

Willkommen auf der Globe Spezial!

.....> [Hier geht's zur Startseite](#)

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

wer hätte gedacht, dass Hygienekonzepte und Social Distancing in diesem Jahr unseren Alltag bestimmen? Ich jedenfalls nicht. Fest steht: Die Coronakrise hat unser Leben verändert.

GF hat binnen weniger Wochen Riesenschritte in Richtung Digitalisierung gemacht. Und auch für Globe war Umdenken angesagt, um der neuen Realität gerecht zu werden. Diese Spezialausgabe erscheint ausschliesslich online, in einem neuen Look und mit zahlreichen Videos.

Die Recherchen für die Globe Spezial haben gezeigt: Die Herausforderungen, die die Coronakrise für GF mit sich bringt, sind vielfältig. Drei Kollegen aus Italien, China und den USA berichten ganz persönlich, wie die Pandemie ihren Alltag prägt und wie sie diesen meistern. Ihre Geschichten stehen stellvertretend für alle GF Mitarbeitenden weltweit, die auch in der Krise neue Chancen entdecken und Grossartiges leisten.

Im Namen des Globe Redaktionsteams wünsche ich Ihnen viel Freude beim Lesen und Durchklicken! Über Ihr Feedback zur Globe Spezial freuen wir uns: globe@georgfischer.com.

Lena Koehnen
Projektleiterin Globe





Liebe Kolleginnen und Kollegen,

2021 steht für mich für Neuanfang. Schon im März starten wir bei GF unsere neue Strategie 2025. Auch die Globe wollen wir 2021 weiterentwickeln. Welche Themen interessieren Sie und wie wünschen Sie sich die Globe in Zukunft? Verraten Sie es uns in unserer Leserumfrage. Ich freue mich auf Ihr Feedback!

„Ein Corona-freies und gesundes 2021“ – diesen Wunsch haben viele von Ihnen bei 3 × 3 geäußert. Damit dies gelingt, brauchen wir weiterhin soziale Distanz und digitale Kommunikation. Falls Sie den persönlichen Kontakt genauso vermissen wie ich: In der aktuellen Ausgabe der Globe lernen Sie viele neue Kolleginnen und Kollegen kennen. Sie sind Ihnen näher, als Sie denken – nämlich nur ein paar Klicks entfernt.

Lena Koehnen
Projektleiterin Globe



© GF

Ein Tag mit



Im Dialog zur Lösung

Stefanie Kölbl ist Standortleiterin Personalmanagement bei GF Casting Solutions in Herzogenburg (Österreich). Dort ist sie für 572 Mitarbeitende zuständig. Wir haben Sie einen Tag lang begleitet.

-----> [Jetzt entdecken](#)

Globe Leserumfrage 2021



Globe Leserumfrage 2021

Ihre Meinung zählt: Sagen Sie uns, wie Sie sich die Globe in Zukunft wünschen! Es gibt etwas Tolles zu gewinnen.

-----> [Jetzt teilnehmen](#)

HELLO!



HELLO!

Wissen Sie noch, was Sie am 13. November 2020 um 11:45 Uhr gemacht haben? GF Kolleginnen und Kollegen haben ihren persönlichen HELLO-Moment mit uns geteilt: E-Learnings im Home Office, Mittagspause mit Hund und ein „Ja“ im Standesamt. Viel Spass beim Durchklicken!

-----> [Jetzt entdecken](#)

Herzblut



Feuer und Flamme

Hubert Fuxjäger ist Sicherheitsfachkraft bei GF Casting Solutions in Altenmarkt (Österreich) und Kommandant der Betriebsfeuerwehr. Wie er sich mit seinem Team auf den Ernstfall vorbereitet und warum er nach 21 Jahren in der Betriebsfeuerwehr noch immer mit Herzblut dabei ist, erfahren Sie hier.

-----> [Jetzt entdecken](#)

Zwei auf ein Wort



Welche Rolle spielt E-Mobilität für Sie?

Anastasia Kochina von GF Piping Systems in Moskau (Russland) und Edward Schick von GF Machining Solutions in Losone (Schweiz) geben eine Einschätzung zum Thema E-Mobilität und verraten, wofür sie E-Roller am liebsten nutzen.

-----> [Jetzt entdecken](#)

Zum Mitnehmen



Lesen und lesen lassen

Wer regelmässig liest, schärft seinen Geist. Doch nicht nur das: Lesen und Vorlesen fördern ebenso Sozialkompetenz und innere Ruhe. Motivierende Fakten zum Mitnehmen und Weitererzählen finden Sie hier.

-----> [Jetzt entdecken](#)

Meine Heimat



Die Perfekte Mischung

Deepak MP wohnt in Bengaluru, der drittgrössten Stadt Indiens. Er stellt uns seine Heimat vor, die auch als „Silicon Valley Indiens“ bekannt ist. Neugierig auf Bengaluru? Entdecken Sie spannende Tipps im Artikel.

-----> [Jetzt entdecken](#)

Unsere Märkte



Schnelle Hilfe auf Distanz

Mit der Software SP/1 von Symmedia lassen sich Ursachen für Maschinendefekte aus der Ferne analysieren und beheben. Das spart den Betreibern Zeit und Geld. Gemeinsam mit GF Machining Solutions will Symmedia neue Märkte erobern.

-----> [Jetzt entdecken](#)

3x3

Was wünschen Sie sich für 2021? Auf diese und zwei weitere Fragen erhielt das Globe Redaktionsteam zahlreiche Rückmeldungen von GF Kolleginnen und Kollegen weltweit. Eine Auswahl aus allen Antworten lesen Sie hier. Vielen Dank fürs Mitmachen!



Hai Hoang
Sales Machining Manager bei GF Machining Solutions, Hanoi (Vietnam)

© privat





Deepak Rogye

Commercial Assistant bei GF Piping Systems, Mumbai (Indien)

© privat





Marius Trasca

Sales Logistics bei GF Casting Solutions, Pitesti (Rumänien)

© privat





NG Kwan Chay
Application & Product Specialist bei GF Machining Solutions, Singapur
(Singapur)

+

© privat



Mona Vogt

Junior Product Manager Utility Systems bei GF Piping Systems,
Schaffhausen (Schweiz)





Christian Wessman

Project Manager Automation & Systems bei GF Machining Solutions, Vällingby (Schweden)





Nicolò Finetti

Moulding Operator bei GF Piping Systems, Busalla (Italien)

© privat





Alice Matteoda

Leiterin HR bei GF Casting Solutions, Novazzano (Schweiz)

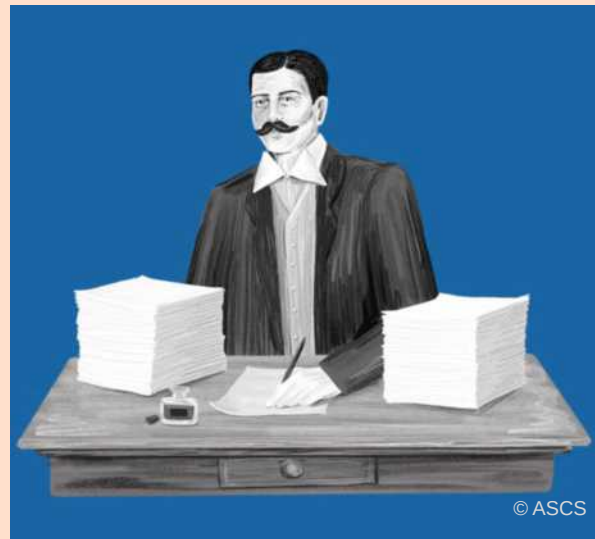
© privat



Produkt in Zahlen: 4'500

4'500 historische Patente – das sind Patente, die bereits ausgelaufen sind – führt das GF Konzernarchiv in etwa. Gültig sind bei GF derzeit noch circa 1'910 Patente (Stand 2020) in rund 50 verschiedenen Ländern. Diese verwaltet die Patent- und Markenabteilung des Konzerns, die verantwortlich ist für alle Patente und Marken von GF. Ein Patent ist das amtlich zugesicherte Recht zur alleinigen Benutzung und gewerblichen Verwertung einer Erfindung. Bei GF gelten Patente für Produkte aus allen heutigen und ehemaligen Unternehmensbereichen, wie zum Beispiel Textilmaschinen, Elektroarmaturen, Landwirtschaftsmaschinen oder Giessereianlagen sowie als Schutzrechte für Fahrzeugteile, Legierungen, Werkzeugmaschinen und Rohrleitungssysteme.

Das erste GF Patent meldete der damalige Firmeninhaber Georg Fischer III 1894 für seine Entwicklung „Neuerung an Rohrverbindungsstücken“ an. Bereits 1908 folgte mit dem „Verschluss für Abwasserrohre“ in den USA das erste GF Überseepatent. Innovation gehört seit jeher zur unternehmerischen DNA von GF. Im Laufe seiner Geschichte hat das Unternehmen die Trends der jeweiligen Zeit erkannt und mitgestaltet – etwa mit der Erfindung des schmiedbaren Gusseisens (1827) oder der Herstellung von Tempergussfittings (1864).



- + Jahr des ersten von GF angemeldeten Patents: 1894
- + Eintragung der Marke GF: 1903
- + Gültige Patente von GF (2020): etwa 1'910
- + Laufzeit eines Patents: maximal 20 Jahre

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
www.georgfischer.com

Projektleitung

Lena Koehnen (GF)

Redaktionelle Mitarbeit

Carsten Glose (GF),
Susanne Dueggelin (GF Piping Systems),
Klara Kaefer (GF Casting Solutions),
Thomas Bachmann (GF Machining Solutions)

Print Design; Realisation Print und Online; Video-Schnitt und Post-Produktion

Axel Springer Corporate Solutions GmbH & Co.KG
Nicole Langenheim (Projektmanagement),
Lenya Meislahn (Redaktion),
Lisa Moder (Art Direktion),
Lydia Hesse (Bildredaktion)

Online Design und Programmierung

Neidhart + Schön AG,
Zürich (Schweiz)

Im Dialog zur Lösung

Stefanie Kölbl ist eine Teampayerin: Die Standortleiterin Personalmanagement bei GF Casting Solutions in Herzogenburg (Österreich) kümmert sich am Druckguss-Standort um Personalentwicklung, Stellenprofile, Organisationsentwicklung, Projektleitung, betriebliche Gesundheitsvorsorge, Projekte mit Fachabteilungen und interne Kommunikation. Auch während der Pandemie ist Stefanie stets vor Ort und hat ein offenes Ohr für alle 572 Mitarbeitenden.



