



Chères collègues, chers collègues,

2021 est synonyme pour moi de nouveau départ. Dès mars, chez GF, nous lançons notre nouvelle stratégie 2025. Nous voulons également poursuivre le développement de Globe en 2021. Quels sujets vous intéressent et quelle est votre vision de Globe pour l'avenir ? Dites-le-nous dans notre sondage des lecteurs. J'ai hâte de lire vos retours !

« Une année 2021 sans coronavirus et en bonne santé » – beaucoup d'entre vous ont exprimé ce souhait dans la rubrique 3 × 3. Afin que cela soit possible, la distanciation sociale et la communication numérique restent nécessaires. Si, comme moi, le contact personnel vous manque : dans le numéro actuel de Globe, vous pouvez faire connaissance avec de nombreux nouveaux collègues. Vous êtes plus proches d'elles et d'eux que vous ne le pensez – quelques clics suffisent.

Lena Koehnen
Responsable du projet Globe



© GF

Une journée avec



Dialoguer pour trouver des solutions

Stefanie Kölbl est Responsable des ressources humaines chez GF Casting Solutions à Herzogenburg (Autriche). Elle y gère 572 employés. Nous l'avons accompagnée pendant une journée.

.....> [Découvrir maintenant](#)

Sondage des lecteurs Globe 2021



Sondage des lecteurs Globe 2021

Votre avis compte : faites-nous part de votre vision idéale de Globe à l'avenir ! Vous pourrez peut-être gagner un superbe cadeau.

.....> [Participer maintenant](#)

HELLO!



HELLO!

Savez-vous ce que vous avez fait le 13 novembre 2020 à 11h45 ? Les collègues GF ont partagé leur moment HELLO personnel avec nous : apprentissage en ligne en télétravail, pause déjeuner avec son chien, et un « oui » au bureau de l'État civil. Bonne découverte !

.....> [Découvrir maintenant](#)

De tout cœur



Tout feu tout flamme

Hubert Fuxjäger est spécialiste de la sécurité chez GF Casting Solutions à Altenmarkt (Autriche) et commandant des pompiers de l'entreprise. Découvrez ici comment son équipe et lui se préparent aux situations de crise et pourquoi il est toujours membre des pompiers d'entreprise de tout cœur depuis 21 ans.

-----> [Découvrir maintenant](#)

Deux points de vue



© Arthur Bondar, Sebastian Berger

Quel rôle joue l'e-mobilité pour vous ?

Anastasia Kochina, chez GF Piping Systems à Moscou (Russie), et Edward Schick, chez GF Machining Solutions à Losone (Suisse), partagent leurs points de vue sur le thème de l'électromobilité et révèlent dans quelles situations ils aiment utiliser des trottinettes électriques.

-----> [Découvrir maintenant](#)

À emporter



© Roberto Funke

Lire et faire lire

Lire régulièrement permet d'aiguiser son esprit, mais pas seulement : la lecture et la lecture à voix haute stimulent aussi les compétences sociales et le calme intérieur. Vous trouverez ici des informations motivantes à découvrir et à partager.

-----> [Découvrir maintenant](#)

Chez moi



©Alarmy

L'alliance parfaite

Deepak MP habite à Bangalore, la troisième plus grande ville d'Inde. Il nous présente sa ville, qui est également connue sous le nom de « Silicon Valley indienne ». Bangalore éveille votre curiosité ? Découvrez des conseils passionnants dans l'article.

-----> [Découvrir maintenant](#)

Nos marchés



Aide rapide à distance

Le logiciel SP/1 de Symmedia permet d'analyser et de réparer à distance les pannes de machines. Cette solution fait économiser du temps et de l'argent aux opérateurs. Avec GF Machining Solutions, Symmedia veut conquérir de nouveaux marchés.

-----> [Découvrir maintenant](#)

3x3

Que souhaitez-vous pour 2021 ? L'équipe de rédaction de Globe a posé ces questions et deux autres aux collègues de GF et a reçu de nombreuses réponses du monde entier. Découvrez ici une sélection des réponses reçues. Merci pour votre participation !



Hai Hoang
Sales Machining Manager chez GF Machining Solutions à Hanoï (Vietnam)

© privé





Deepak Rogye

Commercial Assistant chez GF Piping Systems à Mumbai (Inde)

© privé





Marius Trasca

Sales Logistics chez GF Casting Solutions, Pitesti (Roumanie)

© privé





NG Kwan Chay
Application & Product Specialist chez GF Machining Solutions, Singapour (Singapour)

+

© privé



Mona Vogt

Junior Product Manager Utility Systems chez GF Piping Systems,
Schaffhouse (Suisse)

© privé





Christian Wessman

Project Manager Automation & Systems chez GF Machining Solutions,
Vällingby (Suède)





Nicolò Finetti

Moulding Operator chez GF Piping Systems, Busalla (Italie)

© privé





Alice Matteoda

Responsable RH chez GF Casting Solutions, Novazzano (Suisse)

© privé



Un produit en chiffres : 4 500

4 500 brevets historiques – c'est-à-dire les brevets déjà expirés – sont répertoriés dans les archives du groupe GF. Actuellement, GF compte environ 1 910 brevets valides (en 2020) dans quelque 50 pays différents. Ils sont tous gérés par le service des brevets et des marques du groupe GF. Un brevet est un droit officiel garantissant le monopole exclusif d'exploitation d'une invention. Chez GF, les brevets portent sur les produits issus de tous les secteurs actuels et anciens de l'entreprise – comme les machines textiles, les armatures électriques, les machines agricoles ou encore les installations de fonderie – et protègent les pièces de véhicule, les alliages, les machines-outils et les systèmes de tuyauterie.

Le premier brevet GF a été déposé en 1894 par Georg Fischer III, le propriétaire de l'entreprise de l'époque, pour sa conception « Innovation pour les pièces de raccord de tuyau ». Dès 1908, le premier brevet GF d'outre-mer, « Obturateur pour tuyaux d'évacuation », a été déposé aux États-Unis. L'innovation fait partie depuis toujours de l'ADN de GF. Au cours de son histoire, l'entreprise a su identifier et s'approprier les tendances de chaque époque – par exemple avec l'invention de la fonte forgeable (1827) ou des raccords en fonte malléable (1864).



- + Année du premier dépôt de brevet de GF : 1894
- + Dépôt de la marque GF : 1903
- + Brevets valides de GF (2020) : env. 1 910
- + Durée de validité d'un brevet : 20 ans maximum

Publié par

Georg Fischer Ltd.
Beat Römer, Communication du groupe
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

Direction du projet

Lena Koehnen (GF)

Collaborateurs de la rédaction

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

Design d'impression ; production imprimée et en ligne

Axel Springer Corporate Solutions GmbH & Co.KG
Nicole Langenheim (gestion de projet),
Lenya Meislahn (rédaction),
Lisa Moder (direction artistique),
Lydia Hesse (iconographie)

Design en ligne et programmation

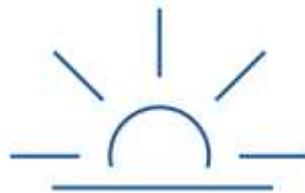
Neidhart + Schön AG,
Zürich (Suisse)

Dialoguer pour trouver des solutions

Stefanie Kölbl a l'esprit d'équipe : la responsable des ressources humaines chez GF Casting Solutions à Herzogenburg (Autriche) s'occupe du développement du personnel, des profils professionnels, du développement organisationnel, de la direction de projet, des mesures de prévention santé, des projets avec les services spécialisés et de la communication interne pour le site de moulage sous pression. Pendant la pandémie également, Stefanie est toujours sur place et à l'écoute des 572 employés.



Nom : Stefanie Kölbl
Poste : Responsable des ressources humaines
Division : GF Casting Solutions
Lieu : Herzogenburg (Autriche)
Chez GF depuis : 2011



6h00

7h30



© Hans Hochstätger

GF Casting Solutions fabrique à Herzogenburg des composants moulés sous pression en aluminium pour les voitures, camions et applications industrielles avec 22 installations. Stefanie visite régulièrement les ateliers de production afin d'échanger avec les employés. Aujourd'hui, elle parle avec Ömer Ayli, soudeur, de la formation à venir sur la sécurité pour les conducteurs de chariot élévateur.

8h15



Sur le chemin de l'atelier de production à son bureau, Stefanie retrouve le responsable du lean management Michael Hofstetter (à g.) et le chef de production Stefan Reiter (à d.) dans la salle de réunion des ateliers. La santé des employés est la priorité chez GF. L'aménagement ergonomique des postes de travail est donc en tête de liste dans l'agenda de Stefanie pour cette discussion.

9h30



Quelques marches séparent le hall de production du bâtiment administratif. Aujourd'hui, via Microsoft Teams, Stefanie consulte la responsable Marketing & Communication Tina Köhler travaillant au siège de la division à Schaffhouse (Suisse). Les sujets communs sont la communication interne – sur site ou à l'échelle de la division – ou encore certains thèmes concernant à la fois les ressources humaines et le marketing comme l'image de l'employeur et la publicité, par exemple pour les places d'apprentissage à pourvoir sur le site.

