Dimension

GF Machining Solutions und 3D Systems kombinieren ihre langjährige Erfahrung in der additiven Fertigung und in der konventionellen Metallbearbeitung. Mit der DMP Factory 500 haben sie eine Fertigungslösung auf den Markt gebracht, die auf 3D-Druck basiert und sich nahtlos in den Produktionsprozess integrieren lässt. Kunden aus Luft- und Raumfahrt können so komplexe Metallteile zu niedrigeren Gesamtkosten herstellen. Der mehrstufige Prozess am Beispiel eines Teils für ein Flugzeugtriebwerk funktioniert so:

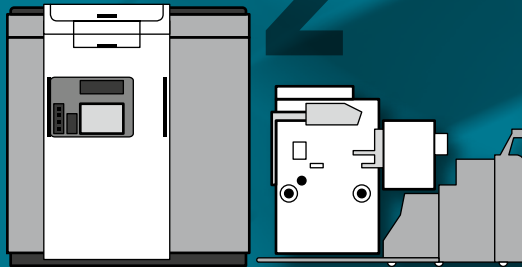
1



Die Datenvorbereitung

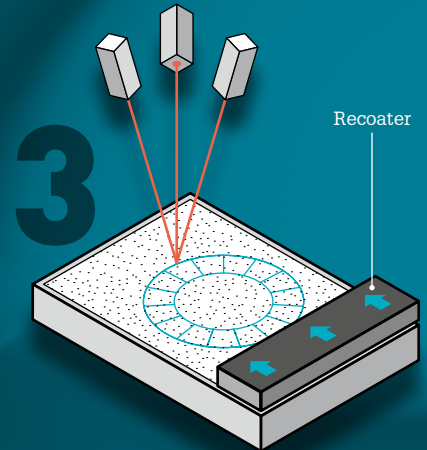
Bevor der eigentliche Druckprozess starten kann, bereitet ein Techniker die Fertigungsdaten für das Werkstück vor. Die dafür verwendete Software ist ein wesentlicher Bestandteil der DMP Factory 500. Die Software schafft ein dreidimensionales Modell des zu fertigenden Produkts, in diesem Beispiel der Turbine Rear Vane für ein Flugzeugtriebwerk. Dieser Prozess erfordert unter Umständen mehrere sich wiederholende Schritte, um die dreidimensionale Geometrie des Modells bestmöglich abzubilden.

2



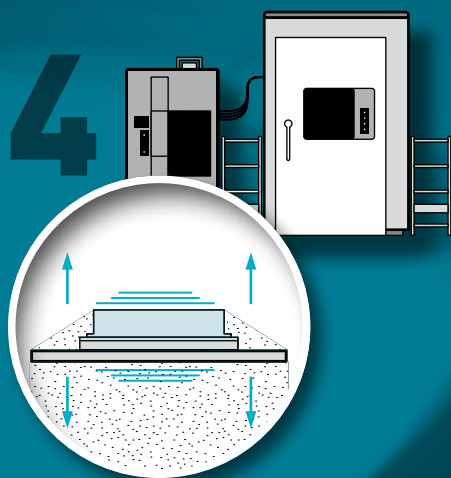
Die Druckvorbereitung

Die DMP Factory 500 besteht aus verschiedenen Modulen. Eines davon ist eine Wechselkartusche (Removable Print Module, in der Darstellung rechts). Sie enthält das Metallpulver, aus dem das Werkstück additiv gefertigt wird. Ausser dem Pulver enthält die Kartusche auch eine Aufbauplatte. Darauf wird das Werkstück im nächsten Schritt gedruckt. Die Aufbauplatte ist auf einer System-3R-Spannvorrichtung befestigt, die eine genaue Positionierung während des weiteren Prozesses sicherstellt. Für den Druck wird die Kartusche in das Druckermodul (in der Darstellung links) geladen.



Der 3D-Druck

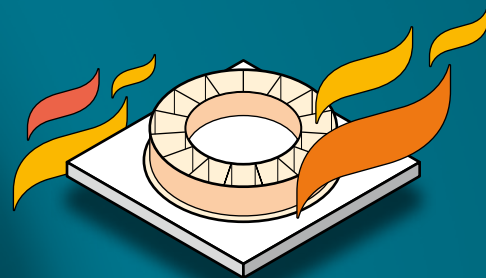
Der Aufbau des Werkstücks im sogenannten Laser-Pulverbettverfahren erfolgt schichtweise. Als Erstes trägt ein sogenannter Recoater das Metallpulver gleichmässig und dünn auf die gesamte Aufbauplatte auf. Drei Laser sintern das Metallpulver gemäss dem 3D-Modell. Durch die kurze Erhitzung festigt sich das Pulver an den definierten Stellen. Diese beiden Schritte wiederholen sich so oft, bis das Werkstück komplett aufgebaut ist. Die DMP Factory 500 kann auf diese Weise einige der grössten additiven Metallteile von bis zu 500 x 500 x 500 Millimetern Grösse fertigen.



4 Die Pulverentfernung

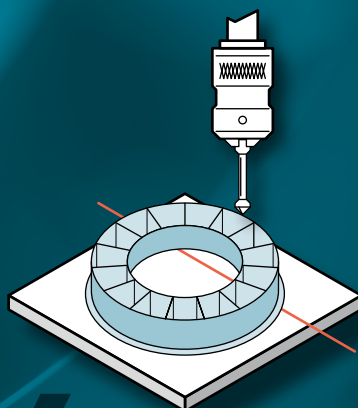
Die Wechselkartusche mit dem gedruckten Werkstück wird nun aus dem Druckermodul entladen und in das sogenannte Pulvermanagementmodul (Powder Management Module) geladen. Das Modul entfernt das restliche, nicht gesinterte Metallpulver vom Werkstück und von der Aufbauplatte durch einen Vibrations- und Kippmechanismus. Das nicht benötigte Pulver kann recycelt und für den nächsten Auftrag verwendet werden.

5



Die Hitzebehandlung

Als Nächstes wird das Werkstück samt Aufbauplatte in einem Ofen erhitzt. Dieser Prozessschritt ist notwendig, um innere Spannungen zu lösen und um das Werkstück auszuhärten.

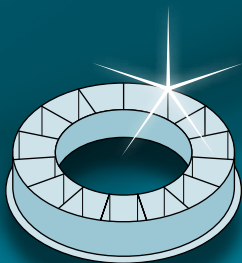


Abtrennen durch Drahterosionsmaschine

6

Die Nachbearbeitung

Jetzt ist das Werkstück bereit für die Nachbearbeitung. Es ist immer noch mit der Aufbauplatte verbunden. Dank der Spannvorrichtung von System 3R kann es punktgenau in einer Fräsmaschine befestigt werden. Sie verbessert das Oberflächenfinish, entfernt Trägermaterial und bohrt Löcher. Danach wird das Werkstück von der Aufbauplatte getrennt, zum Beispiel mithilfe einer Drahterosionsmaschine. GF Machining Solutions hat deshalb eine massgeschneiderte EDM CUT AM 500 entwickelt, die im Herbst 2019 auf den Markt kommen wird.



7

Das fertige Werkstück

Der Produktionsprozess ist nun abgeschlossen. Weitere Bearbeitungsschritte, wie zum Beispiel Polieren und Säubern von Hand, können noch notwendig sein. Die Aufbauplatte kann für einen neuen Auftrag verwendet werden. Dafür wird sie wieder in die Wechselkartusche eingebaut (siehe 2.: Die Druckvorbereitung).

