

# Globe

GF 员工环球杂志

2017年第3期

## 飞蝇钓者

Tim Savarese, GF Piping Systems  
美国 Easton 公司

我们的目标: 实现更多安全文化的转变

我们的实力: 用于剑桥大学的COOL-FIT 2.0

我们的市场: 用于航空行业的解决方案

+GF+

# HELLO!



## Carlos Infante

墨西哥 Apodaca, 2017年6月9日, 中欧时间21:00

当天我们在庆祝同事 Diego Alfaro (中) 的生日。正如照片上大家看到的, 我们装饰了他的岗位 - 这是我们办公室的传统。

Carlos Infante 是 GF Piping Systems 墨西哥 Apodaca 公司的 Inside Sales Manager。



### Carmine Bencivenga

瑞士 Feuerthalen, 2017年6月9日, 中欧时间 21:00

**这个时间**我正跟我的孩子们  
Marica 和 Lorenzo 观看足球世界杯资格赛:  
法罗群岛对瑞士。加油瑞士!

Carmine Bencivenga 是 GF Piping Systems 瑞士  
Schaffhausen 公司 Product Manager Utility。

2017年9月27日, 中欧时间 13:15时, 您在做什么?  
您可抓拍照片并以“Hello!”为标题发送至:  
[globe@georgfischer.com](mailto:globe@georgfischer.com)  
发送照片即可参加40页的有奖活动。

参与活动  
并  
赢取奖励!

# 03

## 栏目

### 关于我们

#### 年轻企业家

在 GF Machining Solutions 学员们通过自有公司开发并制造了两种产品。 10

### 我们身边

#### 飞饵的艺术

GF Piping Systems 的 Tim Savarese 不仅是一位热情的钓鱼爱好者。他亲手制作的飞饵更是受人追捧。 12

### 我们的实力

#### 为一个宏大项目打造的创新解决方案

著名剑桥大学的一个下属部门决定使用 COOL-FIT 2.0 装配一座创新建筑。 22

### 我们的位置

#### 携手走过狂风暴雨

GF Machining Solutions 在圣保罗的公司顶住了巴西当前的经济萧条，并且瞄准了新市场。 26

### 我们的目标

#### 实现更多安全文化的转变

GF Automotive 成功启动了“零风险”安全活动的第二阶段。 30

### 我们的市场

#### 地平线上的机遇

GF Machining Solutions 为航空工业厂家提供定制解决方案。 34

### 栏目

- |    |        |    |      |
|----|--------|----|------|
| 2  | Hello! | 37 | 真情   |
| 6  | 新闻     | 38 | 我的家乡 |
| 9  | 曾经如何呢? | 39 | 版本说明 |
| 17 | 3x3    | 40 | 有奖参与 |
| 20 | 是谁发明的? |    |      |



# 9

#### 曾经如何呢?

解洪权是GF Automotive 中国苏州公司的结构件经理。13年前他帮助建立了一条新生产线。



# 18

#### 准确无误球手

除了在 GF Automotive 德国 Singen 公司的工作外，Julia Willauer 在手球赛场上也赢得了胜利。



# 37

#### 为教育举办的拉力赛

GF Machining Solutions 的 Emmanuel Mateos 在 4L Trophy 活动中将学生用具运送到摩洛哥沙漠地区。



# 38

#### 我的家乡

GF Piping Systems 的 Andrea Diotalevi 告诉我们他的意大利家乡城市热那亚为什么叫做“了不起的城市”。

## 编者按

# 精确性和创造性 - 并非不可兼得

尊敬的同事们，

精确、准时：关于瑞士的刻板人们并不少见。这些刻板印象无非都是些偏见，但通常也包含一点真实成分。可以确定的是：对于 GF 总部所在地瑞士来说精确性是不能轻易忽略的。

我们也通过我们精密制造的高品质产品传递着这种精神。我们的标题故事讲述了这种精神如何传递给了员工。来自 GF Piping Systems 美国 Easton 公司的 Tim Savarese 通过他的工作为顺畅精密的生产流程贡献着力量。但是 Tim 的另一个特点也同样展示了 GF 的这一精神：他非常具有创造性。这位垂钓爱好者在闲暇时亲自动手捆扎精美的飞饵，这些飞饵在社交网络上引起爱好者们很大的兴趣。

GF Piping Systems 英国公司的同事们也在日常工作中展示了非凡的创造性。虽然 COOL-FIT 2.0 尚未正式问世，但是他们已经获得了著名的剑桥大学三角大楼的装配订单。这款创新管道系统是 GF 最新的成功史 - 即它的生产充满了精密性,其销售充满了创造性。



**Beat Römer**  
集团公关部经理



祝您阅读愉快、有所受益。  
有反馈给Globe? 我们期待您的来信：  
[globe@georgfischer.com](mailto:globe@georgfischer.com)

## 简述

# 生日快乐， Chinaust!

Chinaust 集团今年庆祝她的 30 岁华诞。1987 年该公司作为中国 Lingyun 集团与一家澳大利亚公司的普通的合资企业诞生，现在它已成长成为令人印象深刻、拥有 24 家公司的企业集团。2000 年，澳大利亚合资方将股份全部转让给 GF - 从此这家 50:50 合资企业不断成长。现在 Chinaust 成为最成功的 GF 企业之一，其产品系列范围甚广，- 从汽车用塑料件到供气及供水用管道系统等。■



在游览昆山工厂时优选客户还获得了了解 GF Automotive 专业实力的机会。

## 成功的中国客户日

2017年5月17日至19日，GF Automotive 的苏州及昆山公司所在地向其优选客户敞开了大门。主要包括汽车供应商及以知名的原设备制造商为代表在内的 140 名宾客应邀到现场了解该业务部门的专业技能。除了听取关于轻质结构主题的专家报告，宾客们还参观了两个生产基地。此外丰富的辅助节目也营造了良好的气氛。总而言之这是一个非常成功的“2017 GF 客户开放日”！■

# 谁的客舱最快？



GF Automotive 为苏黎世联邦理工学院的 Swissloop 团队提供支持：这支瑞士大学团队为特斯拉创始人 Elon Musk 开发的超级高铁项目制造客舱。未来通过这一新型高速运输系统可以将舱内乘客或货物以高达 1200km/h 的速度在真空管内运输。GF Automotive 作为主赞助商在这场国际大学竞赛中支持 Swissloop 团队，负责研发制造用于客舱起落架的铝制轻质构件。2017 年 8 月底将在美国加利福尼亚州揭晓谁的客舱获胜。更多有关第二轮超级高铁客舱设计比赛结果的信息请访问

[www.facebook.com/georgfischercorporation](http://www.facebook.com/georgfischercorporation) ■



安全主题以别样方式呈现：GF 员工为同事们献上了一台戏剧。

# 安全 和健康

在土耳其的 Georg Fischer Hakan Plastik 公司，2017 年 5 月的核心议题是劳动安全，在“健康与安全周”期间为 Çerkezköy 和 Şanlıurfa 生产基地的所有员工举办了有关健康、劳动安全和环境为主题的强化学习班。其中一台戏剧成为特别亮点，它通过娱乐直观的方式告诉参与者们安全在日常工作中的重要性。土耳其的 Georg Fischer Hakan Plastik 公司共有大约 730 名员工。其中的 80% 都在生产部门工作。■

# 首批设计思维 项目的展示



在 GF 位于 Schaffhausen 的培训及进修中心 Klostergut Paradies, 各业务部门向集团领导人展示了其设计思维项目。

设计思维是在全集团内加强创新能力的倡议, 现在将进入下一个阶段: 2017年6月28日, 各业务部门的设计思维团队展示了最新状态及优选项目的首个样品。此外业务部门负责人解释了设计思维将在2020年战略中扮演什么角色, Yves Serra 描述了在 GF 继续完善方法的展望。■



有关简短介绍的更多  
图片和视频请登录  
[globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)



# 18

米。这是 GF Piping Systems 的 2290 型雷达变送器测试信号的传送距离。这款紧凑型设备可测定六层楼高的容器桶的液位。非接触式雷达技术的使用使其成为可能。该设备每秒可产生十亿次微波脉冲, 容器桶内的水或化学物质等介质将反射脉冲。距离测量可以实现对桶内容物的精确测定 - 不会受到蒸汽、气体、泡沫或温度变化等干扰因素的影响。

测量原理: 非接触式雷达技术  
应用范围: 化学加工工业、水处理  
桶/容器中的测量范围: 0.2 m - 18 m  
测量精确度: +/- 3 mm  
介质温度: -30°C 至 +100°C

## 简述



在落成典礼上 GF Linamar LLC 的 General Manager Carlos Vasto 剪彩。

## GF Linamar 支持高校

2017年5月24日，位于美国北卡罗来纳州的蓝岭社区学院庆祝其新建的东南先进成型技术教育中心 (SAMTEC) 落成。GF Linamar 的工厂毗邻该高校而建，该公司赞助或以极低价格提供了大部分设备。此外新中心的两位讲师在 GF Automotive 的奥地利和瑞士公司所在地接受了有关机器调整、维护及操控的培训。未来 SAMTEC 将承接 GF Linamar 员工的培训和进修并为当地和国内企业提供训练。新建的 GF Linamar 压铸工厂将从2017年秋季开始为北美汽车市场生产轻质组件。■