06:00



Name: Stefanie Kölbl
Position: Standortleiterin
Personalmanagement
Division: GF Casting Solutions
Standort: Herzogenburg
(Österreich)
Bei GF seit: 2011

07:30 Uhr



© Hans Hochstätger

GF Casting Solutions stellt in Herzogenburg an 22 Anlagen Aluminium-Druckguss-Komponenten für Pkw, Lkw und industrielle Anwendungen her. Regelmässig besucht Stefanie die Produktionshallen, um sich mit den Mitarbeitenden auszutauschen. Heute spricht sie mit dem Schmelzer Ömer Ayli über das anstehende Sicherheitstraining für Staplerfahrer.

08:15 Uhr



Auf dem Weg von der Produktionshalle in ihr Büro trifft sich Stefanie mit dem Verantwortlichen für Lean Management Michael Hofstetter (l.) und Stefan Reiter (r.), Bereichsleiter in der Produktion, im Besprechungsraum der Werkhallen. Die Gesundheit der Mitarbeitenden hat bei GF Priorität. Deshalb steht bei diesem Gespräch die ergonomische Arbeitsplatzgestaltung auf Stefanies Agenda ganz oben.

09:30 Uhr



Von der Druckgussproduktion sind es nur wenige Treppen hinauf zum Verwaltungsgebäude. Via Microsoft Teams stimmt sich Stefanie heute mit der Leiterin Marketing & Kommunikation Tina Köhler am Hauptsitz der Division in Schaffhausen (Schweiz) ab. Gemeinsame Themen sind die interne Kommunikation – ob lokal oder divisionsweit – oder auch Schnittstellen-Themen zwischen HR und Marketing. Dazu gehören Employer Branding und Werbung, zum Beispiel für offene Lehrstellen am Standort.

10:15 Uhr



Hygienekonzepte sind seit Frühjahr 2020 aufgrund der COVID-19-Pandemie auch am Standort Herzogenburg unverzichtbar. Im engen Austausch meistert Stefanie gemeinsam mit den Betriebsräten Heidelinde Frost (2. v. l.), Leopold Kohzina (l.) und dem Pandemiebeauftragten Kurt Wostry (r.) die aktuelle Pandemiesituation. Heute beratschlagen sie über die Einführung einer generellen Maskenpflicht auf dem gesamten Betriebsgelände.

11:00 Uhr



Wie jeden Donnerstag trifft sich das HR-Team in Stefanies Büro. Gemeinsam planen, evaluieren und entwickeln sie Themen weiter. Heute bespricht das Team zwei Projekte: das Traineeprogramm 2021 und ein Einarbeitungsprogramm für neue Mitarbeitende. Dabei geht es um Entwicklungsgespräche und die Festlegung von Teilnehmenden.

11:30 Uhr



Mit [Martina Schildendorfer](#), Leiterin der Personaladministration, trinkt Stefanie im Pausenraum – und mit Abstand – einen Kaffee. Die beiden Kolleginnen arbeiten eng zusammen und sprechen über Personalthemen wie Abrechnung, Schichtmodelle und bedarfsorientierte Auswertungen für die Produktion.

12:00 Uhr



© Hans Hochstötter

Auch spontane Gespräche gehören zu Stefanies Arbeitstag. Hier trifft sie auf dem Rückweg ins Verwaltungsgebäude Martin Hagl, Bereichsleiter Arbeitsvorbereitung. Viel Zeit dafür bleibt heute nicht, denn sie hat einen Termin mit Geschäftsführer Christian Heigl. Die beiden tauschen sich regelmässig aus.

14:00 Uhr



© Hans Hochstätger

In diesem zweistündigen Workshop geht es um neue digitale Lösungswege. Das abteilungsübergreifende Projektteam tauscht sich engagiert über verbesserte Abläufe aufgrund von Umstrukturierungen aus, zum Beispiel bei der Organisation von Dienstreisen (v. l. n. r.: Birgit Steinhauser, Nathalie Ebner, Stefanie Kölbl, Anna Maria Eckhard und Katrin Denk).

16:00 Uhr



[Zurück in der Produktion](#) trifft sich Stefanie am Pausenplatz mit Petra Höllner aus der Qualitätsabteilung. Die beiden Kolleginnen arbeiten gut zusammen. Sie sprechen über Bedürfnisse von Mitarbeitenden und über Konzepte zur individuellen Weiterentwicklung, zum Beispiel 7-Habits-Trainings.

17:55 Uhr



© Hans Hochstätger

Vor dem Feierabend checkt Stefanie noch einmal den PC in ihrem Büro. Zwischen all ihren Terminen bearbeitet sie täglich viele E-Mails zu bis zu 30 verschiedenen Themen und führt spontane Gespräche. Um 18 Uhr stempelt sie am Werkstor aus und kann danach endlich abschalten.

20:00





Frischwasser in der Wüste

Grossartige Teamarbeit machte aus einem Rückschlag einen Zuschlag. Damit startete eines der bisher komplexesten Projekte von GF Piping Systems: eine neue Meerwasserentsalzungsanlage in Ägypten.

Für GF Piping Systems endete im Januar 2020 eines der bisher anspruchsvollsten Projekte überhaupt: eine Entsalzungsanlage bei Port Said (Ägypten), die für die Einwohner der neuen Stadt New East Port Said, etwa 200 Kilometer nordöstlich der Hauptstadt Kairo, täglich 150'000 Kubikmeter Frischwasser produziert.



Doch am Anfang dieses Projekterfolgs stand ein Rückschlag: Das erste Angebot von GF für die Lieferung von Rohrleitungen für die Anlage wurde durch den Generalunternehmer Metito Cementech im Sommer 2018 – trotz vorheriger Zusammenarbeit – abgelehnt. „Metito suchte einen Partner mit grösseren Liefermöglichkeiten – einschliesslich Stahlkonstruktionen und Rohrleitungssystemen“, sagt Paul Keetley, Regional Sales and Project Manager bei GF Piping Systems International. Zusammen mit Jürgen Miklo, Group Manager for Custom Product Design and Pre-Fabrication, mobilisierte er das erforderliche Know-how innerhalb von GF, damit Metito die passende Lösung fristgerecht erhielt.

Erfolg in letzter Minute

Paul Keetley und Jürgen Miklo reisten im September 2018 von Schaffhausen (Schweiz) nach Kairo (Ägypten), um Metito ein neues Konzept mit umfassenderem Angebot zu präsentieren. Es überzeugte durch seine Detailgenauigkeit und erhielt den Zuschlag – trotz günstigerer Angebote von Mitbewerbern. „Im Gegensatz zu unseren Mitbewerbern bezogen wir in unserer Präsentation Elemente der Belastungsanalyse mit ein. Ausserdem brachten wir schon einen Konzeptentwurf mit zur Präsentation“, erklärt Paul Keetly den Erfolg.

Fakten zum „Port Said“-Projekt

- + Herzstück der Entsalzungsanlage ist der Umkehrosmoseprozess (Reverse Osmosis, RO), für die GF das Rohrleitungssystem von Drucktauscher und Permeat-Verteiler konzipierte und herstellte.
- + Der Kunde suchte einen Anbieter für eine Komplettlösung. Das bedeutete, dass das Team von GF Piping Systems ebenfalls die Stahlkonstruktion entwickeln, vofabrizieren, lackieren und liefern musste.
- + 6'000 Ventile von GF Piping Systems waren für das Projekt insgesamt erforderlich, dazu etwa 60'000 Schweissverbindungen. Die Anzahl der vorgefertigten Rohrverbindungen betrug mehr als 30'000.
- + Insgesamt wurden 94 Container mit Material nach Port Said geliefert; das Gesamtgewicht der gelieferten Stahlkonstruktion lag bei mehr als 300 Tonnen.
- + Das grösste gelieferte Rohr mass im Durchmesser 1,2 Meter und wog mehr als 4 Tonnen pro 11 Meter Rohrabschnitt. GF lieferte davon 30 Stück.

GF Team steht bereit

Die Fertigungsarbeiten begannen im Winter 2018. GF sollte alle Teile für den Bau der Rohrleitungen und der Stützkonstruktionen liefern. „Der Umfang war grösser als sonst und erforderte deshalb viel Koordinationsarbeit mit Drittlieferanten“, erläutert Keetly. Das grösste Rohr mass im Durchmesser 1,2 Meter und wog mehr als 4 Tonnen pro Rohrstück. Die mechanische Beanspruchung durch Gewicht und Druck des Wassers sowie Eigengewicht der Konstruktion war eine zusätzliche Herausforderung. Miklo bat daher das GF Engineering Services Team, noch vor der detaillierten Designphase eine Spannungsanalyse durchzuführen und eine Stützkonstruktion für das Rohrleitungssystem aus Kunststoff passgenau zu planen. „Innerhalb von nur drei Monaten hat unser Team in Schaffhausen einen Prototypen der ersten Ultrafiltrationseinheit konstruiert, vorgefertigt und getestet“, erinnert sich Miklo. Nach erfolgreicher Prüfung durch den Kunden konnte GF mit dem Verpacken und dem Transport der Systeme beginnen. Insgesamt gingen 94 Container mit Produkten von GF, verteilt auf über 19 Einzelsendungen, auf die Reise nach Port Said. Im Januar 2020, nur 14 Monate nach Auftragserteilung, war das Wasseraufbereitungssystem bereit zum Test. Es funktionierte einwandfrei. „Das Port-Said-Projekt zwang uns, aus gewohnten Denkmustern auszubrechen. Wir gewannen jede Menge Erfahrung in der Herstellung und Auslieferung von standardisierten, vorgefertigten und massgeschneiderten Produkten an verschiedenen Standorten, die wir zu einem grossen Projekt wie diesem hier in so kurzer Zeit zusammenführten. Jetzt sind wir bereit für die nächste Herausforderung!“, lautet Paul Keetleys Fazit.



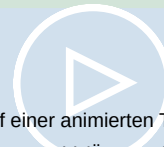
Die Arbeiten an der Anlage in Port Said (Ägypten) begannen 2019. Paul Keetley (l.) und Jürgen Miklo mussten mit ihrem Expertenteam neue Lösungen entwickeln, um dem hohen Anspruch des Kunden gerecht zu werden. (Dieses Foto entstand vor dem Ausbruch der Corona-Pandemie.)

Teamarbeit ist alles, auch bei der Meerwasser-Entsalzungsanlage in Port Said. Erleben Sie die ägyptische Erfolgsgeschichte von GF Piping Systems im Video.