10h15



© Hans Hochstöger

Les concepts d'hygiène sont indispensables sur le site de Herzogenburg également depuis le printemps 2020 en raison de la pandémie de Covid-19. Stefanie maîtrise la situation actuelle en échangeant étroitement avec les délégués d'entreprise Heidelinde Frost (2^e en partant de la g.), Leopold Kohzina (à g.) et le responsable de la gestion de la pandémie Kurt Wostry (à d.). Aujourd'hui, ils délibèrent sur l'introduction du port du masque obligatoire sur l'ensemble du site.

11h00



© Hans Hochstätger

Comme chaque jeudi, l'équipe des ressources humaines se retrouve dans le bureau de Stefanie. Ensemble, ses membres planifient, évaluent et développent différents sujets. Aujourd'hui, la réunion porte sur deux projets : le programme 2021 pour les stagiaires et le programme d'intégration pour les nouveaux employés. Il s'agit notamment des discussions sur le développement et de la détermination des participants.

11h30



Avec [Martina Schildendorfer](#), responsable de l'administration du personnel, Stefanie boit un café dans la salle de pause – en gardant ses distances. Les deux collègues collaborent étroitement et discutent de sujets liés au personnel tels que les comptes, les modèles des quarts et les évaluations orientées sur les besoins pour la production.

12h00



Les discussions spontanées font également partie du quotidien de Stefanie au travail. En retournant au bâtiment administratif, elle croise Martin Hagl, chef de secteur pour la préparation du travail. Il lui reste peu de temps pour cela aujourd'hui car elle a un rendez-vous avec le directeur du site Christian Heigl. Tous deux échangent régulièrement.

14h00



© Hans Hochstätger

Pendant cet atelier de deux heures, il est question de nouvelles solutions numériques. L'équipe interservice échange au sujet de procédures améliorées en raison des restructurations, par exemple pour l'organisation des voyages d'affaires (de g. à d. : Birgit Steinhauser, Nathalie Ebner, Stefanie Kölbl, Anna Maria Eckhard et Katrin Denk).

16h00



De retour à la production, Stefanie retrouve Petra Höllerer du service Qualité à la salle de pause. Les deux collègues travaillent bien ensemble. Elles évoquent les besoins des employés et des concepts pour le développement individuel, par exemple les formations sur les « sept habitudes ».

17h55



Avant de terminer sa journée, Stefanie consulte une dernière fois son ordinateur à son bureau. Entre toutes ses réunions, elle traite chaque jour de nombreux e-mails, avec parfois jusqu'à 30 sujets, et des discussions spontanées. À 18h, elle badge au portail de l'usine et peut enfin se détendre.

20h00





Eau potable dans le désert

L'excellent travail d'équipe a transformé un revers en réussite. Retour sur l'un des projets les plus complexes de GF Piping - Systems à ce jour : une installation de dessalement de l'eau de mer en Égypte.

En janvier 2020, l'un des projets les plus ambitieux jamais réalisés par GF Piping Systems s'est terminé : une installation de dessalement près de Port-Saïd (Égypte) qui produit chaque jour 150 000 mètres cubes d'eau potable pour les habitants de la ville nouvelle New East Port Said, située à environ 200 km au nord-est du Caire.



Ce projet a pourtant mal débuté : la première offre de GF pour la livraison de tuyaux pour l'installation a été refusée par l'entrepreneur principal Metito Cementech à l'été 2018 – malgré la collaboration passée. « Metito cherchait un partenaire ayant de grandes capacités de livraison (y compris concernant les constructions en acier et les systèmes de tuyauterie) », raconte Paul Keetley, Regional Sales and Project Manager chez GF Piping Systems International. Avec Jürgen Miklo, Group Manager for Custom Product Design and Pre-Fabrication, il a mobilisé le savoir-faire nécessaire au sein de GF afin que Metito puisse obtenir à temps la solution qu'il lui fallait.

Succès de dernière minute

En septembre 2018, Paul Keetley et Jürgen Miklo se sont rendus au Caire (Égypte) depuis Schaffhouse (Suisse) pour présenter à Metito un nouveau concept avec une offre plus complète. Cette dernière, très précise, a convaincu le client et l'équipe GF a remporté le contrat – malgré les offres économiquement plus attractives des concurrents. « Contrairement à nos concurrents, nous avons intégré des éléments d'analyse des contraintes dans notre présentation et avons également montré une ébauche », avance P. Keetley pour expliquer ce succès.

Faits sur le projet « Port-Saïd »

- + Le cœur de l'installation de dessalement est le processus d'osmose inverse (Reverse Osmosis, RO), pour lequel GF a conçu et fabriqué le système de tuyauterie de l'échangeur de pression et du distributeur de perméat.
- + Le client recherchait un fournisseur pour une solution complète. L'équipe de GF Piping Systems a donc également dû développer, préfabriquer, vernir et livrer la construction en acier.
- + 6 000 vannes de GF Piping Systems et environ 60 000 joints soudés ont été nécessaires pour le projet. Plus de 30 000 raccords de tuyau préfabriqués ont été utilisés.
- + En tout, 94 conteneurs chargés de matériel ont été acheminés vers Port-Saïd. Le poids total de la construction en acier livrée était de plus de 300 tonnes.
- + Le plus grand tuyau livré mesurait 1,2 mètre de diamètre et pesait plus de 4 tonnes pour 11 mètres de tuyau. GF en a livré 30 pièces.

L'équipe GF est prête

Les travaux de fabrication ont commencé à l'hiver 2018. GF devait livrer toutes les pièces nécessaires à la construction des tuyaux et des structures d'appui. « Le contenu de la livraison était plus vaste que d'habitude et a demandé beaucoup de travail de coordination avec les autres fournisseurs », poursuit P. Keetley. Le plus gros tuyau faisait 1,2 m de diamètre et pesait plus de 4 tonnes par pièce. La contrainte mécanique née du poids et de la pression de l'eau et du propre poids de la construction a représenté un autre défi. Jürgen Miklo a donc demandé à l'équipe des services d'ingénierie GF d'effectuer une analyse des contraintes pour le système de tuyauterie avant la phase de conception détaillée et de prévoir une structure d'appui en plastique parfaitement adaptée pour le système de tuyauterie. « En seulement trois mois, notre équipe de Schaffhouse a conçu, préfabriqué et testé un prototype de la première unité d'ultrafiltration », se souvient J. Miklo. Après vérification par le client, GF a pu lancer l'emballage et le transport des systèmes. En tout, 94 conteneurs chargés des produits de GF, répartis sur plus de 19 expéditions, ont été acheminés vers Port-Saïd. En janvier 2020, soit seulement 14 mois après l'attribution du contrat, le système de traitement de l'eau était prêt à être testé – et il s'est avéré qu'il fonctionnait parfaitement. « Le projet de Port-Saïd nous a obligés à nous éloigner de notre schéma de pensée habituel. Nous avons acquis beaucoup d'expérience – dans la production et la livraison de produits préfabriqués et sur mesure provenant de plusieurs sites que nous avons dû regrouper en très peu de temps pour mener à bien ce projet de grande envergure. Nous sommes désormais prêts à relever le prochain défi ! », conclut Paul Keetley.



Les travaux à l'installation de Port-Saïd (Égypte) ont commencé en 2019. Paul Keetley (à g.) et Jürgen Miklo ont dû développer de nouvelles solutions avec leur équipe d'experts pour répondre aux exigences élevées du client. (Cette photo a été prise avant la pandémie de coronavirus.)

Le travail d'équipe est essentiel, y compris pour l'installation de dessalement de l'eau de mer à Port-Saïd. Découvrez le succès égyptien de GF Piping Systems en vidéo.

© Alamy, Getty Images, privé

Ultrafiltration

L'installation dans la nouvelle zone industrielle « East Port Said » au nord-est de l'Égypte était prête pour la mise en service au printemps 2020. En plus d'être l'une des plus grandes installations de ce type en Égypte, elle présente également une technologie clé novatrice qui la différencie : l'ultrafiltration pour le traitement préalable de l'eau de mer. La qualité de l'eau dans cette région méditerranéenne rendait nécessaire ce processus innovant.

Contrairement à la filtration de liquides employée dans les installations de dessalement similaires en Égypte et dans le reste de monde, les systèmes d'ultrafiltration nécessitent de grandes quantités de tuyaux, raccords et vannes. La réussite de ce grand projet est donc d'une importance significative. Le volume de commande, la grande quantité de matériel et la complexité du projet dépassent largement les autres projets de GF en Égypte et jettent les bases pour le développement des activités.



La vidéo vous fait visiter l'installation de dessalement de Port-Saïd (Égypte). Dans le bâtiment pour l'ultrafiltration (6:08 – 7:41), tous les tuyaux et les structures en acier pour les patins (skids) ont été livrés par GF. Dans l'installation d'osmose inverse (7:42 – 8:25), des tuyaux de distribution (Headers) et un total de 1 680 lignes de tuyauterie équipées d'une vanne à bille 546 de GF sont employés.