有关简短介绍的更多  
图片和视频请登录  
[globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

# Seewis 跑起来

来自 GF Piping Systems 瑞士 Seewis 公司的18名赛跑者在2017年6月份的 B2Run 公司跑步活动中站到了起跑线上。参与者们穿过瑞士东部城市圣加伦，跑完六公里全程。Martin Caluori 以 24:56 分钟的成绩成为GF赛跑第一名。他在3141名赛跑者中的总评分为第47名。B2Run 公司跑步活动于2015年首次举行，目前瑞士每年都有几千名体育爱好者在八个不同城市进行比赛。■



18 GF 同事参加了东瑞士公司跑步活动，他们中间最快的是 Martin Caluori。





曾经如何呢？  
在 GF 风雨 13 年

## 解洪权

GF Automotive  
中国苏州公司  
结构件经理

**13年前...** 解洪权在 GF Automotive 中国苏州公司开始了他的事业。一开始他负责铸造车间的工具装配和维护，甚至还帮助建造了一条新生产线。他现在还记得轻质结构技术和工序带给他的深刻印象。“从第一天开始就收获了非常有教育意义的经验”，解如是说。目前他担任2015年在苏州成立的铸造厂的结构件经理。现在他正与客户及奥地利 Altenmarkt公司基地合作，他们的目标是使新的构件生产线能够准时投产。

**那接下来的几年呢？** 为了配合不断发展壮大的中国汽车市场，苏州轻金属铸造厂将进行最完善的装配。“我能够参与创新轻质构件的研发，这真是太棒了”，解说。但是工作并不是全部生活。解作为厂篮球队队员在球场上能够更好的了解同事。他对一件事情永远保持着期待：与 GF Automotive 昆山公司同事们的对决赛。

项目  
学徒公司



**总经理:** Leonora Kastrati, 商务人员学徒第三年, 负责经营管理以及财务、控制和物流。



**思考者:** 两位设计师 Tim Adam (左, 学徒第二年) 和 Tobias Vogt (学徒第四年) 负责产品的研发和设计。



**销售者:** 销售和营销是 Aberna Sivanantham (左, 学徒第一年) 和 Salome Speck (学徒第二年)的工作, 两人都正在接受商务人员培训。



**执行者:** 产品的制造和装配是生产机械师 Neuran Kulenthiran (左, 学徒第三年) 和多重机械师 Nico Salini (后, 学徒第二年) Martin Stankovic (前, 学徒第三年)。

**控制者:** 多重机械师 Vincent Nguyen, (右) 学徒第四年, 他是制造及质量保证的主要负责人。

# 年轻企业家

在 **GF Machining Solutions** 瑞士 Luterbach 公司，新生力量以一种极其特别的方式了解企业流程：通过他们自己的公司以及自己的产品。

## 刚

满 20 岁的 Leonora Kastrati 已经成为了总经理。约一年以来她领导着一家名为 Young Design Production 的公司。“这对于我来说是一个很大的挑战”，这位年轻女士说道，因为她其实刚刚在瑞士 Luterbach 的 Step-Tec AG 结束商务人员培训。这家 GF Machining Solutions 下属子公司致力于铣床发动机轴的生产。

Leonora Kastrati 与其他八位学员都在 Young Design Production 工作。他们都是 Step-Tec 特别培训项目的参与者。其目的在于一年内成立自己的虚拟公司，研发、制造并销售一件产品。年轻人们通过这样的方式学习公司内部运行着哪些复杂程序。

### 先行步骤

这个创意来自于 Step-Tec 总经理 Fabrice Monti di Sopra：“我的目标是提高学员们的企业家思维。”对于此项目他为学员们提供了 5000 瑞士法郎的预算。2016 年 8 月初项目启动。每个周二早上团队都会碰头一小时研究项目并共同实施企业环境的先行步骤。其中包括分配职责、建立团队以及最重要的是决定：我们生产什么？

几次会议后年轻企业家们决定生产两种产品：手电筒和写字台用笔架。然后一切都进行得非常快。初步设计，材料采购，2017 年 3 月开始进行样品制造。然后产品问世：带有创新旋钮的轻质结构铝阳极氧化处理 LED 手电筒，以及附带吸睛设计的笔架。它基于 Step-Tec 制造的转轴，从而与公司建立了直接联系。

Luterbach 公司所在地的员工们首先对这些产品进行了仔细检查。他们的建议被直接采纳用于改进，然后学员们在 2017 年 5 月底开始生产。营销和销售同步进行，销售市场很快被找到：“这两种产品非常适合我们的公司，它们非常适合作为广告赠品送给客户”，Fabrice Monti di Sopra 解释道。亲手设计的传单将产品宣传到公司以外。它们被摆放在这个地区的公司和学校，产品也可以登录 [YDP@georgfischer.com](mailto:YDP@georgfischer.com) 直接订购。

### 双赢

现在还不能确定 Leonora Kastrati 及其同事最终是否通过 5000 瑞士法郎的启动预算获得了额外盈利。但是对于学员们来说这个项目已经成功了。“这样一来在 Step-Tec 的培训更加贴近实际；我们所有人都学到了很多”，Leonora Kastrati 解释道。特别是他们除了自己的培训职务还对其他部门有了了解。公司也有所收获。“这样的项目让我们作为雇主在年轻人才眼中的形象更加积极，我们与很多企业都在争抢人才”，Fabrice Monti di Sopra 解释道。学徒公司未来给他在 Step-Tec 培训业务中安排了固定职位：“我们希望明年能够继续实施这个项目，当然会有新的创意和产品。” ■

### 任务：

一年内成立自己的公司。  
开发、生产并销售一件产品。

### 目的：

学员可以在贴近实际的项目中积累企业家经验。

### 团队：

来自 GF Machining Solutions 瑞士 Luterbach 公司的九位学员。

### 资金：

5000 瑞士法郎启动资金年轻企业家可以支配。

### 成果：



转轴造型笔架及创新手电筒。



视频及更多图片请登录  
[globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

标题文章  
飞蝇钓者  
TIM SAVARESE

---





姓名: Tim Savarese  
职位: 刀具技术员  
公司: GF Harvel  
(GF Piping Systems)  
公司所在地: 美国 Easton  
进入 GF 的时间: 2007 年  
突出事迹: 在 Instagram  
上有 12000 名粉丝

# 飞饵的艺术

**Tim Savarese** 从 17 岁开始学习飞蝇钓。后来他发现自己对于飞饵捆扎有极大热情：现在这位的刀具技术员凭借自己的小手工艺品让众多爱好者为之着迷。



### 飞蝇钓 还是旋式钓?

淡水区运动型钓鱼者分为两类：飞蝇钓者及旋式钓者。飞蝇钓的目的是通过模仿使鱼上钩，而非通过味道吸引。飞蝇钓一般在流动水域进行，也有些渔夫在湖泊或池塘等静止水域碰运气。旋式钓在静止和流动水域中都很常见。垂钓时使用鱼饵，并通过鱼饵重量将鱼竿甩到远处。而飞蝇钓在甩竿时仅利用鱼线自身重量。人们从什么方面判断哪种钓鱼方式最适合自己呢？个人爱好问题。如果居住在湖泊附近，希望钓到尽可能多鱼，更建议采用旋式钓。而居住在溪流或河边的人则可以尝试飞蝇钓。

# 鱼

鱼儿们会在黎明和傍晚觅食。这是飞蝇钓的最佳时机。Tim Savarese 也加入钓鱼大军，站立在穿过其家乡宾夕法尼亚的众多河流中的某一条河里。微风轻拂他的面庞，夕阳的余晖倒映在河里。他甩出鱼线，飞饵从他的头顶掠过，然后在水面上弹跳。重复的动作和清新的空气让他置身于梦幻处境 - 远离日常生活的压力，达到身心合一。

这位刀具技术员从12年前开始飞蝇钓，那时他17岁。“高中结束了，我当时想尝试一下应该很有趣”，他回忆道。之前他跟父亲在附近的小溪和池塘钓鱼，用的是传统鱼饵：放在鱼线上甩出去。这种钓鱼方式叫做旋式钓。但是 Tim Savarese 认为是时候尝试一下飞蝇钓了。

当时他正在大学念教学业科，同时他也开始了在 Harvel Plastics Inc. 的兼职工作。2011年 GF Piping Systems 收购该公司，公司改名为 GF Harvel。这家公司为北美市场供应水处理及化学加工工业用管道系统。

在他毕业后，教师职业前景惨淡。幸运的是当时 GF Harvel 发货部的一个全职职位空缺，于是 Tim Savarese 就得到了这个工作。从他的经验来看，他认为 GF Piping Systems 的工作氛围非常好。

### 熟能生巧

他能够成为今天这样经验丰富的渔夫，离不开勤加训练。他必须学习正确把握钓竿，在流动的水中保持平衡，以及如何优雅的甩竿。但是最要学习的是如何放置鱼钩才能让鳟鱼咬钩。“主要是要造成错觉。要模仿飞蝇在水面上的轻巧着陆”， Tim Savarese 解释道。飞蝇钓是一种非常自然的钓鱼方式，此外它给予鳟鱼一个公平的机会。“而且它更加环保，因为不会有任何人造鱼饵成分进入水循环。”