Ultrafiltration

Die Anlage im neuen Industriegebiet „East Port Said“ im Nordosten Ägyptens war bereit für die Inbetriebnahme im Frühjahr 2020. Sie ist nicht nur eine der grössten Anlagen ihrer Art in Ägypten, sondern bietet als weiteres Differenzierungsmerkmal eine wegweisende Schlüsseltechnologie: Ultrafiltration als Vorbehandlung von Meerwasser. Die Wasserqualität in dieser Mittelmeerregion machte dieses innovative Verfahren notwendig.

Ultrafiltrationssysteme erfordern im Gegensatz zu der in ähnlichen Entsalzungsanlagen in Ägypten und der übrigen Welt eingesetzten Flüssigkeitsfiltration grosse Mengen an Rohrleitungen, Fittings und Ventilen. Ein erfolgreicher Abschluss dieses grossen Projekts ist damit von entscheidender Bedeutung. Auftragsumfang, Materialumfang und Komplexität des Projekts übersteigen andere Projekte von GF in Ägypten um ein Vielfaches und schaffen die Grundlage für den weiteren Geschäftsausbau.



Das Video führt Sie auf einer animierten Tour durch die Entsalzungsanlage in Port Said (Ägypten). Im Gebäude für Ultrafiltration (6:08 – 7:41) wurden alle Rohrleitungen und Stahlgerüste für Gleiter (Skids) von GF geliefert. In der Umkehrosmoseanlage (7:42 – 8:25) kommen Verteilerrohre (Headers) und insgesamt 1'680 Rohrleitungsstränge mit je einem Kugelhahn Typ 546 von GF zum Einsatz.

© GF Globe, privat

Leserumfrage 2021



HELLO!

Neue E-Learnings ins Mikrophon einsprechen, Mittagspause mit Hund und ein „Ja“ im Standesamt: GF Kolleginnen und Kollegen weltweit haben ihren persönlichen HELLO-Moment am 13. November 2020 um 11:45 Uhr festgehalten.



Feuer und Flamme

Hubert Fuxjäger ist Leiter der Betriebsfeuerwehr am Standort Altenmarkt von GF Casting Solutions in Österreich. In der Produktion kommen flüssige Metalle zum Einsatz, die leicht entzündlich sind. Mehrmals im Jahr trainiert Fuxjäger mit seinem Team für den Ernstfall und kontrolliert Fluchtwege sowie die sichere Verarbeitung der Materialien.

Sicherheit ist sein Steckenpferd. Ihr hat sich Hubert Fuxjäger verschrieben. In allen Lebenslagen. Seit 1983 ist er Feuerwehrmann, er fing bei der freiwilligen Feuerwehr in seiner alten Heimat Oberösterreich an. 17 Jahre später trat er der Betriebsfeuerwehr von GF in Altenmarkt (Österreich) bei. Seit 2012 ist er deren Kommandant, die Sicherheit seiner Mitmenschen liegt ihm am Herzen. „Mir ist es wichtig, dass am Ende des Tages jeder heil nach Hause kommt.“ Fuxjäger weiss aus seiner Erfahrung heraus, worauf es bei der Betriebssicherheit ankommt: „Wir arbeiten täglich mit flüssigen Metallen, manchmal tritt etwas aus oder es wird nicht richtig dosiert.“

In seiner Arbeit als Sicherheitsfachkraft sorgt er vor allem dafür, dass es gar nicht erst zu Zwischenfällen kommt. Ganz verhindern lässt sich das aber nicht: „Fünf bis zehn Mal pro Jahr müssen wir ausrücken und löschen“, berichtet Fuxjäger. Etwa ein Mal pro Monat trifft sich die Betriebsfeuerwehr, um Löscheinsätze und Einsatzszenarien vorzubereiten. Dazu gehört es, Fluchtwege zu kontrollieren und die sichere Verarbeitung von gefährlichen Materialien zu gewährleisten.

Wegen der Coronapandemie reduzierte die Betriebsfeuerwehr ihre Übungen von März bis Mai 2020. Mittlerweile können die Übungen in kleineren Gruppen und unter Einhaltung der Abstands- und Hygienevorgaben wieder regelmässig stattfinden. Als Kommandant der Betriebsfeuerwehr erscheint Hubert Fuxjäger jeden Mittwoch in Uniform, um auf die Bedeutung des Brandschutzes hinzuweisen. Auch nach Feierabend endet Fuxjägers Einsatz für die Sicherheit nicht: In Altenmarkt ist er Löschmeister der Ortsfeuerwehr.



Hubert Fuxjäger fing im Jahr 2000 im Facility Management bei GF an. 2012 zog er von Oberösterreich nach Altenmarkt in der Steiermark und ist im dortigen Werk von GF Casting Solutions Sicherheitsfachkraft und Kommandant der Betriebsfeuerwehr.



© Florian Voggeneder



© Florian Voggeneder



© Florian Voggeneder



© Florian Voggeneder



© Florian Voggeneder



© Florian Voggeneder



© Florian Voggeneder



© Florian Voggeneder



Die perfekte Mischung

Bengaluru ist mit 11 Millionen Einwohnern Indiens drittgrößte Stadt. Dort wohnt Deepak MP, Logistik-Manager bei GF Machining Solutions. Er stellt uns seine Heimat vor, die nicht nur lebendig und laut ist, sondern vor allem auch vielfältig.

Bengaluru wird auch „Silicon Valley Indiens“ genannt. Zurecht, wie ich finde. Denn unsere Stadt, vielen auch als Bangalore bekannt, ist Zentrum der IT- sowie der Luft- und Raumfahrtbranche. Bengaluru liegt im Südwesten Indiens und ist die Hauptstadt des Bundesstaates Karnataka. Unsere Stadt ist sehr fortschrittlich. Die Wirtschaft wächst schnell, durch die Coronapandemie hat sich das Wachstum 2020 jedoch etwas abgeschwächt.

In den letzten zwei Jahrzehnten hat sich die Bevölkerung mehr als verdoppelt. Die veralteten Strassen sind den Menschenmassen nicht mehr gewachsen und Staus sind an der Tagesordnung. Mittlerweile ist Bengaluru mit 12 Millionen Einwohnern die drittgrösste Stadt Indiens und hat eine dreimal so hohe Bevölkerungsdichte wie Peking (China).

Obwohl ich 100 Kilometer entfernt von Bengaluru aufgewachsen bin, fühle ich mich in der Stadt zu Hause. Ich lebe seit mehr als 20 Jahren hier. Mich fasziniert nach wie vor, dass in Bengaluru unterschiedlichste Kulturen und Menschen aufeinandertreffen. Menschen kommen nicht nur aus Indien, sondern der ganzen Welt für einen Job hierher – alleine in der IT-Branche arbeiten mehr als zwei Millionen Menschen. Das Wetter ist meistens angenehm, obwohl die Temperaturen im Hochsommer bis auf 37 Grad Celsius ansteigen. Aber selbst dann findet man immer einen Schattenplatz. Zum Beispiel in einem der vielen Parks. Wegen ihnen wird Bengaluru auch als „Gartenstadt“ bezeichnet. Bengaluru ist ausserdem bekannt für sein Nachtleben. Unzählige Clubs und Bars sorgen für die höchste Pub-Dichte in Asien.

Durch die COVID-19-Pandemie hat sich das Leben in Bengaluru verändert. Im März 2020 hatten wir einen dreiwöchigen landesweiten Lockdown, der bis in den April dauerte. Danach gab es in Bengaluru noch weitere regionale Lockdowns. Im Grossen und Ganzen hat sich die Bevölkerung an die verordneten Massnahmen der Regierung gehalten: Abstand halten, Hygienevorschriften beachten und Maske tragen. Ich selber achte seitdem auch mehr auf Hygiene als vorher. Mittlerweile sind die meisten Bars und Restaurants der Stadt wieder geöffnet. Dort gelten weiter die Abstandsregeln und Hygienevorschriften. Insgesamt ist es etwas leerer in der Stadt geworden. Aber wir lassen uns nicht unterkriegen.



Deepak MP arbeitet seit 2012 bei GF. Er war sechs Jahre lang Service-Manager für GF Machining Solutions in Bengaluru, bevor er am selben Standort eine neue Rolle übernahm. Als Logistik-Manager überwacht er den Transport, die Verteilung und die Lagerung von Ersatzteilen.

Ein Tag in Bengaluru



Frühstücksgenuss

Morgens

Ein Muss in Bengaluru ist das Frühstück mit authentischen Gerichten der Region. Ich empfehle pfannkuchenähnliche Dosas und runde, flache Kuchen namens Idli. Besonders gut schmeckt es im Mavalli Tiffin Rooms, einem der ältesten Restaurants der Stadt. 1924 wurde es eröffnet. Vom Frühstück gestärkt sollten sich Besucher zu einem Spaziergang durch den Lalbagh Botanical Garden aufmachen. Er wurde im 17. Jahrhundert angelegt und beherbergt eine Vielzahl tropischer Pflanzen.

**Kulturgut****Mittags**

Für den Mittag empfehle ich die Besichtigung des „Bangalore Palace“. Die Architektur des Palastes ist an das englische Windsor Castle angelehnt. Im Inneren lassen die Holzschnitzereien, Blumenmotive und Reliefgemälde an der Decke den Besucher staunen. Möbel, zum Beispiel im neoklassizistischen oder viktorianischen Stil runden das besondere Interieur ab. Kurzum: das „Bangalore Palace“ ist absolut sehenswert!

**Flaniermeile****Abends**

Besonders schön ist, sich einfach durch die MG Road, kurz für Mahatma Gandhi Road, treiben zu lassen. Hier trifft Jung auf Alt, treffen Touristen auf Einheimische. Es lässt sich wunderbar shoppen, ob in kleinen Boutiquen, grossen Label-Stores oder an traditionellen Marktständen. Ausserdem gibt es hier viele Restaurants und Streetfood-Küchen. Probieren Sie unbedingt das köstliche Reisgericht Biryani. Den Abend lasse ich gerne mit tollem Blick auf Bengaluru im Kaze Cafe ausklingen.

Gemeinsam der Antrieb sein

Bei GF Casting Solutions werden die Weichen in Richtung Zukunft gestellt: Beim neuen Innovationsansatz innoFactory1802 sind alle Mitarbeitenden weltweit gefragt – aus der Entwicklung, der Produktion, dem Vertrieb und allen weiteren Bereichen. Alle müssen am selben Strang ziehen, um neue Ideen schnellstmöglich marktreif zu machen. Dafür greifen ab sofort sämtliche Prozesse und Abteilungen hinsichtlich Innovation noch besser ineinander.

Klicken Sie auf die "+"-Zeichen in der Infografik, um mehr zu erfahren.