Elektrifizierende Zukunft

Elektromobilität schreitet in China mit grossem Tempo voran. GF Casting Solutions ist vor Ort mit ihrem Produktportfolio und innovativen Leichtbaukomponenten für E-Fahrzeuge bestens gerüstet.

Endlosboom“ und „der Gigant aus Fernost“ – das sind Superlative, die man mit China in Verbindung bringt. Ein starker Zuwachs beim Neuwagengeschäft hat das Reich der Mitte in den letzten Jahren zum Reich des Automobils aufsteigen lassen. Zugleich ist das Land Taktgeber für Elektromobilität: 2018 wurden in China erstmals mehr als eine Million neue batterieelektrische Fahrzeuge (BEV) und Plug-in-Hybridfahrzeuge (PHEV) zugelassen. Bis zum Jahr 2024 soll der Absatz sogar auf über 8,4 Millionen Pkw anwachsen.

Subventionierter Boom

Der Boom hängt vor allem mit staatlichen Subventionsprogrammen zusammen. Käufer erhalten für bestimmte Modelle je nach Reichweite eine Bezuschussung. Darüber hinaus geht das Land auch Themen wie Ladeinfrastruktur und Batterieproduktion an. Seit 2019 greift zudem eine Elektroquote für Hersteller. Gründe für diese Massnahmen sind die hohe Luftverschmutzung sowie industriepolitische Motive: China will sich als Grossmacht für Elektromobilität etablieren.

Vielversprechender Absatzmarkt

Die Auftragslage von GF Casting Solutions spiegelt die Entwicklungen wider: 2018 waren über 50 Prozent aller Aufträge in China Komponenten für BEV- und PHEV-Modelle. „Die steigende Dichte der Fahrzeuge auf chinesischen Strassen bietet grosses Potenzial

für unsere Produkte. Lösungen für Elektroantriebe sind allerdings nur ein Teil davon“, so Iris Li von GF Casting Solutions in China. Denn Produkte wie Motorblöcke und Differentialgehäuse, die GF für Fahrzeuge mit konventionellem Antrieb produziert, kommen auch in Plug-in-Hybriden zum Einsatz. Und leichte Strukturbauteile wie zum Beispiel Federbeinstützen werden unabhängig von der Antriebsart gebraucht. Der Trend zum Leichtbau ist indes ungebrochen. So lässt sich das Gewicht der Karosserie durch spezielle Komponenten optimieren, um die Reichweite von batterieelektrischen Autos zu steigern oder den Spritverbrauch bei konventionellen Fahrzeugen zu senken.

Nähe zum Kunden

Für die neue Fahrergeneration stellt die Division am Standort Suzhou (China) ab Frühjahr 2019 unter anderem Gehäuse für Getriebe und Gehäuseabdeckungen für den E-Motor her. Hier ist auch ein Forschungs- und Entwicklungszentrum für Leichtbaukomponenten angesiedelt. „So können wir unsere Kunden frühzeitig bei der Entwicklung neuer Teile unterstützen und erfahren, in welche Richtung die Branche geht“, erläutert Iris Li. Dieser Ansatz ist nicht allein für den chinesischen Markt wichtig. Auch in Europa wächst der Markt rund um die neuen Antriebe. Dank standortübergreifender Zusammenarbeit ist GF Casting Solutions bestens auf künftige Anforderungen vorbereitet. ■



Iris Li

arbeitet seit 2009 bei GF Casting Solutions in China. Als Head of Marketing & Market Intelligence ist sie für die Marktbeobachtung und sämtliche image- bzw. verkaufsfördernden Aktivitäten wie Messen, Roadshows sowie Kundenveranstaltungen verantwortlich.



30'000

Ab 2019 verpflichtet eine Quote Hersteller, die mehr als 30'000 Autos pro Jahr in China verkaufen, zehn Prozent ihrer Wagen mit einem Elektro- bzw. Plug-in-Hybridantrieb auszustatten. 2030 soll dieser Wert auf über 30 Prozent ansteigen.

30%

Um 30 Prozent ist der Anteil von neu zugelassenen batterieelektrischen Fahrzeugen und Plug-in-Hybriden gegenüber 2017 gestiegen.

30%

30 Prozent aller weltweiten Aufträge von GF Casting Solutions betrafen 2018 Komponenten und Lösungen für Hybrid- und Elektrofahrzeuge. Bezogen auf China liegt dieser Anteil bei über 50 Prozent.

24 Mio.

24 Millionen Pkw wurden 2018 in China verkauft. Davon waren 1,01 Millionen Elektrofahrzeuge und Plug-in-Hybride.

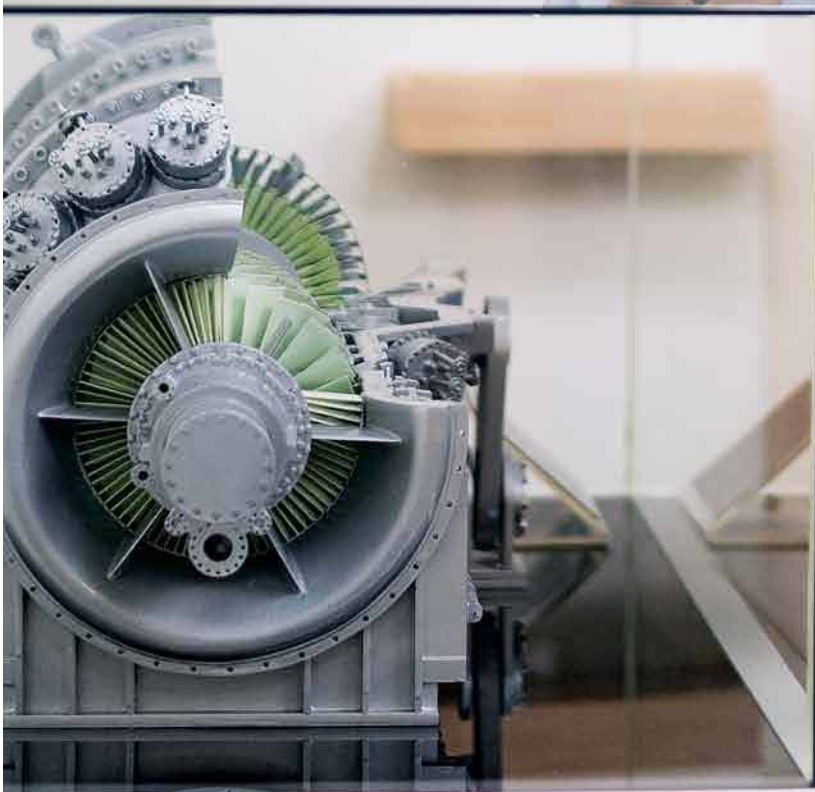
100

Auf dem chinesischen Automobilmarkt tummeln sich rund 100 einheimische Autobauer, zahlreiche Joint Ventures mit europäischen, japanischen und US-amerikanischen Herstellern sowie einige Neu- und Quereinsteiger für Elektroautos.



