

Globe

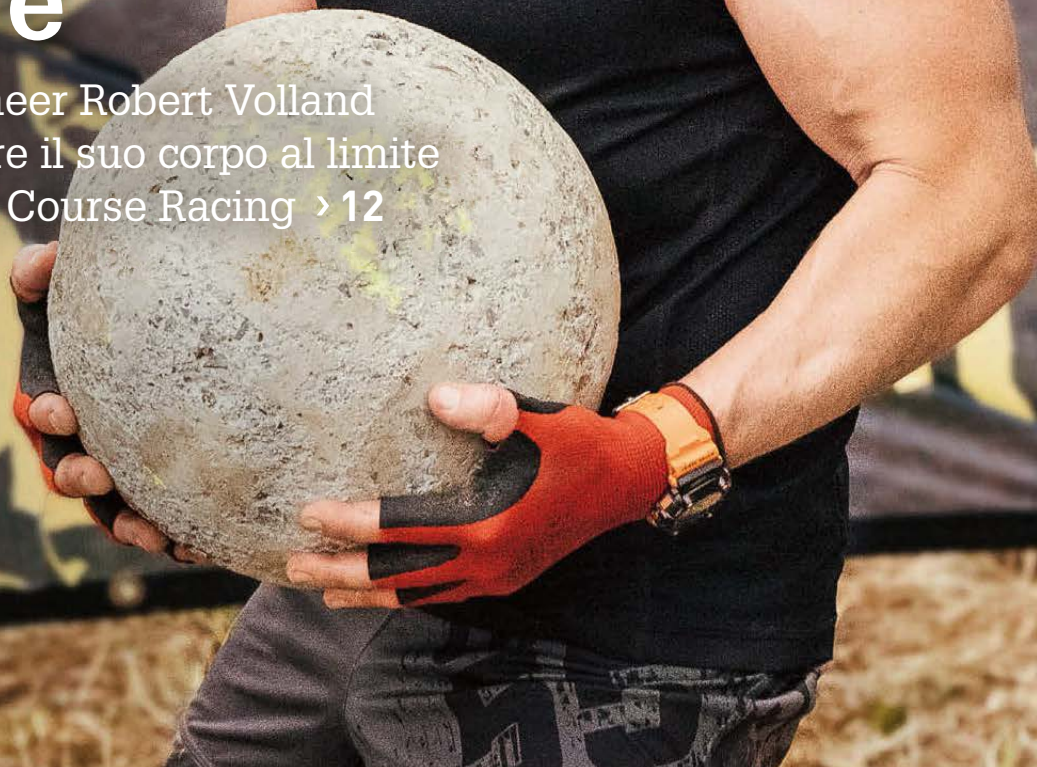
+GF+

IL MAGAZINE GLOBALE
PER I COLLABORATORI DI GF

EDIZIONE 3 - 2019

Fino al limite e oltre

Il Sales Engineer Robert Volland
spinge sempre il suo corpo al limite
nell'Obstacle Course Racing > 12



GF Linamar si trasforma

Un nuovo modulo per la
pressofusione incentiva l'attività
sul mercato automobilistico > 10

La valvola a sfera 546 Pro

Il leader del mercato di GF Piping
Systems regola i flussi in molti settori
industriali > 20

Lean Management

Il CEO Andreas Müller punta
su processi snelli e miglio-
ramento continuo > 28

HELLO!



Shanghai

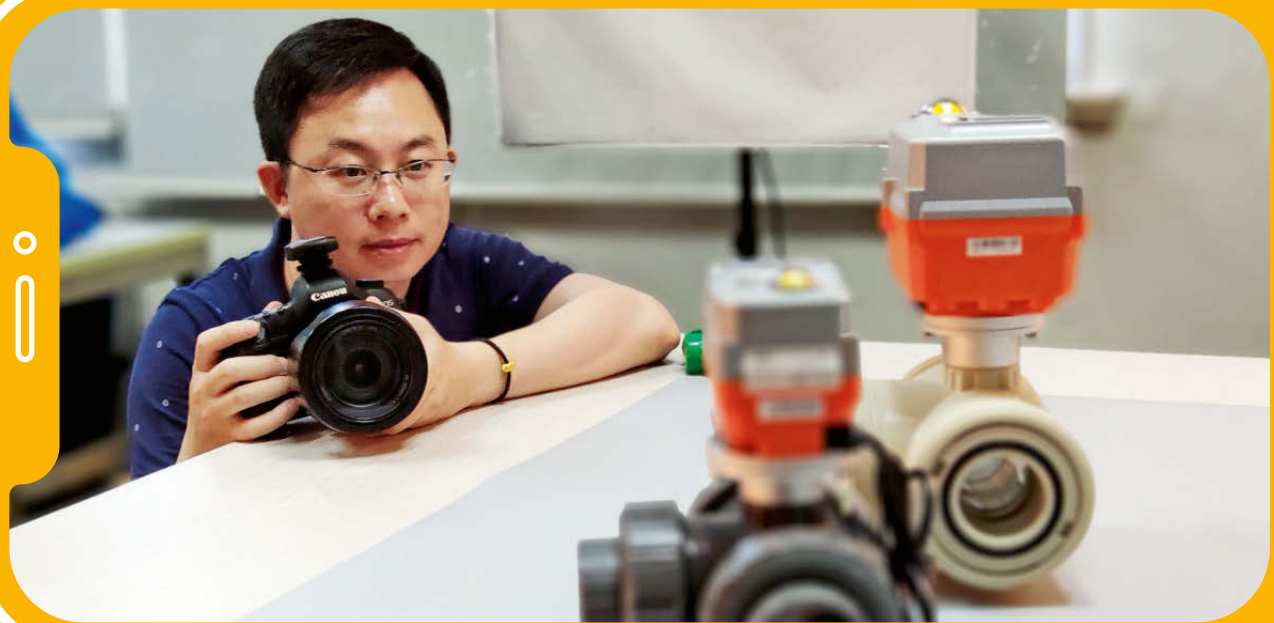


Lei Ley

Shanghai (Cina)
28 giugno 2019,
ore 10:00

Qui sto facendo degli scatti pubblicitari per un nuovo prodotto, una valvola a sfera elettrica. Di solito, lavoro soprattutto dietro la macchina fotografica, ma per la rubrica "HELLO" di oggi per una volta ho cambiato lato.

Lei Ley è Marketing Specialist per GF Piping Systems a Shanghai (Cina).



Tutto ciò che avete inviato per HELLO! è online alla pagina globe.georgfischer.com



Pontresina



Tamara Sommer

Pontresina (Svizzera)
28 giugno 2019,
ore 10:00

Quel giorno ero in giro per Engadina, a circa due ore dal nostro stabilimento GF in Seewis. Lì ho trascorso una fantastica giornata con mio marito e mia figlia. Qui siamo davanti al bellissimo Ghiacciaio del Morteratsch.

Tamara Sommer è Responsabile delle risorse umane per GF Piping Systems a Seewis (Svizzera).



PARTECIPATE E VINCETE!

Cosa fate

**il 9 ottobre 2019
alle 16:30 ora locale?**

Inviatemi i vostri scatti, indicando nell'oggetto "Hello!" e aggiungendo una breve descrizione, all'indirizzo: globe@georgfischer.com

Tutti i contributi inviati parteciperanno al nostro gioco a premi a pagina 40.

SOMMARIO

3 · 2019

CE L'ABBIAMO FATTA!

GF Linamar si espande

Dopo nove mesi di lavoro, in autunno entra finalmente in funzione il nuovo modulo di pressofusione 1B. 10

STORIA DI COPERTINA

Fino al limite e oltre

Robert Volland ha un hobby stravagante. Dopo il lavoro si getta nel fango e corre quasi fino all'altro capo del mondo. 12

FUNZIONA COSÌ!

Così tutto scorre meglio

Le valvole a sfera di GF Piping Systems vengono utilizzate in molti settori. Grazie al loro design modulare, possono essere modificate in base alle esigenze future. 20

I NOSTRI CLIENTI

Novità sempre in vista

Reichle Technologiezentrum produce stampi e utensili per la realizzazione di superfici precise grazie alle macchine di GF. 24

CONSIGLI UTILI

Sempre online...ma in sicurezza

Sul lavoro così come nella vita privata: la sicurezza in rete è sempre più importante. Questi consigli vi aiuteranno a ridurre i rischi. 37

LA MIA PATRIA

Sempre più in alto, sempre più grande

Ann-Charlotte Richter è una giramondo e svela le bellezze della città di Chicago (USA), dove vive dal 2017. 38

- 02 HELLO!
- 06 IN BREVE
- 07 IL PRODOTTO IN CIFRE
- 09 DUE PUNTI DI VISTA
- 17 3x3
- 36 CON PASSIONE
- 39 COLOPHON
- 40 GIOCO A PREMI



28

I NOSTRI OBIETTIVI

Produzione snella

Una filosofia vecchia quasi 100 anni fa ingresso nelle tre divisioni aziendali: il Lean Management.



22

I NOSTRI MERCATI

Con precisione verso il futuro

GF Machining Solutions sviluppa soluzioni per la tecnologia medica. Il segmento promette una crescita. Grazie all'esperienza e alle nuove strategie GF è un passo avanti.



18

UN GIORNO CON Sempre presente per i suoi clienti

La Senior Sales Engineer Thuat è sempre a stretto contatto con clienti attuali e potenziali. Per loro, ogni giorno Thuat si sposta nel cuore e nei dintorni della città di Ho Chi Minh (Vietnam).



32

LE NOSTRE SEDI

Un eroe segreto

A circa 70 chilometri da Shanghai, la GF Casting Solutions di Kunshan (Cina) si prepara ad affrontare la rivoluzione del mercato automobilistico.

EDITORIALE

Nessuna meta è lontana

Cari colleghi di GF,

"con un amico accanto nessuna meta è lontana". Gli amanti delle cartoline con le citazioni, come me, conoscono molto bene questo proverbio giapponese. Il motivo per il quale questo detto è amato, è chiaro: insieme è più facile superare le sfide, anche quelle che non avremmo mai affrontato da soli. È una bella sensazione!

Noi di GF vogliamo snellire il più possibile le modalità e i processi. Per farlo, ci avvaliamo del Lean Management, un approccio importante per tutti noi. Quando avete pensato per l'ultima volta: "Questo potrebbe funzionare anche in modo più efficiente?". Proprio queste riflessioni sono fondamentali nel Lean Management. Rappresentano le premesse per imparare e migliorarsi. A pagina 28 scoprirete quanto noi di GF abbiamo fatto nostro il principio "lean" ad oggi.

Un esempio di un buon lavoro di squadra viene da GF Linamar: in pochi mesi, i nostri colleghi statunitensi hanno messo in piedi un nuovo modulo (da pagina 10). Anche la storia dell'eroe della nostra copertina Robert Volland ci lascia a bocca aperta. Sei anni fa ha partecipato alla prima corsa ad ostacoli con un amico. Oggi partecipa a una delle gare più difficili d'Europa e afferma: "Alcuni ostacoli si possono superare solo se affrontati insieme" (da pagina 12).

Anche questo numero di Globe è il frutto di un lavoro di squadra. Ringraziamo i nostri protagonisti e tutte le persone che hanno dato il loro contributo. Siamo lieti di ricevere la vostra opinione e le vostre proposte per eventuali temi: per e-mail oppure per cartolina!

Vi auguro
una buona lettura.

Lena Koehnen
Project Manager Globe



IN BREVE



La nuova sede centrale di Bienne con i suoi 17.000 metri quadrati, destinati a produzione, montaggio e uffici.

Apertura della nuova sede a Bienne

Il 13 settembre 2019 GF Machining Solutions ha inaugurato la sua nuova sede centrale. La divisione presente a Bienne (Svizzera) accoglie la produzione a laser e con fresatura e riunisce gli stabilimenti finora operativi di Nidau, Ipsach e Luterbach. Il nuovo edificio è in grado di ospitare 450 collaboratori e vanta anche un moderno centro di ricerca e sviluppo. Nel cosiddetto 'Demo-Center' i clienti e i visitatori possono testare in prima persona le tecnologie e i prodotti di GF Machining Solutions.



Espansione della produzione in India



Oltre al padiglione di produzione sono presenti anche una nuova strada di accesso, superfici di immagazzinamento per tubi e un nuovo edificio per i collaboratori.



