

Globe

+GF+

LA REVISTA PARA LOS
EMPLEADOS DE GF

EDICIÓN 1 · 2019

La fuerza reside en la adrenalina

Axier Álvarez, de GF Machining Solutions en Barcelona (España), es un escalador apasionado

Cambio de CEO

Andreas Müller asume la dirección de la empresa de Yves Serra

Electrizante

GF Casting Solutions está preparada para la movilidad eléctrica en China

XXL en Perú

Los acoplamientos de GF Piping Systems forman parte de un nuevo alcantarillado en Lima

HELLO!



Pham Thuat

Ciudad Ho Chi Minh
(Vietnam),
8 de enero de 2019,
13:30 horas

En la imagen, se me ve con mi marido y mi hijo, que cumplía dos años ese día. Estábamos justo planificando su fiesta de cumpleaños. Mi familia lo es todo para mí.

Pham Thuat es Sales Engineer de GF Piping Systems en Ciudad Ho Chi Minh (Vietnam).





¡PARTICIPE Y GANE!

¿Qué va a hacer **el 29 de marzo de 2019 a las 15:15 hora local?** Envíe su instantánea con el asunto «Hello!» y una pequeña descripción a: **globe@georgfischer.com**
Todas las fotografías formarán parte de nuestro concurso en la página 40.



Mauro Cittadino

Novazzano (Suiza),
8 de enero de 2019,
13:30 horas

En aquel momento, estaba disfrutando (derecha) de un expreso con mi compañero de trabajo Salvatore Marzioli. La preparación perfecta para el turno de tarde que nos esperaba.

Mauro Cittadino es Inspector of Radiographic X-ray de GF Precicast en Novazzano (Suiza).



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

CONTENIDO

1-2019

¡LO HEMOS LOGRADO!

Proyecto XXL en Perú

Los mayores acoplamientos de electrofusión de GF Piping Systems forman parte de un nuevo sistema de alcantarillado en Lima. **10**

TÍTULO DE PORTADA

La fuerza reside en la adrenalina

Axier Álvarez, padre de familia y técnico del servicio técnico en GF Machining Solutions, obtiene su dosis de adrenalina al escalar las paredes rocosas del País Vasco, en el norte de España. **12**

NUESTROS MERCADOS

Futuro electrizante

GF Casting Solutions está perfectamente preparada para la futura tendencia de la electromovilidad y la creciente demanda procedente de China. **22**

NUESTRAS UBICACIONES

Los especialistas en preaislamiento

GF Urecon, que forma parte de GF Piping Systems desde mediados de 2017, suministra desde dos plantas en Canadá sistemas de tuberías preaisladas a clientes en América del Norte. **32**

PARA LLEVAR

Refreshante

Hechos interesantes sobre la primavera. **37**

MI TIERRA NATAL

En la punta más lejana del mundo

Jamie Powers, de GF Piping Systems, es un surfista apasionado y revela dónde se puede encontrar la ola perfecta en su ciudad natal de Perth (Australia). **38**

02 **HELLO!**

06 **EN BREVE**

07 **PRODUCTO EN NÚMEROS**

09 **DOS PUNTOS DE VISTA**

17 **3x3**

36 **CON PASIÓN**

39 **PIE DE IMPRENTA**

40 **CONCURSO**

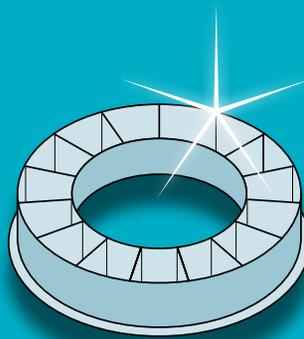


18

UN DÍA CON

Más conciencia

Hannes Altenburger conciencia sobre los riesgos en el trabajo diario en GF Casting Solutions de Leipzig (Alemania).



20

¡ASÍ FUNCIONA!

Rumbo a la tercera dimensión

Una nueva solución de GF Machining Solutions permite fabricar mediante la fabricación aditiva piezas metálicas complejas con un coste total bajo.

28

NUESTRAS METAS

Cambio de CEO

Andreas Müller asumirá la dirección de GF de Yves Serra en abril. Podrá leer en la entrevista lo que enorgullece especialmente al CEO saliente y qué ambiciones tiene su sucesor.





24

NUESTROS CLIENTES
«Podemos confiar en GF Precicast»

Doosan Heavy Industries, un fabricante surcoreano de componentes para centrales, trabaja desde 2017 intensamente con GF Precicast.


EDITORIAL
¡Muchas gracias!
Estimados colegas:

Me supuso mucha alegría haber trabajado con ustedes en calidad de CEO estos últimos once años.

Juntos hemos superado una gran recesión, de la que nos hemos recuperado gradualmente. Juntos hemos adaptado la cartera de GF, a fin de reducir la naturaleza cíclica de nuestra empresa, además de haber ampliado nuestra presencia internacional.

Juntos hemos alcanzado nuestros objetivos de forma sistemática, con lo que hemos afianzado el respeto y la confianza de nuestros accionistas. Asimismo, juntos hemos puesto en marcha iniciativas en todo el grupo, como 7 Habits®, las cuatro disciplinas de implantación lograda (4DX), Design Thinking y Value Selling. Estoy convencido de que estas iniciativas nos han ayudado y seguirán ayudándonos a diferenciarnos de nuestra competencia.

No obstante, la experiencia más entrañable fue la de acompañar y apoyar el ascenso de tantos empleados talentosos, así como celebrar sus éxitos. Les agradezco a todos su compromiso, perseverancia y el impresionante trabajo en equipo que caracteriza a GF.

Estoy seguro de que seguiremos encaminando nuestro sendero exitoso bajo el mando operativo de Andreas Müller. Tras 22 años en nuestra empresa, empezando por GF Piping Systems, pasando luego por GF Casting Solutions y, finalmente, como CFO, conoce GF a la perfección y entiende las oportunidades y los retos que nos esperan en el futuro. Confío en que sabrán respaldarlo tal como me han respaldado a mí.

El editorial de Globe suele hacer referencia al artículo de portada. Es un placer para mí seguir dicha tradición, puesto que nuestro compañero – y apasionado escalador aficionado – Axier Álvarez representa, en varios aspectos, un ejemplo extraordinario de una actitud que conduce al éxito: está siempre bien preparado, mantiene la lucidez incluso en situaciones difíciles, es siempre positivo y está abierto a vivir nuevas experiencias.

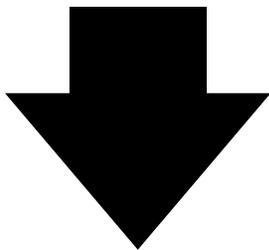
Globe es la revista para aficionados de los empleados de GF, por lo que también es mi revista. Soy y seguiré siendo un aficionado de GF.

Muchas gracias una vez más.
Les deseo a todos que sigan cosechando éxitos.

Yves Serra


EN BREVE

**-372 kg
CO₂**



Producción más sostenible

Con una nueva minicentral de células de combustible, GF Piping Systems apuesta en su planta de Bakersfield (EE.UU.) cada vez más por el ahorro energético y la producción sostenible de sistemas de tuberías de PVC y CPVC. El generador eléctrico de la empresa estadounidense de reciente creación Bloom Energy se alimenta con gas natural y presenta una potencia de 500 kW. Aumenta la seguridad, en caso de dificultades o cortes en el suministro eléctrico, y permite reducir las emisiones de CO₂ en un 60 por ciento frente a la producción media de energía de combustión en Estados Unidos. Esto le permite a GF Harvel ahorrar unos 372 kilogramos de CO₂ al año. ■

APROBADO POR BLUE ZONES

Vivir y trabajar de forma más sana

GF Piping Systems, en Shawnee (EE.UU.), fue el primer centro de producción en el estado de Oklahoma en ser distinguido por la iniciativa Blue Zones, en diciembre de 2018. Para formar parte de dicha iniciativa, los patronos deben haber aplicado con éxito medidas concretas para mejorar el bienestar de los empleados. Por poner un ejemplo, a los empleados en Shawnee se les recuerda periódicamente mediante una señal que hagan una pequeña pausa de relajación. Otras medidas abarcan cursos de cocina al mediodía y una pista deportiva, que incita a moverse más. ■



«Queremos ayudarnos mutuamente a llevar una vida mejor», a tenor del equipo de GF en la planta de Shawnee (aquí durante la ceremonia de entrega de premios, en diciembre de 2018).

CERTIFICACIÓN NADCAP

Proveedor acreditado de la industria aeroespacial

El AMotion Center de GF en Stabio (Suiza) obtuvo, como primera empresa del mundo, la reciente certificación NADCAP de 2019 por sus procesos en la fabricación aditiva. NADCAP es el principal programa de certificación en la industria aeroespacial internacional. ■



Los propietarios de la empresa recientemente fundada **Fondium B.V. & Co. KG** (de izq. a der.): Achim Schneider, Arnd Potthoff y Matthias Blumentrath.

DESINVERSIÓN

Ulterior enfoque en los metales ligeros

La demanda de piezas de fundición de aluminio y magnesio crece en todo el mundo. Por ello, GF Casting Solutions se centra cada vez más en los componentes de metales ligeros y establece nuevas capacidades, como en el caso de China y EE.UU. A raíz del ajuste de la cartera, la división vendió a finales de 2018 las dos fundiciones de hierro en Singen y Mettmann (Alemania). El nuevo propietario es el Grupo Fondium, una empresa fundada por tres antiguos directivos experimentados de GF Casting Solutions. ■



Más imágenes y vídeos de las noticias breves en globe.georgfischer.com

PRODUCTO EN NÚMEROS



0,05

El nuevo hilo AC CUT Micro SP-Z para las máquinas de erosión por hilo AgieCharmilles CUT P 350/550 de GF Machining Solutions presenta tan solo 0,05 milímetros de grosor. Ello permite fabricar componentes metálicos muy pequeños con una calidad de acabado extremadamente alta. El radio más reducido que puede cortar el hilo presenta apenas 0,04 milímetros, mientras que la calidad de acabado mínima es de Ra 0,08 µm. El nuevo hilo para electroerosión resulta idóneo para la producción de piezas metálicas complejas que exijan la máxima precisión, por ejemplo, relojes o dispositivos sanitarios. El quid de dicha precisión radica en la mezcla de materiales del hilo: un núcleo de acero y una cubierta de latón altamente conductora. Mediante la erosión por hilo, en la que las descargas eléctricas entre el hilo y la pieza de trabajo eliminan el material por capas, las máquinas de electroerosión cortan el metal más duro al igual que lo haría un cuchillo caliente con la mantequilla, sin que el hilo toque realmente el metal.

Producto: hilo de alto rendimiento para la erosión por hilo
Máquinas compatibles: AgieCharmilles CUT P, serie 350/550
Longitud del hilo por bobina: 5000 metros
Materiales adecuados: acero y carburos
Altura de las piezas por mecanizar: de 1 a 20 milímetros



PREMIO A LOS PROVEEDORES

Galardón para GF Casting Solutions

Tras varios años de buena colaboración Jaguar Land Rover otorgó a la planta de GF Casting Solutions en Altenmarkt (Austria) el denominado JLRO Award. El fabricante de automóviles concedió el galardón en noviembre de 2018 a los proveedores que cumplen las máximas exigencias de calidad y rendimiento en la entrega. Una de las cosas que GF Casting Solutions produce en Altenmarkt son los travesaños de instrumentos para Jaguar Land Rover. ¡Enhorabuena al equipo de Altenmarkt! ■



INTRODUCCIÓN EXITOSA EN EL MERCADO

Lanzamiento de COOL-FIT 4.0

Eficiencia energética un 30 por ciento mayor, instalación un 50 por ciento más rápida y al 100 por ciento sin corrosión: esas son las características de COOL-FIT 4.0 de GF Piping Systems. El nuevo sistema completo con tuberías preaisladas puede utilizarse en instalaciones frigoríficas industriales y comerciales con temperaturas del medio de 50 grados centígrados negativos, por ejemplo, en la producción de alimentos y bebidas. Tras la exitosa introducción en el mercado en 2018 ya se han realizado distintos proyectos COOL-FIT 4.0. ■



En el marco del N-Rating de Audi, se comprueban doce criterios de sostenibilidad, que engloban ámbitos como el uso cuidadoso de los recursos y la seguridad laboral. [Fuente: AUDI AG, copyright: AUDI AG]

AUDI N-RATING

Superación de la auditoría de sostenibilidad

En 2018, seis emplazamientos de GF superaron la auditoría de sostenibilidad de Audi. En el marco del denominado N-Rating, se comprobaron doce criterios de sostenibilidad directamente en los centros de producción. De este modo, el fabricante de automóviles garantiza que también sus proveedores cumplen los estándares ambientales, sociales y de integridad del Grupo Volkswagen. Han superado con éxito dicha auditoría los emplazamientos de GF Casting Solutions en Altenmarkt y Herzogenburg (Austria), Mills River (Estados Unidos), Suzhou y Kunshan (China), así como Werdohl (Alemania). ■

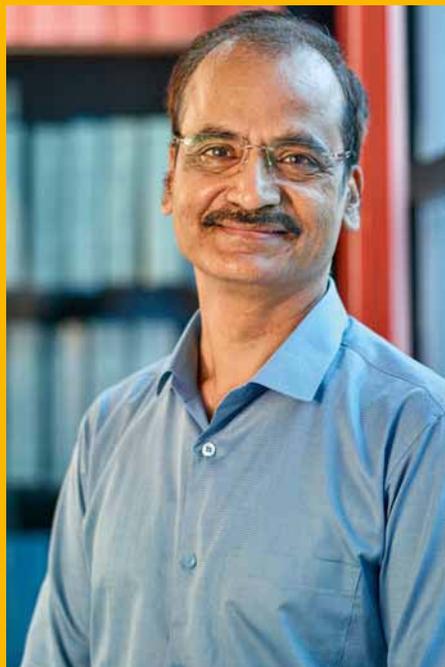
DOS PUNTOS DE VISTA

¿Qué considera importante respecto al desarrollo del rendimiento?