Sondage des lecteurs 2021



Tout feu tout flamme

Hubert Fuxjäger est responsable des pompiers de l'entreprise sur le site GF Casting Solutions d'Altenmarkt, en Autriche. Dans la production, des métaux liquides facilement inflammables sont utilisés. Plusieurs fois par an, H. Fuxjäger s'entraîne avec son équipe à réagir aux situations de crise et contrôle les issues de secours ainsi que le traitement sécurisé des matériaux.

La sécurité est son cheval de bataille. Hubert Fuxjäger s'y voue dans tous les aspects de la vie. Depuis 1983, il est sapeur-pompier, après des débuts comme pompier volontaire dans sa région d'origine, en Haute-Autriche. Dix-sept ans plus tard, il a rejoint les pompiers d'entreprise de GF à Altenmarkt (Autriche). Depuis 2012, il en est le commandant et la sécurité de tous lui tient à cœur. « Je veux qu'à la fin de la journée, chacun rentre indemne à la maison. » H. Fuxjäger sait par expérience de quoi dépend la sécurité de l'exploitation : « Nous travaillons au quotidien avec des métaux liquides, parfois, un produit s'échappe ou est mal dosé. »

En tant que spécialiste de la sécurité, il veille surtout à ce que les incidents ne se produisent pas. Mais on ne peut les éviter complètement : « Cinq à dix fois par an, nous devons intervenir et éteindre un feu », rapporte H. Fuxjäger. Environ une fois par mois, les pompiers de l'entreprise se réunissent pour préparer les extinctions d'incendie et les scénarios d'intervention. Il faut notamment contrôler les issues de secours et garantir le traitement sécurisé des matériaux dangereux.

À cause de la pandémie de coronavirus, les pompiers de l'entreprise ont réduit leurs exercices de mars à mai 2020. Aujourd'hui, les exercices peuvent à nouveau avoir lieu régulièrement, en groupes plus restreints et dans le respect de la distanciation sociale et des règles d'hygiène. En tant que commandant des pompiers de l'entreprise, H. Fuxjäger vient chaque mercredi en uniforme pour rappeler l'importance de la protection incendie. Après le travail, son engagement continue : il est aussi membre du corps de pompiers d'Altenmarkt.



Hubert Fuxjäger a commencé à travailler pour le facility management chez GF en 2000. En 2012, il a quitté la Haute-Autriche pour Altenmarkt, en Styrie (Autriche). Il y est spécialiste en sécurité et commandant des pompiers de l'entreprise sur le site local de GF Casting Solutions.



© Florian Voggeneder



© Florian Voggeneder



© Florian Voggeneder



© Florian Voggeneder



© Florian Voggeneder



© Florian Voggeneder



© Florian Voggeneder



© Florian Voggeneder



L'alliance parfaite

Avec ses 11 millions d'habitants, Bangalore est la troisième plus grande ville d'Inde. Deepak MP, Responsable logistique chez GF Machining Solutions, y vit. Il nous présente sa ville natale qui est vivante, bruyante mais aussi et surtout diverse.

Bangalore est également nommée la « Silicon Valley indienne », à raison selon moi. Notre ville est en effet le centre des secteurs informatique, aéronautique et aérospatial. Située dans le sud-ouest de l'Inde, Bangalore est la capitale de l'État du Karnataka. Notre ville est très moderne. L'économie y croît rapidement. En 2020, la croissance a cependant légèrement ralenti à cause de la pandémie de coronavirus.

Au cours des deux dernières décennies, la population a plus que doublé. Les vieilles routes ne sont plus à la hauteur des foules et les embouteillages sont quotidiens. Avec 11 millions d'habitants, Bangalore est maintenant la troisième plus grande ville d'Inde et présente une densité de population trois fois plus élevée que Pékin (Chine).

Bien que je sois né à 100 kilomètres de Bangalore, je me sens chez moi dans cette ville. J'y habite depuis plus de 20 ans. Je suis toujours fasciné par la diversité des cultures et des personnes qui s'y croisent. Les habitants ne viennent pas seulement d'Inde mais du monde entier pour travailler ici – le secteur informatique à lui seul emploie plus de 2,5 millions de personnes. Le temps est généralement agréable, bien que la température puisse atteindre 37 °C au cœur de l'été. On peut toujours trouver un endroit à l'ombre, par exemple dans l'un des nombreux parcs ; Bangalore est surnommée la « cité-jardin » en raison de ceux-ci. Elle est aussi connue pour sa vie nocturne. Avec ses innombrables clubs et bars, la ville a la plus forte densité de pubs en Asie. À la vôtre !

La pandémie de COVID-19 a modifié la vie quotidienne à Bangalore. En mars 2020, nous avons vécu un confinement national de trois semaines qui a duré jusqu'en avril. Ensuite, d'autres confinements régionaux ont été mis en place à Bangalore. Globalement, la population a bien respecté les mesures prescrites par le gouvernement. À savoir le port du masque, la distanciation sociale et le respect des règles d'hygiène. Je fais moi-même plus attention à l'hygiène qu'avant. Depuis, la plupart des bars et restaurants de la ville ont réouvert. Les règles de distanciation et d'hygiène s'y appliquent toujours. La ville est globalement plus vide qu'avant. Mais nous ne nous laissons pas abattre.



Deepak MP a rejoint GF en 2012 en tant que Service Manager. Désormais Logistics Manager, il supervise le transport, la vente et le stockage des pièces de rechange.

Une journée à Bangalore



Petit-déjeuner

Le matin

À Bangalore, le petit-déjeuner avec des plats typiques de la région est un incontournable. Je recommande les dosas, semblables à des crêpes, et les idlis, gâteaux ronds et plats. La nourriture est particulièrement délicieuse chez Mavalli Tiffin Rooms, l'un des plus anciens restaurants de la ville, ouvert en 1924. Après le petit-déjeuner, je conseille d'aller faire un tour au Lalbagh Botanical Garden. Conçu au XVII^e siècle, il abrite une grande variété de plantes tropicales.



Patrimoine

Le midi

Pour le midi, je recommande de visiter le Bangalore Palace. L'architecture du palais est inspirée du château de Windsor. À l'intérieur, on peut admirer les sculptures sur bois, les motifs floraux et les peintures des reliefs au plafond. Les meubles, de style notamment néoclassique ou victorien, complètent l'intérieur. Pour résumer : le Bangalore Palace est à voir absolument !



Promenade

Le soir

Il est très agréable de flâner sur la Mahatma Gandhi Road, surnommée MG Road. Ici se croisent jeunes et vieux, touristes et habitants. On peut y faire du shopping dans de petites boutiques, de grands magasins et sur les marchés. Il y a également beaucoup de restaurants et de stands de nourriture. Essayez absolument le biryani, plat à base de riz. J'aime terminer la soirée au Kazé Bar & Kitchen, qui offre une vue superbe sur Bangalore.

Faire avancer les choses ensemble

GF Casting Solutions a le regard tourné vers l'avenir. La nouvelle approche d'innovation innoFactory1802 demande leur avis à l'ensemble des employés de tous les secteurs (développement, production, vente, etc.) dans le monde entier. Tous doivent regarder dans la même direction afin que les nouvelles idées puissent être commercialisées le plus vite possible. Dès maintenant, tous les processus et services collaborent encore mieux pour encourager l'innovation.

Cliquez sur le symbole « + » de l'infographie pour en savoir plus.





Le premier amour est toujours le dernier

Daniel Marchet, Sales Assistant chez GF Machining Solutions dans le sud du Brésil, a toujours été fasciné par les voitures de collection. Aujourd'hui, il en restaure et a entrepris avec son vieux Combi VW un long voyage vers la Patagonie. Son faible pour les machines lui sert aussi dans son métier.

Dans les années 1980 et 1990 au Brésil, conduire une voiture était une véritable aventure, surtout dans les régions de l'arrière-pays. Il n'était pas rare de voir six ou sept personnes – voire dix s'il y avait des enfants – entassées dans un véhicule. Les passagers s'asseyaient dans le coffre dont le hayon restait ouvert et les ceintures de sécurité étaient là uniquement pour faire joli. C'est ainsi que Daniel Marchet (37 ans) se souvient des voyages de son enfance.



« Les visites à la ferme de mon grand-père à Nova Milano étaient particulièrement sportives », raconte Daniel. Son grand-père venait toujours chercher la famille à Caxias do Sul. Cette ville de 500 000 habitants se trouve à environ 110 kilomètres au nord de Porto Alegre, la capitale de l'État brésilien méridional Rio Grande do Sul. Le grand-père conduisait la famille à la petite ville de Nova Milano (district de Farroupilha), où il exploitait une ferme le week-end. Lors de ces trajets, il réussissait à faire rentrer les sept ou huit membres de la famille dans sa Marajó (version brésilienne de l'Opel Kadett Caravan) : les adultes à l'avant et au moins deux enfants dans le coffre.

La passion de l'automobile

L'intérêt de Daniel pour la réparation et la restauration de voitures de collection a été éveillé bien avant la Marajó des années 1980. « Je suis né à Ijuí, une ville agricole de l'intérieur de l'État de Rio Grande do Sul située à environ 395 kilomètres de Porto Alegre. À la télévision, on voyait des publicités pour des tracteurs et des moissonneuses. Ma mère plaisante encore aujourd'hui sur le fait que mon premier mot ait été "machine agricole" », raconte-t-il. Le grand-père de Daniel réparait lui-même ses tracteurs. Daniel aimait l'observer et c'est ainsi qu'il s'est pris de passion pour la technique de propulsion de ces engins.

