

Globe

+GF+

Das globale Magazin für die Mitarbeitenden von GF #02/2023



Neue Wege gehen

Wie der Pioniergeist GF in
die Zukunft führt

HELFEN MACHT GLÜCKLICH

Was sich für Renate Stadelmann von GF Casting Solutions veränderte, als sie eine ukrainische Familie aufnahm **20**

MOLEKÜL MIT POTENZIAL

Welche Rolle grüner Wasserstoff nicht nur für die Energiewende, sondern auch für GF Piping Systems spielt **26**

EINZIGARTIGE PARTNERSCHAFT

Wie GF Machining Solutions und ein kanadisches Unternehmen als Sparringspartner gemeinsam Erfolge feiern **32**

HELLO!

Eine unerwartete Entdeckung

Lilly Huggler Ackermann ist die Frau, die wir in der "Zeitreise" in Globe #03/2022 gesucht haben. Für uns hat sie ihr Fotoalbum geöffnet und Erinnerungen geteilt – an die Zeit als eine der ersten technischen Zeichnerinnen in Ausbildung bei GF.



In der "Zeitreise" #03/2022 hatten wir gefragt: Wer kennt diese technische Zeichnerin? Darauf meldete sich Roland Ackermann bei uns, der seine Schwester erkannte. Lilly (zweite von rechts) schickte uns daraufhin diese wunderbare Erinnerung einer Feier aus ihrer Ausbildungszeit. Zu sehen ist der 2. Jahrgang der technischen Zeichnerinnen bei GF. Die Herren Nägeli (Mitte), Schneider und Schneider (links und rechts) waren Ausbilder und Lehrer.

Damals in den 1960er-Jahren wählten die meisten aus meinem Bekanntenkreis eine klassische kaufmännische Grundausbildung als ersten Schritt in die Berufswelt. Ich wollte einfach etwas anderes machen. Da traf es sich gut, dass GF eine völlig neue Ausbildung konzipierte und gerade auf Nachwuchssuche dafür war. Ich fand das revolutionär, habe mich gleich beworben und die Eignungsprüfung zur Ausbildung als technische Zeichnerin spontan bestanden. Ein Jahr gingen wir zur Schule, es folgten zwei Jahre Praxis bei GF. Wir hatten einen grossartigen Zusammenhalt, auch nach der Ausbildung. Noch

heute fühle ich mich GF verbunden – und bin es ja auch! Wir sind eine richtige GF Familie: Im Büro meines ehemaligen Vorgesetzten Herrn Paul Gloor, dem damaligen Leiter des Bereichs Strahlmaschinen der Abteilung Giessereimaschinen, lernte ich meinen Ehemann Friedrich Huggler kennen. Sein Vater, der ebenfalls Friedrich hiess, hat als Ingenieur bei GF Drehmaschinen verkauft. Mein Bruder Roland Ackermann hat eine Lehre als Elektromechaniker bei GF gemacht. Und heute koordiniert meine Nichte Gabriela Ackermann im Team des Klostersguts Paradies Seminare und Veranstaltungen für GF. ■



Lilly Huggler Ackermann

Position: ehemalige GF Auszubildende

Standort: Schaffhausen (Schweiz)

Bei GF von: 1961 bis 1963

Und du?

Wann war GF für dich ein Sprungbrett, um Neues zu wagen? Teile deine Geschichte und dein Foto mit uns. Schicke das Foto (hohe Auflösung: etwa 2 MB) zusammen mit einer kurzen Beschreibung an: globe@georgfischer.com

EDITORIAL

Auf zu neuen Ufern!

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

was macht uns, was macht GF aus? – Wir sind ein Unternehmen mit einer traditionsreichen Geschichte und einem besonderen Gründer, der in diesem Jahr ein beeindruckendes Jubiläum feiert (siehe hierzu auf Seite 7). Doch was spornt uns weiterhin an? Bei der Recherche zu diesem Heft haben wir festgestellt: Pionier sein bei GF bedeutet, für eine Sache zu brennen, mutig zu sein und neugierig zu bleiben. Pioniergeist ist bei uns mehr als nur ein Schlagwort – es ist eine Leidenschaft, die in alle Winkel des Unternehmens reicht. Entdeckt mit uns die vielen Facetten des Pioneering Spirit! Nur so viel sei schon verraten: Das Thema ist magisch und hat so viele Storyideen angezogen, dass es hart war, hier eine Auswahl zu treffen.

Diese ersten Zeilen stammen nicht aus meiner Feder, sondern sie sind – inspiriert vom Drive des Pioniergeistes – mithilfe einer künstlichen Intelligenz namens "Chat GPT" entstanden! Wir versuchen übrigens noch mehr Neues bei Globe: Die Spotlightstory und die Intro-Doppelseite mit den Kurzbeiträgen erzählen wir neu aus der Sicht als ONE GF, hierbei stehen nun also wir als Ganzes und nicht unterteilt in unsere Divisionen im Vordergrund.

Neue Wege gehen wir auch innerhalb unseres Editorial Teams. Nein, nicht mit künstlicher, sondern nach wie vor mit menschlicher Intelligenz. Nach meinem spannenden Interimsjahr für Globe übernimmt mein Kollege Carsten Glose das Ruder und führt Globe weiter Richtung Zukunft.

Ein grosses Dankeschön an dieser Stelle für all die Begeisterung und Kreativität, die ich mit euch teilen durfte.

Bleibt neugierig!

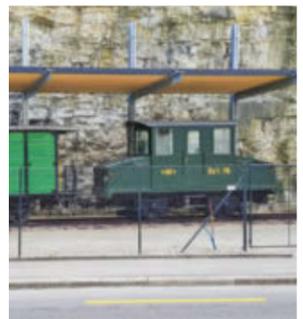
Isabel Proske

Isabel Proske
Projektleiterin Globe



Wann kommt DEIN Globe Thema?

Mit viel Freude haben wir eure Wunschthemen für Globe #03/2023 gesichtet. Vielen Dank für eure Inspiration! Während ihr das lest, arbeiten wir bereits an der nächsten Ausgabe mit eurem Globe Titelthema. Seid gespannt!



Werkbahn gesichtet

In der letzten Globe Ausgabe fragten wir nach dem heutigen Standort der ehemaligen Werkslokomotive von GF. Wir bedanken uns für die Antworten und Bilder unter anderem von Franz Böni – er lieferte das Foto oben – und Daniela Huber, die wussten, dass sie auf einem Schienenstück im Mühlental in Schaffhausen (Schweiz) zu bewundern ist. Auch Franz Dossenbach, der fast 50 (!) Jahre bei GF war, teilte seine persönlichen Erinnerungen an die grüne Lok mit uns.

Du hast auch Fundstücke aus der GF Geschichte für uns? Dann schreib' uns gern an:

globe@georgfischer.com

MIT BEITRÄGEN VON

Rüdiger Schmitz-Normann

Der Spotlight-Autor ist beeindruckt vom Willen bei GF, beständig neue Wege zu gehen. **08**



Ewelina Karpowiak

Die Spotlight-Illustratorin hat schon Magazine wie The New Yorker oder Time mit ihrem innovativen Stil überzeugt. **08**



Mick Ryan

Der Architektur-Fotograf durfte für Globe noch vor der offiziellen Eröffnung einen Blick in den neuen GF Standort in Shenyang werfen. **30**



SPOTLIGHT



08

Pioniergeist inspiriert GF seit 1802.

Die Titelgeschichte erzählt, wie Mitarbeitende mit ihren innovativen Teams GF heute in die Zukunft führen und auf welche Pionierleistungen das Unternehmen zurückblicken kann.

CARE

20

Helfen macht glücklich – Renate Stadelmann nahm eine ukrainische Familie auf und half beim Start in ein neues Leben. Das veränderte auch ihr eigenes.



23

Meine Erfahrung fürs Leben: "Ängste bewältigt man, indem man sich ihnen stellt."

Allen Zhong
Leiter Produktion bei GF Casting Solutions



Globe gibt es auch online!

Globe unterwegs lesen unter: globe.georgfischer.com

CREATE



26

GF nimmt grünen Wasserstoff als einen Energieträger der Zukunft in den Blick. Die ganze Geschichte gibt es in **Unsere Märkte**.

CONNECT

32

Eine einzigartige Partnerschaft pflegt GF mit einem kanadischen Unternehmen. Die Details liest du in **Unsere Kunden**.



36

Sparsam wie nie zuvor sind neue Maschinen-generationen von GF. Mit Energiezertifikaten lässt sich das belegen.

