

Globe

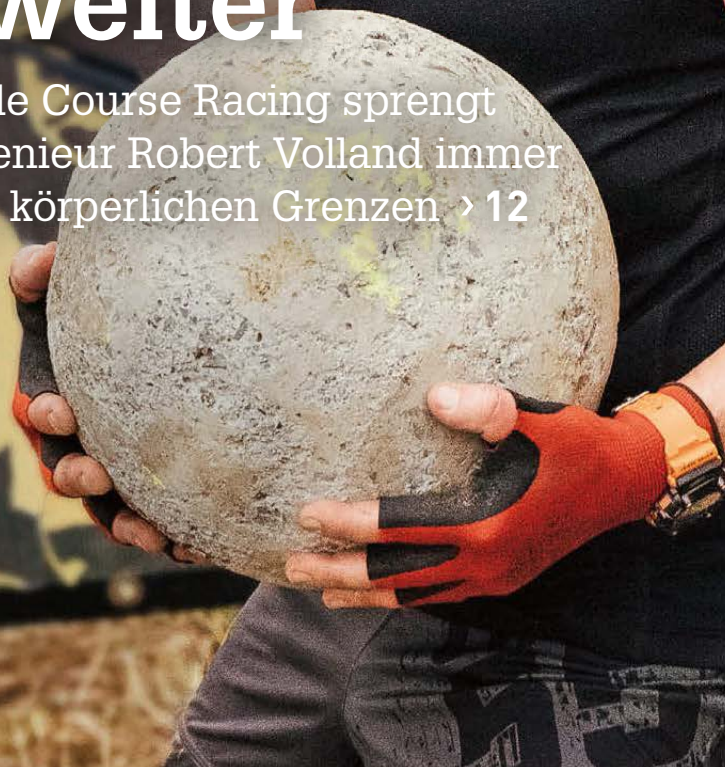
+GF+

DAS GLOBALE MAGAZIN
FÜR DIE MITARBEITENDEN VON GF

AUSGABE 3 · 2019

Bis ans Limit – und weiter

Beim Obstacle Course Racing sprengt
Vertriebsingenieur Robert Volland immer
wieder seine körperlichen Grenzen > 12



GF Linamar rüstet auf

Ein neues Druckguss-Modul
soll das Geschäft auf dem
Automobilmarkt ankurbeln > 10

Kugelhahn 546 Pro

Der Marktführer von GF Piping
Systems regelt den Durchfluss in
vielen Industrien > 20

Lean Management

CEO Andreas Müller setzt auf
schlanke Prozesse und stetige
Verbesserung > 28

HELLO!



Schanghai

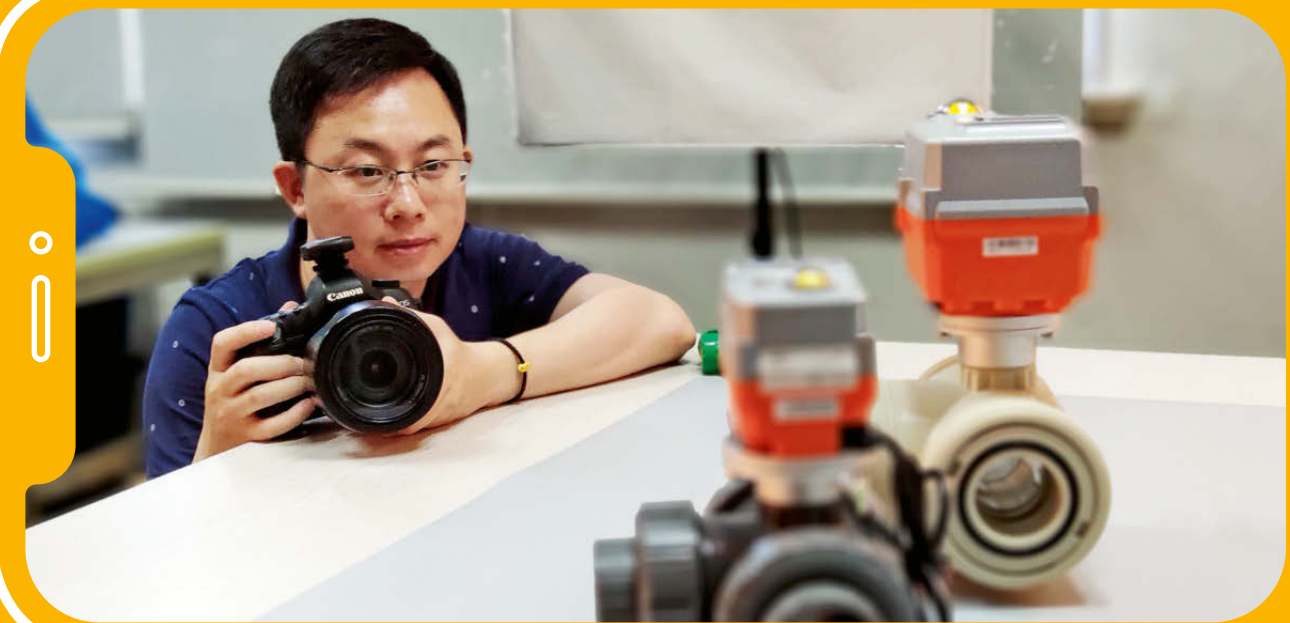


Lei Ley

Schanghai (China)
28. Juni 2019,
10:00 Uhr

Ich nehme gerade Werbefotos für unser neues Produkt, einen elektrischen Kugelhahn, auf. Normalerweise arbeite ich vor allem hinter der Kamera, aber für das heutige „HELLO“ habe ich die Seite einmal gewechselt.

Lei Ley ist Marketing-Spezialist bei GF Piping Systems in Schanghai (China).



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



Pontresina



Tamara Sommer

Pontresina (Schweiz)
28. Juni 2019,
10:00 Uhr

Zu der Zeit war ich im Engadin unterwegs. Etwa zwei Stunden von unserem GF Standort in Seewis entfernt, verbrachte ich dort einen tollen Tag mit meinem Mann und meiner Tochter. Hier stehen wir vor dem schönen Morteratschgletscher.

Tamara Sommer ist Leiterin Human Resources bei GF Piping Systems in Seewis (Schweiz).



MITMACHEN UND GEWINNEN!

Was machen Sie am
9. Oktober 2019
um **16:30 Uhr Ortszeit**?

Schicken Sie uns Ihren Schnappschuss mit
der Betreffzeile „Hello!“ und einer kurzen
Beschreibung an:

globe@georgfischer.com

Alle Einsendungen nehmen an unserem
Gewinnspiel auf Seite 40 teil.

INHALT

3 · 2019

GESCHAFFT!

GF Linamar expandiert

Im Herbst geht das neue Druckguss-Modul 1B nach nur neun Monaten Bauzeit in Betrieb. 10

TITELGESCHICHTE

Bis ans Limit – und weiter

Robert Volland hat ein ausgefallenes Hobby. Nach der Arbeit wirft er sich in Schlammgruben und läuft fast bis ans Ende der Welt. 12

SO GEHT DAS!

So bleibt alles im Fluss

Die Kugelhähne von GF Piping Systems finden sich in vielen Industrien. Dank ihres modularen Designs sind sie für zukünftige Entwicklungen gerüstet. 20

UNSERE KUNDEN

Immer das Neue im Blick

Mit Maschinen von GF fertigt das Reichle Technologiezentrum Formen und Werkzeuge für die präzise Strukturierung von Oberflächen. 24

ZUM MITNEHMEN

Immer online – aber sicher

Ob bei der Arbeit oder privat: Sicherheit im Netz wird immer wichtiger. Diese Tipps helfen Risiken zu minimieren. 37

MEINE HEIMAT

Immer höher, immer grösser

Ann-Charlotte Richter ist Weltenbummlerin und verrät ihre Top Tipps für Chicago (USA). Dort ist sie 2017 sesshaft geworden. 38

- 02 HELLO!
- 06 IN KÜRZE
- 07 PRODUKT IN ZAHLEN
- 09 ZWEI AUF EIN WORT
- 17 3x3
- 36 HERZBLUT
- 39 IMPRESSUM
- 40 GEWINNSPIEL



28

UNSERE ZIELE
Schlanke Linie

Eine fast 100 Jahre alte japanische Philosophie hält in allen drei Divisionen Einzug: Lean Management.



18

EIN TAG MIT Vor Ort für ihre Kunden

Senior Sales Engineer Thuat ist im steten Austausch mit bestehenden und potenziellen Kunden. Für sie ist Thuat täglich in und um Ho-Chi-Minh-Stadt (Vietnam) unterwegs.



32

UNSERE STANDORTE
Heimlicher Held

Etwa 70 Kilometer von Schanghai entfernt rüstet sich GF Casting Solutions in Kunshan (China) für den Wandel des Automobilmarktes.



22

UNSERE MÄRKTE Mit Präzision in die Zukunft

GF Machining Solutions entwickelt Lösungen für die Medizintechnik. Das Segment verspricht Wachstum. Mit Expertise und neuen Strategien ist GF ganz vorn dabei.

EDITORIAL

Kein Weg zu weit

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

„mit einem Freund an der Seite ist kein Weg zu weit“ – Postkarten-Fans wie ich kennen dieses japanische Sprichwort bestens. Warum es sich so grosser Beliebtheit erfreut, ist klar. Denn gemeinsam meistern wir Herausforderungen leichter – selbst die, an die wir uns allein niemals heranwagen würden. Ein gutes Gefühl!

Bei GF wollen wir Wege und Prozesse so schlank wie möglich halten. Dabei hilft uns Lean Management, ein Ansatz, der auf uns alle zählt. Wann dachten Sie zuletzt: „Das könnte auch effizienter laufen“? Genau solche Gedanken sind im Lean Management zentral. Denn sie sind die Voraussetzung dafür, dass wir dazulernen und gemeinsam noch besser werden. Wie „lean“ wir bei GF heute schon sind, erfahren Sie ab Seite 28.

Ein Beispiel für gelungene Teamarbeit kommt von GF Linamar: In wenigen Monaten haben unsere US-Kollegen ein neues Modul auf die Beine gestellt (ab Seite 10). Ebenfalls zum Staunen ist die Geschichte unseres Titelhelden Robert Volland. Vor sechs Jahren nahm er mit einem Freund am ersten Extremhindernislauf teil. Heute startet er bei den härtesten Rennen Europas und weiss: „Manche Hindernisse können nur gemeinsam gemeistert werden“ (ab Seite 12).

Auch diese Globe haben wir als Team umgesetzt. Ein herzliches Dankeschön an unsere Protagonisten und alle Beteiligten für ihre Unterstützung. Über Feedback und Themenvorschläge freuen wir uns – per E-Mail oder gerne auch per Postkarte!

Ich wünsche Ihnen
viel Freude beim Lesen.

Lena Koehnen
Projektleiterin Globe



IN KÜRZE



Der neue Hauptsitz Biel mit 17'000 Quadratmetern Produktions-, Montage- und Bürofläche.

Hauptsitz Biel eröffnet

GF Machining Solutions hat am 13. September 2019 ihren neuen Hauptsitz eröffnet. In Biel (Schweiz) bündelt die Division die Schweizer Fräs- und Laserproduktion und fasst die bisherigen Standorte Nidau, Ipsach und Luterbach zusammen. Der neue Standort bietet Raum für 450 attraktive Arbeitsplätze und beherbergt ein modernes Forschungs- und Entwicklungszentrum. Im sogenannten Demo-Center können Kunden und Besucher die Technologien und Produkte von GF Machining Solutions hautnah erleben.



Produktion in Indien erweitert



Ausser der neuen Produktionshalle entstehen auch eine neue Zufahrtsstrasse, Flächen zur Rohrlagerung und ein neues Mitarbeitergebäude.



In Indien wächst der Bedarf an Infrastrukturanlagen für die Gas- und Wasserverteilung stark. Produkte von GF Piping Systems sind daher sehr gefragt. Um der steigenden Nachfrage gerecht zu werden, erweitert die Division den Standort Ratnagiri unter anderem mit einer Produktionshalle mit 1'000 Quadratmetern Fläche. Im neuen Gebäude werden zusätzliche Spritzgussmaschinen Platz finden. Erste Kundenaufträge sind bereits eingegangen. Der Bau soll im ersten Quartal 2020 abgeschlossen sein. ■

Ausgezeichnetes Hycleen

Die Jury des Red Dot Design Awards hat GF Piping Systems für ihr Hycleen Automation System ausgezeichnet. Die Division erhielt die „Honorable Mention“ für ihr Produkt, das mit gut durchdachten Detaillösungen überzeuge, so die Begründung der 25-köpfigen Jury. Das Hycleen Automation System ist ein neues Regelsystem für die Steuerung, Überwachung und Protokollierung von Trinkwasserinstallationen in sensiblen Umgebungen wie etwa Krankenhäusern. ■



Ideen aus dem Technikum

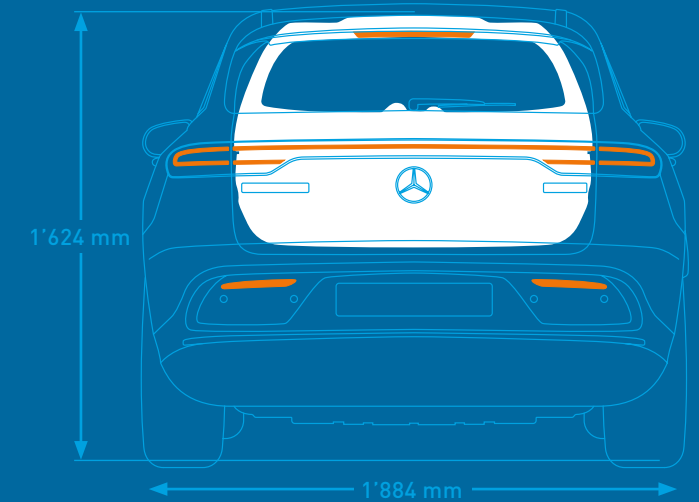


Im Frühjahr 2019 eröffnete GF Piping Systems am Standort Schaffhausen (Schweiz) das Technikum, eine neue Abteilung des Technology Centers. Die Division setzt dort Ideen und Innovationen aus den Bereichen Material- und Technologieentwicklung, Fertigung und Entwicklung und Prozesstechnik um. Im Mittelpunkt stehen dabei die Themen Spritzguss, Compoundierung und Industrie 4.0. Die im Technikum erarbeiteten Ergebnisse stehen allen GF Piping Systems Gesellschaften zur Verfügung. ■