En mi opinión, nuestros empleados constituyen nuestro activo más valioso. El desarrollo del rendimiento [Performance Development] significa para mí ante todo identificar conjuntamente los ámbitos susceptibles de mejora y actuar como equipo. Un intercambio de este tipo redundará en un mejor rendimiento y en resultados sostenibles.

Considero impresionante el proceso de desarrollo del rendimiento en GF y tuve la suerte de participar en el programa «Train the Trainer» (formar al formador) correspondiente en julio de 2018. El enfoque invita a los empleados y superiores a mantener conversaciones honestas sobre el rendimiento y el desarrollo individuales. Se anima a los empleados a reflexionar sobre su comportamiento y a proporcionar a sus superiores comentarios valiosos. Se toman decisiones conjuntas relativas al desarrollo ulterior, además de definir medidas importantes y aplicables.

Si aprovechamos las oportunidades que nos ofrece el nuevo proceso y acometemos nuestro propio desarrollo, creceremos como personas y también como equipo, además de lograr mejores resultados. ¡Nos espera un periplo extremadamente emocionante, y el trayecto no ha hecho más que empezar! ■



Bhuvan Varshney

El Country Manager de GF Machining Solutions en Bangalore (India) se incorporó a GF en la primavera de 2018 y respalda la introducción del nuevo proceso de desarrollo del rendimiento en su emplazamiento. Está seguro de que el proceso revisado resultará provechoso no solo para sus empleados, sino también para el crecimiento de la empresa.



Para mí, el desarrollo del rendimiento supone un elemento clave para el desarrollo ulterior de mi equipo y de la empresa. Los cuatro empleados que dirijo tienen distintos intereses y competencias. Los animo a compartir sus puntos de vista y sus conocimientos técnicos. Así se forja el trabajo en equipo, mientras que cada uno asume la responsabilidad no solo como persona, sino también como parte de un equipo. Los empleados y equipos fuertes resultan extremadamente valiosos para nuestra empresa.

Como superiora, me encargo de que mi equipo trabaje con determinación y compromiso. Considero importante descubrir los intereses de las distintas personas dentro y fuera de su puesto de trabajo, y me gustaría animarlas a perseguir dichos intereses. En mi opinión, nada debe impedir que una persona consagrada a un proyecto, una pasión o una afición se desarrolle personalmente. Cada uno de nosotros es responsable de su propia evolución.

Yo mismo disfruto con los retos y busco permanentemente oportunidades de crecimiento y mejora. Considero importante mejorar mis capacidades y desarrollar nuevas competencias. El proceso de PD revisado permite, en este cometido, mantener la coherencia dentro de la empresa y refuerza mi papel como superiora y empleada. ■

Marina Valentine

En calidad de Marketing Communications Manager de GF Signet en El Monte (EE.UU.), Marina Valentine considera importante que sus empleados crezcan, mejoren y desarrollen competencias nuevas no solo como personas, sino también como equipo. Trabaja desde febrero de 2008 en GF.



Encontrará más imágenes de Bhuvan Varshney y Marina Valentine en globe.georgfischer.com



ELECTROFUSIÓN

En el caso de la electrofusión, un hilo incorporado en los accesorios se calienta mediante corriente de baja tensión, de modo que el material que envuelve el hilo se funde y extiende. De este modo, se cierra el espacio entre la tubería y el accesorio. La tubería en sí se calienta simultáneamente y se funde en la zona de soldadura. El resultado es una conexión soldada homogénea.

A Irene Minguell y Peter Barth, ambos Product Manager Utility de GF Piping Systems, les hace ilusión participar en otros proyectos de gran envergadura.

¡LO HEMOS LOGRADO!

ACOPLAMIENTOS POR ELECTROFUSIÓN PARA LIMA

Proyecto XXL en Perú

Los mayores acoplamientos por electrofusión de GF Piping Systems forman parte de un proyecto de renovación en Lima (Perú).

Más de ocho millones de personas residen en Lima, la capital de Perú. Los Andes en el este y el Pacífico en el oeste limitan el espacio del que dispone la ciudad para expandirse. La densidad poblacional aumenta sin cesar. Cuantas más personas vivan en una zona, más se sobrecargan las tuberías de suministro. Esta es la razón por la que el sistema de alcantarillado, en el barrio limeño de Rímac, necesitaba una renovación.

«Para ampliar el sistema de alcantarillado, la empresa de aguas competente, SEDAPAL, optó por un sistema de tuberías con 1200, en lugar de 600 milímetros de diámetro», según Irene Minguell, Product Manager Utility de GF Piping Systems en Schaffhausen (Suiza). La instalación requirió unas zanjas más anchas y algunos cierres de calles. Debido al elevado tránsito que se registra en Rímac, esto supuso un auténtico desafío. A fin de no dificultar aún más un proyecto ya de por sí complejo, el procedimiento para conectar las tuberías debía resultar fácil y seguro de manejar. De ahí que la empresa de aguas optara por la electrofusión.

Primera elección: GF Piping Systems

Los acoplamientos necesarios los suministró el distribuidor AQATEC. Tras varias pruebas AQATEC optó por los acoplamientos por electrofusión de GF Piping Systems. Para ser más precisos, por los acoplamientos por electrofusión ELGEF Plus, con un diámetro de 1200 milímetros, los mayores del surtido de GF Piping Systems. La división suministró 151 acoplamientos, dos equipos de electrofusión MSA 4.0, herramientas de montaje y ofreció cursos de formación y asistencia técnica.

En el marco del proyecto, se instalaron, por primera vez en Perú, acoplamientos de GF con un diámetro de 1200 milímetros por

electrofusión. Por tanto, la formación de los instaladores revistió una importancia decisiva, dado que no habían trabajado nunca antes con productos de este calibre. Antes del inicio de las obras, en junio de 2018, Irene Minguell y su compañero Peter Barth, Product Manager como ella, formaron al equipo de montaje en Lima. «El primer día se trató, principalmente, de repasar la teoría. Justo al día siguiente instalamos juntos el primer acoplamiento ELGEF Plus», recuerda Irene Minguell. «Desde un principio, he percibido el gran entusiasmo de los instaladores por el hecho de participar en un proyecto de tal calado. Haber apoyado al equipo y haber estado presente en la instalación del primer acoplamiento en Lima fue, definitivamente, una experiencia extraordinaria para mí», rememora. Durante el proyecto en Lima, Irene mantuvo un contacto estrecho con Liliana Ruiz, Sales Manager de GF Piping Systems en México. Liliana conoce las particularidades locales de Lima al dedillo desde hace años.

El siguiente pedido ya está en trámite

AQATEC quedó tan satisfecho con la calidad y la sencillez del montaje, así como los cursos de formación y la atención prestada por GF, que el distribuidor le pasó, ya en la fase inicial del proyecto, un segundo pedido de otros 21 acoplamientos. Gracias al proyecto XXL en Lima, GF Piping Systems tuvo acceso a un nuevo mercado creciente para nuestros acoplamientos por electrofusión de mayor tamaño, al igual que para toda la cartera de productos en el ámbito del suministro público. Por tanto, Irene y sus compañeros atenderán muy probablemente otros proyectos de envergadura en el futuro. ■

**DE UN VISTAZO****El proyecto:**

Renovación del sistema de alcantarillado en el barrio limeño de Rímac

El desafío:

Formación de los instaladores en la manipulación de los mayores acoplamientos de GF y en electrofusión

El equipo:

Al equipo de proyecto pertenecían expertos de la Product Management, Manufacturing, Engineering, Logistics y Support; colaboración estrecha con los compañeros de Local Sales

La prestación:

Suministro de 172 acoplamientos ELGEF Plus con 1200 mm de diámetro, dos equipos de electrofusión MSA 4.0, formación y asistencia técnica

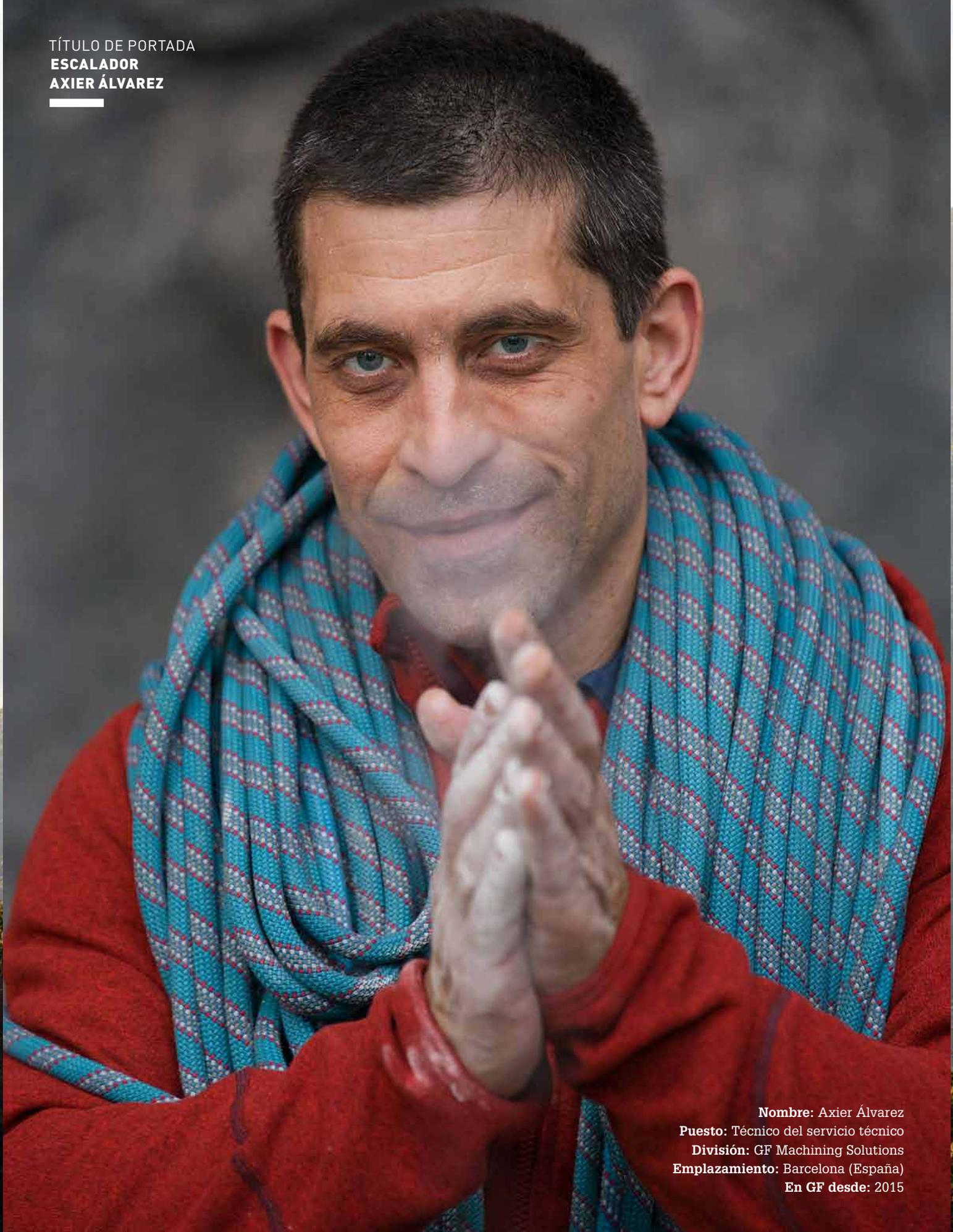
Puntos destacados:

