

# Globe

+GF+

GF员工环球杂志

#02/2023



## 走新路

开拓精神如何引领GF走向未来

### 帮助他人，收获快乐

GF成型方案的Renate Stadelmann收留了来自乌克兰的一家人，这给她带来了哪些变化 20

### 有潜力的分子

绿色的氢对于能源转型以及GF管路系统都发挥着什么样的作用 26

### 绝无仅有的合作伙伴关系

GF加工方案与加拿大一家陪跑式合作伙伴公司共获成功 32

HELLO!

# 意想不到的发现

我们在Globe #2022/03的“时间旅行”中，找到了Lilly Huggler Ackermann女士。她为我们打开自己的相册并分享了回忆。那时，她还是第一批在GF接受工程制图培训的一名女学员。



我们曾在#2022/03“时间旅行”中发问：谁认识这位女性工程制图员？Roland Ackermann认出是自己的姐姐，便与我们联系。Lilly（右二）随后给我们发来了自己在接受培训期间参加派对活动的美好回忆。照片上看到的是，这位工程制图员入职GF第2年时的情景。Nägeli（中）、Schneider和Schneider（左和右）先生担任培训教练和老师。



**Lilly Huggler Ackermann**

**职位：**  
前GF学员  
**所在地：**  
沙夫豪森（瑞士）  
**进入GF的时间：**  
1961至1963

在1960年代，我的大部分亲戚朋友在自己初入职场时，都会选择参加传统的商务基础培训。我就是想做一些不一样的事情。刚好GF在当时推出了一项全新的学徒培训，并且正在招募年轻人才。我觉得这是一次突破，便立即申请并通过了工程制图员培训的能力测试。我们在学校学习了一年，然后在GF实习了两年。即使在结束培训之后，我们也拥有出色的凝聚力。现在，我仍然觉得自己与GF紧密相连——也

确实如此！我们真的是一个GF大家庭：在我之前的上司、当时的铸造机械部门喷砂机业务主管Paul Gloor先生的办公室里，我认识了我的丈夫Friedrich Huggler。他的父亲也叫Friedrich，在GF任工程师，负责车床的销售工作。我的弟弟Roland Ackermann在GF做过电工学徒。而现在，我的侄女Gabriela Ackermann加入了天堂修道院(Kloster-gut Paradies)团队，负责协调公司的研讨会和企业活动的工作。

### 你呢？

**GF是在什么时候成为了你勇于尝试新事物的跳板？** 欢迎你与我们分享自己的故事和照片。请提供2MB以上的高清照片并附上简短说明，发送至：  
[globe@georgfischer.com](mailto:globe@georgfischer.com)

编者按

# 登陆新海岸！

亲爱的同事们，

是什么令我们、令GF与众不同？——我们是一家历史悠久的企业，有一位不同寻常的创始人，我们将在今年为他举办一场盛大的周年庆祝活动（相关内容参见第7页。）。但是什么一直在激励着我们？在研究本期内容时，我们发现：成为GF的先锋意味着，对一件事充满热情、勇气十足并保持好奇心。开拓精神对我们来说不仅仅只是一个口号——对它的热情也渗透到了公司的每一个角落。欢迎与我们一起探索方方面面中的开拓精神！这里只能透露的是：这个主题受到了大家的广泛关注，收到了非常多的故事立意，使我们在这里很难取舍。

前面几行并不是我写的，而是——在开拓精神的促使下——由“Chat GPT”的人工智能技术创作出来的！另外，我们也会对Globe做更多新的尝试：我们会从ONE GF新的角度讲述聚焦故事和两页前言中的短篇故事，所以现在更加关注的是我们这个整体，而不再强调要划分出事业部。

我们编辑团队内部也在走新路、开新局。不，不是利用人工智能，而是一如既往地依靠我们自己。在我负责Globe工作的这一年里，既紧张又兴奋，而现在将由我的同事Carsten Glose接过我手中的接力棒，继续带领Globe走向未来。

我在此对各位的热情参与和创意创作、与我分享你们的故事，表示由衷感谢。

保持好奇心！

**Isabel Proske**  
Globe杂志项目负责人



### 什么时候提出你的Globe主题？

我们很高兴能看到，各位选出了自己最喜欢的Globe #2023/03主题。非常感谢各位提供的灵感！当各位在阅读本期内容时，我们已经在准备下一期的Globe封面故事了。敬请期待！



### 遇见工厂铁路

在上一期的Globe中，我们曾问过以前的GF工厂列车现在在哪里。另外我们要感谢Franz Böni（他提供了上面这张照片）和Daniela Huber，感谢他们提供的信息和照片。据他们所说，可以在穆伦塔尔看到这辆列车。还有Franz Dossenbach，他在GF工作快50年了！也跟我们分享了自己对这辆绿皮机车的回忆。你也有GF的历史文物故事要告诉我们吗？那么，欢迎联系我们：

[globe@georgfischer.com](mailto:globe@georgfischer.com)

贡献者

Rüdiger Schmitz-Normann

GF不断走新路的决心令这位聚焦栏目作者深受感动。08



Ewelina Karpowiak

这位聚焦栏目插图画家因自己独创的风格受到《纽约客》和《时代》等杂志的追捧。08



Mick Ryan

在沈阳工厂正式开业之前，这位建筑摄影师得以在GF新的沈阳生产基地先睹为快。30



聚焦



08

自1802年开始，开拓精神一直在激励着GF。封面故事讲述了员工与自己的创新团队在今天如何引领GF走向未来，以及公司取得过哪些开创性成就。

关怀



20

帮助他人，收获快乐——Renate Stadelmann收留了乌克兰一家人，并帮助她们开始新的生活。这也给她自己的生活带来了一些变化。

23

最佳收获：“直面恐惧，才能克服恐惧”。

钟秀琪  
生产经理  
来自GF成型方案



Globe杂志现已发布线上版！

随时随地阅读Globe杂志：  
globe.georgfischer.com

创造



26

GF考虑发展绿色氢能  
这项未来能源载体业务。欲知详情，请阅读“我们的市场”。

连接



32

GF与一家加拿大公司建立了绝无仅有的合作伙伴关系。请在“我们的客户”中阅读详情。



36

前所未有的节能：GF新一代机床取得新突破。能源证书就是最佳证明。

2023年第2期

目录

聚焦

- 08 走新路  
发挥聪明才智，开拓精神引领GF走向未来。
- 16 自1802年延续至今的开拓精神  
在GF的历史上不乏各种开创性成就。从图说资讯中便可略窥一二。
- 18 专家视角  
极限运动员Anja Blacha将讲述，什么是挑战极限。
- 19 各抒己见  
四位GF员工将讲述，开拓精神是如何充实着自己的生活。

关怀

- 20 幕后女英雄  
Renate Stadelmann收留了来自乌克兰的一家人。因此也发生了一些不可思议的事情。
- 23 最佳收获  
钟秀琪如何学会克服恐惧，而不是忽视恐惧。
- 24 强大的团队  
“可持续达人基金”鼓励员工积极参与可持续发展工作。

创造

- 26 我们的市场  
GF管路系统准备进入快速增长的绿色氢能业务市场。
- 29 思想实验室  
在GF加工方案，现在可以使用应用程序识别备件。
- 30 现场  
GF成型方案在中国汽车工业中心沈阳建了一座高端制造工厂。

连接

- 32 我们的客户  
当客户成为陪跑型合作伙伴：GF加工方案和Miltera携手共筑成功之路。
- 36 你知道吗？  
凭借能源证书，GF加工方案得以证明自己机床的经济性。
- 37 GF身影  
哪一款GF产品在德国的鲁斯特欧洲主题公园创造价值。

前言/尾声

- 02 Hello
- 06 One GF
- 38 时间旅行
- 39 下班休憩

真知灼见

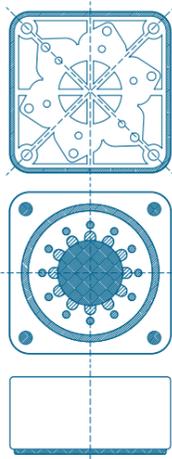


“虚拟学习不可或缺：你可以在自己熟悉的实际环境中，按照自己的节奏锻炼你的个人能力——这几乎不会产生环境影响”。

Niko Verhaegen,  
全球新技术业务应用经理

需求巨大

300亿



有成千上万的诊断测试都会用到移液吸头——从新冠病毒检测到食品质量检测、再到遗传学检测。全世界在每年要使用超过300亿个移液吸头。而要生产这些高精度的仪器，还需要上千台GF机床。

见解



# 下一代

他们就是GF的未来：暑假过后，将有近100名学员在世界各地的多个生产基地开始接受新一年的学徒培训。他们将进行与机械、机电一体化、自动化、设计、塑料技术、电子、铸造技术、物流、信息技术、媒体或商务领域相关的约20种不同职业的学习。对于这些新人，让我们拭目以待。

美食犒赏



配料 (2人份)

- 4-6 个小茄子
- 350g肉末
- 1个洋葱，切碎
- 2个青辣椒，切碎
- 2瓣蒜
- 2个西红柿，切丁
- 番茄酱、辣椒酱、盐和胡椒粉各1茶匙
- 2-3个樱桃番茄
- 4-6个红辣椒
- 欧芹

## 美味不只是在哈坎

“Karniyarik”是一道传统的土耳其美食，也是哈坎GF食堂最受欢迎的菜肴之一。我们将为你揭秘，如何制作这道菜。



更多信息?

你想要详细了解这道食谱背后的GF团队吗？欢迎浏览线上内容！

1. 茄子去皮，放入盐水中浸泡。然后吸干水分，煎一下，竖着剖开并放入烤盘中。
2. 把洋葱和辣椒炒一下，加入肉末一起炖煮。用大蒜、番茄酱、辣椒酱、盐和胡椒粉调味，然后加入西红柿丁和切碎的欧芹。
3. 把馅料塞入茄子，把樱桃番茄和辣椒铺到上面，然后预热烤箱，用170摄氏度烤20-25分钟。祝您胃口大开！

建议



数字游记

德国最后一位皇帝在法兰克福的加冕典礼、泰晤士河隧道宏伟的施工现场或是苏荷区的Boulton & Watt神秘蒸汽机：与GF创始人Johann Conrad Fischer一起穿越工业化早期的欧洲。在他诞辰250周年之际，他于1794年至1851年的游记发布了在线版，还首次推出了英文版。

[www.johannconradfischer.com](http://www.johannconradfischer.com)

看图猜谜

## 这个在哪里?



提示：一座特殊的喷泉装点着GF位于阿拉伯海某港口城市的生产基地。答案见封底。

你们的反馈

## 增加娱乐性? 没问题!



问题:

亲爱的Globe团队,

我是忠实的Globe读者，但有时会觉得杂志中缺少一些有趣的动手参与栏目；因为我习惯在坐火车回家的路上阅读Globe，我希望能有一点不一样的东西，也期待能读到更多有意思的文章。

Globe杂志2022年冬季读者调查参与者

答复:

亲爱的同事,

听到你说自己是真正的Globe迷，甚至经常会把它融入到你的日常生活中，我们很高兴！

更加令我们感到高兴的是，从现在开始，你此时所处的这两页版面能够以崭新的内容设计在你和所有同事面前亮相，以轻松、诙谐的方式开启新一期的Globe阅读：它会发动大家开动脑筋、亲自下厨以及寻根究底——同时也密切关注我们在世界各地的GF大家庭。快来开启阅读之旅吧！

你的Globe杂志编辑团队

我们诚挚地邀请所有人，随时与我们联系和发来有趣的短文故事。



你呢?