© Tiago Coelho

Alte Liebe rostet nicht

Daniel Marchet, Sales Assistant bei GF Machining Solutions in Südbrasilien, war schon als Kind von Oldtimern fasziniert. Heute restauriert er sie und unternahm sogar mit einem alten VW-Bus eine lange Reise nach Patagonien. Sein Faible für Maschinen passt ausserdem perfekt zu Daniels Beruf.

Autofahren im Brasilien der 1980er- und 1990er-Jahre war abenteuerlich, vor allem im Landesinneren. Häufig sah man sechs oder sieben Menschen in einem Wagen, manchmal waren es sogar zehn, wenn Kinder dabei waren. Sie sassen im Kofferraum, die Heckklappe stand einfach offen – Sicherheitsgurte waren reine Dekoration. So erinnert sich der 38-jährige Daniel Marchet an die Reisen in seiner Kindheit.



„Besonders die Besuche der Farm meines Grossvaters in Nova Milano waren abenteuerlich“, erinnert sich Daniel. Sein Grossvater holte die Familie immer in Caxias do Sul ab. Die 500'000 Einwohner-Stadt liegt etwa 110 Kilometer nördlich von Porto Alegre, der Hauptstadt des südlichsten Bundesstaats Brasiliens Rio Grande do Sul. Der Grossvater fuhr mit der Familie in die Kleinstadt Nova Milano im Bezirk Farroupilha, wo er an den Wochenenden eine Farm betrieb. Bei seinen Fahrten schaffte er es, alle sieben oder acht Familienmitglieder in seinem Marajó – eine brasilianische Version des Opel Kadett Caravan von General Motors – unterzubringen: Die Erwachsenen sassen vorne und mindestens zwei Kinder im Kofferraum.

Liebe zu fahrbaren Untersätzen

Daniels Interesse am Reparieren und Restaurieren von Oldtimern war schon vor dem Marajó aus den 1980er-Jahren geweckt worden. „Ich wurde in Ijuí geboren, einer Stadt im Inland von Rio Grande do Sul. Sie liegt rund 395 Kilometer von Porto Alegre entfernt und ist von der Landwirtschaft geprägt. Im Fernsehen sahen wir häufig Werbung für Traktoren und Mähdrescher. Meine Mutter scherzt heute noch, dass mein erstes Wort ‚Landwirtschaftsmaschine‘ gewesen sei“, sagt er. Auf seinem kleinen Anwesen reparierte Daniels Grossvater seine Traktoren selbst. Daniel sah ihm oft dabei zu und verliebte sich in die Technik, die diese Maschinen antrieb.

Als Jugendlicher, der noch nicht selbst fahren konnte, tobte er sich zunächst an Fahrrädern aus. Seine Freunde und er schraubten an ihren Drahtesel herum und bauten sie so zusammen, wie es ihnen gefiel. „Wir haben die Räder lackiert und bei uns zu Hause repariert“, erinnert er sich. Noch mehr als Fahrräder interessierten ihn allerdings Motoren. Im Alter von 15 Jahren begann er deshalb zu arbeiten und sparte für sein erstes eigenes Auto: einen VW Käfer, in Brasilien als „Fusca“ bekannt. Mit dem Käfer wuchs seine Leidenschaft für Autos und Motoren. „Ich traf mich zunächst mit anderen Käfer-Fans. Zusammen haben wir dann den örtlichen Käfer-Club „Caxias Fusca Clube“ gegründet. In der Nachbarschaft, in der ich mit meinen Eltern in Caxias do Sul lebte, fuhren alle unsere Freunde und Nachbarn einen Käfer. Wir haben die Autos immer selbst repariert, da Ersatzteile und Automechaniker nur schwer zu finden waren. Ich habe Stunden auf Schrottplätzen verbracht, um Ersatzteile zu finden“, so Daniel. Heute besitzt Daniel einen 1984er Ford F-100 Pick-up und einen VW-Bus, in Brasilien auch VW Kombi genannt, der zehn Jahre älter und sein derzeitiges Lieblingsauto ist.

Eine lange Liebesgeschichte

2004



In der Garage seines Vaters traf sich Daniel immer mit seinen Freunden. Eines Tages kaufte einer der Nachbarn einen VW-Bus T1. Daniel verliebte sich in dieses Auto.

2009



Sein Nachbar verkaufte den Bulli wieder, der neue Eigentümer wollte ihn zwar restaurieren, gab aber auf. Daniel ergriff seine Chance: Er kaufte

2009



Stück für Stück restaurierte Daniel den Bulli mithilfe seiner Freunde. Dann machten sie sich mit dem restaurierten T1 und einigen anderen Oldtimern auf den Weg nach Patagonien.

2020



Noch heute hegt und pflegt Daniel seinen VW-Bus. Nicht mehr in der Garage seines Vaters, sondern in der South Custom Garage, die er mit seinen Freunden gemietet hat.

Verbessern und erhalten

Nach jahrelanger Erfahrung ist Daniel in der Lage, selbst Ersatzteile anzufertigen, falls er in Brasilien oder im Ausland nichts Passendes findet. Jahrelang war die Garage seines Vaters Treffpunkt für Daniel und seine Freunde. Doch seitdem er geheiratet hat und ausgezogen ist, treffen sie sich in einer Werkstatt in Caxias do Sul, acht Kilometer von Daniels Zuhause entfernt.

Gemeinsam mit seinen Freunden, die ebenfalls ein Faible für Oldtimer haben, ist Daniel oft in dieser Werkstatt anzutreffen. Mit einer Fläche von rund 380 Quadratmetern bietet die Halle bis zu acht Autos und vielen Ersatzteilen Platz. Im Laufe der Zeit installierten Daniel und seine Freunde eine hydraulische Hebebühne, eine Lackierkabine und eine Lötanlage. „Die Werkstatt ist sehr professionell ausgestattet. Einer meiner Freunde aus dem Club, der hauptberuflich dort arbeitet, hat sie ‚South Custom Garage‘ getauft.“ Neben Autos und der anderen Ausrüstung sind dort auch zahlreiche Ersatzteile für Oldtimer untergebracht, wie etwa Gaspumpen und Felgen.



© Tiago Coelho



© Tiago Coelho



© Tiago Coelho



© Tiago Coelho





© Tiago Coelho



© Tiago Coelho

Unter der Woche ist es ein professioneller Werkstattbetrieb, doch am Wochenende tüfteln Daniel und seine Freunde dort an neuen Ideen. Sie plaudern immer erst einmal, bevor sie mit dem Schrauben beginnen. „Wir tauschen uns über neue oder laufende Projekte aus, jeder von uns bringt Ideen ein, und dann legen wir los“, erklärt Daniel. „Was mir am meisten an der Werkstatt gefällt, ist die Zusammenarbeit unter uns Freunden“, fügt er hinzu. Meistens sind sie zu fünft in der Werkstatt, der Freundeskreis umfasst zehn. „Auch wenn wir parallel an Projekten arbeiten, helfen wir uns immer gegenseitig, geben einander Tipps oder scherzen miteinander – darin sind wir besonders gut“, so Daniel. Seine Kameraden, die dieselbe Leidenschaft teilen, und er verfolgen eine klare Mission: „Wir verbessern die Autos, möchten dabei aber das Wesen der Fahrzeuge erhalten.“ Die COVID-19-Pandemie, insbesondere der Lockdown, hatte die Situation 2020 eine Zeit lang verändert. Die Freunde arbeiteten bis Ende Juni 2020 nicht in der Garage. Inzwischen kommen sie wieder zusammen, tragen aber seitdem bei der gemeinsamen Arbeit eine Maske.

Daniels Leidenschaft für Technik begann beim Schrauben an Zweirädern. Dadurch entfachte seine Liebe für Oldtimer. © Tiago Coelho

Grosse Abenteuer auf Rädern

Obwohl Daniel noch immer sehr viel für seinen Käfer übrig hat, gilt seine grosse Liebe jetzt seinem VW-Bus. Das grösste Abenteuer mit dem Bus erlebte er im Jahr 2010. Daniel und seine Freunde vom Käfer-Club entschlossen sich zu einem Roadtrip nach Patagonien. Die Reise nannten sie „Fuscaustral“. Patagonien liegt zwischen Argentinien und Chile ganz im Süden Südamerikas und ist rund 1'600 Kilometer von Caxias do Sul entfernt. „Wir haben die Reise und die Logistik ein Jahr lang geplant.“

Der VW-Bus war nicht im perfekten Zustand, was Daniel aber erst während der Reise bemerkte. „Kurz hinter der brasilianisch-argentinischen Grenze ging ein

Reifen kaputt. Das war aber nicht so schlimm, weil ich sechs Reifen dabei hatte.“ Nach 960 Kilometern tauchte das nächste Problem auf: Der Bulli kam mit dem in Argentinien üblichen reinen Benzin nicht zurecht – in Brasilien wird Benzin mit 27 Prozent Ethanol gemischt –, sodass er nicht anspringen wollte und Daniel den Motor auf der Straße neu einstellen musste. Nach weiteren 1'930 Kilometern folgte der nächste Rückschlag: „Der Anlasser ging kaputt, und wir konnten kein Ersatzteil und keine andere Möglichkeit finden, ihn zu reparieren“, bedauert Daniel. So mussten die Freunde den VW-Bus während der gesamten Reise jedes Mal anschieben, um ihn zum Laufen zu bringen. Nach 23 Tagen und mehr als 9'600 Kilometern Fahrstrecke wieder zu Hause angekommen, wollte Daniel seinen Gefährten nicht einfach aufgeben. Ganz im Gegenteil. „Ich musste den Motor reparieren. Also entschied ich, gleich alles neu zu machen. Ich begann mit dem Fahrzeugboden und hatte mir vorgenommen, den gesamten Bulli neu aufzubauen“, erklärt er. Das letzte Abenteuer der Gruppe fand vor der Pandemie statt – im Januar 2020. Ihr Ziel war die Atacama-Wüste in Chile. Die Reise erhielt deshalb die Bezeichnung „Fuscatacama“. Diesmal blieb der VW-Bus zu Hause, und Daniel machte sich mit seinem F-100 auf den Weg.



Die Oldtimer-Modelle stehen aufgereiht vor der Kulisse der Atacama-Wüste.



Daniel mit seinen Freunden aus der Garage bei ihrem Trip in die Atacama-Wüste im Januar 2020. Die Runde ist ein erprobtes Team. Gemeinsam unternahmen sie vor knapp elf Jahren mit ihren Autos eine Reise nach Patagonien und legten dabei eine Strecke von 9'600 Kilometern in 23 Tagen zurück. Das schweisst zusammen.