Instalación de los primeros acoplamientos de GF con 1200 mm de diámetro en Perú y mayor conexión por electrofusión jamás montada en Perú



Más imágenes en
globe.georgfischer.com

TÍTULO DE PORTADA
ESCALADOR
AXIER ÁLVAREZ



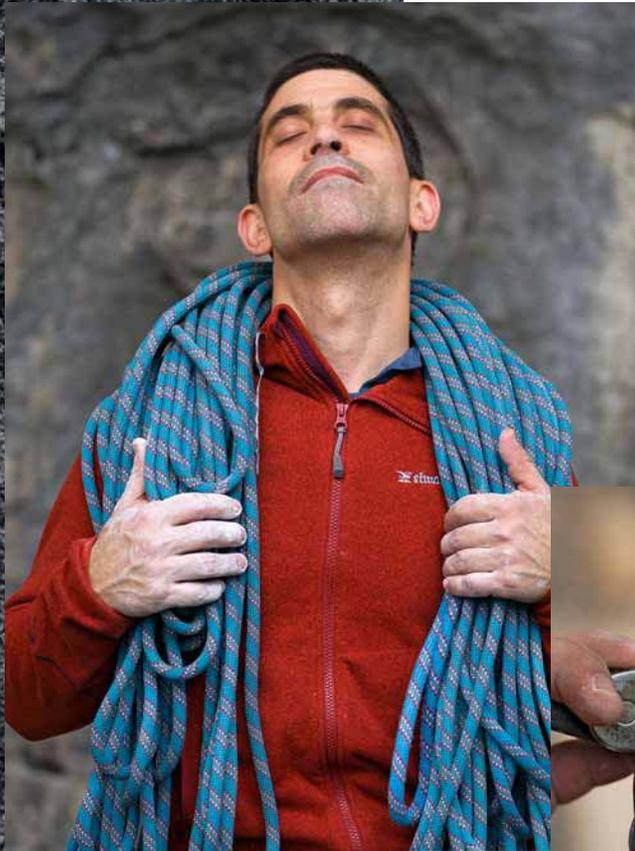
Nombre: Axier Álvarez
Puesto: Técnico del servicio técnico
División: GF Machining Solutions
Emplazamiento: Barcelona (España)
En GF desde: 2015



La fuerza reside en la adrenalina

Como técnico del servicio técnico, Axier Álvarez se desplaza a menudo para GF Machining Solutions. Consigue alcanzar el equilibrio y la tranquilidad junto a su familia en el País Vasco, en el norte de España, mientras que obtiene su dosis de adrenalina al escalar las paredes rocosas de la región.





Siempre hay que mantener la calma: solo de este modo, Axier Álvarez puede terminar sus escaladas con éxito. Se apoya en su fuerza mental y en un equipamiento en perfecto estado.



LOS TRES PRINCIPALES CONSEJOS DE SEGURIDAD A LA HORA DE ESCALAR

- Debe mantenerse en perfecto estado el equipo, en particular, la cuerda y comprobarse de nuevo a fondo antes de cada ascenso, además de la previsión meteorológica.
- Debe garantizarse que todos los escaladores asegurados con una cuerda puedan comunicar bien entre ellos.
- No debe tomarse nunca una decisión precipitada, sino que debe prevalecer la regla de mantener siempre la calma.

En invierno de 2014, al finalizar la mañana. Dos hombres escalan la cascada helada de La historia del agua, en el valle de Izas, en los Pirineos, al noreste de España. Uno de ellos es Axier Álvarez. Debajo de las distintas capas de su equipo de escalada resistente a la intemperie empieza a sudar. Las temperaturas, que hace apenas unas seis horas, al iniciar su ascenso, se situaban en torno a los diez grados centígrados negativos, ya han superado entretanto los cero grados. Ambos escaladores oyen consternados el ruido de agua que fluye. Ello significa que la pared helada, que se eleva otros 100 metros por encima de ellos, empieza a descongelarse.

«En las montañas, las condiciones cambian de forma permanente, ante lo cual eres impotente», explica Axier a posteriori. «Cuando el hielo se derrite o falla el equipo, ello puede resultar muy peligroso en muy poco tiempo.» No obstante, no ha cundido el pánico en aquella ocasión. «Si se mantiene la calma y se reflexiona concienzudamente sobre la situación, siempre se acaba encontrando una salida.» Gracias a esta actitud Axier y su compañero de escalada pudieron concluir su

ascenso con éxito. Ambos regresaron al mismo lugar al cabo de tres años y superaron el trayecto con mayor confianza y rapidez.

Cuando no está tanteando sus propios límites, Axier (40) lleva una vida apacible. El empleado de GF Machining Solutions reside en la pequeña ciudad costera de Portugalete, en el norte de España, a tan solo diez minutos de su lugar de nacimiento Sanfuentes. Los fines de semana los pasa mayormente con su mujer y sus hijos (de tres y cinco años). Sin embargo, esto no fue siempre así. En los más de 20 años que Axier lleva escalando con entusiasmo, ya ha superado centenares de rutas en España, Europa Central, Irlanda y Gales.

Escalar cerca de casa

Hace unos siete años, a medida que iba asentándose, Axier decidió disfrutar, en adelante, su pasión por escalar más cerca de su hogar. Enmarcada por una carretera y el mar, a tan solo 15 minutos en coche en dirección noroeste de Portugalete, se encuentra una zona de escalada local. Dicha zona se divide en cuatro tramos y 27 rutas, que llevan nombres como Crónicas de una obsesión o «White Knuckle Ride». Axier las conoce como la palma de la mano, pues fue él mismo quien las estableció, junto con sus compañeros de escalada desde hace muchos años.

«Queríamos aprovechar la región después de la jornada laboral. Por tanto, mis amigos y yo comprobamos el terreno en cuanto a su aptitud para escalar y lo convertimos, posteriormente, en su conjunto en una zona de escalada», rememora. Este enfoque pragmático es su forma habitual de proceder. De hecho, lo que resulta tan poco espectacular fue un proyecto complejo, que ocupó durante dos largos años a 25 entusiastas de la escalada. Por su parte, Axier participó en la creación de todas las 27 rutas de escalada y fijó los ganchos de perforación en las paredes rocosas con sus propias manos. «Al principio utilizábamos un taladro de cable largo. Posteriormente, reunimos dinero para herramientas de perforación adecuadas», añade Axier.

Además, hubo que habilitar senderos al principio y al final de cada ruta, incluso uno para cruzar un río. Por si fuera poco, el terreno estaba cubierto de arbustos y árboles, por lo que hubo que desbrozarlo primero. A pesar de todo el trabajo, a Axier le gusta rememorar: «Nos lo pasamos muy bien».

Adrenalina de forma dosificada

Axier tenía 18 años cuando descubrió su pasión por escalar. Por aquel entonces, acometió con amigos su primera ruta de varios largos en Atxarte (España). Un largo corresponde a la distancia entre dos puntos de anclaje. El tiempo requerido para escalar una ruta de >



En las escaladas que realiza en el País Vasco, es donde mejor se siente. En los 20 años en los que lleva escalando de forma entusiasta ha aprendido que «al escalar nunca te puedes dejar llevar por el miedo a una caída».



Trabaja desde 2015 en GF Machining Solutions. Como técnico del servicio técnico para fresadoras, se desplaza a menudo a las instalaciones de los clientes. En su trabajo, se trata asimismo de adaptarse pronto a las situaciones nuevas.

Esperar lo inesperado

Escalar presenta varios paralelismos con el trabajo de Axier como técnico del servicio técnico para fresadoras. Al igual que ocurre cuando conquista nuevas zonas y rutas de escalada, en su trabajo con clientes de distintos sectores, desde la tecnología dental hasta la fabricación de herramientas y moldes, pasando por la industria aeronáutica, se trata de familiarizarse con un campo desconocido y de ser flexible. «Aprendo constantemente», según Axier. Solucionar problemas inesperados también forma parte de ello, muy similar a lo que sucede al escalar. «La pretensión de ofrecer el mejor servicio técnico posible a nuestros clientes supone nuevos desafíos a diario», continúa. «Me gusta mucho mi trabajo y formo parte de un equipo estupendo.» Ello supone otro paralelismo con su afición, puesto que tanto en su trabajo como al escalar resulta clave el trabajo en equipo para tener éxito.

Arraigo local

En un lugar del norte de España, se encuentra una zona de escalada a orillas del mar, que fue abandonada en el pasado, pero que ha sido recuperada entretanto. No puede buscarse en Google ni aparece registrada en ningún sitio web. El objetivo es que la puedan disfrutar en particular los escaladores locales. El atractivo de este paraje se debe asimismo al trabajo de Axier y sus amigos. Para que no se produzca una afluencia masiva de visitantes, el emplazamiento exacto se mantiene secreto a día de hoy.

Axier lo tiene claro: el País Vasco es el lugar que llena su corazón. «Cerca de casa, a tan solo 30 minutos de distancia, tengo a disposición 700 rutas para escalar», explica. «Aquí puedes desahogarte toda una vida. ¿Para qué anhelar entonces algo lejano? Todo lo que deseo lo tengo delante de casa.» ■

› estas características puede ascender a varias horas e incluso días. Axier y sus amigos intentaron hacer entonces un ascenso de dos horas. «Posteriormente al mismo, procuré de inmediato libros sobre cuñas de sujeción y cuerdas», según Axier. «Me dediqué de lleno a explorar la técnica y empecé a ocuparme seriamente de la escalada».

En la actualidad, Axier prefiere escalar como escalador guía, lo cual exige un control emocional considerable. Esto se aplica ante todo a las rutas de aseguramiento propio, en las que el escalador guía no cuenta con mosquetones, sino que debe colocarlos primero él mismo en la roca, para asegurarse a sí mismo y a su equipo. Para ello, se requieren fuerza, resistencia y una técnica elaborada. Si algo va mal, te arriesgas a sufrir una caída libre al vacío. «Al escalar nunca te puedes dejar llevar por el miedo ante una caída», explica Axier. Tienes que centrarte plenamente en el momento.

Es esta concentración mental que atrae a Axier y a sus amigos constantemente hacia las paredes rocosas. «La experiencia controlada de estos picos de adrenalina es un tipo de adicción», admite y añade: «Tras cada trayecto vuelvo a casa completamente relajado. Es como una terapia».



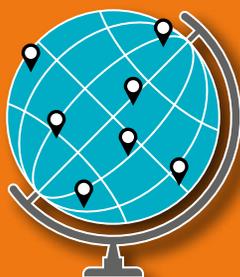
Más imágenes y un vídeo de Axier Álvarez en globe.georgfischer.com

3x3

1. Me gustaría saber:
2. Es un placer para mí...
3. Después del trabajo: ¿tranquilidad o acción?



Ayu Adita Primasari
Junior Marketing Executive,
GF Piping Systems,
Yakarta (Indonesia)



1. Viajar por el mundo para conocer otras culturas.

2. ... un valor inestimable.

3. Hacer deporte para seguir en buena forma.



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

1. Parar el tiempo para poder pasar más tiempo con mi familia.

2. ... pasar tiempo con mi familia.



3. Relajarme con entrenamiento deportivo.



Ngoc Tuyen Hoang
Service Engineer,
GF Machining Solutions,
Singapur

1. Viajar para descubrir nuevos lugares.



2. ... disfrutar de un espectáculo de rock y cantar en voz alta. :-)

3. Jugar a fútbol para conocer a gente nueva.

**¡PARTICIPE
Y
GANE!**

Estas son las nuevas preguntas:

1. ¿Mi producto favorito de GF?
2. Esto es lo que hubo hoy para almorzar:
3. La sostenibilidad significa para mí...

Participe y envíe su respuesta junto con una fotografía de carné y el asunto «3 x 3» a: globe@georgfischer.com. Todos los mensajes recibidos formarán parte de nuestro concurso en la página 40.