AUSGABE #02/2023

INHALT

SPOTLIGHT

- 08 Neue Wege gehen**
Der Pioneering Spirit vieler kluger Köpfe führt GF in die Zukunft.
- 16 Pioniergeist seit 1802**
GF kann in seiner Geschichte auf zahlreiche Pionierleistungen zurückblicken. Die Infografik zeigt eine Auswahl.
- 18 Expertensicht**
Extremsportlerin Anja Blacha erzählt, was es bedeutet, Grenzen auszutesten.
- 19 Ihre Meinung**
Vier GF Mitarbeitende berichten, wie Pioniergeist ihr Leben bereichert.

CREATE

- 26 Unsere Märkte**
GF Piping Systems bereitet sich auf ein schnell wachsendes Geschäft beim grünen Wasserstoff vor.
- 29 Ideenlabor**
Ersatzteile können bei GF Machining Solutions nun per App identifiziert werden.
- 30 Vor Ort**
GF Casting Solutions hat eine hochmoderne Anlage in Shenyang im Herzen von Chinas Automobilindustrie errichtet.

CONNECT

- 32 Unsere Kunden**
Wenn Kunden zu Sparringspartnern werden: GF Machining Solutions und Miltera sind gemeinsam auf Erfolgskurs.
- 36 Schon gewusst?**
Mit Energiezertifikaten kann GF Machining Solutions die Sparsamkeit ihrer Maschinen nachweisen.
- 37 Da steckt GF drin**
Welches GF Produkt im Europapark Rust in Deutschland hohe Wellen schlägt.

CARE

- 20 Meine heimliche Heldin**
Renate Stadelmann hat eine Familie aus der Ukraine aufgenommen. Daraus erwuchs Erstaunliches.
- 23 Meine Erfahrung fürs Leben**
Wie Allen Zhong gelernt hat, Ängste zu überwinden, statt sie zu ignorieren.
- 24 Ein starkes Team**
Der Susty Fund ermutigt Mitarbeitende zum Engagement für Nachhaltigkeit.

INTRO/OUTRO

- 02 Hello**
- 06 One GF**
- 38 Zeitreise**
- 39 Feierabend**

GUT GESAGT

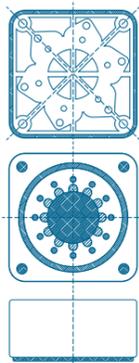


“**Virtuelles Lernen ist unschlagbar: Du kannst deine individuellen Fähigkeiten in deinem eigenen Tempo in einer sicheren und realistischen Umgebung trainieren – und das fast ohne ökologischen Fussabdruck.**”

Niko Verhaegen,
Global Business Application Manager
Neue Technologien

NACHGEFRAGT

30 Milliarden



Pipettenspitzen werden in Tausenden von verschiedenen diagnostischen Tests verwendet – von Covid über Lebensmittelqualität bis hin zur Genetik. Jährlich werden weltweit über 30 Milliarden davon verbraucht. Für die Herstellung dieser hochpräzisen Instrumente werden viele tausend GF Gussformen benötigt.

EINBLICK



Die nächste Generation

Sie stehen für die Zukunft von GF: Nach den Sommerferien starten an vielen Standorten weltweit knapp 100 Auszubildende ins neue Ausbildungsjahr. Sie erlernen etwa 20 verschiedene Berufe rund um Mechanik, Mechatronik, Automatik, Konstruktion, Kunststofftechnologie, Elektronik, Giessereitechnologie, Logistik, Informatik, Mediamatik – oder im kaufmännischen Bereich. Wir freuen uns auf unseren Nachwuchs.

GRUSS AUS DER KANTINE



Das schmeckt nicht nur in Hakan

“**Karniyarik**“ ist ein traditionelles türkisches Gericht – und eines der beliebtesten in der Kantine von GF in Hakan. Wir verraten, wie es zubereitet wird.



Mehr Info?

Du möchtest mehr über das GF-Team hinter dem Rezept erfahren? Dann schau doch mal online nach!

Zutaten (für 2 Pers.)

- 4–6 kleine Auberginen
- 350 g Hackfleisch
- 1 gehackte Zwiebel
- 2 gehackte grüne Chilis
- 2 Knoblauchzehen
- 2 gewürfelte Tomaten
- je 1 TL Tomatenmark, Chilipaste, Salz und Pfeffer
- 2–3 Kirschtomaten
- 4–6 Peperoni
- Petersilie

1. Auberginen streifig geschält in Salzwasser einweichen. Dann trocken tupfen, anbraten und längs aufgeschlitzt in eine Auflaufform legen.

2. Zwiebeln und Chilischoten anbraten, Hackfleisch hinzufügen und mitdünsten. Mit Knoblauch, Tomatenmark, Chilipaste, Salz und Pfeffer würzen, dann Tomatenwürfel und gehackte Petersilie dazugeben.

3. Auberginen mit der Masse befüllen, mit Kirschtomaten und Peperoni belegen und 20–25 Minuten im vorgeheizten Backofen bei 170 Grad Celsius backen. Guten Appetit!

TIPP



Digitale Reisetagebücher

Die Krönung des letzten deutschen Kaisers in Frankfurt, die monumentale Baustelle des Themsetunnels oder die geheimen Dampfmaschinen von Boulton & Watt in Soho: Reise mit GF Gründer Johann Conrad Fischer durch das frühindustrielle Europa. Zu seinem 250. Geburtstag erscheint eine Onlineedition seiner Reisetagebücher von 1794 bis 1851 – erstmals auch auf Englisch.

www.johannconradfischer.com

BILDERRÄTSEL

Wo ist das?



Tipp: Ein Springbrunnen der besonderen Art zielt diesen GF Standort in einer Hafenstadt am Arabischen Meer. Die Auflösung findest du auf der hinteren Umschlagseite.

EUER FEEDBACK

Mehr Unterhaltung? Aber gerne!



FRAGE:

Liebes Globe Team,

Ich bin eine begeisterte Globe Leserin, vermisse aber gelegentlich unterhaltsame Mitmachrubriken im Heft; da ich es mir zur Gewohnheit gemacht habe, Globe im Zug auf der Rückfahrt nach Hause zu lesen, möchte ich leicht berieselt werden und würde mich auch über spielerische Beiträge freuen.

Teilnehmerin der Globe Leserumfrage Winter 2022

ANTWORT:

Liebe Kollegin,

Es ist sehr schön zu hören, dass du ein echter Globe Fan bist und sie sogar regelmässig in deine Alltagsroutinen integrierst!

Umso mehr freut es uns, dass wir dir und all unseren Kolleginnen und Kollegen mit dieser inhaltlich neu gestalteten Doppelseite, auf der du dich gerade befindest, von jetzt an einen leichten und spielerischen Einstieg in die neue Ausgabe der Globe anbieten können: Sie lädt zum Rätseln, Nachkochen und Stöbern ein – und hat dabei unsere GF Familie weltweit im Blick. Starte einfach durch!

Deine Globe Redaktion

Wir laden alle herzlich ein, euch jederzeit mit unterhaltsamen Kurz-Beiträgen bei uns zu melden.



Und du?

Du hast auch Feedback zur Globe oder eine Frage an die Globe Redaktion? Dann schreib uns eine E-Mail an globe@georgfischer.com

Neue Wege gehen

SPOTLIGHT: Die Pioniertaten von heute weisen den Weg in die Zukunft. Wenn es darum geht, neue **Geschäftsfelder zu entwickeln, Märkte aufzubauen** oder **Marktanteile zu halten**. Der Pioneering Spirit funktioniert bei GF vor allem deswegen, weil die Mitarbeitenden ihn gerne leben – und ihn zum Kerngedanken ihrer Arbeit machen.

Er hätte auch auf Nummer sicher gehen und einfach die Kupferschmiede seines Vaters weiterführen können. Aber so war Johann Conrad Fischer nicht. Stattdessen gründete er 1802 eine kleine Giesserei – und begann, die Metallurgie weiterzuentwickeln, Produkte ins Ausland zu exportieren und ein Netzwerk aus Wissenschaftlern, Unternehmern und Persönlichkeiten in ganz Europa aufzubauen. Mit Wagemut, Offenheit, Experimentierfreude und Beharrlichkeit, kurz: mit seinem Pioniergeist legte er den Grundstein für den heutigen Konzern GF. Und bis heute trägt dieser Geist dazu bei, dass GF immer neue Lösungen für viele Herausforderungen und viele Bedürfnisse findet, permanent neue Märkte und Geschäftsfelder entwickelt – und Produkte und Services gemeinsam mit seinen Kunden immer weiter verbessert.