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

PRODUKT IN ZAHLEN



1'032

Millimeter – so hoch ist die Rückwandtür des Elektro-SUV EQC von Mercedes-Benz. GF Casting Solutions, bei grossen und leichten Strukturteilen für PKW traditionell erste Wahl, baut im Werk Herzogenburg (Österreich) seit April 2019 erstmals ein Element für SUV. Die Heckklappe ist die grösste jemals von GF Casting Solutions produzierte Rückwandtür – die Modelle für Kombis sind im Schnitt 20 Zentimeter kleiner. Mit 3 Millimetern ist sie ausserdem sehr dünnwandig. Gleichzeitig ist es die erste Heckklappe für ein E-Auto – und damit Teil der Strategie von GF, europäischen Premiumherstellern leichte Lösungen für ihre neuen Modelle mit E-Antrieb zu bieten. Der EQC fällt neben der Abmessung der Rückwandtür durch seine Heckleuchte in Form eines durchgehenden Lichtbandes auf. Bei der Herstellung der Gussform muss das berücksichtigt werden. Und: Erstmals wird bei der Fertigung eine neue Technik der Qualitätskontrolle getestet. Nach dem Guss wird die Heckklappe gescannt und optisch vermessen. Ein Computer gleicht die Daten mit einem digitalen geometrischen Modell ab und bewertet so die Qualität. ■

Bauteilgewicht: 7,2 Kilogramm
Breite: 1'237 Millimeter
Höhe: 1'032 Millimeter
Tiefe: 203 Millimeter
Produktionsdauer pro Stück: 28,5 Minuten
Produktionsmaschine: Druckgussmaschine mit 4'400 Tonnen Schliesskraft

Standort wird verlagert

Aufgrund veränderter Marktbedingungen verlagert GF Casting Solutions rund 300 Arbeitsplätze von Werdohl (Deutschland) nach Rumänien und Österreich. Gemäss ihrer Strategie plant GF zudem die Devestition der Eisengesserei in Herzogenburg (Österreich). Damit wird der 2018 begonnene strategische Rückzug aus dem Eisenguss im Automobilbereich in Europa abgeschlossen. ■

Durchbruch mit Spark Track

Als „Durchbruch in der EDM-Drahtschneidemaschinen-Technologie“ bezeichnete die internationale Schweizer Fachmesse Prodex ein neues Verfahren von GF Machining Solutions. Grund genug, Spark Track mit dem Prodex Award 2019 auszuzeichnen. Das Intelligent Spark Protection System (ISPS) verringert das Risiko von Drahtbrüchen und steigert die Produktivität von Drahterosionsmaschinen um bis zu 25%. ■

Der Prodex Award wurde am 15. Mai 2019 in Basel (Schweiz) verliehen.



Grund zur Freude: Mit 252 km/h holte der Pod des Schweizer Studententeams im Finale der Hyperloop Pod Competition die Silbermedaille.

Cooler Pod

Das Swissloop-Team der ETH Zürich hat 2019 bereits zum dritten Mal an der von Tesla- und SpaceX-Gründer Elon Musk ins Leben gerufenen Hyperloop Pod Competition teilgenommen. Als Swissloop Hauptsponsorin entwickelte GF Casting Solutions für den diesjährigen Pod eine

Guss-Komponente für die Kühlung des Antriebssystems. Am 21. Juli 2019 ging das Team in Los Angeles an den Start und erreichte den zweiten Platz. Das Swissloop-Team erhielt von SpaceX ausserdem den Innovation Award für seinen linearen Induktionsmotor und Inverter. ■

Leichte Teile für Vinfast

GF Casting Solutions hat von Vinfast einen Auftrag für die Entwicklung und Fertigung von Leichtbaukomponenten über 37 Millionen Euro erhalten. Die Division entwickelt und fertigt für den vietnamesischen Autohersteller Federbeinstützen aus Aluminium und Differentialgehäuse aus Eisen. Die Teile werden an den Standorten Altenmarkt (Österreich) und Kunshan (China) produziert. ■



ZWEI AUF EIN WORT

Wie fokussieren Sie sich im Alltag auf das Wesentliche?

Täglich erhalte ich verschiedene Anfragen und Aufträge rund um die IT-Umgebung bei GF. Die meisten davon betreffen einzelne Benutzer. Manchmal gibt es auch Probleme, die das gesamte Büro oder eine Geschäftsanwendung betreffen. Die Problemlösung kann mitunter ganze Monate in Anspruch nehmen.

All diese Dinge sofort zu erledigen ist fast unmöglich. Deshalb folge ich einigen Regeln: Zuerst schreibe ich alles in einer detaillierten To-do-Liste auf. Um meine Prioritäten festzulegen, nutze ich „Habit 3“ („Das Wichtigste zuerst“). Vor allem aber akzeptiere ich, dass es manchmal in Ordnung ist, „Nein“ zu sagen.

Meine Kollegen und ich müssen im IT-Support Probleme oft sehr schnell lösen. Wenn möglich, erledige ich Aufgaben sofort und erstelle dann „Deadline-Flags“ in meinem Outlook-Kalender für die restlichen To-dos.

Wenn wir ein Problem nicht selbst lösen können, bitten wir unsere externen IT-Partner um Unterstützung. Eine Herausforderung ist, dass unser Team weltweit und in verschiedenen Zeitzonen tätig ist. Da einer unserer IT-Partner in Europa sitzt, müssen wir hier in Asien manche Telefonate für abends oder nachts ansetzen. Das ist zwar oft sehr schwierig, aber es macht mir viel Freude, unsere gesetzten Ziele zu erreichen. ■



Ich arbeite eng mit dem Leiter des Geschäftszweigs Nord-/Südamerika und allen anderen Geschäftszweigen sowie mit dem SAP-Team der Vertriebs- und Marketingkoordination zusammen. Beim Arbeiten konzentriere ich mich ganz auf meine Aufgaben. Ich beginne damit, meine Gedanken zu ordnen und überlege mir, was ich erreichen will. Dabei setze ich Prioritäten. Meine Regel dafür ist, für Aufgaben die Verantwortung zu übernehmen und sie durchzuführen. Damit stelle ich sicher, dass ich zuverlässig beende, was ich begonnen habe.

Zeit ist unser wertvollstes Gut und ohne Ordnung kann sie leicht verschwendet werden. Der Kern meiner Arbeit ist die Selbstorganisation und die Fähigkeit, sie in allem, was ich tue, anzuwenden. Ein weiterer Schlüssel, um Ergebnisse zu erreichen und zu liefern, ist Kommunikation. Jedes Kommunikationsmittel ist wichtig, meine Regel dafür lautet: „Eines ersetzt nicht das andere.“ Kommunikation ist keine Einbahnstrasse.

Wenn ich mit meiner Familie zusammen bin, konzentriere ich mich auf sie, höre allen zu und tue Dinge für sie und mit ihnen. Wir schaffen uns so schöne Erinnerungen. Ich investiere auch Zeit in mich selbst, ein Gleichgewicht ist wichtig für ein gesundes Leben. „Die Säge schärfen“ nenne ich das – ganz im Sinne von Stephen Coveys Buch „Die 7 Wege zur Effektivität“. ■

Beatrice Weber

ist seit fast 19 Jahren bei GF Piping Systems tätig, derzeit als Executive Assistant des Leiters Sales & Marketing BU Americas in Irvine, Kalifornien (USA). In ihrer Anfangsposition war sie Export Managerin für Lateinamerika im GF Büro in Tustin, Kalifornien (USA).



Mehr Bilder von Henry Sam und Beatrice Weber finden Sie auf globe.georgfischer.com



Henry Sam

Der ICT Manager Asia ist seit Juli 2005 bei GF Machining Solutions tätig. Er unterstützt von seinem Büro in Hongkong (China) aus die GF Standorte in Asien bei der Umsetzung von IT-Grossprojekten. Ausserdem betreut er die IT-Netzwerkinfrastruktur, Benutzerarbeitsplätze und Server.



Mit Freude und Engagement setzten sie die Werksweiterung von GF Linamar um: Maintenance Manager Bill Penn, Senior Program Manager Jürgen Steinberger und Manufacturing Engineer Mike Morgan [v.l.].

GESCHAFFT!
NEUES MODUL IN MILLS RIVER

Die Wertschöpfung erweitern

Im Herbst wird das Joint Venture GF Linamar im US-Bundesstaat North Carolina seine Werksweiterung plangemäss abschliessen. Dadurch kann es auf dem nord-amerikanischen Automobilmarkt weiter Fahrt aufnehmen.

Riesig, schnell gebaut und in Zukunft höchst produktiv: So lässt sich das Modul 1B beschreiben. Es ist eine Erweiterung des Druckgusswerks in Mills River, North Carolina. Kaum ein Jahr nach dem ersten Spatenstich wird es ab Herbst 2019 mit voller Auslastung laufen. Der Werksausbau wurde notwendig, nachdem GF Linamar den Auftrag eines grossen amerikanischen Automobilherstellers erhalten hatte, 700'000 Druckgussteile herzustellen. Die Werksweiterung stellt einen weiteren Meilenstein für GF Linamar dar, um sich in der amerikanischen Automobilindustrie als verlässlicher Lieferant von hochwertigen, einbaufertigen Druckgussteilen zu etablieren.

Wie alles begann

Das Joint Venture GF Linamar wurde 2015 von GF Casting Solutions und Linamar gegründet. Der ehrgeizige Plan war, die Erfahrung von Linamar auf dem nordamerikanischen Markt für Automobilteile mit dem Know-how von GF im Bereich Druckguss zu bündeln. Damit wollte man mit vereinten Kräften als neuer Zulieferer in der Automobilbranche Fuss fassen. 2017 weihte das Joint Venture seine erste Produktionsstätte ein.

Die Idee zur Erweiterung war von Anfang an Bestandteil der Werksplanung. Der Grundstein für das Modul 1B wurde Anfang 2019 gelegt. Die Produktion der Gussteile erfolgt nach wie vor im ursprünglichen Werk. Der Neubau bietet nun zusätzlichen Platz für die Bearbeitung und Montage von mehr als 700'000 Teilen pro Jahr – im Durchschnitt entsteht sage und schreibe alle 28 Sekunden ein neues einbaufertiges Teil. Sorgfältige Planung und Ausführung sind für diese Arbeitsweise unabdingbar. „Unser Ziel ist es, der

beste Gussproduzent zu sein“, erklärt Senior Program Manager Jürgen Steinberger. Dank des Ausbaus habe GF Linamar nun ein leistungsfähiges und flexibles Werk, das die enge Zusammenarbeit mit Kunden fördert und eine wirtschaftliche Produktion einbaufertiger Druckgussteile für den amerikanischen Markt ermöglicht. „Unser Maintenance Manager Bill Penn und Manufacturing Engineer Mike Morgan spielten eine wesentliche Rolle bei der Erweiterung und für die neuen Maschinen“, so Steinberger.

Grossartiges Team

Zwei Unternehmen von verschiedenen Kontinenten zusammenzubringen ist herausfordernd. „Möglich war das nur dank unseres grossartigen Teams“, sagt Steinberger. Die Leistung der Sales-Abteilung war der Auslöser für den Ausbau. Denn durch die Aufträge, die generiert wurden, war er wirtschaftlich gerechtfertigt. Die Sicherheitsbeauftragten sorgten dafür, dass zahlreiche US-spezifische Anforderungen erfüllt wurden. Die für das Modul 1A zuständigen Kolleginnen und Kollegen entwarfen die Pläne für den Ausbau. Andere Abteilungen, wie etwa die Engineering- und Produktdesign-Teams, waren ebenfalls an der erfolgreichen Umsetzung beteiligt. „Manchmal war allein die Koordination aller Beteiligten herausfordernd – bei einer Vielzahl von Mitarbeitenden aus zwei Unternehmen und verschiedenen Zeitzonen. GF Linamar hat bereits sieben Druckgussanlagen in Betrieb, drei weitere Anlagen befinden sich im Aufbau, und zwei zusätzliche Zellen sind aktuell in Planung. Der Standort könnte künftig sogar noch weiter wachsen – und Jürgen Steinberger und das restliche Team von GF Linamar werden dafür bereit sein. ■



GUTE PARTNERSCHAFT

GF Linamar ist das Joint Venture zwischen GF Casting Solutions und dem kanadischen Fertigungsspezialisten Linamar. Das Leichtmetall-Druckgusswerk in Mills River (USA) stellt Aluminium- und Magnesium-Leichtbaukomponenten für die Automobilindustrie her. Der Ausbau des Werks um Modul 1B ist ein weiterer Meilenstein in der Partnerschaft.

MODUL 1B IN ZAHLEN

7'360 t

Beton wurden im neuen Modul verbaut.

3'127 m²

Fläche umfasst das neue Modul.

150

Personen waren in den Bau des Moduls 1B eingebunden.



Mehr Bilder auf
globe.georgfischer.com

Es gibt nur eine Richtung: geradeaus

Robert Volland hat ein ausgefallenes Hobby.

Er wirft sich in tiefe Schlammgruben, überwindet meterhohe Barrieren und läuft fast bis ans Ende der Welt. Seine Energiereserven sind nahezu unerschöpflich. Eine Eigenschaft, die dem Vertriebsingenieur auch bei der Kundengewinnung Extraschub verleiht.