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

UN DÍA CON
HANNES ALTENBURGER

Nombre: Hannes Altenburger
Cargo: Specialist for Occupational Safety and Environment
División: GF Casting Solutions
Lugar: Leipzig (Alemania)
En GF desde: 2015



8:05 horas

El trabajo de Hannes comienza cada día con una breve reunión con los jefes de departamento de la sede. Juntos revisan los datos actuales de accidentes, y Hannes les informa sobre un acto de «Cero riesgos» previsto para esa tarde.

Más conciencia

Hannes Altenburger es responsable del área de seguridad laboral de GF Casting Solutions en Leipzig. Como Specialist for Occupational Safety and Environment, imparte, entre otros, formaciones y es la persona de contacto para los cerca de 250 empleados de esa sede. Su objetivo: incrementar la conciencia de peligros en la rutina de trabajo y establecer una cultura de «Cero riesgos» para evitar accidentes.



12:13 horas

A mediodía, come en la cantina con dos compañeros. No siempre tiene tiempo para una comida relajada, pero hoy puede disfrutar con calma: ensalada de pasta con albóndigas.



14:32 horas

Desde 2015, la iniciativa de «Cero riesgos» contribuye en Leipzig a reforzar la conciencia de riesgos en la rutina laboral. Hoy, a Hannes le toca medir el ruido de la fabricación, y sus compañeros pueden intentar adivinarlo. Pronto queda clara la importancia de la protección auditiva obligatoria.



9:37 horas

Un compañero que trabaja en el posprocesamiento de la fundición necesita nuevos zapatos de seguridad. Hannes le da botas de seguridad que se pueden poner y quitar con gran facilidad, porque es imprescindible contar con un equipo de protección adecuado para trabajar.



11:22 horas

Otra de las tareas de Hannes es el análisis continuo de accidentes y otros incidentes. La única forma de identificar los riesgos es conocer sus posibles causas, para así adoptar medidas de sensibilización respecto a ciertas cuestiones.



16:24 horas

Como todos los días, hoy Hannes también comienza su tiempo libre con un largo paseo: junto con su perro Pepper atraviesa campos y praderas de la zona sureste de Leipzig.



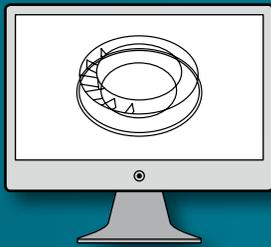
Más imágenes y un vídeo del día con Hannes Altenburger en globe.georgfischer.com

¡ASÍ FUNCIONA!
FABRICACIÓN ADITIVA

Rumbo a la tercera dimensión

GF Machining Solutions y 3D Systems aúnan su dilatada experiencia en la fabricación aditiva y en el mecanizado convencional del metal. Con DMP Factory 500, han sacado al mercado una solución de fabricación basada en la impresión 3D, que se integra sin problemas en el proceso de producción. Los clientes del sector aeroespacial pueden fabricar así piezas metálicas complejas con un coste total bajo. El proceso engloba varios pasos, ilustrados, a continuación, con el ejemplo de una pieza para un motor aeronáutico:

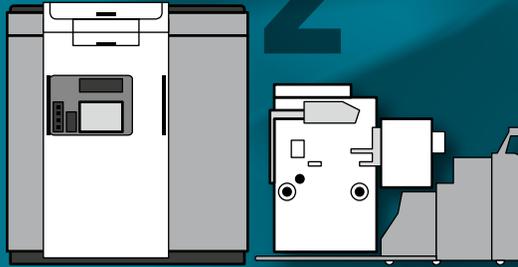
1



Preparación de los datos

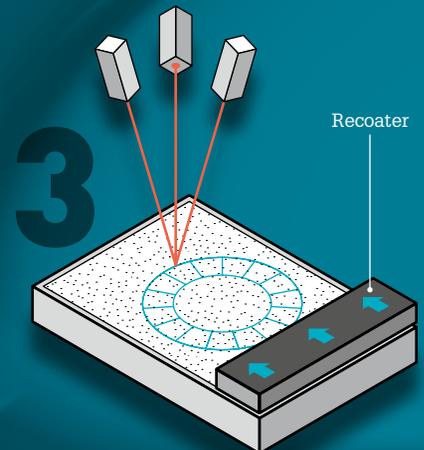
Antes de comenzar el proceso de impresión propiamente dicho, un técnico prepara los datos de fabricación para la pieza. El software empleado para ello forma parte esencial de DMP Factory 500. El software crea un modelo tridimensional del producto que se va a fabricar, en este caso, la «Turbine Rear Vane» para un motor aeronáutico. En determinadas circunstancias, este proceso exige varios pasos repetitivos para poder reflejar de la mejor forma posible la geometría tridimensional del modelo.

2



Preparación de la impresión

DMP Factory 500 está compuesto por diversos módulos. El cartucho intercambiable (Removable Print Module; en la imagen, a la derecha) constituye uno de ellos. Contiene el polvo metálico con el que se fabrica la pieza de forma aditiva. Además de dicho polvo, el cartucho contiene una placa de estructura. La pieza se imprime sobre la misma en el paso siguiente. La placa de estructura va fijada a un dispositivo de sujeción de System 3R, el cual garantiza una posición exacta durante el proceso ulterior. Para realizar la impresión se carga el cartucho en el módulo de impresión (Printer Module; en la imagen, a la izquierda).



Impresión 3D

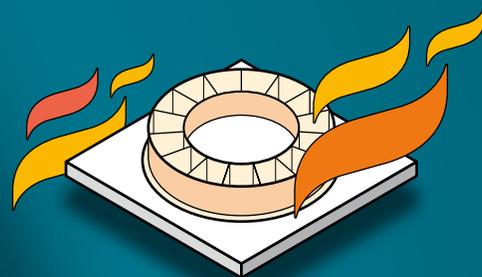
La composición de la pieza en el denominado proceso de lecho de polvo por láser se produce de forma gradual. En primer lugar, un «Recoater» aplica el polvo metálico de forma homogénea y fina sobre la placa de estructura. Tres láseres sinterizan el polvo metálico conforme al modelo tridimensional. Mediante el calentamiento breve el polvo se fija en los puntos definidos. Ambos pasos se repiten las veces necesarias hasta la composición completa de la pieza. DMP Factory 500 permite fabricar, de este modo, algunas de las piezas metálicas aditivas más grandes de hasta 500 × 500 × 500 milímetros de tamaño.



Eliminación del polvo

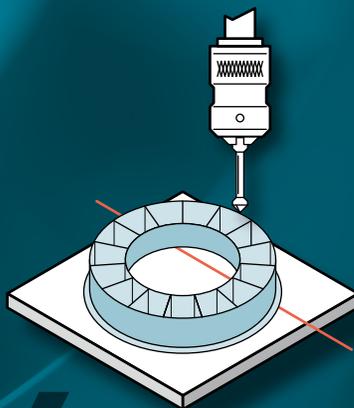
Se procede entonces a extraer el cartucho intercambiable con la pieza impresa y a introducirlo en el llamado módulo de gestión de polvos (Powder Management Module). El módulo retira el polvo metálico restante no sinterizado de la pieza y de la placa de estructura mediante un mecanismo de vibración e inclinación. El polvo no utilizado se puede reciclar y utilizar en el siguiente pedido.

5



Tratamiento térmico

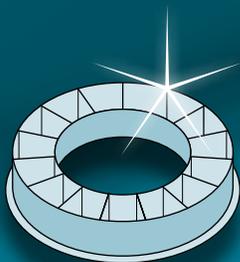
A continuación, la pieza se calienta junto con la placa de estructura en un horno. Este paso del proceso es necesario para reducir la tensión que se genera internamente y para endurecer la pieza.



Separación mediante máquina de electroerosión por hilo

Posmecanizado

La pieza está ahora lista para el posmecanizado. Sigue unida a la placa de estructura. Gracias al dispositivo de sujeción de System 3R puede fijarse con precisión en una fresadora. Mejora el acabado de la superficie, retira el material de soporte y realiza orificios. Acto seguido, la pieza se separa de la placa de estructura, por ejemplo, con una máquina de electroerosión por hilo. GF Machining Solutions ha desarrollado, por tanto, un EDM CUT AM 500 a medida que saldrá al mercado en otoño de 2019.



La pieza terminada

El proceso de fabricación queda así concluido. Pueden ser aún necesarios otros pasos de mecanizado, como el pulido y la limpieza manuales. La placa de estructura puede volver a utilizarse para un nuevo encargo. Para ello, se introduce de nuevo en el cartucho intercambiable (consulte el apartado 2. Preparación de la impresión).

NUESTROS MERCADOS
ELECTROMOVILIDAD

Futuro electrizante

La **electromovilidad** avanza a gran velocidad en China. GF Casting Solutions está muy bien posicionada gracias a su cartera de productos y a los innovadores componentes de construcción ligera para vehículos eléctricos.

Impulso infinito» y «gigante de Extremo Oriente» son superlativos que suelen asociarse a China. Un intenso crecimiento en el sector de los coches nuevos ha convertido el reino del medio (denominación tradicional) en el reino del automóvil. Asimismo, este país es el que marca el ritmo de la electromovilidad: en 2018, por primera vez en China, se matricularon más de un millón de vehículos eléctricos de batería (VEB) y de vehículos híbridos enchufables (VHE). Se prevé que hasta el año 2024 las ventas superen los 8,4 millones de turismos.

Impulso subvencionado

Este auge está estrechamente relacionado con los programas de subvención estatales. De hecho, por la adquisición de ciertos modelos a los compradores se les concede una subvención en función de la autonomía. Además, este país también aborda temas, como la infraestructura de recarga y la fabricación de baterías, así como la cuota eléctrica para fabricantes desde 2019. Las razones de estas medidas son la elevada contaminación del aire y motivos de política industrial: China quiere posicionarse como potencia en materia de electromovilidad.

Mercado de ventas prometedor

La cantidad de pedidos de GF Casting Solutions es fiel reflejo de la evolución: en 2018, más del 50 por ciento de todos los pedidos realizados en China fueron de componentes para modelos VEB y VHE. «La creciente densidad de vehículos en las calles chinas presenta un gran potencial para nuestros productos. No obstante, las soluciones para

los accionamientos eléctricos son solo una parte», explica Iris Li de GF Casting Solutions en China. Los productos, como los bloques del motor y la caja del diferencial que fabrica GF para vehículos con un accionamiento convencional, se usan también en los híbridos enchufables, mientras que las piezas estructurales ligeras, como los soportes de la riostra telescópica, se siguen empleando con todos los tipos de accionamiento. En este sentido, la tendencia hacia la construcción ligera se mantiene inalterada, porque permite optimizar el peso de la carrocería gracias a componentes especiales, que aumentan la autonomía de los vehículos eléctricos de batería o reducen el consumo de combustible en los vehículos tradicionales.

Proximidad al cliente

Para esta nueva generación de vehículos, la división del emplazamiento de Suzhou (China) fabricará a partir de la primavera de 2019 carcasas para engranajes y tapas de carcasas para el motor eléctrico, entre otros. Aquí también se ubica un centro de investigación y desarrollo para los componentes de construcción ligera. «Así podemos ayudar a nuestros clientes desde el comienzo con el desarrollo de piezas nuevas y saber en qué dirección avanza el sector», comenta Iris Li. Este enfoque no solo es fundamental para el mercado chino, sino que también en Europa el mercado está creciendo en torno a los nuevos accionamientos. Gracias al trabajo conjunto de todos los emplazamientos GF Casting Solutions está perfectamente equipada para los retos del futuro. ■



Iris Li trabaja desde 2009 para GF Casting Solutions en China. En calidad de Head of Marketing & Market Intelligence, se encarga de la supervisión del mercado y de todas las actividades comerciales y de imagen, como ferias, presentaciones itinerantes y eventos para los clientes.



30'000

Desde 2019, una cuota obliga a los fabricantes que vendan más de 30'000 vehículos al año en China a equipar el 10% de sus coches con un accionamiento eléctrico o híbrido enchufable; en 2030, esta cifra deberá superar el 30%.

30%

Un incremento del 30% es la proporción de los vehículos eléctricos de batería e híbridos enchufables matriculados frente a 2017.

30%

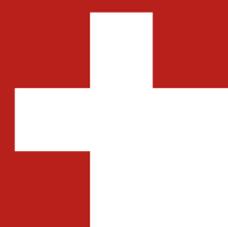
El 30% de todos los pedidos mundiales de GF Casting Solutions, en 2018, fueron de componentes y soluciones para vehículos híbridos y eléctricos. En el caso de China, esta cantidad superó el 50%.

24 mill.

En 2018, se vendieron en China 24 millones de turismos. De ellos, 1,01 millones fueron vehículos eléctricos e híbridos enchufables.