À l'adolescence, avant de pouvoir passer son permis, Daniel s'est d'abord intéressé aux vélos. Ses amis et lui bricolaient et personnalisait leurs deux-roues. « Nous laquions les vélos et les réparions chez nous », se souvient-il. Déjà à cette époque, il se passionnait bien plus pour les véhicules motorisés. À l'âge de 15 ans, il a commencé à travailler et à économiser pour s'acheter sa propre voiture : une VW Coccinelle – modèle appelé « Fusca » au Brésil. Avec cette voiture, sa passion pour l'automobile et les moteurs a pris de l'ampleur. « J'ai d'abord rencontré des fans de Coccinelle. Ensemble nous avons fondé le club Coccinelle local "Caxias Fusca Clube". Dans le quartier où je vivais avec mes parents à Caxias do Sul, tous nos voisins et amis conduisaient une Coccinelle. Nous avons toujours réparé les voitures nous-mêmes car les pièces de rechange et les garagistes étaient rares. J'ai passé des heures dans des casses à la recherche de pièces », confie Daniel.

Une longue histoire d'amour

2004



Dans le garage de son père, Daniel se réunissait très souvent avec ses amis. Un jour, un de ses voisins a acheté un Combi T1 VW. Daniel est tombé amoureux de ce modèle.

2009



[Son voisin](#) a ensuite revendu le van. Le nouveau propriétaire voulait restaurer le véhicule mais a abandonné. Daniel a alors saisi sa chance et l'a acheté.

2009



Pièce après pièce, Daniel a réparé le véhicule avec l'aide de ses amis. Ils ont ensuite pris la route de la Patagonie avec le T1 rénové et d'autres voitures de collection.

2020



Aujourd'hui encore, Daniel chérit et bichonne son Combi VW. Non plus dans le garage de son père mais au « South Custom Garage » qu'il loue avec ses amis.

Amélioration et conservation

Aujourd'hui, Daniel Marchet possède un pick-up Ford F-100 de 1984 et un Combi VW, son véhicule préféré, datant de 1974. Avec ses années d'expérience, Daniel est aujourd'hui capable de fabriquer lui-même des pièces de rechange s'il ne les trouve pas au Brésil ou même à l'étranger. Pendant des années, Daniel et ses amis se sont réunis dans le garage de son père. Depuis que Daniel est marié et a quitté le foyer familial, lui et ses amis se rencontrent dans un atelier situé à Caxias do Sul, à huit kilomètres du domicile de Daniel. Avec ses amis, qui ont également un faible pour les voitures de collection, Daniel se rend très souvent dans cet atelier.

D'une superficie d'environ 380 mètres carrés, le garage peut accueillir jusqu'à huit voitures et de nombreuses pièces de rechange. Au fil du temps, Daniel et ses amis ont installé une plateforme élévatrice hydraulique, une cabine de laquage et une installation de brasage. « L'atelier possède un équipement professionnel. Un de mes amis du club, qui y travaille à plein-temps, l'a renommé "South Custom Garage". » Outre les voitures et les équipements, l'atelier abrite également une multitude de pièces de rechange telles que des pompes et des jantes.



© Tiago Coelho



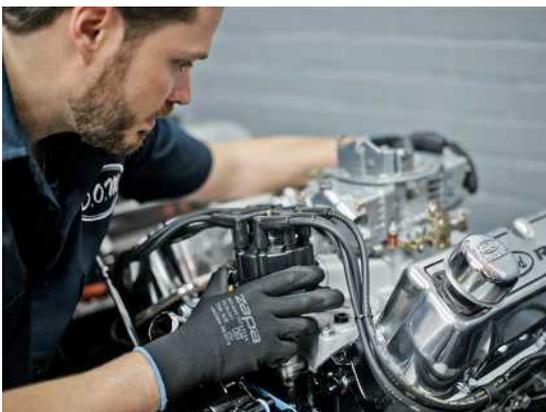
© Tiago Coelho



© Tiago Coelho



© Tiago Coelho





© Tiago Coelho

© Tiago Coelho

En semaine, l'atelier est un garage professionnel. Le week-end, Daniel et ses amis y viennent pour bricoler. Avant de se mettre au travail, ils discutent toujours. « Nous échangeons sur les projets en cours ou nouveaux. Chacun apporte ses idées », explique Daniel qui ajoute : « Ce qui me plaît le plus au garage, c'est la collaboration entre amis. » Le groupe d'amis compte dix membres et ils sont généralement cinq à bricoler en même temps à l'atelier. « Même si nous travaillons en parallèle sur des projets différents, nous nous entraisons toujours, nous donnons mutuellement des conseils et blaguons ensemble – nous sommes toujours partants pour plaisanter », expose Daniel. Lui et ses amis, qui partagent la même passion, ont un objectif clair : « Nous améliorons les voitures tout en conservant leur âme. » La pandémie de COVID-19, en particulier le confinement, a changé cette habitude pendant plusieurs mois en 2020. Le groupe d'amis a attendu la fin juin 2020 pour revenir au garage. Depuis, ces passionnés d'automobile se retrouvent régulièrement à l'atelier et y bricolent en portant un masque.

La passion de Daniel pour la technique a commencé lorsqu'il bricolait des deux-roues. C'est ainsi qu'est né son amour des voitures de collection.

© Tiago Coelho

Une grande aventure sur les routes

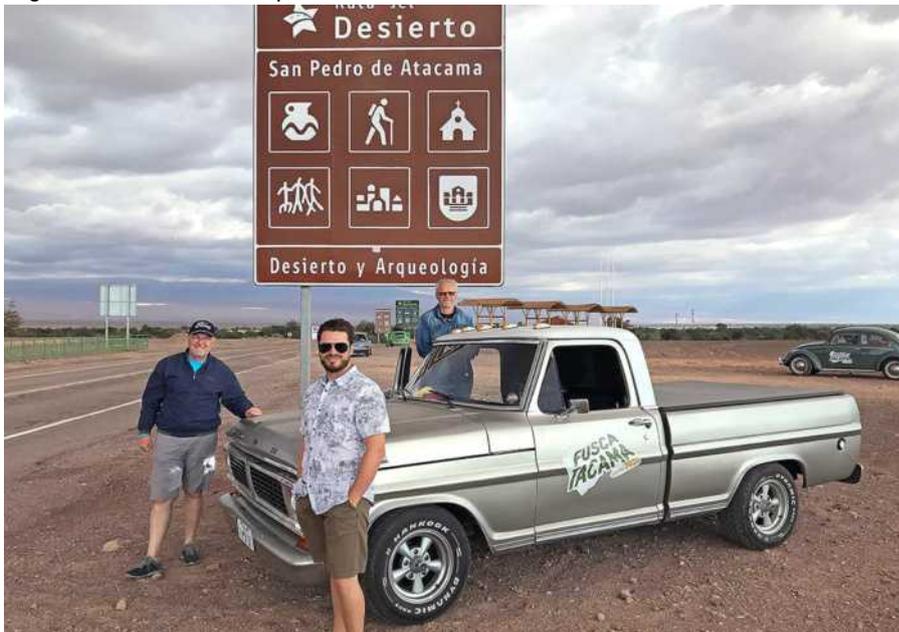
Bien que Daniel apprécie toujours autant sa Coccinelle, il voue aujourd'hui un amour inconditionnel à son Combi VW. Au passage de l'année 2009 à 2010, il a vécu une aventure extraordinaire avec ce van. Daniel et ses amis du club Coccinelle ont en effet entrepris un road-trip, qu'ils ont nommé « Fuscaustral », vers la Patagonie. Cette région est située entre l'Argentine et le Chili, tout au sud de l'Amérique latine

et à environ 1 600 kilomètres de Caxias do Sul. « Nous avons préparé le voyage et la logistique pendant un an. »

Le véhicule n'était pas en très bon état mais Daniel ne s'en est aperçu qu'au cours du voyage. « Juste après le passage de la frontière brésilo-argentine, un pneu a crevé, ce qui n'était pas grave puisque nous avions six pneus de rechange. » Après 960 kilomètres, un deuxième problème est survenu : le van ne supportait pas bien l'essence pure vendue en Argentine – au Brésil, l'essence est mélangée avec 27 % d'éthanol – et ne voulait plus démarrer, si bien que Daniel a dû bricoler le moteur dans la rue. Après 1 930 autres kilomètres, nouveau tracas : « Le démarreur s'est cassé et nous n'avons pas trouvé de pièce de rechange ni de solution pour le réparer », regrette Daniel. Les amis ont donc dû à chaque fois pousser le van pour le faire démarrer, et ce, pendant tout le reste du road-trip. Après 23 jours de voyage et plus de 9 600 kilomètres parcourus, une fois revenu à la maison, Daniel n'a pas voulu abandonner son Combi. Bien au contraire. « Je devais réparer le moteur. J'ai donc décidé de tout rénover. J'ai commencé par le sol, puis j'ai modernisé un à un tous les éléments de mon véhicule », explique-t-il. La bande d'amis a vécu sa dernière aventure avant la pandémie – en janvier 2020. Cette fois, la destination de ce voyage, baptisé « Fuscatacama », était le désert d'Atacama au Chili et le Combi VW est resté au garage, Daniel ayant choisi son pick-up F-100 pour ce périple.