Doch was heisst das heute genau: Pioniergeist? Wer entdeckt für GF heute die Märkte von morgen? Wie werden sie entwickelt – und wie gehalten? Das haben wir für diese Geschichte recherchiert. Und so viel sei verraten: Der Pioniergeist von Johann Conrad Fischer wirkt in allen Divisionen weiter: lebendiger denn je.



Pioniergeist seit 1802
Die Infografik zeigt Pionierleistungen von GF aus über 200 Jahren
Seite 16

Den Sprung wagen
Interview mit Extremsportlerin Anja Blacha über den Mut, Grenzen auszutesten
Seite 18

Wie wichtig sind neue Wege?
Vier Mitarbeitende von GF berichten darüber, wie Pioniergeist ihr Leben bereichert
Seite 19

GESCHÄFTSFELDER ENTWICKELN

Auf zwei Arten kann ein Unternehmen wachsen: indem es bestehende Geschäftsfelder erfolgreich ausbaut oder neue findet. Das kann mit neuen Produkten und Businessmodellen geschehen – oder aber, indem bestehende Lösungen auf neuen Märkten etabliert werden. Simone Beutel, Leiterin New Ventures, kümmert sich bei GF mit ihrem Team um die Entwicklung neuer Märkte und Geschäftsmodelle. "Wir arbeiten im Netzwerk, sind Anlaufstelle für die gesamte Organisation. Wir wollen sicherstellen, dass neue potenzielle Geschäftsfelder identifiziert, bewertet und validiert werden."

Team New Ventures: neue Märkte

Das Team wurde im September 2021 im Rahmen der Strategie 2025 gegründet, um herauszufinden, wo die zukünftigen Wachstumspotenziale liegen. Statt wie in der Vergangenheit dieser Frage nur punktuell oder lokal nachzugehen, hat das Team New Ventures einen systematischen Ansatz und passende Methoden implementiert. "Wir haben nicht nur das reine Produkt, sondern das gesamte Ökosystem im Blick", sagt Simone. "Wie ist das Marktumfeld, wie gross ist das Potenzial für GF, gibt es Raum für weitere Entwicklungen und neue Businessmodelle?"

Sechs Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten in ihrem Team, mit unterschiedlichen Schwerpunkten: →

Den Pioniergeist leben – quer durch alle Funktionen, alle Divisionen, alle Hierarchiestufen. Mit dabei: Simone Beutel, Mame-Kouna Top, Marco Lirsch, Mujia Zhang, Sabine Tunzini, Parag Patil (v. l. n. r.). Sie stehen stellvertretend für die vielen Kolleginnen und Kollegen, die mit grossen und kleinen Ideen GF vorwärtstreiben.

“Wir haben eine grossartige Kultur. Wenn jemand eine gute Idee einbringt, hat er alle Freiheiten, sie auch umzusetzen.”

Simone Beutel
Leiterin New Ventures

Design Thinking, Research, Nachhaltigkeit und Digitalisierung mit enger Abstimmung zu den New-Ventures-Kollegen in den USA und Asien – ein globales Netzwerk, das sich auf nachhaltige Geschäftsfelder und Businessmodelle konzentriert und einen festen Prozess definiert hat, um neue Geschäftsfelder zu identifizieren. “Wir arbeiten auf allen Stufen eng mit den Vertriebsgesellschaften, Experten oder auch mit Forschungsinstituten und anderen Unternehmen zusammen, um das Wissen aufzubauen, das wir brauchen”, erklärt Simone. “Wir wissen, welche Fragen beantwortet werden müssen, aber die Wege für die Antworten sind sehr unterschiedlich.”

Megatrends auswerten

Um neue Geschäftsfelder zu identifizieren, werden Megatrends und ihre Bedeutung für GF analysiert. Im Fokus stehen dabei die zunehmende Wasserknappheit, der Bedarf an Technologien zur Gewinnung erneuerbarer Energien und deren Speicherung, Digitalisierung und Hyperkonnektivität, Kreislaufwirtschaft, das Bevölkerungswachstum und die damit verbundene Urbanisierung und Alterung der Gesellschaft.

Basierend auf den Megatrends, aber auch auf Input von internen und externen Ideengebern, werden in der “Ideation“-Phase Ideen zur ersten Bewertung gesammelt. Dies können Themen wie Kernfusion oder Redox-Flussbatterien sein, die als stationäre Zwischenspeicher immer wichtiger werden, aber auch Ideen wie Leasing oder Kreislaufwirtschaft. Im nächsten Schritt, der “Analysis”, wird bewertet, welche der neuen Geschäftsmöglichkeiten am vielversprechendsten für GF sind. Diese werden dann in der “Exploration“-Phase weiterbearbei-

1: Simone Beutel,
Leiterin New Ventures,
mit Mitarbeiterinnen
und Mitarbeitern ihres
Teams.

tet. Dazu werden die Umsetzbarkeit und langfristige Erfolgsaussichten analysiert. “Welche Player sind unterwegs, welche Technologie ist die führende oder welche wird gerade entwickelt? Wir versuchen zu verstehen, wie der Markt funktioniert, und identifizieren das Geschäftspotenzial für uns”, sagt Simone. “Dann gehen wir auf die Firmen zu, um mit ihnen herauszufinden, was sie brauchen. Das ist die Basis für uns, um neue Lösungen und Services zu entwickeln.”

Zurzeit befinden sich einige Themen in der nächsten Phase, der “Acceleration”: Sie gelten als entwicklungs-fähig und werden deshalb dezidiert vorangetrieben. Dazu zählen Partnerschaften in der Wasserstoffbranche (siehe dazu auch “Unsere Märkte” auf Seite 26), aber auch schwimmende Windkraftträder, Fischfarmen und Entsalzungsanlagen zur alternativen Wassergewinnung sowie die sogenannte direkte Lithium-Gewinnung, die eine Effizienzsteigerung, geringere Umweltauswirkungen und höhere Flexibilität verspricht.

Batterieherstellung: Erste Aufträge

Weit fortgeschritten ist auch das neue Geschäftsfeld der Batterieherstellung, als Folge des aktuellen Trends zur Elektrifizierung von Fahrzeugen, wo bereits erste Aufträge gewonnen werden konnten. Die dafür nötigen Batterien werden in Klimäräumen mit sehr geringer Luftfeuchtigkeit hergestellt. “Wir haben die passenden COOL-FIT-Lösungen”, sagt Simone. “Sie sind energieeffizienter als vergleichbare nachisolierte Rohrleitungssysteme aus Metall und leicht” – was wichtig ist, weil die Klimaanlagen in den Fabriken meist auf dem Dach positioniert sind. Viele Produktionsstätten sind in der Planung, aber es gibt noch wenig spezialisierte Lösungen

und keine Erfahrungskurve. “Der Markt entwickelt sich erst, und wir sind früh dabei,” sagt Simone.

Um GF eine optimale Ausgangsposition im neuen Geschäftsfeld zu bieten, wurde mit Marthinus Venter ein Experte in der Batterieherstellung eingestellt, der mit seinem Team aus vier regionalen Business-Developern ein Netzwerk aufbaut. Simone: “Das potenzielle Umsatzvolumen ist gigantisch – und das allein für COOL-FIT. Weitere Möglichkeiten wie beispielsweise in der Wasseraufbereitung sind dabei noch nicht berücksichtigt.”

Pioneering bei GF, das bedeutet für Simone: Offenheit für Neues, das Positive sehen, verbunden mit einer realistischen Einschätzung des Marktes. “Wir haben eine grossartige Kultur. Wenn jemand eine gute Idee einbringt, hat er alle Freiheiten, sie auch umzusetzen. Fehler und Probleme gehören dazu. Wenn sie auftauchen, dann finden wir schon eine Lösung.” ■

MÄRKTE AUFBAUEN

Wenn es darum geht, nach seiner Identifizierung einen Markt aufzubauen, gibt es wohl kaum jemanden, der mehr darüber erzählen kann als Mujia Zhang, der Delegierte des CEOs für China. Vor über 20 Jahren hat er den chinesischen Markt für GF aufgerollt, heute der wichtigste Markt für alle drei Divisionen.