Mit Kälte, Hitze, Schmerz und Erschöpfung kennt sich Robert Volland sehr gut aus. Er wagt Sprünge ins Ungewisse und hält Stromschläge stand – alles ganz freiwillig. Denn der Vertriebsingenieur bei GF Machining Solutions in Schorndorf (Deutschland) ist Extremsportler. Seine Leidenschaft gehört dem Obstacle Course Racing (OCR). Das ist das Bezwingen von Extrem-Hindernisläufen. Beim OCR wird gelaufen, geklettert, gekrochen, gehangelt, geschwommen und getaucht. Manchmal müssen auch brennende Hindernisse übersprungen werden. Ein anderer Name für das OCR ist Survival Running. Und das hat seinen Grund. „Wenn man sich über viele Stunden in der Langdistanz quält, kommen irgendwann die Schmerzen. Wenn der Körper sagt ‚Ich kann nicht mehr, es geht nicht mehr!‘, dann sage ich: ‚Doch, es geht weiter!‘.“ Sich selbst aus diesen mentalen Löchern zu ziehen und immer wieder neu zu motivieren, darauf komme es beim OCR neben einer guten Physis an, erklärt Robert.

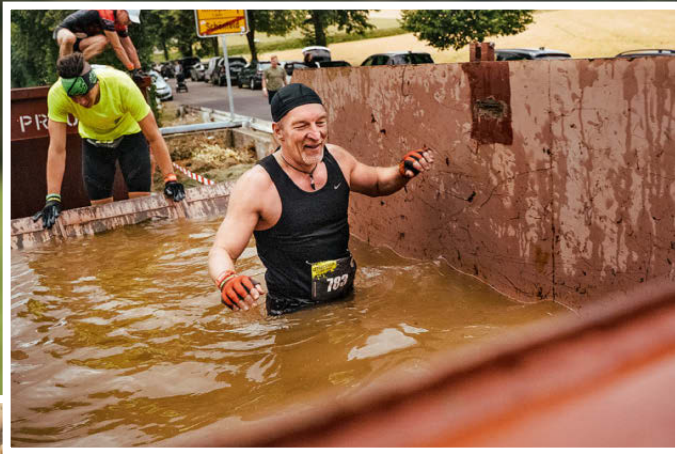
Noch 2012 sah das bei ihm ganz anders aus. Bei einer Körpergröße von 1,74 Metern brachte er fast 90 Kilogramm auf die Waage. >

Mit Kraft ist bei einem OCR-Parcours schon einiges gewonnen. Beim Hangeln wie hier an den Monkey Bars darf nie der Boden berührt werden, sonst drohen als Strafe bis zu 30 Burpees.



ZUR PERSON

Name: Robert Volland
Position: Vertriebsingenieur
Division: GF Machining Solutions
Standort: Schorndorf (Deutschland)
Bei GF seit: 2015



Fit für die Herausforderungen wird Robert Volland durch Kraft- und Lauftraining. Pro Woche rennt er bis zu 35 Kilometer Berg-Cross mit 700 Höhenmetern und oft noch einmal ebenso viele Kilometer in flacherem Gelände. Etwa 4,5 Stunden investiert er zusätzlich in Kraftaufbau.



Extremsport und Vertrieb passen für Robert Volland gut zusammen. Es geht bei beiden um Strategie, Ausdauer und die Fähigkeit, sich individuell auf jede Aufgabe oder jeden Kunden einzustellen.

FAKTEN OBSTACLE COURSE RACING

Seine Wurzeln hat das OCR im **militärischen Fünfkampf**.

Das erste OCR-Rennen war 1987 der **Tough Guy Race** in Grossbritannien. Der Lauf zählt zu den schwierigsten weltweit, ebenso wie **Getting Tough – The Race**, **Iron Viking** und **Ultra Viking**.

Populäre TV-Adaption der OCR-Rennen ist die Parcours-wettkampf-Show **Ninja Warrior**.



„Als Jugendlicher war ich für ein paar Monate beim Kickboxen, dann kamen das Studium und die Familie. Sport war damals nie ein Thema für mich“, erzählt er. Eines Morgens habe er an sich heruntergeschaut und gedacht: „Oh, Gott!“ Sein Hemd spannte, die Knöpfe seien nur einen Lufthauch davon entfernt gewesen, wegzuplatzen. „Das war mein persönlicher Wendepunkt“, sagt Robert. Dann wurde er dauerhaft aktiv.

Der Startschuss

Zunächst machte er Mountainbike-Touren. Doch Ende 2013 sah Robert im Fernsehen einen Bericht über das „Braveheart Battle“ in Deutschland, ein Extrem-Geländelauf mit aussergewöhnlich vielen Höhenmetern und knallharten natürlichen Hindernissen. „Ich wusste: Genau das will ich.“ Ein Telefonat mit seinem Freund Matze war dann der Startpunkt in die OCR-Szene. „Matze hatte sich dann noch vor mir für das Battle angemeldet. Da blieb mir nichts anderes übrig als mitziehen“, sagt Robert. Gemeinsam begannen sie mit dem Training. Ihr Markenzeichen war anfangs ein grünes Shirt mit der Comicfigur Hulk darauf. Mit dem brüllenden, unkontrollierten Muskelprotz hat Robert allerdings nicht viel gemeinsam. Ihn zeichnen eher Ge-

radlinigkeit und Fokussiertheit aus – Eigenschaften, die im Vertrieb mindestens so hilfreich sind wie im Parcours.

Die Strategie

Der gelernte Werkzeugmacher und studierte Betriebswirt arbeitet seit vier Jahren als Vertriebsingenieur im Aussendienst bei GF Machining Solutions in Schorndorf. Er verkauft zum Beispiel Draht- und Senkerdiermaschinen, Fräsmaschinen sowie Laseranlagen. Sein Büro hat der Familienvater in Bebra, etwa 150 Kilometer nordöstlich von Frankfurt am Main (Deutschland). Was aufgrund der Entfernung nach Schorndorf wie ein Job als Einzelkämpfer wirken mag, verlangt in Wahrheit permanenten Austausch und stetige Teamarbeit. Parallelen zum OCR eröffnen sich: „Es gibt immer Hindernisse, die nur gemeinsam gemeistert werden können. Aus beispielsweise einer drei Meter tiefen Schlammgrube gibt es allein kein Entkommen. Der besondere Spirit beim OCR: Die Läufer helfen sich gegenseitig.“ Von oben herabgereichte Hände, Räuberleitern bis hin zu Menschenpyramiden.

Von Bebra aus organisiert Robert die Bestandskundenpflege und auch die Akquise. Hier erstellt er im Homeoffice die Angebote

und Konzepte. „Man muss um jeden einzelnen Auftrag kämpfen und sich individuell auf den Kunden einstellen. Da gibt es Parallelen zum OCR, wo ich mich voll auf die Strecke und die Anforderungen fokussiere. In beiden Fällen muss ich ähnliche Fragen beantworten. Was ist dem Kunden wichtig? Welche Strategie ist für die nächste Strecke sinnvoll?“ Lläuft beides nach Plan, winke die Belohnung: im Job der Verkaufsabschluss, beim Laufen die Medaille.

Der Wille

„Getting Tough – The Race“ im deutschen Bundesland Thüringen ist Roberts Lieblingsrennen, er gilt als härtester Hindernislauf Europas. Immer im Dezember, bei Starttemperaturen um die 0 Grad Celsius – und das mit etlichen eiskalten Wasserhindernissen. „Das ist extrem hart, dicht an der Nahtoderfahrung“, sagt er grinsend. Neopren sei verpönt, eine Bademütze beim Tauchen hingegen absolut angebracht. Krämpfe? Die seien unvermeidlich. „Manchmal halten meine kalten Finger in der Verpflegungsstation nicht einmal mehr den Becher. Am Ziel komme ich aus eigener Kraft kaum noch aus den Klamotten.“ Und warum, um Himmels Willen, tut sich ein Mensch eine solche Tortur an?

„Es ist der Ehrgeiz, extreme Bedingungen zu bewältigen – immer schneller, härter und weiter. Das Glücksgefühl beim Zieleinlauf ist unbeschreiblich“, verrät Robert.

Im Internet kursieren Videos zu jenen Events, an denen sich auch Robert ins Ziel gequält hat. Die Videos erinnern an TV-Dokumentationen über die Ausbildung militärischer Spezialeinheiten. „Die Iron-Viking-Rennen in Wächtersbach (Deutschland) und Nimwegen (Niederlande) habe ich erfolgreich überlebt“, erzählt Robert stolz. Über 42 Kilometer, maximal siebeneinhalb Stunden Zeit und über 120 Hindernisse. „Teilnehmer, die wie ich die Langdistanz in diesem Rennen laufen, tragen spezielle Westen. Sie haben Vorrang an allen Hindernissen gegenüber den Kurzdistanzläufnern, denn beim Nichterreichen der Zwischenzeiten oder der Zielzeit wird der jeweilige Langdistanzteilnehmer disqualifiziert.“

Das Training

OCR verlange nach dem perfekten Athleten, sagt Robert: „Kraft und Ausdauer, Schnelligkeit und Härte.“ Für eine Top-Kondition läuft der Vertriebsingenieur deshalb gerne Berg-Cross, auch mal 35 Kilometer und mehr, meistens am Sonntagmorgen. Er unterbricht >

PERSÖNLICH

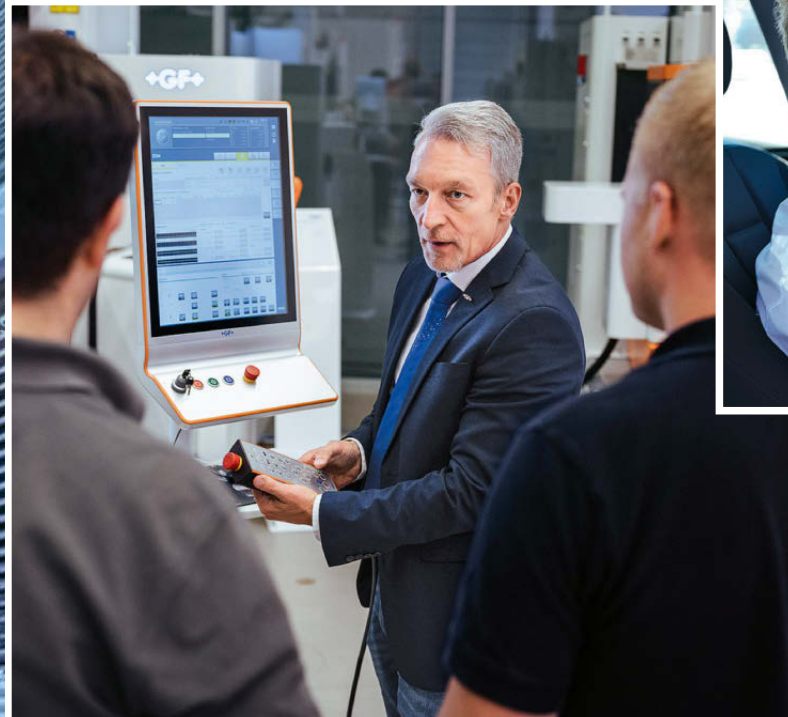
Robert Vollands **Lieblingscontest** ist das **Getting Tough – The Race** in Thüringen (Deutschland).

Zuletzt nahm er im September 2019 am **Ultra Viking** in Warstein (Deutschland) teil. Dort hatte er es mit mehr als 60 Kilometern Laufstrecke, etwa 3'300 Höhenmetern und rund 135 Hindernissen zu tun – Zeitlimit: 10 Stunden.

70 km

Lauftraining pro Woche sind für Robert Volland angesagt – insbesondere vor Wettkämpfen.

Viel unterwegs ist Robert Volland auch in seinem Job. Knapp 50'000 Kilometer legt er pro Jahr in seinem Vertriebsgebiet zurück.



«Ich will extreme Bedingungen bewältigen.»

Robert Volland
Vertriebsingenieur bei
GF Machining Solutions

› dabei immer wieder den Laufrhythmus, macht Kniebeugen, Burpees und Sit-ups. Im Krafraum stärkt er sich mit Core-Einheiten sowie mit klassischem Hantel- und Krafttraining. Die richtige Dosierung sei elementar und richtet sich speziell nach dem jeweils anstehenden Event.

Nur ein einziges Mal musste Robert bislang ein Rennen abbrechen. „Ich lag im Schnee unterm Stacheldraht, es ging nicht vor und nicht zurück – die Beine machten zu. Ich konnte mich nicht mehr motivieren. Das war’s dann.“ Daran habe er zu knapsen gehabt. Umso wichtiger war es, sofort wieder aufzustehen, das Ereignis zu analysieren und noch stärker zurückzukommen. „Das spiegelt auch die Arbeit im Vertrieb wider. Wenn ein Kunde sich doch für die Konkurrenz entscheidet, muss man das Warum verstehen und daraus lernen, aber dennoch sofort beim nächsten Kunden um den nächsten Auftrag weiterkämpfen. Es geht immer weiter, es gibt nur eine Richtung – und zwar geradeaus nach vorne.“ ■



Mehr Bilder und ein Video von Robert Volland finden Sie auf globe.georgfischer.com

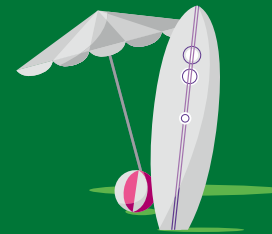
3x3

1. An diesen Ort würde ich gerne reisen:
2. Landleben oder Grossstadtflair?
3. Heute auf dem Weg zur Arbeit ...



Christine Fink
Leiterin HR Deutschland
GF Machining Solutions
Schorndorf (Deutschland)

1. Hawaii.



2. Als naturverbundener Mensch: **das Landleben.**

3. ... konnte ich den **Sonnenaufgang** bewundern. Ein perfekter **Start in den Tag!**

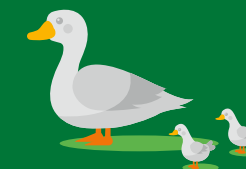


William Lewert
Shipping/Warehouse Clerk
GF Piping Systems
Easton (USA)

1. Schottland.

2. Landleben!

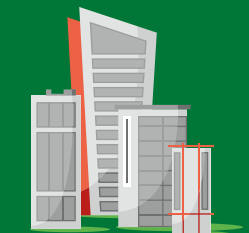
3. ... sah ich einen Mann, der einer **Entenfamilie** über die Strasse half.