Les voitures de collection alignées, avec en arrière-plan le désert d'Atacama.

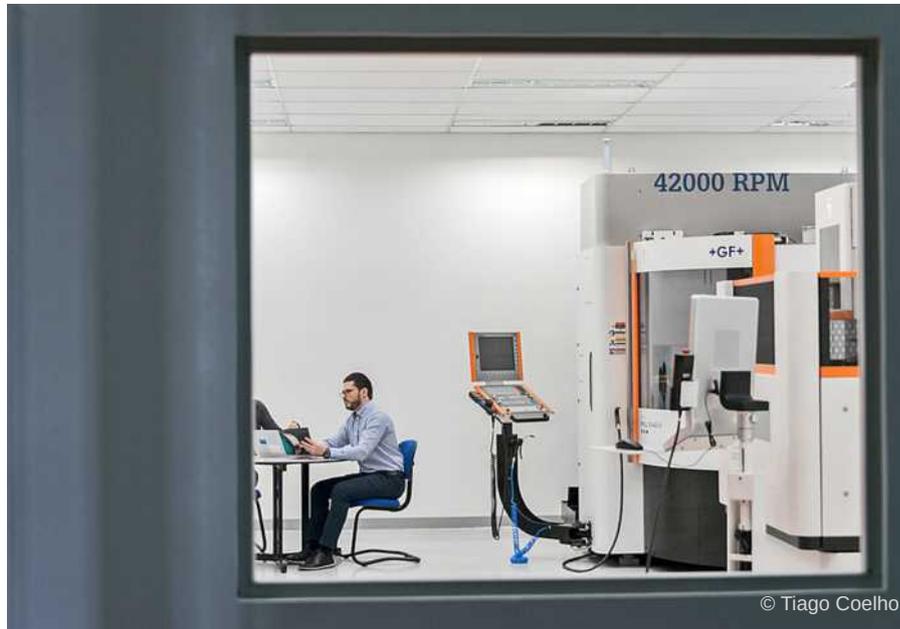


Daniel et ses amis du garage lors de leur voyage dans le désert d'Atacama en janvier 2020. La petite bande forme une équipe soudée. Il y a onze ans, les amis ont en effet entrepris ensemble un road-trip vers la Patagonie et ont parcouru 9 600 kilomètres en 23 jours avec leurs voitures.

À pleine vitesse vers l'avenir

Daniel est tout aussi opiniâtre dans son métier. Il travaille depuis plus de douze ans chez GF Machining Solutions à Caxias do Sul et était à ses débuts responsable de l'assistance technique des machines du site. « Contrairement au site de São Paulo, où chaque service a son propre spécialiste, j'ai travaillé ici pour tous les services et

j'étais un technicien avec de l'expérience dans divers domaines. » La carrière de Daniel a ensuite pris une tournure commerciale. Il est aujourd'hui Sales Assistant chez GF Machining Solutions Brésil. À côté de son emploi à temps plein, il suit des études de droit et trouve encore du temps pour restaurer et entretenir des voitures anciennes avec ses amis.



Au Tech Center GF
, il montre les dernières technologies aux clients..



Daniel débute généralement ses journées
par un trajet en voiture pour se rendre au bureau ou chez des
clients. Il fait preuve de la même précision dans son travail que
lorsqu'il bricole au South Custom Garage

© Tiago Coelho

La pandémie de coronavirus a mis un terme aux rencontres hebdomadaires pendant plusieurs mois. En janvier et février 2020, l'atelier de son ami est resté fermé, même si son propriétaire continuait d'y travailler. Le télétravail a pris fin en juin 2020 pour Daniel. « J'ai recommencé à sortir de mon domicile et ai repris courage. Je me rendais le samedi à l'atelier pour bricoler mes voitures. Nous n'avons pas organisé de barbecues ou de rencontres en groupe, mais avons à nouveau bichonné nos voitures ensemble », raconte-t-il, en se remémorant l'avant-pandémie, lorsque lui et ses amis s'amusaient beaucoup au garage et partageaient du chimarrão – une boisson chaude typique du Rio Grande do Sul. Aujourd'hui, il serait impensable de boire au goulot de la même bouteille. « Quand les temps sont durs, les amis sont très importants. Nous profitons de ces moments passés ensemble », confie Daniel.



Passage à la vitesse supérieure

Pour pouvoir s'imposer sur le marché chinois très concurrentiel, les constructeurs automobiles émergents comme Aiyas dépendent du savoir-faire et de l'efficacité de leurs fournisseurs. C'est exactement ce qu'offre GF Casting Solutions.

La pandémie de COVID-19 a plongé l'économie mondiale dans une crise – ce qui n'a pas empêché Aiyways de lancer son SUV électrique sur le marché européen. Le modèle U5 a été le premier et le seul véhicule chinois à obtenir une autorisation de mise sur le marché de l'UE en 2019. À la fin septembre 2020, l'entreprise avait déjà importé plus de 500 voitures en UE – dont la grande majorité en France.

Aiyways est arrivée en Europe de manière spectaculaire : en juillet 2019, deux prototypes du modèle U5 ont réalisé un test de conduite durant 53 jours depuis la ville chinoise de Xi'an jusqu'à Francfort-sur-le-Main (Allemagne) afin de participer au salon automobile international IAA. Les deux prototypes ont ainsi parcouru 15 000 kilomètres – une distance inhabituelle pour un test de conduite, surtout pour des voitures électriques. Aiyways détient depuis le record Guinness du plus long trajet d'un prototype de véhicule électrique. Lors de leur périple, les voitures ont suivi la légendaire route de la soie et ont traversé douze pays.



Faits et chiffres

Année de fondation d'Aiyways : 2017

Début de la collaboration avec GF : 2017

Capacité de production de l'usine Aiyways : 300 000 véhicules par an

Durée de développement du SUV U5 : environ 30 mois



Aiways veut conquérir le marché des véhicules électriques. Sûre d'elle, l'entreprise a présenté l'U5 sur son site de Suzhou.



Le développement des voitures électriques est un immense défi. GF Casting Solutions a offert un soutien sans faille à Aiways en matière de R&D. Chez GF Casting Solutions, Steffen Dekoj (à g.), Responsable R&D Asie, et Daniel Hu (à d.), Directeur des ventes Chine, sont responsables de la collaboration.

© Algirdas Bakas

Composants de structure légère

Derrière l'incroyable puissance des SUV se cachent plusieurs technologies et produits ultramodernes, parmi lesquels six pièces de structure légère de GF Casting Solutions. Il s'agit de deux supports d'amortisseur avant, de deux boîtes de couple à l'avant et de deux boîtes de couple à l'arrière. En moins de douze mois, les ingénieurs des deux entreprises ont infatigablement relevé de nombreux défis et ont réussi à développer et à tester avec succès les composants. À la fin septembre 2020, GF Casting Solutions avait produit plus de 1 400 kits de ces composants pour Aiways. À la fin 2020, ce chiffre atteignait plus de 4 000. En raison de la plateforme de véhicule standardisée et de la qualité convaincante des produits, Aiways utilisera les mêmes composants GF pour le modèle U6, qui arrivera cette année sur le marché.

Entreprise fondée en 2017, Aiways est un constructeur automobile et fournisseur de services de mobilité mondial intelligent. L'U5 – le premier véhicule du constructeur – dispose d'un système de batterie de 65 kWh et peut parcourir 460 kilomètres avec une seule charge. « La distance que peuvent parcourir les nouveaux véhicules électriques avec une charge est ce qui importe le plus aux consommateurs », explique Wang Xuefeng, expert du moulage sous pression chez Aiways. « Nous misons donc sur la construction légère pour rendre les voitures plus économes en énergie. »



Le modèle U5, qui est sur le marché depuis 2019, fait 4,46 mètres de long, 1,88 mètre de large et 1,68 mètre de haut. Les composants de GF jouent un rôle primordial pour le véhicule : grâce à son poids léger, l'U5 présente une efficacité énergétique élevée.

Le succès malgré les difficultés

Afin que son idée innovante fonctionne, Aiways a besoin d'aide en Recherche & Développement (R&D) pour développer des pièces de structure uniques dans le

secteur. Au début, l'entreprise a eu des difficultés à trouver du soutien. Wang Xuefeng se souvient : « En Chine, peu d'entreprises de moulage sous pression disposent des compétences technologiques nécessaires pour développer et produire ce dont nous avons besoin. Lors de nos recherches, nous avons découvert que GF Casting Solutions était leader dans ce domaine et pouvait peut-être nous aider. »

Aiways a mis six mois à choisir GF Casting Solutions comme partenaire. Si l'entreprise chinoise n'avait pas de doutes quant à l'expérience du groupe fondé il y a plus de 200 ans, elle se demandait s'il serait assez rapide. Dans le secteur automobile traditionnel, le développement dure entre 24 et 48 mois. Les nouveaux constructeurs ont divisé ce temps par plus de deux.