Mit Vollgas in die Zukunft

In seinem Beruf ist Daniel genauso beharrlich. Er arbeitet seit mehr als zwölf Jahren bei GF Machining Solutions in Caxias do Sul und war im technischen Support für die Maschinen des Standorts zuständig. „Anders als am Standort São Paulo, wo jede Abteilung einen eigenen Spezialisten hatte, habe ich hier im Süden für alle

Abteilungen gearbeitet und war ein vielseitig versierter Techniker.“ Dann drehte sich Daniels Karriere in die kaufmännische Richtung. Heute ist er Sales Assistant bei GF Machining Solutions Brasilien, und neben seiner Vollzeitstelle absolviert er in seiner Freizeit ein Jurastudium.



Im GF Tech Center demonstriert er Kunden die neuesten Technologien.



Daniels Tag beginnt meist mit einer Fahrt zu Kunden oder in sein Büro. Genau wie in der South Custom Garage beim Schrauben ist Daniel auch in seinem Beruf sehr genau.

© Tiago Coelho

Daneben findet Daniel noch Zeit, um zusammen mit seinen Freunden alte Autos zu erhalten und umzubauen. Die Coronavirus-Pandemie hatte die Wochenendtreffen

für einige Zeit auf Eis gelegt. In den ersten zwei Monaten des Jahres 2020 blieb die Werkstatt seines Freundes geschlossen, wenn auch der Besitzer hinter verschlossenen Türen weiterwerkelt. Die Arbeit im Homeoffice endete für Daniel schliesslich im Juni 2020. „Ich begann, wieder das Haus zu verlassen und Mut zu fassen. Ich kam an Samstagen wieder in die Werkstatt, um an meinen Autos zu basteln. Wir veranstalteten keine Barbecues oder Gruppentreffen mehr, aber wir arbeiteten wieder gemeinsam an unserem Hobby“, erzählt er in Erinnerung an die vergangenen Zeiten, in denen er in der Garage viel Spass mit seinen Freunden hatte und sie Chimarrão teilten – ein für Rio Grande do Sul typisches Heissgetränk. Jetzt wäre dies undenkbar, da dieses Getränk von Mund zu Mund gereicht wird. „Doch wenn die Zeiten hart sind, ist Freundschaft das, was zählt, und wir geniessen die gemeinsame Zeit“, versichert Daniel.



Auf der Überholspur

Um auf dem hart umkämpften chinesischen Markt zu bestehen, sind aufstrebende neue Elektroautohersteller wie Aiyas auf das Know-how und die Effizienz ihrer Lieferanten angewiesen. Genau das bietet GF Casting Solutions.

Die COVID-19-Pandemie hat die Weltwirtschaft in eine Krise gestürzt – was Aiyaws jedoch nicht davon abgehalten hat, seinen elektrischen SUV auf den europäischen Markt zu bringen. Das Modell U5 war das erste und einzige chinesische Fahrzeug, das 2019 die Marktzulassung für die EU erhalten hat. Bis Ende September 2020 hatte das Unternehmen mehr als 500 Autos erfolgreich in die EU importiert – einen Grossteil davon nach Frankreich.

Aiyaws kam auf spektakulärem Weg nach Europa: Im Juli 2019 starteten zwei Prototypen des Modells U5 eine 53-tägige Testfahrt von der chinesischen Stadt Xi'an nach Frankfurt am Main (Deutschland), um an der Internationalen Automobil-Ausstellung IAA teilzunehmen. Dabei legten sie ganze 15'000 Kilometer zurück – keine typische Strecke für eine Testfahrt, vor allem nicht für Elektroautos. Aiyaws stellte damit einen neuen Guinness-Weltrekord für die längste Fahrt eines Elektrofahrzeug-Prototyps auf. Die Strecke führte die Autos durch zwölf Länder und folgte der legendären Seidenstrasse.



Zahlen & Fakten

Gründungsjahr Aiyaws: 2017
Beginn der Zusammenarbeit mit GF: 2017
Produktionskapazität des Aiyaws-Werks: 300'000 Fahrzeuge pro Jahr
Entwicklungszeit des U5 SUV: rund 30 Monate



Aiways will den Markt für Elektrofahrzeuge erobern. Entsprechend selbstbewusst präsentiert das Unternehmen den U5 an seinem Standort in Suzhou (China).



Die Entwicklung von Elektroautos ist eine enorme Herausforderung. GF Casting Solutions hat Aiways im Bereich F&E zuverlässig unterstützt. Aufseiten von GF Casting Solutions waren Steffen Dekoj (links), Leiter F&E Asia, und Daniel Hu (rechts), Vertriebsleiter China, verantwortlich für die Zusammenarbeit.

Leichtbau-Komponenten

Hinter der herausragenden Leistung des SUVs stecken eine Reihe hochmoderner Technologien und Produkte. Dazu gehören sechs Leichtbau-Strukturbauteile von GF Casting Solutions. Dabei handelt es sich um zwei Federbeinstützen sowie jeweils

zwei Torqueboxen im Front- und Heckbereich. In weniger als zwölf Monaten meisterten Ingenieure auf beiden Seiten unermüdlich zahlreiche Herausforderungen und schafften es letztendlich, die Komponenten erfolgreich zu entwickeln und zu testen. Bis Ende September 2020 fertigte GF Casting Solutions mehr als 1'400 Sets dieser Komponenten für Aiways. Diese Zahl stieg bis Ende 2020 auf mehr als 4'000. Aufgrund der standardisierten Fahrzeugplattform und dank der überzeugenden Produktqualität wird Aiways die gleichen GF Komponenten auch für das Modell U6 verwenden, welches dieses Jahr auf den Markt kommt.

Aiways wurde 2017 gegründet und ist ein neuer globaler, intelligenter Elektrofahrzeughersteller und Mobilitätsanbieter. Der U5 – das erste Fahrzeug des Herstellers – verfügt über ein Batteriesystem von 65 kWh und kann mit einer einzigen Aufladung eine Strecke von 460 Kilometern zurücklegen. „Den Verbrauchern kommt es bei neuen Elektrofahrzeugen vor allem auf die Reichweite an“, sagt Wang Dongchen, Chief Technology Officer bei Aiways. „Wir setzen deshalb auf Leichtbau-Design, um die Autos energieeffizienter zu machen.“



Der U5, der seit 2019 auf dem Markt ist, ist 4,46 Meter lang, 1,88 Meter breit und 1,68 Meter hoch. Die GF Komponenten spielen für das Fahrzeug eine entscheidende Rolle: Aufgrund ihres geringen Gewichts weist der U5 eine hohe Energieeffizienz auf.

Erfolg trotz Schwierigkeiten

Damit die innovative Bauweise funktioniert, benötigt Aiways Unterstützung im Bereich Forschung & Entwicklung (F&E), um branchenweit einzigartige Strukturbauteile zu entwickeln. Anfangs war es schwer, Unterstützung zu finden, erinnert sich Wang: „Nur wenige Druckgusshersteller in China verfügen über die technologischen Fähigkeiten, um genau zu entwickeln und zu produzieren, was wir brauchen. Bei unserer Recherche fanden wir heraus, dass GF Casting Solutions in diesem Bereich führend ist und uns möglicherweise unterstützen kann.“

Aiways brauchte sechs Monate, um GF Casting Solutions als Partner auszuwählen. Bedenken gab es nicht wegen der Erfahrung des mehr als 200 Jahre alten Konzerns; die Frage war vielmehr, ob der Lieferant schnell genug ist: In der

traditionellen Automobilbranche beträgt die Entwicklungszeit zwischen 24 und 48 Monaten, neue Elektroautohersteller schaffen das nun in weniger als der Hälfte der Zeit.

„Ich bin froh, dass GF und Aiways zusammen die Aufgaben fristgerecht erledigen konnten“, erklärt Wang. So haben beide beispielsweise erst die Produktionsverfahren geprüft, bevor die Bauweise überhaupt feststand. „Und wir schafften es, den Produktionsanlauf mit fünf Werkzeugen binnen fünf Monaten abzuschliessen – eine grosse Hilfe für den Debugging-Prozess unserer Fertigungslinie“, fügt Wang hinzu. Daniel Hu, Vertriebsleiter China bei GF Casting Solutions, stimmt zu: „Die Kommunikation verläuft absolut reibungslos, sodass wir schnell handeln und Entscheidungen treffen können.“

Im Gegensatz zu herkömmlichen Autobauern benötigen Hersteller von Elektrofahrzeugen in der Entwicklung viel mehr Unterstützung von Lieferanten, da sie vor neuen technischen Herausforderungen stehen. „Wenn man über genügend Ressourcen und F&E-Fähigkeiten verfügt, hat man definitiv einen grossen Vorteil gegenüber kostengünstigeren, reinen Druckgusslieferanten“, erklärt Steffen Dekoj, Leiter F&E Asien bei GF Casting Solutions. Für die Division arbeiten derzeit 18 Mitarbeitende im F&E-Zentrum Asien in Suzhou (China), das über ähnliche Fähigkeiten verfügt wie der F&E-Hauptsitz des Unternehmens in Schaffhausen (Schweiz), etwa in der giesstechnischen Simulation, Werkstoffprüfung und FEM-Berechnung (Finite-Elemente-Methode). FEM wird beispielsweise für Geräusch- und Vibrationsanalysen, Lebensdauerprognosen für Fahrzeugkomponenten und Unfallsimulationen in der Entwicklungsphase genutzt. „Die meiste Arbeit erledigen wir direkt in China, und wir können jederzeit im Hauptsitz in der Schweiz um Rat fragen und erhalten immer grossartige Unterstützung. Dadurch profitieren wir sowohl von dessen Geschwindigkeit als auch von dessen Know-how, was uns sehr hilft,“ sagt Steffen Dekoj.



Im Hauptsitz von Aiways in Schanghai (China) arbeiten die Mitarbeitenden an etwas, das für das Unternehmen zentral ist: KI (Künstliche Intelligenz) ist auf dem Vormarsch.

Zeichen stehen auf Wachstum

Der Automobilsektor hat sich in China insgesamt abgekühlt, und die Pandemie hat den Markt geschwächt. Dennoch zählt das Land nach wie vor zu den am schnellsten wachsenden Märkten für neue Elektroautos. In der aktuellen Erholungsphase der Wirtschaft legen die Umsätze aus Elektroautos wieder kräftig zu. Laut der China Association of Automobile Manufacturers wurden allein im August 2020 mehr als 82'500 Autos verkauft, was einem Plus von 45 Prozent im Jahresvergleich entspricht.