当长久渴望的时刻终于来临，鱼咬钩时候，Tim Savarese 收线，掏出手机，然后迅速的拍一张照片，最后他把鱼重新放回水中。“捕捉然后放生 - 我不吃鳟鱼，我更喜欢不带刺的鱼钩，这样可以尽可能的减少对鱼的伤害”，他解释道。“这是我享受自然并保护鱼类的方式。”

大约在从事飞蝇钓五年之后，这项运动的另一个方面开始让他着迷：飞饵捆扎。飞饵将鱼饵和鱼钩合二为一，为的是激起鱼类的好奇并使其咬钩。“一开始我是出于经济上的动机，因为飞饵非常昂贵”， Tim Savarese 说道。“但是随着经验的增长，飞饵捆扎成为我的热情所在。它对于我来说是一项真正的艺术。”正如钓鱼一样，捆扎也是他自学的，原则是：“试错法”。



## “目的是要模仿 飞蝇在水面上的 轻巧着陆。”

### 全新挑战

不断学习和完善：这样的品质对于 Tim Savarese 来说在工作中也同样重要 - 特别是在他刀具技术员的职位上。2015年刚刚设立这个职位的时候他就立即申请了。“其实我对刀具懂的不是很多，但是我说服我的老板，我可以快速独立的学习，正如我在飞蝇钓和飞饵捆扎方面所做的”，他解释道。他得到了这份工作。

他所负责并亲手建造的位于生产车间内的这块区域就像一个巨大的笼子。这里存放着用于制造塑料管的刀具，例如冲头及切削工具。得益于这块新建区域，生产流程得以加快，避免了停机时间。这相当于节约了金钱。从前生产部员工们



在从事飞蝇钓五年之后，他开始对飞饵捆扎感兴趣。精致的飞饵将鱼饵和鱼钩合二为一。



想观看 Tim Savarese 如何捆扎飞饵，请登录 [globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

根据飞饵型号，Tim Savarese 的捆扎时间在 30 秒到 45 分钟之间。石头飞饵(右)就像是他个人的招牌，这位工具技术人员在社交网络上也收获了众多粉丝。



› 必须自行查找刀具，现在 Tim Savarese 解决了这个任务。他作为规划办公室与生产部员工之间的交接，每天为三班工作做好一切准备。

Tim Savarese 在建造这个刀具区时希望所有刀具都易于查找。机场的标志牌给了他灵感。“好的标志牌能够始终让人找到正确路径”，他解释道。为了继续改善这个区域，Tim Savarese 沿用了日本开发的用于组织工作的5S原则以及“高效执行四原则”（4DX）。

### 坚持不懈获得认可

他改善所在刀具范围时坚持不懈的劲头来自于飞饵捆扎。他开始捆扎石头飞饵之后就在一年半的时间内每天坚持。“我觉得我有些走火入魔了”，他承认道。他尝试不同材料，每次尝试都会加入一些细节以及个人符号。石头飞饵现在成为了他的招牌。虽然仿制品应该跟同类看起来尽可能相似，但是 Tim Savarese 捆扎的飞饵有些也并不只是单纯的模仿。其中有些带有发光颜色，可以吸引鱼类。

通过上传他的小手工艺品的照片，Tim Savarese 现在在社交媒体上颇受追捧。此外他看过很多有关飞饵捆扎的展览，从去年开始他在展会上展出自己的作品，例如国际飞饵捆扎研讨会。此外他还为美国渔业维护组织“Trout Unlimited”的地方小组开办过研讨会。“我喜欢与人交谈，激励他们变得更好并尝试新东西”，他说。

Tim Savarese 还以其他方式分享他的爱好：他将自己的飞饵赠送给交好的渔夫。“我不想把我的飞饵以固定价格出售。根据复杂程度，捆扎可能需要30秒到45分钟的时间。而且，人们怎么可以把自己喜欢做的东西明码标价呢？如果我亲手做的东西能让别人高兴，这已经很值得了”，他说。

在工作中 Tim Savarese 努力让自己的工作区保持干净并且尽可能的一目了然。但是他在家里捆扎飞饵的房间却有些乱。“我需要创造性的混乱来制造飞饵”，他坚定地说。在这方面他是个真正的艺术家。■

**工具管理者：** Tim Savarese 在 Easton 新建了一个工具区，这样他的同事们就无需浪费时间寻找了。其中机场的标志牌给了他灵感。



更多图片请登录  
[globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)



# 3x3



**衡文强**  
设备维修,  
GF Automotive  
中国苏州



**Desiree Pfitzenmaier**  
实习生,  
GF Piping Systems  
德国 Albershausen 公司



**Nick Peters**  
R & D Engineer,  
GF Piping Systems  
美国 Little Rock 公司

我童年的英雄是...

写信还是电子邮件?

我在 GF 工作多久了:

...我童年的英雄是功夫巨星李连杰, 中国功夫的代表。  
衡文强



我通常用微信交流, 工作中使用电子邮件。  
衡文强

我在 GF 已经工作了三年零两个月了。  
衡文强



我从2016年9月开始成为批发及对外贸易商务员的实习生。  
Desiree Pfitzenmaier

...我的祖父。  
Desiree Pfitzenmaier



...美国航天局飞行指挥 Gene Kranz, 他拯救了阿波罗 13 号全队。  
Nick Peters

我最喜欢收到明信片 - 但是日常生活中还是电子邮件更实用!  
Desiree Pfitzenmaier

工作时使用电子邮件, 跟朋友写信。  
Nick Peters

我担任研发工程师一年零一个月。  
Nick Peters

参与活动  
并  
赢取奖励!

以下为新的提问:

1. 我目前最喜欢的书:
2. 报纸还是网络杂志?
3. 我的经典工作服是 ...

期待您的参与, 请将自己的回答并附近照以标题 "3x3" 发送至: [globe@georgfischer.com](mailto:globe@georgfischer.com) 发送答案即可参加 40 页的有奖活动。



姓名: **Julia Willauer**  
职位: 总经理助理  
分支: **GF Automotive**  
基地: 德国 **Singen**  
进入 GF 的时间: 2014 年  
突出事迹: 2016/2017 赛季  
进球数 100 个

人物

JULIA WILLAUER

# 准确无误球手

Julia Willauer, GF Automotive 德国 Singen 公司总经理助理，从六岁开始打手球。为了团队胜利她总是拼尽全力。目前她甚至打到德国丙级队。

## 伴

随着看台上的高呼声，Julia Willauer 向对方球门进攻。在2016/2017赛季的最后一场主场比赛中，她希望为粉丝们献上一点特别的：她向右内锋队友快速点头示意。队友从对方防守队员头顶传球。Julia Willauer 跳起接住球，将其送进球门，然后落地。球场一片欢呼。“我的第一个 Kempa 投球”，这位24岁的年轻人高兴的说道。她非常自豪自己能够灵机一动的完成这个高难度进球。

### 顶住压力

这样的幸运时刻是这项运动所带来的紧张压力换来的。“我必须为球队全力以赴”，这位 SV Allensbach 球员说道。这位纤细年轻的女士平时在公司负责商务及组织工作，她喜欢在对方区以闪电般的速度发起反击。她会有意识寻找直接绝杀的机会，即使在很困难的情况下。因为这是一项有关球和球门的强调身体的竞赛，所以推挤或受伤不可避免。几乎每隔一分钟的时间就有进球。比赛节奏非常快。“我们必须战斗到最后一秒钟，因此整个过程都顶着压力”，她说道。

她对于手球的热情与生俱来，她的父母都是手球运动员。当她还是孩子的时候她非常兴奋的追随着看台上的观众，她亲身经历过粉丝给球队的庆贺并从此决定：有朝一日她也要站到赛场上。“那是一种疯狂的感受”，她现在知道了。五年来她一直在 SV Allensbach 的第一球队效力，这支球队是当地女子手球的招牌。2012年她签下了首个两年合同 - 并且与团队一同进入德国乙级队。

### 相信自己的实力

但是这条路并不平坦。她凭借着天赋和努力训练迅速成为青年球队的得分者。但是在13岁和16岁时，她由于快速转换方向而扭伤膝盖导致十字韧带两次撕裂。“我必须再次从零开始并重新学习跑步”，Julia Willauer 回忆道。她十分绝望并想过放弃。但是她咬紧牙关：“伤病同样关系到思想。因为不仅涉及到如何恢复体力，还需要对自己的能力重拾信心。人们必须准备好饱受折磨并坚持梦想。”

这位企业经济学家在三年前作为大学生开始了在 GF Automotive Singen 公司的职业生涯。她作为总经理助理负责组织旅行及时间安排，准备演示及评估，同时还负责本地员工杂志“Globe Plus”的编写工作。她非常感谢上司的迁就，他知道她的训练时间非常重要。她一周训练四个晚上。在赛季里每周末都要增加一场联赛。“我喜欢这样的生活，即使它有些艰难”，她说道。

她对手球的热情如此高涨，以致于每周还要跟堂兄弟一起训练一支青年球队。本来她只是作为代理人顶替一下，但是这些青年人让她如此挂心，因此她留了下来。结果非常成功。因此她现在就开始打算球员生涯结束后作为担任青年教练工作。