UNSERE KUNDEN
DOOSAN HEAVY INDUSTRIES

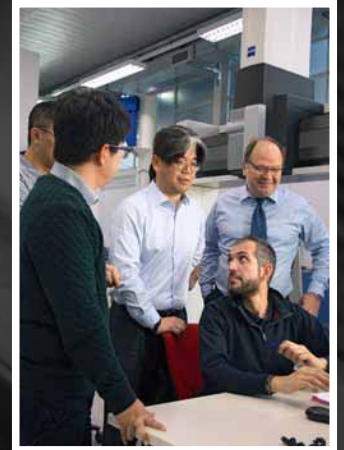
„Wir können uns auf GF Precicast verlassen“



GF Precicast rüstet die neue, 270 Megawatt starke Gasturbine von DHI mit drei hochtemperaturbeständigen Turbinenschaufeln aus. Jeon Chae Hong, Leiter des Hot Part Engineering Teams und oberster Entwicklungsingenieur bei DHI, arbeitet dabei eng mit dem GF Precicast Team in Novazzano (Schweiz) zusammen.



Bei GF Precicast in Novazzano (Schweiz) werden die Turbinenschaufeln für DHI hergestellt. Zum Produktionsprozess gehören auch die Hitzebehandlung (oben) und die Endbearbeitung (links) der Teile. Jeon Chae Hong (unten, bei einem Besuch in Novazzano) ist überzeugt: „GF Precicast ist der passende strategische Partner für uns.“



Doosan Heavy Industries (DHI) ist ein führender Hersteller von Kraftwerkskomponenten. Das südkoreanische Unternehmen bringt 2020 seine erste selbstentwickelte Gasturbine auf den Markt. GF Precicast, Teil von GF Casting Solutions, ist dabei der strategische Partner für die Ausrüstung der Turbine mit hitzebeständigen Feingussteilen.

Der weltweite Stromverbrauch ist in den vergangenen Jahrzehnten stetig angestiegen. Grund dafür ist ein ungebremstes und anhaltendes Wirtschaftswachstum, vor allem in aufstrebenden Industrienationen wie China, Russland oder Indien. Um der steigenden Nachfrage an Strom gerecht zu werden, unterstützen viele Länder den Betrieb von Gaskraftwerken. Doosan Heavy Industries (DHI) in Changwon (Südkorea) ist mit einem Jahresumsatz von mehr als USD 5,7 Milliarden im Jahr 2017 einer der weltweit führenden Hersteller von Kraftwerkskomponenten. DHI beliefert in- und ausländische Stromproduzenten mit Heizkesseln, Dampfturbinen und Generatoren sowie Komponenten für Gasturbinen.

Umfangreiche Erfahrung im Feinguss

Gasturbinenkraftwerke sind die am häufigsten eingesetzte Alternative zu Strom aus Kohle- und Atomkraft sowie als Backup-Kraftwerke eine perfekte Ergänzung zur Stromproduktion aus erneuerbaren Energien.

DHI wird deshalb – dank seines umfassenden Wissens und seiner Erfahrung im Komponentenbau – eine selbstentwickelte, 270 Megawatt leistungsstarke Gasturbine für die Stromerzeugung auf den Markt bringen. „Diese Turbine ist das Ergebnis von sechs Jahren intensiver Forschungs- und Entwicklungsarbeit“, erklärt Jeon Chae Hong, Leiter des Hot Part Engineering Teams und oberster Entwicklungsingenieur bei DHI. GF Precicast ist seit 2017 Partner von DHI und in die Entwicklungsarbeit eingebunden. Die GF Gesellschaft stellt für die neue DHI-Turbine drei verschiedene Turbinenschaufeln her. „DHI hat uns als Lieferant wegen unserer jahrelangen Erfahrung in der Produktion hitzebeständiger Feingussteile für >



Daniel Crot, Leiter Sales and Marketing bei GF Precicast, schätzt die Kooperationsbereitschaft von DHI. Im Bild rechts zeigt er eine Feinguss-Turbinenschaufel, die im südkoreanischen DHI-Werk Changwon (oben rechts) in die Gasturbine montiert wird.



ÜBER GF PRECAST

Entsprechend ihrer Strategie 2020 expandiert GF Casting Solutions in höherwertige Geschäftsfelder und baut ihr Angebot an globalen Lösungen aus. Deshalb hat GF Casting Solutions Anfang 2018 die Precicast Industrial Holding S.A. akquiriert. GF Precicast produziert Feingussteile für Kunden aus der Energie- und Aerospace-Branche. 75 Prozent der Feingussteile sind für den europäischen und zehn Prozent für den US-amerikanischen Markt bestimmt. Asien hält einen Anteil von 15 Prozent. Mit der strategischen Partnerschaft zu DHI erhöht GF Precicast diesen Anteil signifikant. GF Precicast beschäftigt mehr als 700 Mitarbeitende in der Schweiz und in Rumänien.

› die Gasturbinenindustrie ausgewählt“, erklärt Daniel Crot, Leiter Sales and Marketing bei GF Precicast in Novazzano (Schweiz). „Neben DHI beliefern wir zurzeit mehr als 15 Kunden aus der Gasturbinenbranche“, so Crot. Dazu zählen Marktführer wie Siemens, GE Power oder Ansaldo Energia.

Jeon Chae Hong ist von der Zusammenarbeit überzeugt: „GF Precicast verfügt über sehr moderne, hochtechnisierte Fertigungsverfahren und hat einen sehr guten Ruf in der Gasturbinenindustrie. Deshalb ist GF Precicast der passende strategische Partner für uns.“

Seit November 2018 rüstet GF Precicast die neue DHI-Gasturbine mit drei hochtemperaturbeständigen Turbinenschaufeln aus. „Bei der aktuellen Marktlage schätzen wir, dass wir pro Jahr bis zu zehn Gasturbinen verkaufen“, sagt Jeon Chae Hong. „Dabei konzentrieren wir uns zunächst auf die Märkte USA und Saudi-Arabien, die zurzeit wichtigsten Märkte für Gasturbinen.“ Zehn Gasturbinen pro Jahr bedeuten für GF Precicast eine Produktion von 2'000 zusätzlichen Teilen pro Jahr.

Entwicklung steigert Gasturbinenbedarf

Der steigende Stromverbrauch in Verbindung mit den Anforderungen an die Nachhaltigkeit und die Verfügbarkeit der Erdgasreserven stärken die Bedeutung der Gaskraftwerke in der Stromproduktion sehr. „Wir sehen deshalb gute Wachstumsmöglichkeiten im industriellen Gasturbinengeschäft für GF Precicast, da die aus Gas erzeugte Energie sehr wettbewerbsfähig ist“, sagt Daniel Crot. Dieses Potenzial nutzt GF Precicast. „Wir wollen weltweit einen breiten Kundenstamm unterhalten und setzen alles daran, unsere Kunden erfolgreich zu machen.“ In diesem Sinne passten DHI und GF Precicast perfekt zusammen. Das zeigt sich bereits an der bisherigen Zusammenarbeit.

„DHI hat zunächst anspruchsvolle Liefertermine gesetzt“, erinnert sich Daniel Crot. „Die Projektmanager von DHI und GF Precicast haben daraufhin gemeinsam eine Lösung erarbeitet, die Entwicklung der Feinguss-Turbinenschaufeln noch effizienter und schneller zu machen“, berichtet er. Er schätze die Kooperationsbereitschaft von DHI und sei stolz auf die gute, partnerschaftliche Zusammenarbeit. Diesen Ball spielt Jeon Chae Hong gerne zurück: „Die Professionalität, das proaktive Management sowie die hochmodernen Feingussverfahren machen es uns leicht, aufkommende Herausforderungen zu bewältigen.“ Das gilt für die neue 270-Megawatt-Gasturbine von DHI sowie für künftige, noch leistungsstärkere Entwicklungen. ■



„Bei unseren Vorgaben können wir uns auf GF Precicast verlassen“

Jeon Chae Hong ist Leiter des Hot Part Engineering Teams und oberster Entwicklungsingenieur bei Doosan Heavy Industries in Changwon (Südkorea). Er ist seit elf Jahren in verschiedenen Funktionen im Unternehmen tätig. Bei der Herstellung der 270-Megawatt-Gasturbine arbeiten er und sein Team eng mit den Ingenieuren von GF Precicast zusammen.