Erste Schritte in China

Mujia Zhang arbeitete in den 1990er-Jahren für ein namhaftes Schweizer Unternehmen, bevor er im Jahr 2002 zu GF kam. “GF hatte eine Vision für China, und meine Aufgabe war es, sie mit konkreten Schritten zu verwirklichen. Keine Anlage, kein Team und keine klaren Pläne – das waren die Herausforderungen. Meine erste Massnahme war die Schliessung des Werks in Zhangjiagang: Es verfügte nicht über die Grundlagen, die ich für den Ausbau des Unternehmens in Bezug auf Standort, Einrichtungen und Talente brauchte. Um einen strategischen Standort für ein neues Werk zu finden, reiste ich ausgiebig und entschied mich für Suzhou, weil die Region eine solide Infrastruktur, ein positives Geschäftsumfeld, eine günstige Logistik und einen wachsenden Arbeitsmarkt aufwies.”

Mujias Einstellungsstrategie war ebenfalls neu: In dem er talentierten Menschen ohne vorherige Erfahrung eine Chance gab, für GF in China durchzustarten, konnte er langfristig ein loyales und starkes Team aufbauen, ohne gleich zu Beginn hohe Gehälter zu zahlen. “Mir ist es wichtig, das wahre Potenzial der Leute selbst zu erkennen und mich nicht nur auf ihre bisherigen Erfahrungen zu verlassen. Ich möchte, dass das Team lernt und zusammen mit dem Unternehmen wächst.”

Für Mujia bedeutet Pioniergeist in China, das Geschäft stetig weiterzuentwickeln: “Als wir an den Start gingen, hatte GF einen klaren Technologievorsprung. →



32 Ideen hat das New Ventures Team seit seiner Gründung 2021 gesichtet. **17 Ideen** davon sind in Bearbeitung oder bereits bewilligt.

Heute ist es herausfordernder, diesen Vorsprung zu halten, weil alle lernen, investieren und schnell aufholen. Wir müssen unsere Design- und Entwicklungsverfahren an lokale Bedürfnisse anpassen, da die chinesische Kundschaft nicht nur Qualität, sondern auch Schnelligkeit verlangt.“

Innovationsplattform Startup Autobahn

Goldgräberstimmung, wie Mujia sie in China erlebt hat, kennt man auch im kalifornischen Silicon Valley. Dort sitzt die Innovationsplattform Plug and Play. GF unterhält mit deren Stuttgarter Ableger Startup Autobahn eine strategische Partnerschaft – eine weitere Facette des Pioneering. „Früher fanden Innovationen nur hinter verschlossenen Türen statt, um sich vor Nachahmern zu schützen“, sagt Sabine Tunzini, Managerin Innovation bei GF. „Heute herrscht beim Pioneering eine neue Denkweise vor. Man kann nur mit der Schnelligkeit des Marktes mithalten, wenn man sich öffnet und seine Expertise mit anderen teilt.“

Startup Autobahn ist spezialisiert auf Mobility. Die Plattform bringt Start-ups mit Unternehmen zusammen, um innovative Ideen zu fördern und die Zusammenarbeit zu verstärken. GF ist seit 2022 einer von 32 Partnern und hat damit Zugang zu Veranstaltungen, Ausstellungen, Innovationstagen oder Roundtables. Dort präsentieren Start-ups Lösungen, suchen Kunden oder dienen als Sparringspartner. Die Überlegung: Mit dem Know-how von Hubs, Unis oder anderen Partnern erreichen Unternehmen meist günstiger und schneller einen höheren Innovationsgrad, als wenn sie alles von Grund auf neu aufbauen müssten.

Während Veranstaltungen wie Meet-ups, Roundtables und die Startup Autobahn EXPO vorwiegend dem

670

57

Netzwerkgedanken dienen, ist der Hauptnutzen der Partnerschaft der sogenannte Dealflow, bei dem Plug and Play Start-ups und Unternehmen 1:1 zusammenbringt. Im Februar 2022 stellte GF beispielsweise eine Anfrage, um den CO₂-Fussabdruck seiner Produkte zu überwachen. Gesucht war eine Software, in die alle Parameter einfließen können: Rohstoffe, Transportwege und jeder Produktionsschritt. Zwei Wochen später schickte Plug and Play eine Liste mit 22 Unternehmen, die entsprechende Lösungen anbieten könnten. Innovationsabteilung und Nachhaltigkeitsbereich von GF prüften die Liste und liessen sich wenige Wochen später die Lösungsansätze von sechs Start-ups präsentieren.

Elf Wochen nach der Anfrage war der Vertrag mit dem Berliner Start-up Carbme unterzeichnet, das GF nun mit seiner Carbon-Management-Lösung bei der Erreichung der Klimaziele unterstützt. „Dank dieser Zusammenarbeit konnten wir sehr schnell eine Lösung entwickeln“, sagt Sabine. „In Zukunft wird CO₂-Moni-

57 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter waren 2005 die Startmannschaft des neuen GF Werks in Suzhou.

670 Mitarbeitende arbeiten heute für GF Casting Solutions China (Stand: April 2023).

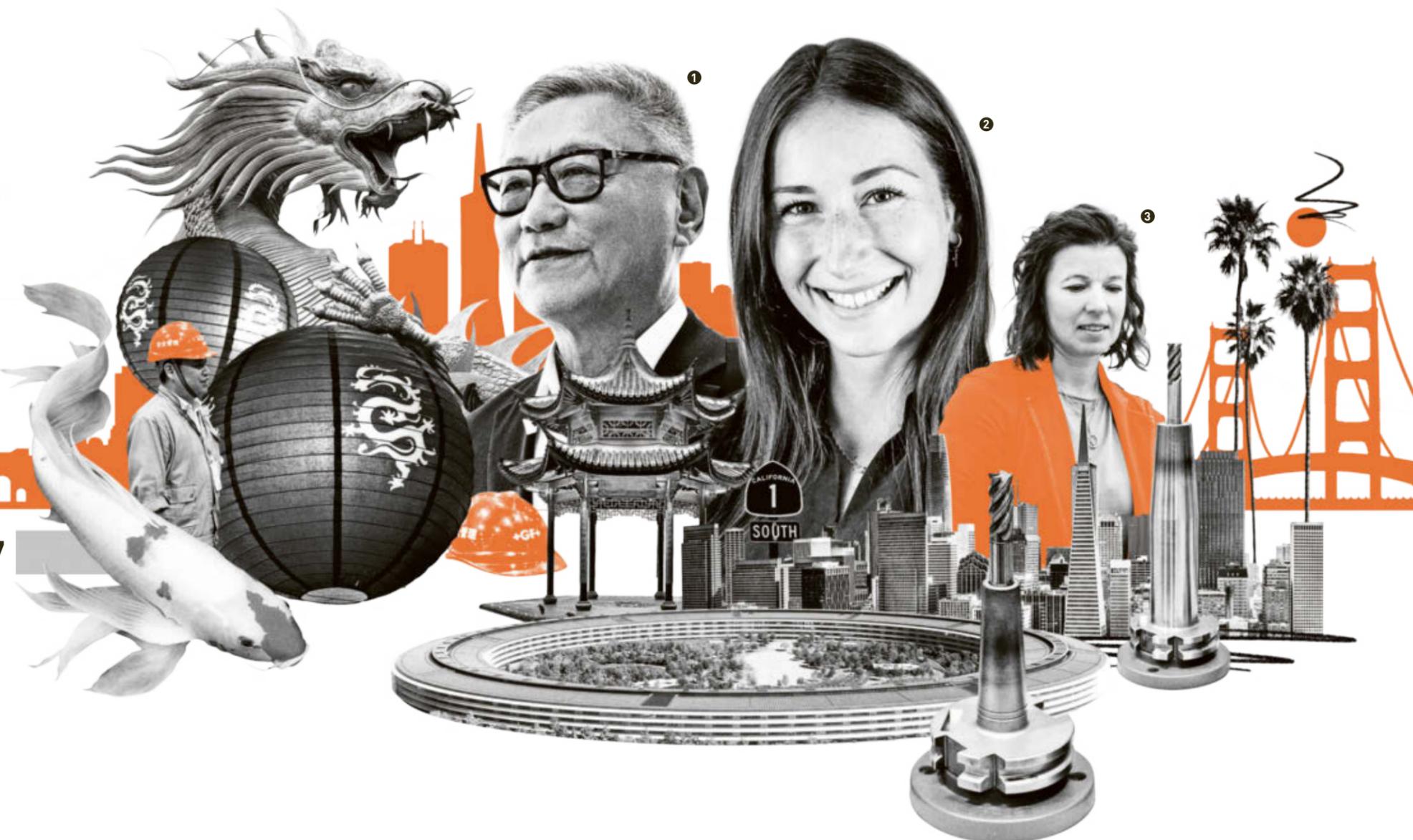
1: Mujia Zhang,
Delegierter des CEOs für China.