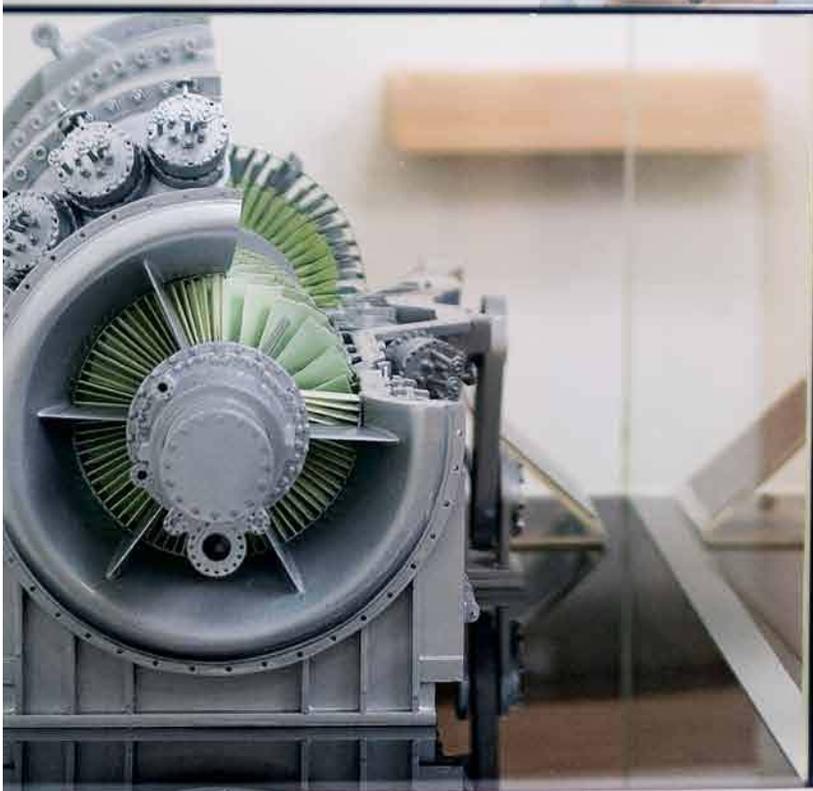
100

El mercado automovilístico chino agrupa en torno a 100 fabricantes locales de vehículos, numerosas sociedades conjuntas con fabricantes europeos, japoneses y estadounidenses y otras empresas que han comenzado o han ampliado su negocio al área de los coches eléctricos.

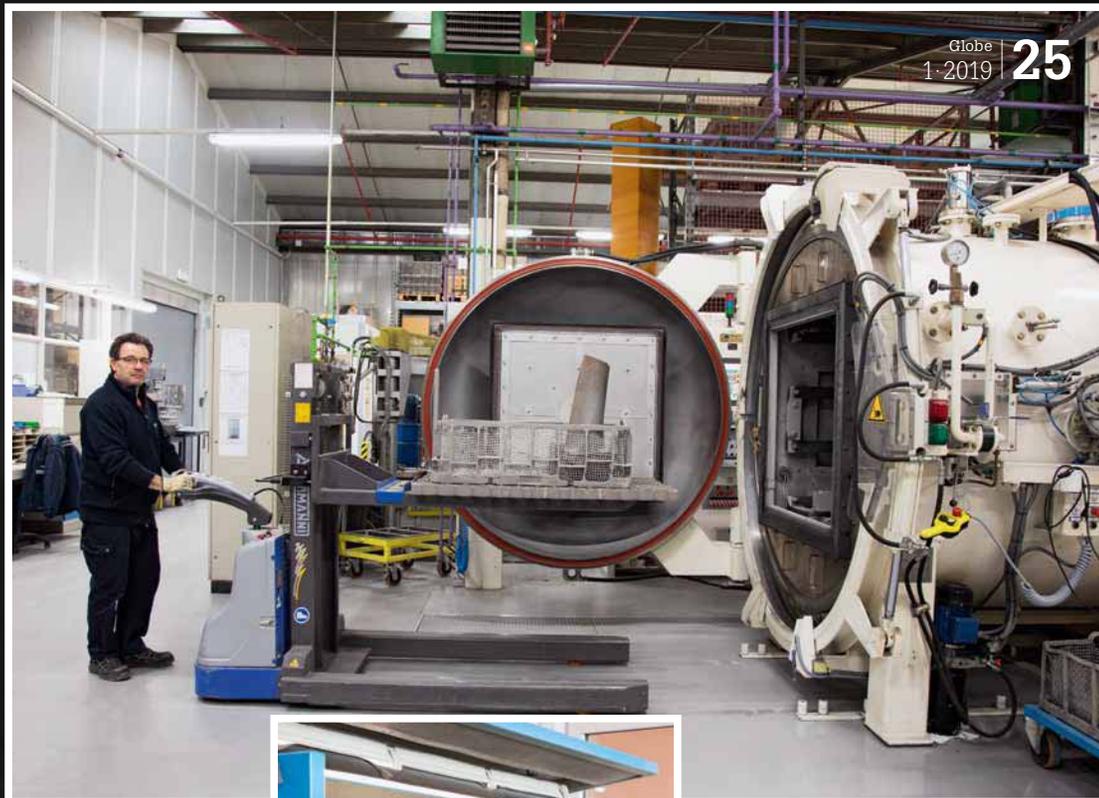


NUESTROS CLIENTES
DOOSAN HEAVY INDUSTRIES

«Podemos confiar en GF Precicast»



GF Precicast equipa la nueva turbina de gas de DHI de 270 megavatios con tres palas de turbina resistentes a altas temperaturas. Jeon Chae Hong, Head of Hot Part Engineering Team y Principal Research Engineer de DHI, colabora estrechamente con el equipo de GF Precicast en Novazzano (Suiza).



En GF Precicast en Novazzano (Suiza) se fabrican palas de turbinas para DHI. El tratamiento térmico (arriba) y el mecanizado final de las piezas (izquierda) también forman parte del proceso de producción. Jeon Chae Hong (abajo durante una visita a Novazzano) está convencido: «GF Precicast es el socio estratégico adecuado para nosotros».



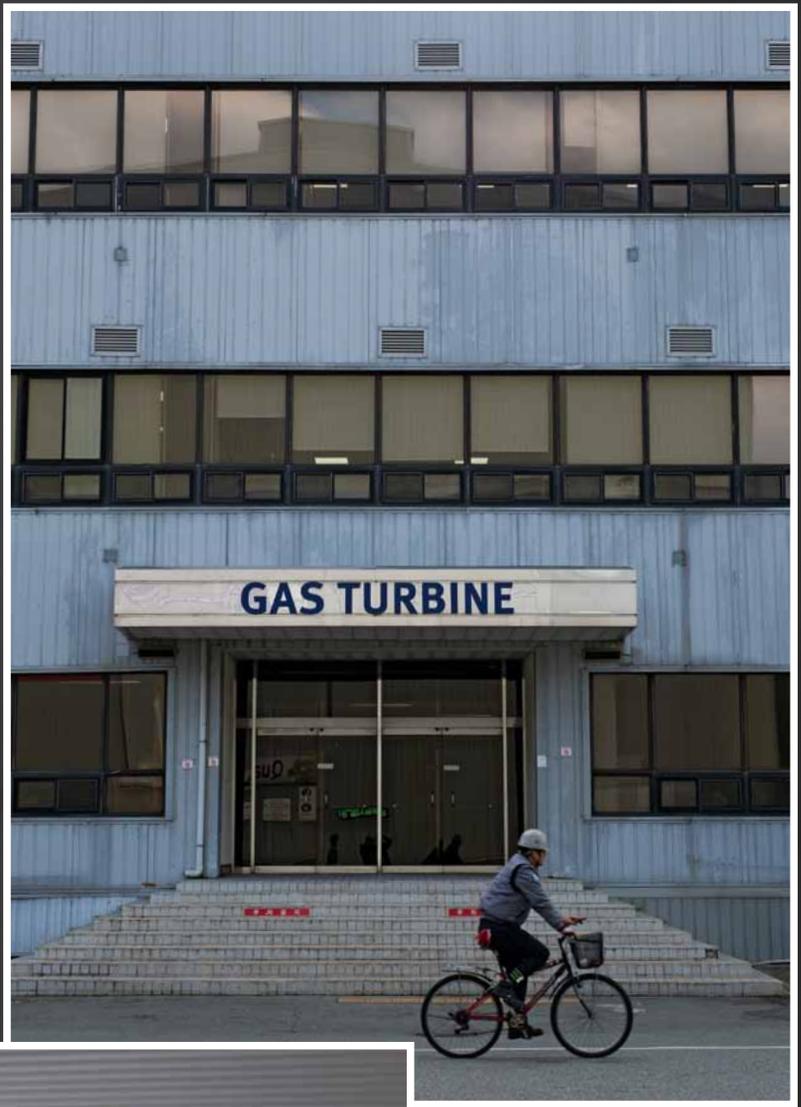
Doosan Heavy Industries (DHI) es uno de los principales fabricantes de componentes para centrales eléctricas. La empresa surcoreana sacará al mercado, en 2020, su primera turbina de gas de desarrollo propio. GF Precicast, parte de GF Casting Solutions, es el socio estratégico en equipamiento de turbinas con piezas de fundición de precisión resistentes al calor.

El consumo eléctrico mundial no ha dejado de aumentar en las últimas décadas. La razón es un crecimiento económico sostenido y desmedido, sobre todo en países industrializados pujantes, como China, Rusia o India. Para satisfacer la creciente demanda de corriente muchos países fomentan el funcionamiento de centrales de gas. Doosan Heavy Industries (DHI), en Changwon (Corea del Sur), es uno de los principales fabricantes mundiales de componentes para centrales eléctricas con una facturación anual de más de 5700 millones de USD en 2017. DHI suministra a productores de corriente nacionales y extranjeros calderas, turbinas de vapor y generadores, así como componentes para las turbinas de gas.

Vasta experiencia en la fundición de precisión

Las centrales de turbinas de gas son la alternativa más usada a la corriente procedente de centrales de carbón y nucleares y complementan a la perfección la generación eléctrica procedente de energías renovables.

Por eso, gracias a sus amplios conocimientos y su experiencia en la construcción de componentes, DHI sacará al mercado una potente turbina de gas de 270 megavatios de desarrollo propio para la generación de energía. «Esta turbina es el resultado de un intenso trabajo de investigación y desarrollo de 6 años», explica Jeon Chae Hong, Head of Hot Part Engineering Team y Principal Research Engineer de DHI. GF Precicast es socio de DHI desde 2017 y forma parte del trabajo de desarrollo. La sociedad de GF fabrica tres palas de turbinas diferentes para las nuevas turbinas de DHI. «DHI nos eligió como proveedores por nuestra dilatada experiencia en la fabricación de piezas de fundición de precisión resistentes al calor para >



Daniel Crot, Head of Sales and Marketing en GF Precicast, aprecia la voluntad de colaboración de DHI. En la imagen a la derecha, muestra una pala de turbina de fundición de precisión que se ha montado en la turbina de gas en la planta de DHI en la ciudad surcoreana de Changwon (arriba a la derecha).



ACERCA DE GF PRECAST

Siguiendo la Estrategia 2020, GF Casting Solutions se expande hacia áreas de negocio de mayor valor y amplía su oferta de soluciones globales. Por tanto, GF Casting Solutions adquirió Precicast Industrial Holding S.A. a principios de 2018. GF Precicast fabrica piezas de fundición de precisión para clientes del ramo energético y aeroespacial. El 75 por ciento de las piezas de fundición de precisión están destinadas al mercado europeo y un 10 por ciento al mercado estadounidense. Asia engloba un 15 por ciento. Con la asociación estratégica con DHI, GF Precicast aumenta de forma significativa esta cuota. GF Precicast cuenta con una plantilla de más de 700 personas en Suiza y Rumanía.

» la industria de turbinas de gas», explica Daniel Crot, Head of Sales and Marketing en GF Precicast, en Novazzano (Suiza). «Además de DHI, actualmente somos proveedores de más de 15 clientes del sector de las turbinas de gas», comenta Crot. Entre ellos se encuentran líderes del mercado, como Siemens, GE Power o Ansaldo Energia.

Jeon Chae Hong está convencido de la colaboración: «GF Precicast dispone de procesos de fabricación ultramodernos y de alta tecnología y tiene muy buena fama en la industria de las turbinas de gas. Por eso, GF Precicast es el socio estratégico adecuado para nosotros».