“没有手球的生活我简直不敢想象”，Julia Willauer 笑道。■



### 一开始仅是女子运动

柏林球队主管 Max Heiser 肯定会大吃一惊。100年前他将手球设立为女子运动项目 - 对手之间无接触。但是他的田径运动同事很快将手球发展成一项对决性体能性的团队比赛，主要提升了在男性中的吸引力。一开始人们在露天球场打球。后来受到斯堪的纳维亚国家的影响，20世纪70年代开始进行室内手球。在小球场上的比赛明显更加快速和富有运动性。而且观众数量也远远超过露天时代：当时有大约10万人涌入体育场。



请看工作中的  
Julia Willauer！视频及  
更多图片请登录  
[globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

是谁发明的？  
仿生轮毂

# 仿生减重

**轻质且稳定的结构**主要来自于自然界。在仿生学里自然界是最先进技术的范本。根据这一原则，GF Automotive 研发了一款新型货车用轮毂，其将轻质与稳定性集于一身。

**大** 树有几吨的重量和四处伸展的枝杈，但是它仍能够抵挡狂风暴雨和大雪覆盖。其中的原因是它自然生长的结构。它的压力能够平衡分布。负荷越沉重的地方，生长就越茂盛。该原理就是仿生学，工程师尝试将这种自然结构应用到先进技术中。

GF Automotive 作为仿生学专家经常从自然界获取灵感。其中的一个例子就是货车用新型仿生轮毂。它连接轮毂与车轴，此处行驶过程中将承受来自垂直力、侧力及制动力带来的特别应力。因此一般来说它会被制造成铸铁实心件。一般情况下。但是如果更轻的结构能够保证同样的稳定性呢？

对于货运行业及其客户来说这意味着巨大优势：因为货车越轻，它能够运输的有效负载就越大，从而消耗的燃料越少。运输商每公斤应付现金就越少。

## 轻质得益于软件

在这样的背景下，GF Automotive 在设计研究中开发了球墨铸铁货运轮毂 GJS 600。得益于特殊缺口和外部横肋片，它的重量明显降低。“我们成功的将前身轮毂的重量减轻了 4.8 公斤，现在的重量为 33.3 公斤。减重大约 13%”，GF Automotive 瑞士 Schaffhausen 公司底盘领域产品管理和研发部门主任 Dominik Mahnig 介绍道。

其中的挑战即在减少材料的前提下实现轮毂高稳定性 - 从而实现尽可能低的成本。为此 Dominik Mahnig 领导的团队利用电脑程序根据仿生原则优化了铸件造型。这样能够快速计算出何处可以节省材料，而且不影响稳定性。在多个互动过程中诞生了具有孔眼、缺口和肋条的造

型。“大自然需要数百年时间改善其造型。但是我们利用计算机在最短时间就可以完成”，产品管理和研发部门主任解释道。

## 保持最新技术水平

除了每辆货车最多 50kg 的减重，仿生轮毂还有另外一个优势。“缺口和通道改善空气流通，从而帮助制动冷却”，Mahnig 十分明确这一点。

目前这一创新还仅停留在样机阶段，GF Automotive 在各式展会上进行了展出。“这项产品创新非常吸引人，我们利用它证明 GF Automotive 能够定义最新技术水平”，Dominik Mahnig 自豪的说。一位客户已经表现出了兴趣，正在检验轮毂的应用。如果他决定采用这一高科技构件，我们可以在计算机上根据具体的货车型号进行调整。“之后的造型和缺口可能会完全不一样”，Mahnig 说道。但是无论如何大自然是范本。■



**Dominik Mahnig**

在 1995 年大学毕业后直接进入 GF Automotive，先后在各个产品开发领域工作过。他一直对仿生学特别着迷，大自然作为范本为最先进的技术带来充满魅力的结构。

### 轮毂拥有什么功能？

轮毂是机动车车轮的内部零件。它连接轮缘与车轴。轮毂将驱动力传输至车轮。此外在通过狭窄弯道等情况下产生的强大的垂直力、侧力及制动力都会影响该构件。根据车轴类型，是转向轴、主动轴还是附加轴，可采用不同轮毂造型。GF Automotive 自20世纪20年代就开始制造货车用铸铁轮毂。

### 轮毂凸缘

在铸造后进行机器再加工，形成与轮缘的连接。

### GJS 600型

高硬度球墨铸铁是货车轮毂的理想材料。它在高温下极其稳定，此外在砂铸工艺中的铸造十分简单。

普通实心轮毂上的缺口减轻了重量。计算机计算构件上的哪些材料可以省略。

外部横肋片的排列明显提高了轮毂侧面刚性。



观看视频请登录  
[globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

客户档案  
剑桥考试委员会

# 为一个宏大项目打造的创新方案

剑桥考试委员会是著名英国剑桥大学下属部门，该部门的新总部“三角大楼”即将落成。这座符合未来趋势的大楼要求非常严苛 - 特别是创新及可持续性方面。因此 GF Piping Systems 最新研发的 COOL-FIT 2.0 是完美的选择。

**25 年**

COOL-FIT 2.0 的使用寿命 - 相当于传统金属解决方案的两倍。

**998000 瑞士法郎**

GF Piping Systems 的订单额。



50%

COOL-FIT 2.0 的使用寿命 - 相当于传统金属解决方案的两倍。

30%

水冷建筑得益于 COOL-FIT 2.0 的能耗节约。



**“我们在正确的时间  
提供了正确的解决方案。”**

**James Chandler**

GF Piping Systems 项目经理,  
英国考文垂

“三角大楼”将于2018年年初开放，这将是剑桥考试委员会的新家。在这座先导性大楼的开发过程中，特别需要一套创新及可持续发展的方案。对于管道系统也是如此，该系统不仅需要达到能源高效，还必须安装简便。因此建筑公司 Bouygues 选择了 COOL-FIT 2.0 - 来自 GF Piping Systems 的轻质及预绝缘防腐解决方案。

#### 高性能及多样性

COOL-FIT 2.0 的性能及多样性是说服 Bouygues 公司的特别优势。此前该公司一直在寻找一个创新并经济的解决方案，目的在于将冷热水(37摄氏度)分配到办公室和附属楼内。得益于 COOL-FIT 2.0 的绝缘性能，冷热水温度可几乎保持恒定 - 从而实现明显的节约。仅冷却一项，创新管道系统相比较于钢制解决方案每年即可最高节约30%。

此外 COOL FIT 2.0 的长使用寿命也是一大亮点。目前越来越多的金属解决方案被塑料代替，因为业主们希望避免管道生锈导致的泄漏及昂贵的维护工作。因此 Bouygues 要求“三角大楼”内的管道系统能够维持 25 年的使用寿命。而 COOL-FIT 2.0 完全符合该要求，其耐用期明显超过通常的金属方案。





## “新建筑标杆”

Brian Brewis是Bouygues 的 Senior Building Services Manager, 也是“三角大楼”项目的负责人。他说明了该项目的特殊要求, 并解释了为何选择 COOL-FIT 2.0。

**Brewis 先生, Bouygues 在这个项目中扮演着什么角色?**

建筑师们在设计时关注的是让职员们在工作岗位上感觉舒适。现在我们作为工程师事务所和建筑公司的职责是让所有系统发挥作用。

**您在管道系统方面做过哪些考虑?**

我们的规格说明书本来是针对传统管道和绝缘系统设计的。但是由于该系统非常沉重, 操作起来特别费力, 因此我们希望找到另一套全新的解决方案。我们需要能够支持我们的制造商。

**因此 GF Piping Systems 进入了您的视野?**

没错。在我们了解了 COOL-FIT 2.0 之后, 我们知道: 这是正确的解决方案。其中一个最大的优势在于安装快速。但是在我们将修改规格说明书之前, 必须获得剑桥考试委员会的同意。他们可能对我们想要使用刚上市的产品有顾虑。但是我们立即得到了许可。GF Piping Systems 的良好声誉在其中起到了重要作用。

**目前为止 COOL-FIT 2.0 给了您哪些体验?**

安装工人能够将管材轻松的扛上肩头, 甚至是六米长的零件, 这一点让人印象深刻。没有 COOL-FIT 2.0, 想要完成这个项目可能会很困难。它绝对是新建筑的标杆。我认为未来将会有越来越多建筑安装 COOL-FIT 2.0, 替代至今的铜或钢材。未来五年塑料系统将会成为首选。■



COOL-FIT 2.0 - 来自 GF Piping Systems 的轻质、预绝缘及防腐蚀解决方案。



**33445 m<sup>2</sup>**

这座大楼的面积, 该建筑将于2018年年初建成并成为剑桥最大的建筑项目之一。这座三角形大楼包括一座五层办公楼和一座39米高塔。







## “三角大楼”

著名剑桥大学剑桥考试委员会新总部，每年将为来自170多个国家的八百多万名学员举行语言考试。许多英语大学生通过其举世闻名的语言测试得知该组织。三角大楼里将有2000多名员工工作。到2025年这个数字会增加至大约3000名。