In den vergangenen Jahren spielten staatliche Subventionen eine wichtige Rolle für das Wachstum des Markts. Jetzt, da die politischen Entscheidungsträger die finanzielle Unterstützung zurückfahren, wird die Branche wahrscheinlich in eine Konsolidierungsphase eintreten. Daniel Hu glaubt, dass China trotz dieses Gegenwinds weiterhin die Entwicklung von Elektroautos fördern und unterstützen wird, um Umwelt- und Energieproblemen entgegenzuwirken.

Laut einem Branchenleitfaden, den die führenden politischen Entscheidungsträger Chinas 2017 herausgegeben haben, werden im Jahr 2025 20 Prozent aller in China verkauften Neuwagen reine Elektroautos sein – das entspricht mindestens 4 Millionen Fahrzeugen pro Jahr und bedeutet, dass sich die Zahl aus dem Jahr 2018 mehr als verdoppeln wird. „Dies ist für uns eine wichtige Wachstumschance in den kommenden Jahren“, sagt Daniel Hu.



Das F&E-Center von Aiways in Suzhou (China) hat ganz ähnliche Kompetenzen wie das F&E-Center im Hauptsitz von GF Casting Solutions in Schaffhausen (Schweiz). Die Mitarbeitenden führen Aufgaben wie giesstechnische Simulationen und Werkstoffprüfungen aus.



Die Entwickler von Aiways haben offenbar auf ein äusserst hohes Mass an Fahrkomfort geachtet. Das kommt in zahlreichen Details zum Ausdruck, zum Beispiel in der anpassbaren Geschwindigkeitsregelung, im automatischen Abblenden der LED-Scheinwerfer, im Stauassistenten und im Parkassistenten.

„Ich schätze die Unterstützung sehr“

Wang Dongchen, Chief Technology Officer von Aiways, ist ein Veteran der Branche. Er war Leiter der F&E-Abteilung von FAW, einem der grössten chinesischen Automobilhersteller, bevor er im Dezember 2016 zu Aiways kam. Während seiner 27-jährigen Laufbahn war Wang verantwortlich für die Entwicklung zahlreicher populärer Fahrzeugmodelle in China. Hier erläutert er seine Ansichten zu neuen Elektroautos und zur Zusammenarbeit von Aiways und GF Casting Solutions.



Was ist die Herausforderung bei der Entwicklung von Karosserien für neue Elektroautos?

Wir müssen mehrere Faktoren gleichwertig berücksichtigen. Das sind Sicherheit, Gewicht und Reparaturkosten. Aluminium-Druckguss ist eine grossartige Fertigungslösung, aber auch sehr kompliziert. Nicht viele Lieferanten sind in der Lage, die Produkte, die wir benötigen, innerhalb kürzester Zeit zu entwickeln.

Inwiefern unterstützt GF Casting Solutions Sie?

Was wir tun, ist so neu, dass selbst erfahrene Lieferanten bei der F&E intensiv mit uns zusammenarbeiten müssen. GF wurde bei der Herstellung dieser Komponenten in jede Phase einbezogen, vom Design über den Formenbau und die Formenerprobung bis hin zur Prüfung und Optimierung. Gemeinsam konnten wir alle Schwierigkeiten überwinden und die Aufgabe fristgerecht abschliessen.

Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit?

Zuerst war ich etwas skeptisch, ob ein globales Unternehmen wie GF viel Mühe in die Zusammenarbeit mit einem Start-up-Unternehmen wie unserem investieren kann. Ich war überrascht, wie reaktionsschnell, effizient und entgegenkommend die Teams von GF waren. Ich schätze die Unterstützung sehr, die wir im Rahmen dieses straffen Entwicklungszeitraums erhalten haben.

Die Karosserie des Aiways U5 besteht aus 52 Prozent Aluminium und 48 Prozent extrem hochfestem Stahl. Erleben Sie den U5 in diesem Video (AIWAYS - Digital Press Conference March 3rd 2020).

AIWAYS



© Getty Images

Schnelle Hilfe auf Distanz

Mit der Software SP/1 von Symmedia lassen sich Ursachen für Maschinendefekte aus der Ferne analysieren und beheben. Das spart den Betreibern Zeit und Geld. Gemeinsam mit GF Machining Solutions will Symmedia neue Märkte erobern.

Plötzlich geht nichts mehr. Eine Maschine in der Produktion meldet einen Defekt. Wenn das passiert, kann es schnell teuer werden. Denn während Maschinenbediener versuchen, dem Kundendienst per Telefon oder E-Mail Probleme zu beschreiben, verrinnt wertvolle Zeit. Noch zeitintensiver und kostspieliger wird es, wenn Servicemitarbeitende an der Maschine selbst den Fehler analysieren und reparieren müssen. „Ein ungeplanter Stillstand ist die teuerste Maschinenzeit“, sagt Andreas Wehmeyer, Chief Sales Officer von Symmedia. Das Software-Unternehmen mit Sitz in Bielefeld (Deutschland) gehört seit 2017 zu GF. Mit der Software symmedia SP/1 können Unternehmen genau diese Zeit sparen. Denn sie ermöglicht es, Fehlerursachen präzise aus der Ferne zu analysieren und zu beheben.



Andreas Wehmeyer ist als Chief Sales Officer beim GF Tochterunternehmen Symmedia in Bielefeld (Deutschland) verantwortlich für den Vertrieb und das Marketing.

Fehler beheben und vermeiden

Seit dem Jahr 2000 hat sich Symmedia auf Software für Anlagen- und Maschinenbauer aus unterschiedlichen Branchen spezialisiert: von der Tabakverarbeitung über Formenbau und Spritzguss bis hin zu Verpackungen. Zu den bedeutendsten Kunden gehören der deutsche Druckmaschinenhersteller Manroland Sheetfed sowie GF Machining Solutions selbst. Maschinenhersteller nutzen und vertreiben die Software SP/1 meist unter einem eigenen Markennamen. Der Kundendienst von GF Machining Solutions bietet die Software Maschinenbetreibern unter dem Namen rConnect an.

Fällt eine von GF Machining Solutions gelieferte 3D-Druck-, Fräs-, Lasertextur- oder EDM-Maschine aus, kann der Maschinenbediener vor Ort über die Software auf seinem Bildschirm Schritt für Schritt das Problem spezifizieren: Geht es um einen Stillstand? Produziert die Maschine Ausschuss? Läuft sie zu langsam? Über eine sogenannte rConnect-Box, die im Maschinennetzwerk eingebaut ist und die wiederum mit dem Kundennetzwerk kommuniziert, wird die Stillstandsmeldung an einen zentralen Server weitergeleitet, auf den der Kundendienst des Maschinenherstellers zugreift. Dort laufen alle durch die Software gesammelten Daten zusammen. Auch Details wie Seriennummer der Maschine oder Restlaufzeit der Gewährleistungsfrist stehen bereit und unterstützen den Kundendienstmitarbeiter bei der umfassenden Fehleranalyse.

Noch ein Nischenmarkt

2019 betitelten sich fast 60 % der im Maschinen- und Anlagebau tätigen Unternehmen in Deutschland in puncto Data-driven-Services als Aussenstehende oder Anfänger. Das zeigt die „Industrie 4.0 Readiness Studie“ des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagebau (VDMA).

SP/1-Software

- + Weltweit nutzen Maschinenbetreiber in 15'000 Werkshallen die Software SP/1 von Symmedia.
- + Die SP/1-Software wird in mehr als 100 Ländern eingesetzt.
- + Um den Sicherheitsstandard zu gewährleisten, lässt Symmedia seine Software regelmässig von der TÜV Informationstechnik (TÜViT) prüfen. TÜViT ist Teil der TÜV Nord Gruppe, einem international tätigen, unabhängigen Prüf- und Zertifizierungsunternehmen mit Sitz in Deutschland.

Sichere Analyse

Auf Knopfdruck schaltet sich ein Mitarbeitender des GF Machining Solutions Kundendienstes auf die jeweilige Maschine aus der Ferne zu. Für den Zeitraum der Analyse entsteht ein sogenannter digitaler Tunnel, durch den der GF Diagnosetechniker von seinem Rechner aus direkt auf das Bedienpanel der Maschine zugreifen kann. Bei Bedarf lässt sich der Bildschirm teilen, um Fotos oder Baupläne mit dem Maschinenbediener auszutauschen und Stellen zu markieren, an denen die Ursache für das Problem liegen könnte. „Aufgrund der Zugriffsmöglichkeit von aussen ist das Thema Datensicherheit unseren Kunden und daher auch für uns extrem wichtig“, sagt Wehmeyer: „Der Zugriff ist erst nach einer Genehmigung durch den Kunden möglich.“ Lässt sich ein Fehler nicht aus der Ferne beheben, können sich die Service-Mitarbeitenden mit den während der Analyse gesammelten Informationen perfekt auf ihren Einsatz vor Ort vorbereiten. Ein weiterer Vorteil: Wertvolle Informationen zu dem Hilfeinsatz werden digital abgelegt – sowohl beim Kundenservice als auch beim Maschinenbetreiber. „Sollte dasselbe Problem zu einem späteren Zeitpunkt erneut auftauchen, lässt es sich dank der Informationen von früheren Einsätzen viel einfacher und schneller beheben“, so Wehmeyer. Davon profitieren Hersteller und Betreiber gleichermaßen.

Der Markt für Fernwartungs- und Reparaturdienstleistungen wächst, denn Maschinen und Anlagen werden zunehmend intelligenter, vernetzter und damit komplexer. „Das führt verstärkt zu Bedienerfehlern“, sagt Wehmeyer. „Durch die Coronakrise hat sich die Nachfrage zusätzlich verstärkt, weil Diagnose- und Servicetechniker oft nicht mehr reisen dürfen.“ Durch den Zusammenschluss mit GF Machining Solutions bietet sich für beide Partner die Chance, weitere Märkte gemeinsam zu erschliessen. „Digitalisierung und IT sind herausfordernde Themen, die sehr erklärungsbedürftig sind“, sagt Wehmeyer. „GF Machining Solutions hat eine starke Vertriebsorganisation, mit Experten für Maschinen, Verarbeitungsprozesse und Technologien. Symmedia ist Experte für digitale Themen. Wir bringen also das Beste aus beiden Welten zusammen.“ Der Fokus von Symmedia lag in der Vergangenheit vor allem auf der DACH-Region. Die Partnerschaft bietet eine optimale Ausgangsbasis für eine internationale Expansion. Wehmeyer ist überzeugt: „Die Akquise war der Beginn einer gewinnbringenden Partnerschaft.“

Fallbeispiel Manroland

Bereits seit mehr als 15 Jahren arbeitet der Druckmaschinenhersteller mit Symmedia zusammen, um das Service- und Wartungsmanagement zu digitalisieren. Zu Beginn wurde der Remote Service komplett überarbeitet und mit der Software symmedia SP/1 neu aufgestellt. Auf dieser Grundlage entwickelten Manroland und Symmedia gemeinsam weitere Softwareprodukte, um das Risiko von Produktionsausfällen zu minimieren und einen schnellen und zielgerichteten Maschinen-Service auf Distanz zu ermöglichen.