你是否也有关于Globe杂志的反馈或想要向Globe编辑团队提出问题？那么，欢迎发送邮件至：

[globe@georgfischer.com](mailto:globe@georgfischer.com)

# 走新路

**聚焦：**今天的开拓行为指引着未来的道路。在**开拓新的业务领域**、**建立市场**或**保持市场份额**方面，开拓精神之所以能在GF发光发热，主要是因为员工乐于践行并将这种精神作为自己的核心理念。

**他**本可以稳扎稳打，继续经营父亲的铜匠铺。但是Johann Conrad Fischer并没有这样做。而是于1802年创立了一家小型铸造厂并着手冶金开发，将产品出口到国外，在整个欧洲建立起了一个科学家、企业家和知名人士网络。敢于冒险、开放真诚、乐于实验而且坚持不懈，简而言之：他凭借自己的开拓精神，为今天的GF集团发展奠定了基石。时至今日，这种精神仍然总是能帮助GF找到应对许多挑战和需求的新解决方案、不断开发新的市场和业务领域，并与客户一道继续改进产品和服务。

但在今天，究竟什么是：开拓精神？谁能在今天为GF发掘出明天的市场？如何开拓以及保有市场？我们为此做了深入的调查研究。可以肯定的是：Johann Conrad Fischer的开拓精神仍旧影响着各个事业部：比以往任何时候都更加有生命力。



**自1802年延续至今的开拓精神**  
从图说资讯中可以看出GF在200多年来取得的开创性成就  
页码16

**勇于突破**  
就鼓足勇气、挑战极限，采访极限运动员 Anja Blacha  
页码18

**新路有多重要？**  
GF的四位员工将讲述，开拓精神是如何充实着自己的生活  
页码19

## 开拓业务领域

**公**司有两种增长方式：成功地扩展现有业务领域或是找到新的业务领域。可以推出新的产品和商业模式，或者将现有的解决方案推广到新的市场。新风险投资主管Simone Beutel在GF和她的团队负责开发新的市场和商业模式。“我们形成了一个工作网络，衔接着整个组织。我们希望确保能辨别、评估和确证出新的潜在业务领域”。

### 新风险投资团队：新市场

团队于2021年9月顺应2025战略而成立，旨在找到未来的增长潜力。新风险投资团队没有像过去那样有选择性或是局限性地调查这个问题，而是具有系统性地采取适当的方法。“我们不仅关注单纯的产品，还会关注整个生态系统”，Simone说道。“市场环境如何、GF有多大潜力、有没有进一步发展空间和新的商业模式”？

她的团队有六名员工，工作重心各不相同：设计思维、调查研究、可持续性和数字化、与美国和亚洲的新风险投资部门同事密切协调——形成了一个专注于可持续业务领域和商业模式的全局网络，并制定出了固定的新业务领域辨别流程。“我们在各个方面与销售公司、专家以及研究机构和其他公司密切合作，积累我们所需的知识”，Simone讲道。“我们知道需要解答哪些问题，但解答的方式大不相同”。 →

**践行开拓精神**——不分职能、部门、层级。照片中还有：Simone Beutel、Mame-Kouna Top、Marco Lirsch、张牧笛、Sabine Tunzini、Parag Patil（从左至右）。他们是用大大小小的想法推动着GF前进的众多同事的代表。

# “我们有优秀的文化。如果有人提出一个好的想法，他有充分的自由去付诸实践”。

Simone Beutel  
新风险投资主管

## 大趋势分析

为了辨别出新的业务领域，要对大趋势及其对GF的重要性进行分析。其中，要关注的方面有日益严重的水资源短缺、对获取可再生能源及其存储技术的需求、数字化和超级连接、循环经济、人口增长以及由此而来的城市化和老龄化。

基于大趋势以及内部和外部参与者们的建议，在“构思”阶段集思广益，以便进行初步评估。可以是核聚变或作为固定式中间存储系统变得越来越重要的氧化还原液流电池等主题，也可以是租赁业务或循环经济等想法。下一步是“分析”，要评估GF在哪些新的商业机会中大有可为。然后在“探究”阶段作进一步探讨。为此会分析可行性和长远前景。“已经有哪些参与者、哪项技术居于领先地位，或者目前正在开发什么技术？我们试图去理解市场的运作方式，并辨别自己的商业潜力”，Simone说道。“然后我们会找到公司，与他们一起找出，他们需要的是什么。这是我们开发新的解决方案和服务的基础”。

目前有一些主题正在进行下一阶段的工作，即“加速”：这些主题被认定具有开发潜力，因此要坚定不移地予以推进。其中包括在氢行业建立合作伙伴关系（另见第26页“我们的市场”），还有浮动式风力涡轮机、养鱼场和替代水获取的海水淡化设备以及所谓的直接锂

1: Simone Beutel, 新风险投资主管, 与她团队的员工们

提取，有望提高效率、降低对环境的影响和提高灵活性。

## 电池生产：首批订单

电池生产这个新的业务领域也取得进展，已经获得了首批订单，这离不开目前的汽车电动化趋势。电动化所需的电池要在空气湿度非常低的空调房内进行生产。“我们有相应的COOL-FIT解决方案”，Simone说道。“它们比同等的金属额外绝缘管道系统更节能，而且重量轻”——这很重要，因为工厂的空调设备通常安装在屋顶上。许多生产厂处于规划当中，但仍然缺少专业的解决方案，也没有经验。“市场刚刚起步，我们抢占了先机”，Simone说道。

为了使GF能在新的业务领域有一个完美的开始，特聘了电池生产专家Marthinus Venter，他与自己由四名区域业务开发专员组成的团队搭建起了一个网络。Simone：“单单COOL-FIT，就有巨大的潜在销量。这还没有算上诸如水处理等其他领域的应用”。

对于Simone来说，在GF进行开拓意味着：对新事物持开放态度、凡事看到积极的一面、结合对市场的现实评估。“我们有优秀的文化。如果有人提出一个好的想法，他有充分的自由去付诸实施。这期间少不了会犯错误、出问题。如果出现这些问题，我们一定能找到解决方案”。



建立市场

# 当

谈到如何分析现状并快速在市场中占有一席之地时，没有人能比中国区CEO代表张牧笛更清楚情况了。20多年前，他为GF开辟了中国市场，中国现在是在所有三个事业部最重要的市场。

## 进军中国的初期

1990年代，张牧笛曾在一家知名瑞士公司工作，然后于2002年加入GF。“GF对中国市场拥有远大的愿景，我的工作就是通过具体的步骤将它变为现实。没有工厂，没有团队，也没有明确的规划——这些都是挑战。我采取的第一项措施是，关闭在张家港的工厂：它不具备我从生产基地、设施和人才方面进行公司扩建所需的基础条件。为了确定新工厂的战略选址，我周游各地并选择了苏州，因为该地区拥有完善的基础设施、良好的营商环境、便利的物流条件和稳定增长的劳动力市场”。

张牧笛的用人策略也不同于以往：通过让没有经验的人才有机会在中国为GF效力，他得以从长远的角度建立起一支忠诚而强大的团队，并且不需要从一开始就支付高薪。“对我来说重要的是，看到人本身的真正潜力，而不是仅仅依靠他们先前的经验。我希望团队能不断学习、与公司一起成长”。

对于张牧笛来说，在中国践行开拓精神意味着坚持不懈地深入开发业务：“起初，GF拥有明显的技术优势。在今天要保持这种优势地位，则更加具有挑战性，因为每个人都在学习、投入和快速追赶。我们必须根据本地的需求调整我们的设计和开发流程，因为中国的客户不仅有质量要求，还有速度要求”。

32个想法是新风险投资团队自2021年成立以来筛选出来的。其中有17个想法正在推进或是已经获得批准。

32

17

## Startup Autobahn创新平台

张牧笛在中国经历的淘金热，在加利福尼亚的硅谷也不陌生。那里是Plug and Play创新平台的总部所在地。GF与该公司的斯图加特分公司Startup Autobahn保持着战略合作伙伴关系——这也是在向另一个方面进行开拓。“从前还只是关起门来搞创新，要防止别人模仿抄袭”，GF创新经理Sabine Tunzini说道。“在今天进行开拓则要换一种新的思维方式。只有敞开心扉与他人分享自己的专业知识，才能跟上市场发展的速度”。

Startup Autobahn专注移动出行。该平台将初创公司与企业聚集在一起，以便提高创新意识并加强合作。GF自2022年加入32家合作伙伴行列，从而能够参与各种活动、展览、创新日或圆桌会议。在那里会有初创公司推介解决方案、寻找客户或是成为陪跑式合作伙伴。这其中的考虑是：相比于一切必须从零开始，借助中心、大学或其他合作伙伴的专业知识，公司通常能更加便利而快速地实现更高层次的创新。

聚会、圆桌会议和Startup Autobahn博览会等活动主要服务于网络思维，而合作伙伴关系的主要优势是所谓的“交易流”，Plug and Play在这其中将初创公司与企业1:1地聚集在一起。例如，GF曾于2022年2月发布询盘，要监控自己产品的CO<sub>2</sub>足迹。需要找一款能够输入所有参数的软件：原材料、运输路线和每一个生产步骤。两周后，Plug and Play发来一份能够提供相应解决方案的22家公司名单。GF的创新部门和可持续发展部门核对了这份名单，并在几周后邀请六家初创公司提交解决方案。