Desde noviembre de 2018, GF Precicast equipa la nueva turbina de gas de DHI con tres palas de turbina resistentes a altas temperaturas. «En la situación actual del mercado, estimamos que venderemos hasta 10 turbinas de gas al año», explica Jeon Chae Hong. «Primero, nos centraremos en los mercados de EE.UU. y Arabia Saudí, que son actualmente los más importantes para las turbinas de gas.» Diez turbinas de gas al año suponen para GF Precicast una fabricación de 2000 piezas adicionales anuales.

La evolución incrementa la necesidad de turbinas de gas

El creciente consumo eléctrico, junto con las exigencias de sostenibilidad y la disponibilidad de las reservas de gas natural, incrementa en gran medida la importancia de las centrales de gas dentro de la producción eléctrica. «Ello nos hace prever buenas opciones de crecimiento en el negocio industrial de las turbinas de gas para GF Precicast, ya que la energía generada a partir del gas es muy competitiva», dice Daniel Crot. GF Precicast saca provecho de ese potencial. «Queremos mantener una amplia cartera de clientes en todo el mundo y hacemos todo lo posible para que estos tengan éxito.» A este respecto, DHI y GF Precicast encajaron a la perfección, lo cual se refleja en la colaboración ya establecida.

«DHI marcó plazos de entrega exigentes al principio», recuerda Daniel Crot. «El Project Manager Team de DHI y GF Precicast buscaron después conjuntamente una solución que lograrse que el desarrollo de las palas de las turbinas de fundición de precisión fuese aún más eficiente y rápido», explica. Valora la disponibilidad para cooperar de DHI y se siente orgulloso de la gran colaboración mutua. Jeon Chae Hong devuelve con gusto la pelota: «La profesionalidad, la gestión proactiva y el proceso de fundición de precisión tan moderno facilita encarar los retos futuros». Esto se aplica tanto a la nueva turbina de 270 megavatios de DHI como a otros desarrollos futuros aún más potentes. ■



«Con nuestras normas, podemos confiar en GF Precicast»

Jeon Chae Hong es Head of Hot Part Engineering Team y Principal Research Engineer en Doosan Heavy Industries and Constructions, en Changwon (Corea del Sur). Desde hace 11 años, ocupa diversas funciones en la empresa. En la fabricación de la turbina de gas de 270 megavatios, trabajan él y su equipo estrechamente con los ingenieros de GF Precicast.

Don Chae Hong, ¿cuál es el reto en la construcción de una turbina de gas?

El mayor desafío en el desarrollo es cumplir el ajustado calendario. Por ello, DHI establece el menor tiempo de desarrollo posible, sobre todo en cuanto a las piezas de fundición.

¿Cómo les ayuda GF Precicast en este cometido?

La fabricación de palas de turbina de fundición de precisión con canales de refrigeración, que deben soportar temperaturas de funcionamiento extremadamente altas, es muy difícil. Además, debe ofrecerse una relación calidad-precio adecuada y asegurar la disponibilidad en poco tiempo de las piezas de fundición de precisión. En el caso de GF Precicast, podemos confiar en que cumplirá nuestras normas.

¿Qué valora de la colaboración con GF Precicast?

En poco tiempo, hemos conseguido entendernos muy bien. Es impresionante la disponibilidad de GF Precicast para concretar todas nuestras exigencias. En nuestro sector, valoramos el trabajo orientado a encontrar soluciones, al fin y al cabo se trata de productos de alta calidad. De la intensa colaboración suelen surgir, a menudo, sociedades duraderas con los proveedores. Esperamos impacientes el recorrido conjunto con GF Precicast.



Más imágenes en
globe.georgfischer.com



Una transición fluida

Once años ha estado Yves Serra al frente de GF. Ahora cede su puesto a Andreas Müller, quien ejercerá como nuevo CEO tras la celebración de la Asamblea General de Georg Fischer AG el 17 de abril de 2019. ¿Cuál es el balance de Yves Serra respecto a sus 27 años en GF en total y a los once años como CEO? ¿De qué se enorgullece especialmente? ¿Qué planes tiene su sucesor? ¿Dónde percibe él los retos a los que se enfrenta GF? Podrá saberlo en las entrevistas que se hicieron al actual y al futuro CEO de GF.

«Juntos hemos alcanzado siempre nuestros objetivos»

En la entrevista, Yves Serra pasa revista a once años exitosos al frente de GF.

Cuando rememora los once años al frente de GF, ¿cuáles fueron sus mejores momentos?

Fue un privilegio para mí haber ejercido como CEO de esta empresa y haber podido trabajar con tantas personas de gran talento. En los últimos once años, siempre hemos alcanzado juntos los objetivos que nos habíamos marcado. A pesar de la revalorización del franco suizo, hemos incrementado año tras año tanto las ventas como los beneficios, conforme a los pronósticos publicados por nosotros. Nuestra presencia mundial resulta mucho más equilibrada que antaño: en la actualidad, generamos más del 50 por ciento de nuestra facturación en Asia y América. Asimismo, hemos logrado orientar la cartera de GF hacia líneas de negocio menos cíclicas: GF Piping Systems es ahora, con diferencia, la mayor división.

No cabe duda de que nos hemos beneficiado, hasta la fecha, de unas condiciones de mercado bastante favorables. Tenemos que todavía probar que nos hemos consolidado, cuando se produzca una desaceleración.

Durante su mandato como CEO, ha puesto en marcha una serie de iniciativas: ¿está satisfecho de las mismas?

A lo largo de los años, hemos lanzado distintas iniciativas. El primer objetivo fue el de establecer una cultura de equipo (7 Habits®) transfronteriza. Luego se trataba de aplicar mejor nuestros objetivos estratégicos (4DX), de acortar los ciclos de innovación (Design Thinking) y de incrementar la competencia comercial (Value Selling).

En mi opinión, estas iniciativas han contribuido a que destaquemos de la competencia. Ni que decir tiene que espero que sigan formando parte de nuestra cultura.

En calidad de CEO, ha visitado con regularidad a clientes y nuestras plantas en el extranjero. ¿Hay una experiencia o un acontecimiento que recuerde de una manera muy especial?

Durante mi mandato como CEO, he visitado a tantos clientes como era posible, en particular, en países lejanos. Se aprende muchísimo en dichas visitas y uno percibe si está bien

encaminado o no en cuanto a calidad o competitividad. Los clientes son la mejor fuente para obtener ideas innovadoras, siempre y cuando los escuchemos. Sin embargo, los recuerdos más bonitos los guardo de los momentos en los que celebramos los éxitos de nuestros empleados.

¿Qué aspecto tendrá GF en diez años?

Algunas tendencias, como los coches eléctricos o la digitalización, se impondrán con toda seguridad. Mientras el cliente siga siendo el principal foco de atención, identificaremos con antelación las tendencias nuevas e inminentes y nos adaptaremos continuamente a las mismas. A lo largo de los años, se producirán sin duda etapas más sencillas y otras más difíciles en los mercados. En tal caso, será de ayuda moderarse en las etapas exitosas y mantener una actitud positiva en las épocas difíciles.

¿Tiene algún consejo para darle a su sucesor?

Andreas Müller lleva ya muchos años en GF y conoce perfectamente dos de nuestras divisiones, GF Piping Systems y GF Casting Solutions. Como CFO de la empresa, tuvo que codearse mucho con nuestros accionistas y analistas, por lo que conoce las oportunidades y los retos generales al dedillo. Estoy seguro de que GF seguirá cosechando éxitos.

En caso de que sea nombrado miembro del consejo de administración por la Asamblea General, ¿cómo se plantea su labor en el consejo?

Uno de los principales cometidos de un consejo de administración es apoyar a la dirección y plantear preguntas críticas. En caso de que sea elegido como miembro del consejo de administración, trabajaré en este sentido, junto con mis compañeros. Únicamente contaré con una pequeña ventaja, la de conocer un poco mejor la empresa. ■



Yves Serra también seguirá en GF en el futuro, cuando sea elegido miembro del consejo de administración en abril.

«Fue un privilegio para mí haber ejercido como CEO de esta empresa y haber podido trabajar con tantas personas de gran talento.»

Yves Serra



NUEVO CEO ANDREAS MÜLLER

Nacido en 1970 en Radolfzell (Alemania), casado y con un hijo

Formación:
Empresariales, HTWG de Constanza (Alemania)

Trayectoria profesional:

De 2017 a abril de 2019: CFO del Grupo GF, miembro de la dirección del grupo

2008-2016: CFO en GF Automotive

2002-2008: Controlling Manager, Business Unit Industry & Utility, GF Piping Systems, Schaffhausen (Suiza)/Managing Director, Georg Fischer Simona Fluoropolymer Products, Ettenheim (Alemania)

2000-2002: Finance & Operations Manager, sociedades de GF Piping Systems en Australia

1998-2000: Controlling Manager, GF Piping Systems, Schaffhausen/Controlling Manager Business Unit Industry, GF Piping Systems

1996-1998: CFO de la unidad de negocio Asia, GF Piping Systems, Schaffhausen

1995-1996: Product Manager poli-propileno en GF Piping Systems, Schaffhausen

Aficiones:

Descenso en bicicleta de montaña

«El trabajo conjunto y el espíritu de equipo son cruciales para el éxito futuro»

Andreas Müller habla de modelos de conducta, de valores y de los retos a los que se enfrenta GF

Enhorabuena por su nombramiento como CEO. ¿Cuál fue su primera reacción?

¡Muchas gracias! Me sentí muy honrado. Dirigir esta empresa es un privilegio, y estoy expectante respecto a las posibilidades que GF tiene ante sí.

¿Cómo va a dirigir la empresa? ¿Cuál es su filosofía de dirección empresarial?

Nuestros cinco valores de GF son una buena base sólida para una dirección empresarial de éxito. Sobre todo, debemos confiar los unos en los otros. Eso se consigue respetándonos mutuamente («We respect people») y respetar nuestra palabra («We do what we say»). Una de las iniciativas más importantes de los últimos 15 años son los «7 Habits® of highly effective people». El trabajo conjunto y el espíritu de equipo son cruciales para el éxito futuro y el crecimiento de GF. Estoy convencido de que GF seguirá creciendo y evolucionando, si los mantenemos.

Una cosa es cierta: el éxito de nuestra increíble empresa no se debe a una única persona, sino al desempeño conjunto de todas y cada una de las 15'000 que componen la plantilla, combinado con una puesta en práctica consecuente y bien coordinada de nuestros hitos estratégicos. El éxito de nuestros clientes es nuestro éxito. Por eso, es habitual que encontremos inspiración para nuevas soluciones durante las conversaciones con ellos. Como nuevo CEO, dependo del apoyo de mi equipo directivo y de cada una de las personas de esta empresa.

¿Tiene un modelo de conducta para su trabajo?

No puedo decir que tenga un único modelo concreto. En general, me impresionan y me inspiran las personas que hacen realidad su visión. Por ejemplo, el director de Chrysler, Lee Iacocca, con su exitosa gestión del cambio, el cantante de Queen, Freddy Mercury, con su pasión de hacer todo por el éxito, o Steve Jobs, que impulsó la visión y la innovación

como pionero. También me fascina Yvon Chouinard, el fundador de la empresa de ropa para actividades al aire libre Patagonia. Se rige totalmente por las necesidades de sus clientes y combina el concepto empresarial con la sostenibilidad.

En mi entorno privado, me impresionan, sobre todo, la condición física y la disciplina de mi padre. Con motivo de su cuadragésimo cumpleaños, comenzó a correr y dejó de fumar al mismo tiempo. Un par de años más tarde, corrió su primer maratón en 3 horas. En la actualidad, con 83 años, sigue corriendo varias veces por semana. Siempre dice: «Hay que fijarse una meta y trabajar con perseverancia para alcanzarla».

¿Qué es lo que más le gusta de GF?

¡Hay muchas cosas que hacen que GF sea único! Las tres divisiones están bien posicionadas en sus respectivos mercados, y las inmensas capacidades de nuestra empresa nos permiten usar tecnologías novedosas de forma ventajosa para crear nuevos productos y soluciones.

Fijémonos en nuestra gran cartera de clientes mundial: incluye empresas de renombre, como Apple o ZF, y abarca desde Schaffhausen hasta Shanghái, pasando por Los Ángeles.

GF es una organización en proceso de aprendizaje con grandes personalidades, con cabezas llenas de ideas y un espíritu de equipo notable. Contamos con una cultura empresarial robusta y mediante nuestra mezcla de tradición y soluciones pioneras ofrecemos oportunidades excelentes para personal con talento. ¡A GF le importan las personas!