为了加速工地工作进程，装配团队使用了模块化方案。来自GF Piping Systems英国考文垂公司的团队为此提供了支持，他们将管道切割为预定长度并为大楼预制尺寸精确的肘管。“因此预制模块可以在现场极简便安装并通过电焊工艺连接”，GF Piping Systems 项目经理 James Chandler 解释道，他从一开始就参与到了三角大楼项目中。COOL-FIT 2.0 的轻质和预绝缘特点完美适合于这一安装战略。新型系统可以在传统解决方案安装所需的一半时间内安装完毕。

### 符合未来潮流的决定

使用 COOL-FIT 2.0 装配“三角大楼”是一个符合未来潮流的决定，但是做出这个决定却非常的偶然。当 GF Piping Systems 和安装公司 Allied Mechanical Services 向 Bouygues 展示其管道系统建议时，他们选定的是另一套方案。在展示的正式阶段结束后，GF的同事们粗略的介绍了管道系统中的创新，于是他们提到了 COOL-FIT 2.0。“这正是我们想要的解决方案”，Bouygues 负责人非常兴奋的指出。

那是2016年2月 - 当时产品尚未正式上市。因此GF同事们必须首先搞清楚，大楼是否能够装配 COOL-FIT 2.0。

“最后证明我们在正确的时间提供了正确的解决方案”，James Chandler 完全有理由自豪：最终的订单总额为80万英镑(998000瑞士法郎)。

### 快速成长的客户基础

虽然 COOL-FIT 2.0 刚上市一年，但是项目清单已经产生：“英国伦敦南岸大学”、Cornwall “英国伊甸园工程”以及伯明翰“左岸住宅楼”等宏伟建筑都赫然在列。这仅仅是在英国。COOL-Fit 2.0 在全球都拥有不可小觑的市场潜力。这一创新系统不仅能够保证购物中心、医院、酒店和办公建筑群等大型建筑内的温度恒定，而且可以安全高效的为大型数据中心制冷。

James Chandler 及其团队已经开始为 COOL-FIT 系列的下一个开发而感到兴奋：适用于极端温度下使用的拥有更强绝缘的 COOL-FIT 4.0。该产品将在2017年年底上市。“已经有客户表示了兴趣”，James Chandler 介绍道。或许这个团队很快又可以在正式上市之前签下合同，这也说不准。■

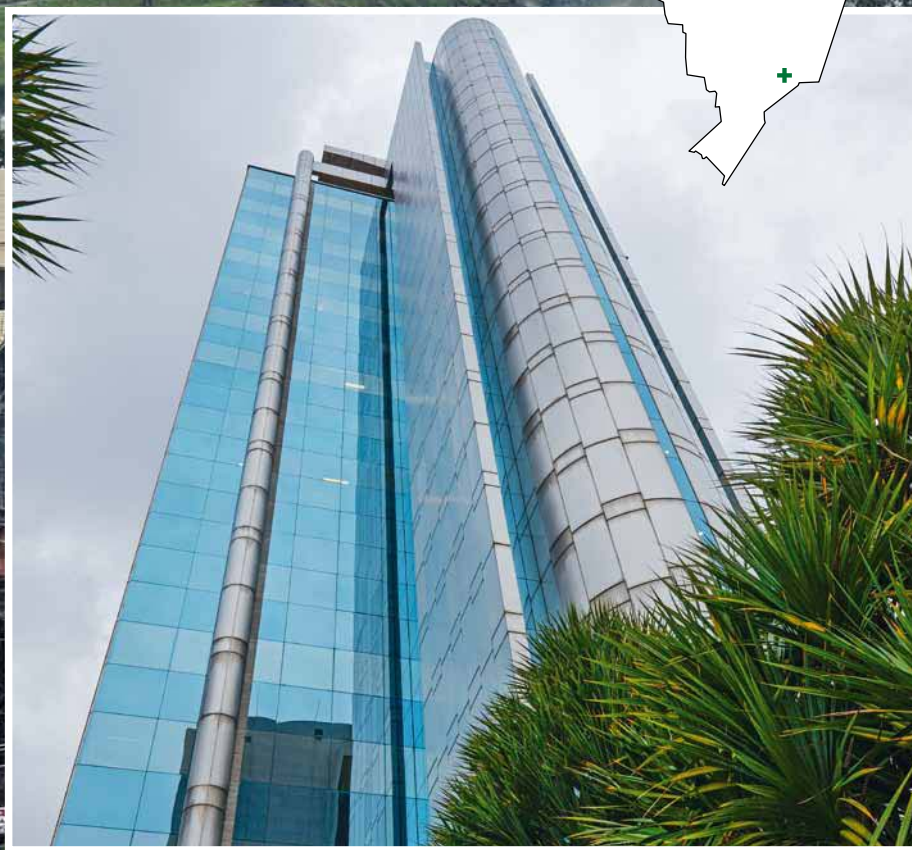


视频及更多图片请登录  
[globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

生产基地介绍  
巴西圣保罗

# 携手走过 狂风暴雨

巴西现在的经济形势充满挑战。因此 GF Machining Solutions 圣保罗公司将主要精力集中在现有业务上。同时巴西的同事们也在研究新的业务领域。





**Edson Romão** 是该公司所在地的总经理。他于2001年初次加入 GF Machining Solutions，中间经历过一次离开后最终于2015年回归担任总经理。GF Machining Solutions 从1997年开始就已经在巴西开展业务。



#### **Renato Rodriguez - 篮球迷**

作为南美洲销售主管，对于 Renato Rodriguez 来说赢得客户信任非常重要。他的成功秘诀：尊重、礼貌、积极、主动及有创造性。此外他还尝试更好的理解客户文化，特别是巴西以外的文化。打篮球是他放松的方式：“我六岁时就开始打篮球了。现在打篮球时我还会记起童年时的美好时光”，他说道。



#### **Thais Caminotto - 业余厨师**

保持低成本：对于 Thais Caminotto 来说在 GF Machining Solutions 巴西公司担任审计员非常具有挑战性 - 鉴于当前经济形势，这是一项必要的举措。她还要同时注意遵守当地法律和规定。“这并不容易做到，因为巴西的法律经常有改动”，Thais Caminotto 认为。周末她会在厨房创造性的尝试新食谱。“并不会每次都成功，但是这没关系，重要的是我能够尝试新东西”，她说道。

# 巴

西现在面临着这个国家历史上最严峻的经济萧条。但是分析家们已经看到了隧道尽头的亮光：国际货币基金组织预测今年国内生产总值（GDP）将有0.2%的增长，并且2018年将会更加平稳，GDP增长率将达到1.7%。在那之前 GF Machining Solutions 圣保罗公司：所有人在甲板上待命！

Edson Romão 负责领导全员。他于2001年初次加入 GF Machining Solutions，后于2008年去一家竞争对手公司，最终于2015年回归担任总经理。GF Machining Solutions 从1997年开始就已经在巴西开展业务；当时GF在圣保罗收购了一家销售合作商。Edson Romão 上任后的第一批举措中就包括寻找价格低廉的办公室，因为节省成本在经济萧条时是重中之重。他的决定从很多方面来

看都非常明智：“新办公室不但价格低，而且我们所有人现在可以在一层楼办公。以前我们分散在三层楼里，交流十分不便。此外 GF Piping Systems 现在成了我们的邻居”，他非常高兴地说。

与 GF Piping Systems 共同租赁仓库以及物流外包带来了更多的节约。“这些改变及严格的财务控制在去年帮助我们实现了收支平衡”，他说道。这在2016年国民经济缩减3.6%的背景下是非常可观的成绩。

#### **固定资产投资**

GF Machining Solutions 在巴西的主要焦点集中在国内市场，同时圣保罗的同事们也负责管理南美其他国家的客户 - 主要是阿根廷。销售产品中大约三分之二是电火花加工机床，其余的是铣床。客户主要来自于汽车模具及模型制造领域。仅一小部分业 >



**Gislaïne Asseituno - 舞者**

32年前 Gislaïne Asseituno 在 GF Machining Solutions 在巴西的前身公司开始了她的事业。

这些年她经历了机器设备的所有演变 - 这对于她作为技术协助部门协调员的工作非常有帮助。客户知道 Gislaïne Asseituno 在任何问题面前都不会退缩，总会倾听他们的困难。她通过舞蹈转换心情。

“尊巴舞对我的身心都非常有益”，她说道。



**Lucas Borges - 学习者**

对于五年前进入 GF Machining Solutions 的 Lucas Borges 来说培训是一件非常重要的事情。

“我在公司的第一年是做实习生”，他回忆道。他作为客户服务部销售助理参加了 4DX 和七个习惯课程。这也对他的大学机械制造专业也很有帮助，今年他将毕业。为了缓解工作和大学学业压力，Lucas Borges 会去健身俱乐部。



圣保罗的团队成功适应了当地严峻的经济形势。他们的措施主要是迁入价格较低的办公室，GF Machining Solutions 和 GF Piping Systems 共享这里。

► 务来自日用品行业。圣保罗的办公室共有员工约 27 名。此外在 Santa Catarina 州和 Rio Grande del Sul 州的外部办公室还有六名同事以确保贴近客户。