2: Madeline Schmeiser,
Partner Success Manager bei der Innovationsplattform Plug and Play.

3: Sabine Tunzini,
Managerin Innovation.

“Als wir an den Start gingen, hatte GF einen klaren Technologievorsprung. Heute ist es herausfordernder, diesen Vorsprung zu halten.”

Mujia Zhang
Delegierter des CEOs für China



toring die Regel sein und vor allem im Automobilsektor die Voraussetzung, um überhaupt noch Aufträge zu bekommen.“ Jetzt ist GF als eines der ersten Automobil-Zulieferunternehmen sogar TÜV-zertifiziert. Durch das Monitoring erfährt GF auch, mit welchen Stellschrauben der Fussabdruck noch weiter reduziert werden kann – mit anderen Energieformen, eigener Wasseraufbereitung oder anderen Rohstoffen.

„Mein Eindruck ist, dass GF schon immer neue Wege eingeschlagen und sich weiterentwickelt hat, um langfristig erfolgreich zu sein. Sonst gäbe es das Unternehmen nicht schon seit rund 220 Jahren“, sagt Madeline Schmeiser, Partner Success Manager bei Plug and Play. „Heute werden bei GF die Weichen für Pionierleistungen der nächsten 20 oder 30 Jahre gestellt. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die ich kenne, sind mit Begeisterung dabei, um langfristig ein Teil des Geschäftserfolgs zu sein, die Unternehmenskultur zu prägen und voranzutreiben.“

MARKTANTEILE HALTEN

Wenn die Marktanteile gesichert sind, zählt es zu den schwierigsten Aufgaben, sie auch zu halten. Der Schlüssel zum Erfolg: Innovationen vorantreiben und Produkte und Services ständig verbessern. Bei GF geschieht das oft in Zusammenarbeit mit den Kunden. „Pioniergeist, das bedeutet für mich: Mit Kreativität neue Wege denken, genau zuhören – den Kunden und den Kollegen“, sagt Marco Lirsch, Verkaufsingenieur bei GF für die Region Südwest (Deutschland). „Ich kann das Rad nicht jeden Tag neu erfinden – aber ich kann es vielleicht noch ein Stück weit besser zum Laufen bringen.“

Der Kunde als Sparringspartner

Einer von Marcos wichtigsten Kunden ist das Werkzeugbauunternehmen Fritz Stepper GmbH, ein mehrfach ausgezeichnete Innovationsführer. Marco hat sein Gebiet in der Region Südwest (Deutschland) 2017 von seinem Vater übernommen – die Beziehung zu →

Stepper besteht also schon über mehrere Jahrzehnte, mit dem entsprechenden gegenseitigen Vertrauen. "Stepper stellt höchste Anforderungen im Bereich Präzision und Performance und gehört zu den Kunden, die uns als Hersteller dazu anspornen, uns und unsere Maschinen immer weiterzuentwickeln. Wir tauschen regelmäßig Erfahrungen und Informationen aus: In welche Richtung entwickelt sich der Markt, welche neuen Funktionen sind gefragt," sagt Marco.

Die hochpräzise Drahterodiermaschine CUT X 350 beispielsweise ist ein Bestseller von GF. "Aber die Kundenanforderungen steigen ständig", sagt Marco. "Die Präzision muss noch besser werden, ebenso die Wiederholgenauigkeit; die Fertigung soll schneller und kostengünstiger sein. Die junge Generation erwartet ausserdem eine nahezu selbsterklärende Bedienoberfläche."

Deshalb hat GF kürzlich die Steuerung der Maschine erneuert. "Die Anwender von Stepper gaben uns Feedback, was ihnen wichtig ist, was sie sich wünschen und wo es noch hakt. Sie erklärten aus Anwendersicht, wie das Steuerungsmenü aufgebaut und die Anbindung an das Firmennetzwerk sein sollte." Diese Wünsche flossen mit in die Entwicklung ein, sagt Marco. "Die Erfahrung zeigt: Was dieser wichtige Kunde will, das passt auch für den Weltmarkt." So profitieren auch andere Kunden von der Zusammenarbeit mit Stepper. "Die Erprobung neuer Maschinengenerationen bringt uns in immer neue Regionen", sagt Marco. "Und das kommt mir entgegen: Neues zu entdecken und mich zu verändern, ist für mich ein wichtiger Teil meines Jobs."

1: Marco Lirsch, Verkaufingenieur für die Region Südwest (Deutschland).

2: Mame-Kouna Top, Business Developer Service & Success.

3: Parag Patil, Head of Digital Products & Digital Business.

Kundenservices neu gedacht

Kunden zu halten und die Beziehung zu ihnen immer weiter zu verbessern, ist auch das Ziel von Mame-Kouna Top, Business Developer Service & Success, und Parag Patil, Head of Digital Products & Digital Business. Die von ihnen entwickelte Plattform My rConnect hebt den Kundenservice auf ein neues Level. Sie ermöglicht es, schnellen digitalen Support für alle GF Maschinen der Kunden zu leisten. Mit dem neu entwickelten Success Pack können Kunden je nach Bedarf verschiedene Leistungspakete in einem Abo-Modell buchen. Speedy Access und Extended Remote Support sind zum Beispiel Dienste, die den Kunden eine Reaktionszeit von einer Stunde und erweiterten Remote-Support rund um die Uhr garantieren. Neben reaktivem Support bei Problemen gehört auch proaktiver Support zum Portfolio, mit einer jährlichen präventiven Wartung oder einer Verlängerung der Maschinengarantie. Diese GF Services helfen den Kunden, ihre Maschinen in bestem Zustand zu halten.

Der Kunde kann bei Problemen auf der webbasierten Plattform telefonisch oder über den Computer einen Servicefall erstellen. "Unsere Servicemitarbeitenden können sich dann, wenn die Maschine verbunden ist, über die digitale Plattform direkt an der Maschine des Kunden anmelden, um die Diagnose aus der Ferne durchzuführen – egal wo sie sich befinden, egal welches Gerät sie benutzen, selbst wenn sie gerade unterwegs sind", sagt Mame-Kouna. Der sogenannte Process Inspector erstellt digitale Zwillinge für Aufträge, die beim Kunden bearbeitet werden, und ermöglicht es den Mitarbeitenden, eine 3D-Darstellung des fertigen Auftrags und der ausgeführten Aufgaben zu sehen – in Echtzeit. "Sie können alle Details der Software überprüfen und herausfinden, was die Probleme verursacht."

Die bisherige Methode war, dass der Kunde anrief und jemand bei GF versuchte, das Problem zu verstehen – was viel Zeit in Anspruch nahm und nicht be-

nutzerfreundlich war. Es gab unterschiedliche Dienste und Technologien in verschiedenen Regionen. Die Ausendienst-Servicekräfte hatten einen unterschiedlichen Kenntnisstand, und die Kosten für den Service waren in jeder Region anders. "Jetzt haben wir ein einheitliches digitales Angebot – für alle, zum selben Preis und voll flexibel verfügbar."

Mame-Kouna und Parag sind stolz darauf, mit diesem System, das gemeinsam mit einigen Pilotkunden perfektioniert wurde, Pionierarbeit geleistet zu haben. "Wir haben als erster Anbieter unser Serviceangebot standardisiert mit der Vision, es zeitnah auf alle unsere Maschinen und Technologien auszuweiten. So können wir eine bessere Unterstützung bieten und mit den Kunden noch enger zusammenarbeiten," hält Mame-Kouna fest. Ein weiterer Gedanke ist Parag wichtig: Die Plattform macht es nicht nur den Kunden leichter. Auch die Arbeitsbelastung des Servicepersonals wird geringer, weil es nicht mehr reisen muss – was die Gesamtzahl

“Ich kann das Rad nicht jeden Tag neu erfinden – aber ich kann es vielleicht noch ein Stück weit besser zum Laufen bringen.”

Marco Lirsch
Verkaufingenieur Region Südwest (Deutschland)

der Reisen erheblich reduziert.

Die GF Strategie 2025 folgt dem Gesamtziel, für die Kunden Wachstum durch hochwertige Lösungen zu erzielen. Ohne Pioniergeist ist das nicht möglich – eine beständige Weiterentwicklung ist unabdingbar, um innovativ und wettbewerbsfähig zu bleiben.

Den Spirit in all seinen Facetten über viele Jahre lebendig zu halten, ist für ein Unternehmen mit 15'000 Mitarbeitenden eine andauernde Herausforderung. Wie das gelingen kann, zeigen unsere vielseitigen Beispiele dieser Story. Alle entspringen dem gleichen Pioniergeist, aus dem heraus 1802 in Schaffhausen die kleine Giesserei gegründet wurde. Und genau wie einst Johann Conrad Fischer führen heute kreative GF Köpfe mit ihren motivierten Teams GF in die Zukunft.