¿Qué es lo que más ansía en su nuevo puesto?

Conseguir que GF se convierta en una empresa aún más innovadora, continuar implantando nuestra estrategia 2020 con mi equipo directivo, dominar las nuevas oportunidades, como la digitalización y el cambio de la cartera de



Charla con el CEO saliente y el nombrado: Para Yves Serra (izq.) y Andreas Müller, los empleados y los clientes suponen el foco de su trabajo.

productos de GF Casting Solutions, y encontrarme con otras de las más de 15'000 personas de nuestra plantilla.

«Los primeros meses los dedicaré a nuestra plantilla y clientela. Para mí, es importante que todos los compañeros del mundo comprendan que mantendré nuestra exitosa Estrategia 2020.»

Andreas Müller

En pocas semanas, comenzará oficialmente a ejercer como CEO. ¿En qué se va a centrar los primeros meses?

Los primeros meses los dedicaré a nuestra plantilla y clientela del mundo entero. Es importante que nuestros clientes sigan siendo prioritarios para nosotros y que entendamos

sus necesidades. Me gustaría animar a nuestro personal a que diga las cosas y a que mantenga diálogos francos. Para mí, es importante que todos los compañeros del mundo comprendan que mantendré nuestra exitosa Estrategia 2020, que defendiendo nuestros valores y que se pueden dirigir a mí.

¿Cuáles serán los principales retos de GF en los próximos años?

Tras casi diez años de ir todo de maravilla, ahora se ensombrece la coyuntura. Debemos aceptar las derrotas, aprender de ellas y aplicar lo aprendido. Debemos compartir las historias de éxito y multiplicar los buenos desempeños. Debemos seguir con perseverancia nuestra iniciativa de Design Thinking para generar con mayor rapidez soluciones innovadoras para los clientes. Al ser una empresa asentada en Suiza, debemos ser más listos e innovadores para diferenciarnos de nuestros competidores mundiales. Además, resulta crucial aprovechar la tendencia actual de la digitalización para la implantación exitosa de nuestra Estrategia 2020. No obstante, las necesidades de nuestros clientes deben seguir centrando nuestra atención.

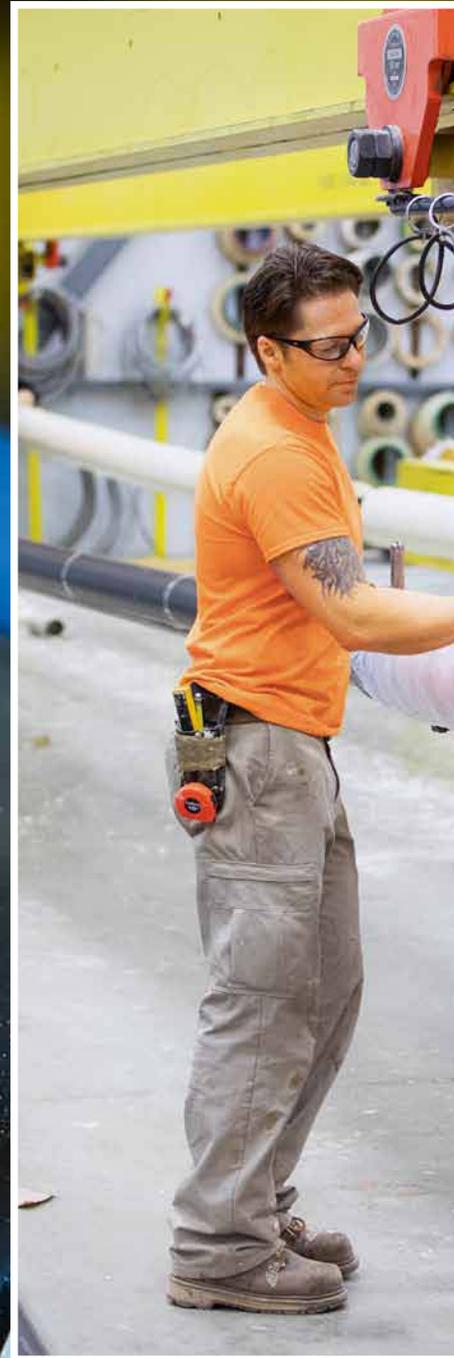
GF debe resultar atractivo para el personal con talento. Debemos dar trabajo tanto a plantilla joven como a especialistas con experiencia y fomentar siempre la diversidad en el lugar de trabajo. Respalamos nuestro valor «We reward performance». Asimismo, aspiramos a que GF resulte aún más atractivo tanto para el personal como para los clientes, entre otros, creando centros de innovación y puestos de trabajo modernos que fomenten la colaboración y la innovación. Nuestro valor «We act fast» no solo exige rapidez, sino también agilidad. Solo así podremos atender de forma proactiva las necesidades de nuestros clientes, en un entorno que cambia constantemente. Por último: al centrarnos en ámbitos de negocio de mayor valor, garantizaremos el éxito sostenible de nuestra empresa. ■

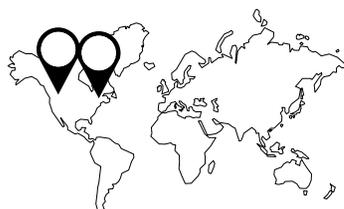
NUESTRAS UBICACIONES
GF PIPING SYSTEMS, COTEAU-DU-LAC Y CALMAR (CANADÁ)

Los especialistas en preaislamiento

GF Urecon suministra desde dos plantas en Canadá tuberías preaisladas ante todo a clientes en América del Norte para el suministro municipal, la construcción y la industria.

En GF Urecon trabajan hasta 140 empleados, la mayoría de ellos en producción. Las dos plantas de Coteau-du-Lac y Calmar están perfectamente equipadas para producir la totalidad de las gamas de productos COOL-FIT.





Los inviernos canadienses son legendarios, dado que en amplias zonas del país predominan, en esa época del año, temperaturas de 30 grados centígrados bajo cero. Ello tiene repercusiones considerables en la vida diaria. Por poner un ejemplo, muchas personas aprovechan la calefacción eléctrica de bloque para mantener el motor de su vehículo calentado, a fin de que se encienda por la mañana, incluso con temperaturas bajo cero. En el caso de las tuberías instaladas, hay un peligro constante de que estallen a raíz de las temperaturas gélidas. Por tanto, si existe un lugar que precise contar con tuberías aisladas es precisamente este.

Urecon Limited fue fundada en Quebec, en 1969, con el objetivo de lanzar al mercado sistemas de tuberías preaisladas para clientes finales y comerciantes. El enfoque principal fue, desde el primer día, el hecho de ofrecer un servicio impecable y la proximidad con los clientes. De ahí que no sorprenda cuánto ha crecido la empresa a lo largo de los años. El Managing Director Nicholas Nickoletopoulos indica los factores que han posibilitado este crecimiento: «Por un lado, nuestra cartera de productos cubría todos los artículos que se precisan para instalar tuberías, incluidos los sistemas de calefacción eléctricos, los cuales impiden el congelamiento de las tuberías. Por si fuera poco, la empresa adaptó periódicamente su oferta de productos para estar al tanto de los desarrollos en el mercado y con respecto a nuestros clientes». Urecon forma parte de GF Piping Systems desde mediados de 2017.

Cientes en América del Norte y Sur

GF Urecon cuenta en Canadá con dos plantas: una en Coteau-du-Lac (Quebec), a las puertas de Montreal, y otra en Calmar (Alberta). «Al contar con una planta de producción tanto en el este como en el oeste del país ahorramos gastos de transporte y podemos ofrecer unos plazos de entrega más cortos», explica Nicholas Nickoletopoulos. Según la temporada del año, trabajan en ambos emplazamientos un total de 140 empleados, la mayoría de >



Renée Norman – la corredora

En su calidad de capataz del departamento Shipping & Receiving de Calmar, Renée Norman debe mantener el control de toda la organización. «Apoyo a nuestros equipos de ventas, producción y distribución de la mejor forma posible para que puedan ofrecer un servicio de atención al cliente impecable.» Esto puede suponer todo un reto, por ejemplo, en caso de que se produzcan demoras o un retraso de los camiones. Para relajarse tras una dura jornada laboral, Renée se pone las zapatillas de correr. Es rápida, lo cual lo corrobora asimismo la medalla de oro que ha ganado en una competición de fuerza y fitness para mujeres.



Jean-Philippe Pilon – el boxeador

Jean-Philippe Pilon se incorporó a Urecon, en Coteau-du-Lac, hace 14 años, con tan solo 19 años de edad. Debido a su compromiso y sus dotes directivas le promocionaron, con apenas 21 años, como director de equipo del departamento Pre-Insulated Pipe, el puesto que sigue ocupando en la actualidad. Coordina un equipo de unas 12 personas y anima a sus empleados a ser cada vez más eficientes. A Jean-Philippe le gusta pasar su tiempo libre con su hija y, naturalmente, boxeando. De hecho, imparte cursos de boxeo para niños y adultos: «Considero importante devolverle algo a la sociedad».



Anestin Gaulton – el trabajador en equipo

Anestin Gaulton se incorporó a Urecon, en Calmar, hace 23 años, directamente tras finalizar la enseñanza secundaria. En la actualidad, es capataz del Insulation Department. «Haber conseguido escalar estos peldaños a fuerza de trabajo representa mi mayor logro profesional. Ello fue posible gracias a una empresa en la que pude crecer y seguir desarrollándome», explica. En este cometido, considera importante fomentar la moral del equipo. Esta tarea la asume asimismo como entrenador del equipo de béisbol de su hijo. «Mi actividad como entrenador me ha convertido también en un mejor jefe de equipo en el trabajo.»



Sara Cristina de la Cerda – la campeona de kárate

Una de las cosas que Sara de la Cerda aprecia de su puesto como Technical Inside Sales Specialist es el hecho de que sea responsable de una multitud de tareas distintas: «Empezando por la elaboración de una oferta, pasando por la búsqueda de los productos adecuados, hasta la organización de los aspectos logísticos y los trámites de exportación». Sara tiene un gran sentido de la responsabilidad. No solo posee el cinturón negro de kárate, sino que también colabora de forma voluntaria en el Girls Club, en el que anima a las niñas y chicas de entre 9 y 14 años a asumir su responsabilidad por lo que les resulta importante.

› ellos en la fabricación. Una veintena de empleados se encarga de la distribución, mientras que un equipo técnico proporciona asistencia a los clientes y proyectos.

La planta de Coteau-du-Lac se caracteriza por el hecho de ser el único emplazamiento de GF Piping Systems que dispone de una unidad de producción especial para la fabricación de tuberías COOL-FIT. Esta permite inyectar una espuma especial de forma uniforme y sin dejar huecos entre las tuberías interiores y exteriores. La innovación patentada fue impulsada por GF Urecon. «Sin embargo, no lo hemos puesto en marcha solos», señala Nicholas Nickoletopoulos. «Podimos recurrir a los conocimientos técnicos y el respaldo de toda la organización de GF.» Ambas plantas de GF Urecon están perfectamente equipadas para producir la totalidad de las gamas de productos COOL-FIT: COOL-FIT ABS Plus, COOL-FIT 2.0 y COOL-FIT 4.0.

Los productos que se fabrican en Coteau-du-Lac y Calmar se suministran a clientes en toda América del Norte y Sur. Las ventas se generan en los tres segmentos de mercado primarios de la industria, los servicios públicos y la tecnología de la construcción. Los subsegmentos comprenden la protección antiheladas para instalaciones municipales e industriales, la calefacción urbana y el agua fría.

Grandes planes

Tras la adquisición a mediados de 2017 Urecon se integró completamente en la división de GF Piping Systems. Además de la unidad de producción para la fabricación de COOL-FIT, la empresa ha contribuido a las innovaciones más recientes, entre otros, con el desarrollo de una unidad de mando del cable de protección antiheladas y una serie de nuevos conductos de protección antiheladas. El crecimiento futuro de GF Urecon seguirá siendo impulsado por la cartera de COOL-FIT, así como el enfoque constante en los servicios y en la proximidad al cliente, unos factores que han contribuido desde el inicio al éxito de la empresa. ■



Los productos que se fabrican en Coteau-du-Lac y Calmar se suministran a clientes en toda América del Norte y Sur. Nicholas Nickoletopoulos (abajo) es Managing Director de GF Urecon desde 2013.