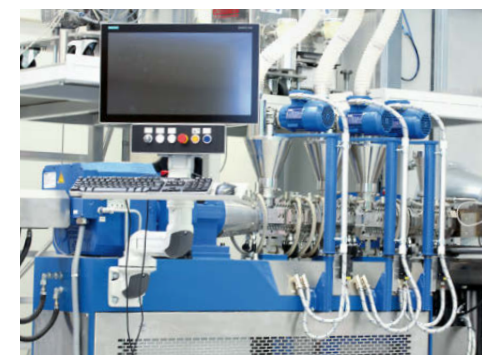
In India il fabbisogno di infrastrutture per la distribuzione del gas e dell'acqua sta crescendo fortemente. Pertanto i prodotti di GF Piping Systems sono molto richiesti. Per far fronte a questa crescente domanda, la divisione ha ampliato la sede di Ratnagiri dotandola anche di un padiglione di produzione di 1.000 metri quadrati. Nel nuovo edificio verranno installate anche macchine aggiuntive per lo stampaggio a iniezione. Sono stati già ricevuti i primi ordini da parte dei clienti. La costruzione dovrà concludersi nel primo trimestre del 2020. ■

Hycleen ottiene un riconoscimento

La giuria dei Red Dot Design Awards ha conferito a GF Piping Systems un riconoscimento per il suo Hycleen Automation System. La divisione ha ottenuto il premio "Honorable Mention" per il suo prodotto, che ha convinto per le sue soluzioni dettagliate e ben ponderate: questa la motivazione della giuria, formata da 25 persone. L'Hycleen Automation System è un nuovo sistema di regolazione per la gestione, il monitoraggio e la documentazione degli impianti per l'acqua potabile in ambienti speciali, quali ad esempio gli ospedali. ■



Idee dal laboratorio tecnico

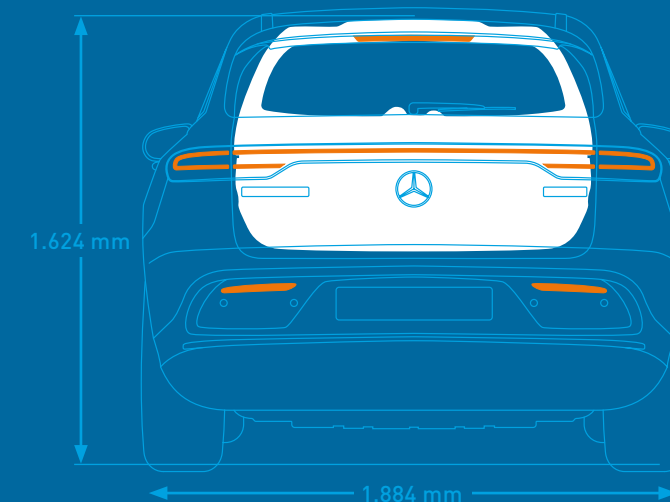


Nella primavera 2019 GF Piping Systems ha aperto un laboratorio tecnico a Sciaffusa (Svizzera), un nuovo reparto del Technology Center. Qui la divisione implementa le idee e le innovazioni provenienti dai settori sviluppo dei materiali e delle tecnologie, produzione e sviluppo e tecnologia dei processi. Al centro dell'interesse ci sono lo stampaggio a iniezione, la compoundazione di materie plastiche e l'Industria 4.0. I risultati conseguiti dal laboratorio tecnico sono a disposizione di tutte le società di GF Piping Systems. ■



Altre foto e video delle notizie in breve su globe.georgfischer.com

IL PRODOTTO IN CIFRE



1.032

millimetri – Questa è l'altezza del portellone posteriore del SUV elettrico EQC di Mercedes Benz. GF Casting Solutions, da sempre prima scelta nella costruzione di componenti strutturali grandi e leggeri per auto, da aprile 2019 costruisce per la prima volta un elemento per SUV nello stabilimento di Herzogenburg (Austria). Il portellone posteriore è il più grande portellone mai prodotto da GF Casting Solutions. I modelli per le station wagon sono mediamente 20 centimetri più piccoli. Inoltre ha delle pareti molto sottili, di soli 3 millimetri. Al contempo rappresenta il primo portellone posteriore per un'auto elettrica e, pertanto, parte integrante della strategia di GF di offrire ai costruttori di alta fascia europei soluzioni leggere per i loro nuovi modelli con motopropulsione elettrica. Oltre che per le dimensioni del portellone, l'EQC colpisce per le sue luci posteriori a forma di fascio luminoso. Questo deve essere tenuto in considerazione durante la creazione dello stampo. Inoltre durante la produzione viene testata per la prima volta una nuova tecnica per il controllo qualità. Dopo la fusione, il portellone viene scansionato e misurato visivamente. Un computer allinea i dati con un modello geometrico digitale, valutando così la qualità. ■

Peso del componente: 7,2 chilogrammi

Larghezza: 1.237 millimetri

Altezza: 1.032 millimetri

Profondità: 203 millimetri

Tempi di produzione per pezzo: 28,5 minuti
Macchina di produzione: macchina di pressofusione con una forza di chiusura di 4.400 tonnellate

Cambio di stabilimento

A causa delle mutate condizioni di mercato, GF Casting Solutions trasferisce circa 300 posti di lavoro da Werdohl (Germania) in Romania e Austria. In base alla sua strategia, GF pianifica anche la cessione della fonderia di Herzogenburg (Austria). Così facendo, si conclude il ritiro strategico dalla lavorazione della ghisa per l'industria automobilistica in Europa, avviata già nel 2018. ■

Svolta con Spark Track

"Una svolta nella tecnologia delle macchine per elettroerosione EDM": così è stato definito un nuovo procedimento di GF Machining Solutions dalla fiera internazionale di settore Prodex, tenutasi in Svizzera. Un motivo sufficiente per assegnare il Prodex Award 2019 a Spark Track. L'Intelligent Spark Protection System (ISPS) riduce il rischio di rottura del filo e aumenta la produttività delle macchine per l'elettroerosione fino al 25%. ■

Il Prodex Award è stato assegnato il 15 maggio 2019 a Basilea (Svizzera).



Motivo di gioia: con 252 km/h il pod del team svizzero di studenti si è aggiudicato la medaglia di argento nella finale dell'Hyperloop Pod Competition.

Un pod fantastico

Nel 2019 il team Swissloop del Politecnico di Zurigo (ETH Zürich) ha partecipato per la terza volta all'Hyperloop Pod Competition, creata dal fondatore di Tesla e SpaceX Elon Musk. In qualità di sponsor principale di Swissloop, per il pod di quest'anno GF Casting Solutions ha sviluppato un

componente fuso per il raffreddamento del sistema motopropulsore. Il 21 luglio 2019 il team si è posizionato sulla linea di partenza del circuito di Los Angeles, conquistando il secondo posto. Il team Swissloop ha ricevuto anche l'Innovation Award da SpaceX per il suo motore a induzione lineare e l'inverter. ■

Componenti leggeri per Vinfast

GF Casting Solutions ha ricevuto un ordine da Vinfast per lo sviluppo e la produzione di componenti leggeri per un valore di 37 milioni di euro. La divisione sviluppa e realizza le torrette degli ammortizzatori in alluminio e la scatola del differenziale in ferro per il costruttore di automobili vietnamita. Le parti vengono prodotte negli stabilimenti di Altenmarkt (Austria) e Kunshan (Cina). ■



DUE PUNTI DI VISTA

Come fai a concentrarti sull'essenziale ogni giorno?

Ogni giorno ricevo numerose richieste e ordini in ambito IT per GF. La maggior parte interessa singoli utenti. A volte ci sono anche problemi che coinvolgono tutto l'ufficio oppure un'applicazione aziendale. A volte, la soluzione di alcuni problemi può richiedere alcuni mesi.

Riuscire a risolvere tutto subito è quasi impossibile. Pertanto cerco di seguire alcune regole: prima di tutto scrivo tutto in una lista dettagliata delle cose da fare. Per stabilire le priorità, utilizzo "Habit 3" ("Prima le cose più importanti"). Soprattutto ho imparato che a volte va bene dire anche "No".

Spesso io e i miei colleghi dobbiamo risolvere problemi per il supporto IT in modo molto rapido. Se possibile, cerco di svolgere subito le mie mansioni e poi creo dei flag per le scadenze nel calendario di Outlook per le altre cose da fare.

Quando non riusciamo a risolvere un problema da soli, chiediamo il supporto del nostro partner IT esterno. Una sfida è rappresentata dal fatto che il nostro team è in ogni parte del mondo e ha diversi fusi orari. Poiché il nostro partner IT è in Europa, qui in Asia dobbiamo pianificare alcune telefonate per la sera o per la notte. Spesso è molto difficile, ma raggiungere i nostri obiettivi mi rende felice. ■



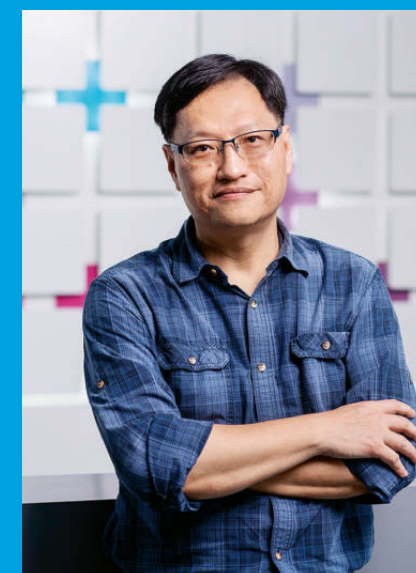
Lavoro a stretto contatto con il Responsabile dell'organizzazione aziendale per l'America del Nord e del Sud e con altre divisioni così come con il team SAP per il coordinamento delle vendite e del marketing. Quando lavoro, mi concentro sui miei compiti. Inizio a fare ordine nella mia testa e penso all'obiettivo che voglio raggiungere. Nel frattempo definisco delle priorità. La mia regola fondamentale: assumersi la responsabilità delle proprie mansioni e portarle a termine. In questo modo, sono sicura di concludere in modo affidabile quello che ho già cominciato.

Il tempo è il nostro bene più prezioso e, senza un minimo di ordine, è facile sprecarlo. Il cuore del mio lavoro consiste nell'organizzazione autonoma e nella capacità di applicare quest'ultima in tutto ciò che faccio. Un altro elemento chiave per conseguire e portare dei risultati risiede nella comunicazione. Ogni strumento di comunicazione è importante. Qui la mia massima è: "Una cosa non sostituisce l'altra". La comunicazione non è mai a senso unico.

Quando sono con la mia famiglia, mi concentro su di essa, ascolto tutti e faccio cose per lei e con lei. In questo modo, creiamo dei bei ricordi. Investo del tempo anche in me stessa. Un equilibrio è importante per avere una vita sana. Lo chiamo "Affila la sega", come lo ha definito Stephen Covey nel suo libro "I sette pilastri del successo". ■

Beatrice Weber

è in GF Piping Systems da circa 19 anni e attualmente è Executive Assistant del Responsabile Sales & Marketing BU Americas a Irvine, California (USA). La sua posizione iniziale è stata quella di Export Manager per l'America Latina nell'ufficio GF di Tustin, California.



Henry Sam

ICT Manager lavora in GF Machining Solutions dal luglio 2005. Dal suo ufficio a Hong Kong (Cina) supporta le sedi GF in Asia nella realizzazione di grandi progetti IT. Inoltre gestisce l'infrastruttura di rete, le postazioni di lavoro degli utenti e il server.



Altre foto di Henry Sam e Beatrice Weber
globe.georgfischer.com



Con gioia e impegno eseguono i lavori di ampliamento dello stabilimento di GF Linamar: Bill Penn, Maintenance Manager, Jürgen Steinberger, Senior Program Manager, e Mike Morgan, Manufacturing Engineer (da sx).

CE L'ABBIAMO FATTA!
NUOVO MODULO A MILLS RIVER

Aumentare il valore aggiunto

In autunno la Joint Venture GF Linamar concluderà, nei termini stabiliti, i lavori di ampliamento dello stabilimento nello Stato federato della Carolina del Nord. In questo modo, potrà continuare a crescere nel mercato automobilistico nordamericano.

Enorme, realizzato in tempi record e altamente produttivo in futuro: parliamo del modulo 1B. È un'estensione dello stabilimento di pressofusione di Mills River, Carolina del Nord. A un anno dal primo colpo di vanga, nell'autunno 2019 lo stabilimento inizierà a lavorare a pieno regime. L'ampliamento è stato necessario in seguito alla commessa per 700.000 pezzi pressofusi ottenuta da GF Linamar da parte di un grande costruttore di automobili americano. I lavori rappresentano un'ulteriore pietra miliare per GF Linamar per affermarsi nel mercato dell'automobile americano come fornitore di componenti pressofusi pronti all'uso e di qualità.

L'inizio di tutto

La Joint Venture GF Linamar è stata fondata nel 2015 da GF Casting Solutions e Linamar. Il piano ambizioso poteva contare sull'esperienza di Linamar sul mercato nordamericano per i componenti di automobili con il know-how di GF nel campo della pressofusione. Unendo le forze, si voleva cercare di guadagnare terreno nel settore automobilistico come nuovo fornitore. Nel 2017 la Joint Venture ha inaugurato il suo primo stabilimento di produzione.