**“起初，GF拥有明显的技术优势。在今天要保持这种优势地位，则更加具有挑战性”。**

张牧笛  
中国区CEO代表

在发布询盘十一周后，便与柏林初创公司Carbmee签订了合同，该公司现在正通过其碳管理解决方案助力GF实现自己的气候目标。“得益于这次合作，我们能够非常快速地开发出解决方案”，Sabine说道。“CO<sub>2</sub>监测在未来将成为常态，尤其在汽车行业，这将是获得订单的前提条件”。GF现在是首批获得TÜV认证的汽车供应商之一。通过监测，GF也能了解到还可以在哪个环节进一步减少碳足迹——使用其他形式的能源、自己进行水处理或是使用其他原材料。

“在印象中，GF总是能另辟蹊径、深入发展，取得长期成功。否则，公司就无法生存近220年”，Plug and Play合作伙伴成功经理Madeline Schmeiser说道。“GF在今天为接下来的20或30年能取得开创性成就制定了正确的路线。我认识的员工们都满腔热情、着眼长远，为企业成功贡献着力量，塑造和推动着企业文化发展”。

**57名员工**在GF苏州工厂于2005年成立之初组建起元老团队。

**670名员工**现在正就职于GF成型方案中国事业部（截至：2023年4月）。

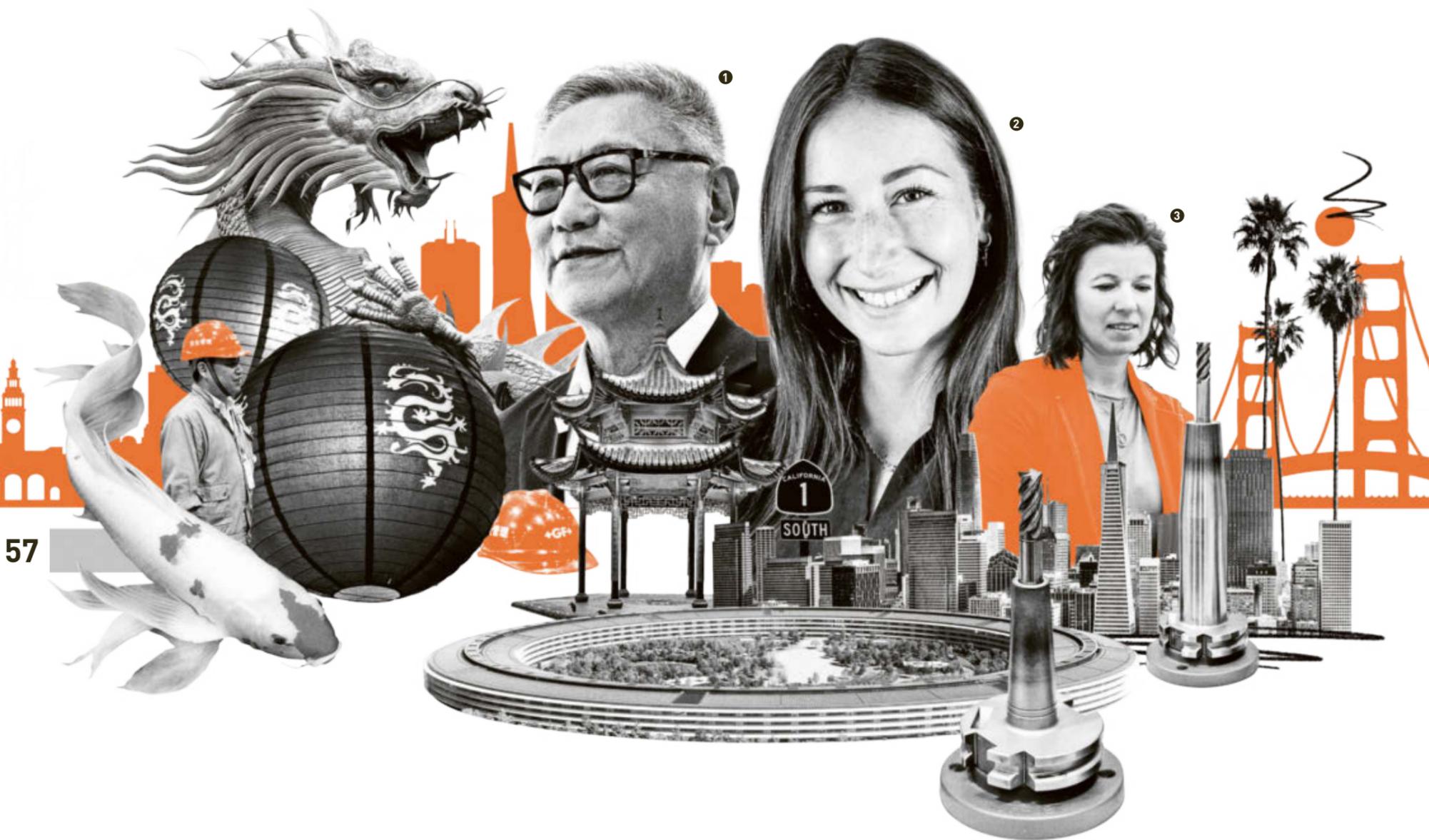
670

57

**1: 张牧笛**，中国区CEO代表。

**2: Madeline Schmeiser**，Plug and Play创新平台合作伙伴成功经理。

**3: Sabine Tunzini**，创新经理。



保持市场份额

**如**果市场份额已经稳固，那么保持市场份额就成了最难的一项任务。成功的关键在于：推动创新并持续改进产品和服务。在GF，这通常少不了要与客户合作。“对我来说，开拓精神意味着：富有创造力地思索新路、认真倾听客户和同事的意见”，GF（德国）西南地区销售工程师Marco Lirsch说道。“我不可能每天都有新发明，但我也许可以再做进一步完善”。

### 以客户为陪跑式合作伙伴

模具制造公司Fritz Stepper GmbH是一家屡获殊荣的创新领导者，也是Marco其中一家最重要的客户。Marco于2017年接替父亲，掌管在（德国）西南地区的工作——因此已经与Stepper维系关系数十年，也相应地取得了相互信任。“Stepper有着极高的精度和性能要求，并且也是激励我们作为制造商不断进一步自我发展和深入开发自己的机床的客户。我们定期交流经验和信息：市场在朝哪个方向发展、需要哪些新的功能”，Marco说道。

例如，高精度电火花线切割机床CUT X 350是GF的畅销产品。“但客户要求在不断提”，Marco说道。“还必须提高精度以及重复精度；要加快生产速度并降低成本。此外，年轻一代也期望有一目了然的操作界面”。

因此，GF于最近更换了机床的控制系。统。“Stepper的用户向我们反馈过，他们重视什么、想要什么以及哪里还有问题。他们从用户角度说明了，要如何设置控制菜单以及接入公司网络”。这些需求都被纳入到了开发当中，Marco说道。“经验表明：这家重要客户想要的，世界市场也会需要”。这样一来，其他客户也能从与Stepper的合作中获益。“新一代机床的测试使我们不断开辟新领域”，Marco说道。“而且这项工作很适合我：探索新事物并改变自己，这对我来说是我工作的重要组成部分”。

### 客户服务革新

留住客户并持续改进与他们的关系也是服务及成功业务开发专员Mame-Kouna Top和数字产品及数字业务主管Parag Patil的目标。他们开发的My rConnect平

1: Marco Lirsch, (德国) 西南地区销售工程师。

2: Mame-Kouna Top, “服务+成功之道” 业务开发专员。

3: Parag Patil, 数字产品及数字业务主管。

台将客户服务提升到了一个新的水平。它使得可以快速为客户的所有GF机床提供数字支持。借助新开发的Success Pack (成功包)，客户可以根据需要在订购模式下预订不同的服务包。例如，Speedy Access (快速访问)和Extended Remote Support (扩展远程支持)是为客户提供一小时响应和全天候扩展远程支持保障的服务。除了在出现问题时提供响应式支持外，该产品组合还包括主动支持，在每年进行预防性维护或是延长机床保修期。这些GF服务能帮助客户保持自己的机床处于最佳状态。

出现问题时，客户可以通过电话或是使用电脑在网络平台上提交服务申请。“连接机床后，我们的服务人员就可以通过数字平台直接登录到客户的机床进行远程诊断——无论他们身在何处、使用的是什么设备，甚至正在路上也没关系”，Mame-Kouna说道。所谓的Process Inspector (工艺检查器)可为客户进行处理的任务创建数字孪生，并使员工能够实时查看已完成任务和已执行任务的三维图。“他们可以检查软件的所有详细信息，并找出导致问题的原因”。

## “我不可能每天都有新发明，但我也许可以再做进一步完善”。

Marco Lirsch  
(德国) 西南地区销售工程师

之前的方法是，客户打来电话，然后GF的人试着去了解问题——这需要花费大量时间并且对用户不友好。不同的地区还有不同的服务和技术。外勤服务人员的知识水平不同，每个地区的服务费用也不尽相同。“现在，我们有统一的数字服务——面向所有人、价格相同并且完全是灵活的”。

令Mame-Kouna和Parag感到自豪的是，他们率先推出了这个系统，并且已经与一些试点客户一起做过完善。“我们是第一家将自己的服务产品标准化的供应商，它的愿景是在短时间内推广到我们所有的机床和技术。这样一来，我们就能更好地提供支持，并与客户更加密切地合作”，Mame-Kouna坚定地说。还有一个想法是Parag所看重的：平台不仅能方便客户。还能减少服务人员的工作量，因为他们不再需要出差，这大大减少了出行总量。

GF 战略2025的总体目标是，通过优质的解决方案为客户实现增长。没有开拓精神，这些都无从谈起——为了保持创新力和竞争力，离不开持续的深入发展。

对于一家拥有15,000名员工的公司来说，多年来在方方面面保持这种精神的活力是一项持久性挑战。我们在这个故事中从多个方面选取的示例表明，我们如何能够做到这一点。所有这些都源于同样的开拓精神，发端于1802年在沙夫豪森建立的小型铸造厂。就像当时的Johann Conrad Fischer一样，今天，富有创造力的GF人与自己锐意进取的团队也在引领着GF走向未来。■

48

1

之前，服务人员最多需要48小时来检查问题出在哪里（为此要前往客户现场）。而推出Success Pack后，现在通过数字平台检查问题只需要一个小时。



CEO如是说

## 发扬GF的开拓精神

你最近一次是在什么时候感到自己是真正的先锋？例如，可以是想要选择一个新的方向或是寻找新的挑战？你不必是去过极地的极限运动员（见第18页），非要突破可能性的极限。微小但具有重要意义的改变、每一个人都能提出新的大胆想法，也足以成为先锋。也许是看待问题的一种新方式。或者是之前还没有人想到过的解决方案。