Georgiana Ungureanu
Sicherheits- und Gesundheitsbeauftragte
GF Casting Solutions
Pitești (Rumänien)

1. Bora Bora.

2. Grossstadtflair.



3. ... wurde mir bewusst, dass meine **Hochzeit** in genau einem Jahr ist und ich dann **eine Familie gründen** werde.

**MITMACHEN
UND
GEWINNEN!**

Hier die neuen Fragen:

1. Entspannungsurlaub oder Sightseeing?
2. Hier klappt kreatives Arbeiten bei mir am besten:
3. Mein erstes Auto war ...

Machen Sie mit, und schicken Sie Ihre Antworten zusammen mit einem Porträtfoto mit der Betreffzeile „3x3“ an: globe@georgfischer.com
Alle Einsendungen nehmen an unserem Gewinnspiel auf Seite 40 teil.



Weitere Einsendungen für 3x3 auf globe.georgfischer.com

EIN TAG MIT
PHAM THI MINH THUAT

Name: Pham Thi Minh Thuat
Position: Senior Sales Engineer
Division: GF Piping Systems
Standort: Ho-Chi-Minh-Stadt (Vietnam)
Bei GF seit: September 2018

Für ihre Kunden
vor Ort

Bei Pham Thi Minh Thuat ist kein Tag wie der andere. Eine Parallele aber gibt es: Als Senior Sales Engineer ist sie unterwegs in Vietnam, oft direkt vor Ort bei ihren Kunden aus verschiedenen Industrien. Sie benötigen spezifische Lösungen für ihre Wasseraufbereitung. Der enge Austausch mit ihnen ist der wichtigste Teil von Thuats Sales-Job bei GF Piping Systems.



8:10 Uhr

Für einen beschwingten Start in den Tag ist Thuat der morgendliche Kaffee mit ihren Vertriebskollegen wichtig. Auch heute tauschen sie in lockerer Runde die neuesten Informationen aus. Thuat und ihre Kollegen sind überzeugt: Eine fröhliche Arbeitsatmosphäre motiviert zu guter Leistung.



10:05 Uhr

Mit dem Roller fährt Thuat zum Hafen des Saigon-Flusses zu ihrem ersten Termin. Mit Lam Nguyen von „Piriou“ bespricht sie anstehende Grossprojekte. Das Unternehmen hat sich auf den Bau von Marineschiffen nach europäischen Standards spezialisiert. GF liefert Rohrleitungssysteme für die Wasseraufbereitung.



12:37 Uhr

Sogar beim Mittagessen pflegt Thuat den Kontakt zu potenziellen Kunden. Heute trifft sie sich mit dem Planungsteam des Erstausrüsters Eco Environment, möglicher Abnehmer von Abwasseraufbereitungssystemen.



13:50 Uhr

Zurück im Büro begrüsst Thuat einen weiteren Kunden. Dem Betreiber einer Garnelenzucht mit zahlreichen Standorten in ganz Vietnam präsentiert sie heute das Doppelpipesystem von GF Piping Systems. Es ist optimal für den Einsatz in Prozessen mit besonders empfindlichen Produkten, wie Lebensmittel, geeignet.



15:18 Uhr

Wie jeden Tag tauscht sich Thuat auch heute mit ihrem Vorgesetzten Vu Dinh Cuong aus, Country Manager von GF Piping Systems Vietnam. Die beiden besprechen den Stand der laufenden Projekte und Thuat berichtet ihm von den heutigen Kundenterminen.



17:12 Uhr

Am Ende jedes Arbeitstages bereitet sich Thuat schon auf den nächsten vor. Es ist das erste Mal heute, dass sie allein an ihrem Schreibtisch arbeitet. Morgen stehen wieder zahlreiche Kundentermine an. Doch genau diese Abwechslung mag Thuat besonders an ihrem Job.



18:34 Uhr

Zu Hause angekommen widmet sich Thuat in Ruhe den wichtigsten Menschen in ihrem Leben. Mit ihrem Mann Dang und Sohn Kelvin verbringt sie jede freie Minute. Wie sie zusammen den Abend gestalten, entscheidet meist das jüngste Familienmitglied.

+ Mehr Bilder zum Tag von Thuat auf globe.georgfischer.com

SO GEHT DAS!
DER NEUE KUGELHAHN 546 PRO

So bleibt alles im Fluss

Mit Rohrsystemen aus Kunststoff von GF Piping Systems gelangen Wasser, Gase und chemische Stoffe zuverlässig ans Ziel. Kugelhähne stellen sicher, dass alles dahin kommt, wo es hin soll. Die Hähne sind robust und langlebig – sie senken Wartungs- und Nachrüstungskosten genauso effektiv wie das Risiko von Produktionsausfällen und Sabotage. Dank ihres modularen Designs sind sie für zukünftige Entwicklungen gerüstet – ob Digitalisierung oder veränderte gesetzliche Auflagen. Das Vorzeigemodell ist der in der Schweiz gefertigte Kugelhahn 546 Pro. Finden Sie heraus, welche Schlüsselindustrien auf den Marktführer setzen – und warum.

13,5%
Jahreswachstumsprognose für den globalen Markt für Rechenzentrumskühlung bis 2025

Kühlung von Rechenzentren

Grosse Rechenzentren erzeugen enorm viel Wärme. Die Kühlung der Server macht 25 bis 30 % der Technologie- und Stromkosten aus. Deshalb bieten Kühllösungen aus Kunststoff bei der Installation und dem Betrieb ein enormes Einsparpotenzial und verhindern gleichzeitig Korrosion. Kugelhähne regulieren das System.

Mikroelektronik und Halbleiter

Bei der Herstellung von Computerchips und anderen Produkten der Mikroelektronik werden Rohrleitungssysteme für Kühlmittel, Abwasser, Chemikalien und Gase benötigt. Kugelhähne werden zur Regulierung von Ein- und Auslässen und zur Vakuumierung von Reinräumen eingesetzt.

535 Mia. USD
Prognostiziertes globales Marktvolumen für Mikroelektronik im Jahr 2023

250-300 Mia. USD
Globales Marktvolumen für Wasseraufbereitung im Jahr 2019

Wasseraufbereitung

Sauberes Wasser ist gefragter denn je. Dementsprechend ist die Abwasserbehandlung ein wachsender Sektor, der 35 % des globalen Wassermarktes ausmacht. Kugelhähne müssen bei der Behandlung von Industrieabwässern und der Meerwasserentsalzung hohen Betriebs- und Korrosionsdrücken standhalten.

278 Mio. Tonnen
Prognostiziertes globales Produktionsvolumen von Schwefelsäure, der gängigsten Chemikalie im Jahr 2021

Chemische Prozessindustrie

Sicherheit hat in der chemischen Industrie Priorität. Deshalb sind leckagedichte Kugelhähne unerlässlich beim Umgang mit gefährlichen Chemikalien. Der modulare Kugelhahn von GF überzeugt mit seiner Durchflussregulierung. Er ermöglicht auch eine Aufrüstung zur Automatisierung ohne Demontage des Systems, was das Risikopotenzial reduziert.

1/3
Anteil der Rohrleitungen in Kraftwerken aus Metall, die mit Kunststoff ausgetauscht werden können

Energiesektor

GF Piping Systems beliefert Energieunternehmen mit einer Reihe von Produkten, die diese für die Denitrifikation, also Stickstoffumwandlung, und Entschwefelung einsetzen. Kunststoffrohre machen Wärmekraftwerke wirtschaftlicher, da sie Wartungs- und Reparaturkosten senken sowie die Gefahr von Leckagen und Rohrbrüchen durch Korrosion deutlich verringern. Dort kommen Kugelhähne zum Einsatz.

Schiffsbau

GF Piping Systems produziert Rohrleitungssysteme aus Kunststoff für Kreuzfahrtschiffe, Offshore-Plattformen, Fähren und Forschungsschiffe weltweit. Die leichten und korrosionsfreien Rohre, Armaturen wie z. B. Kugelhähne sorgen für einen effizienten Transport aller Flüssigkeiten an Bord.

70-85%
Anteil am Schiffswert, der durch Zulieferer erbracht wird

Das macht den 546 Pro aus



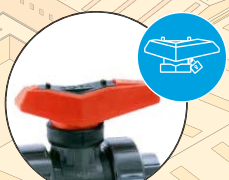
Die **Totmannschaltung** sorgt dafür, dass der Kugelhahn stets von selbst schliesst.



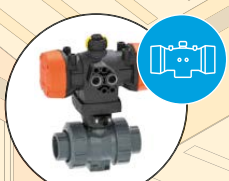
Der **Data-Matrix-Code** stellt individuelle Daten zum Kugelhahn zur Verfügung.



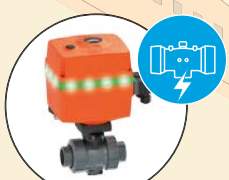
Optionale Sensoren zeigen per LEDs kontinuierlich und zuverlässig die Ventilstellung an.



Der **ergonomische, verriegelbare Hebel** sorgt für eine leichtgängige und präzise Bedienung.



Der Kugelhahn ist auch mit **elektrischem oder pneumatischem Antrieb** erhältlich.



Dank **smarten Antriebs** sind Inbetriebnahme sowie Darstellung der Prozessdaten sehr einfach.

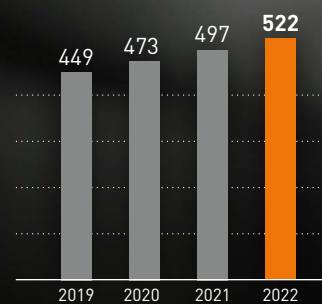
EIN WACHSENDER MARKT

13 Mia.

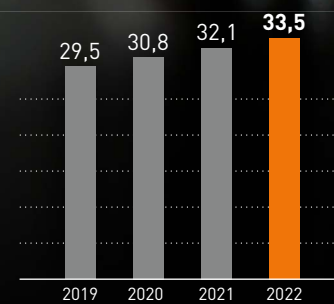
USD prognostiziertes globales Marktvolumen für Zahnimplantate und Prothesen im Jahr 2025. Im Vergleich zu 2019 (9,5 Mia. USD) wäre das ein durchschnittliches Jahreswachstum von 6,5 %.

Quelle: Statista, Markets and Markets

Medizintechnik ist gefragt
Umsatzprognose für Medizintechnik weltweit zwischen 2019 und 2022 (in Mia. USD).



In F&E wird investiert
Voraussichtliche weltweite F&E-Ausgaben im Bereich Medizintechnik zwischen 2019 und 2022 (in Mia. USD).

UNSERE MÄRKTE
MEDIZINTECHNIK

Mit Präzision in die Zukunft

GF Machining Solutions entwickelt Technologien für Medtechhersteller, deren Produkte das Leben von Menschen verbessern. Expertise und eine neue Marktstrategie sind die Basis für vielversprechendes Wachstum in diesem Segment.

Künstliche Hüften haben in den 1970er Jahren das Leben vieler Menschen grundlegend verändert. Wie andere orthopädische Implantate können sie aufgrund reduzierter Traglast allerdings die Knochen schwächen. Das führt zu Osteoporose. Heute kommen bei vielen Implantaten trabekuläre Titanstrukturen zum Einsatz, hergestellt auf GF-Maschinen im 3D-Druckverfahren. Die Implantate unterstützen das Knochenwachstum und sorgen für eine gesunde, normale Knochenbelastung.

Seit den 1960er Jahren entwickelt GF Machining Solutions Lösungen für die Medizintechnik (Medtech): Fräs- und Lasertexturierungsmaschinen, die Hüftgelenke, Zahnimplantate und Platten für Knochenbrüche fertigen. Einen besonders guten Ruf hatten schon immer die GF Produkte für den Formenbau, und darauf möchte Medical Segment Manager Erik Poulsen aufbauen. „Wir haben das Ziel, unsere Reichweite und unser Technologieprofil zu erweitern“, sagt Poulsen. Bei GF Machining Solutions ist er verantwortlich für das Wachstum der Medtech-Sparte. Dabei hat er vor allem den europäischen Markt im Blick, in dem die Division die Möglichkeit hat, ihr Umsatzvolumen im Medical Segment zu verdoppeln.

Mit dem Kunden verbinden

In ihrer Strategie 2020 visiert GF Machining Solutions an, den Medtech-Marktanteil innerhalb des Divisionsportfolios zwischen 2018 und 2020 von sechs auf zehn Prozent zu erhöhen. Dieses Ziel fusst auf einem dreistufigen Konzept: Stärkung des Anteils am deutschen Medtech-Markt, Erhöhung des Anteils am Orthopädiemarkt und eine branchenspezifische Schulung der Vertriebsmitarbeitenden – eine zentrale Voraussetzung, um

das Vertrauen der Kunden zu gewinnen. GF Machining Solutions bietet ihren Kunden modernste Technologien wie Lasertexturierung und 3D-Druck an, alle ausgelegt für die Industrie 4.0-Produktion.