Ergebnis

Heute ist der Druckmaschinenhersteller dank der Software mit rund 1'700 Maschinen bei seinen Kunden vernetzt. Allein in Europa gibt es heute 220 laufende Serviceverträge. Manroland verspricht seinen Kunden eine Reaktionszeit von nur maximal 20 Minuten. Jede neu ausgelieferte Maschine von Manroland ist heute standardmässig mit der Software von Symmedia ausgestattet.



Arbeiten im Einklang mit der Natur

Inmitten eines weitläufigen Naturschutzgebiets schreibt GF Piping Systems eine gemeinschaftliche Erfolgsgeschichte. Hier teilen sich der niederländische Hauptsitz der Division, Georg Fischer N.V., und die Produktionsgesellschaft Georg Fischer Waga N.V. das Betriebsgelände mit den kürzlich renovierten Büroräumen und ambitionierte Wachstumspläne.

Herrliche Wälder, saftige Wiesen, beschauliches Kleinstadtleben und internationales Flair: Willkommen bei GF Piping Systems im niederländischen Epe. Hier, in unmittelbarer Nähe des ausgedehnten Naturschutzgebiets der Veluwe, teilen sich zwei GF Unternehmen einen Standort und arbeiten an einer gemeinsamen Erfolgsgeschichte: die Produktionsgesellschaft Georg Fischer Waga N.V., bekannt für ihre einzigartige Produktpalette von MULTI/JOINT-Fittings, und Georg Fischer N.V., die niederländische Niederlassung von GF Piping Systems, die das gesamte Produktsortiment der Division im Land vertreibt.



Umgeben von Kiefern und sandigen Böden, dem sogenannten „Geest“, leben die meisten der knapp 80 Mitarbeitenden in unmittelbarer Nähe und können zu Fuss oder mit dem Fahrrad zur Arbeit kommen – Staus sind also nicht zu erwarten. Dafür könnte ihnen ein Reh oder ein Fuchs über den Weg laufen, die im angrenzenden Naturreservat leben. Im Gegensatz zum übrigen Teil der Niederlande ist Epe und sein Umland nicht dicht besiedelt, sodass die Menschen hier friedvoll im Einklang mit der Natur leben und arbeiten können.



Inmitten eines idyllischen Naturschutzgebiets liegt das gemeinsame Betriebsgelände der niederländischen Vertriebsgesellschaft Georg Fischer N.V. und der Produktionsgesellschaft Georg Fischer Waga N.V.

Stabilität mit positiver Einstellung

Durch die Renovierung im Jahr 2019 ist im Gebäude mit den Gemeinschaftsbüros ein ruhiges Betriebsklima entstanden. Heute geniessen die Mitarbeitenden in den Büros eine geräumige, grosszügige Arbeitsumgebung, die Kreativität fördert. Insgesamt umfasst das GF Areal in Epe 11'000 Quadratmeter. Es besteht aus drei Anlagen: einem Produktionsgebäude für Waga-Produkte mit einem integrierten

Lager, einem gemeinsamen Bürogebäude und einem separaten Lager für die Produkte, die Georg Fischer N.V. vertreibt.

Erwin Brouwer, Geschäftsführer von Georg Fischer N.V., findet, dass am Standort in Epe eine positive Arbeitskultur herrsche, die nicht einmal die Coronakrise trüben könne. Glücklicherweise ist im Produktions- und Bürogebäude genügend Platz, damit die Mitarbeitenden ausreichend Abstand zueinander halten, gleichzeitig aber produktiv bleiben können. Zusätzliche Vorsichtsmassnahmen gewährleisten zudem eine sichere Arbeitsumgebung. Dazu gehören verstärkte Hygienemassnahmen, Gesichtsschutzmasken mit GF Logo, alternierende Schicht- und Pausenpläne und die Möglichkeit für Büromitarbeitende, die Hälfte der Zeit von zu Hause aus zu arbeiten. Ein weiterer Grund, warum die Kolleginnen und Kollegen nach wie vor so positiv gestimmt sind, ist die ungebrochen hohe Nachfrage, die beide Unternehmen trotz der weltweiten wirtschaftlichen Schwierigkeiten aufgrund der Pandemie verzeichnen.



Erwin Brouwer

ist Geschäftsführer von Georg Fischer N.V. in Epe (Niederlande). Er schätzt es, dass das Management von GF Piping Systems ihm gewisse Handlungsfreiheiten als Unternehmer gibt. In den letzten 15 Jahren hat er das Unternehmen kontinuierlich ausgebaut und den Vertrieb auf alle Marktsegmente von GF Piping Systems erfolgreich ausgeweitet.



Edwin Sonneveld

ist Geschäftsführer von Georg Fischer Waga N.V. und seit 18 Jahren bei Waga tätig. Er schätzt die niederländischen Angestellten für ihre bodenständige und ruhige Art.

Eine solide Grundlage

Glücklicherweise haben unruhige Zeiten den Menschen in den Niederlanden nie wirklich zu schaffen gemacht: „Die Niederländer sind sehr bodenständig und lassen sich nicht so leicht aus der Ruhe bringen. Das gilt auch für die Angestellten beider Unternehmen hier in Epe“, sagt Edwin Sonneveld, Geschäftsführer von Georg Fischer Waga N.V. Sonneveld weiss, wovon er spricht, da er schon seit 18 Jahren bei Waga tätig ist. Das Unternehmen selbst – dessen Namen ein Akronym der Wörter WASSER und GAS ist – ist seit 1965 Teil der GF Familie. GF erwarb Waga damals von seinem Gründer Dick van der Meij und begann anschliessend damit, sein komplettes Portfolio auf dem niederländischen Markt über diese Geschäftsstelle zu verkaufen. Im Jahr 1994 wurde eine Holding mit zwei Tochtergesellschaften gegründet. Damit erhielt das Unternehmen in den Niederlanden die heutige Struktur. Somit ist Georg Fischer N.V. verantwortlich für den Vertrieb am niederländischen Markt und Georg Fischer Waga N.V. für die Entwicklung und Herstellung der entsprechenden Produkte.

Letzteres ist so erfolgreich, dass sowohl Umsatz als auch EBIT seit 2013 jährlich gestiegen sind. Heute ist die beliebteste Produktreihe von Waga MULTI/JOINT 3000 Plus, ein Sortiment von Fittings, das eine wartungsfreie Verbindung von Wasser- und Gasrohren ermöglicht und besonders zuverlässig und langlebig ist. Die Grossbereichsfittings oder -kupplungen werden vorwiegend zur Reparatur von unterirdischen Wasserleitungen sowie Gas- und Wasserleitungsnetzen verwendet. Egal ob Verbindung, Reparatur oder Gewindeanschluss –die MULTI/JOINT-Reihe ist ein echter Problemlöser. Die Bauteile werden in unterschiedlichen Ländern hergestellt, die Endmontage erfolgt aber in Epe. Dank eines Fabrikbaus im Jahr 2018 werden die Druckgussteile auch hier beschichtet. Waga vertreibt seine Produkte hauptsächlich an Verkaufsunternehmen von GF Piping Systems in Europa, nimmt aber die amerikanischen und asiatischen Märkte ins Visier, wo das grösste Wachstumspotenzial vermutet wird. Sonneveld erachtet daher die globale Struktur der Division als sehr nützlich. „Wir sind zwar ein globales Unternehmen mit Umsätzen in Milliardenhöhe, dennoch widmen wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern grosse Aufmerksamkeit.“



Gerrit Proper: Gerrit ist seit zehn Jahren bei Georg Fischer N.V. in Epe und hat zwei Positionen inne. Als Marktsegment Manager besucht er hauptsächlich Kunden und schult sie zum Thema Chemikalienbeständigkeit. Zudem ist er verantwortlich für die Marktentwicklung des Bereichs Lebensmittel- und Getränke. Gerrit schätzt die wunderschöne Landschaft des Standorts Epe und widmet sich seiner Familie, führt seinen Hund spazieren oder geht auf Tour mit dem Rennrad.



Katarzyna Babiarz: Vor zwei Jahren wurde Katarzyna als erste weibliche Produktionsmitarbeiterin bei Georg Fischer Waga N.V. in Epe eingestellt. In der Montage setzt sie Fittings zusammen, organisiert den Arbeitsplatz und stellt sicher, dass die Bauteile zeitgerecht an die Arbeitszentren geliefert werden. Ihre Freizeit verbringt Katarzyna mit Reisen, Lesen und langen Spaziergängen.



Rudy Woudenberg: Rudy ist regionaler Vertriebs- und Produktmanager bei Georg Fischer Waga N.V. in Epe und hat dieses Jahr sein 15. Arbeitsjubiläum gefeiert. Er managt das MULTI/JOINT 3000 Plus-Portfolio. Es gefällt ihm, dass er bei seiner Arbeit mit Kunden aus aller Welt Kontakt hat. Nach Feierabend verbringt er am liebsten Zeit mit seiner Familie und Freunden – vorzugsweise am Grill.



Wim Westenberg: Wim ist seit 2008 bei Georg Fischer N.V. Aktuell arbeitet er im Vertriebsinnendienst in der Abteilung für Gebäudetechnologie, wo er Kolleginnen und Kollegen technisch berät, Kostenvoranschläge berechnet und Projektberechnungen durchführt. Er liebt die neuen Büros und die geräumigen Arbeitsplätze in Epe. Wims Hobby sind Uhren: Er sammelt und repariert sie.

Brouwer schätzt am meisten, dass das Management von GF Piping Systems ihm gewisse Handlungsfreiheiten als Unternehmer gibt. Und diese Freiheiten hat er mit Sicherheit gut genutzt, indem er das Unternehmen in den letzten 15 Jahren kontinuierlich ausgebaut und den Vertrieb auf alle Marktsegmente von GF Piping Systems ausgeweitet hat. Infolgedessen wurde Georg Fischer N.V. Marktführer in für Industrie- und Versorgungsunternehmen relevanten Sektoren und verzeichnet auch im Sektor Haustechnik einen stark steigenden Absatz.