1999年，当我（与我的妻子和一岁的儿子）来到悉尼的GF成为一名年轻的管理人员时，我面临着许多新的挑战——个人、职业和社交挑战。一切都是新的，我有很多东西要学——这段经历教会了我，乐于冒险并以勇气和乐观的精神去开辟一番新天地是多么重要。GF“每天进步一点点”的目标就源于开拓精神，它自公司成立以来就渗透到公司各处。我们的路线就是融合传统、专业知识和创新。年复一年，我们所有事业部都在为客户提供取得成功所需的一切。无论过去还是现在，我们的员工都在树立新的标杆、有针对性地化解风险并影响着我们的行业发展（见第16页）。

让我们为自己独具特色的“赋能文化”鼓掌。让我们继续营造环境，让几十年来一直影响着GF的开拓精神，在未来也能继续推动我们前进。■

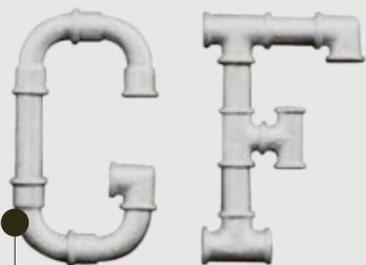
安牧乐  
CEO GF



图说资讯

# 勇于尝试新事物的传统

GF创始人Johann Conrad Fischer是公司的第一位先锋。像他自己一样拥有聪明才智的人，直到今天仍在继续践行着这种精神。他们勇于开发富有独创性的创新解决方案，始终领先于自己所处的时代。



## 1827

Johann Conrad Fischer称自己于1827年获得专利的可锻铸铁发明为“Hämmerbares Gusseisen”。这项工艺是GF在工业化时代成长发展的起点。1864年，Georg Fischer二世率先在欧洲生产可锻铸铁管道连接件（配件）。

## 1880

**第一个食堂。** 19世纪，在英国率先实现了机械化生产。而在新建的工厂里必须给工人管饭——GF在祖国瑞士也面临着同样的情况。1880年，GF在沙夫豪森（瑞士）的穆伦塔尔开设了该地第一个职工食堂。

## 1933

**转投炊具行业。** 在世界经济大危机期间，GF利用新的产品以及客户导向来应对需求不景气。这是受到了拜访客户的启发，在GF旅行代理人Alfred Dietzi的建议下，公司成为瑞士第一家生产铸铁搪瓷炊具的公司。平底锅和炒锅热销，到1968年仍在生产销售。直到今天，这些炊具仍深受收藏爱好者的喜爱。

## 1944

**回收利用的先行者。** 早在1940年代，GF就在考虑材料的再利用问题。当原材料在第二次世界大战期间变得短缺时，GF成为率先在瑞士开展金属废料收集行动的公司，回收废铁再次用于生产。甚至通过这种方式于1944年为巴塞尔样品博览会打造了一座巨大的“废料塔”（照片）。

## 1948

**革命性的机床。** 在第二次世界大战期间，GF没有停下发展的脚步，而是大胆地进行生产基地和创新投资。战争结束后不久，GF便开发和制造出了第一台仿形车床。它彻底改变了机床制造业，因为这时能够简便而更加快速地生产出复杂的工件。



## 1963

**新趋势。** 自1950年代开始，塑料这种新型材料在工业中得到广泛使用。化学家Rudolf Merz于1963年开发出了Tangit。这种间隙填充粘合剂大大简化了PVC组件的连接，并帮助GF取得PVC配件的市场突破。

## 1987

**美洲的增长。** 1980年代末，GF收购了加利福尼亚公司Signet Scientific。1969年，该公司以第一个塑料材质的叶轮式传感器成为行业标杆。此次收购标志着GF进入了测量和自动控制技术领域。



## 1970年代

**面向未来工业的新材料。** 1970年代，GF与比利时化学公司Solvay合作开发出了PVDF（聚偏二氟乙烯）。这种材料耐高压和高温，并在前景广阔的半导体行业取得突破，解决了芯片生产中的超纯水运输问题。



## 1992

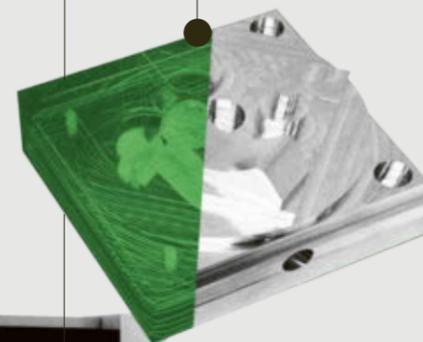
**新的解决方案。** 1990年代初，GF的一个团队——这期间也使用高效的计算机辅助——在从事一项创新，它至今仍是不折不扣的GF热销品：ELGEF Plus产品系列于1992年面世，是世界上第一个PE100级的聚乙烯系统。管道配件采用电焊工艺进行连接，密封性特别好，而且耐用。

## 2009

**未来技术。** GF加工方案采用了激光烧蚀这项新技术。使用激光技术进行加工，取代了化学品和磨料。这样可提高精度，并且对气候更有利。

## 2050

**未来的开拓者。** GF希望到2050年在创新和可持续发展领域占据领先地位，并参与打造诸如创建数字孪生等未来技术。2025年，就要有70%的销售额在生产中做到对生态和社会有积极的影响。



## “勇于突破”

还有比只身一人踩着滑雪板去南极更大的创举吗？Anja Blacha今年32岁，是极限运动员、哲学家和演说家，她将向我们讲述，什么是挑战极限。

**Anja, 你最近刚去过加拿大。能不能给我们讲讲这次旅行？**

**Anja Blacha:** 这是一次远征训练，目的是学习如何适应有积雪、集水坑和北极熊的北极环境。主要是想测试新装备和学会应对极寒天气。在刚开始的几天里，我的身体要经受寒冷带来的严峻考验，装备也有一些问题。

**当你自己一个人去野外探险时，这种情况经常发生吗？**

人是承受不起在极地探险中遇到这些问题的紧急情况的。你必须做好充分的准备，备有突发事件应急预案。与其纸上谈兵，不如在实践中尝试，从错误中吸取教训，然后不断完善自己。而当遇到问题时，你必须作好思想准备并发挥创造力，用有限的可用资源来解决这些问题。我从来没想到大自然能阻止我什么，即使是零下40摄氏度和遇到暴

风雪，也没有犹豫过。我无法提前预知，究竟会遇到什么情况。但我必须要确保自己知道，如果有情况发生，我该怎么办。或者，至少我要知道如何能找到解决办法。

**是什么促使你要进行这样极端的旅行？**

好奇心和渴望学习更多东西都有——既想了解我自己，也想了解我周围的世界。

这也是为了实现一些新的东西：在我去尝试之前，有些东西是我在很长时间以来都无法确定自己是不是能做到的。有勇气，才能有自信。

**我们所有人都能在自己的日常生活中成为先锋。要怎么做呢？**

要成为先锋，你必须有憧憬，推动你超越自己，带你走进未知领域。就像我走新路一样，你也许能够在你的周围环境中另辟蹊径，解决一个老大难问题或是从事一些全新的工作。先锋不仅会在晚上梦想着实现自己的憧憬，而且也会在白天去付诸实践。在未知领域取得进展需要不断适应、坚持不懈和有创造性地解决问题。这是一项非常艰难的工作，但这就是通往未来的前进道路。制定你的目标，做好充分准备，然后勇于突破、付诸实践并坚持到底。



**更加好奇了吗？**

想要看更多的探险照片？请扫描二维码。



专家视角



**Anja Blacha**

Anja Blacha是第一位登上K2的德国女性，也是征服了七大洲最高峰的最年轻的德国人。此外，她还创造了历史，成为第一位在没有外部帮助的情况下，独自从南极海岸滑雪到南极的女性。GF是Anja Blacha的赞助商。



开始的时候，雪橇上有100公斤重：极限运动员Anja Blacha用58天走完了1400公里，到达了南极。

各抒己见

## 为什么你会认为走新路很重要？

摒弃旧事物、拥抱新事物似乎是一种风险——直到我们勇于迈出一步，就会发现有什么样的机会摆在我们面前。四位GF员工将讲述，开拓精神是如何充实着自己的生活。

**Anna Deréky:**

“走新路是需要勇气来打破陈规的。需要用什么来实现未来的可持续、平等和合作？起点就是现在：我们今天是怎样工作的，是赢家还是输家，我们对现状满意吗？不要去妥协让步，取而代之的是，我们可以改变方向、推动创新，从而走出瓶颈”。

职位：集团IT转型变更经理  
事业部：Georg Fischer AG  
所在地：沙夫豪森（瑞士）  
进入GF的时间：2022



**Adrian Burlacu:**

“从我开始在GF工作，一些对我来说新鲜而又令人兴奋的事情就在不断上演。我有机会打破常规、去开拓新视野，这些都离不开创新、创造力和精神力量。这种精神驱使我不再墨守成规，去做最好的自己。它帮助我去接受其他思维方式，并去找出创新方法”。

职位：质量检验员  
事业部：GF成型方案  
所在地：阿拉德（罗马尼亚）  
进入GF的时间：2014



**彭文:**

“开拓精神是应对世界不断变化的关键。它能让我跟上时代步伐，使我更加自信而且心胸开阔，提高我的工作效率。依托GF技术的丰富经验，各项开创性成就能够使我们的产品在众多竞争性产品中脱颖而出、提高产品竞争力并更好地满足我们客户的要求”。

职位：研发主管  
事业部：GF加工方案  
所在地：常州（中国）  
进入GF的时间：2007



**Margot Pennewaerde:**

“对我来说，在工作中保持好奇心和求知欲是很重要的。我不想停滞不前，而是要不断提升自己。我们要不断去尝试新事物，以便找到更好、更高效的工作方法。而且这也是非常有趣的事情，因为你要跟上不断变化的工作环境的节奏”。

职位：技术支持工程师  
事业部：GF管路系统  
所在地：Sint-Pieters-Leeuw（比利时）  
进入GF的时间：2021



## 克服恐惧

钟秀琪如何学会  
应对挑战，而不是  
忽视挑战

页码23

## 想法变成现实

“可持续达人基金  
会”鼓励员工积极  
参与可持续发展工  
作

页码24



↑ Renate Stadelmann: “我们齐心协力，都处理得很好。”

### Renate Stadelmann

职位:

业务转型主管

事业部:

GF成型方案

所在地:

沙夫豪森 (瑞士)

进入GF的时间:

2021



洛特施泰滕 (德国)

**2**022年5月，Renate Stadelmann和她的丈夫Thilo在自己家乡、巴登-符腾堡州洛特施泰滕的当地报纸上看到了为乌克兰难民寻找住房的消息，他们并没有多想，“我们立刻就清楚地知道，我们要报名”，Renate说道。“虽然我们无法提供一套公寓。但是我们家有一间客房，并且空间也够大”。家里除了他们三岁的儿子Janis之外，还有一位来自巴西的互惠生Emily。