DAS SAGT DER CEO

Den Pioniergeist von GF nutzen

48



Bis zu 48 Stunden hat es bisher gedauert, bis ein Problem durch einen Servicemitarbeitenden (der dafür zum Kunden gefahren ist) geprüft wird. Eine Stunde dauert es heute, nach Einführung der Success Packs, bis das Problem über die digitale Plattform geprüft wird.

Wann habt ihr euch zuletzt als echte Pioniere gefühlt? Indem ihr beispielsweise eine neue Richtung eingeschlagen oder eine neue Herausforderung gesucht habt? Man muss keine Extremsportlerin im Polargebiet sein (siehe Seite 18), um die Grenzen des Möglichen zu überwinden. Dafür reichen auch die kleinen, aber bedeutsamen Veränderungen, neue und mutige Ideen, die jeder Einzelne einbringt. Vielleicht ist es eine neue Art, ein Problem zu betrachten. Oder eine Lösung, an die bisher niemand gedacht hat.

Als ich 1999 als junge Führungskraft bei GF in Sydney landete (mit meiner Frau und meinem einjährigen Sohn), stand ich vor vielen neuen Herausforderungen – persönlichen, beruflichen und sozialen. Alles war neu und ich musste viel lernen – eine Erfahrung, die mich gelehrt hat, wie wichtig es ist, sich auf Abenteuer einzulassen und mit Mut und Optimismus Neuland zu betreten. Das Ziel von GF, jeden Tag besser zu werden, entspringt dem Pioniergeist, der unser Unternehmen seit seiner Gründung durchdringt. Unser Weg ist eine Verschmelzung von Tradition, Fachwissen und Innovation. Jahr für Jahr bieten wir über alle Divisionen hinweg unseren Kunden das, was sie brauchen, um erfolgreich zu sein. Unsere Mitarbeitenden setzen – damals wie heute – neue Massstäbe, gehen gezielt Risiken ein und prägen unsere Branche (siehe Seite 16).

Lasst uns unsere spezielle "Empowerment-Kultur" feiern. Lasst uns weiterhin ein Umfeld schaffen, in dem der Pioniergeist, der GF seit Jahrzehnten prägt, uns auch künftig vorantreibt.

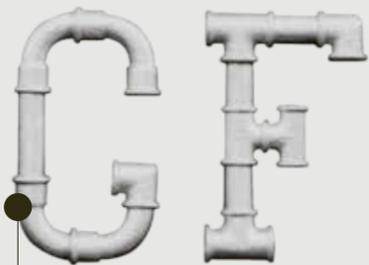
Andreas Müller
CEO GF



INFOGRAFIK

Neues wagen aus Tradition

GF Gründer Johann Conrad Fischer war der erste Pionier im Unternehmen. Kluge Köpfe wie er selbst haben diesen Geist bis heute weiter gelebt. Sie entwickeln mutig, kreativ und innovativ Lösungen, die ihrer Zeit immer etwas voraus sind.



1827

„Hämmerbares Gusseisen“ nennt Johann Conrad Fischer seine patentierte Erfindung Temperguss von 1827. Das Verfahren ist ein Ausgangspunkt für das Wachstum von GF im Zeitalter der Industrialisierung. Als Erster in Europa stellt Georg Fischer II 1864 Röhrenverbindungsstücke (Fittings) aus Temperguss her.

1880

Erste Kantine. Von England aus beginnt im 19. Jahrhundert der Siegeszug der maschinellen Produktion. Und die Arbeiter und Arbeiterinnen in den neu errichteten Fabriken müssen verköstigt werden – auch im GF Mutterland Schweiz. 1880 eröffnet GF in Mühltal in Schaffhausen (Schweiz) eine der ersten Kantinen des Landes.

1933

Kultgeschirr. Während der Weltwirtschaftskrise steuert GF mit neuen Produkten und Kundenorientierung gegen die Nachfrageflaute. Inspiriert durch Kundenbesuche regt GF Reisevertreter Alfred Dietzi an, als erstes Schweizer Unternehmen Kochgeschirr aus emailliertem Gusseisen herzustellen. Die Pfannen und Töpfe werden zum Verkaufsschlager und bleiben bis 1968 im Sortiment. Bis heute sind sie unter Sammlern beliebt.

1944

Recycling-Vorreiter. Bereits in den 1940er-Jahren macht sich GF Gedanken über Wiederverwertung von Materialien. Als Rohstoffe während des Zweiten Weltkrieges knapp werden, wird GF zum führenden Unternehmen bei den Schrottsammelaktionen in der Schweiz, um Alteisen wieder in die Produktion zurückzuführen. So entsteht 1944 für die Mustermesse in Basel sogar ein riesiger „Schrottturm“ (Foto).

1948

Revolutionäre Maschine. Während des Zweiten Weltkrieges wartet GF nicht die Entwicklungen ab, sondern investiert mutig in Standorte und Innovationen. Schon kurz nach Kriegsende entwickelt und baut GF die erste Kopierdrehmaschine. Sie revolutioniert den Werkzeugmaschinenbau, weil komplizierte Werkstücke nun einfach und schneller hergestellt werden können.

1963

Neue Trends. Seit den 1950er-Jahren ist Plastik als neuer Werkstoff in der Industrie populär. Chemiker Rudolf Merz entwickelt 1963 Tangit. Der spaltfüllende Klebstoff vereinfacht das Verbinden von PVC-Komponenten und verhilft GF zum Marktdurchbruch bei PVC-Fittings.

1987

Wachstum in Amerika. Ende der 1980er-Jahre übernimmt GF das kalifornische Unternehmen Signet Scientific, das 1969 mit dem ersten Schaufelradsensor aus Kunststoff Masstäbe gesetzt hatte. Die Übernahme markiert den Einstieg in die Mess- und Regeltechnik für GF.

1970er

Neues Material für die Zukunftsindustrie. In den 1970ern entwickelt GF zusammen mit dem belgischen Chemieunternehmen Solvay PVDF (Polyvinylidenfluorid). Das Material ist beständig gegen hohen Druck und hohe Temperaturen und feiert seinen Durchbruch in der zukunftssträchtigen Halbleiterindustrie für den Transport von Reinstwasser in der Chipherstellung.

1992

Neue Lösungen. Anfang der 1990er-Jahre arbeitet ein Team von GF – mittlerweile mit effizienter Computerunterstützung – an einer Innovation, die bis heute ein echter Verkaufsschlager von GF ist: Die Produktreihe ELGEF Plus wird 1992 als weltweit erstes Polyethylen-System aus PE100 auf den Markt gebracht. Die Rohrleitungsittings werden im Elektroschweißverfahren verbunden und sind besonders dicht und langlebig.

2009

Zukunftstechnologie. GF Machining Solutions nimmt mit der Laserablation eine neue Technologie ins Portfolio auf. Statt Chemikalien oder Schleifmittel wird Lasertechnik für die Bearbeitung genutzt. Das führt zu höherer Präzision und ist besser fürs Klima.

2050

Pioniere der Zukunft. GF will bis 2050 führend in den Bereichen Innovation und Nachhaltigkeit werden und Zukunftstechnologien wie das Erstellen von digitalen Zwillingen mitgestalten. Bis 2025 sollen 70 % des Umsatzes mit Produktion erzielt werden, die eine positive ökologische oder soziale Wirkung haben.



“Wage den Sprung”

Kann es eine grössere Pionierleistung geben, als allein auf Skiern zum Südpol zu laufen? Anja Blacha, eine 32-jährige Extremsportlerin, Philosophin und Rednerin, erzählt uns, was es bedeutet, Grenzen auszutesten.

Anja, du warst kürzlich in Kanada. Kannst du uns etwas über diese Reise erzählen?

Anja Blacha: Es war eine Trainingsexpedition, um zu lernen, wie man sich in der arktischen Umgebung mit Press-eis, offenen Wasserstellen und Eisbären zurechtfindet. Es ging darum, neue Ausrüstung zu testen und mit extremer Kälte umzugehen. Schon in den ersten Tagen litt mein Körper erheblich unter der Kälte, und ich hatte einige Probleme mit der Ausrüstung.

Passiert das oft, wenn du allein in der Wildnis unterwegs bist?