Beim Thema menschliche Gesundheit ist Qualität unabdingbar, und Medtech-Produkte unterliegen strengen Auflagen durch Behörden. Durch die Qualität ihrer Maschinen hat GF Machining Solutions die Möglichkeit, sich einen Wettbewerbsvorteil zu sichern. Bereits beim Produktdesign beginnt daher die Zusammenarbeit zwischen GF und den Kunden. Und die ist angesichts des regulatorischen Umfeldes sehr anspruchsvoll. „Unsere Kunden müssen teils durch komplexe regulatorische Auflagen steuern“, erläutert Poulsen. „Wir statten unsere Vertriebsingenieure deshalb mit den richtigen Instrumentarien wie Präsentationen und klare Antworten auf technische Fragen aus. Dadurch können sie die komplexen Anforderungen gemeinsam mit dem Kunden bewältigen.“

Blick in die Zukunft

Derzeit gibt es in der Medtech-Industrie spannende Entwicklungen. Additive Fertigung (3D-Druck) etwa lässt den Einsatz völlig anderer Materialien zu. Trabekuläre Titanstrukturen können nur im 3D-Druck hergestellt werden. Und GF Machining Solutions geht noch einen Schritt weiter: „Zusätzlich zum Angebot an 3D-Druckmaschinen haben wir automatisierte Lösungen, gedruckte Bauteile nach dem 3D-Druck zur Weiterbearbeitung in die Fräsmaschinen zu transportieren, und zwar mittels Datenmanagement und Anbindung an die MRP-Software [Manufacturing Resource Planning] des Kunden. Wir können also all diese Bausteine miteinander verbinden und eine vollständige Wertschöpfungskette anbieten“, sagt Erik Poulsen. ■

**MODERNE TECHNOLOGIE**

Mit der Laserbearbeitung können sogar gebogene Oberflächen präzise bearbeitet werden. Gemeinsam mit dem 3D-Druck bedient GF Machining Solutions so individuelle Kundenanforderungen. Als einer der Marktführer für Implantatfertigungstechnologie ist GF Machining Solutions daher gefragt bei Geräteentwicklern und -herstellern.

**Erik Poulsen**

Seit 2018 Manager für Medical Segment Marketing bei GF Machining Solutions in Biel (Schweiz). Er hat Erfahrung im industriellen Vertrieb und Marketing für technisch komplexe Produkte und umfassende Kenntnisse der Medizinbranche in Europa und Nordamerika.

UNSERE KUNDEN
 REICHLÉ TECHNOLOGIEZENTRUM


Im engen Austausch: Marco Reichle (r.), Mitgeschäftsführer der Reichle Technologiezentrum GmbH, und Bernd Martiné (l.), Key Account Manager bei GF Machining Solutions.

9'170 Kilogramm wiegt die Maschine und misst 2,24 × 3,40 × 2,93 Meter (B × T × H).

Herzstück der Maschine ist der Laserkopf. Er hat einen 3D-Scanner und ist thermostabilisiert. Das garantiert höchste Präzision, auch bei längeren Bearbeitungszeiten.


NEUE MASCHINE

Die **LASER S 1200 U** kam nach dem gemeinsamen Feldtest von GF und Reichle im Frühjahr 2019 auf den Markt.

Ein **patentiertes Softwarepaket** ermöglicht das benutzerfreundliche Erstellen von Laserprogrammen.



Immer das Neue im Blick

Vom Einmann-Betrieb zum Marktführer: Das Reichle Technologiezentrum texturiert mit GF Lasermaschinen präzise und komplexe Strukturen auf Spritzgussformen, insbesondere für anspruchsvolle Kunden aus der Automobilindustrie.

Mein Vater ist ein Visionär“, sagt Marco Reichle, 30 Jahre jung und Mitgeschäftsführer der Reichle Technologiezentrum GmbH in Bissingen an der Teck (Deutschland) nahe Stuttgart. Die Geschichte des Unternehmens beginnt 1981, als sein Vater Volker Reichle den Gravurbetrieb im Keller des Familienhauses aufnahm.

Im Laufe der Zeit erkannte Volker Reichle, dass die Zukunft nicht dem Graveurhandwerk gehört, sondern dass er das Unternehmen als Dienstleistungspartner für den Werkzeug- und Formenbau weiterentwickeln wollte. Er schaffte deshalb CNC- und Lasergraviermaschinen an und nahm 2001 das Laserschweißen ins Unternehmensportfolio auf. „Wir erinnern uns noch heute an die langen Warteschlangen am ersten Tag vor unserem Gebäude“, sagt Marco Reichle. Kunden aus dem Werkzeug- und Formenbau hatten die damals neue Technologie sehnsüchtig erwartet, weil sie präziser und zuverlässiger war als das bisher übliche WIG-Schweißen. Mittlerweile hat sich Reichle zum europäischen Marktführer für Laserschweißungen

—
«Seit 2012 entwickeln wir mit GF Technologien gemeinsam weiter.»

Marco Reichle
 Mitgeschäftsführer
 Reichle Technologiezentrum

für den Werkzeug- und Formenbau entwickelt und agiert weltweit. Rund 100 Mitarbeitende arbeiten in den fünf Geschäftsfeldern Lasertexturierung und Oberflächendesign, Oberflächentechnik, Laser- und WIG-Schweißen, Laser- und CNC-Gravuren sowie Gussteil-instandsetzung mittels Laserschweißen. Der Grossteil der mehr als 1'000 Kunden weltweit kommt aus der Automobilindustrie. Für sie bearbeitet Reichle als Dienstleister Werkzeuge und Formen oder setzt Seriengussteile wieder instand. Tätig ist Reichle auch für Kunden aus der Kosmetik-, Verpackungs- und Medizinbranche sowie aus der Spielzeugindustrie.

Marco Reichle führt das Familienunternehmen gemeinsam mit seinem Vater Volker und seiner Schwester Marina. Er schätze die flachen Hierarchien sowie die Tatsache, ein tolles und effizient arbeitendes Team hinter sich zu haben. Auch der persönliche Kontakt zu allen Mitarbeitenden sei ihm sehr wichtig, sagt Marco Reichle. „Durch unsere kurzen Entscheidungswege können wir ausserdem visionär-riskante Ideen umsetzen, ohne monatelang diskutieren zu müssen.“



Gemeinsam entwickeln: Nick Loreth, Produkt- und Oberflächendesigner, Bernd Martiné, Key Account Manager GF Machining Solutions, Marco Reichle, Mitgeschäftsführer Reichle Technologiezentrum, und Tom Hartmann, Anwendungstechniker Lasertexturierung (v. l. n. r.).

Die Zusammenarbeit zwischen Reichle und GF Machining Solutions begann 2012. Volker Reichle war auf der Euromold in Frankfurt am Main unterwegs, einer Fachmesse für Werkzeug- und Formenbau, Design und Produktentwicklung. GF stellte in diesem Jahr dort die Lasertexturiermaschine LASER 1000 mit Palettenwechsler aus. Volker Reichle war begeistert und erkannte das Potenzial der Maschine für sein Unternehmen. Er rief Sohn Marco an und gemeinsam entschieden sie innerhalb weniger Tage, in diese Technologie zu investieren. Mit weitreichenden Folgen: Marco Reichle beendete seine damalige Anstellung bei einem mittelständischen Automobilzulieferer und stieg Vollzeit ins Familienunternehmen ein. Er sollte von nun an die Lasertexturierung aufbauen.

Mit Biss und Energie

„Oberflächentexturierung für den Automobilbereich ist aufgrund der extrem hohen Ansprüche der OEMs und der Vielzahl von Materialien und Formen ein komplizierter und komplexer Prozess. In das Geschäft einzusteigen ist extrem schwierig“, sagt Bernd Martiné, Key Account Manager bei GF Machining Solutions in Schorndorf (Deutschland). Doch Marco Reichle habe mit Biss und Energie den Geschäftszweig zum Erfolg geführt. „Die Investition in die LASER 1000 war wohl der wichtigste Baustein unseres Unternehmenserfolgs“, sagt Marco Reichle. Zwar hätten sie im ersten Jahr kaum Umsätze generieren können, dann aber sei die Marktnachfrage rasant gestiegen. „Mehrere Jahre in Folge konnten wir diesen Geschäftsbereich von der Grösse her verdoppeln“, so Marco Reichle. Heute macht die Lasertexturierung 40 bis

REICHLÉ IN ZAHLEN UND FAKTEN

Das Reichle Technologiezentrum ist auch Spezialist für Gussteil-instandsetzung: Seit 2009 reparierten die Mitarbeitenden mehr als 350'000 Ausschuss-gussteile mittels einer speziell entwickelten Laserschweisstechnik.

4'800

Quadratmeter misst die Produktionsfläche in Bissingen an der Teck.

2'500

Werkzeuge und Formen texturiert Reichle mittels Laser jährlich.

10

Maschinen von GF nutzt Reichle aktuell an seinem Hauptsitz Bissingen.

50 Prozent des Unternehmensumsatzes aus. Schon 2013 entschloss sich Marco Reichle, das herkömmliche Verfahren für die Texturierung von Oberflächen, die Ätznarbung, gänzlich einzustellen und fortan nur auf Lasertexturierung zu setzen.

Bis heute ist Reichle weltweit das einzige Unternehmen, das diesen Technologiewechsel ganz vollzogen hat – und von Beginn an mit GF als Partner. „Seit 2012 haben wir Technologien gemeinsam weiterentwickelt“, sagt Marco Reichle. Bevor 2019 die neue Lasertexturierungsmaschine LASER 1200 auf den Markt kam, haben GF und Reichle sie in einem gemeinsamen Feldtest auf Herz und Nieren geprüft. „Wir prüfen natürlich auch im Labor und in unserer Entwicklungsabteilung“, ergänzt Martiné, „aber Maschinen im tagtäglichen Einsatz mit Kunden zu testen, ist ein grosser Vorteil“. Auch andere Kunden würden davon profitieren, da eventuelle Fehlfunktionen schon im Vorfeld festgestellt und dann behoben werden könnten. Martiné schätzt am Unternehmen und speziell an Marco Reichle die faire und zuverlässige Zusammenarbeit. „Auch wenn es im Prozess mal wehgetan hat, wenn etwas nicht so funktioniert hat wie erwartet, haben wir Probleme stets gemeinsam erörtert und mit gegenseitigem Verständnis agiert“, so Martiné.

Wie sein Vater denkt auch Marco Reichle immer in Richtung Zukunft. „Unsere Anforderungen an die Maschinen bringen die GF Mitarbeitenden sicherlich manchmal an die Grenzen des Machbaren“, sagt er. Bernd Martiné schätzt Marco Reichles Ideen: „Die Zusammenarbeit fordert uns bisweilen heraus, bringt uns aber gemeinsam immer ein ganzes Stück voran.“ ■

„GF Maschinen sichern eine höhere Qualität der Texturen im Werkzeug“

Marco Reichle ist Mitgeschäftsführer der Reichle Technologiezentrum GmbH. Im Interview spricht er über das Innovationsfeld Lasertexturierung und die Zusammenarbeit mit GF Machining Solutions.

Herr Reichle, was ist das Besondere bei der Lasertexturierung?

Mit der Lasertexturierung sind wir in der Lage, zum Beispiel detailreiche Ledernarben in Spritzgussformen so zu lasern, dass diese auf dem Kunststoffbauteil visuell von einem mit Lederfolie bezogenen Trägerteil nicht mehr zu unterscheiden sind. Dank Laser können wir ausserdem ganz neue Designs wie geometrische Texturen, graduierte Narbungen oder matte Oberflächen realisieren, wie sie in Zukunft von Designern gewünscht und gefordert werden.

Wie unterstützt GF Machining Solutions Sie dabei?

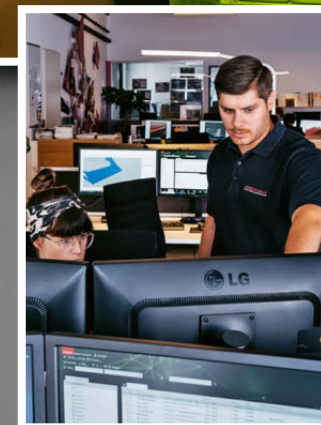
Wir sind bekannt dafür, aggressiv und innovativ am Markt mit neuen Strukturen unterwegs zu sein. So haben wir uns das Ziel gesetzt, das jahrzehntealte chemische Ätzen ganz durch die Lasertexturierung zu ersetzen. Speziell mit der LASER S Serie von GF können wir dank Zeitersparnis viel wirtschaftlicher fertigen. Insbesondere sichern uns die GF Maschinen eine deutlich höhere Qualität der Texturen im Werkzeug.

Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit?

Uns einen die gleichen innovativen Gedanken. Unser Verhältnis ist durch die langjährige gute Zusammenarbeit schon fast sehr freundschaftlich. Dadurch diskutieren und sinnieren wir gemeinsam viel über zukünftige Kooperationsmöglichkeiten oder neue Dienstleistungen, ob zugeschnitten auf uns oder allgemein auf den Markt. Wir werden auch zukünftig auf GF als Maschinenpartner setzen und sicherlich einige Neuerungen gemeinschaftlich entwickeln.



Das Herzstück der LASER S 1200 U aus der Nähe: der Laserkopf beim Texturieren einer Spritzgussform. Eine zweite Laserquelle lässt sich integrieren (Dual Laser).



Passende Konzepte: Die Laserstrategie für die Kunden wird mit allen Designs, Mapping und Programmen bei Reichle von einem erfahrenen Team erstellt.



Von klein auf begeisterte sich Marco Reichle für das Familienunternehmen. Seit 2012 ist er verantwortlich für die Lasertexturierung.

UNSERE ZIELE
LEAN MANAGEMENT

Schlanke Linie

Eine fast 100 Jahre alte japanische Philosophie prägt die industrielle Produktion. Bei GF heisst Lean Management nicht nur einfachere Prozesse oder geringe Lagerbestände, sondern: Jeder Mitarbeitende trägt Verantwortung für Verbesserungen. Das kommt auch den Kunden zugute.



Ende der 1930er-Jahre in Japan: Toyota Kiichirō, Chef der Toyota Motor Corporation, ist verzweifelt. Die Isolationspolitik der USA verknüpft dringend benötigte Rohstoffe. Doch Kiichirō macht aus der Not eine Tugend. Der Unternehmer erkennt, dass die Fertigung auf Vorrat keine Option mehr ist – und entwickelt ein neues Produktionsprinzip: Nur das, was bestellt wird, wird auch produziert. Bekannt wird Kiichirōs Mantra als „Just-in-Time-Prinzip“. Nach dem Krieg entwickelt der Toyota-Ingenieur Taiichi Ōno die Ansätze Kiichirōs weiter, veröffentlicht die gesammelten Ideen 1978 als „Toyota-Produktionssystem“. Sein Werk findet über die folgenden Jahre weltweit Beachtung – und hält als Philosophie des „Lean Management“ Einzug in so manches Unternehmen.