几天后，Liudmyla和她17岁的女儿Mariia就搬到了他们家。当地救助团体的一位工作人员将这两位女士送到了Stadelmann家。两人几乎没有带什么行李，而且非常拘谨。但不久就打破了僵局。Mariia很快就与18岁的Emily熟络了起来。母亲Liudmyla则试着帮忙做些家务，做了几道乌克兰菜。

这两位女士是从乌克兰西部的切尔诺夫策逃离出来的。Liudmyla的大女儿Alexandra留在了家乡。她的丈夫在前线打仗。他们刚结婚没几个月，战争就开始了。Liudmyla生病的母亲也还在乌克兰。“因为17岁Mariia的德语已经说得非常好，所以我们从一开始就能够很好地交流，了解难民的家庭情况”，Renate回忆道。

她是位于瑞士沙夫豪森生产基地的GF成型方案业务转型主管，已经多次为在家不再安全的人提供庇护。“我热爱我的工作，而且真的很喜欢工作”，她解释道。“我们的GF价值观——特别是关怀——与我在个人生活中所秉承的不谋而合。为他人提供帮助，并以自己在遇到这类情况时所希望得到的对待方式来对待他人，这就是我在工作之外奉行的原则”。 →

## 帮助他人，收获快乐

**幕后女英雄：** Renate Stadelmann收留了来自乌克兰的一家人，并为她们开始新的生活提供帮助。从最初的帮助他人，也演变出了更深层次的东西。

# 关怀



↑ 一下子变成七个人：Thilo（抱着儿子Janis）和Renate与来自乌克兰的Alexandra、Mariia和Liudmyla分享自己的住所，Emily是Stadelmann家的互惠生（从左至右）。



← 不仅仅是一个避难所：无论是玩游戏、做家务还是深入交谈，在Stadelmann家很快就能形成新的家庭氛围。

不能保证自己两个女儿的安全，这对于Liudmyla来说是很困难的。而且，她还在担心自己生病的母亲。一旦条件允许，她就想回家照顾自己的母亲。当她的大女儿Alexandra终于在六月初前来探望时，Renate和Liudmyla说服她留了下来。

Liudmyla也算是少了一桩心事。而多了一个人，可能就会为Renate带来巨大的变化。“Alexandra留下后，我们一下子就是七个人住在这个独门独户的房子里”，她回忆道。“感受是很明显的。每周购物和家庭支出多了一倍。但是我们齐心协力，都处理得很好”。

### 责任感变成家庭感

从2022年5月到2023年1月，Stadelmann的家成为难民的暂时住所。这段时间不乏亲密、深入交谈——尽管对乌克兰局势深感悲痛，但也充满欢笑。“最初的想法是，提供帮助我们责无旁贷，现在则产生了更深层次的东西——成了一家人。我们真的慢慢爱上了彼此”，Renate在回忆中强调指出。

时间飞逝。Mariia通过线上课程参加了乌克兰的高中毕业考试。她和姐姐Alexandra一起担任德语老师，致力于为难民提供整合课程。Liudmyla迅速地学会了德语，不久还就乌克兰援助问题进行过演讲。她以音乐家的身份举办了多场音乐会，为自己的家乡筹集资金。此外，她还组织了援助运输。Mariia于九月份搬到了康斯坦茨，到那里去求学。Alexandra也在十二月份搬走了，因为她完成了营销专员培训，很快就在一家区域性的传媒公司找到了自己的第一份工作。Liudmyla则于1月底

**“她们三个人在这么短的时间里就完成了这么多事情。能够在这段时间里陪伴她们，真是一份珍贵的礼物”。**

Renate Stadelmann, GF成型方案业务转型主管

再次回到了乌克兰。“她们三个人在这么短的时间里就完成了这么多事情。能够在这段时间里陪伴她们，真是一份珍贵的礼物”，Renate如是说。

对于未来，她梦想能住在一个大庄园里，朋友们可以随时来玩，也可以在需要的时候常住。“不仅仅是在需要帮助的时候。最糟糕的事，莫过于你爱的人要离开。而我们有了庄园，他们就可以随时再回来”。 ■

因此，她是我的女英雄：

**“为需要帮助的人提供住所，是人道主义和同情心的表现”。**

Julia Burchardt  
GF成型方案  
社交媒体经理



你呢？

哪位同事是你的幕后英雄？欢迎发送电子邮件到 [globe@georgfischer.com](mailto:globe@georgfischer.com) 并说明缘由

最佳收获

## 克服你的恐惧

钟艾伦现在很清楚：忽视挑战并不能使其消失。只有正面应对，才能克服挑战。



钟秀琪

职位：生产经理  
事业部：GF成型方案  
所在地：苏州（中国）  
进入GF的时间：2015

世代曾形成了一种刻板印象，那就是，中国南方的人擅长游泳，因为那里有非常多的河流和湖泊。但是在水边长大并没有帮助钟秀琪成为一名游泳好手，相反：甚至会令他感到恐惧。“我的父母不允许我去游泳”，他说道。“总是有孩子偷偷下河游泳，然后发生悲剧的故事在上演。所以，我很早就有了一种印象，水是很危险的。”

现在，无论是在中国北方还是南方，大部分孩子都能安全地在泳池游泳。钟秀琪是GF苏州工厂的生产经理，他不希望女儿像他一样产生同样的恐惧感。所以，他在女儿八岁的时候就给她报了游泳学校。作为她最忠实的玩伴，钟秀琪也一定要一起游。一

开始，他很害怕，但当他不断地带女儿去上游泳课时，他开始放松下来。他会首先观摩女儿的教练，然后再自己去尝试。“在最初几周的时间里，我的进展很慢。但最终我认识到，我必须战胜自己，大胆地去做”。由于他的决心，通过定期观摩并观看一些训练视频，艾伦成功地学会了游泳。他说，那是项艰难的工作。但是终于能够和女儿一起游泳，这些努力绝对值得——他现在和女儿的关系也更加融洽、更加亲密。

一如学习游泳，钟秀琪在工作中也奉行相同的策略：他深入研究问题。他领导的团队拥有300多名员工，涵盖工艺、物流和生产等领域。去年，由于加工后形成的孔隙，GF为梅赛德斯-奔驰生产的后减震塔的废品率出乎意料地上升到了近20%。一时间面临着无法按时交付所需数量的风险。

艾伦说，所有相关人员都承受着巨大的压力，因为他们一开始很难找到问题出在哪里。“我们的方向不对，因为我们力求的是更简便的解决方案”，他说道。“但是我们必须看到，在这种情况下，吃药是不足以治好病的。我们必须进行一次手术”。由不同部门组建起的危机小组改进了排气系统的功能，以便排除孔隙——但结果比预想的要复杂得多。重新设计需要完成大量艰难的工作，但结果是成功的：废品率降到了2%以下，使GF能够在规定时间内完成任务。

“在我们的工作中，我们总是会遇到意料之外的挑战”，钟秀琪总结道。“但是生活教会了我，除了直面恐惧之外，再没有更好的克服挑战的方法了。只有这样，你才能发现自己真正的潜力”。去做令你感到恐惧的事情，他说道。而且，钟秀琪学习游泳的经验也告诉我们：重新开始，永远不晚。 ■

**“当你直面自己的恐惧时，你才能发现自己真正的潜力。”**

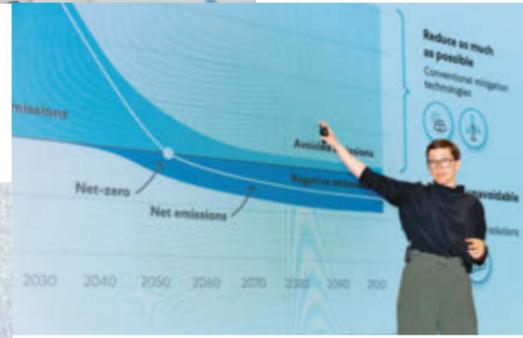


你呢？

你想和同事们分享哪些人生经验？欢迎发送邮件到：  
[globe@georgfischer.com](mailto:globe@georgfischer.com)

# 将想法变为现实

**强大的团队:** 在去年，GF成立了“可持续达人基金”，这项倡议鼓励员工积极参与可持续发展工作。



**可**持续在GF不只是一句口号，而是激励着我们“每天进步一点点”，同时去关注我们的业务对社会和环境带来的影响。GF旨在利用“

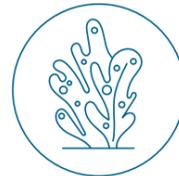
可持续达人基金”，通过为员工推动自己的可持续领域倡议创造资源和机会去开拓新领域。

“可持续达人基金”为GF员工提出的、有发展前景的项目划拨资金。符合资金支持条件的项目众多。我们将在本文中从目前从全球各个生产基地挑选出的17个资助项目进行介绍，他们是真正的GF先锋，现在有机会将自己的想法付诸实践。

这些图片展示的是今年GF可持续发展大会的重要瞬间，在会上公布了17位“可持续达人基金”获得者。

## 研究 海藻酸盐包装

Liane Jehle是沙夫豪森(瑞士)GF管路系统的可持续包装专家，她提议使用一种海藻酸盐薄膜的创新、可持续包装材料。这种可生物降解的植物基材料已经在医疗和食品行业得到广泛应用。目的是将提取藻类聚合物这种可再生资源用于包装，保护GF管路系统的配件不受灰尘和紫外线的影响。“通过员工的积极参与和他们提出的各种创意，可持续达人基金显示出了GF对全面推行可持续发展的高度重视”，Liane如是说。



## 志愿工作 垃圾收集行动

通过“美丽亚太：我们在行动”(Beautiful Chinaust: action taker)项目，员工可以在每年的世界环境日参与中国涿州厂区周围的垃圾清理工作。诚挚地邀请所有员工参与到行动当中来。“这一基金的建立使我们能够在亚太内部培养环保理念，从而鼓励所有员工积极地保护我们的地球”，GF管路系统亚洲事业部总经理助理黄华倩说道。



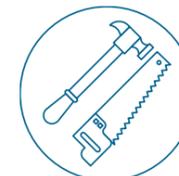
## 多元化 多彩金属

Hasan Skopljak是阿尔滕马克特(奥地利)GF成型方案的学员，正在接受第三年的学徒培训。他提出了举办夏日派对、突显多元化团队优势的想法。欢庆活动要反映出生产基地的文化、语言和民族大融合。在仿照乡村搭建的夏日派对现场，货摊上供应有不同国家和地区的特色菜肴，同时，来宾可以在其他摊位了解有关国家/地区、语言、热门旅行地和体育运动项目的详细信息——这种收获是员工能够进行体验和分享的。“可持续达人基金使我能够去实现‘多彩金属’项目，并让大家来关注金属工业的多样性和包容性，打造出一个更加公平和多元化的未来”，Hasan如是说。