Herr Chae Hong, was ist die Herausforderung beim Bau einer Gasturbine?

Die grösste Herausforderung in der Entwicklung ist die Einhaltung des engen Zeitplans. Deshalb hält DHI die Entwicklungszeit möglichst kurz, besonders bei den Gussteilen.

Wie unterstützt Sie GF Precicast dabei?

Die Produktion von Feinguss-Turbinenschaufeln mit Kühlkanälen, die extrem hohe Betriebstemperaturen aushalten müssen, ist sehr anspruchsvoll. Ausserdem muss das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmen sowie die kurzfristige Verfügbarkeit der Feingussteile. Bei GF Precicast können wir uns darauf verlassen, dass unsere Vorgaben eingehalten werden.

Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit mit GF Precicast?

Innerhalb kurzer Zeit haben wir einen guten Draht zueinander entwickelt. Die Bereitschaft von GF Precicast, alle unsere Anforderungen zu erfüllen, ist beeindruckend. In unserer Branche schätzen wir lösungsorientiertes Arbeiten – letzten Endes geht es um qualitativ hochstehende Produkte. Aus der intensiven Zusammenarbeit entstehen häufig langjährige Partnerschaften mit den Lieferanten. Wir freuen uns auf den gemeinsamen Weg mit GF Precicast.



Mehr Bilder auf
globe.georgfischer.com



Fliegender Übergang

Elf Jahre lang stand Yves Serra an der Spitze von GF. Nun übergibt er seine Position an Andreas Müller, der nach der Generalversammlung am 17. April 2019 neuer CEO wird. Wie blickt Yves Serra auf seine insgesamt 27 Jahre bei GF und die elf Jahre als CEO zurück? Worauf ist er besonders stolz? Welche Pläne hat sein Nachfolger? Und wo sieht dieser die Herausforderungen, die auf GF zukommen? Das erfahren Sie in den Interviews mit dem heutigen und dem zukünftigen CEO von GF.

„Gemeinsam haben wir unsere Ziele immer erreicht“

Im Interview blickt Yves Serra auf elf erfolgreiche Jahre an der Spitze von GF zurück.

Wenn Sie auf Ihre elf Jahre an der Spitze von GF zurückblicken: Welches waren Ihre persönlichen Höhepunkte?

Es war ein Privileg für mich, CEO dieses Unternehmens zu sein und mit so vielen talentierten Menschen zusammenarbeiten zu können. Gemeinsam haben wir in den letzten elf Jahren stets die Ziele erreicht, die wir uns gesteckt hatten. Trotz der Aufwertung des Schweizer Frankens haben wir Jahr für Jahr sowohl die Verkäufe als auch den Gewinn gemäss den von uns veröffentlichten Prognosen gesteigert. Unsere weltweite Präsenz ist viel ausgewogener als früher: Aktuell erwirtschaften wir mehr als 50 Prozent unseres Umsatzes in Asien und Amerika. Uns ist es auch gelungen, das Portfolio von GF auf weniger zyklische Geschäftssparten auszurichten: Heute ist GF Piping Systems die mit Abstand grösste Division.

Allerdings haben wir bislang von recht günstigen Marktbedingungen profitiert. Den Beweis dafür, dass wir solider geworden sind, müssen wir während eines Abschwungs erst noch erbringen.

Während Ihrer Amtszeit als CEO haben Sie eine Reihe von Initiativen angestossen. Sind Sie zufrieden damit?

Über die Jahre haben wir verschiedene Initiativen lanciert. Das erste Ziel war, eine grenzüberschreitende Teamkultur (7 Habits®) aufzubauen. Danach ging es um eine bessere Umsetzung unserer strategischen Ziele (4DX), eine Verkürzung der Innovationszyklen (Design Thinking) und eine höhere Verkaufskompetenz (Value Selling).

Meiner Meinung nach haben diese Initiativen dazu beigetragen, uns von der Konkurrenz abzuheben. Und natürlich hoffe ich, dass sie ein Teil unserer Kultur bleiben werden.

Als CEO haben Sie laufend Kunden und unsere Standorte im Ausland besucht. Gibt es eine Erfahrung oder ein Ereignis, das Ihnen ganz besonders in Erinnerung geblieben ist?

Während meiner Amtszeit als CEO habe ich, vor allem in fernen Ländern, so viele Kunden wie möglich besucht. Man lernt enorm viel bei solchen Besuchen, und man erfährt, ob

man bezüglich Qualität oder Konkurrenzfähigkeit auf dem richtigen Weg ist. Kunden sind die beste Quelle für innovative Ideen – solange wir ihnen zuhören. Die schönsten Erinnerungen habe ich jedoch an die Momente, in denen wir Erfolge unserer Mitarbeitenden feierten.

Wie wird GF in zehn Jahren aussehen?

Einige Trends, wie Elektroautos oder die Digitalisierung, werden sich sicherlich durchsetzen. Solange der Kunde bei uns weiterhin ganz im Mittelpunkt steht, werden wir neue und sich abzeichnende Trends frühzeitig erkennen und uns laufend anpassen. Im Laufe der Jahre wird es an den Märkten gewiss einfachere und schwierigere Phasen geben. Dabei dürften Zurückhaltung in Erfolgsphasen und eine positive Einstellung in schwierigen Zeiten hilfreich sein.

Haben Sie einen Rat für Ihren Nachfolger?

Andreas Müller ist schon viele Jahre bei GF und kennt zwei unserer Divisionen – GF Piping Systems und GF Casting Solutions – hervorragend. Als CFO des Unternehmens hatte er viel mit unseren Aktionären und Analysten zu tun und kennt die allgemeinen Chancen und Herausforderungen bestens. Ich bin sicher, dass GF weiterhin erfolgreich sein wird.

Falls Sie von der Generalversammlung in den Verwaltungsrat gewählt werden: Wie stellen Sie sich Ihre Aufgabe dort vor?

Eine der Hauptaufgaben eines Verwaltungsrates ist, die Geschäftsleitung zu unterstützen und kritische Fragen zu stellen. Falls ich in den Verwaltungsrat gewählt werde, werde ich mich, gemeinsam mit meinen Kollegen, in diesem Sinn einsetzen. Einfach mit dem kleinen Vorteil, das Unternehmen etwas besser zu kennen. ■



Yves Serra bleibt GF auch in Zukunft erhalten, wenn er im April in den Verwaltungsrat gewählt wird.

«Es war ein Privileg für mich, CEO dieses Unternehmens zu sein und mit so vielen talentierten Menschen zusammenarbeiten zu können.»