L'idea di un ampliamento era parte integrante del progetto iniziale dello stabilimento. La posa della prima pietra per il modulo 1B è avvenuta all'inizio del 2019. La produzione delle parti pressofuse ha ancora luogo nello stabilimento iniziale. Il nuovo complesso offre solo più spazio per la lavorazione e il montaggio di più di 700.000 parti all'anno: in media viene realizzato un nuovo componente pronto all'uso ogni 28 secondi. Una pianificazione ed esecuzione minuziose sono imprescindibili

per questo tipo di lavoro. "Il nostro obiettivo consiste nel diventare il migliore produttore di parti fuse", spiega Jürgen Steinberger, Senior Program Manager. Grazie all'ampliamento, GF Linamar adesso dispone di uno stabilimento efficiente e flessibile, che promuove la stretta collaborazione con i clienti e consente una produzione redditizia di componenti pressofusi pronti all'uso per il mercato americano. "Il nostro Maintenance Manager, Bill Penn, e il Manufacturing Engineer, Mike Morgan, hanno rivestito un ruolo fondamentale nei lavori e nella scelta delle nuove macchine", afferma Steinberger.

Un team straordinario

Unire due aziende provenienti da continenti diversi rappresenta una grande sfida. "È stato possibile solo grazie al nostro team straordinario", dichiara Steinberger. Il lavoro del reparto Vendite è stato alla base dei lavori di ampliamento. Proprio grazie agli ordini ricevuti, infatti, è stato possibile affrontare il progetto a livello finanziario. I responsabili della sicurezza hanno lavorato affinché venissero rispettati molti dei requisiti specifici per gli USA. I colleghi responsabili del modulo 1A hanno progettato le piante per i lavori. Anche altri reparti, come ad esempio il team Engineering and Product Design, hanno partecipato a questa trasformazione di successo. "A volte non è stato semplice coordinare tutte le parti: c'erano numerosi collaboratori provenienti da due aziende con due fusi orari differenti. GF Linamar ha già sette impianti di pressofusione attivi, altri tre impianti sono in costruzione e attualmente si progettano due ulteriori unità. In futuro lo stabilimento potrebbe continuare a crescere e Jürgen Steinberger e tutto il team di GF Linamar saranno pronti ad accettare un'altra sfida. ■



UNA BUONA COLLABORAZIONE

GF Linamar è la Joint Venture tra GF Casting Solutions e Linamar, specialista canadese nella produzione. Lo stabilimento di pressofusione per metalli leggeri a Mills River (USA) produce componenti strutturali leggeri in alluminio e magnesio per l'industria automobilistica. L'integrazione del modulo 1B nello stabilimento è un'ulteriore pietra miliare della collaborazione.

IL MODULO 1B IN CIFRE

7.360 t
di cemento utilizzate nella costruzione del nuovo modulo.

3.127 m²
la superficie compresa dal nuovo modulo.

150
le persone coinvolte nella costruzione del modulo 1B.

+

Altre foto su
globe.georgfischer.com

Esiste solo una direzione: sempre avanti

Robert Volland ha un hobby stravagante: si getta nel fango, supera barriere di alcuni metri e corre quasi fino all'altro capo del mondo. Le sue riserve d'energia sono pressoché inesauribili, una dote che regala una marcia in più a questo Sales Engineer anche nell'acquisizione dei clienti.

783



Robert Volland conosce molto bene il freddo, il caldo, il dolore e la stanchezza. Esegue salti azzardati nel nulla e deve resistere a urti incredibili, il tutto volontariamente. Infatti questo Sales Engineer della GF Machining Solutions di Schorndorf (Germania) ama gli sport estremi. La sua passione è l'Obstacle Course Racing (OCR), una disciplina caratterizzata da percorsi a ostacoli estremi in cui si corre, ci si arrampica, si avanza appesi, si nuota, si fanno le immersioni e, a volte, è necessario superare anche degli ostacoli infuocati. L'OCR è anche conosciuta come Survival Running. E questo ha un motivo: Chi si tortura per ore nella lunga distanza, prima o poi avverte dei dolori. Quando il corpo dice: 'Non ce la faccio più, non posso andare avanti!', io rispondo: 'Certo che ce la fai!'. Secondo Robert, oltre ad avere un buon fisico, nell'OCR tutto sta nel non cadere negli scherzi della mente e nel tenere alta la motivazione.

Nel 2012 le cose per lui erano molto diverse: con un'altezza di 1,74 m, Robert pesava quasi 90 kg. "Da ragazzo ho praticato kickboxing per un paio di mesi, poi sono arrivati gli studi e la famiglia. All'epoca lo sport >

La forza rappresenta già un buon punto di partenza in un parkour OCR. Quando si procede appesi alla scala orizzontale, non si deve toccare terra altrimenti possono esserci fino a 30 burpee come penalità.



SU DI LUI

Nome: Robert Volland
Posizione: Sales Engineer
Divisione: GF Machining Solutions
Sede: Schorndorf (Germania)
In GF dal: 2015



In forma per le sfide grazie all'allenamento della forza e alla corsa. Ogni settimana Robert Volland corre fino a 35 km in montagna con differenze di altitudine fino a 700 m. Spesso percorre gli stessi chilometri a intervalli veloci in pianura. Inoltre investe circa 4,5 ore nell'allenamento della muscolatura.



Lo sport estremo e le vendite rappresentano un buon connubio. In entrambi sono fondamentali la strategia, la resistenza e la capacità di riuscire ad adattarsi a ogni compito o cliente.

INFO SULL'OBSTACLE COURSE RACING

L'OCR affonda le sue radici nel **pentathlon militare**.

La prima gara OCR è stata la **Tough Guy Race** del 1987 in Gran Bretagna. È una delle corse più difficili al mondo come la **Getting Tough - The Race**, l'**Iron Viking** e l'**Ultra Viking**.

Celebre adattamento TV dell'OCR: la sfida di parkour **Ninja Warrior**.



› non era mai stato fondamentale per me", racconta. Una mattina, ho abbassato lo sguardo e ho pensato: "O mio Dio!". La camicia tirava e i bottoni erano quasi sul punto di staccarsi. "È stato il momento della mia svolta personale", racconta Robert. Così ho iniziato ad essere sempre attivo.

L'inizio

Inizialmente partecipa a delle gare di mountain bike. Ma a fine 2013, Robert vede in TV un reportage sulla "Braveheart Battle" in Germania, una corsa campestre estrema con numerosi e notevoli dislivelli, e barriere naturali molto difficoltose. "L'ho subito capito: voglio fare questo". La telefonata al suo amico Matze ha segnato l'inizio nell'ambiente OCR. "Matze si è iscritto alla gara persino prima di me. Non mi restava che unirmi a lui", spiega Robert. Così hanno iniziato l'allenamento insieme. Il loro segno distintivo iniziale era una T-shirt con il personaggio di Hulk. Tuttavia Robert non è il tipico Mister Muscolo chiacchierone e incontrollato. Lo contraddistinguono piuttosto disciplina e concentrazione, doti che risultano essere utili sia nelle vendite che nel parkour.

La strategia

Robert è un padre di famiglia, un costruttore di utensili qualificato e ha studiato economia aziendale. Lavora da quattro anni come Sales Engineer nel servizio esterno della GF Machining Solutions di Schorndorf. Vende, ad esempio, macchine per l'erosione a filo e a tuffo, fresatrici e impianti laser. Il suo ufficio si trova a circa 150 km a nord-est di Francoforte sul Meno (Germania). A causa della lontananza da Schorndorf, il suo lavoro potrebbe sembrare una competizione individuale. Tuttavia questo richiede un costante scambio di informazioni e un continuo lavoro di squadra. Ci sono delle somiglianze con l'OCR: "Ci sono sempre degli ostacoli che si possono superare solo se affrontati insieme. Ad esempio, non c'è scampo per chi vuole affrontare da solo una fossa di fango profonda tre metri. Cosa rende l'OCR così speciale? I partecipanti si aiutano a vicenda". Spesso si vedono mani tese, scalette e piramidi umane.

Da Bebra, Robert cura i rapporti con i clienti e anche la loro acquisizione. Lavorando da casa, elabora offerte e concetti. "È necessario lottare per ogni singolo contratto e orientarsi verso i clienti. Anche qui ci sono delle somiglianze con l'OCR, dove mi con-

centro sul percorso e sulle sfide. In entrambi i casi devo rispondere a domande simili. Cosa è importante per il cliente? Qual è la strategia più sensata per il prossimo percorso?" Se entrambi questi aspetti vanno secondo i piani, mi attende una ricompensa: nel lavoro il contratto di vendita, nella corsa la medaglia.

La volontà

La gara "Getting Tough - The Race" che si tiene nello Stato federale tedesco della Turingia è la corsa preferita da Robert ed è considerata una delle più difficili corse a ostacoli in Europa. Viene disputata sempre a dicembre, con temperature minime intorno agli 0 °C e con qualche ostacolo ghiacciato in acqua. "È davvero difficile, quasi simile a un'esperienza pre-morte", afferma sghignazzando. Il neoprene non è ben visto, nelle immersioni invece la cuffia è assolutamente opportuna. I crampi? Quelli sono inevitabili. "A volte ho le dita talmente fredde che al punto di ristoro non riesco a tenere nemmeno il bicchiere in mano. Quando arrivo al traguardo non sono in grado di togliermi i vestiti da solo". Santo cielo, perché una persona si sottopone a una simile tortura? "È l'ambizione di riuscire a superare le condizioni

estreme - sempre più velocemente, sempre più tenacemente, sempre avanti. La sensazione di gioia che si ha all'arrivo è indescrivibile", svela Robert.

Su Internet circolano video su quegli eventi in cui Robert ha affrontato numerose torture per arrivare al traguardo. Il video ricordano i documentari sull'addestramento militare delle unità speciali. "Sono sopravvissuto alle gare 'Iron Viking' di Wächtersbach (Germania) e Nimega (Paesi Bassi)", racconta con orgoglio Robert. Più di 42 km, massimo sette ore e mezzo di tempo e più di 120 ostacoli. "I partecipanti che, come me, corrono la lunga distanza in questa gara indossano dei gilet speciali. Hanno precedenza su tutti gli ostacoli rispetto a chi corre distanze inferiori. Se non si raggiungono i tempi previsti per ciascuna tappa oppure quello finale, infatti, gli sportivi su lunga distanza vengono squalificati".

L'allenamento

L'OCR richiede l'atleta perfetto, afferma Robert: "Forza e resistenza, velocità e potenza". Per essere al massimo delle condizioni, Robert pratica la corsa in montagna, a volte anche 35 km o di più, di solito la domenica mattina. Interrompe costantemente il ritmo >

PERSONALE

La gara preferita da Robert Volland è **Getting Tough - The Race** in Turingia (Germania).

Di recente, a settembre 2019, ha partecipato alla **Ultra Viking** di Warstein (Germania). Qui ha dovuto affrontare 60 km di corsa, circa 3.300 m di altitudine e quasi 135 ostacoli con un limite di tempo di 10 ore.

70 km

L'allenamento con la corsa ogni settimana è imprescindibile per Robert Volland, soprattutto prima delle gare.

Sempre di corsa anche per lavoro. Robert Volland percorre circa 50.000 km in tutta la Germania nel suo ruolo di Sales Engineer.



“Voglio riuscire a superare le condizioni estreme”.

Robert Volland
Sales Engineer per
GF Machining Solutions

› della corsa, fa flessioni sulle gambe, burpee e sit-up. Allena la potenza con sessioni di allenamento del core, manubri e attrezzi. È necessario stabilire la dose giusta, che varia anche in base alle caratteristiche speciali dell'evento che si andrà a disputare.

Finora Robert ha dovuto interrompere solo una gara. “Ero nella neve, sotto il filo spinato, non riuscivo ad andare né avanti né indietro. Le gambe hanno ceduto. Non riuscivo più a trovare la motivazione; era la fine”. Lì ha dovuto arrendersi. La cosa più importante è stata rialzarsi subito, analizzare quanto era successo e ritornare più forte di prima. “Questo riflette anche il lavoro nelle vendite. Quando un cliente alla fine sceglie la concorrenza, è necessario capire il motivo e trarre degli insegnamenti. Ma bisogna subito continuare a lottare per il prossimo contratto con il prossimo cliente. Si continua sempre, esiste solo una direzione: sempre avanti”. ■



Più immagini e video di Robert Volland sono disponibili su globe.georgfischer.com

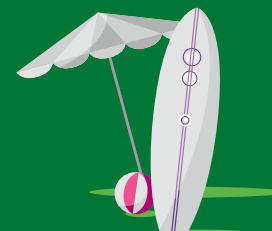
3×3

1. Vorrei tanto visitare:
2. Vita di campagna o fascino della città?
3. Oggi mentre venivo al lavoro...



Christine Fink
Responsabile HR Germania
GF Machining Solutions
Schorndorf (Germania)

1. Hawaii.



2. Come persona che ama la natura: vita di campagna.

3. ... ho potuto ammirare l'alba. Un perfetto inizio di giornata!