在 **84**

项提议中，评审团挑选出了17个项目。现在就可以利用“可持续达人基金”去实现这些想法。



## 资产增值 木托盘再利用

在肖尼(美国)GF Central Plastics堆放的废料中，绝大部分都是废木材。本着循环经济的精神，提议维修服务：由两人组成一个团队，可以对损坏的木托盘进行修复，尽可能延长托盘的运行时间。Lewis Chambers是GF Central Plastics的安全与环境经理，据他估计，该生产基地能够在两年内将堆放的废料减少70%。同时可以节省新托盘购买资金并减少托盘交付中的CO<sub>2</sub>排放。“如果你从事的是可持续领域的工作，那么GF就是你愿意为之工作的企业：不断要求你去改善生产基地的安全和环境”，Lewis说道。“对于所有员工来说，是可持续达人基金给了自己发声的机会”，Lewis补充道，他与自己在质量保证部门的同事John McMunn一起提出了这个想法。



## 绿色施工 厂区绿化

哈坎GF总经理Betuhan Besler和质量与可持续发展部门主管Baran Bilgili提议，重新利用吉尔吉斯柯伊(土耳其)工厂周围此前荒废的区域。他们的项目计划种植树木并扩大绿地面积，以改善生物多样性，同时按照2025年可持续发展框架减少生产基地范围1(Scope 1)的CO<sub>2</sub>排放量。“可持续达人基金是GF鼓励我们、让我们有机会实现自己想法的一个良好示范”，Baran如是说。



## GF可持续达人基金

你对如何提高可持续性有好的想法？那就成为先锋，参与进来吧！



### 重要的是：

你的倡议是否有助于实现2025年可持续发展框架、具有创新性并可在其他业务部门进行转化？你是否制定有实施时间表，并且能够估计出需要多少费用？然后就可扫描二维码并提交你的项目提案！



**节省精力、时间和金钱**  
现在可以使用应用程序识别备件  
页码29

**在汽车工业中心**  
GF在中国开设了一家高度现代化的生产基地  
页码30

75

%的宇宙物质都是由氢组成的。

## 小分子、大潜力

**我们的市场：**绿色氢能源将在能源转型中发挥关键作用。GF管路系统准备进入快速增长的业务市场。

氢具有特别高的能量密度，达到了33 kWh/kg。

# 有

时候，在特别晴朗或是刮风的天气，一些欧洲国家，例如德国或西班牙的可再生能源发电量会多于用电量。

这些盈余经常会被浪费，因为还缺少有效的解决方案能把这些电储存起来，以备后续使用。“可再生能源是很好，但并不是总能在我们需要的时候用上”，GF管路系统氢能源高级业务拓展经理Rachel Bros de Puechredon说道。“我们希望即使在没有风或太阳的时候，也能使用清洁的可再生能源”。

### 多面手绿色氢能源

毫无疑问，急需进行并且非常热门的能源转型必须要解决可再生能源的储存问题。所谓的“绿氢”在制造中要使用可再生能源发电，已经证实是能源密集型行业（如钢铁、运输、热力发电以及许多其他应用）进行脱碳的一种最灵活、最有效的选择。“没有氢，能



**Rachel Bros de Puechredon**

**职位：**高级业务拓展经理  
**事业部：**GF管路系统  
**所在地：**沙夫豪森（瑞士）  
**进入GF的时间：**2022

源转型就无从谈起”，Rachel说道。“我们需要将氢作为新的能源载体”。

世界各国政府向有关绿氢生产、运输和利用的项目投入了数十亿美元。根据国际行业协会氢能理事会（Hydrogen Council）的数据，预计在未来八年需要投资7,000亿美元才能实现各国设定的2030年产量目标。仅在2022年，氢能项目的承诺投资金额就达到了2,400亿美元。这相当于全球提交了近700个大型项目申请。

### 需求量巨大

对GF聚合物管道系统的需求将持续增长，因为整个氢的价值创造链都需要这种管道来安全、可靠地输送各种液体和气体。水处理厂家也是这样：用于制造绿氢的水必须是超纯水。由于淡水资源短缺，一些解决方案设想从海水中获取淡水。为此，在进一步进行处理之前，就必须首先将腐蚀性水脱盐——GF管路系统已经为此项工艺提供了解决方案。

全球各地需要建造这类设施数以百计：对于GF管路系统来说，是巨大的潜在市场，也是一次重大的创新挑战。“每个氢气站都需要一个能把气体包裹起来的系统，不仅仅是管道，还要用到各种阀门和驱动装置、传感 →

氢的原子质量是1.008 (u)，是元素周期表中最轻的元素。

“这就是它的美妙之处——从许多方面来说，这项业务已经深入GF管路系统的DNA”。

Rachel Bros de Puechredon, GF管路系统高级业务拓展经理

器以及测量和自动控制技术进行安全控制”，Rachel说道。“这就是它的美妙之处——从许多方面来说，这项业务已经深入GF管路系统的DNA”。

### 新市场，新挑战

是巨大的机遇，但也是挑战。对于一些必要的解决方案甚至还没有统一标准；还要扫除一些技术障碍——耐腐蚀的聚合物、能在高压下输送氢气的管道和容器。“这是一个巨大的新市场”，Rachel说道。“这就是为什么，我们作为公司必须要能够拓展我们的能力”。

与绿氢是GF新的业务领域一样，Rachel也是公司的新成员。她的任务是：为GF在未来如何开展绿氢工作制定愿景。“对于GF来说，这是一个全新的客户格局和一个新的行业。我们必须迅速采取行动，为今后的工作做好准备。学习曲线可能会陡峭，但我们有充足的机会去学习”，Rachel说道。

↑ 绿氢的用途广泛。它可以驱动诸如公共汽车等车辆、用于工业生产过程或是建筑物内采暖。



## 氢革命

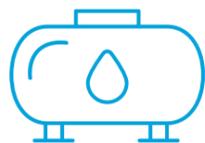
世界各地的专家正致力于使绿氢成为未来的清洁能源载体。下面是有关当前研究状况的三个数字。

# 700 亿美元

到2030年，投入运营的项目规模将达到700亿美元。欧洲、北美和拉丁美洲是最重要的三个地区。

# 200万 m<sup>3</sup>

根据国际水务情报(Global Water Intelligence)平台的数据，到2030年，每天将需要这些水量来生产绿氢。许多规划项目都依靠太阳能获得所需的电力，而海水可能是重要的水源——这意味着，除了电解槽要达到工业规模之外，对脱盐装置的需求量也很大。



# 6000万

每辆氢燃料汽车都需要高压罐。据欧盟组织清洁伙伴关系(The Clean Hydrogen Partnership)估计，到2030年，欧洲将需要超过6000万个储氢罐。所有储氢罐都会用聚合物内涂层作为氢屏障。

思想实验室

## 移动端零件查找器 (Mobile Parts Finder)能节省精力、 时间和金钱

只需一张照片，移动端零件查找器就能识别出要找的备件。  
Volker Reichmann在为GF加工方案的外勤服务技术人员介绍这款新的应用程序。



### 1 利用应用程序查找备件：

在对客户的机床进行维护或维修时，GF外勤服务人员发现了需要更换的损坏零件。



### 2

### 拍摄照片或是输入描述：

服务人员用安装有移动端零件查找器的智能手机拍下要找的零件的照片。或者，也可以输入搜索词。



### 3

### 一击即中：

应用程序会将照片或搜索词与自己大约35,000个备件的数据记录进行比对，然后提供要找的备件编号。

### 挑战：

为了能够对我们客户的机床进行维护或维修，我们的服务技术人员经常必须在现场订购备件。但是零件上没有印编号。而且单凭机床手册并不是一定能毫无疑问地确定就是这个零件。在这种情况下，另外还要跟内勤人员说明零件的用途。尽管如此，有时还是会发生零件订购错误、要退回并重新找件的情况。非常耗费精力、时间和金钱。

### 过程：

对我们来说特别重要的是，应用程序能名副其实，使服务人员能在现场为客户

找到需要的东西。这一切的基础是，在约35,000个零件中，我们存储了大约三分之一零件的数据记录。我们单独为每一个零件拍摄了照片并作了描述。

### 成果：

现在，我们的服务技术人员可以在现场拍下他们要找的备件照片或是进行简要描述。移动端零件查找器在几秒钟内就能给出查找结果。大约有600名服务技术人员已经下载了这个应用程序。现在，数据记录还要继续增加。同时，外勤服务技术人员也会通过在现场拍下零件照片并不断地把照片发给我们，来为我们提供支持。

### Volker Reichmann

职位：  
高级项目经理  
事业部：  
GF加工方案  
所在地：  
比尔（瑞士）  
进入GF的时间：  
2002





## 在中国汽车工业中心

**现场：** GF在沈阳建立新工厂，以便靠近GF成型方案的重要客户。但新工厂建立的意义不止于此。

**沈**阳是现代制造业、特别是汽车工业的中心。市政部门称，该市的汽车年产量预计将在2023年底提高到150万辆乘用车，其中有超过20%将使用新能源驱动。宝马、沃尔沃和红旗是GF最重要的三个客户，都在市区或附近设有工厂。此外，东北地区周边还有许多其他汽车制造商，如大众、奥迪、北京奔驰和中国一汽等。

因此，GF成型方案将自己在中国的第三个最新生产厂选址定在了沈阳。GF的其他生产基地均在江苏省，位于东部沿海（上海地区），距离这里大约1,500公里。靠近众多重要客户可以降低运输成本并优化交付质量。而且，也可以经常前往现场进行面对面交流，例如开展研讨会或各种活动，进一步改善客户关系。



### 沈阳 (中国)

**居住人口：**  
约720万

**经济：**  
以化工、高新技术、  
汽车和机械制造为  
主导

**地标：**  
→ 沈阳故宫与皇陵  
→ 2014年启用的盛京  
大剧院（左）

### 高度现代化的轻量化零部件工厂

虽然沈阳工厂在2020年7月就已投产，但是由于直到2022年底才放开严格的疫情防控措施，该工厂于2023年4月才正式开业。客户、媒体代表和GF集团高管团队隆重出席开业典礼并在中国之行期间几乎访问了所有的GF生产基地，都体现出了在中国对GF的重要性。