即使 Edson Romão 必须集中精力降低成本，他仍然保持在员工身上的投资 - 特别是技术员的资质培训。

背后的想法：“我们的技术员需要直接与客户接触。通过有目标的培训我们使其熟悉我们所有的产品系列。这样他们不仅能够在其专业领域给客户提供顾问服务，还可以告知有关我们所提供的其他机器和服务的信息。”技术员可以通过这种方式给予有关改善流程的建议。此外他们将是销售同事的耳目，如果他们发现有关其他机器、耗材或服务的潜力，可以告诉销售同事。

Edson Romão 及其团队重新发现了一个已知市场：职业学校。“如果我们将机器放到学校，学生们会第一时间了解这些机器的能力。如果学生们毕业后找到的工作是负责购买机器，那么我们将是他们最先想到的制造商”，他说道。到目前

为止 GF Machining Solutions 已经将 41 台机器销售给了巴西国内工业培训服务部门 (SENAI) 下属的 28 家学校，最后一台销售于 2014 年。“在巴西有很多职业学校。我们希望在曾经的成功基础上再创辉煌并占领这一市场”，Edson Romão 说道。

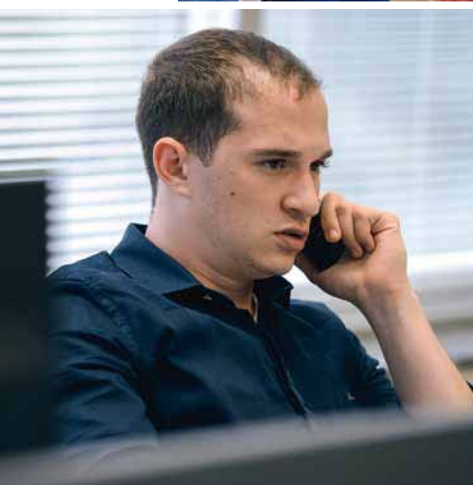
**良好的组织起到决定作用**

毫无疑问，带领这个公司在这样严苛的环境下生存是一项非常艰难的工作。Edson Romão 认为简化了他的工作的是集团的公司治理条例。该条例指引了最高的伦理道德标准和忠诚度。他也非常重视良好的组织工作。“例如控制方面必须更严格以及必须决定新投资，这时组织工作会起到决定性作用”，他解释道。

Edson Romão 及 GF Machining Solutions 的整个团队凭着这股干劲胜任其职。即使他们经受着巴西的暴风雨，却仍然坚信能够成功。■



**GF Machining Solutions 在巴西**共有33名员工，其中27人在圣保罗，另外六人在 Santa Catarina 和 Rio Grande del Sul 州的外部办公室。



**该所在地的主要业务**集中在巴西市场。此外其中几位同事还负责管理南美其他国家的客户 - 主要是阿根廷。

### 良好的邻居关系

自2015年11月起，GF Machining Solutions 与 GF Piping Systems 在巴西成为邻居。之前这两个业务部门分别位于不同的公司所在地。现在他们共同在圣保罗 Brooklin Novo 商业区的 River Park 大厦租赁了一整层，包括共用的接待区和会议室。此外这两个业务部门还共用仓库。Brooklin Novo 是圣保罗最重要的金融中心之一，在这里他们开展业务十分便利：许多跨国公司都在这里落户。

### 基地

巴西圣保罗

### 业务部门

GF Machining Solutions

# 1997

成立年度

# 33

员工数目



### 专业能力

销售和技术支持

# 3

语言：葡萄牙语、英语和西班牙语

# 19,2°C

圣保罗平均气温



### 经典午餐

米饭豆子配沙拉和鱼/烧烤



更多图片请登录

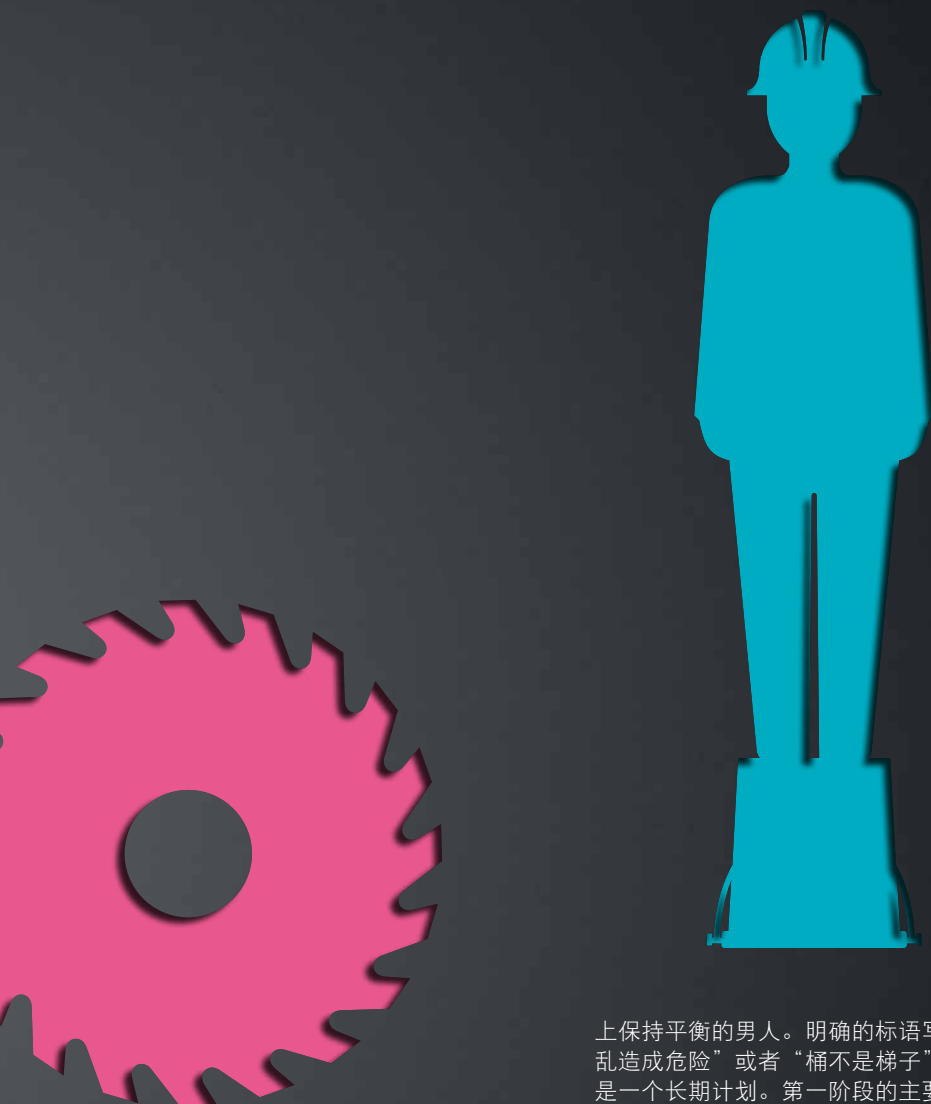
[globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

我们的目标  
劳动安全倡议



# 实现更多安全 文化的转变

过去几年 GF 的事故数量不断减少。GF Automotive 的“零风险”劳动安全倡议在其中起到了重要作用。目前这个多级计划进行到第二阶段，将来还会对其他业务部门的安全文化产生积极影响。



从二月份开始“零风险”第二阶段将致力于 GF Automotive 安全文化的转变。正如第一阶段，醒目的招贴画将直接提醒生产部员工们。



“‘零风险’活动将劳动安全主题传达到各个阶层。员工更经常的与我们讨论具体问题。我们可以更有针对性的与公司管理层探讨改善问题。我坚信：目前每个人都更加的关注其他人 - 而不是只顾自己。”

Michael-Karl Spannauer  
代理工会主席，  
GF Automotive 德国 Singen 公司

# 零

风险就是减少事故。这句话在理论上听起来明白易懂，但是在日常工作中的贯彻却有难度。特别是 GF Automotive 这种生产

工业企业：铸造厂里流动着热金属，成吨重的机器和机器人都在这里工作。因此必须执行最高安全标准。但是为了排除日常工作中的事故，除了先进的技术和明确的条例，更重要的是：对工作岗位上的风险有明确认识。而这正是自 2015 年年底启动的“零风险”倡议的目标所在：通过视频、海报及为各个公司所在地规划的行动日。例如德国 Singen 的同事们可以通过特殊眼镜感受眼睛伤害将对他们的视力造成的影响。成果有目共睹：在这多级计划的第一阶段，2016 年 GF Automotive 将事故数量减少了 20%。

## “桶不是梯子”

2017 年 2 月起将在目前的成功基础上衔接第二阶段。醒目的招贴画直接提醒着生产部员工：画上可以看到凌乱的工具或者一个在桶

上保持平衡的男人。明确的标语写着：“混乱造成危险”或者“桶不是梯子”。这背后是一个长期计划。第一阶段的主要工作是通过现场的行动日引起对于各种危险的注意，而第二阶段将带来持续性的行动转变：“对于我们来说‘零风险’并不仅仅是短期的想法，例如安装新栏杆。我们希望对 GF Automotive 的安全文化进行长期转变”，Marketing & Kommunikation 负责人 Tina Köhler 解释道。她与生产基地安全专家及业务单位负责人一同不断深入研究此项倡议。