Wert schaffen ohne Verschwendung

Heute ist der Ansatz in vielen Industriezweigen angekommen. Das Prinzip von „Lean“, was in diesem Kontext mit „schlank“ oder „zielgerichtet“ zu übersetzen ist, basiert vor allem auf einem Kerngedanken: Wert ohne Verschwendung zu schaffen. Daran knüpft man auch bei GF an. Dabei findet jede Division eigene Ansätze. Alle aber eint das Ziel, durch Verschlankeung die Effizienz zu steigern und Prozesse zu optimieren.

Bei GF Piping Systems startete der erste globale Lean-Vorstoss Ende 2018 unter dem Titel „BOB“. Seitdem läuft die Implementie-

rung in grossen Schritten. Bis Ende 2020 sollen alle GF Piping Systems Produktionswerke den einwöchigen Rollout durchlaufen. Ein wichtiger Grundsatz von BOB ist das Eliminieren von „Muda“, japanisch für Verschwendung. Und das gilt nicht nur für die Produktion, sondern für alle Prozesse und Aktivitäten bei GF Piping Systems. „BOB ist unser Weg, die Kraft jedes einzelnen Mitarbeitenden, auch im Büro oder in der Logistik, zu aktivieren, um den Kunden zufriedenzustellen. Lean Management bedeutet vor allem eine ganzheitliche Betrachtung aller Bereiche, ein neues Mindset zur kontinuierlichen Verbesserung“, sagt Frank Brandenburg, Head of Global Manufacturing und Lean-Verantwortlicher bei GF Piping Systems.

«Lean Management bedeutet eine ganzheitliche Betrachtung aller Bereiche.»

Frank Brandenburg
GF Piping Systems

Auch bei GF Machining Solutions betrachtet man Lean Management als ganzheitliche Methode: „Es geht darum, diesen Gedanken konsequent anzuwenden und das Verständnis zu fördern“, sagt Thomas Weber, Head of Operations Milling Europe bei GF Machining Solutions. Man stehe zwar noch am Anfang, aber mit dem Bezug des neuen Standortes in Biel ergäben sich in Sachen Lean ganz neue Möglichkeiten. Frühzeitig wolle man dort die aus vergleichbaren Produktionsprozessen bekannten Schwachstellen eliminieren.

Mut zum Risiko

Doch versucht nicht jedes Unternehmen, möglichst profitabel zu sein und damit auch Verschwendung zu vermeiden? Das stimmt zwar, doch stand in der Produktion bei GF zuvor ein anderer Aspekt im Vordergrund: Risiken zu minimieren. Das führte oft zu langen Liegezeiten von Bauteilen und Produkten. Zudem ist bei dieser Produktion auf Vorrat der Blick stark nach innen gerichtet.

Ganz anders beim Lean-Prozess. Das Angebot soll so individuell wie möglich auf den Kunden zugeschnitten sein – und das vorzugsweise ohne Zeitverschwendung durch Zwischenlagerung der Produkte. Um das zu erreichen, soll das Produktionsvolumen nicht mehr prognostiziert, sondern an der tatsächlichen, der sichtbaren Auftragslage ausgerichtet werden. Diesen Gedanken fasste Taiichi Ōno als „Kanban“-Prinzip zusammen. Der japanische Begriff bedeutet „grosse Anzeigetafel“ und soll die Orientierung an sicht-

«Es geht darum, Lean Management konsequent anzuwenden.»

Thomas Weber
GF Machining Solutions

baren Aufträgen illustrieren. Tatsächlich ließ Ōno damals solche Anzeigetafeln mit aktuellen Aufträgen in der Fertigung aufstellen.

Wichtig für die Umsetzung dieser Idee ist eine ganzheitliche Betrachtung der Produktionskette. Welches Potenzial diese Herangehensweise bietet, hat man bei GF Piping Systems erkannt. „Vor dem BOB-Rollout Anfang des Jahres hat jede Abteilung im Unternehmen versucht, ihre eigenen Stellschrauben so gut wie möglich zu bearbeiten und dort Verbesserungen zu erzielen“, sagt Frank Brandenburg. „Jetzt schauen wir uns die ganze Wertschöpfungskette unserer Produkte an – vom Granulat bis zur Auslieferung an den Kunden.“ Der Fokus verlagere sich dabei von der Kostenreduktion zur Minimierung der Durchlaufzeit. „Wenn wir die Lean-Philosophie konsequent anwenden, sind sinkende Kosten ein positiver Nebeneffekt“, so Brandenburg mit einem Augenzwinkern.

Gemeinsam stärker

Damit das Just-in-time-Prinzip funktioniert, sollten Fehlerpotenziale bereits im Vorfeld identifiziert und minimiert werden. Ein wichtiger Grundsatz im Lean Management: Auch wenn Abläufe bereits verbessert wurden, sollte sich niemand darauf ausruhen. Prozesse, insbesondere in der Produktion, sollten stattdessen immer wieder neu hinterfragt und fortlaufend optimiert werden. Eine Produktion ohne Verbesserungspotenzial? Für Frank Brandenburg ist das eine Illusion: „Wenn mir ein Werksleiter sagt, dass alle

Kennzahlen im grünen Bereich sind, kann ich mir das schwer vorstellen. Falls es tatsächlich so ist, muss man das System anregen, den nächsten Fehler zu finden, damit man weiter optimieren kann.“ Mit „Kaizen“ holte GF Piping Systems für den BOB-Rollout ein weiteres japanisches Prinzip ins Unternehmen. Der Gedanke: kontinuierliche Verbesserung durch das Mitwirken aller. Bei regelmäßigen Kaizen-Events erarbeiten Mitarbeitende und Führungskräfte gemeinsam Ideen, was besser laufen kann, und setzen diese dann unmittelbar um. Wie oft diese Events stattfinden, planen die Standorte eigenverantwortlich. „Die grösste Veränderung ist das ‚Bottom-up‘-Prinzip“, sagt Brandenburg. „So sind unsere Mitarbeitenden nicht nur aktiv an der stetigen Verbesserung beteiligt, sondern sogar wesentliche Impulsgeber und Umsetzer.“

Bei GF Casting Solutions hat der Lean-Ansatz die längste Historie. Dort wird er bereits seit zehn Jahren forciert. Am Standort Altenmarkt (Österreich) wird aktuell ein System eingeführt, welches auf vielen Jahren erfolgreicher Fertigungsprozesse beruht und Lean Management sowie Operational Excellence fokussiert. Es umfasst unter anderem die Optimierung der Produktionsbereiche und der Prozessschritte, die Integration von autonomen Transportsystemen sowie das digitale Monitoring. Dieses System wird kontinuierlich optimiert werden und in Zukunft an allen Standorten von GF Casting Solutions weltweit eingeführt.

„Das Einleiten eines Wandels hängt vor allem an unseren Führungskräften“, sagt Frank Brandenburg. Besonders dort, wo Vorgesetzte bislang eher direktiv geleitet haben, dauere der Change-Prozess etwas länger. Neben wachsender Mitarbeiterbeteiligung soll vor allem eine neue Fehlerkultur etabliert werden. So sei das Erkennen eines Problems der erste und wichtigste Schritt zu dessen Lösung. Dementsprechend müsse es auch den Freiraum geben, Schwierigkeiten und Fehler offen anzusprechen.

Umdenken und mitgestalten

Zwar müssten auch die Mitarbeitenden erst lernen, dass sie ihre Arbeitsplätze und Prozesse selbst gestalten können, sogar sollen. Hier stelle sich aber oft schnell ein Umdenken ein. Führungskräfte dagegen nehmen die Veränderung teils als Verantwortungs- oder Kontrollverlust wahr. Doch Frank Brandenburg ist optimistisch, dass der Wandel zu schaffen ist. Auch, weil viel Zuspruch von höchster Ebene kommt: „In Bezug auf Partizipation der Mitarbeitenden und eine offene Fehlerkultur ist unser neuer CEO Andreas Müller ein wichtiger Fürsprecher und ein hilfreiches Vorbild für uns alle.“ Kundenorientierung und Flexibilität, Mitarbeiterbeteiligung und Fehlerkultur – all das erkennen Unternehmen wie GF als wirkungsvolle Handlungsmaxime. Denn was der Autounternehmer Toyoda Kiichirō vor fast 100 Jahren aus einer Notlage heraus erdachte, könnte heute kaum zeitgemässer sein. ■



3

FRAGEN AN CEO ANDREAS MÜLLER

1 Warum ist Lean Management für GF wichtig? Lean zielt darauf ab, unsere Ressourcen effizient einzusetzen und Prozesse laufend zu verbessern. Damit wollen wir unsere „Operational Excellence“ stärken, wovon nicht nur wir selbst, sondern auch unsere Kunden profitieren. Wichtig ist, dass wir stets offen für Neues sind.

2 Was ist für Sie der wichtigste Gedanke von Lean? Kontinuierliche Verbesserung – und die bezieht sich nicht nur auf die Produktion oder eine Führungsebene. Jeder Mitarbeitende ist gefragt, ob an der Maschine, im Lager oder im Büro! Wir alle müssen Verantwortung tragen und mögliche Verbesserungen ansprechen. Voraussetzung dafür ist, dass auch Fehler offen thematisiert werden.

3 Wie wollen Sie eine offene Fehlerkultur bei GF fördern? Es ist mir wichtig, dass wir bei GF eine Kultur des offenen Dialogs pflegen und weiter ausbauen. Klappert etwas nicht wie geplant, steckt dahinter meist das grösste Potenzial für Verbesserungen. Wir dürfen Fehler nicht totschweigen, sondern müssen daraus lernen. Lassen Sie uns gemeinsam kontinuierlich lernen!

Von Japan in die ganze Welt

1934

Toyota steigt in die Automobilbranche ein. Toyoda Kiichirō, Gründer der Autosparte, erkennt Schwächen in der bisher gängigen Produktionspraxis und beginnt, den Prozess ganzheitlich – statt kleinteilig isoliert – zu betrachten.

1936

Toyoda entwickelt erste „Kaizen Improvement Teams“.

1950

Der Ingenieur und Produktionsleiter Taiichi Ōno beginnt das „Toyota-Produktionssystem“ (TPS) zu entwickeln.

1951

Toyota führt ein System ein, das es Mitarbeitenden erlaubt, Verbesserungsvorschläge für die Produktion einzubringen.

1962

Das Kanban-Prinzip ist bei Toyota vollständig umgesetzt.

1970er

Die weltweite Ölkrise und damit einhergehende Ressourcenknappheit lässt zunehmend auch westliche Unternehmen auf das TPS aufmerksam werden.

1978

Taiichi Ōno veröffentlicht seine Weiterentwicklung von Toyodas Ideen in einem Buch.

1992

In der europäischen Autoindustrie etablieren sich Produktionsprinzipien nach dem Vorbild Toyotas, vor allem in Deutschland. Die Adam Opel AG führt ein solches Prinzip 1992 ein, es folgen Mercedes-Benz, MAN, Audi und VW.

1992

Die Toyota Motor Corporation publiziert Details zu ihrem Produktionssystem erstmals öffentlich.

2006

Die Wirtschaftswissenschaftler Daniel Jones und James Womack veröffentlichen mit „Lean Thinking“ eines der wichtigsten Standardwerke über Lean.



UNSERE STANDORTE
 KUNSHAN (CHINA)


Heimlicher Held

GF Casting Solutions feiert sein zehnjähriges Bestehen in Kunshan, dem florierenden Zentrum der chinesischen Automobilindustrie. Auch dort ist die Abschwächung am Automobilmarkt zu spüren. Das Team des Werks Kunshan ist für diese Herausforderung gerüstet.

Wer an Städte denkt, die Chinas Wohlstand verkörpern, dem kommen wohl zuerst Peking und Schanghai in den Sinn. Doch hinter diesen Vorzeigekindern verbergen sich die heimlichen Helden – Hunderte kleinerer Städte, die das wahre Gewicht der Wirtschaft ausmachen. Allen voran ist Kunshan, das etwa 70 Kilometer westlich von Schanghai liegt. Das Bruttoinlandsprodukt pro Einwohner ist dort fast doppelt so hoch wie in der nahen Megacity, dank der florierenden Wirtschaft in den Sektoren verarbeitende Industrie und erneuerbare Energien. Ausserdem ist Kunshan reich an Geschichte und Kultur. Die Kun-Oper hat dort ihren Ursprung, eine der ältesten Bühnenkünste Chinas.

Seit zehn Jahren in Kunshan

Der heutige Erfolg Kunshans basiert auf dem gut ausgebauten Verkehrsnetz und einem unternehmensfreundlichen Umfeld. Auch deshalb hat sich GF Casting Solutions vor mehr als zehn Jahren entschieden, dort eine Produktionsstätte einzurichten, um den boomenden chinesischen Automobilmarkt zu erschliessen. Das Eisengusswerk Kunshan wurde im Mai 2009 nach zweijähriger Vorbereitungs- und Bauzeit offiziell eröffnet. Kernprodukte des Standorts sind Gusswerkstoffe

für PKW-Fahrwerke, Antriebsstränge und LKW-Rahmenteile sowie Teile für industrielle Anwendungen. Mehr als 300 Mitarbeitende sind für Kunden wie Volkswagen, BMW, Ford, Honda, Saic und Changan tätig.

Seit zehn Jahren starkes Wachstum

„Kunden vertrauen unseren Produkten und Dienstleistungen wegen unserer technologischen Leistungsfähigkeit“, sagt Wei Cui, Geschäftsführer des Standorts. Hilfreich sei die Entwicklungskompetenz der zentralen F&E-Abteilung in der Schweiz und auch der F&E-Abteilung Asien im nahe gelegenen Suzhou. Die F&E Asien unterstütze insbesondere auch bei der Schulung der Mitarbeitenden und entwickle Lösungen für die immer komplexeren Bedürfnisse der Automobilhersteller, vor allem beim Leichtbau.