Yves Serra



NEUER CEO ANDREAS MÜLLER

Geboren 1970 in Radolfzell (Deutschland), verheiratet, ein Sohn

Ausbildung:

Studium der Betriebswirtschaft, HTWG Konstanz (Deutschland)

Beruflicher Werdegang:

2017 bis April 2019: CFO des GF Konzerns, Mitglied der Konzernleitung

2008–2016: CFO bei GF Automotive

2002–2008: Leiter Controlling, Business Unit Industry & Utility, GF Piping Systems, Schaffhausen (Schweiz)/Kaufmännischer Geschäftsführer, Georg Fischer Simona Fluorpolymer Products, Ettenheim (Deutschland)

2000–2002: Leiter Finanzen & Operations, GF Piping Systems Gesellschaften in Australien

1998–2000: Leiter Controlling, GF Piping Systems, Schaffhausen/Leiter Controlling Business Unit Industry, GF Piping Systems

1996–1998: CFO Business Unit Asien, GF Piping Systems, Schaffhausen

1995–1996: Produktmanager Polypropylene bei GF Piping Systems, Schaffhausen

Hobbys:

Downhill-Mountainbiking

„Teamwork und Teamgeist spielen eine zentrale Rolle für den weiteren Erfolg“

Andreas Müller über Vorbilder, Werte und die bevorstehenden Herausforderungen für GF

Herzlichen Glückwunsch zu Ihrer Ernennung zum CEO. Was war Ihre erste Reaktion?

Vielen Dank! Ich fühlte mich sehr geehrt. Dieses Unternehmen zu leiten ist ein riesiges Privileg, und ich freue mich auf die Möglichkeiten, die vor GF liegen.

Wie werden Sie das Unternehmen leiten? Wie lautet Ihre Philosophie für die Unternehmensführung?

Unsere fünf Werte bei GF bilden eine gute, solide Basis für eine erfolgreiche Unternehmensführung. Vor allem müssen wir einander vertrauen. Dies gelingt, wenn wir einander respektieren („We respect people“) und zu unserem Wort stehen („We do what we say“). Eine unserer wichtigsten Initiativen der vergangenen 15 Jahre sind die „7 Habits® of highly effective people“. Teamwork und Teamgeist spielen eine zentrale Rolle für den weiteren Erfolg und das Wachstum von GF. Ich bin überzeugt, dass GF weiter wachsen und gedeihen wird, wenn wir dies weiterhin verfolgen.

Eines ist sicher: Der Erfolg unseres grossartigen Unternehmens ist nicht einer einzelnen Person zu verdanken, sondern der Leistung von allen 15'000 Mitarbeitenden – gepaart mit einer gut koordinierten und konsequenten Umsetzung unserer strategischen Meilensteine. Der Erfolg unserer Kunden ist unser Erfolg. Inspiration für neue Lösungen finden wir daher häufig im Kundengespräch. Als neuer CEO bin ich auf die Unterstützung meines Managementteams und jeder einzelnen Person in diesem Unternehmen angewiesen.

Haben Sie ein Vorbild für Ihre Arbeit?

Ich kann nicht behaupten, ein einziges spezifisches Vorbild zu haben. Ganz allgemein beeindruckt und inspiriert mich Menschen, die ihre Vision in die Realität umsetzen. Zum Beispiel der Chef von Chrysler, Lee Iacocca, mit seinem erfolgreichen Change-Management, der Sänger von Queen, Freddy Mercury, mit seiner Leidenschaft, alles für den Erfolg zu tun, oder Steve Jobs, der als Pionier Vision und Innovation vorantrieb. Auch Yvon Chouinard, der Gründer der Outdoor-Bekleidungsfirma Patagonia, fasziniert mich. Er orientiert sich ganz an den Bedürfnissen seiner Kunden und verknüpft das Geschäftskonzept mit Nachhaltigkeit.

In meinem privaten Umfeld beeindruckt mich vor allem die Kondition und die Disziplin meines Vaters. Anlässlich seines 40. Geburtstags fing er mit dem Joggen an und gab gleichzeitig das Rauchen auf. Ein paar Jahre später lief er seinen ersten Marathon in drei Stunden. Heute, mit 83 Jahren, läuft er immer noch mehrmals pro Woche. Er sagt immer: „Man muss sich ein Ziel vor Augen setzen und konsequent daran arbeiten.“

Was gefällt Ihnen bei GF am besten?

Viele Dinge machen GF einzigartig! Alle drei Divisionen sind in ihren jeweiligen Märkten gut positioniert, und die immensen Fähigkeiten unseres Unternehmens ermöglichen es uns, neue Technologien gewinnbringend für neue Produkte und Lösungen zu nutzen.

Nehmen wir unser riesiges, weltweites Kundenportfolio – es enthält grosse Namen von Apple bis ZF und reicht von Schaffhausen über Los Angeles bis nach Schanghai.

GF ist eine lernende Organisation mit vielen grossartigen Persönlichkeiten – mit Köpfen voller Ideen und einem bemerkenswerten Teamgeist. Wir verfügen über eine starke Unternehmenskultur und bieten mit unserer Mischung aus Tradition und zukunftsorientierten Lösungen hervorragende Möglichkeiten für talentierte Arbeitskräfte. Bei GF sind die Menschen wichtig!

Worauf freuen Sie sich in Ihrer neuen Position am meisten?

GF zu einem noch innovativeren Unternehmen zu entwickeln, unsere Strategie 2020 mit meinem Managementteam weiter umzusetzen, neue Chancen wie die Digitalisierung und die Veränderung des Portfolios von GF Casting Solutions zu meistern und nicht zuletzt: mehr von unseren über 15'000 Mitarbeitenden zu treffen.

In wenigen Wochen starten Sie offiziell als CEO. Worauf werden Sie sich in den ersten Monaten fokussieren?

Die ersten Monate werde ich unseren Mitarbeitenden und Kunden auf der ganzen Welt widmen. Es ist wichtig, dass unsere Kunden für uns weiterhin an erster Stelle stehen und wir ihre Bedürfnisse verstehen. Unsere Mitarbeitenden möchte ich ermutigen, Dinge



Der scheidende und der designierte CEO im Gespräch: Für Yves Serra (l.) und Andreas Müller stehen Mitarbeitende und Kunden im Mittelpunkt ihrer Arbeit.

anzusprechen und einen offenen Dialog zu führen. Für mich ist es wichtig, dass alle Kolleginnen und Kollegen weltweit verstehen, dass ich unsere erfolgreiche Strategie 2020 weiterführen werde, dass ich für unsere Werte einstehe und dass sie sich an mich wenden können.

«Die ersten Monate werde ich unseren Mitarbeitenden und Kunden widmen. Für mich ist es wichtig, dass alle Kolleginnen und Kollegen weltweit verstehen, dass ich unsere erfolgreiche Strategie 2020 weiterführen werde.»

Andreas Müller

Worin bestehen in den nächsten Jahren die grössten Herausforderungen für GF?

Nachdem fast zehn Jahren lang eitel Sonnenschein herrschte, ziehen nun einige Wolken am Konjunkturlhimmel auf. Wir müssen

Fehlschläge akzeptieren, aber daraus lernen und das Gelernte anwenden, Erfolgsgeschichten teilen und gute Leistungen multiplizieren. Unsere Design Thinking-Initiative müssen wir konsequent weiterverfolgen, um schneller innovative Kundenlösungen zu generieren. Als in der Schweiz ansässiges Unternehmen müssen wir smarter und innovativer sein, um uns von unseren globalen Mitbewerbern zu unterscheiden. Ausserdem ist es von entscheidender Bedeutung, den aktuellen Trend der Digitalisierung für die erfolgreiche Umsetzung unserer Strategie 2020 zu nutzen. Allerdings müssen auch hier die Bedürfnisse unserer Kunden stets im Fokus stehen.