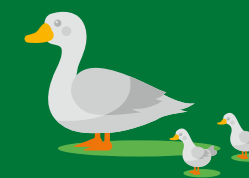


William Lewert
Addetto spedizioni/magazziniere
GF Piping Systems
Easton (USA)

1. Scozia.

2. Vita di campagna!

3. ... ho visto un uomo che ha aiutato una famiglia di anatre ad attraversare la strada.



Georgiana Ungureanu
Responsabile sicurezza e tutela della salute
GF Casting Solutions
Pitești (Romania)

1. Bora Bora.

2. Fascino della città.



3. ... mi sono resa conto che il mio matrimonio è esattamente tra un anno e che poi potrò formare una famiglia.

**PARTECIPATE
E
VINCETE!**

E qui le nuove domande:

1. Vacanza relax oppure visita turistica?
2. Qui riesco a dare libero sfogo alla mia creatività?
3. La mia prima auto è stata...

Partecipate e mandate le vostre risposte, insieme a una foto, indicando come oggetto "3×3", all'indirizzo: globe@georgfischer.com
Tutti i contributi inviati parteciperanno al nostro gioco a premi a pagina 40.



Altro materiale inviato 3×3 è online alla pagina globe.georgfischer.com

**UN GIORNO CON
PHAM THI MINH THUAT**

Nome: Pham Thi Minh Thuat
Posizione: Senior Sales Engineer
Divisione: GF Piping Systems
Sede: Ho Chi Minh (Vietnam)
In GF da: settembre 2018



Sempre presente per i suoi clienti

Per Pham Thi Minh Thuat ogni giorno è differente. Tuttavia una costante c'è: in qualità di Senior Sales Engineer viaggia molto per il Vietnam, spesso si reca direttamente dai suoi clienti, appartenenti a diversi settori industriali. Hanno bisogno di soluzioni specifiche per il trattamento delle acque. Lo stretto scambio di informazioni rappresenta la parte più importante del ruolo delle vendite di Thuat presso GF Piping Systems.


Ore 8:10

Per iniziare bene la giornata, Thuat ci tiene a bere il suo caffè mattutino con i colleghi delle vendite. Anche oggi si intrattengono allegramente raccontandosi le ultime novità. Thuat e i suoi colleghi ne sono convinti: un'atmosfera positiva regala la motivazione giusta per lavorare bene.


Ore 10:05

Con il motorino Thuat si dirige al porto del fiume Saigon per il primo appuntamento della giornata. Parla dei prossimi grandi progetti con Lam Nguyen, dell'azienda "Piriou", specializzata nella costruzione di imbarcazioni per la marina secondo gli standard europei. GF fornisce i sistemi di tubazioni per il trattamento delle acque.


Ore 12:37

Persino durante il pranzo Thuat cura i rapporti con clienti potenziali. Oggi incontra il team di pianificazione dell'OEM Eco Environment, possibile acquirente di sistemi per il trattamento delle acque.


Ore 13:50

Rientrata in ufficio Thuat incontra un altro cliente. Oggi presenta il sistema a doppio contenimento di GF Piping Systems al gestore di un allevamento di gamberetti con numerose sedi in tutto il Vietnam. Risulta ottimale per l'impiego in processi con prodotti particolarmente sensibili, come ad esempio i prodotti alimentari.


Ore 15:18

Come ogni giorno, anche oggi Thuat si confronta con il suo responsabile Vu Dinh Cuong, Country Manager di GF Piping Systems Vietnam. I due discutono lo stato attuale dei progetti in corso e Thuat gli riferisce l'esito degli incontri di oggi con i vari clienti.


Ore 17:12

A fine giornata Thuat si prepara già per il giorno successivo. Oggi, per la prima volta, lavora da sola seduta alla scrivania. Domani sono previsti nuovamente numerosi appuntamenti con i clienti. Tuttavia è proprio questa versatilità che Thuat ama tanto del suo lavoro.


Ore 18:34

Arrivata a casa Thuat si dedica con calma alle persone più importanti della sua vita. Passa ogni suo minuto libero con suo marito Dang e suo figlio Kelvin. Di solito, è proprio il membro più giovane della famiglia a decidere come trascorrere la serata.



Altre foto sulla giornata di Thuat su globe.georgfischer.com

FUNZIONA COSÌ!
LA NUOVA VALVOLA A SFERA 546 PRO

Così tutto scorre meglio

Grazie ai sistemi di tubature in plastica di GF Piping Systems, acqua, gas e sostanze chimiche arrivano a destinazione in modo affidabile. Le valvole a sfera garantiscono che tutto arrivi dove previsto. Le valvole sono resistenti e hanno una lunga durata. Abbattono efficacemente i costi di manutenzione e potenziamento, così come il rischio di fermi di produzione o sabotaggi. Grazie al loro design modulare, possono essere modificate in base alle esigenze future, che si tratti di digitalizzazione oppure di requisiti normativi. Il modello di riferimento è la valvola a sfera 546 Pro, realizzata in Svizzera. Scoprite quali industrie si affidano al nostro leader del mercato e perché.

13,5%
Previsione di crescita annuale per il mercato globale dei sistemi di raffreddamento per i centri di calcolo entro il 2025

Raffreddamento dei centri di calcolo

I grandi centri di calcolo sprigionano grandi quantità di calore. Il raffreddamento dei server determina dal 25 al 30% dei costi per tecnologie ed energia. Per questo, le soluzioni di raffreddamento in plastica offrono un enorme potenziale di risparmio, sia nell'installazione che nel funzionamento, ed evitano la corrosione. Le valvole a sfera regolano il sistema.

Microelettronica e semiconduttori

Nella produzione dei chip per computer e degli altri prodotti della microelettronica sono necessarie tubazioni per refrigerante, acque di scarico, sostanze chimiche e gas. Le valvole a sfera vengono impiegate nella regolazione di ingressi e scarichi e per il sotto vuoto di camere sterili.

535 Mrd USD
Volume del mercato globale previsto per la microelettronica nel 2023

250-300 Mrd USD
Volume del mercato globale per il trattamento delle acque nel 2019

Trattamento delle acque

Il fabbisogno di acqua pulita è in continua crescita. Di conseguenza, il trattamento delle acque reflue è un settore promettente e rappresenta il 35% del mercato globale dell'acqua. Nel trattamento delle acque reflue industriali e della desalinizzazione, le valvole a sfera devono poter resistere ad elevate pressioni di esercizio e alla corrosione.

278 Mio di tonnellate
Volume di produzione globale previsto di acido solforico, la sostanza chimica più diffusa nel 2021.

Industria dei processi chimici

La sicurezza ha la massima priorità nell'industria chimica. Per questo motivo, le valvole a sfera antiperdita sono imprescindibili nella gestione di sostanze chimiche pericolose. La valvola a sfera modulare di GF convince per la regolazione dei flussi. Consente anche un potenziamento per l'automazione senza smontaggio del sistema, riducendo così potenziali rischi.

1/3
Quota delle tubazioni di metallo nelle centrali elettriche, che possono essere sostituite con tubazioni in plastica

Settore energetico

GF Piping Systems fornisce diversi prodotti ad aziende elettriche, che vengono impiegati per la denitrificazione, ovvero la rimozione dei composti dell'azoto, e per la desolfurazione. Le condutture di plastica rendono le centrali termiche più convenienti, poiché riducono notevolmente i costi di manutenzione e riparazione così come il rischio di perdite e rotture dovute alla corrosione. Qui vengono utilizzate le valvole a sfera.

Ingegneria navale

GF Piping Systems produce tubazioni in plastica per navi da crociera, piattaforme offshore, traghetti, navi da ricerca in tutto il mondo. I tubi leggeri e a prova di corrosione, le valvole, come ad esempio quelle a sfera, garantiscono il trasporto efficiente delle sostanze liquide a bordo.

La 546 Pro in breve



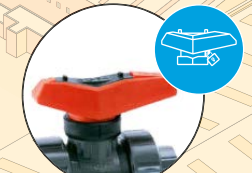
Il dispositivo vigilante assicura che la valvola a sfera si chiuda autonomamente.



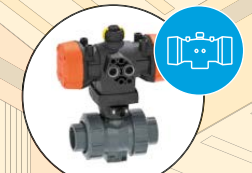
Il codice Data Matrix mette a disposizione i dati della singola valvola a sfera.



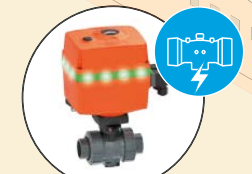
Dei sensori opzionali mostrano in modo continuo e affidabile la posizione della valvola tramite dei LED.



La leva ergonomica e autobloccante assicura un utilizzo semplice e preciso.



La valvola a sfera è disponibile sia con il funzionamento elettrico che pneumatico.



Il funzionamento intelligente semplifica sia l'attivazione che la rappresentazione dei dati.

I NOSTRI MERCATI
 TECNOLOGIA MEDICA

Con precisione verso il futuro

GF Machining Solutions sviluppa tecnologie per i produttori di tecnologie mediche, i cui prodotti migliorano la vita delle persone. L'esperienza e una nuova strategia di mercato sono alla base di una crescita promettente in questo segmento.

Le protesi dell'anca hanno cambiato radicalmente la vita di molte persone negli anni 70. Tuttavia, così come le altre protesi ortopediche, possono indebolire le ossa a causa della loro inferiore capacità di carico. Questo provoca l'osteoporosi. Oggi in numerosi impianti si ricorre all'uso di strutture in titanio trabecolare, realizzate grazie alle macchine di GF con la procedura di stampa 3D. Gli impianti favoriscono la migliore crescita dell'osso e garantiscono un carico delle ossa normale e salutare.

Dagli anni 60, GF Machining Solutions sviluppa soluzioni per la tecnologia medica (Medtech): macchine per la fresatura e la texturizzazione laser che realizzano protesi dell'anca, impianti dentali e placche per la riparazione di fratture ossee. I prodotti GF godono da sempre di un'eccellente reputazione nella realizzazione di stampi, e il Medical Segment Manager Erik Poulsen desidera partire da questo punto di forza. "Vogliamo ampliare la nostra portata e il nostro profilo tecnologico", dichiara Poulsen. In GF Machining Solutions Poulsen è responsabile per la crescita del segmento Medtech. Attualmente si sta concentrando soprattutto sul mercato europeo, in cui la divisione ha la possibilità di raddoppiare il volume di affari nel segmento del mercato medico.

Fidelizzare i clienti

Nella sua "Strategia 2020", GF Machining Solutions punta ad aumentare dal sei al dieci per cento la quota del mercato della tecnologia medica all'interno del portfolio della divisione nel periodo tra il 2018 e 2020. Questo obiettivo si basa su un concetto a tre stadi: consolidamento della quota del mercato Medtech in Germania, aumento della quota di mercato dell'ortopedia e una formazione specialistica del settore per i collaboratori

delle vendite, un presupposto centrale per conquistare la fiducia dei clienti. GF Machining Solutions offre ai suoi clienti le tecnologie più moderne, come la texturizzazione laser e la stampa 3D, tutto predisposto per produzione Industria 4.0.

Nella salute delle persone, la qualità è imprescindibile e i prodotti Medtech devono rispettare dei requisiti severi imposti dalle autorità. Grazie alla qualità delle sue macchine, GF Machining Solutions può fare affidamento su un vantaggio rispetto alla concorrenza. La collaborazione tra GF e il cliente inizia già durante la fase di progettazione del prodotto, che è molto complessa in considerazione del quadro normativo. "I nostri clienti devono far fronte a requisiti normativi a volte molto esigenti", spiega Poulsen. "Per questo forniamo ai nostri Sales Engineer gli strumenti giusti, come presentazioni e risposte chiare alle domande tecniche. In questo modo, siamo in grado di affrontare esigenze particolari insieme al cliente".

Uno sguardo al futuro

Attualmente ci sono sviluppi sensazionali nell'industria Medtech. L'Additive Manufacturing (stampa 3D), ad esempio, consente l'impiego di materiali del tutto nuovi. Le strutture in titanio trabecolare possono essere realizzate solo con una stampa 3D. E GF Machining Solutions è già un passo avanti: "Oltre all'offerta di macchine per la stampa 3D, abbiamo anche soluzioni automatizzate che consentono di trasportare i pezzi realizzati in stampa 3D nella fresatrice per l'ulteriore lavorazione. Questo è possibile grazie alla gestione dei dati e alla connessione al software MRP (Manufacturing Resource Planning) del cliente. Siamo dunque in grado di collegare tutti questi tasselli e di offrire una catena di valore completa", dichiara Poulsen. ■



TECNOLOGIA MODERNA

Con la lavorazione laser è possibile lavorare in modo preciso persino le superfici curve. Insieme alla stampa 3D, GF Machining Solutions è in grado di soddisfare i requisiti dei singoli clienti. Essendo uno dei leader del mercato per la tecnologia di realizzazione degli impianti, GF Machining Solutions è molto richiesta dagli sviluppatori e produttori di dispositivi.