Im Ernstfall kann man sich bei einer Polarexpedition solche Probleme nicht leisten. Man muss gut vorbereitet sein und einen Plan für Eventualitäten haben. Anstatt alles nur in der Theorie durchzuspielen, ist es hilfreicher, die Dinge in der Praxis zu erproben und



Zu Beginn 100 Kilogramm auf dem Schlitten: Extremsportlerin Anja Blacha bewältigte die 1'400 Kilometer zum Südpol in 58 Tagen.

aus Fehlern zu lernen, um dich immer weiter zu verbessern. Und wenn sich die Probleme auftun, muss man sich darauf einstellen und kreativ sein, um sie mit den begrenzten Mitteln zu lösen, die zur Verfügung stehen. Ich habe nie den Gedanken, dass die Natur gegen mich ist – auch nicht bei minus 40 Grad Celsius oder mitten in einem Schneesturm. Im Voraus kann ich nicht wissen, was genau auf mich zukommt. Aber ich muss mich darauf verlassen können, dass ich weiss, was zu tun ist, wenn etwas passiert. Oder dass ich zumindest weiss, wie ich es herausfinden kann.

Was treibt dich an, solche extremen Reisen zu unternehmen?

Es ist eine Kombination aus Neugier und dem Wunsch, mehr zu lernen – sowohl über mich selbst als auch über die Welt um mich herum. Es geht auch darum, etwas Neues zu erreichen: etwas, von dem ich so lange nicht sicher sein kann, ob ich dazu fähig bin, bis ich es versucht habe. Gewissheit kann nur auf Mut folgen.

EXPERTENSICHT



Anja Blacha

Anja Blacha ist die erste deutsche Frau, die den K2 bestiegen – und die jüngste Deutsche, die die Seven Summits bezwungen hat, den jeweils höchsten Berg der sieben Kontinente. Ausserdem schrieb sie Geschichte als erste Frau, die allein und ohne Fremdhilfe mit Skiern von der antarktischen Küste zum Südpol gelaufen ist. GF ist Sponsor von Anja Blacha.

Wir alle können in unserem täglichen Leben Pioniere sein. Wie?

Um ein Pionier zu sein, muss man einer Vision folgen, die einen über sich hinauswachsen und ins Unbekannte voranschreiten lässt. So wie ich neue Wege gehe, so kannst du in deinem Umfeld vielleicht eine neue Herangehensweise entwickeln, ein hartnäckiges Problem lösen oder an etwas völlig Neuem arbeiten. Pioniere träumen nicht nur nachts von ihrer Vision, sondern setzen sie auch tagsüber um. Fortschritte in unbekanntem Terrain erfordern ständige Anpassungen, Ausdauer und kreative Problemlösungen. Das ist viel harte Arbeit – aber es ist der Weg nach vorne, in die Zukunft. Definiere dein Ziel, bereite dich gut vor, wage dann den Sprung in die Umsetzung und ziehe es durch. ■

+
Neugierig geworden?

Lust auf weitere Bilder der Expedition? Scanne den QR-Code.



EURE MEINUNG

Warum ist es wichtig für dich, neue Wege zu gehen?

Altes loszulassen und sich für Neues zu öffnen, erscheint als Risiko – bis wir den Schritt wagen und erfahren, welche Möglichkeiten sich vor uns auftun. Vier GF-Mitarbeitende berichten, wie Pioniergeist ihr Leben bereichert.

Anna Deréky:

“Um neue Wege zu gehen, braucht es den Mut, über den Tellerrand hinauszuschauen. Was ist für eine nachhaltige, gleichgestellte und kooperative Zukunft nötig? Der Startpunkt ist die Gegenwart: Wie arbeiten wir heute, wer sind Gewinner oder Verlierer, sind wir mit der bestehenden Situation zufrieden? Anstatt uns mit Kompromissen abzufinden, können wir die Richtung ändern und Innovation vorantreiben, um Engpässe zu überwinden.”

Position: Change Manager Transformation, Konzern IT
Division: Georg Fischer AG
Standort: Schaffhausen (Schweiz)
Bei GF seit: 2022



Adrian Burlacu:

“Mit meinem Start bei GF begann für mich etwas Neues und Aufregendes. Ich bekam die Möglichkeit, aus Routinen auszubrechen und neue Horizonte zu erkunden, die Innovation, Kreativität und geistige Stärke erforderten. Dieser Spirit treibt mich an, über das Alltägliche hinauszublicken, und bringt das Beste in mir zum Vorschein. Er hilft mir, andere Denkweisen zuzulassen und innovative Ansätze zu finden.”

Position: Qualitätsprüfer
Division: GF Casting Solutions
Standort: Arad (Rumänien)
Bei GF seit: 2014



Wen Peng:

“Pioniergeist ist der Schlüssel zum Umgang mit unserer sich wandelnden Welt. Er kann mein Bewusstsein damit in Einklang bringen, mich selbstbewusster und offener machen und meine Arbeitseffizienz verbessern. Basierend auf dem Erfahrungsschatz der GF Technologie können Pionierleistungen unsere Produkte von denen der Konkurrenz abheben, ihre Wettbewerbsfähigkeit verbessern und die Anforderungen unserer Kunden besser erfüllen.”

Position: Leiter Forschung und Entwicklung
Division: GF Machining Solutions
Standort: Changzhou (China)
Bei GF seit: 2007



Margot Pennewaerde:

“Für mich ist es im Beruf wichtig, neugierig und lernbegierig zu bleiben. Ich möchte nicht auf der Stelle treten, sondern mich ständig weiterentwickeln. Wir sollten immer Neues ausprobieren, um Wege zu finden, besser und effizienter zu arbeiten. Ausserdem macht es so viel mehr Spass, weil man in einer dynamischen Arbeitswelt immer auf Trab bleibt.”

Position: Technische Support-Ingenieurin
Division: GF Piping Systems
Standort: Sint-Pieters-Leeuw (Belgien)
Bei GF seit: 2021



Ängste überwinden

Wie Allen Zhong gelernt hat, Herausforderungen anzupacken, statt sie zu ignorieren

Seite 23

Ideen werden lebendig

Der Susty Fund ermutigt Mitarbeitende zum Engagement für Nachhaltigkeit

Seite 24



↑ Renate Stadelmann: "Mit vereinten Kräften haben wir das sehr gut geschafft."

Renate Stadelmann**Position:**

Leiterin Unternehmenstransformation

Division:

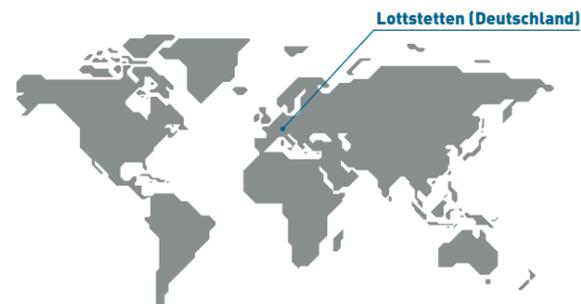
GF Casting Solutions

Standort:

Schaffhausen (Schweiz)

Bei GF seit:

2021



Als im Mai 2022 in der Lokalzeitung ihres Heimatortes Lottstetten in Baden-Württemberg Wohnraum für ukrainische Flüchtlinge gesucht wurde, schauten sich Renate Stadelmann und ihr Mann Thilo nur einmal kurz an. "Für uns war gleich klar, dass wir uns melden", sagt Renate. "Wir konnten zwar keine Wohnung anbieten. Aber ein Gästezimmer und viel Platz in unserer Familie." Diese Familie umfasst neben dem dreijährigen Sohn Janis auch Emily, ein Au-pair-Mädchen aus Brasilien.

Nur wenige Tage später zogen Liudmyla und ihre 17-jährige Tochter Mariia bei ihnen ein. Eine Mitarbeiterin des lokalen Helferkreises brachte die Frauen zu den Stadelmanns. Die beiden hatten kaum Gepäck dabei und waren sehr zurückhaltend. Doch das Eis brach schnell. Mariia verstand sich sofort mit der 18-jährigen Emily. Mutter Liudmyla versuchte, sich im Haushalt nützlich zu machen, und kochte ukrainische Gerichte.

Die beiden Frauen waren aus Czernowitz in der Westukraine geflohen. Liudmylas ältere Tochter Alexandra war in der Heimat geblieben. Ihr Mann kämpfte an der Front. Sie waren erst wenige Monate verheiratet, als der Krieg begann. Und auch Liudmylas kranke Mutter war noch in der Ukraine. "Weil die 17-jährige Mariia bereits sehr gut Deutsch sprach, konnten wir uns von Anfang an gut verständigen und die Familiensituation der Geflüchteten nachvollziehen", erinnert sich Renate. →

Helfen macht glücklich

MEINE HEIMLICHE HELDIN: Renate Stadelmann hat eine Familie aus der Ukraine aufgenommen und beim Start in ein neues Leben unterstützt. Was als Hilfe für andere begann, entwickelte sich zu etwas viel Grösserem.