Der Vertrieb versorgt Kunden in allen Marktsegmenten. In den Marktsegmenten im Bereich Industrie- und Haustechnik stellen Zwischenhändler wichtige Verbindungsglieder zum Markt dar. In allen anderen Segmenten werden die Endverbraucher direkt ausgerüstet. Laut Brouwer ist der Vertrieb dadurch sehr arbeitsintensiv, aber auch sehr erfolgreich in puncto Margen. Das gilt auch für das Pandemie-Jahr 2020. „Die einfachen Ziele haben wir bereits erreicht. Doch wir sehen noch viele Wachstumschancen für unser Unternehmen in der Zukunft. Dafür wird Innovation eine wesentliche Rolle spielen“, meint Brouwer.



© GF

© GF



© GF



© GF



© GF



© GF



© GF

Auf einen Blick

- + Unternehmen: Georg Fischer Waga N.V. (Produktionsgesellschaft) und Georg Fischer N.V. (Vertriebsgesellschaft und niederländischer Hauptsitz von GF Piping Systems)
- + Teil von GF seit: 1965
- + Mitarbeitende: rund 80 (25 in der Produktion)
- + Kompetenzen in der Produktion: Georg Fischer Waga N.V. stellt mit seinen Grossbereichsfittings MULTI/JOINT ein einzigartiges Angebot bereit. Diese Produktreihe ermöglicht einfache und zuverlässige längskraftschlüssige und nicht längskraftschlüssige Verbindungen für alle Rohrmaterialien (wie PE, PVC, Stahl, Gusswerkstoff etc.). Das Marktsegment sind Wasser- und Gasversorgungsunternehmen mit einem Fokus auf Rohrleitungsreparaturen.
- + Kompetenzen im Vertrieb: Georg Fischer N.V. ist die niederländische Vertretung von GF Piping Systems. Das Unternehmen ist Marktführer in für Industrie und Versorgungsunternehmen relevanten Sektoren und verzeichnet schnelles Wachstum im Bereich Haustechnik. Der Fokus liegt auf Mehrwert für Kunden durch fundierte Beratung und Unterstützung, Vorfertigung und Verkauf von Lösungen. 65 Prozent aller Verkäufe erfolgen direkt an den Endverbraucher.



Ein Blick von oben auf das 11'000 Quadratmeter grosse GF Areal in Epe.

Ein grosses Dankeschön an die Kolleginnen und Kollegen in Epe für die freundliche Zusammenarbeit und die tollen Bilder, die diese selbst gemacht haben.



H1 - Titel

Lead

H1 Titel ohne Bild mit optionalem Hintergrund

Lead



H2 Titel

Lead - zB Einstieg in Interview

Titel H2

Titel H3

Titel H4



Color Container

asdasdfasf

skjd hfkjshd kjsdhfkjsh sdlkjfhkjdhf khfdkjh
dfjhdkjs hflkjhfds kjhdf kj



2-Spaltencontainer

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet.

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet.

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum.

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum.

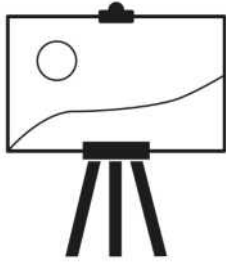


Bildlegende

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet.

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum.

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum.



Titel H4 optional

Paragraph optional

Optionale Box...



Basdfildlegende

Erfolgsgeschichte Container - Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum.



Bildlegende

Optionale Quote

Autor, Funktion

LEAD - Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing.

Paragraph - Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing e

Paragraph + Marginalspalte - Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing e



Titel H4 Optional

Paragraph - optional

"Quote"

Autor, Funktion

- + Liste mit Bullets
- + Liste mit Bullets
- 1. Liste numerisch
- 2. Liste numerisch

.....> [Link](#)



Signatur oder 2 Bilder nebeneinander
inkl. Text



Signatur oder 2 Bilder nebeneinander
inkl. Text



Bild



dfdfdsf

Infobox

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing e

Infobox mit Link

Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing elitr, sed diam nonumy eirmod tempor invidunt ut labore et dolore magna aliquyam erat, sed diam voluptua. At vero eos et accusam et justo duo dolores et ea rebum. Stet clita kasd gubergren, no sea takimata sanctus est Lorem ipsum dolor sit amet. Lorem ipsum dolor sit amet, consetetur sadipscing e



Infobox mit Bild

Optional mit grossem Bild oder umgekehrt und Datum

dsfasdf



-----> dfsdfs

sfdasdfadsf

Kennzahl

1'000 CHF Mio.

Animierte Infobox
Inhalt wird reduziert, durch klick auf plus wird der restliche
Inhalt angezeigt.

Button



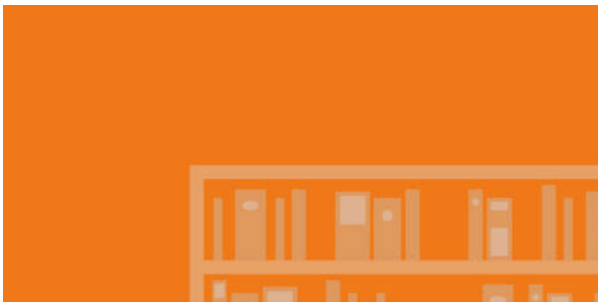
1'545

Optionaler Text über Zahl

Lesen und lesen lassen

Ein Verstand braucht Bücher wie ein Schwert den Schleifstein, sagte schon „Game of Thrones“-Autor George R. R. Martin. Wer sich also jeden Tag etwas Zeit nimmt, um selbst zu lesen oder sich vorlesen zu lassen, schärft seinen Geist. Welche Vorteile es ausserdem bringt, lesen Sie hier:

Klicken Sie auf die "+"-Zeichen in der Infografik, um mehr zu erfahren.



© Roberto Funke

Welche Rolle spielt E-Mobilität für Sie?

Edward Schick, EDM Sales Support bei GF Machining Solutions in Losone (Schweiz)



Edward Schick startete seine Laufbahn bei GF Machining Solutions 2013 im Kompetenzzentrum in Schorndorf (Deutschland) als Anwendungstechniker im Bereich Fräsen. Nach dem Abschluss einer Weiterbildung zum Maschinenbautechniker war Edward Schick bis Ende 2019 im Sales Support in Schorndorf tätig und arbeitet jetzt für die technische Einheit EDM in Losone (Schweiz).

In meinem Alltag begegnet mir E-Mobilität auf vielfältige Weise: Zum Beispiel auf dem Weg zur Arbeit und zum Supermarkt oder beim Ausgehen am Abend; viele Menschen flitzen mit E-Rollern, E-Bikes oder auch E-Autos auf den Strassen und Gehwegen um mich herum. Ich habe das Gefühl, dass es immer mehr E-Fahrzeuge gibt und sich viele Menschen – bedingt durch mehr freie Zeit durch Kurzarbeit in der Coronakrise – in den vergangenen Monaten ein E-Bike gekauft haben.

Wie alles im Leben bringt auch die E-Mobilität Vor- und Nachteile. Positiv sehe ich, dass ich, zum Beispiel mit einem E-Bike, grosse Distanzen in kurzer Zeit

zurücklegen und so meine Umgebung entdecken kann.

Auch wenn ich kein eigenes E-Fahrzeug besitze, bin ich schon mit einem E-Roller gefahren, und zwar im Sommer 2019 bei meiner Städtereise nach Zagreb (Kroatien). Das hat Spass gemacht und hervorragend funktioniert. Schon nach kurzer Zeit lässt sich der Scooter sicher steuern, nicht nur über Asphalt, sondern auch über Kopfsteinpflaster. Ein E-Roller eignet sich also sehr gut, um beim Sightseeing kurze Strecken zurückzulegen. Zum Beispiel zwischen Sehenswürdigkeiten, Cafés und Geschäften. Ich rate aber davon ab, die ganze Stadt mit dem E-Roller zu erkunden. Denn die Aufmerksamkeit während der Fahrt sollte immer den anderen Verkehrsteilnehmern gelten und nicht den schönen Sehenswürdigkeiten.

Anastasia Kochina, Technical and Sales Manager bei GF Piping Systems in Moskau (Russland)



Anastasia Kochina arbeitet seit mehr als sechs Jahren bei GF Piping Systems in Moskau (Russland). Sie ist technische Spezialistin und Sales Managerin im Geschäftsbereich Industrie. Ihre Aufgaben reichen von Präsentationen und Schulungen zum Portfolio von GF Piping Systems hin zur Beratung der Kunden bei der Auswahl der richtigen Lösungen.

In Russland sieht man kaum E-Autos auf den Strassen. Die gesamte Infrastruktur für diese Art von Verkehrsmitteln ist bisher nicht gut ausgebaut. Denn in meinem Land ist der Benzinpreis im Vergleich zu den Strompreisen sehr niedrig. Uns ist bewusst, dass Russland im Vergleich zu anderen Ländern in Sachen E-Mobilität hinterherhinkt, aber auch wir kommen langsam in Fahrt. Noch im März 2020 war Russland wegen der COVID-19-Pandemie unter Quarantäne. Als die russische Regierung allerdings die Restriktionen wieder lockerte, wurden in Moskau alte Trolleybusse gegen komplett neue, elektrisch betriebene Busse ausgetauscht.

Auch E-Roller werden in Russland immer beliebter. Zuerst waren sie nur für den privaten Gebrauch erhältlich, inzwischen werden sie auch in den Strassen der grossen Städte wie St. Petersburg oder Moskau zum Ausleihen angeboten. Diese Städte mit einer Million oder mehr Einwohnern haben ein grosses Problem: Staus. Während der Hauptverkehrszeit kann man sehr leicht 1 bis 1,5 Stunden für eine nur etwa 20 Kilometer lange Strecke verbringen. E-Scooter sind also eine gute Alternative zum Auto. Ich persönlich benutze diese Roller vor allem, wenn ich in europäischen Städten unterwegs bin. Zum Beispiel habe ich im letzten Sommer in Málaga (Spanien) diesen Service genutzt, um die Sehenswürdigkeiten zu erkunden. Das hat Spass gemacht!



Sales Support Edward Schick versorgt die internationalen Verkaufsgesellschaften von GF Machining Solutions mit Informationen. Mit seiner Arbeit hilft er den Verkaufsingenieuren, besser auf die Anforderungen der Kunden einzugehen.



Als technische Spezialistin in der Gebäudetechnik fing Anastasia Kochina 2014 bei GF an, wechselte zwei Jahre später zum Bereich Industrie.



Auch wenn Edward Schick in seinem Job oft am Schreibtisch sitzt, sieht er am liebsten die Maschinen von GF im Einsatz.



Anastasia Kochina findet den persönlichen Austausch in ihrem Job grossartig. Probleme lösen und die passenden Anwendungen für den Kunden finden, das treibt sie an.