Erik Poulsen

Dal 2018 Manager Medical Segment Marketing per GF Machining Solutions a Bienne (Svizzera). Ha esperienza nelle vendite e nel mercato industriale per i prodotti complessi a livello tecnologico e vaste competenze nel settore medico in Europa e Nordamerica.

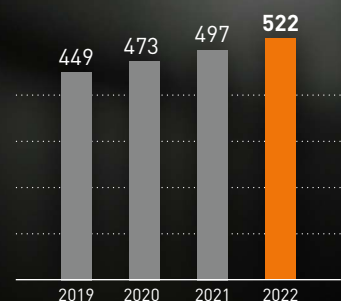
UN MERCATO IN CRESCITA

13 Mrd

USD volume di mercato globale previsto per gli impianti dentali e le protesi nel 2025. Rispetto al 2019 (9,5 Mrd USD) si registra una crescita annuale media del 6,5%.

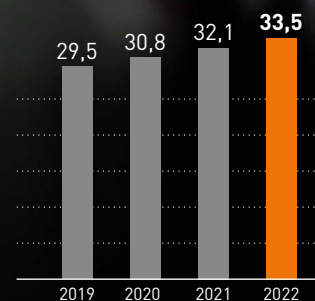
La tecnologia medica è richiesta

Previsioni di fatturato per la tecnologia medica a livello mondiale tra il 2019 e il 2022 (in Mrd USD).



Si investe in R&S

Investimenti in R&S previsti a livello mondiale nel settore della tecnologia medica tra il 2019 e il 2022 (in Mrd USD).



I NOSTRI CLIENTI
REICHLÉ TECHNOLOGIEZENTRUM



A stretto contatto: Marco Reichle (dx), co-CEO di Reichle Technologiezentrum GmbH, e Bernd Martiné (sx), Key Account Manager di GF Machining Solutions.

9.170 chilogrammi il peso della macchina con dimensioni 2,24 × 3,40 × 2,93 m (L × P × H).

Il cuore della macchina è la testa del laser. Ha uno scanner 3D integrato ed è termostabilizzata. Questo garantisce un'elevata precisione anche in tempi di lavorazione elevati.



NUOVA MACCHINA
LASER S 1200U è stata lanciata sul mercato dopo la prova sul campo di GF e Reichle nella primavera del 2019.

Un pacchetto software brevettato consente la creazione di programmi laser in modo del tutto intuitivo.



Novità sempre in vista

Da ditta individuale a leader di mercato: grazie alle macchine laser di GF, Reichle Technologiezentrum texturizza strutture precise e complesse su stampi a iniezione, in particolare per i clienti esigenti dell'industria automobilistica.

Mio padre è un visionario", afferma Marco Reichle, 30 anni e co-CEO di Reichle Technologiezentrum GmbH a Bissingen an der Teck (Germania), vicino Stoccarda. La storia dell'azienda inizia nel 1981, quando suo padre Volker Reichle avvia l'azienda per incisioni nella cantina della casa di famiglia.

Nel tempo Volker Reichle si rende conto che il futuro non appartiene al lavoro artigianale delle incisioni, ma che doveva far evolvere l'azienda in un partner di servizi per la produzione di utensili e stampi. Così acquista macchine CNC e per le incisioni laser e nel 2001 aggiunge nel portfolio aziendale la saldatura laser. "Ci ricordiamo ancora della fila che c'era davanti al nostro edificio il primo giorno", racconta Marco Reichle. I clienti del settore di produzione di utensili e stampi avevano aspettato con ansia questa nuova tecnologia, perché era più precisa e affidabile rispetto alla saldatura TIG. Oggi Reichle è leader del mercato europeo nella saldatura laser per utensili e stampi e opera a livello mondiale. Circa 100 collaboratori lavorano in

—
**«Dal 2012
continuiamo a
sviluppare
tecnologie
insieme
a GF».**

Marco Reichle
co-CEO di Reichle
Technologiezentrum

cinque aree aziendali: texturizzazione laser e design delle superfici, tecnologia delle superfici, saldatura laser e TIG, incisioni laser e CNC così come riparazione di pezzi fusi mediante saldatura laser. La maggior parte dei più di 1.000 clienti in tutto il mondo provengono dall'industria automobilistica. Reichle offre le sue prestazioni e lavora per loro utensili e forme oppure ripara componenti realizzati da processi di fusione in serie. Reichle opera anche per clienti del settore della cosmetica, degli imballaggi e della medicina così come dell'industria dei giocattoli.

Marco Reichle guida l'azienda di famiglia insieme al padre Volker e sua sorella Marina. Ama le gerarchie piatte e anche la possibilità di poter contare su un team che lavora in modo efficiente. Per Marco Reichle, anche il contatto personale con tutti i collaboratori è molto importante. "Grazie al nostro breve processo decisionale, siamo in grado di mettere in atto anche idee visionarie e rischiose, senza dover discutere per mesi".

La collaborazione tra Reichle e GF Machining Solutions è iniziata nel 2012. Volker Reichle era a Francoforte sul Meno (Germania) in >



Sviluppare insieme: Nick Loreth, Designer prodotti e superfici, Bernd Martiné, Key Account Manager GF Machining Solutions, Marco Reichle, co-CEO di Reichle Technologiezentrum, e Tom Hartmann, Application Engineer texturizzazione laser (da sx a dx).

› occasione dell'Euromold, una fiera di settore per la produzione di utensili e stampi, design e sviluppo del prodotto. Lì GF aveva presentato la macchina di texturizzazione LASER 1000 con cambio pallet. Volker Reichle era entusiasta e ha riconosciuto il potenziale della macchina per la sua azienda. Ha chiamato suo figlio Marco e nel giro di pochi giorni hanno deciso insieme di investire in questa tecnologia. Con conseguenze rivoluzionarie: Marco Reichle si è licenziato dal suo posto di lavoro presso un fornitore di automobili di medie dimensioni ed è entrato a far parte dell'azienda a tempo pieno. A partire di quel momento si occupa della texturizzazione laser.

Con grinta ed energia

"La texturizzazione delle superfici per il settore automobilistico è un processo complesso e complicato a causa dei requisiti estremamente elevati imposti dagli OEM e dei numerosi materiali e stampi. Avviare un'attività in questo campo è davvero molto difficile", dichiara Berns Martiné, Key Account Manager presso GF Machining Solutions a Schorndorf (Germania). Tuttavia Marco Reichle ha portato al successo la divisione aziendale con grinta ed energia. "L'investimento nella macchina LASER 1000 è stato fondamentale per il successo della nostra azienda", spiega Marco Reichle. Il primo anno non è stato possibile generare fatturato, tuttavia la domanda del mercato è cresciuta notevolmente. "Per molti anni consecutivi abbiamo raddoppiato la grandezza della divisione", racconta Marco Reichle. Oggi la texturizzazione laser rappresenta dal 40 al 50 per cento del fatturato aziendale. Già del 2013 Marco Reichle aveva

INFORMAZIONI SU REICHLÉ

Il Reichle Technologiezentrum è anche uno specialista nella manutenzione di parti fuse: dal 2009 i collaboratori hanno riparato più di 350.000 pezzi fusi mediante una tecnologia di saldatura laser appositamente sviluppata.

4.800

metri quadrati è la misura della superficie di produzione a Bissingen an der Teck.

2.500

utensili e stampi vengono texturizzati da Reichle ogni anno mediante il laser.

10

macchine di GF vengono attualmente utilizzate da Reichle nella sede di Bissingen.

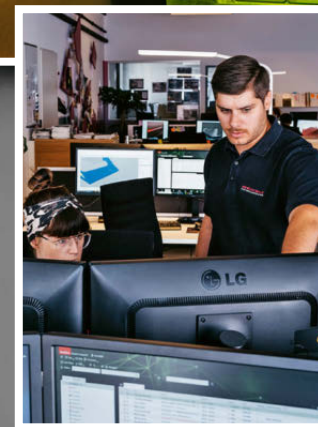
deciso di abbandonare completamente il processo convenzionale di texturizzazione delle superfici, l'erosione chimica, e di continuare a puntare esclusivamente sulla texturizzazione laser.

Anche oggi Reichle è l'unica azienda che ha implementato completamente questo cambio di tecnologia, e fin dall'inizio ha avuto GF come suo partner. "Dal 2012 continuiamo a sviluppare insieme tecnologie", spiega Marco Reichle. Prima che la nuova macchina di texturizzazione LASER 1200 venisse lanciata sul mercato nel 2019, GF e Reichle l'hanno testata accuratamente sul campo insieme. "Effettuiamo le nostre verifiche anche in laboratorio e nella nostra divisione di sviluppo", continua Martiné. "Ma riuscire a testare le macchine con i clienti nella loro operatività quotidiana rappresenta un grande vantaggio". Anche altri clienti ne trarrebbero vantaggio, poiché in questo modo è possibile appurare in anticipo eventuali errori nelle funzionalità e, pertanto, risolverli. Quello che Martiné apprezza dell'azienda e soprattutto di Marco Reichle è la collaborazione equa e affidabile. "Anche quando il processo ha comportato delle difficoltà, anche quando le cose non hanno funzionato alla perfezione, abbiamo sempre investigato i problemi insieme e abbiamo agito di comune intesa", afferma Martiné.

Come suo padre, anche Marco Reichle è orientato al futuro. "Sicuramente, a volte, i collaboratori GF esigono dalle macchine prestazioni ai limiti del possibile", confessa. Bernd Martiné stima le idee di Marco Reichle: "La collaborazione ci pone davanti delle sfide, ma ci consente di fare sempre un piccolo passo avanti insieme". ■



Il cuore della LASER S 1200 U da vicino: la testa laser nella texturizzazione di uno stampo a iniezione. È possibile integrare un secondo laser (Dual Laser).



I concetti giusti: la strategia laser per i clienti viene sviluppata da un team esperto di Reichle con tutti i design, le mappature e i programmi.

"Le macchine GF garantiscono la massima qualità delle strutture nell'utensile"

Marco Reichle è co-CEO di Reichle Technologiezentrum GmbH. Nell'intervista parla del campo innovativo della texturizzazione laser e della collaborazione con GF Machining Solutions.

Sig. Reichle, qual è la particolarità della texturizzazione laser?

Grazie alla texturizzazione laser siamo in grado, ad esempio, di realizzare al laser zigrinature della pelle in stampi a iniezione, in modo così dettagliato che è impossibile distinguere il componente in pelle sintetica da quello rivestito in vera pelle. Con il laser, inoltre, possiamo creare design del tutto nuovi, come strutture geometriche, zigrinature graduali oppure superfici opache, in base ai desideri o alle esigenze dei designer del futuro.

Quale supporto offre GF Machining Solutions?

Siamo noti per essere presenti sul mercato con nuove strutture, accattivanti e innovative. Così ci siamo posti l'obiettivo di sostituire il decennale trattamento chimico con la texturizzazione laser. Specialmente grazie alla serie LASER S di GF possiamo abbattere i costi grazie al risparmio di tempo. Le macchine GF garantiscono soprattutto una qualità notevolmente maggiore delle strutture nell'utensile.

Cosa ne pensa della collaborazione?

Siamo uniti dallo stesso spirito innovativo. Il nostro rapporto è consolidato da una collaborazione plurennale che tende quasi all'amicizia. Grazie a questo siamo in grado di parlare e riflettere insieme sulle possibilità di collaborazioni future oppure sulle nuove prestazioni da offrire, su misura per noi oppure, in generale, per il mercato. Continueremo a servirci di GF anche in futuro come partner per le macchine e sono sicuro che uniti daremo vita ad alcune novità.



Fin da piccolo Marco Reichle era entusiasta dell'azienda di famiglia. Dal 2012 è responsabile della texturizzazione laser.

I NOSTRI OBIETTIVI
LEAN MANAGEMENT

Produzione snella

Una filosofia giapponese vecchia quasi 100 anni contraddistingue la produzione industriale. Per GF, il Lean Management non interessa solo i processi più semplici o la limitazione delle scorte: ogni collaboratore è responsabile per i miglioramenti. Questo va anche a vantaggio dei clienti.



Fine degli anni 30, Giappone: Toyoda Kiichirō, Presidente della Toyota Motor Corporation, è disperato. La politica isolazionista degli USA taglia drasticamente le materie prime necessarie. Tuttavia Kiichirō fa di necessità virtù. Da buon imprenditore si rende conto che la produzione con scorte non è più possibile e sviluppa un nuovo principio aziendale: produrre solo quello che viene ordinato. Il mantra di Kiichirō diviene noto come il principio del "Just in time". Dopo la guerra, Taiichi Ōno, ingegnere Toyota, amplia l'approccio di Kiichirō e nel 1978 pubblica la raccolta di idee con il titolo "Toyota Production System". Negli anni successivi la sua opera riscuote un grande successo a livello mondiale e fa ingresso come filosofia del "Lean Management" in numerose aziende.