Das Werk in Kunshan verfügt über schwere Maschinen zum Schmelzen, Formen und Kernherstellen sowie Sandmischer und Sandstrahlmaschinen. Darum ist es dort oft sehr heiss und laut. Die Produktionskapazität von derzeit 60'000 Tonnen pro Jahr sei eineinhalbmal so hoch wie zu Beginn, so Wei Cui. „Wir sind in den letzten zehn Jahren enorm gewachsen und erzielen seit 2012 Gewinne.“ Dieser Erfolg deckt sich mit dem Marktbedarf an PKW- und LKW-Teilen. Zwischen 2008 und 2017 hat sich die

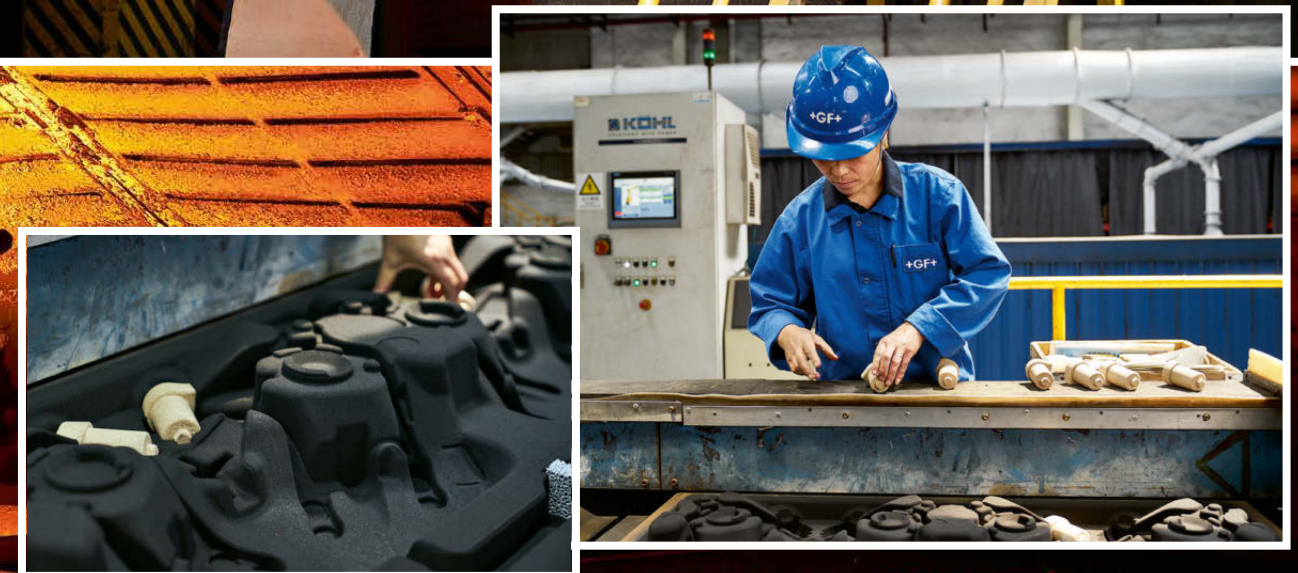

Jeff Wang

Wang ist Produktionsleiter bei GF Casting Solutions in Kunshan. Er kam vor neun Jahren zum Unternehmen. Die Menschen in seinem engeren Umfeld kennen seinen Lieblingssatz: „Zwei Dinge sind mir wichtig: Das eine ist Spass an der Arbeit, das andere ist Freude am Leben und Zeit mit meiner Familie.“


Franz Yu

Yu ist Leiter der Instandhaltung im Werk Kunshan. Er sorgt dafür, dass sowohl in der Produktionslinie als auch im gesamten Werk alles reibungslos läuft. Er findet den Job sehr bereichernd, weil er sich immer mit unterschiedlichen Themen beschäftigt. Diese Herausforderung mache ihn und das Team kompetenter und selbstbewusster. In seiner Freizeit schaut er gern Kriegsfilme. Er liebt es auch, mit seiner Familie um die Welt zu reisen.

Im Konverter wird das flüssige Eisen weiterverarbeitet. Werkstoff ist meist Gusseisen mit Kugelgraphit oder der eigens von GF entwickelte SiboDur für Sonderlegierungen.



An der Einstellplatte wird konzentriert und akkurat gearbeitet. Das Werk in Kunshan überzeugt seine Kunden durch Qualitätsprodukte.



Qualitätssicherung mittels Röntgenprüfung, Ultraschall- und Härteprüfung oder fluoreszierender Medien ist in der Produktion elementar.



Brücken und Wasser prägen das Stadtbild Kunshans. Der alte Stadtteil Zhouzhuang ist an vier Seiten von Seen umgeben und gehört zu den sogenannten Wasserstädten der Region.



Die Verschmelzung ist ein komplexer Vorgang. Produktionsleiter Jeff Wang legt grossen Wert auf die gute Ausbildung der Mitarbeitenden.



Im Hauptlager des Werks stapeln sich die produzierten Gussteile wie Schwenklager, Radträger, Querlenker oder Ausgleichsgehäuse.

› Automobilproduktion in China mehr als verdreifacht und das Land zum weltweit grössten Fahrzeugmarkt gemacht.

Ein sich wandelnder Markt

Inzwischen ist der chinesische Markt nahezu gesättigt und die Konjunktur schwächelt, die Automobilindustrie ist mit Überkapazitäten konfrontiert. Erstmals seit fast 30 Jahren gingen 2018 die Autoverkäufe zurück, im Vergleich zu 2017 um rund 2,7 Prozent.

„Wir haben unsere Ziele für 2018 vor allem aufgrund des Makroumfelds verfehlt“, sagt Wei Cui. Ausserdem verwenden immer mehr High-End- und Elektroautohersteller Aluminiumlegierungen als Eisenersatz und stellen damit den Marktanteil des Unternehmens auf die Probe. Die Zahl der Elektroautos in China stieg 2018 auf mehr als 2,6 Millionen. Das sind dreimal so viel wie 2015. Ihr Anteil liegt aber immer noch bei weniger als 0,1 Prozent des gesamten PKW-Marktes.

Trotz eher schleichender Marktverschiebung sei es an der Zeit, die Produktpalette

des Werks anzupassen, so Wei Cui. „Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen wir die Wertschöpfungskette unserer Produkte erweitern, die auch Lösungen wie Design, Beschichtungsbearbeitung und Montage umfassen kann“, sagt er.

China versucht, die Industrien im Land zu stärken, vor allem im Hinblick auf bessere Qualität und Energieeffizienz. Schon heute setzen immer mehr Automobilhersteller auf Leichtbauweise. Das sei ein Vorteil für GF Casting Solutions, so Wei Cui, denn das Unternehmen habe bei der Entwicklung solcher Lösungen einen Vorsprung. Durch eine starke Markenbekanntheit und durch die Loyalität der Kunden werde das Werk Kunshan seinen Marktanteil ausbauen. Die Geschichte des heimlichen Helden wird also weitergehen. ■

AUF EINEN BLICK



Standort: GF Casting Solutions in Kunshan (China)

In Kunshan seit: 2009, eröffnet nach zwei Jahren Bauzeit

Mitarbeitende: Mehr als 300

Kunden: Automobilhersteller, u. a. Volkswagen, BMW, Ford, Honda, Saic, Changan

Produktionskapazität: 60'000 Tonnen pro Jahr

Kompetenzen: Eigener Modellbau, rechnergestützte Konstruktion (CAD) sowie Fertigung (CAM), Lieferung einbaufertiger Bauteile, Qualitätssicherung im Analysenlabor mittels Drei-Koordinaten-Messmaschinen und weiteren Prüfeinrichtungen

Marktsegmente: Gussteile aus Kugelgraphitguss (Sphäroguss) für Personewagen und Nutzfahrzeuge



Hans Yu

Yu ist Leiter der Qualitätsabteilung im Werk Kunshan. Täglich kümmert er sich um die Produktqualität. Er möchte Kunden glücklich machen und löst gerne Probleme. Yu glaubt an „Lean Thinking“ und erwartet, dass die Qualität immer an erster Stelle steht. Nach der Arbeit beschäftigt er sich mit Musik und Gedichten. Angesichts der Entwicklung im chinesischen Markt zitiert er optimistisch den englischen Dichter Percy Shelley: „Wenn der Winter kommt, kann der Frühling noch weit sein?“



Houlin Yan

Yan ist Leiter der technischen Abteilung von GF Casting Solutions in Kunshan. Er trat 2008 ins Unternehmen ein. Yan ist verantwortlich für Werkzeugdesign und -herstellung sowie für Prozessentwicklung und -optimierung. Er ist Experte für kohlenstoffarme Technologien und widmet sich der Entwicklung neuer umweltfreundlicher Techniken. In seiner Freizeit liest er gerne Bücher und verreist mit seiner Familie und Freunden.



Mehr Bilder auf globe.georgfischer.com



**MITMACHEN
UND GEWINNEN!**

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

Mit dem Züchten von Enzymen spart Lena Abfall und aggressive chemische Produkte ein.

Aus Abfall wahre Schätze züchten

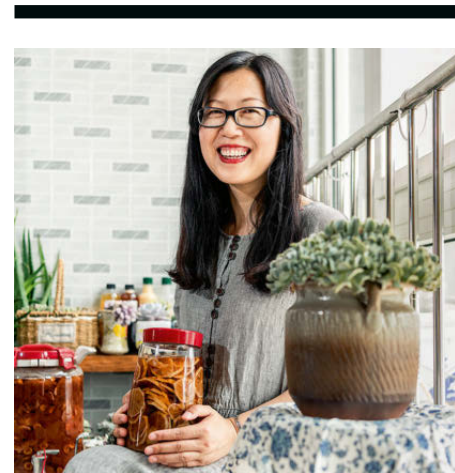
In einer Zeit, in der man per Smartphone fast alles kaufen kann, genießt Lena Ho es, Dinge selbst zu kreieren. Ob Düngemittel, Insektenspray oder Shampoo: Sie stellt Produkte mit kaum mehr als ihren Küchenabfällen her.

Lena, Leiterin Auftragsabwicklung bei GF Machining Solutions in Peking (China), züchtet seit 2014 bei sich zu Hause Enzyme. Dazu füllt sie Wasser, Zucker und Zutaten wie Fruchtschalen oder Gemüseblätter in Plastikflaschen, um einen dreimonatigen Gärprozess einzuleiten. Immer wieder muss Lena die Flaschen entleeren, denn die Reaktionen können zu starker Gasentwicklung führen. Das Ergebnis: Enzyme, die Lena für verschiedene Zwecke einsetzen kann. „Reinigungsprodukte wie Bleichmittel

sind billig, können aber das Grundwasser verschmutzen“, sagt Lena. „Selbst hergestellte Enzyme sind eine gute Möglichkeit, Abfall zu entsorgen und das öffentliche Abfallmanagementsystem zu entlasten.“

Lena lernte das Züchten der Enzyme von Freunden, die diese professionell produzieren und verkaufen. Gemeinsam organisieren sie sogar Aktionen, um Enzyme in lokale Flüsse zu giessen. Denn sie helfen dabei, das Wasser zu reinigen. Lena ist überzeugt: Die Reinigungsaktionen sind eine tolle Möglichkeit, das Umweltbewusstsein zu fördern. „Ich möchte so viele Enzyme wie möglich herstellen und sie anderen zur Verfügung stellen. Ausserdem möchte ich Freunde und Kollegen davon überzeugen, zu Hause Enzyme zu verwenden – es braucht Zeit und Mühe, aber es ist gut für unsere Umwelt.“ ■

Mehr Bilder auf globe.georgfischer.com



Lena Ho kam vor elf Jahren zu GF Machining Solutions. Als Leiterin Auftragsabwicklung ist sie für die Auftragsverwaltung, die Produktlieferung und das gesamte Auftragsgeschäft mit der EDM-Vertriebsgesellschaft verantwortlich.

**ZUM MITNEHMEN
CYBER-SICHERHEIT IM ALLTAG**

**Immer online –
aber sicher**

Ob bei der Arbeit oder privat: Mehr und mehr Bereiche unseres Lebens werden digitalisiert. Immer wichtiger wird da die eigene Sicherheit im Netz. Die folgenden Tipps helfen Ihnen, sich vor Cyber-Risiken zu schützen. Wussten Sie, dass ...

**... SIE AUF WEBSITES NICHT AUTOMATISCH
AUSGELOGGT WERDEN?**

Wichtig: Melden Sie sich stets aktiv ab, etwa wenn Sie Kollegen nur kurz etwas auf deren Rechner zeigen wollten und Sie sich dafür in Ihrem eigenen Social-Media-Account eingeloggt haben. Das gilt natürlich auch auf Ihrem eigenen Rechner.

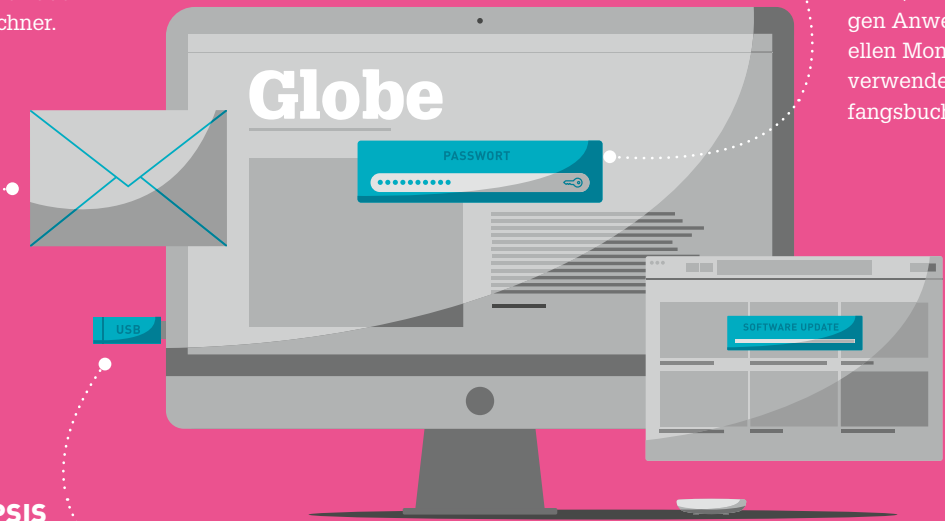


**... BLUETOOTH HÄUFIG
AUTOMATISCH AKTIVIERT IST?**

Das gilt für die meisten Handys und Laptops. Doch Bluetooth braucht man nur in ausgewählten Situationen. In den Zeiten dazwischen sollten Sie die Funktion ausschalten. Denn sie kostet nicht nur unnötig Energie: Über Bluetooth können Hacker in Ihrer Nähe leicht Ihr Gerät kapern.