« Je suis content que GF et Aiways aient pu relever cette mission en temps et en heure », confie Wang Dongchen, Chief Technology Officer chez Aiways. Les deux entreprises ont par exemple vérifié le procédé de production avant que la conception ne soit définie. « Nous avons réussi à finaliser le lancement produit avec cinq outils en cinq mois – une grosse aide pour le processus de débogage de notre ligne de production », ajoute Wang Dongchen. Daniel Hu, Directeur des ventes Chine chez GF Casting Solutions, confirme : « La communication fluide nous a permis d'agir et de prendre des décisions rapidement. »

Par rapport aux constructeurs automobiles traditionnels, les fabricants de véhicules électriques ont plus besoin de l'aide des fournisseurs pour le développement car ils font face à de nouveaux défis techniques. « Avoir suffisamment de ressources et de compétences en R&D est clairement un énorme avantage par rapport aux fournisseurs de pièces moulées sous pression moins chers », explique Steffen Dekoj, Responsable R&D Asie chez GF Casting Solutions. Actuellement, 18 employés travaillent pour la division dans le centre de R&D Asie de Suzhou (Chine) qui dispose de compétences semblables à celles du siège de R&D de l'entreprise situé à Schaffhouse (Suisse) dans des domaines comme la simulation technique de moulage, la vérification des matériaux et le calcul MEF (méthode des éléments finis). La MEF est utilisée par exemple pour l'analyse des bruits et vibrations, les pronostics de durée de vie des composants automobiles et les simulations d'accident dans la phase de développement. « Nous effectuons la majorité du travail directement en Chine. Nous pouvons à tout moment demander conseil au siège suisse qui nous apporte toujours son aide. Nous bénéficions de sa rapidité et de son savoir-faire », expose Steffen Dekoj.



Au siège d'Aiways à Shanghai (Chine), les employés travaillent sur un projet central pour l'entreprise : l'IA (intelligence artificielle) gagne du terrain.

Les indicateurs sont au vert

Le secteur automobile chinois a connu un ralentissement et la pandémie a affaibli le marché. Néanmoins, la Chine compte encore parmi les marchés à la croissance la plus rapide pour les nouvelles voitures électriques. Dans la phase de reprise actuelle de l'économie, le volume des ventes de voitures électriques connaît une hausse importante. Selon l'Association chinoise des constructeurs automobiles, plus de 82 500 véhicules ont été vendus rien qu'en août 2020, soit une augmentation de 45 % par rapport à l'année précédente.

Au cours des dernières années, les subventions de l'État ont joué un rôle important pour la croissance sur le marché. Maintenant que les décideurs politiques retirent ce soutien financier, le secteur va sans doute entrer dans une phase de consolidation. Daniel Hu pense que la Chine va continuer de soutenir le développement des véhicules électriques malgré tout afin de contrer les problèmes liés à l'environnement et à l'énergie.

Selon un guide publié par les décideurs politiques majeurs de Chine en 2017, 20 % de toutes les voitures neuves vendues en Chine en 2025 seront électriques – cela correspond à au moins 4 millions de véhicules par an et signifie que les chiffres de 2018 vont plus que doubler. « Cela représente une importante opportunité de croissance pour nous dans les années à venir », confie Daniel Hu.



Le centre de R&D d'Aiways à Suzhou (Chine) dispose de compétences semblables à celles du centre de R&D du siège de GF Casting Solutions à Schaffhouse (Suisse). Les employés y réalisent des tâches telles que des simulations de moulage ou des vérifications de matériaux.



Les développeurs d'Aiways ont accordé une attention toute particulière au confort de conduite. C'est ce que montrent de nombreux éléments du véhicule tels que le régulateur de vitesse adaptable, le dispositif anti-éblouissement automatique des phares LED, l'aide au stationnement et l'assistant de conduite dans les embouteillages.

« J'apprécie énormément cette aide »

Wang Dongchen, Chief Technology Officer chez Aiways, est un vétéran du secteur. Il a dirigé le département de R&D de FAW, l'un des plus gros constructeurs automobiles de Chine, avant de rejoindre Aiways en 2016. Durant ses 27 ans de carrière, Wang Dongchen s'est occupé du lancement de nombreux modèles de véhicules populaires en Chine. Il donne ici son point de vue sur les nouvelles voitures électriques et évoque la collaboration entre Aiways et GF Casting Solutions.



Quel défi pose le développement des carrosseries des nouvelles voitures électriques ?

Nous devons trouver un équilibre entre plusieurs facteurs (sécurité, poids et coûts de réparation). Le moulage sous pression de l'aluminium est une solution de production formidable mais aussi très complexe. Peu de fournisseurs sont capables de développer rapidement les produits dont nous avons besoin.

Comment GF Casting Solutions vous vient en aide ?

Ce que nous faisons est si nouveau que même les fournisseurs expérimentés doivent travailler intensivement avec nous sur la R&D. GF a été impliqué dans toutes les phases de production de ces composants, de la conception à la vérification et à l'optimisation en passant par la fabrication de moules. Ensemble, nous avons pu surmonter toutes les difficultés et relever cette mission en temps et en heure.

Qu'appréciez-vous dans cette collaboration ?

J'ai d'abord douté du fait qu'une entreprise mondiale comme GF veuille s'investir pleinement dans une coopération avec une start-up. J'ai été surpris par l'efficacité, l'écoute et la rapidité de réaction des équipes de GF. J'apprécie énormément cette aide que nous avons reçue tout au long de ce projet aux délais très serrés.

La carrosserie du modèle U5 d'Always est composée à 52 % d'aluminium et à 48 % d'acier très résistant. Découvrez l'U5 dans cette vidéo (AIWAYS - Digital Press Conference March 3rd 2020).

© AIWAYS



© Getty Images

Aide rapide à distance

Le logiciel SP/1 de Symmedia permet d'analyser et de réparer à distance les pannes de machines. Cette solution fait économiser du temps et de l'argent aux opérateurs. Avec GF Machining Solutions, Symmedia veut conquérir de nouveaux marchés.

Soudain, plus rien ne fonctionne. Une machine de la production signale une panne. Un tel incident peut vite coûter cher. En effet, pendant que les opérateurs de machine tentent de décrire le problème au service clientèle au téléphone ou par e-mail, un temps précieux s'écoule. C'est encore plus long et onéreux lorsque du personnel de maintenance doit analyser et réparer l'erreur sur la machine elle-même. « Un arrêt de service non prévu est le temps machine le plus cher », explique Andreas Wehmeyer, Chief Sales Officer de Symmedia. L'entreprise de logiciels sise à Bielefeld (Allemagne) appartient à GF depuis 2017. Avec le logiciel symmedia SP/1, les entreprises peuvent justement économiser ce temps. Le logiciel permet en effet d'analyser précisément les origines de la défaillance et d'y remédier à distance.



En tant que Chief Sales Officer chez la filiale GF Symmedia à Bielefeld (Allemagne), Andreas Wehmeyer est responsable des ventes et du marketing.

Remédier aux pannes et les éviter

Depuis l'année 2000, Symmedia s'est spécialisé dans les logiciels pour les constructeurs de machines et d'installations de différents secteurs – de la transformation du tabac à la fabrication de moules et au moulage par injection ou encore aux emballages. Parmi ses clients les plus importants, on retrouve le fabricant de machines d'impression Manroland Sheetfed ainsi que la division GF Machining Solutions elle-même. Généralement, les fabricants de machines utilisent et distribuent le logiciel SP/1 sous un nom de marque propre. Le service clientèle de GF Machining Solutions propose le logiciel aux exploitants de machines sous le nom de rConnect.

Si une machine EDM, de texturation laser, de fraisage ou d'impression 3D livrée par GF Machining Solutions tombe en panne, l'opérateur de la machine sur place peut spécifier le problème étape par étape sur son écran : est-ce un arrêt de service ? La machine produit-elle des rebuts ? Est-elle trop lente ? Via une « box rConnect » intégrée au réseau de machines et communiquant avec le réseau client, le message d'arrêt est transmis à un serveur central auquel le service clientèle du fabricant de machines a accès. Toutes les données collectées par le logiciel y sont rassemblées. Les détails tels que le numéro de série de la machine ou la période de garantie restante sont également à disposition et aident l'employé du service clientèle à effectuer l'analyse approfondie de la panne.

Encore un marché de niche :

en 2019, près de 60 % des entreprises actives dans le secteur de la construction de machines et d'installations en Allemagne se déclaraient extérieures ou débutantes au sujet des services axés sur les données. C'est ce qu'a révélé l'étude « Industrie 4.0 Readiness » de la VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagebau, l'association de la construction de machines et d'équipements allemande).

Logiciel SP/1

- + Les exploitants de machines de 15 000 usines du monde entier utilisent le logiciel SP/1 de Symmedia.
- + Le logiciel SP/1 est utilisé dans plus de 100 pays.
- + Afin de garantir les normes de sécurité, Symmedia fait inspecter régulièrement son logiciel par la société TÜV Informationstechnik (TÜViT). TÜViT fait partie du groupe TÜV Nord, une entreprise de certification et d'inspection indépendante active au niveau international et sise en Allemagne.