Creare valore senza sprechi

Oggi questo approccio si è affermato in numerosi settori industriali. Il principio "Lean", che in questo contesto può essere tradotto con "snello" o "mirato", si basa soprattutto su un'idea centrale: creare valore senza sprechi. E a questo si ricollega anche GF. Ogni divisione ha il proprio approccio. Tutte, però, sono accomunate dall'obiettivo di aumentare l'efficienza e ottimizzare i processi mediante lo snellimento della produzione.

Nel 2018 GF Piping Systems ha lanciato il primo tentativo di "Lean Management" del gruppo a livello mondiale con il titolo "BOB".

Da allora, l'implementazione ha fatto grandi passi. Entro la fine del 2020, tutti gli stabilimenti di produzione di GF Piping Systems dovranno ultimare la fase di rollout di una settimana. Uno dei principi fondamentali di "BOB" consiste nell'eliminazione di "Muda", un termine giapponese che significa "spreco". Questo non riguarda solo la produzione, bensì tutti i processi e le attività di GF Piping Systems. "BOB rappresenta il nostro modo di sfruttare le potenzialità di ogni singolo collaboratore, anche in ufficio o nella logistica, per soddisfare il cliente. 'Lean Management' significa soprattutto avere una visione onnicomprensiva di tutte le aree, una nuova impostazione mentale per un miglioramento continuo", afferma Frank Brandenburg, Head

«Lean Management significa avere una visione onnicomprensiva di tutte le aree».

Frank Brandenburg
GF Piping Systems

of Global Manufacturing e Responsabile Lean per GF Piping Systems.

Anche in GF Machining Solutions il "Lean Management" viene visto come un metodo olistico: "Occorre applicare questa linea di pensiero in modo coerente e promuoverne la comprensione", dichiara Thomas Weber, Head of Operations Milling Europe per GF Machining Solutions. Siamo ancora agli inizi, tuttavia l'apertura del nuovo stabilimento a Bienne ha fatto emergere possibilità del tutto nuove nel campo del "Lean Management". Qui sono stati eliminati preventivamente i punti deboli noti da processi di produzione paragonabili.

Il coraggio di rischiare

Ma non tutte le aziende cercano di trarre il maggior profitto possibile e ridurre anche gli sprechi? Questo è vero, tuttavia precedentemente nella produzione di GF c'era un altro aspetto in primo piano: minimizzare i rischi. Ciò spesso comportava lunghi periodi in giacenza di componenti e prodotti. Inoltre, in questo tipo di produzione con scorte c'è un forte orientamento verso l'interno.

Completamente differente dal processo "Lean Management". Qui l'offerta deve essere il più possibile personalizzata in base al cliente, preferibilmente senza sprechi di tempo e immagazzinamento intermedio dei prodotti. Per raggiungere questo obiettivo, non si devono più fare previsioni sui volumi di produzione bensì occorre orientarsi concretamente alla situazione degli ordini. Taiichi Ōno ha riassun-

«Occorre applicare il Lean Management in modo coerente».

Thomas Weber
GF Machining Solutions

to questo pensiero nel principio del "Kanban". Questo termine giapponese significa "grande insegna" e rappresenta l'orientamento verso ordini concreti. Ōno faceva disporre questi cartellini nella produzione con gli ordini effettivi.

Per realizzare questa idea; è necessario avere una visione globale della catena di produzione. GF Piping Systems ha riconosciuto il potenziale di questo metodo. "Prima del rollout di BOB all'inizio dell'anno, ogni reparto dell'azienda ha cercato di apportare delle modifiche interne per conseguire dei miglioramenti", racconta Frank Brandenburg. "Adesso guardiamo a tutta la catena di valore dei nostri prodotti, dal granulato alla fornitura al cliente". Così facendo, l'elemento fondamentale si sposta dalla riduzione dei costi alla minimizzazione dei tempi del ciclo di produzione. "Se utilizziamo la filosofia del "Lean Management" in modo costante, un effetto 'collaterale' positivo sarà la riduzione dei costi", spiega Brandenburg facendo l'occhiolino.

Più forti insieme

Per un buon funzionamento del principio "Just in time" è necessario identificare e minimizzare potenziali errori fin dall'inizio. Un elemento chiave del Lean Management: anche quando i processi sono stati migliorati, non si deve mai abbassare la guardia. Al contrario, i processi, soprattutto nella produzione, devono essere sempre messi in discussione e costantemente ottimizzati. Una produzione senza margine di miglioramento? Per Frank Brandenburg è un'illusione: "Quando il responsa-

bile di uno stabilimento afferma che tutti i numeri sono positivi, sono alquanto scettico. Se è veramente così, occorre stimolare il sistema, trovare il prossimo errore per continuare a migliorarsi". Con il "Kaizen", GF Piping Systems ha introdotto un altro principio giapponese in azienda per il rollout di BOB. L'idea: miglioramento continuo grazie al contributo di tutti. Nei regolari eventi "Kaizen", i collaboratori e i dirigenti elaborano insieme idee per vedere cosa può funzionare meglio e le mettono subito in pratica. La frequenza di questi eventi dipende dai singoli stabilimenti. "Il più grande cambiamento consiste nel principio 'bottom-up'", dichiara Brandenburg. "In questo modo, i collaboratori non partecipano attivamente solo al cambiamento costante, bensì ne sono anche ideatori e attori fondamentali".

In GF Casting Solutions l'approccio Lean Management vanta una storia molto lunga e viene messo in pratica già da 10 anni. Attualmente nello stabilimento di Altenmarkt (Austria) si sta introducendo un sistema che si ispira ai successi pluriennali nei processi di produzione e si concentra sui principi di Lean Management e Operational Excellence. Il sistema include anche l'ottimizzazione delle aree di produzione e delle fasi del processo, l'integrazione di sistemi di trasporto autonomi così come il monitoraggio digitale. Questo sistema continuerà ad essere ottimizzato e, in futuro, verrà introdotto in tutti gli stabilimenti di GF Casting Solutions presenti in tutto il mondo.

"L'introduzione di questo cambiamento dipende essenzialmente dai nostri dirigenti", spiega Frank Brandenburg. Soprattutto lì dove i superiori hanno le redini dirette dell'azienda, il processo di cambiamento richiede più tempo.

Oltre alla maggiore partecipazione dei dipendenti, è necessario consolidare una nuova cultura dell'errore. Così il riconoscimento di un problema rappresenta il primo e più importante passo per la sua risoluzione. Inoltre deve esserci anche lo spazio per affrontare difficoltà ed errori.

Reinventare e trasformare

Ovviamente anche i dipendenti dovrebbero imparare che possono, anzi devono, trasformare i processi e i loro luoghi di lavoro. Qui si ha spesso un rapido cambiamento nel modo di pensare. I dirigenti, invece, percepiscono il cambiamento come perdita parziale di responsabilità e controllo. Frank Brandenburg è ottimista e pensa che il cambiamento sia necessario e incontra un ampio consenso anche nei piani alti: "Il nostro nuovo CEO Andreas Müller è un grande promotore della partecipazione dei collaboratori e di una cultura aperta verso gli errori, oltre a rappresentare un valido esempio per noi tutti". Orientamento al cliente e flessibilità, partecipazione dei collaboratori e una cultura aperta verso gli errori: tutti questi aspetti costituiscono dei principi chiave efficaci per le aziende come GF. Quello che Toyoda Kiichirō aveva ideato per necessità circa 100 anni fa, oggi potrebbe essere persino più attuale. ■



3

DOMANDE AL
CEO ANDREAS MÜLLER

1 Per quale motivo il Lean Management è importante per GF?

Il Lean Management consegue l'obiettivo di impiegare le nostre risorse in modo efficiente e migliorare costantemente i nostri processi. Così facendo, vogliamo rafforzare la nostra "Operational Excellence", da cui traiamo vantaggio sia noi che i nostri clienti. È importante essere sempre aperti alle novità.

2 Secondo lei, qual è il principio fondamentale del Lean? Il miglioramento continuo. Questo non riguarda solo la produzione o i dirigenti. Ogni collaboratore è chiamato in causa, non importa se lavora alle macchine, in magazzino o in ufficio! Il presupposto fondamentale consiste nell'affrontare apertamente il tema degli errori.

3 Come vuole promuovere una cultura aperta nei confronti degli errori in GF? Per me è importante che in GF si promuova e si estenda una cultura del dialogo aperto. Se qualcosa non funziona, la maggior parte delle volte dietro l'errore si nasconde il più grande potenziale di miglioramento. Non possiamo non parlare degli errori, bensì dobbiamo trarne degli insegnamenti. Continuiamo a imparare tutti insieme!

Dal Giappone in tutto il mondo

1934

Toyota fa il suo ingresso nel mercato automobilistico. Toyoda Kiichirō, fondatore del settore auto dell'azienda, riconosce i punti deboli della produzione in uso e analizza il processo nel suo insieme piuttosto che i singoli stadi.



1936

Toyoda sviluppa i primi "Kaizen Improvement Teams".

1950

L'ingegnere e responsabile della produzione Taiichi Ōno inizia a sviluppare il "Toyota Production System" (TPS).

1951



Toyota introduce un sistema che consente ai collaboratori di presentare proposte di miglioramento per la produzione.

1962

In Toyota viene applicato interamente il principio Kanban.

Anni '70

La crisi mondiale del petrolio e la conseguente scarsità di risorse richiama sempre più l'attenzione delle aziende occidentali sul TPS.



1978

Taiichi Ōno pubblica la sua rielaborazione delle idee di Toyoda in un libro.



1992

Nell'industria automobilistica europea si affermano i principi di produzione secondo il modello di Toyota, soprattutto in Germania. La Adam Opel AG introduce il principio nel 1992, seguita da Mercedes-Benz, MAN, Audi e VW.

1992

La Toyota Motor Corporation pubblica per la prima volta i dettagli del suo sistema di produzione.

2006

Gli economisti Daniel Jones e James Womack pubblicano "Lean Thinking", una delle opere di riferimento sul Lean Management.



LE NOSTRE SEDI
KUNSHAN (CINA)

Eroe segreto

GF Casting Solutions festeggia i suoi dieci anni a Kunshan, centro fiorente dell'industria automobilistica cinese. Anche qui si avverte un rallentamento del mercato dei motori. Il team dello stabilimento di Kunshan ha gli strumenti per affrontare questa sfida.

Quando si pensa alle città che rappresentano il benessere della Cina, vengono subito in mente Pechino e Shanghai. Tuttavia dietro questi prodigi si nascondono degli eroi segreti: centinaia di città più piccole, determinanti per la vera crescita economica del Paese. Prima fra tutte, Kunshan, a circa 70 km da Shanghai. Lì il prodotto interno lordo pro capite è quasi il doppio rispetto alla metropoli vicina. Questo dipende soprattutto dai fiorenti settori dell'industria manifatturiera e dalle energie rinnovabili. Inoltre Kunshan è ricca di storia e cultura. L'opera Kunqu, una delle forme teatrali più antiche della Cina, affonda le sue radici proprio qui.

Da dieci anni a Kunshan

Il successo odierno di Kunshan si basa su una rete di trasporti ben sviluppata e un contesto favorevole alle aziende. Per questo motivo, più di dieci anni fa GF Casting Solutions ha deciso di aprire uno stabilimento di produzione per sfruttare pienamente la rapida crescita del mercato automobilistico cinese. Lo stabilimento di fusione di Kunshan è stato aperto ufficialmente a maggio 2009 dopo due anni di pianificazione e costruzione. I prodotti principali dell'impianto sono ghise per le scocche delle automobili, gruppi mo-

topropulsori e telai per autocarri così come componenti per le applicazioni industriali. Più di 300 collaboratori lavorano per clienti come Volkswagen, BMW, Ford, Honda, Saic e Changan.

Da dieci anni in forte crescita

"I clienti si fidano dei nostri prodotti e servizi grazie alle nostre prestazioni tecnologiche", afferma Wei Cui, Managing Director dello stabilimento. Di grande aiuto sono le competenze del reparto R&S centrale in Svizzera e di quello in Asia, nella vicina Suzhou. Il reparto R&S in Asia offre supporto in particolare modo nella formazione dei collaboratori e sviluppa soluzioni per le necessità sempre più complesse delle case automobilistiche, soprattutto in termini di leggerezza.

Lo stabilimento di Kunshan dispone di macchinari pesanti per la fusione, sagomatura e formatura dell'anima così come miscelatori di sabbia e macchine per la sabbatura. Per questo motivo, all'interno fa sempre molto caldo e c'è tanto rumore. Wei Cui spiega che la capacità produttiva delle attuali 60.000 tonnellate all'anno rappresenta un terzo rispetto alle quantità iniziali. "Negli ultimi dieci anni siamo cresciuti enormemente e registriamo utili dal 2012". Questo successo rispecchia la domanda del mercato di componenti per automobili >




Jeff Wang

Wang è Responsabile di produzione presso GF Casting Solutions di Kunshan. È entrato a far parte dell'azienda nove anni fa. Le persone che lo conoscono bene sanno qual è la sua frase preferita: "Due cose sono importanti per me: il divertimento sul posto di lavoro e la gioia di vivere e di trascorrere del tempo con la mia famiglia".