Más imágenes en globe.georgfischer.com



DE UN VISTAZO

Empresa:
GF Urecon, Coteau-du-Lac
y Calmar (Canadá)

División:
GF Piping Systems

Fundada:
1969, desde julio de 2017 parte
de GF Piping Systems

Empleados:
hasta 140

Producción:
sistemas de tuberías preaisladas

Segmentos de mercado:
industria, servicios públicos
y tecnología de la construcción
Mercados objetivo: América
del Norte, Caribe, América
Central, regiones septentrio-
nales de América del Sur



CON PASIÓN
GIOVANNI BOSCO

PARTICIPE Y GANE

¿Se compromete socialmente?
¿Su compañero o compañera intercede
por los demás? En ese caso,
nos alegrará recibir su historia:
globe@georgfischer.com
Todos los correos participan
en nuestro concurso de
la página 40.

Capitán, instructor y voluntario

Ya sea como capitán o como instructor, Giovanni Bosco ha nacido para navegar. En su tiempo libre, acompaña periódicamente trayectos de formación, en los que navega junto con sus alumnos desde el lago Mayor (Italia) hasta el mar Mediterráneo.

Amante de la vela e instructor apasionado: así podríamos describir a Giovanni Bosco a la perfección. Con tan solo seis años, el Area Sales Manager de GF Machining Solutions en Losone (Suiza) se inoculó el germen de la vela. «Hace ya más de 40 años que practico vela», señala. «Me encanta la libertad, la proximidad al agua y deslizarse con el viento.» La vela ha ampliado el horizonte de Giovanni, una experiencia que quería compartir con los demás. De ahí que empezó a formar a jóvenes entusiastas de la vela en su lago natal.

De eso hace veinte años. Entretanto, Giovanni ha ampliado su zona de vela y navega, en la actualidad, incluso en alta mar. Desde 2012 pertenece a la Associazione Velamica de Lugano (Suiza), para la que organiza y acompaña de forma voluntaria trayectos en velero de una semana a Croacia y Grecia como uno de los 16 miembros de dicha asociación. Cada verano unos 40 amantes de la aventura, entre formadores, capitanes y alumnos de edades comprendidas entre los 14 y los 22 años, exploran el mar Mediterráneo a bordo de cinco a seis veleros.

Como capitán, Giovanni se encarga de la navegación y la seguridad. Es decir, enseña a sus alumnos a practicar vela y a navegar con ayuda de las estrellas, mientras que se preocupa en todo momento de garantizar la seguridad de todos los participantes. «Transmitir mis conocimientos de la mejor forma posible supone un desafío que asumo con gusto.» Giovanni conecta especialmente con los jóvenes amantes de la vela. «Puede que me haya ayudado el hecho de mantenerme joven», explica risueño. ■



Giovanni Bosco

En calidad de Area Sales Manager, Giovanni Bosco viaja a menudo y garantiza que los clientes, como los relojeros y fabricantes de joyas, estén atendidos en todo momento de forma óptima. Su cometido principal es el servicio de atención al cliente en toda Suiza. Giovanni trabaja desde 1989 para GF Machining Solutions.



PARA LLEVAR



... QUE LA PRIMAVERA EMPIEZA EN MOMENTOS DISTINTOS?

Lo único que, en realidad, está fijado es el inicio programado y meteorológico de la primavera por motivos estadísticos: en el hemisferio norte, recae en el 1 de marzo, mientras que en el hemisferio sur se fija en el 1 de septiembre. Desde el punto de vista astronómico, la primavera comienza en la fecha en que el día y la noche duran exactamente lo mismo, es decir, doce horas. Esto suele producirse, en las latitudes septentrionales, el 20 de marzo y, al sur del ecuador, el 22 o 23 de septiembre, según la distancia registrada con respecto al último año bisiesto. Por otro lado, el inicio fenológico de la primavera resulta más difícil de determinar con precisión en todo el mundo: depende de la latitud y la longitud geográficas, de la altura y de la zona climática, y recae en el día en el que florecen determinadas especies vegetales.



... CÓMO SE PUEDE SUPERAR LA ASTENIA PRIMAVERAL?

Las primeras temperaturas más cálidas de la primavera exigen un cambio corporal tras el periodo frío anterior. La consiguiente vasodilatación, debida al calor, produce en muchas personas una tensión arterial inferior, la cual afecta a su vez al suministro de oxígeno al cerebro. En las primeras semanas de la primavera, esto se manifiesta con cansancio y falta de ánimo. Por tanto, hay que salir a la naturaleza, pasear al aire libre y mantener una dieta equilibrada. Esto pone en marcha el metabolismo y proporciona energía.

Refrescante

Los pájaros empiezan a gorjear, aumentan las temperaturas y florecen las primeras flores. Cuando renace la naturaleza en primavera, cambia asimismo la percepción del entorno. Todo resulta más fresco y vivo y se percibe como nuevo. ¿Sabía, por ejemplo, ...



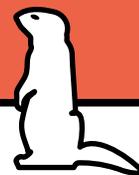
... QUE LOS ROLLITOS DE PRIMAVERA SIMBOLIZAN UN ANIMAL?

Inicialmente, los rollitos de primavera, preparados en sus múltiples variantes, formaban parte de la fiesta de la primavera y el Año Nuevo. Según la tradición, comerlos augura prosperidad. Este entrante popular de la cocina asiática consiste en láminas de masa con distintos rellenos y se sirve tanto frito como no. Originalmente, los rollitos de primavera simbolizaban los gusanos de seda, que suelen salir del capullo en torno a la fiesta de la primavera y el Año Nuevo, entre finales de enero y finales de febrero.



... CÓMO SE GENERAN LAS SENSACIONES PRIMAVERALES?

El aumento de las temperaturas en la primavera produce, en conjunción con la mayor insolación, cambios hormonales. Los neurotransmisores positivos, como la serotonina o la dopamina, generan sensaciones de felicidad. Al mismo tiempo, se reduce la producción de melatonina, la hormona del sueño. Esta «terapia hormonal» natural hace que muchas personas se vuelvan más activas y sociables. Asimismo, la flora en plena floración transmite la sensación positiva del encanto inherente a todo nuevo comienzo.



... CÓMO SE CELEBRA LA LLEGADA DE LA PRIMAVERA EN EL MUNDO?

La esperanza de que renazca la naturaleza o la alegría al respecto son motivo de celebración en todo el mundo. En muchas culturas de Asia central, así como en el subcontinente indio, se celebran al mismo tiempo el Año Nuevo y la primavera. De hecho, a modo de ejemplo, la fiesta china de primavera y Año Nuevo empieza ya a partir del día de Año Nuevo, el cual cayó en 2019 en el 5 de febrero. La antigua fiesta iraní de Año Nuevo y primavera, «nouruz», comienza el 20 o 21 de marzo, mientras que la fiesta de la primavera india, «holi», conocida también como «la fiesta de los colores», se celebra el primer día de luna llena del mes phalguna (febrero/marzo). En Alemania, Suiza y otros países europeos, se suele celebrar el inicio de la primavera con fiestas populares, mientras que en Estados Unidos una marmota predice el «Groundhog Day» (2 de febrero) cuándo comenzará la primavera.

MI TIERRA NATAL
PERTH (AUSTRALIA)¡PARTIPE
Y GANE!

¿Quiere mostrar su tierra natal a sus compañeros de trabajo de GF? Envíenos un correo electrónico con el asunto «Mi tierra natal» a: globe@georgfischer.com. Todos los mensajes recibidos formarán parte de nuestro concurso en la página 40.

En la punta más lejana del mundo

La ciudad de Perth, ubicada en la costa oeste de Australia, está rodeada de naturaleza: al sur está la selva tropical, al norte y al este, el interior australiano y, al oeste, el océano Índico. Tiene algo que ofrecer para todos los gustos. Yo prefiero la costa: salgo a cabalgar las olas al menos una vez por semana. Nuestro clima es perfecto para actividades al aire libre, porque las temperaturas oscilan entre los 20 y los 30 grados todo el año.

Mucha gente desconoce que Perth, a pesar de tener más de dos millones de habitantes, es una de las ciudades más aisladas del

mundo. La urbe más cercana está a casi 3 horas de vuelo. Dado que Perth se ha ido consolidando poco a poco como el centro de la industria australiana de materias primas, era lógico que GF Piping Systems expandiese la presencia aquí: en julio de 2017, inauguramos un nuevo almacén con oficinas. La mayor parte de mi tiempo lo invierto en asesorar presencialmente a clientes. Soy el responsable de todos los segmentos de mercado en el oeste de Australia, una región cuyo tamaño es 64 veces el de Suiza. Entre dos vendemos el catálogo completo de productos de GF Piping Systems. ■



Jamie Powers

trabaja desde 2012 en GF Piping Systems y es responsable de ventas en el oeste de Australia. Vive en Forestdale, en las afueras de Perth, con su mujer y sus dos hijas (de cuatro y seis años).

Un día en Perth



POR LA MAÑANA

¡A LA PLAYA!



Lo mejor es madrugar y comenzar el día surfando olas en la playa Cottesloe Beach o Trigg Point. Si no se sabe surfear, la alternativa es nadar un poco. Eso sí, hay que respetar siempre las normas de seguridad y las zonas marcas, así como las indicaciones del socorrista. Practicar deporte temprano abre el apetito: para desayunar, una buena opción directamente en la costa es Bib and Tucker. Este popular restaurante está dirigido por antiguos atletas olímpicos australianos.



MEDIODÍA

HERENCIA ARQUITECTÓNICA

A mediodía, ponemos rumbo a la ciudad portuaria de Fremantle. Lo mejor es pasear sin más entre los edificios de la época colonial y los negocios modernos con un toque australiano, y disfrutar así de la ciudad. También son de obligada visita la playa, la terminal de transbordadores, los mercados tradicionales y el paseo marítimo. Para comer recomiendo encarecidamente la cervecería Little Creatures Brewery, que también sirve cerveza australiana.



Más impresiones de Perth en globe.georgfischer.com



NOCHE

ALGO PARA TODOS LOS GUSTOS



La mejor forma de terminar el día es el barrio más reciente de Perth, en Elizabeth Quay. Allí hay algo para todos los gustos, desde concursos de remo hasta visitas guiadas sobre la historia de Perth con sus aborígenes. O bien se puede disfrutar simplemente el ambiente del puerto, la vista sobre el río y el centro de la ciudad. Para cenar se puede optar por cualquiera de los múltiples restaurantes de la zona. Si después aún quedan energías, sumérjase en la vida nocturna de Elizabeth Quay.

GLOBE 1-2019
PIE DE IMPRENTA

Publicado por

Georg Fischer Ltd.
Beat Römer, Corporate Communications
Amsler-Laffon-Str. 9
CH-8201 Schaffhausen

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

globe@georgfischer.com
georgfischer.com

Dirección de proyecto

Lena Koehnen (GF)

Colaboración editorial

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

Producción

Signum communication GmbH,
Mannheim (Alemania)

Traducción

CLS Communication AG, Glattbrugg-Zürich
(Suiza)

Impresión en la edición en chino

DE Druck Europa GmbH, Berlín (Alemania)

Impresión en otras ediciones

abcdruck GmbH, Heidelberg (Alemania)

Créditos de imagen

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

Otras imágenes: GF



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

El próximo número se publicará en junio de 2019, mientras que el cierre de edición será a finales de marzo de 2019.

¡Mucho más en **Globe Online!**

Ahora también puede leer la revista para los empleados de GF en el teléfono móvil o la tableta. Haga clic y disfrute de los nuevos contenidos:

globe.georgfischer.com



 /GeorgFischerCorporation
/georgfischeryoungcareer

 /georgfischer

 /company/georg-fischer

 /company/georgfischer

 /user/georgfischercorp

CONCURSO

¡Aproveche su oportunidad!

Gane un iPad Air 2, auriculares inalámbricos de Bose o un altavoz Bluetooth de JBL. Sortearemos el premio entre todos los trabajadores que hayan participado en las rúbricas **Hello!**, **3×3**, **Con pasión** y **Mi tierra natal**. Escríbanos con el asunto correspondiente a globe@georgfischer.com. Esperamos con ilusión sus mensajes. Los ganadores se darán a conocer en la siguiente Globe.

Condiciones de participación

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

**¡PARTICIPE
Y
GANE!**

Estos son los ganadores de esta edición de Globe:

- 1.º premio:** Derya Hüner (GF Piping Systems en Turquía)
- 2.º premio:** Anthony Alvarado (GF Machining Solutions en EE.UU.)
- 3.º premio:** Erdal Dursun (GF Casting Solutions en Austria)

Las demás participaciones que no hayan podido incluirse en el número impreso se pueden consultar en línea en: globe.georgfischer.com

La fecha límite de inscripción será a finales de marzo de 2019.