## 负起责任

为了实现头脑中的转变，必须使尽可能多的员工感受到对安全的责任。因此 GF Automotive 零风险团队在公司所在地培训了专门的讲解人，他们通过培训将这个主题传输给团队。员工们所有的改善建议都被清晰的悬挂起来，上级领导定期实施检查。通过这种方法将安全观念深入到日常生活中去。“我们必须摒弃事故只发生在他人身上的幻想。特别是非常重要的日常活动可能存在危险。我们也必须学习接受一部分严格的条例”，Tina Köhler 解释道。2017 年年底所有生产部员工都将接受培训。

至于这项活动对于 GF 的新安全意识有何积极贡献，各生产所在地的情况可以证明：例如在中国苏州 2016 年绝对事故数量减少 56%，减少至四起。在德国特别是 Mettmann 和 Leipzig 基地，每一百万工作

小时的事故数量有所减少。从2016年年底至2017年第一季度末，这两个基地的事故数量都减少了55%。

### 安全属于集团战略一部分

零事故零风险的愿景及在工作中不允许任何风险的号召与集团2020可持续性目标一致。到2020年年底工作岗位上严重事故数量应降低至零，每个业务部门的事率至少减少20%。这条道路上的一个重要里程碑是两年前所有生产基地都通过了劳动保护管理体系OHSAS 18001认证。新成立或收购的公司必须最迟在三年内完成认证。

在过去几年所有业务部门都采取了大量措施以降低事故数量：2012年在集团范围内每1000名员工有50例事故，2016年这个数字在32左右。除去新收购公司，这个数据甚至

降低至28起。另外一个积极数值：事故导致的缺勤天数在7600天左右，属于低水平。这些数值得益于“零风险”活动将继续下降。

### 其他业务部门纷纷效仿

到目前为止这项活动已涉及到GF Automotive 中国、德国和奥地利公司的5000多名员工。他们已经实现了减少20%事故数量的集团目标。为了在整个集团内实现这项成果，现在其他两个业务部门也开始效仿。GF Machining Solutions 在八月份启动“零风险”倡议，GF Piping Systems 目前也在计划实施。从而整个GF都共同行进在零风险文化的道路上。■



“所有员工都通过这项倡议活动提高了安全意识。对于我这个班次负责人来说这当然更加重要。我们必须不断加强这一意识。五月份启动的第二阶段倡议活动将会帮助我们。”

Peter Hollaus

砂芯制造代理班长，  
GF Automotive 奥地利 Herzogenburg 公司



“我们在2016年年初执行了‘零风险’，事故率相比较于2015年降低了56%。目前第二阶段我们将通过训练和培训将使每个人负起责任。然后我们就可以将零事故的愿景贯彻到实践中。”

戴文兵

总工程师，  
GF Automotive 中国苏州公司



更多图片请登录  
[globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)



### “零风险”的成果

从2015年10月“零风险”启动，多个 GF Automotive 基地的事故数量都有所改善。这项活动也为2020年可持续性目标的实现做出了决定性的贡献。

# 100%

的 GF Automotive 员工将在2017年年底前就该主题接受培训。

# 56%

2016年苏州基地相比较于2015年事故减少百分之五十六。

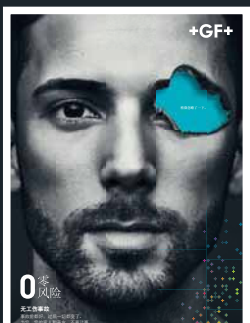
# 20%

2016年 GF Automotive 相比较于2015年事故减少百分之二十。

少动了一次手。

# 5000

目前五千名员工实现了“零风险”。



激励，而非惊吓：第一阶段的这张招贴画警告眼睛伤害。

# 20%

到2020年年底各业务部门事故率将会降低百分之二十或更多。



跳过一个台阶：在活动第一阶段基地的特殊活动提醒员工绊倒危险。

# 55%

Leipzig 和 Mettmann 基地在2017年第一季度事故减少百分之五十五。

我们的市场  
航空

# 地平线上的机遇

每天都有越来越多的飞机起飞 — 实际上 15 年后飞机数量将翻倍。  
GF Machining Solutions 准备利用专为航空行业要求量身打造的产品系列发展中分一杯羹。

**在** 未来 15 年内空运业务将成倍增长。根据商业杂志《福布斯》，造成这一趋势的有诸多因素，例如机票价格低廉及新兴国家中产阶级增多。因此 2024 年左右中国将超越美国成为最大的飞机市场。

波音公司在一次市场分析中估计到 2035 年对新飞机的需求量将达到 39620 架，价值为 5.9 万亿美元。竞争对手空中列车也将达到相似数据。来自中国的新制造商 Comac 也想要分得一块蛋糕。当然精密零件供应商也希望从这一发展中获益。GF Machining Solutions 就是其中一员。

“许多航空行业供应商十分信赖我们的机器”，GF Machining Solutions 瑞士日内瓦公司 Aerospace Segment Manager Antoine Marty 解释道。这些客户中主要包括驱动装置整体叶盘及涡轮叶片等飞机零部件的制造商。还有飞机控制器、制动或液压系统等系统设备的生产商，以及机身零件、机翼及尾翼等飞机结构部件的制造商。还有飞机控制器、制动或液压系统等系统设备的生产商，以及机身零件、机翼及尾翼等飞机结构部件的制造商。

## 做足准备

现在收益巨大的航空领域 Aerospace 在 GF Machining Solutions 的总销售额中所占比例不足 10%。“2020 年战略中的一个组成部分就是将这个比例提高至 20%”，Antoine Marty 明确指出。



Antoine Marty, GF Machining Solutions 瑞士日内瓦公司的 Aerospace Segment Manager。

拓展航空业务是挑战，同时也是巨大的机遇：“一方面向航空行业的客户销售机器比较复杂。另一方面这些客户一般需要全方位的顾问、反应迅速的支持以及持久的维护服务，Antoine Marty 说道。因此 GF Machining Solutions 成立了一支特别团队，专门为该行业的特殊需求服务（见文本框第 36 页）。地理上的焦点位于北美、中国、法国、德国、意大利和英国。此外该业务部门还努力在日本和新加坡营造更强大的形象。

## 固定产品组合

GF Machining Solutions 在很长时间内一直为航空行业供应火花电蚀机床 (EDM) 及 5 轴铣床以及自动化解决方案。除了设计，典型的标准解决方案还包括编程及机器的刀具装配，以及相关培训、客户服务和维护。但是在某些情况下客户，为实现尽可能高的生产能力，需要特别高性能的机器。在这种情况下 GF Machining Solutions 可针对这些特殊要求提供定制解决方案。

这些解决方案专为特殊应用而开发，从而帮助提高经济性并降低单件成本。其中一个例子就是以 AgieCharmilles CUT 200 为前身的高速火花电蚀机床 CUT 200 Dedicated。测试表明这款经过深入研发的机器相比较于传统机器可以将成本降低 40%。

“在经验证技术基础上的深入开发缩短了上市时间，降低了开发成本”，Antoine Marty 解释道。

2014 年，GF Machining Solutions 为了巩固地位收购了 Liechti Engineering 公司。合并的一个重要原因是 Liechti 在五轴铣床领域具有领先地位，该设备用于制造飞机驱动装置及发电用燃气涡轮机的涡轮叶片及整体叶盘。目前 GF, Liechti 的机翼产品 g-Mill 和 Turbomill 可以提供市场上最高的生产能力。

GF Machining Solutions 作为标准解决方案及定制解决方案的供应商，以及一站式火花电蚀、铣切和激光产品的唯一制造商，成为全球十大航空行业公司供应商之一。有了这样的成功开端，表明 GF Machining Solutions 在航空领域会有无限的发展。■

通过 GF MACHINING SOLUTIONS 的解决方案  
制造的汽车零部件:



**压缩叶片**  
是压缩进入气流的旋转  
构件，目的在于提高发  
动机效率。



**整体叶盘 (Blade  
Integrated Disk)**  
由一个圆盘和多个叶片构  
成。它负责压缩进入空  
气。



**扩散器**  
在空气进入燃烧室之前  
减小气流，提高气压。



**涡轮盘**  
是支承涡轮叶片的旋转  
部件。



**涡轮导向叶片**  
是定子部件，也是一个  
固定部件。它将燃烧气  
流导入涡轮叶片。



**涡轮叶片**  
吸收涡轮能量，将其转  
换为旋转运动。





## “我们提供解决方案”

**Vincent Mohni 是 GF Machining Solutions 内 Liechti Technical Unit 的总经理。他明确知道在航空行业重要的是什么以及客户需要什么。**

### 航空及能源领域的 优质支持

新成立的涡轮小组确保重要的涡轮制造商能够享受到 GF Machining Solutions 的全部技术和服 务。如果客户需要用于涡轮机零件生产的铣切解决方案，但是该零件并不能仅靠铣切生产，GF Machining Solutions 将提供一套由多种技术组合而成的解决方案 - 例如 Liechti 的铣切技术与 AgieCharmilles 的火花电蚀技术组合。涡轮小组的另一个优势是在机器的整个使用寿命周期内提供全球支持。客户可以将其盈利性能提高超过 30%。