GF muss für talentierte Arbeitskräfte attraktiv sein. Wir müssen junge Mitarbeitende und erfahrene Spezialisten gleichermaßen einstellen und die Diversität am Arbeitsplatz grundsätzlich fördern. Wir stehen zu unserem Wert „We reward performance“. Zudem streben wir an, GF sowohl für unsere Mitarbeitenden als auch für unsere Kunden attraktiver zu machen, unter anderem durch die Einrichtung von Innovationszentren und modernen Arbeitsplätzen, die Zusammenarbeit und Innovation fördern. Unser Wert „We act fast“

verlangt nicht nur Schnelligkeit, sondern auch Agilität. Nur so können wir proaktiv auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen, in einem sich stetig wandelnden Umfeld. Und zu guter Letzt: Indem wir uns auf höherwertige Geschäftsfelder fokussieren, werden wir den nachhaltigen Erfolg unseres Unternehmens sicherstellen. ■



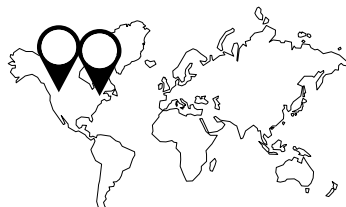
UNSERE STANDORTE
GF PIPING SYSTEMS, COTEAU-DU-LAC UND CALMAR (KANADA)

Die Spezialisten für Vorisolierung

Von zwei Standorten in Kanada aus beliefert GF Urecon vor allem Kunden in Nordamerika mit vorisolierten Rohren für die kommunale Versorgung, für Bau und Industrie.

Bei GF Urecon arbeiten bis zu 140 Mitarbeitende, die meisten davon in der Fertigung. Die beiden Standorte in Coteau-du-Lac und Calmar sind bestens ausgestattet, um sämtliche COOL-FIT-Produktlinien zu produzieren.





Kanadische Winter sind legendär, in weiten Teilen des Landes herrschen dann dauerhaft Temperaturen unter minus 30 Grad Celsius. Das hat enorme Auswirkungen auf das tägliche Leben. So nutzen beispielsweise viele Menschen eine elektrische Blockheizung, um den Motor ihres Fahrzeugs warmzuhalten, sodass er morgens auch bei Minusgraden startet. Wo Rohrleitungen verbaut sind, ist die Gefahr allgegenwärtig, dass diese bei Minustemperaturen bersten. Wenn es also irgendwo einen Bedarf an isolierten Rohrleitungen gibt, dann hier.

Urecon Limited wurde 1969 in Quebec mit dem Ziel gegründet, vorisolierte Rohrsysteme für Endkunden und Händler auf den Markt zu bringen. Der Fokus lag vom ersten Tag an auf erstklassigem Service und Kundennähe. So überrascht es nicht, dass das Unternehmen im Lauf der Jahre gewachsen ist. Geschäftsführer Nicholas Nickoletopoulos zu den Faktoren, die dieses Wachstum ermöglicht haben: „Zum einen deckte unser Produktportfolio alle Artikel ab, die man für Rohrinstallationen braucht, darunter auch elektrische Heizsysteme, die das Einfrieren der Rohre verhindern. Vor allen Dingen aber passte das Unternehmen regelmässig sein Produktangebot an, um mit den Entwicklungen am Markt und bei unseren Kunden Schritt zu halten.“ Seit Mitte 2017 ist Urecon Teil von GF Piping Systems.

Kunden in Nord- und Südamerika

GF Urecon hat in Kanada zwei Standorte: einen in Coteau-du-Lac (Quebec), vor den Toren von Montreal, und einen in Calmar (Alberta). „Dadurch, dass wir je einen Fertigungsbetrieb im Osten und im Westen des Landes >



Renée Norman – die Läuferin

Als Vorarbeiterin in der Abteilung Shipping & Receiving in Calmar muss Renée Norman die gesamte Organisation im Blick haben. „Ich unterstütze unsere Verkaufs-, Produktions- und Vertriebsteams bestmöglich, damit sie einen hervorragenden Kundenservice bieten können.“ Das kann eine Herausforderung sein, z.B. wenn es zu Verzögerungen kommt oder Lkw sich verspäten. Um nach einem harten Arbeitstag zu entspannen, schnürt Renée die Laufschuhe. Sie ist schnell – das beweist auch die Goldmedaille, die sie bei einem Kraft- und Fitnesswettbewerb für Frauen gewonnen hat.



Jean-Philippe Pilon – der Boxer

Jean-Philippe Pilon kam vor 14 Jahren als 19-Jähriger zu Urecon in Coteau-du-Lac. Aufgrund seines Engagements und seiner Führungsqualitäten wurde er mit 21 zum Leiter eines Teams in der Abteilung Pre-Insulated Pipe befördert, eine Position, die er auch heute noch innehat. Er koordiniert ein Team von rund zwölf Personen und animiert seine Mitarbeitenden zu immer grösserer Effizienz. Jean-Philippe verbringt seine Freizeit gerne mit seiner Tochter – und beim Boxen. Er gibt sogar Boxunterricht für Kinder und Erwachsene: „Es ist wichtig für mich, der Gesellschaft etwas zurückzugeben.“



**Anestin Gaulton –
der Teamplayer**

Anestin Gaulton kam vor 23 Jahren direkt nach der Highschool zu Urecon in Calmar. Heute ist er Vorarbeiter im Insulation Department. „Mich bis hierher hochgearbeitet zu haben ist meine grösste berufliche Leistung. Möglich war das dank eines Unternehmens, in dem ich wachsen und mich weiterentwickeln konnte“, erklärt er. Dabei ist es ihm wichtig, die Teammoral zu fördern. Diese Aufgabe nimmt er auch als Trainer der Baseballmannschaft seines Sohnes wahr. „Meine Tätigkeit als Trainer hat mich auch zu einem besseren Teamleiter bei der Arbeit gemacht.“



**Sara Cristina de la Cerda –
die Karatemeisterin**

Eines der Dinge, die Sara de la Cerda an ihrer Position als Technical Inside Sales Specialist schätzt, ist die Tatsache, dass sie für eine Vielzahl unterschiedlicher Aufgaben verantwortlich ist: „Angefangen bei der Erstellung eines Angebots über die Suche nach den passenden Produkten bis hin zur Organisation der Logistik und der Exportformalitäten.“ Sara hat ein hohes Verantwortungsbewusstsein. Sie hat nicht nur den schwarzen Karategürtel, sondern ist auch ehrenamtlich im Girls Club tätig, wo sie neun- bis 14-jährige Mädchen ermutigt, für das, was ihnen wichtig ist, Verantwortung zu übernehmen.

› haben, sparen wir Transportkosten und können kürzere Lieferzeiten bieten“, erklärt Nicholas Nickoletopoulos. Je nach Jahreszeit arbeiten an den beiden Standorten zusammen bis zu 140 Mitarbeitende, die meisten davon in der Fertigung. Rund 20 Mitarbeitende sind im Vertrieb tätig, ein Technikteam ist für die Kunden- und Projektunterstützung zuständig.

Der Standort Coteau-du-Lac zeichnet sich dadurch aus, dass er als einziger Standort von GF Piping Systems über eine spezielle Produktionszelle für die Herstellung von COOL-FIT-Rohren verfügt. Diese ermöglicht es, einen besonderen Schaum gleichmässig und hohlraumfrei zwischen die Innen- und die Aussenrohre einzuspritzen. Die patentierte Innovation wurde von GF Urecon vorangetrieben. „Umgesetzt haben wir dies aber nicht alleine“, betont Nicholas Nickoletopoulos. „Wir konnten auf das Know-how und die Unterstützung der gesamten GF Organisation zurückgreifen.“ Beide Standorte von GF Urecon sind bestens ausgestattet, um sämtliche COOL-FIT-Produktlinien zu produzieren – COOL-FIT ABS Plus, COOL-FIT 2.0 und COOL-FIT 4.0.