据GF成型方案中国首席运营官罗雪峰介绍，将在沈阳进行一些极其复杂的汽车轻量化零部件生产，如仪表台横梁与后纵梁。“我们需要高度现代化的工厂来生产最优质的产品”，罗雪峰说道。他同时指出，除了一流的设备外，该工厂还拥有严格的安全管理体系——工艺、设备和过程控制相配合。例如，已经得到证实，这套先进的系统适用于镁压铸件的生产。“部件具有出色的强度比，但由于材料的易燃性，它们的生产要求操作特别精确和安全”。

值得注意的是，除了安全标准高以外，内部物流系统也非常出色。新的路线规划设计有效地减少了在生产基地进行零部件搬运的人工劳动。从而使生产能够顺利进行。工厂占地面积48,000平方米，拥有约70名员工，是一个高度自动化的卓越中心，目前有五个自动压铸单元投入使用，其中有一台先进压铸机的合模力达到了4,400吨。每年可以为GF客户交付数百万个零部件。

对于罗雪峰来说，沈阳工厂是GF战略2025依托智能和可持续解决方案、卓越运营以及绩效和学习文化的体现，起到了示范作用。工厂不仅为客户提供可持续产品。工厂本身的高环境标准也可圈可点。LEED银牌证书的建筑认证工作也进入收尾阶段。建筑拥有许多环保系统，如太阳能光伏系统、雨水收集系统和废水处理系统。有了这些系统，该工厂就能够在不久的将来每年净化2,000吨废水、产生720,000千瓦时太阳能并节省160吨雨水。

**“众所周知，GF能为职业发展提供宝贵的培训和学习机会”。**

罗雪峰，GF成型方案中国首席运营官



↑ 罗雪峰对工厂一流的铝镁合金零部件生产设备充满信心。



↑ 雪峰参观了高度现代化的沈阳工厂，厂房内部设计采用未来主义基调。



### 罗雪峰

**职位：**  
首席运营官(COO)  
**事业部：**  
GF成型方案  
**所在地：**  
苏州（中国）  
**（再次）进入GF的时间：**  
2022

### 人才聚集地

预计新的生产基地也会吸引更多优秀人才，因为它在卓越运营和高劳动标准方面表现优秀，巩固了GF的市场声誉。“众所周知，GF非常关爱员工，并为职业发展提供宝贵的培训和学习机会”，罗雪峰说道。他曾于2011年离职，不久前再次回到了GF。他说，公司的绩效和学习文化是吸引他回来的重要原因。“令我印象非常深刻的是，GF一直在这个快速发展的行业中居于领先地位，我深信，企业文化是不可或缺的成功因素”。

罗雪峰期望沈阳团队能够为GF进一步提升在中国的地位贡献力量：“未来十年，我们可能还会遇到更多的挑战和不确定性，但我非常有信心，GF也会再接再厉，帮助我们的客户取得成功”。

### 对图片感兴趣？

如果你想查看更多关于GF沈阳（中国）生产基地的照片，请扫描二维码。



**前所未有的节能**  
能源证书足以证明GF  
机床工作的高效  
页码36

**GF助力主题公园**  
GF的产品在一家德国  
的主题公园发挥重要  
作用  
页码37

## 携手共筑成功之路

**我们的客户：**加拿大制造公司Miltera在2007年成立之初只有一个GF加工中心，现在则成为GF的合作伙伴而远非客户——这都要归功于独特而富有成效的合作。



**M**iltera Machining Research Corp.是位于安大略省剑桥市的一家机械工程公司，它的车间大厅很容易被人误以为是GF加工方案的展厅。这家加拿大公司占地面积2,700平方米，拥有我公司整个系列的切削刀具。System 3R自动化解决方案是GF最新、最强大的刀具之一，在全天候为航空航天、汽车及其他行业的客户生产零件。所谓的黑灯制造——即，生产无需人工操作——为Miltera的发展带来巨大优势。Miltera公司CEO Mike Blackburn正在第二个System 3R自动化单元的安装现场。

Miltera从一开始就高度信赖GF机床：公司于2007年成立后不久，Mike就购买了第一台GF机床，是一台5轴切割机Mikron HSM 600 U。“那是与GF建立长期、密切关系的开始”，Mike说道。现在，Miltera把重心放在小批量、高度专业化的机器零件生产和解决方案的组合上。Miltera客户的公司几乎覆盖了所有行业。“我们可随时提供全方位的生产服务”，Mike说道。

但Miltera不仅仅是GF的忠实客户。随着时间的推移，GF的机床已经成为Miltera业务的重要组成部分。两家公司在相互信任的基础上建立了非常密切的合作伙伴关系。多年的合作也使Mike与加拿大GF加工方案销售主管Sean Smith之间结下深厚友谊。

与此同时，GF更视该公司为可靠的外部合作伙伴，甚至将直线电机切削刀具的样件交给该公司征求反馈和进行测试。“对于生产的第一批XSM 400 U LP，我 →



↑ 来自Miltera的Michael Blackburn (左) 和来自GF的Sean Smith (右) 视彼此为业务合作伙伴和朋友。

↑ 当Miltera团队为自己的客户开发GF机床加工工艺时，每一项操作都恰到好处。背景人物：Michael Blackburn (左) 和Sean Smith (右)。

们的序列号是3”，Mike补充道。如今，该公司拥有全系列的Mikron加工中心及其他GF铣削解决方案。

### 新的合作方式

Miltera依托各种GF机床进行零件生产，但这仅仅是个开始：当客户准备购买自己的GF机床时，Miltera的服务人员会帮助设置工作流程和技术规格，使客户能够无缝地开始自己的生产。这种以客户为导向的方法是Miltera取得成功的关键，并且确保了GF和Miltera能共同不断地开发出新方案。他们关系的基础是高度信任对方，以及信赖GF机床的价值。

Miltera与自己客户的关系通常始于样件设计。当公司需要小批量生产复杂的零件时，就会找到Miltera。“我们可以为客户进行整个流程的开发——从零件生产到刀具技术、再到切削液的规格——然后在我们的机床上进行测试”，Mike说道。凭借自己的GF机床库，他们能够铣削出比指甲还小或是直径近一米的零件。

有时，故事就到此结束了。然而，制造商通常对Miltera和GF加工方案的工作非常满意，或者对零件的需求量增加，费用足以购买一个新的加工中心或电火花加工机床，从而想要自己进行生产。但是，当一台崭新的GF机床到货时，要做什么？

对于大多数公司来说，自己生产新零件意味着要购买一台昂贵的新机床，然后在实际开始生产之前需要长时间熟悉样件工作并进行系统优化。“如果客户还没有机床，他们很难搞清楚自己需要什么。这意味着要进行数月的测试和开发才能正常运行机床”，Mike说道。在此期间，“这台机床要闲置六个月，什么也做不了，而保修期又到了”。

在这些情况下，就有了Miltera专长的用武之地。Miltera

## “我们为客户进行整个工艺的开发，然后在我们的GF机床上进行测试”。

Mike Blackburn, Miltera公司CEO

有超过  
**30**

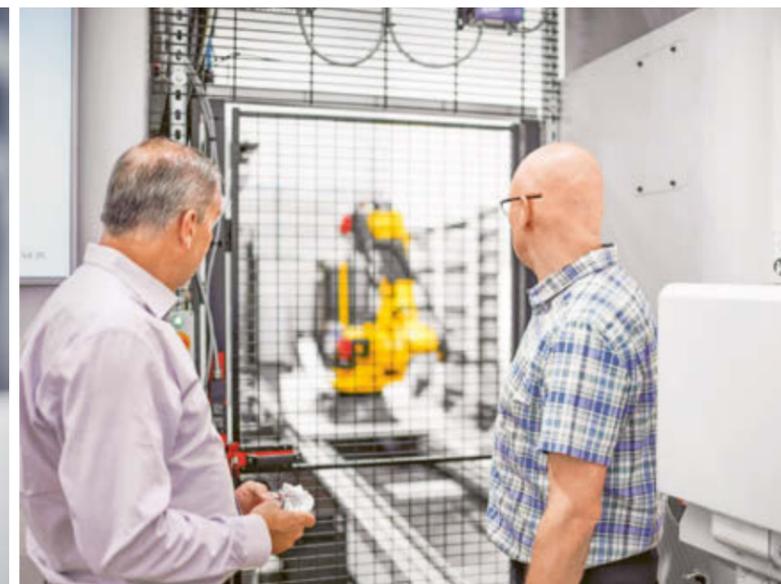
位GF客户在2022年参观了Miltera占地面积2,700平方米的工厂，亲眼见证GF机床的使用情况。

↓ 好过任何展厅：GF的客户可以在Miltera进行机床测试。

与GF之间的密切关系能为GF机床的最终用户节省时间和金钱，不会让客户独自去设置新刀具。“我们的合作伙伴关系远远超出了常规”，Mike说道。在客户购买了某种GF刀具（通常是Miltera用于生产零件的刀具）之后，“我们可以将我们开发出的东西直接转移到机床上”，Mike说道。“当机床到货时，我们甚至可以对客户进行培训，并在今后为他们提供支持”。

多年来，Miltera在其他方面也已成为GF可靠的合作伙伴，并且充当着Sean和GF销售团队的重要资源。“重点是为客户找到合适的解决方案——无论是由Miltera生产零件还是推荐客户购买自己的机床”，Sean说道。

在Miltera的车间里，Mike和Sean可以为感兴趣的买方提供的不仅仅是产品展示。Mike和他的员工能够为买方讲解以实际公差进行实际生产运行时面临的挑战。2022年，有30多位GF客户参观了Miltera占地面积2,700平方米的工厂。Sean的办公室距离该公司只有很短的车程，他也会经常过来看看。



← 客户已经可以在Miltera的GF机床上生产小批量的样件。

↑ 得益于自动化，可在一天中的任何时间进行生产。Sean和Mike正在查看机器人的工作。

## “重点是为客户找到合适的解决方案”。

Sean Smith, 加拿大GF加工方案销售主管

### 为GF团队提供大力支持

销售可以双赢：GF售出一台机床，而Miltera通常能因其样件和即服务赢得客户。“这是向客户展示，使用GF机床能够如何完美地完成工作的绝佳机会”，Mike说道。“在客户还没有充分的理由购买机床时，我们能够充当GF销售团队的资源”。这种亲密的私人关系对于Sean至关重要。“这是能了解一家公司的具象方式。我可以把客户带到这里，客户不仅可以看到机床是如何运行的，还可以与Mike交谈，机床在他的生产中是如何工作的”，Sean说道。“客户来到这里，看到零件的公差小、机床真的能赚钱并且与我们所说的完全相符。正所谓事实胜于雄辩”。