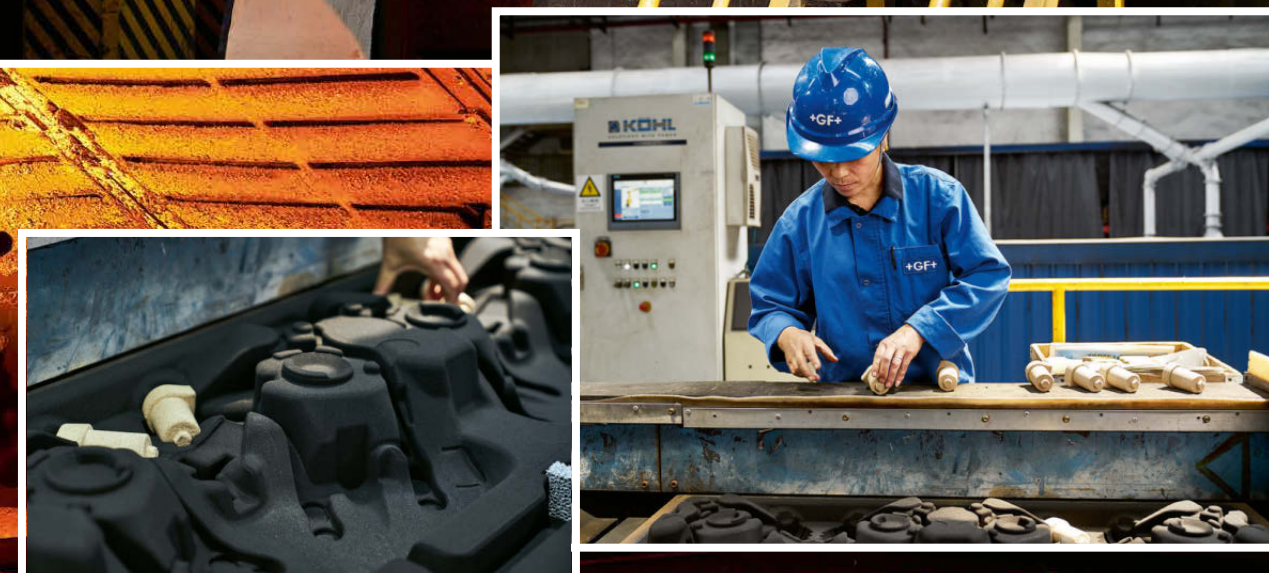


Franz Yu

Yu è Responsabile per la manutenzione dello stabilimento di Kunshan. Deve accertarsi che tutto proceda senza problemi sia sulla linea di produzione che in tutto lo stabilimento. Trova il suo lavoro molto interessante perché si occupa sempre di temi differenti. Queste continue sfide rendono lui e il suo team più competenti e più sicuri. Nel suo tempo libero guarda volentieri film di guerra. Ama anche viaggiare per il mondo con la sua famiglia.



Nel convertitore si lavora il ferro liquido. Il materiale solitamente è una ghisa duttile oppure il SiboDur, sviluppato appositamente da GF per le leghe speciali.



Sul piano di regolazione

si lavora con grande concentrazione e precisione. Lo stabilimento a Kunshan convince i suoi clienti grazie ai suoi prodotti di qualità.



La garanzia di qualità mediante verifica ai raggi X, agli ultrasuoni e prova di durezza o con sostanze fluorescenti.



I ponti e l'acqua caratterizzano la città di Kunshan. Il quartiere storico di Zhouzhuang è circondato da laghi sui quattro lati ed è una delle cosiddette città d'acqua della regione.



La fusione è una procedura complessa. Il Responsabile di produzione Jeff Wang tiene molto alla formazione dei collaboratori.



Nel magazzino principale dello stabilimento si accumulano le parti fuse prodotte come i cuscinetti orientabili, i fusi a snodo, i bracci delle sospensioni e le scatole differenziali.

► e autocarri. Tra il 2008 e il 2017 la produzione di automobili in Cina è triplicata e il Paese è diventato il mercato automobilistico più grande al mondo.

Un mercato in trasformazione

Intanto il mercato cinese è quasi saturo e la congiunta economica rallenta. L'industria automobilistica deve affrontare una sovrapproduzione. Per la prima volta da 30 anni, nel 2018 le vendite delle automobili sono diminuite del 2,7 per cento rispetto al 2017.

"Abbiamo mancato i nostri obiettivi per il 2018 soprattutto a causa del contesto macroeconomico", dichiara Wei Cui. Inoltre sempre più costruttori di automobili di alta fascia e di auto elettriche utilizzano le leghe di alluminio come sostituto del ferro, mettendo a dura prova la quota di mercato dell'azienda. Nel 2018 il numero delle auto elettriche in Cina è salito a più di 2,6 milioni, quasi il triplo rispetto al 2015. Tuttavia la quota è ancora inferiore allo 0,1 per cento di tutto il mercato dei veicoli.

I DATI ESSENZIALI

Sede: GF Casting Solutions a Kunshan (Cina)

A Kunshan dal: 2009, inaugurato dopo due anni di lavori

Collaboratori: più di 300

Clients: case automobilistiche, tra cui Volkswagen, BMW, Ford, Honda, Saic, Changan

Capacità produttiva: 60.000 tonnellate all'anno

Competenze: costruzione di modelli propri, costruzione e produzione supportata da computer (CAD/CAM), fornitura di compo-

Nonostante la graduale transizione del mercato, secondo Wei Cui è giunto il momento di ampliare la gamma di prodotti dello stabilimento. "Per restare competitivi, dobbiamo ampliare la catena del valore dei nostri prodotti, che può comprendere anche soluzioni come design, lavorazione del rivestimento e montaggio", afferma.

La Cina prova a rafforzare le industrie nel Paese, soprattutto in termini di qualità ed efficienza energetica. Già oggi sempre più costruttori di automobili puntano su un design leggero. Secondo Wei Cui, questo rappresenta un punto a favore per GF Casting Solutions poiché l'azienda avrebbe un vantaggio nello sviluppo di tali soluzioni. Grazie alla sua reputazione sul mercato e alla fedeltà dei clienti, lo stabilimento di Kunshan riuscirà ad ampliare la sua quota di mercato. Così la storia dei piccoli eroi è destinata a continuare. ■



nenti pronti per il montaggio, garanzia di qualità nel laboratorio analisi mediante macchine di controllo dimensionale con tre coordinate e altri dispositivi di verifica

Segmenti di mercato: parti fuse in ghisa duttile (ghisa sferoidale) per automobili e veicoli commerciali



Hans Yu

Yu è Responsabile qualità presso lo stabilimento di Kunshan. Ogni giorno si occupa della qualità dei prodotti. Vuole fare felici i clienti e risolve volentieri i problemi. Yu crede al "Lean Thinking" ed è convinto che la qualità viene sempre prima di tutto. A fine giornata si dedica alla musica e alla poesia. In considerazione dei recenti sviluppi del mercato cinese, cita ottimista il poeta inglese Percy Shelley: "Se viene l'Inverno, potrà la Primavera essere lontana?"



Houlin Yan

Yan è Responsabile del reparto tecnico di GF Casting Solutions a Kunshan. È entrato in azienda nel 2008. Houlin è responsabile della progettazione e realizzazione degli utensili così come per lo sviluppo e l'ottimizzazione dei processi. È esperto di tecnologie a basse emissioni di anidride carbonica e si dedica allo sviluppo di metodi ecologici. Nel suo tempo libero ama leggere e viaggiare insieme alla sua famiglia e ai suoi amici.



Altre foto su globe.georgfischer.com

CON PASSIONE
ENZIMI

PARTECIPATE E VINCETE!

Siete impegnati nel sociale? Un vostro
o una vostra collega si dedicano agli altri?
Inviateci le vostre storie:
globe@georgfischer.com

Tutti i contributi inviati parteciperanno
al nostro gioco a premi a pagina 40.

Con la coltura degli
enzimi Lena produce
meno rifiuti e limita
l'utilizzo di prodotti
chimici aggressivi.

Un vero tesoro nascosto nei rifiuti

In un'epoca in cui è possibile acquistare quasi tutto con lo smartphone, Lena Ho ama farsi le cose da sola. Fertilizzanti, spray per insetti oppure lo shampoo: realizza questi prodotti quasi esclusivamente con gli scarti provenienti dalla sua cucina.

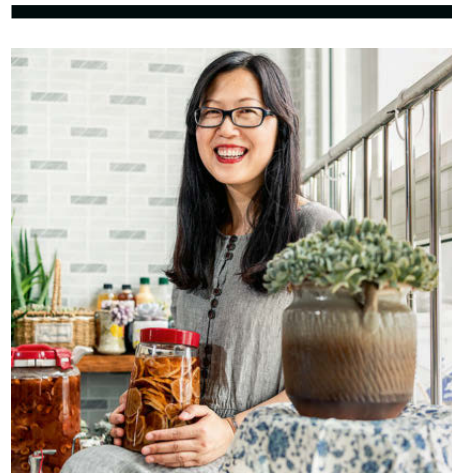
Dal 2014 Lena, Responsabile gestione ordini presso GF Machining Solutions a Pechino (Cina), produce i suoi enzimi in casa. Per farlo, inserisce acqua, zucchero e altri ingredienti, quali le bucce della frutta o le foglie della verdura, all'interno di bottiglie di plastica per avviare un processo di fermentazione di tre mesi. Ogni tanto Lena deve svuotare le bottiglie, in quanto le reazioni possono generare elevate formazioni di gas. Il risultato: enzimi che Lena

può utilizzare per diversi scopi. "I prodotti per la pulizia, come i candeggianti, sono economici; tuttavia possono inquinare le falde acquifere", afferma Lena. "Gli enzimi autoprodotti rappresentano una buona possibilità per smaltire i rifiuti e per alleggerire il sistema di gestione dei rifiuti pubblico".

Lena ha imparato come allevare gli enzimi da amici che li producono a livello professionale e li vendono. Insieme organizzano anche delle azioni per riversare gli enzimi nei fiumi vicini, contribuendo così alla pulizia dell'acqua. Lena è convinta che le azioni di pulizia rappresentino una grandiosa opportunità per sensibilizzare le persone nei confronti dell'ambiente. "Voglio creare più enzimi possibili e metterli a disposizione degli altri. Inoltre voglio convincere i miei amici e i miei colleghi a utilizzare gli enzimi in casa. Ci vogliono tempo e pazienza, ma fa bene all'ambiente". ■



Più immagini su
globe.georgfischer.com



11 anni fa Lena Ho è entrata a far parte di GF Machining Solutions. In qualità di Responsabile gestione ordini si occupa dell'organizzazione, della consegna dei prodotti e dell'intera fornitura del segmento EDM.

CONSIGLI UTILI

SICUREZZA INFORMATICA NELLA VITA QUOTIDIANA

Sempre online... ma in sicurezza

Sia al lavoro che nella vita privata: sempre più aspetti della nostra vita vengono digitalizzati. Pertanto è importante avere a disposizione una rete sicura. I seguenti consigli vi aiuteranno a proteggervi dalle minacce informatiche. Sapevate che...

... SPESSO NON VENITE DISCONNESSI AUTOMATI- CAMENTE DAI SITI WEB?

Importante: accertatevi di eseguire il logout quando, ad esempio, mostrate brevemente qualcosa a dei colleghi sul loro computer e avete effettuato l'accesso al vostro account dei social media. Ovviamente questo vale anche per il vostro PC.

... UN PO' DI SCETTI- CISMO PUÒ EVITARE DANNI MOLTO GRAVI?

I mittenti delle e-mail di phishing sono sempre più creativi. Quindi può succedere di ricevere un messaggio che sembra sia stato inviato da un collega oppure persino dal CEO. Se avete dei dubbi, chiedete personalmente prima di divulgare dati sensibili o di aprire link sconosciuti.

... I MALWARE SPESSO VENGONO INSTALLATI ATTRAVERSO LE CHIA- VETTE USB DELLO STESSO UTENTE?