Die Produkte, die in Coteau-du-Lac und Calmar hergestellt werden, werden an Kunden in ganz Nord- und Südamerika geliefert. Umsätze werden in den drei primären Marktsegmenten Industrie, Versorgung und Haustechnik erzielt. Untersegmente sind Frostschutz für kommunale und industrielle Installationen, Fernwärme und Kaltwasser.

Grosse Pläne

Nach der Übernahme Mitte 2017 wurde Urecon vollständig in die Division GF Piping Systems integriert. Ausser der Produktionszelle für die Herstellung von COOL-FIT hat das Unternehmen unter anderem mit der Entwicklung einer Kontrolleinheit des Frostschutzkabels und einer Serie von neuen Frostschutzleitungen zu den jüngsten Innovationen beigetragen. Das künftige Wachstum von GF Urecon wird auch weiterhin durch das COOL-FIT-Portfolio sowie durch den kontinuierlichen Fokus auf Services und Kundennähe getrieben werden – Faktoren, die von Anfang an zum Erfolg des Unternehmens beigetragen haben. ■



Die Produkte, die in Coteau-du-Lac und Calmar hergestellt werden, werden an Kunden in ganz Nord- und Südamerika geliefert. Nicholas Nickoletopoulos (unten) ist seit 2013 Geschäftsführer von GF Urecon.



Mehr Bilder auf
globe.georgfischer.com



AUF EINEN BLICK

Unternehmen:
GF Urecon, Coteau-du-Lac
und Calmar (Kanada)

Division:
GF Piping Systems

Gegründet:
1969; seit Juli 2017 Teil von
GF Piping Systems

Mitarbeitende:
Bis zu 140

Produktion:
Vorisolierte Rohrleitungs-
systeme

Marktsegmente:
Industrie, Versorgung,
Haustechnik

Zielmärkte:
Nordamerika, Karibik,
Mittelamerika, nördliche
Regionen Südamerikas



HERZBLUT
GIOVANNI BOSCO**MITMACHEN
UND GEWINNEN!**

Sie engagieren sich sozial?
Ihre Kollegin oder Ihr Kollege setzt
sich für andere ein? Dann
freuen wir uns auf Ihre Geschichte:
globe@georgfischer.com
Alle Einsendungen nehmen an unserem
Gewinnspiel auf Seite 40 teil.

Skipper, Lehrer, Freiwilliger

Ob als Skipper oder als Lehrer – Giovanni Bosco ist zum Segeln geboren. In seiner Freizeit begleitet er regelmässig Lernfahrten, die ihn und seine Schüler vom Lago Maggiore (Italien) bis aufs Mittelmeer führen.

Segelfan und -lehrer aus Leidenschaft – so beschreibt man Giovanni Bosco am besten. Der Area Sales Manager von GF Machining Solutions in Losone (Schweiz) wurde bereits mit sechs Jahren mit dem Segel-Virus infiziert. „Ich segle nun schon seit über 40 Jahren“, sagt er. „Ich liebe die Freiheit, die Nähe zum Wasser und das Dahingleiten mit dem Wind.“ Das Segeln hat Giovanni's Horizont erweitert, und diese Erfahrung wollte er mit anderen teilen. So begann er, junge Segelfans auf seinem Heimatsee zu unterrichten.

Das war vor 20 Jahren. Mittlerweile hat Giovanni sein Segelgebiet ausgeweitet und ist heute auch auf dem offenen Meer unterwegs. Seit 2012 gehört er zur Associazione Velamica in Lugano (Schweiz), für die er als eines von 16 Mitgliedern ehrenamtlich einwöchige Segeltörns nach Kroatien und Griechenland organisiert und begleitet. Jeden Sommer erkunden um die 40 Abenteuerlustige – Ausbilder, Skipper und Schüler im Alter von 14 bis 22 – in fünf bis sechs Segelbooten das Mittelmeer.

Als Skipper ist Giovanni für Navigation und Sicherheit zuständig. Das heisst, er bringt seinen Schützlingen das Segeln am Wind und das Navigieren mithilfe der Sterne bei – und achtet dabei natürlich stets auf die Sicherheit aller Beteiligten. „Mein Wissen bestmöglich weiterzugeben ist eine Herausforderung, die ich sehr gerne annehme.“ Giovanni hat einen besonders guten Draht zu jungen Segelfans. „Da hilft mir wohl, dass ich bis heute im Herzen jung geblieben bin“, erklärt er lachend. ■

**Giovanni Bosco**

Als Area Sales Manager ist Giovanni Bosco viel unterwegs und stellt sicher, dass die Kunden, darunter auch Uhren- und Schmuckhersteller, stets optimal betreut werden. Seine Hauptaufgabe ist der Kundendienst in der gesamten Schweiz. Giovanni arbeitet seit 1989 für GF Machining Solutions.



ZUM MITNEHMEN



... DASS DER FRÜHLING UNTERSCHIEDLICH BEGINNT?

Fest steht eigentlich nur der aus statistischen Gründen terminierte, meteorologische Frühlingsbeginn: Auf der Nordhalbkugel fällt er auf den 1. März, auf der Südhalbkugel auf den 1. September. Aus astronomischer Sicht startet der Frühling an dem Datum, an dem Tag und Nacht jeweils exakt gleich lang dauern, also zwölf Stunden. Das ist in nördlichen Breitengraden meistens am 20. März und südlich des Äquators am 22. oder 23. September der Fall – abhängig vom Abstand zum letzten Schaltjahr. Der phänologische Frühlingsbeginn wiederum ist weltweit am wenigsten genau zu bestimmen: Er hängt ab von der geografischen Länge und Breite, der Höhe und dem Klimagebiet und fällt auf den Tag, an dem bestimmte Pflanzenarten erstmals erblühen.



... WIE SICH FRÜHJAHRSMÜDIGKEIT ÜBERWINDEN LÄSST?

Die ersten wärmeren Temperaturen des Frühlings verlangen dem Körper nach der zurückliegenden Kälteperiode eine Umstellung ab. Die mit der Wärme einhergehende Erweiterung der Blutgefäße resultiert bei vielen Menschen in niedrigerem Blutdruck, der wiederum die Sauerstoffversorgung des Gehirns beeinträchtigt. Die Folgen in den ersten Frühlingswochen: Müdigkeit und Antriebsschwäche. Also raus in die Natur, an der frischen Luft spazieren gehen und auf eine ausgewogene Ernährung achten. Das bringt den Stoffwechsel auf Trab und gibt Energie.

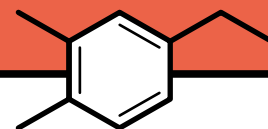
Erfrischend

Die Vögel beginnen zu zwitschern, es wird wärmer, und die ersten Blumen blühen. Wenn im Frühling die Natur erwacht, ändert sich auch die Wahrnehmung unserer Umwelt. Alles ist frischer, lebendiger und fühlt sich neu an. Wussten Sie zum Beispiel ...



... DASS FRÜHLINGSROLLEN EIN TIER SYMBOLISIEREN?