Analyse sûre

En appuyant sur un bouton, un employé du service clientèle de GF Machining Solutions se connecte à distance à la machine concernée. Le temps de l'analyse, un tunnel numérique est établi ; le technicien de diagnostic GF peut ainsi accéder directement au panneau de commande de la machine depuis son ordinateur. Si nécessaire, l'écran peut être partagé pour échanger des photos ou des plans de construction avec l'opérateur de la machine et marquer les endroits où pourrait se trouver la cause du problème. « En raison de la possibilité d'accès depuis l'extérieur, le sujet de la sécurité des données est particulièrement important pour nos clients et pour nous », explique A. Wehmeyer : « l'accès est uniquement possible après avoir reçu une autorisation du client. » Si une panne ne peut pas être résolue à distance, les employés de la maintenance peuvent se préparer parfaitement à leur intervention sur le terrain grâce aux informations collectées pendant l'analyse. Autre avantage : les informations précieuses pour l'intervention de maintenance sont enregistrées sous forme numérique, aussi bien du côté du service client que de celui de l'exploitant de la machine. « Si le même problème survient à nouveau plus tard, il peut être résolu bien plus rapidement et plus facilement grâce aux informations des interventions précédentes », détaille A. Wehmeyer. Cela est avantageux tant pour le constructeur que pour l'exploitant.

Le marché pour les services de télémaintenance et de réparation est en croissance car les machines et les installations deviennent de plus en plus intelligentes, connectées et donc complexes. « Cela entraîne davantage d'erreurs de la part de l'opérateur », explique A. Wehmeyer. « En outre, la demande a augmenté avec la crise du coronavirus, puisque souvent, les techniciens de diagnostic et de maintenance n'ont plus le droit de voyager. » La fusion avec GF Machining Solutions offre aux deux parties l'opportunité de conquérir de nouveaux marchés ensemble. « La numérisation et l'informatique sont des sujets complexes nécessitant beaucoup d'explications », affirme A. Wehmeyer. « GF Machining Solutions a une organisation des ventes forte, avec des experts en machines, processus de traitement et technologies. Symmedia est expert sur les thèmes du numérique. Nous allions donc le meilleur de ces deux univers. » Auparavant, Symmedia se focalisait sur l'Allemagne, l'Autriche et la Suisse. Le partenariat est une excellente base de départ pour une expansion internationale. A. Wehmeyer en est convaincu : « L'acquisition était le début d'un partenariat fructueux. »

L'exemple de Manroland

Depuis plus de 15 ans déjà, le fabricant de machines d'impression collabore avec Symmedia pour numériser la gestion de la maintenance et du service. Au début, le service à distance a été entièrement remanié et réorganisé avec le logiciel symmedia SP/1. Sur cette base, Manroland et Symmedia ont développé ensemble d'autres produits logiciels pour minimiser le risque d'arrêts de production et permettre une maintenance des machines à distance plus rapide et plus ciblée.

Résultat

Aujourd'hui, le fabricant de machines d'impression est en réseau avec environ 1 700 machines chez ses clients grâce au logiciel. Rien qu'en Europe, il existe actuellement 220 contrats de maintenance. Manroland promet à ses clients un temps de réaction de seulement 20 minutes au maximum. Aujourd'hui, chaque machine nouvellement livrée par Manroland est équipée du logiciel de Symmedia par défaut.



© Erik Peek

Travailler en harmonie avec la nature

Au cœur d'une vaste réserve naturelle, GF Piping Systems vit un succès collectif. Le siège néerlandais de la division Georg Fischer N.V. et la société de production Georg Fischer Waga N.V. se partagent le site aux espaces de bureau récemment rénovés et aux plans de croissance ambitieux.

Forêts magnifiques, prairies luxuriantes, vie paisible de petite ville et ambiance internationale : bienvenue chez GF Piping Systems à Epe, aux Pays-Bas. Ici, à proximité immédiate de la vaste réserve naturelle de la Veluwe, deux entreprises GF se partagent un site et vivent une réussite commune : la société de production Georg Fischer Waga N.V., connue pour sa gamme de produits unique de raccords MULTI/JOINT, et Georg Fischer N.V., la filiale néerlandaise de GF Piping Systems qui distribue toute la gamme de produits de la division dans le pays.

Entourés de pins et de sols sablonneux, un paysage appelé « Geest », la plupart des près de 80 employés vivent à proximité immédiate et peuvent se rendre au travail à pied ou à vélo. Pas d'embouteillages sur le chemin, donc, mais parfois un chevreuil ou un renard venant de la réserve naturelle voisine. Contrairement au reste des Pays-Bas, Epe et sa périphérie sont peu peuplées. Ainsi, les habitants peuvent vivre et travailler paisiblement et en harmonie avec la nature.



Une vue idyllique au petit jour du site commun de la division néerlandaise Georg Fischer N.V. et de la société de production Georg Fischer Waga N.V.

Stabilité et approche positive

Avec la rénovation en 2019, une ambiance de travail calme a vu le jour dans le bâtiment aux bureaux partagés. Aujourd'hui, les employés bénéficient d'un environnement de travail spacieux qui encourage la créativité. Au total, la surface de GF à Epe est de 11 000 mètres carrés. Elle comprend trois unités : un bâtiment de production pour les produits Waga avec un entrepôt intégré, un bâtiment de bureaux commun et un entrepôt distinct pour les produits que Georg Fischer N.V. distribue.

Erwin Brouwer, directeur de Georg Fischer N.V., trouve qu'une culture de travail positive règne sur le site d'Epe et que même la crise du coronavirus ne l'a pas troublée. Par chance, il y a assez d'espace dans les bâtiments de production et les bureaux pour que les employés puissent maintenir leurs distances tout en restant

productifs. Des mesures de précaution supplémentaires garantissent en outre un environnement de travail sûr. Parmi elles, on compte notamment les mesures d'hygiène renforcées, les masques ornés du logo GF, les plannings pour répartir les équipes et les pauses et la possibilité pour les employés de travailler de chez eux la moitié du temps. Une autre raison à la bonne humeur des collègues est la forte demande ininterrompue que connaissent les deux entreprises malgré les difficultés économiques mondiales dues à la pandémie.



Erwin Brouwer est directeur de Georg Fischer N.V. à Epe (Pays-Bas). Il apprécie que la direction de GF Piping Systems lui laisse une certaine liberté d'action en tant qu'entrepreneur. Au cours des 15 dernières années, il a continuellement agrandi l'entreprise et a étendu avec succès la distribution à tous les segments de marché de GF Piping Systems.



Edwin Sonneveld est directeur de Georg Fischer Waga N.V. et travaille chez Waga depuis 18 ans. Il apprécie le pragmatisme et le calme des employés néerlandais.

Une base solide

Par chance, les périodes difficiles n'ont jamais été un grand problème pour les habitants des Pays-Bas : « Les Néerlandais sont très pragmatiques et il n'est pas facile de troubler leur tranquillité. Cela vaut également pour les employés des deux entreprises ici à Epe », explique Edwin Sonneveld, directeur de Georg Fischer Waga N.V. E. Sonneveld sait de quoi il parle car il travaille chez Waga depuis 18 ans déjà. L'entreprise – dont le nom est un acronyme des mots néerlandais WAter (eau) et GAs (gaz) – fait partie de la famille GF depuis 1965. À l'époque, GF a acquis Waga auprès de son fondateur Dick van der Meij et a ensuite commencé à vendre sa gamme complète sur le marché néerlandais par le biais de cette succursale. En 1994, un holding avec deux filiales a été créé. L'entreprise a ainsi obtenu la structure actuelle aux Pays-Bas. Georg Fischer N.V. est responsable de la distribution sur le marché néerlandais et Georg Fischer Waga N.V. est responsable du développement et de la fabrication des produits correspondants.

L'entreprise a un tel succès que le chiffre d'affaires comme le résultat avant intérêts et impôts ont augmenté chaque année depuis 2013. Aujourd'hui, la gamme de produits la plus populaire de Waga est MULTI/JOINT 3000 Plus, une gamme de raccords particulièrement fiables et durables qui permettent de raccorder les tuyaux d'eau et de gaz sans entretien. Les raccords à zone large sont principalement utilisés pour la réparation de conduites d'eau souterraines ainsi que pour les réseaux de conduites de gaz et d'eau. Qu'il s'agisse de jonction, de réparation ou de raccord fileté, la gamme MULTI/JOINT résout les problèmes. Les composants sont fabriqués dans différents pays, mais l'assemblage final a lieu à Epe. Grâce à un agrandissement de l'usine en 2018, le revêtement des pièces moulées sous pression est également effectué ici. Waga distribue principalement ses produits à des entreprises de vente de GF Piping Systems en Europe, mais vise également les marchés américains et asiatiques, où le potentiel de croissance serait peut-être le plus important. E. Sonneveld estime donc que la structure mondiale de la division est très utile. « Certes, nous sommes une entreprise mondiale avec des chiffres d'affaires se comptant en milliards, mais nous accordons une grande attention à nos employés. »



Gerrit Proper : Gerrit travaille depuis dix ans chez Georg Fischer N.V. à Epe et occupe deux fonctions. En tant que responsable de segment de marché, il rend visite aux clients et les forme au sujet de la résistance chimique. En outre, il est responsable de l'évolution du marché dans le secteur des aliments et des boissons. Gerrit apprécie le paysage magnifique du site d'Epe et se consacre à sa famille, promène son chien ou fait des balades à vélo pendant son temps libre.