**GF Machining Solutions 于 2014 年收购了 Liechti Engineering。当时的 Liechti 给 GF 带来了哪些特别能力？**

Liechti 的历史始于 1865 年。近三十年我们一直致力于用于高速流体剖面加工的单轴及多轴铣床。我们一直追随着以项目为导向的方案。这意味着客户带着设计草稿找到我们，我们开发最佳解决方案，从而制造出客户想要的构件。我们提供解决方案，而并非简单的机器。

### 在您看来 GF Machining Solutions 最主要的贡献是什么？

合并前我们的能力受到限制 - 毕竟我们仅有 120 名员工。现在作为 GF Machining Solutions 的一部分，我们可以通过全球化的平稳销售网络销售和管理产品。对于客户服务来说这一点尤其重要。

### 让我们来谈一下您的客户。他们是谁？

目前我们的销售产品 80% 进入飞机驱动装置制造商及其供应商，例如 General Electric 及 Pratt & Whitney。其他 20% 进入能源领域的客户，例如西门子。无论这些涡轮叶片用于驱动装置还是燃气或蒸汽涡轮机 - 制造流程都非常相似。

### 您的客户有哪些期待？

我公司客户的产品都非常昂贵，因此他们当然希望得到可以百分百信赖的解决方案。安全性特别重要，这意味着可靠性和可复制性必不可少。此外我们的客户有很高的服务需求，出现问题时希望立即获得支持。否则他们将面临昂贵的停机时间。■



## 参与活动 并 赢取奖励!

您或者您认识的同事是否会做些帮助社会及他人的事?  
我们期待您的故事  
[globe@georgfischer.com](mailto:globe@georgfischer.com)  
所有的寄件者均可参加第40页的活动。



3000名 4L-Trophy-Rally  
参与者两人一组从 Biarritz  
开往 Marrakesch。

## 真情 EMMANUEL MATEOS

# 为教育举办的 拉力赛

**为** 摩洛哥贫困儿童组织的 4L Trophy 拉力赛发起于 1997 年。多年来这项活动一直深受喜爱，特别是法国大学生，例如 Emmanuel Mateos。在比赛中两人团队须驾驶箱式 Renault-4(4L) 从

Biarritz 前往 Marrakesch，将学生用具及运动用品运送给摩洛哥沙漠地区的儿童。参与者必须是大学生并且具有冒险精神，因为穿越沙漠的一段路程只能凭借指南针完成。2017年2月 GF Machining Solutions 瑞士日内瓦公司的兼职

Marketing-Projektmanager Emmanuel Mateos 参加了十天的冒险挑战。他的队友提供了比赛所需的 Renault 4。“当我看到拉力赛的照片之后，我就想必须在毕业之前尝试一下”，Emmanuel Mateos 说道。

他争取到了雇主的赞助。“我当时对这个项目做了一个展示，希望 GF Machining Solutions 至少能承担一部分费用”，他回忆道。Central Marketing-Team 立即明确表示愿意全额资助 Emmanuel Mateos 和他的队友。该业务部门不但赞助了学生用具和运动用品，还承担了准备汽车、备用件以及穿越摩洛哥等所需的费用。

除了运送学生用具，3000名 4L Trophy 拉力赛参与者还凑齐了在摩洛哥建立五所学校的费用。 ■



**Emmanuel Mateos**  
在 GF Machining Solutions  
日内瓦公司担任兼职  
Marketing-Projektmanager  
一职大约一年左右。此外他即  
将从法国Annecy的 IAE  
Université Savoie Mont  
Blanc 硕士毕业。

➕  
视频及更多图片请登录  
[globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

## 我的家乡 意大利热那亚

**意**大利绝对是大家公认的最具魅力的国家之一。无论在历史、艺术、美食还是风景方面，它不会让任何人的愿望落空。在它拥有着靴子轮廓的国土上分布着高山和将近5000公里长的海滩。我的家乡在西北地区利古里亚 - 准确地说，是美丽的城市热那亚。

它作为古老海上共和国仍然被厚厚的城墙包围着，那是很久以前为了防御土耳其和撒拉森人进攻而建造的。从那时起热那亚被称为“了不起的地方” (La Superba)。这个名字源于热那亚在1500年前后全球贸易战略最佳位置以及在欧洲的统治地位。这段辉煌的历史从诸多古老建筑上仍然清晰可见。老港口周围的景象让人最为印象深刻。

我上班时要经过一段辉煌壮丽的老路，然后进入丘陵起伏的内陆。那里距离我的住处大约30公里，是我工作的地方 - GF Piping Systems Busalla 公司。 ■



### Andrea Diotalevi

在 GF Piping Systems 意大利 Busalla 公司已经工作了七年。他在该生产基地担任 MRP Controller，负责材料需求规划。这位本地人每天从他的出生城市花费大约30分钟去 Busalla 工作。

## 在热那亚绝对不容错过：

### 热那亚的象征

屹立在港口之上的 Lanterna 灯塔。它建立在40米高的岩石上。从那里人们可以眺望到港口和旧城的优美景色。

[www.lanternadigenova.it](http://www.lanternadigenova.it)

### 海底世界

Acquario di Genova 是意大利最大的水族馆，位于热那亚古老的港口。最近新开放了鲸鱼展馆，绝对值得参观。

[www.acquariodigenova.it/en](http://www.acquariodigenova.it/en)

### 地道美食

热那亚的 Focaccia 是一种饼状发酵软面包，口感微咸。独特的手工艺，百年悠久历史以及海边特殊的空气使其配方独具魔力。

### 曾经的辉煌

热那亚的Palazzi dei Rolli是15世纪的古老建筑，拥有富丽堂皇的大厅。它被列为联合国教科文组织世界文化遗产，其艺术感十足壁画、油画及装饰使人印象深刻。

[www.palazzideirolli.it](http://www.palazzideirolli.it)

“围着老港口散步最能印象深刻的领略旧时代的盛况。”

Andrea Diotalevi  
MRP Controller  
GF Piping Systems  
意大利 Busalla 镇



## GLOBE 3·2017 版本说明

### 出版者

Georg Fischer Ltd.  
Beat Römer, 集团联络部  
Amsler-Laffon-Str. 9  
CH-8201 Schaffhausen

电话: +41 (0) 52 631 1111  
传真: +41 (0) 52 631 2863

globe@georgfischer.com  
www.georgfischer.com

### 项目主管

Ute Schnier, Lena Koehnen (GF)

### 编辑

Julia Obst (GF Piping Systems),  
Isabelle Scherzinger (GF Automotive),  
Sophie Petersen (GF Machining Solutions)

### 制作

SIGNUM communication GmbH,  
Mannheim, 德国

### 翻译

Baker & Harrison,  
慕尼黑, 德国

### 汉语版

DE Druck Europa GmbH, Berlin, 德国

### 其它语言版本

abc Druck GmbH, Heidelberg, 德国

### 图片

Aaron Green, Bang The Drum Productions,  
Helmuth Scham, James Bastable, Luisa Fumi  
Digital Art & Photography, Oliver Oettli,  
Patrick Wack, Paulo Fridman, Shutterstock,  
Simone Schuldis

其它图片来源: GF



## 参与活动 并 赢取奖励!

您愿意给大家介绍您的家乡吗?  
请注上“我的家乡”给  
globe@georgfischer.com  
发邮件。所有的寄送者均可  
参与第40页的抽奖活动。

Globe 每年出版四期, 有德语、英语、法语、  
意大利语、西班牙语、土耳其语和中文版本,  
总发行量达 14000 份。

下期杂志将于 12 月发行, 2017 年 9 月 22 日截稿

# 更多详情请登录 Globe 在线!

现在您可以舒适地使用智能手机或平板电脑阅读 GF 员工杂志。点击进入，体验全新阅读享受：

[globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)



 /GeorgFischerCorporation  
/georgfischeryoungcareer

 /georgfischer

 /company/georg-  
fischer

 /company/georgfischer

 /user/georgfischercorp

## 有奖参与

## 抓住机会!

赢取 iPad Air 2, Bose 的无线耳机或者 JBL 的蓝牙音箱。我们将在所有参与 **Hello!**, **3×3** 和 **我的家乡** 栏目的员工中随机派发奖品。请用相应标题发邮件给我们 [globe@georgfischer.com](mailto:globe@georgfischer.com)。我们期待您的投稿。下一期 Globe 将公布获奖者名单。

### 参与条件

有奖参与活动主办方为 GF。GF 所有员工均有权参与此活动。活动截止后，将在所有参与者中随机抽取优胜者。奖品不得更换、不可兑换现金。参与者将被视为同意将其名字在获奖结果中公布。不承担任何法律责任。

参与活动  
并  
赢取奖励!

本期 Globe 获奖者：

- 一等奖：Nick Peters (GF Piping Systems 美国公司)
- 二等奖：Jeffrey You (GF Machining Solutions 新加坡公司)
- 三等奖：Robin Taxis (GF Piping Systems 德国公司)

所有未被印刷录用的稿件可在线查阅：  
[globe.georgfischer.com](http://globe.georgfischer.com)

参与活动截止日期为 2017 年 10 月 4 日