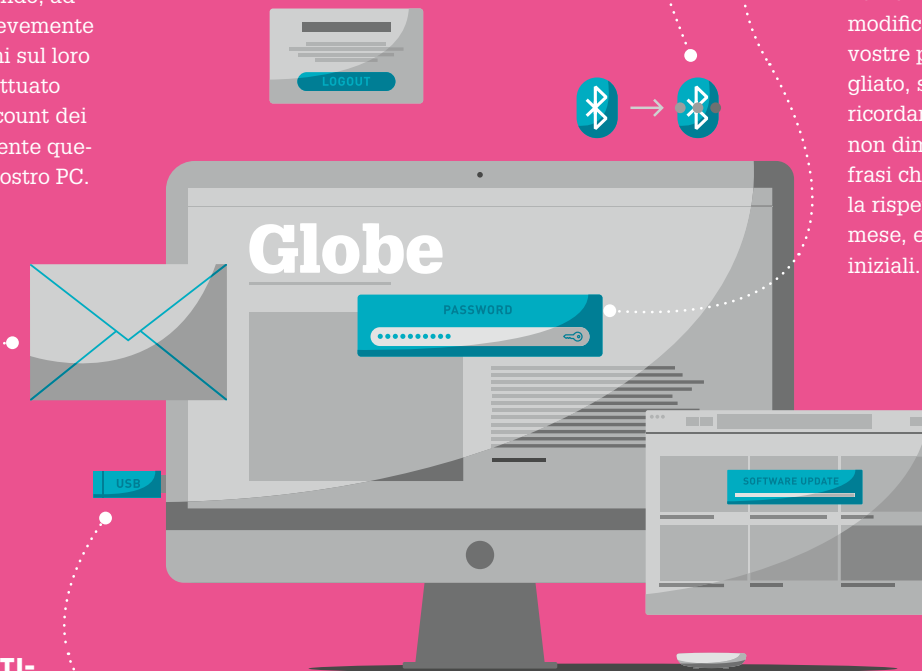
Gli hacker riescono a insidiarsi facilmente nei computer di terzi soprattutto grazie alle chiavette USB distribuite gratuitamente. Spesso le consideriamo del materiale pubblicitario innocuo. Tuttavia collegandole anche una sola volta, possono essere installati malware o spyware.

... SPESSO IL BLUETOOTH SI ATTIVA AUTOMATICAMENTE?

Questo interessa la maggior parte dei cellulari e dei laptop. Tuttavia abbiamo bisogno del Bluetooth solo in alcune situazioni. Quando non è in uso, la funzione dovrebbe essere disattivata. Non solo perché consuma energia inutilmente, ma anche perché con il Bluetooth i pirati informatici nelle vicinanze possono hackerare il vostro dispositivo.

... CI SONO DEI METODI SEMPLICI PER RICOR- DARE LE PASSWORD?

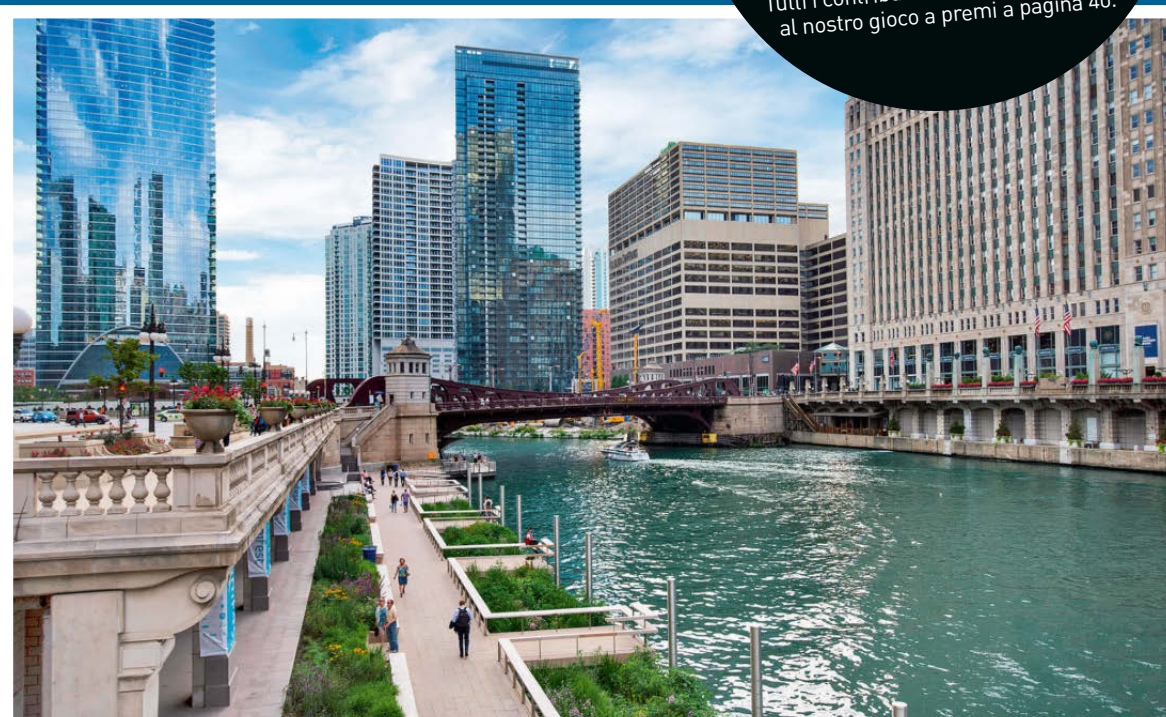
Una password sicura deve contenere almeno 10 caratteri, lettere maiuscole e minuscole, numeri e caratteri speciali. Se modificate regolarmente le vostre password, come consigliato, spesso diventa difficile ricordarle. Un consiglio per non dimenticarle: formate delle frasi che hanno a che fare con la rispettiva applicazione e il mese, e utilizzate solo le lettere iniziali.



LA MIA PATRIA
CHICAGOPARTECIPATE
E VINCETE!

Se desiderate presentare la vostra patria ai colleghi di GF, inviate un'email, indicando come oggetto "La mia patria", a: globe@georgfischer.com
Tutti i contributi inviati parteciperanno al nostro gioco a premi a pagina 40.

Sulla Chicago Riverwalk i pedoni possono passeggiare indisturbati nel cuore della città lontani dal traffico. Gli amanti del jogging e gli sportivi della metropoli utilizzano questa passeggiata per tenersi in forma.



Sempre più in alto, sempre più grande

Chicago è la quintessenza dell'America urbanizzata. Personaggi di spicco come Ernest Hemingway e Harrison Ford sono nati qui. Anche i Bulls, la leggendaria squadra di basket di Michael Jordan, ha qui la sua base. I ponti con le rotaie si snodano nella giungla urbana, ai piedi dei giganteschi grattacieli la città pullula di vita. Gli europei immaginano così una tipica metropoli americana.

La decisione di trasferirsi a Chicago, è stata semplice. Quando si tratta di luoghi nuovi, sono come un camaleonte: mi adatto, mi riesce bene. Per questo, anche qui, mi sono sentita subito a casa. Così tanto che nel frattempo io e mio marito abbiamo comprato casa.

L'acqua caratterizza il volto della città, non solo quando il Chicago River si tinge di verde in occasione del St. Patrick's Day. Quasi ovunque è possibile fare un bagno nel cuo-

re della città. Il mio consiglio: una passeggiata lungo la Chicago Riverwalk. Pochi conoscono questo sentiero idillico che si snoda direttamente sull'acqua, passando su dei binari morti.

Sono nata a Lipsia (Germania), per questo una metropoli come Chicago rappresenta un grande cambiamento. Amo la mentalità qui: la parte centro-occidentale degli Stati Uniti, di cui fa parte anche Chicago, è conosciuta per la gentilezza dei suoi abitanti. Un altro aspetto, tipicamente americano, consiste nel puntare molto sul metodo "Trial and Error", ovvero "prova e sbaglia". Anche la nostra azienda Microlution assomiglia molto a una start-up. Sbrighiamo molte cose da soli e ogni giorno sfruttiamo pienamente tutte le opportunità. Per me, unica Project Manager, questo rende tutto più divertente. ■



Ann-Charlotte Richter ha iniziato in GF Machining Solutions di Ginevra nel 2016 nell'ambito del programma Graduate Talent. Dal 2017 lavora come Project Manager presso Microlution a Chicago e si occupa delle macchine, dall'offerta alla consegna.



MATTINO

SPORT MATTUTINO
CON BIRRA

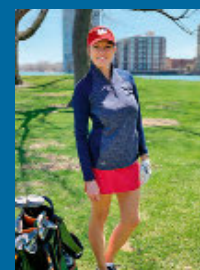
Durante la settimana, di mattina mi piace andare a Bikram yoga. Nel weekend faccio qualcosa di originale: il beer yoga. Viene organizzato nella Revolution Brewery, uno dei numerosi birrifici di Chicago. Ogni partecipante riceve all'inizio della lezione una lattina di birra, che viene utilizzata nell'ora di corso per gli esercizi di equilibrio e per dissetarsi. Successivamente c'è la cosiddetta birra post-Shavasana, che può essere scelta tra più di 20 varietà.



MEZZOGIORNO

GOLF
IN CENTRO

Oltre ai classici dello sport americano (Basketball, Football e Baseball), a Chicago anche il golf è molto quotato. Ci sono molti campi da golf direttamente sul lago Michigan. Il golf è uno sport che favorisce la meditazione: qui la vista mozzafiato sul lago e sulla città completa sempre questa esperienza sportiva di per sé già fantastica. In breve: questi campi da golf nel cuore della città offrono natura e relax senza doversi spostare troppo in auto.



Altre impressioni di Chicago su globe.georgfischer.com



SERA

PIZZA O
HAMBURGER?

Chi visita Chicago dovrebbe mangiare almeno una volta la famosa pizza di Chicago, con la base alta e un condimento esagerato. A quelli che l'hanno già provata consiglio di andare Au Cheval. In un locale dal fascino rustico, è possibile mangiare degli hamburger eccellenti. Tuttavia anche qui, come in molti altri locali alla moda, bisogna pianificare lunghi tempi di attesa. Tramite la app è possibile prenotare un numero. Il mio consiglio: nelle vicinanze c'è la filiale Small Cheval. Qui si mangiano solo hamburger senza dover aspettare a lungo.

COLOPHON
GLOBE 3-2019

Editore

Georg Fischer AG
Beat Römer, Konzernkommunikation
Amsler-Laffon-Str. 9
CH-8201 Sciaffusa

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

globe@georgfischer.com
georgfischer.com

Responsabile progetto

Lena Koehnen (GF)

Collaboratori redazionali

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

Produzione

Axel Springer Corporate Solutions
GmbH & Co. KG
Nicole Langenheim (Project Management),
Tim Tolsdorff (Redazione),
Karsten Middeldorf (Direzione artistica),
Lydia Hesse (Redazione immagini)

Stampa dell'edizione cinese

DE Druck Europa GmbH

Stampa delle altre edizioni

optimal media GmbH

Fonti delle fotografie

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



Globe esce quattro volte all'anno in tedesco, inglese, francese, italiano, rumeno, spagnolo, turco e cinese, con una tiratura di 9.000 copie.

La prossima edizione verrà pubblicata a dicembre 2019, la chiusura di redazione è fissata per l'inizio di ottobre 2019.

GIOCO A PREMI

Cogliete al volo questa occasione!

Potete vincere un iPad Wi-Fi, gli auricolari in-ear senza fili di Bose o un altoparlante Bluetooth di JBL. Sorteggiamo i premi tra tutti i collaboratori che contribuiscono alle rubriche **Hello!, 3x3, Con passione** e **La mia patria**.

Scriveteci indicando nell'oggetto il nome della rubrica all'indirizzo **globe@georgfischer.com**. Saremo lieti di ricevere i vostri contributi. I nomi dei vincitori saranno pubblicati nel prossimo numero di Globe.

Ecco i vincitori di questa edizione di Globe:

- 1° premio:** Tamara Sommer (GF Piping Systems in Svizzera)
- 2° premio:** Georgiana Ungureanu (GF Casting Solutions in Romania)
- 3° premio:** Thomas Bachmann (GF Machining Solutions in Svizzera)

Gli altri contributi, che non sono stati pubblicati sulla rivista cartacea, sono disponibili online su: **globe.georgfischer.com**

Il termine ultimo di partecipazione è inizio ottobre 2019.



1.

iPad Wi-Fi

32 GB

Fotocamera da 8 megapixel
Display multi-touch da 9,7"

2.

Bose SoundSport

Auricolari in-ear wireless
6 ore di autonomia



3.

JBL Go2

Altoparlante Bluetooth
Impermeabile

Condizioni di partecipazione

L'organizzatore del gioco a premi è GF. Potranno partecipare tutti i collaboratori di GF. I vincitori verranno sorteggiati fra tutti i partecipanti che hanno inviato il loro contributo entro il termine previsto. Sono esclusi un pagamento in contanti, un corrispettivo in altri prodotti dello stesso valore o la sostituzione del premio. I partecipanti acconsentono alla pubblicazione dei loro nominativi. Sono escluse le vie legali.

Maggiori informazioni su Globe Online!

Potete leggere la rivista per i collaboratori di GF anche in tutta comodità sul vostro smartphone o tablet. Vi basta un clic!



www.globe.georgfischer.com