Katarzyna Babiarz : Il y a deux ans, Katarzyna est devenue la première femme employée dans la production chez Georg Fischer Waga N.V. à Epe. Dans le montage, elle assemble des raccords, organise le lieu de travail et s'assure que les composants sont livrés dans les délais aux centres de travail. Pendant son temps libre, Katarzyna voyage, lit et fait de longues balades.



Rudy Woudenberg : Rudy est chef de produit chez Georg Fischer Waga N.V. à Epe et a fêté ses 15 ans de travail dans l'entreprise cette année. Il est responsable de la gamme MULTI/JOINT 3000 Plus. Il apprécie le fait d'être en contact avec des clients du monde entier dans le cadre de son travail. Durant son temps libre, il aime passer du temps avec sa famille et ses amis, de préférence autour d'un barbecue.



Wim Westenberg : Wim a rejoint Georg Fischer N.V. en 2008. Actuellement, il travaille dans le département pour la technologie du bâtiment dans le service commercial interne. Il conseille les collègues sur le plan technique, calcule les devis et effectue les calculs pour les projets. Il apprécie énormément les nouveaux bureaux et les postes de travail spacieux à Epe. Wim a un hobby : il collectionne et répare les montres.

E. Brouwer apprécie particulièrement que la direction de GF Piping Systems lui laisse une certaine liberté d'action en tant qu'entrepreneur. Il a fait bon usage de cette liberté en agrandissant continuellement l'entreprise au cours des 15 dernières années et en étendant la distribution à tous les segments de marché de GF Piping Systems. Suite à cela, Georg Fischer N.V. est devenu leader du marché dans les secteurs pertinents pour les entreprises industrielles et de service public et connaît également une forte augmentation des ventes dans le secteur de la technologie du bâtiment.

La distribution approvisionne des clients dans tous les segments de marché. Dans les segments de marché du domaine de la technologie industrielle et du bâtiment, les intermédiaires représentent un lien important vers le marché. Dans tous les autres segments, les consommateurs finaux sont directement équipés. Selon E. Brouwer, la distribution demande ainsi beaucoup de travail, mais est aussi un grand succès en matière de marges. Cela vaut également pour l'année 2020 malgré la pandémie. « Nous avons déjà atteint les objectifs simples. Mais nous voyons encore de grandes opportunités de croissance pour notre entreprise à l'avenir. L'innovation va jouer un rôle clé dans ce cadre », affirme E. Brouwer.



© GF

© GF



© GF



© GF



© GF



© GF



© GF

Faits et chiffres

- + Entreprise : Georg Fischer Waga N.V. (société de production) et Georg Fischer N.V. (société de distribution et siège néerlandais de GF Piping Systems)
- + Fait partie de GF depuis : 1965
- + Employés : environ 80 (25 dans la production)
- + Compétences dans la production : avec ses raccords à zone large MULTI/JOINT, Georg Fischer Waga N.V. propose une offre unique. Cette gamme de produits permet d'avoir des raccords à force longitudinale et non longitudinale simples et fiables pour tous les matériaux de tuyaux (tels que le polyéthylène, le PVC, l'acier, les matériaux de moulage, etc.). Le segment de marché est celui des entreprises de distribution de gaz et d'eau, notamment pour la réparation des tuyaux.
- + Compétences dans la vente : Georg Fischer N.V. représente GF Piping Systems aux Pays-Bas. L'entreprise est leader du marché pour les secteurs pertinents pour les entreprises industrielles et de service public et connaît une croissance rapide dans le secteur de la technologie du bâtiment. L'accent est mis sur la valeur ajoutée pour les clients grâce à des conseils et un soutien solides, la préfabrication et la vente de solutions. 65 % des ventes sont réalisées directement auprès des consommateurs finaux.



Vue aérienne des 11 000 mètres carrés du site GF à Epe.

Un grand merci aux collègues du site d'Epe pour leur aimable collaboration et les superbes photos qu'ils ont prises eux-mêmes.

Lire et faire lire

L'esprit a autant besoin de livres qu'une épée de pierre à aiguiser pour conserver son tranchant, dit l'auteur de « Games of Thrones » George R. R. Martin. Quiconque prend le temps de lire chaque jour aiguisé donc son intelligence. Découvrez les autres avantages que cela apporte :

Cliquez sur le symbole « + » de l'infographie pour en savoir plus.



© Roberto Funke

Quel rôle joue l'e-mobilité pour vous ?

Edward Schick, employé du Sales Support de l'unité EDM chez GF Machining Solutions à Losone (Suisse)



Edward Schick a débuté sa carrière à GF Machining Solutions en 2013 au centre de compétences de Schorndorf (Allemagne) en tant qu'ingénieur d'application en fraisage. Après avoir suivi une formation continue pour devenir ingénieur mécanique, Edward Schick a travaillé au Sales Support de Schorndorf jusqu'à fin 2019. Il travaille désormais pour l'unité technique EDM à Losone (Suisse).

Au quotidien, je vois diverses formes d'e-mobilité. Sur le chemin du travail et du supermarché ou encore quand je sors le soir, je croise beaucoup de personnes qui utilisent des trottinettes, vélos et voitures électriques. J'ai le sentiment qu'il y a de plus en plus de véhicules électriques et que de nombreuses personnes ont acheté un vélo électrique au cours des derniers mois – en partie car elles avaient plus de temps libre du fait de l'activité partielle.

Comme tout, l'e-mobilité présente des avantages et des inconvénients. J'apprécie par exemple le vélo électrique car il me permet de parcourir de longues distances en moins de temps et de découvrir les environs en respectant l'environnement.

Je ne possède moi-même aucun véhicule électrique. Lors de mes vacances à Zagreb (Croatie), en 2019, j'ai loué une trottinette électrique. Cela m'a beaucoup amusé. J'ai rapidement réussi à la maîtriser et à la piloter en toute sécurité que ce soit sur du goudron ou des pavés. Les trottinettes électriques sont idéales pour parcourir des petites distances dans une ville que l'on souhaite découvrir, par exemple pour rejoindre des monuments, des cafés ou des magasins. Je déconseille néanmoins de visiter toute une ville au guidon d'un tel engin, car il est important de porter toute son attention aux autres usagers de la route et de ne pas se laisser déconcentrer par de beaux bâtiments ou monuments.

Anastasia Kochina, Responsable technique et des ventes chez GF Piping Systems à Moscou (Russie)



Anastasia Kochina travaille depuis plus de six ans chez GF Piping Systems à Moscou (Russie). Elle est spécialiste technique et Sales Manager au secteur Industrie. Ses missions vont des présentations et formations sur la gamme de GF Piping Systems au service de conseil auprès des clients pour la sélection de solutions adaptées.

En Russie, les voitures électriques sont plutôt rares. L'infrastructure pour ce type de moyen de transport n'est pas encore très développée. En effet, dans mon pays, le prix de l'essence est très bas par rapport à celui de l'électricité. Nous, les Russes, savons que nous sommes en retard sur les autres pays en matière d'électromobilité mais nous nous y mettons peu à peu. En mars 2020, la Russie était en confinement à cause de la pandémie de COVID 19. À Moscou, lorsque le gouvernement russe a levé les restrictions, les vieux trolleybus ont été remplacés par des bus électriques flambant neufs.

Les trottinettes électriques font de plus en plus d'adeptes en Russie. Au début, elles étaient strictement personnelles mais depuis quelque temps elles peuvent être louées dans les grandes villes comme Saint-Pétersbourg ou Moscou. Ces métropoles qui comptent au moins un million d'habitants ont un problème : les embouteillages. Aux heures de pointe, il n'est pas rare de parcourir seulement 20 kilomètres en une heure ou une heure et demie. Les trottinettes électriques sont donc une bonne alternative aux voitures. Je m'en sers surtout quand je visite d'autres villes européennes. L'été dernier, par exemple, j'ai utilisé ce service à Malaga (Espagne) pour en découvrir les monuments. Je me suis vraiment bien amusée !



Edward Schick du service Sales Support fournit des informations aux sociétés de vente internationales de GF Machining Solutions. Avec son travail, il aide les ingénieurs commerciaux à mieux répondre aux exigences des clients.



Anastasia Kochina a commencé à travailler chez GF en 2014 en tant que spécialiste technique dans la technologie du bâtiment, puis elle est passée au secteur Industrie deux ans plus tard.



Même si Edward Schick est souvent à son bureau dans le cadre de son travail, il aime particulièrement voir les machines de GF en service.



Anastasia Kochina apprécie énormément les échanges personnels dans son travail. Ce qui la stimule le plus est de résoudre les problèmes et de trouver les applications adéquates pour le client.