Die in vielen Variationen zubereitete Frühlingsrolle gehört ursprünglich zum chinesischen Frühlings- und Neujahrsfest. Ihr Genuss verspricht traditionell Wohlstand. Die in der asiatischen Küche beliebte Vorspeise wird aus Teigblättern und mit verschiedenen Füllungen serviert – frittiert oder nicht frittiert. Ursprünglich sollen Frühlingsrollen die Seidenraupen symbolisieren, die zu der Zeit des Frühlings- und Neujahrsfests zwischen Ende Januar und Ende Februar schlüpfen.



... WIE FRÜHLINGSGEFÜHLE ENTSTEHEN?

Die steigenden Temperaturen im Frühling führen im Zusammenspiel mit mehr Sonnenschein zu hormonellen Veränderungen. Positive Botenstoffe wie Serotonin oder Dopamin sorgen für Glücksgefühle. Gleichzeitig wird die Produktion des Schlafhormons Melatonin reduziert. Diese natürliche „Hormonkur“ lässt viele Menschen aktiver und auch kontaktfreudiger werden. Zudem vermittelt die neu erblühende Pflanzenwelt das positive Gefühl, dass jedem Anfang ein Zauber innewohnt.



... WIE DER FRÜHLING WELTWEIT GEFEIERT WIRD?

Die Hoffnung auf das Wiedererwachen der Natur oder die Freude darüber sind weltweit Anlass zum Feiern. In vielen Kulturen Zentralasiens und auf dem indischen Subkontinent werden Neujahr und Frühling zusammen gefeiert. So beginnt zum Beispiel das chinesische Frühlings- und Neujahrsfest schon ab dem Neujahrstag, der 2019 auf den 5. Februar fiel. Das altiranische Neujahrs- und Frühlingsfest „Nouruz“ beginnt am 20. oder 21. März und das indische Frühlingsfest „Holi“, auch bekannt als „Fest der Farben“, am ersten Vollmondtag des Monats Phalgun (Februar/März). In Deutschland, der Schweiz und weiteren europäischen Ländern wird der Beginn des Frühlings traditionell mit Volksfesten gefeiert; in den USA orakelt ein Murmeltier am „Groundhog Day“ (2. Februar), wann der Frühling beginnt.

MEINE HEIMAT
PERTH (AUSTRALIEN)



**MITMACHEN
UND GEWINNEN!**

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

Am Rand der Welt

Die an der Westküste Australiens gelegene Stadt Perth befindet sich im Herzen der Natur: Im Süden ist der Regenwald, im Norden und Osten das australische Outback und im Westen der Indische Ozean. Für jeden Geschmack ist etwas dabei. Ich selbst bevorzuge die Küste. Mindestens einmal pro Woche gehe ich wellenreiten. Für Outdooraktivitäten ist unser Klima perfekt. Die Temperaturen liegen das ganze Jahr über zwischen 20 und 30 Grad Celsius.

Viele Leute wissen nicht, dass Perth trotz der über zwei Millionen Einwohner eine der abgeschiedensten Städte der Welt ist.

Die nächste grössere Stadt ist fast drei Flugstunden entfernt. Da sich Perth nach und nach als Zentrum für die australische Rohstoffindustrie etabliert hat, war es für GF Piping Systems nur logisch, die Präsenz hier weiter auszubauen: Im Juli 2017 haben wir ein neues Warenlager samt Büros eröffnet. Den Grossteil meiner Zeit betreue ich unsere Kunden vor Ort. Ich bin für alle Marktsegmente in ganz Westaustralien zuständig – eine Region, die 64-mal so gross ist wie die Schweiz. Zu zweit verkaufen wir hier die komplette Produktpalette von GF Piping Systems. ■



Jamie Powers

arbeitet seit 2012 bei GF Piping Systems und ist für den Vertrieb in Westaustralien verantwortlich. Mit seiner Frau und seinen beiden Töchtern (vier und sechs Jahre alt) lebt er in Forestdale, einem Vorort von Perth.

Ein Tag in Perth



MORGENS

AUF ZUM STRAND



Am besten früh aufstehen und den Tag mit etwas Wellenreiten am Cottesloe Beach oder Trigg Point beginnen. Wer nicht surft, kann auch eine Runde schwimmen. Dabei aber unbedingt die Sicherheitsvorschriften und die gekennzeichneten Bereiche beachten sowie den Anweisungen der Rettungsschwimmer folgen. Da Frühsport hungrig macht: Frühstücken kann man bei Bib and Tucker direkt an der Küste. Das beliebte Restaurant wird von ehemaligen australischen Olympiateilnehmern geführt.



MITTAGS

ARCHITEKTONISCHES ERBE

Mittags geht es in die Hafenstadt Fremantle. Am besten spaziert man einfach umher zwischen Gebäuden aus der Kolonialzeit und modernen Geschäften mit australischem Flair – und genießt die Stadt. Auch den Strand, den Fähranleger, die traditionellen Märkte und die Promenade sollte man sich nicht entgehen lassen. Für das Mittagessen empfehle ich wärmstens die Brauerei Little Creatures Brewery, die auch australisches Bier serviert.



Mehr Eindrücke von Perth auf globe.georgfischer.com



ABENDS

FÜR JEDEN GESCHMACK ETWAS



Den Abend kann man super im jüngsten Stadtteil von Perth ausklingen lassen, in Elizabeth Quay. Dort ist für jeden etwas geboten, angefangen von Ruderwettkämpfen bis hin zu Führungen zur Geschichte von Perth mit seinen Ureinwohnern. Oder man genießt einfach die Hafensphäre, die Sicht auf den Fluss und das Stadtzentrum. Zum Abendessen kann man sich in einem der vielen Restaurants vor Ort niederlassen. Und wer danach noch Energie hat, kann in das Nachtleben von Elizabeth Quay eintauchen.

GLOBE 1-2019 IMPRESSUM

Herausgeber

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

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

globe@georgfischer.com
georgfischer.com

Projektleitung

Lena Koehnen (GF)

Redaktionelle Mitarbeit

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

Produktion

Signum communication GmbH,
Mannheim (Deutschland)

Übersetzung

CLS Communication AG, Glattbrugg-Zürich
(Schweiz)

Druck chinesische Ausgabe

DE Druck Europa GmbH, Berlin (Deutschland)

Druck sonstige Ausgaben

abcdruck GmbH, Heidelberg (Deutschland)

Bildnachweise

Alberto Bernasconi, Álvaro González Santillán, Arindom Chowdhury, AUDI AG, David Zentz, Helmuth Scham, Jaguar Land Rover Limited, Nik Hunger, Nikita Kozin from the Noun Project, Peter Eichler, Riccardo Cellere

Sonstiges Bildmaterial: GF



Globe erscheint viermal im Jahr auf Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Rumänisch, Spanisch, Türkisch und Chinesisch in einer Gesamtauflage von 9'000 Exemplaren.

Die nächste Ausgabe erscheint im Juni 2019, Redaktionsschluss ist Ende März 2019.

Mehr auf Globe Online!

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



globe.georgfischer.com



GEWINNSPIEL

Nutzen Sie Ihre Chance!

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

Teilnahmebedingungen

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

**MITMACHEN
UND
GEWINNEN!**

Das sind die Gewinner dieser Globe-Ausgabe:

- 1. Preis:** Derya Hümer (GF Piping Systems in der Türkei)
- 2. Preis:** Anthony Alvarado (GF Machining Solutions in den USA)
- 3. Preis:** Erdal Dursun (GF Casting Solutions in Österreich)

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

Teilnahmeschluss ist Ende März 2019.