**Michael Blackburn**

职位：CEO  
公司：Miltera  
所在地：剑桥（加拿大）



**Sean Smith**

职位：加拿大销售主管  
事业部：GF加工方案  
所在地：多伦多（加拿大）  
进入GF的时间：2018

## 自动化的优势

得益于GF加工方案全新的System 3R，Miltera能够提高零件加工能力，同时维护自己高质量的良好声誉。

去年，Miltera公司CEO Mike Blackburn安装了GF加工方案的一套Fanuc自动化铣削系统，其中包括四台不同的机床，所有机床均由一个165公斤重的机器人装料。该系统能够“黑灯”工作，也就是说，当其他所有人都下班回家时，系统的运行是无需人工操作的。GF的系统具有可应用于不同任务的软件，因此，一台机床能够用于各种任务。

由于越来越难以找到合格的专业人才，转而使用自动化为GF的客户带来了巨大优势，所以Miltera在自己的车间安装了第二个单元。



你知道吗？



## 前所未有的节能

凭借能源证书，GF加工方案得以证明，新一代机床比其前代产品更加节能。我们将在这里向各位透露，这对于维护良好的客户关系是多么难能可贵——另外还有与证书相关的三个事实。



由于能源成本上升，对高效节能机床的需求量特别大。GF加工方案目前拥有七项能源证书，能够证明出不同系列铣床、电火花成型机和激光加工机床的高效。通过按照国际公认的ISO标准，精确地用数字标明能耗值，**这些证书使机床型号之间能够进行比较。**



ISO认证需要专门的测量仪器、接受过培训的人员以及大量的时间。在一周的连续运行中计算出确切的能耗。然后将数据与上一代产品的数据进行对比。**同时还要看客户自己的意愿。**由于GF没有前代产品型号的库存，旧型号机床的数据来自客户现场进行的测量。



能源证书标注的是每小时（按照ISO标准）或每个零件的能耗。**相较于前代产品，Form-P系列机床最多可节省能源43%。**高度节能的实现得益于各种研发成果的完美搭配——从智能待机模式 Econowatt 直到新的发生器 IPG，这实现了流畅的火花控制。



认证程序有利于气候保护，因为GF加工方案做到了减少机床运行造成的排放。一方面，客户能够继续保持生产的竞争力，另一方面，证书会帮助他们获得国家补贴。**在一项案例中，客户得以收回购买价格的300,000 欧元。**



### 对气候有益

FORM-P系列的节能量，相当于超过了一辆普通乘用车一年26,184公里行驶里程的温室气体和CO<sub>2</sub>排放量。

GF身影

## 大型阀门

坐落于德国鲁斯特的欧洲主题公园每年都会迎来超过六百万游客，是欧洲最大的休闲公园。GF的解决方案也在为游乐设施的顺畅运行保驾护航。



### 截止阀565

- 相较于使用金属的型号，565截止阀生产所造成的温室气体排放量减少了26%。
- 欧洲主题公园内大约安装有80个塑料截止阀。主要用于游乐设施和喷泉的水处理设备。

它的重量轻、不复杂，在幕后保障着鲁斯特欧洲主题公园的无故障运行：在这座欧洲最大的休闲公园内，有多个水上景点的过滤设备内都安装有GF管路系统的565截止阀，例如“Josefina的帝国魔法之旅”或“大西洋激流勇进”（图片）。阀门在

这些地方确保着，能够根据需要可靠地打开或关闭水管。每年接待超过六百万游客，安装的所有组件不仅必须要耐用，而且必须能够快速完成更换，以免中断正常运行。GF管路系统的截止阀完美符合要求：由于材料的原因，之前的金属材质截止阀维护成

本高、容易腐蚀，而565截止阀则更加耐用。得益于采用耐腐蚀塑料制作而成的特性，不会产生材料磨损。此外，塑料阀门的重量要比金属材质的阀门轻60%。它们在生产中耗费的能源更少，并且易于安装。这不仅节约成本，而且也能保护环境。



时间旅行

1926

所在地：位于沙夫豪森（瑞士）的GF厂校

培训职业：模型技工

建校时间：1918

## 早期的人才孵化器

富有朝气的模型技工在自己的工作台旁忙碌着，似乎并没有注意到在场的摄影师。这些学徒大约在16岁时进入GF，开始接受为期四年的培训。照片中的学徒年龄各不相同，他们在为铸件模具制作木制模型。必须保证精确，还要通过培训教练（留胡子、打领带的那位先生）的严格检查。早在1918年，在国家规定推出职业培训之前，GF就建立了厂校，设有独立的教室和车间。在最初的几年里，每年约有40名学徒在那里接受各种职业的培训。到了1950年代，每年参加培训的学徒甚至达到了80人。

下班休憩

## 满腔热情的艺术家

Fabio Forti在瑞士南部提契诺州的GF加工方案工作。他爱好美术。而且，有时GF就是他最好的创作灵感来源。

我无法想象没有艺术的生活会怎样。我已经坚持绘画和创作25年，热爱艺术赋予我的自由。我会把日常生活中遇到的一切融入到我的作品当中——也包括我在GF的工作。我有一幅画就挂在GF位于Zandone的新楼入口处。我利用拼贴技术将一

些碎片拼接在一起。人、机床、产品、公司环境——每一张照片都是GF加工方案的一个历史篇章，我作为员工和当代见证人有幸亲历了这一切。满腔热情地做好每一件事：这就是我内心所秉承以及我的作品想要传达的信息。

## Fabio Forti

职位：  
全球电火花线切割应用主管  
事业部：  
GF加工方案  
所在地：  
洛桑内（瑞士）  
进入GF的时间：  
2002

## + 你呢？

你在下班后是什么样子？请提供2MB以上的高清照片，并附上简短说明，发送至：[globe@georgfischer.com](mailto:globe@georgfischer.com)



## 版本说明

2023年第2期

## 出版方

Georg Fischer AG  
Beat Römer, 集团公关部  
Amsler-Laffon-Str. 9  
CH-8201 Schaffhausen  
电话: +41 (0) 52 6311111  
[globe@georgfischer.com](mailto:globe@georgfischer.com)

## 项目团队

Marta Falconi (主编)、  
Isabel Proske (项目负责人)、  
Carsten Glose (集团编辑)、  
Susanne Düggelin  
(GF管路系统编辑)、  
Ramona Bernegger  
(GF成型方案编辑)、  
Johanna Lüder  
(GF加工方案编辑)

## 执行

Axel Springer Corporate Solutions  
GmbH & Co.KG  
Nicole Langenheim (项目管理)、  
Anika Berger、Olivia Kullik、Rüdiger  
Schmitz-Normann (编辑)、  
Jennifer David (艺术总监)、  
Sibel Soyocetin (图片编辑)

## 中文版印刷

DE Druck Europa GmbH

## 其他版本印刷

optimal media GmbH

## 图片说明

封面：插图：Klawe Rzczy, 照片：Stefan Meyer、Mick Ryan、Ines Janas、Verena Müller、Martin Maier, 私人, Getty Images (8)、iStock (6); 第2-3页：私人(2)、插图：Uli Knörzer; 第4-5页：插图：Klawe Rzczy, 照片：Stefan Meyer (2)、Mick Ryan、Ines Janas、Verena Müller、Robert

Lowdon、Getty Images (4)、iStock (2)、Adobe Stock (1)、私人, 插图：Uli Knörzer; 第6-7页：GF、Tobias Gerber、Daniel Meyer、Abhijeet Gurjar, 插图：Julia Zimmermann; 第8-15页：插图：Klawe Rzczy, 照片：Stefan Meyer (6)、Mick Ryan (3)、Ines Janas (4)、Verena Müller (2)、Martin Maier (2)、Getty Images (9)、iStock (16)、Adobe Stock (2)、GF、私人; 第16-17页：插图：Klawe Rzczy, 铁器图书馆基金会 (11); 第18-19页：Anja Blacha (2)、私人(4)、第20-22页：Stefan Meyer (3)、私人; 第23页：插图：Uli Knörzer (2); 第24-25页：Thomas Oehninger (16)、Getty Images; 第26-28页：Getty Images, 私人, Imago Images; 第29页：私人, 插图：Clara Philippzig; 第30-31页：Adobe Stock (8)、iStock (6); 第32-35页：Robert Lowdon (8); 第36页：Getty Images; 第37页：GF (2); 第38页：铁器图书馆基金会; 第39页：私人; 第40页：JBL, 插图：Uli Knörzer

## Globe杂志每年发行三期

，提供德语、英语、法语、意大利语、罗马尼亚语、葡萄牙语、土耳其语和中文版本，总发行量为11,000册。

下一期2023年第3期的收稿截止时间为2023年9月上旬。



绿色印刷产品

# 感谢!

……致所有在本期杂志中与我们分享自己的故事，  
并支持我们完成杂志的GF同事们。



## 你的主题

你是否也有值得与全球所有GF员工分享的、激动人心的故事? 那么, 欢迎给我们写信!

Globe编辑团队期待你的消息!  
请给我们发送电子邮件至:

[globe@georgfischer.com](mailto:globe@georgfischer.com)



## 你的反馈

你特别喜欢本期杂志的哪一点? 我们在哪些方面可以做得更好? 期待收到你的消息。



Globe团队 (左上至右下):

Isabel Proske、Susanne Düggelin、Julian Liew、Marta Falconi  
Johanna Lüder、Carsten Glose、Ramona Bernegger

### 第7页One GF看图猜谜答案:

这座嵌入有GF徽标的喷泉位于勒德纳吉里(印度)制造厂前。GF管路系统于2008年进驻该地。



## 有奖活动

欢迎通过电子邮件[globe@georgfischer.com](mailto:globe@georgfischer.com)于2023年9月1日之前向Hello!、幕后英雄、最佳收获或下班休憩栏目投稿, 我们将在所有来搞员工中抽取一位获奖者, 奖励便携防水的JBL音箱一个。

参加有奖活动, 幸运地登上下一期Globe杂志!

### 本期杂志的获奖者是:

Alejandro Maya, GF管路系统, 阿波达卡(墨西哥)



### 参与条件

Georg Fischer AG (GF)是本次活动组织者。所有GF员工均有资格参与本活动。参与者同意, 在中奖时将公布获奖者姓名。获奖者将从截止日期收到的所有投稿中抽签决定。奖品不得折现。不得采取法律途径。参加有奖活动, 即表示你同意上述参与条件。在有奖活动中将对你的数据进行处理。更多信息请参见GF网站上的数据保护条款(<https://www.georgfischer.com/privacy-statement-de>)。



## Globe杂志现已发布线上版!

你还可以通过以下网址轻松在线阅读本期Globe杂志的德语、英语和中文版本:

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