**... ES SIMPLE WEGE GIBT,
SICH SICHERE PASS-
WÖRTER ZU MERKEN?**

Ein sicheres Passwort hat mindestens zehn Zeichen, Gross- und Kleinbuchstaben, Zahlen und Sonderzeichen. Wenn Sie Ihre Passwörter, wie empfohlen, regelmässig wechseln, wird es oft kompliziert. Ein Tipp zum besser Merken: Bilden Sie Sätze, die etwas mit der jeweiligen Anwendung und dem aktuellen Monat zu tun haben und verwenden Sie nur die Anfangsbuchstaben.



**... GESUNDE SKEPSIS
GROSSEN SCHADEN
ABWENDEN KANN?**

Die Absender von Phishing-Mails werden immer einfallsreicher. Es kann also passieren, dass Sie eine Nachricht erhalten, die aussieht, als käme sie von einem Kollegen oder sogar dem CEO. Fragen Sie im Zweifel persönlich nach, bevor Sie vertrauliche Daten herausgeben oder unbekannte Links öffnen.

**... SCHADSOFTWARE OFT ÜBER
USB-STICKS VOM NUTZER SELBST
INSTALLIERT WIRD?**

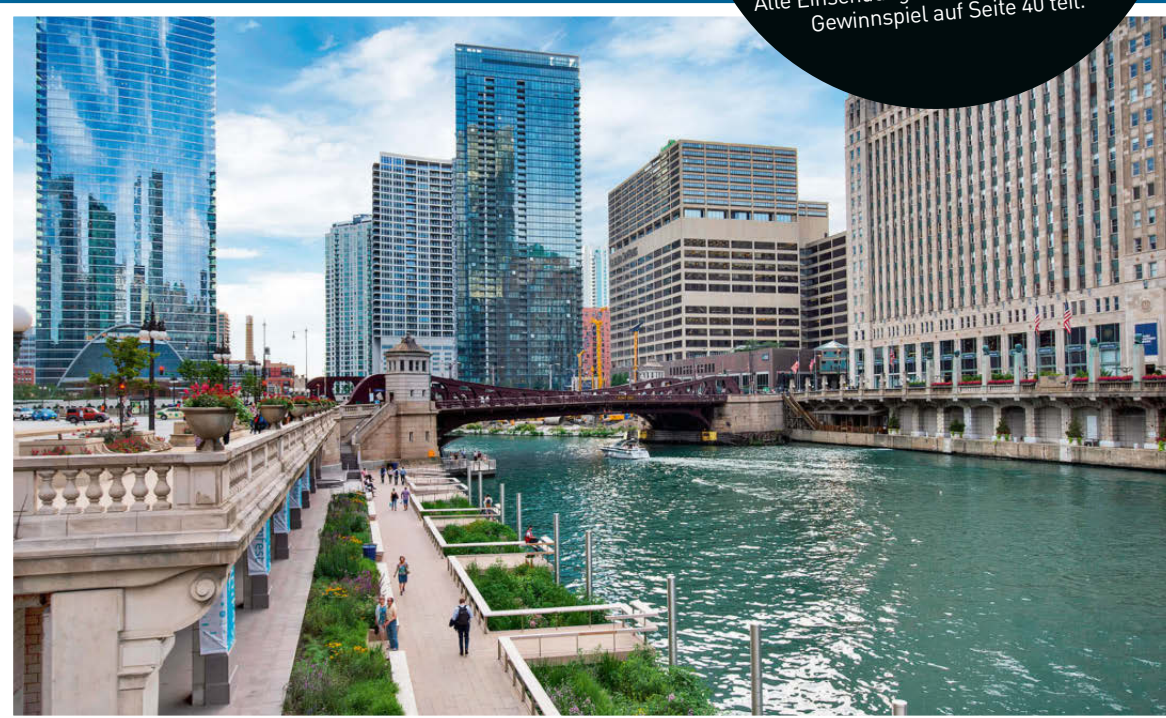
Besonders einfach kommen Hacker in fremde Computer mit kostenlos verteilten USB-Sticks. Häufig betrachten wir sie einfach als nettes Werbegeschenk. Doch schon beim ersten Anschliessen kann sich Schad- oder Spähsoftware installieren.

**... SOFTWARE-UPDATES DIE
IT-SICHERHEIT ENORM ERHÖHEN?**

Denn die meisten App- und Systemupdates enthalten neben Funktionsverbesserungen auch neue Sicherheitsmassnahmen. Stets die aktuellsten Versionen zu aktivieren, nimmt Ihnen also bereits einen Teil des Risikos.

MEINE HEIMAT
CHICAGO

Auf dem Chicago Riverwalk können Fussgänger ganz ungestört vom Autoverkehr durch die Innenstadt flanieren. Jogger und urbane Sportler nutzen die Promenade, um sich fit zu halten.

MITMACHEN
UND GEWINNEN!

Sie wollen Ihren GF Kolleginnen und Kollegen Ihre Heimat vorstellen? Wir freuen uns auf Ihre E-Mail mit der Betreffzeile „Meine Heimat“ an globe@georgfischer.com

Alle Einsendungen nehmen an unserem Gewinnspiel auf Seite 40 teil.

Immer höher, immer grösser

Chicago ist das urbane Amerika in Reinform. Persönlichkeiten wie Ernest Hemingway oder Harrison Ford wurden hier geboren. Auch die Bulls, das legendäre Basketballteam von Michael Jordan, haben hier ihre Heimat. Schienenbrücken winden sich durch Häuserschluchten, zu Füßen gigantischer Wolkenkratzer herrscht geschäftiges Treiben – Europäer stellen sich so die typische US-Metropole vor.

Die Entscheidung, nach Chicago zu gehen, fiel mir leicht. Was neue Orte betrifft, bin ich wie ein Chamäleon: Ich passe mich an, das liegt mir. Darum fühlte ich mich hier auch schnell heimisch. So heimisch, dass mein Mann und ich uns inzwischen ein Haus gekauft haben.

Wasser prägt das Bild der Stadt – nicht nur, wenn zum St. Patricks Day der Chicago

River grün eingefärbt wird. Fast überall gibt es Bademöglichkeiten, mitten in der Stadt. Mein Geheimtipp: Ein Spaziergang entlang des Chicago Riverwalk. Kaum jemand kennt diesen idyllischen Pfad, der direkt am Wasser über stillgelegte Bahngleise führt.

Geboren wurde ich in Leipzig (Deutschland) – dazu ist die Riesenstadt Chicago ein starker Kontrast. Besonders gefällt mir die Mentalität hier: Der mittlere Westen, zu dem Chicago zählt, ist für seine freundlichen Menschen bekannt. Ausserdem setzt man, typisch amerikanisch, häufig auf „Trial and Error“. Auch unser Unternehmen Microlution hat viel von einem Start-up. Vieles läuft in Eigenregie, täglich versuchen wir, alle Möglichkeiten auszuschöpfen. Das macht die Arbeit für mich, als einzige Projektmanagerin hier, besonders spannend. ■



Ann-Charlotte Richter fing 2016 im Rahmen des Graduate Talent Programs bei GF Machining Solutions in Genf an. Seit 2017 ist sie als Projektmanagerin bei Microlution in Chicago tätig, betreut Maschinen vom Angebot bis zur Auslieferung.



MORGENS

FRÜHSPORT
MIT BIER

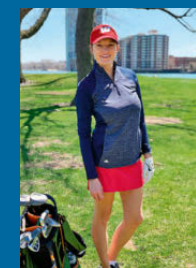
Unter der Woche gehe ich morgens gern zum Bikram-Yoga, am Wochenende mache ich gern etwas Aussergewöhnliches wie Bier-Yoga. Das wird in der Revolution Brewery, einer der vielen Brauereien hier in Chicago, angeboten. Zu Beginn bekommt jeder Yogi eine Dose Bier, die während der Yogastunde zum Balancieren und als Erfrischung dient. Danach gibt es dann das sogenannte Post-Shavasana-Bier, das man sich unter den 20 verschiedenen Bieren aussuchen kann.

Ein Tag
in Chicago

MITTAGS

DOWNTOWN-
GOLF

Neben den amerikanischen Klassikern Basketball, Football und Baseball steht in Chicago auch Golf hoch im Kurs. Es gibt eine Handvoll öffentlicher Golfplätze direkt am Michigansee. Golfen allein hat schon etwas Meditatives – der atemberaubende Blick über den See und die Stadt rundet ein immer wieder tolles Sporterlebnis ab. Kurz gesagt: Diese Golfplätze mitten in der Stadt bieten Natur und Erholung, ohne dass man lange mit dem Auto rausfahren muss.



Mehr Eindrücke von Chicago auf globe.georgfischer.com



ABENDS

PIZZA
ODER BURGER?

Jeder Besucher sollte einmal die ikonische Chicago-Pizza mit ihrem hohen Boden und der massigen Füllung probieren. Alle, die das schon erlebt haben, schicke ich abends zum Au Cheval. In rustikalem Charme kann man hier exzellente Hamburger essen. Doch auch hier gilt wie in allen Szenelokalen: Wartezeit einplanen. Per App kann man eine Wartenummer ziehen. Mein Geheimtipp: Ganz in der Nähe gibt es den Ableger Small Cheval. Hier bekommt man zwar ausschliesslich Burger – diese aber ohne langes Warten.

IMPRESSUM
GLOBE 3·2019

Herausgeber

Georg Fischer AG
Beat Römer, Konzernkommunikation
Amsler-Laffon-Str. 9
CH-8201 Schaffhausen
Tel.: +41 (0) 52 631 1111
Fax: +41 (0) 52 631 2863
globe@georgfischer.com
georgfischer.com

Projektleitung

Lena Koehnen (GF)

Redaktionelle Mitarbeit

Carsten Glose (GF),
Klara Kaever (GF Casting Solutions),
Sophie Petersen (GF Machining Solutions),
Lisa Steger (GF Piping Systems)

Realisation

Axel Springer Corporate Solutions
GmbH & Co. KG
Nicole Langenheim (Projektmanagement),
Tim Tolsdorff (Redaktion),
Karsten Middeldorf (Art Direktion),
Lydia Hesse (Bildredaktion)

Druck chinesische Ausgabe

DE Druck Europa GmbH

Druck sonstige Ausgaben

optimal media GmbH

Bildnachweise

Cover: Sebastian Berger; S. 2-3: privat; S. 4-5: Jörg Block (Illustration), Quinn Ryan Mattingly, Philippe Roy, GF PR (2); S. 6-8: GF PR (8), Dreizehn&Fünf Design Studio (Illustration); S. 9: Imagine China, Patrick Strattner; S. 10-11: Charles Mostoller; S. 12-16: Sebastian Berger (9), Heiko Meyer (2); S. 17: privat, Dreizehn&Fünf Design Studio (Illustration); S. 18-19: Quinn Ryan Mattingly; S. 20-21: Sarah-Sophie Heißner/visual driven, GF PR (6); S. 22-23: PR (3), privat; S. 24-27: Sebastian Berger (9), GF PR; S. 28-31: Jörg Block (Illustration), GF PR, Getty Images, Toyota PR (3); S. 32-35: Philippe Roy (14), Alamy; S. 36: Shawn Koh; S. 37: Dreizehn&Fünf Design Studio (Illustration); S. 38-39: Alamy, privat (4); S. 40: PR (3), Dreizehn&Fünf Design Studio (Illustration)



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

Die nächste Ausgabe erscheint im Dezember 2019, Redaktionsschluss ist Anfang Oktober 2019.

GEWINNSPIEL

Nutzen Sie Ihre Chance!

Gewinnen Sie ein iPad Wi-Fi, kabellose In-Ear-Kopfhörer von Bose oder einen Bluetooth-Lautsprecher von JBL. Wir verlosen die Preise unter allen Mitarbeitenden, die bei den Rubriken **Hello!**, **3×3**, **Herzblut** und **Meine Heimat** mitmachen.

Schreiben Sie uns mit dem entsprechenden Betreff an globe@georgfischer.com. Wir freuen uns auf Ihre Einsendungen. Die Gewinner werden in der nächsten Globe bekannt gegeben.

Das sind die Gewinner dieser Globe-Ausgabe:

- 1. Preis:** Tamara Sommer (GF Piping Systems in der Schweiz)
- 2. Preis:** Georgiana Ungureanu (GF Casting Solutions in Rumänien)
- 3. Preis:** Thomas Bachmann (GF Machining Solutions in der Schweiz)

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

Teilnahmeschluss ist Anfang Oktober 2019.



1.

iPad Wi-Fi

32 GB
8 Megapixel Kamera
9,7" Multi-Touch Display

2.

Bose SoundSport

Wireless In-Ear-Kopfhörer
6 Stunden Akkulaufzeit



3.

JBL Go2

Bluetooth-Lautsprecher
Wasserfest

Teilnahmebedingungen

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

Mehr auf Globe Online!

Das Magazin für die Mitarbeitenden von GF können Sie auch ganz bequem auf Ihrem Smartphone oder Tablet lesen. Klicken Sie rein!



www.globe.georgfischer.com