↑ Plötzlich zu siebt: Thilo (mit Sohn Janis) und Renate teilten ihr Zuhause mit Alexandra, Mariia und Liudmyla aus der Ukraine, Emily ist das Au-pair-Mädchen der Stadelmanns (v. l. n. r.).



Die Leiterin der Unternehmenstransformation bei GF Casting Solutions am Schweizer Standort Schaffhausen hat schon mehrmals Menschen bei sich beherbergt, die in ihrem Zuhause nicht mehr sicher waren. "Ich liebe meinen Beruf und arbeite wirklich gern", erklärt sie. "Unsere GF Werte – besonders Caring – decken sich hier mit dem, was ich im Privaten lebe. Für andere da sein und sie so zu behandeln, wie man selbst in solch einer Situation behandelt werden möchte, ist ein Prinzip, das mich über die Arbeit hinaus begleitet."

Für Liudmyla war es schwer, dass nicht ihre beiden Töchter in Sicherheit waren. Und sie sorgte sich um ihre kranke Mutter. Sobald es möglich war, wollte sie zurück in die Heimat, um ihre Mutter zu pflegen. Als ihre ältere Tochter Alexandra Anfang Juni schliesslich zu Besuch kam, konnten Renate und Liudmyla sie überzeugen, zu bleiben.

Eine Sorge weniger für Liudmyla. Und ein Mensch mehr, für den Renate ein Sprungbrett sein konnte. "Mit Alexandra waren wir plötzlich zu siebt im Einfamilienhaus", erinnert sie sich. "Das war schon spürbar. Der Wocheneinkauf und der Aufwand für den Haushalt haben sich verdoppelt. Aber mit vereinten Kräften haben wir das sehr gut geschafft."

Aus Pflichtgefühl wird Familiengefühl

Von Mai 2022 bis Januar 2023 blieb das Haus der Stadelmanns ein Ersatz-Zuhause für die Geflüchteten. Die Zeit war erfüllt von Nähe, tiefen Gesprächen und – bei

↑ Weit mehr als ein Zufluchtsort: Ob beim Spiel, bei der Hausarbeit oder bei tiefen Gesprächen – schnell stellte sich ein neues Familiengefühl bei den Stadelmanns ein.

“Die drei haben in so kurzer Zeit so viel erreicht. Es war ein grosses Geschenk, sie dabei begleiten zu dürfen.”

Renate Stadelmann, Leiterin Unternehmens-
transformation bei GF Casting Solutions

aller Trauer um die Situation in der Ukraine – auch Lachen. "Aus dem ursprünglichen Gedanken, dass es für uns quasi eine Pflicht ist zu helfen, ist etwas viel Grösseres entstanden – nämlich eine Familie. Wir haben uns wirklich lieb gewonnen", stellt Renate rückblickend fest.

Die Zeit verging wie im Flug. Mariia machte per Online-Unterricht in der Ukraine ihr Abitur. Zusammen mit ihrer Schwester Alexandra engagierten sie sich als Deutsch-Lehrerinnen in einem Integrationskurs für geflüchtete Menschen. Liudmyla lernte rasend schnell Deutsch, hielt bald Vorträge über Hilfe für die Ukraine. Als Musikerin gab sie Konzerte, um Geld für ihre Heimat zu sammeln. Ausserdem organisierte sie Hilfs Transporte. Im September zog Mariia nach Konstanz, um zu studieren. Alexandra folgte im Dezember, da sie als ausgebildete Marketingspezialistin zügig eine erste Anstellung bei einem regionalen Medienhaus gefunden hatte. Ende Januar ging Liudmyla dann wieder in die Ukraine zurück. "Die drei haben in so kurzer Zeit so viel erreicht. Es war ein grosses Geschenk, sie dabei begleiten zu dürfen", so Renate.

Für die Zukunft träumt sie davon, auf einem grossen Anwesen zu leben, auf dem Freunde jederzeit vorbeikommen und bei Bedarf auch längere Zeit bleiben können. "Nicht nur, wenn Not am Mann ist. Das Schlimmste ist ja, wenn jemand, den man so liebgewonnen hat, weiterzieht. Auf unserem Hofgut könnten sie einfach jederzeit wieder zu Besuch kommen." ■

DARUM IST SIE MEINE HELDIN:

“Ein Zuhause zu bieten für diejenigen, die Hilfe brauchen, zeigt Menschlichkeit und Mitgefühl.”

Julia Burchardt
Social Media Manager
GF Casting Solutions



Und du?

Welcher Kollege/welche Kollegin ist für dich ein heimlicher Held? Schreib eine E-Mail mit Begründung an globe@georgfischer.com

MEINE ERFAHRUNG FÜRS LEBEN

Überwinde deine Ängste

Für Allen Zhong ist nun klar: Herausforderungen verschwinden nicht, wenn man sie ignoriert. Sie können nur überwunden werden, wenn man sie direkt anpackt.

Über Generationen herrschte das Klischee, dass Menschen aus Südchina gut schwimmen können, weil es dort so viele Flüsse und Seen gibt. Aber das Aufwachsen in der Nähe des Wassers hat Allen Zhong nicht geholfen, ein guter Schwimmer zu werden, im Gegenteil: Es hat ihm sogar Angst gemacht. "Meine Eltern erlaubten mir nicht, schwimmen zu gehen", sagt er. "Es gab immer wieder Geschichten, dass Kinder heimlich in Flüssen schwimmen gingen und dabei Tragödien passierten. Ich hatte also schon früh die Vorstellung, dass Wasser gefährlich ist."

Heutzutage schwimmen die meisten Kinder, egal ob im Norden oder im Süden Chinas, sicher in Schwimmbädern. Allen, Produktionsleiter des GF Werks in Suzhou, wollte nicht,

dass seine Tochter die gleichen Ängste entwickelt wie er. Deshalb meldete er sie im Alter von acht Jahren in der Schwimmschule an. Als ihr treuester Spielkamerad wollte auch Zhong unbedingt mitschwimmen. Zu Beginn hatte er Angst – aber als er sie immer wieder zum Schwimmkurs brachte, begann er sich zu entspannen. Zunächst beobachtete er den Trainer seiner Tochter und versuchte es dann auf eigene Faust. "In den ersten Wochen hatte ich einen langsamen Start. Aber schliesslich erkannte ich, dass ich mich überwinden und es einfach tun musste." Dank seiner Entschlossenheit, durch regelmässige Beobachtungen und einige Trainingsvideos gelang es Allen, Schwimmen zu lernen. Er sagt, das sei harte Arbeit gewesen. Aber endlich mit seiner Tochter schwimmen zu können, sei die Mühe absolut wert – er hat jetzt eine bessere, engere Beziehung zu seiner Tochter.

Bei der Arbeit verfolgt Allen dieselbe Strategie, die ihm beim Schwimmenlernen geholfen hat: Er taucht in das Problem ein. Er leitet ein Team von über 300 Mitarbeitenden in den Bereichen Verfahrenstechnik, Logistik und Produktion. Im vergangenen Jahr stieg die Ausschussrate der hinteren Stossdämpferbrücke, die GF für Mercedes-Benz produzierte, unerwartet auf fast 20% an – aufgrund von Porosität nach der Bearbeitung. Auf einmal bestand die Gefahr, die erforderliche Menge nicht rechtzeitig liefern zu können.

Allen sagt, dass alle Beteiligten unter enormem Druck standen, weil sie sich zunächst schwertaten, das Problem zu lokalisieren. "Wir gingen in die falsche Richtung, weil wir eine einfachere Lösung anstrebten", sagt er. "Aber



Allen Zhong

Position: Head of Production
Division: GF Casting Solutions
Standort: Suzhou (China)
Bei GF seit: 2015

wir mussten einsehen, dass in diesem Fall die Einnahme von Tabletten nicht ausreichte, um die Krankheit zu heilen. Wir mussten eine Operation durchführen." Ein Krisenteam aus verschiedenen Abteilungen verbesserte die Funktionalität des Entlüftungssystems, um die Porosität zu beheben – was sich als viel komplexer erwies als erwartet. Die Umgestaltung, die viel harte Arbeit erforderte, erwies sich als Erfolg: Die Ausschussquote sank auf unter 2%, sodass GF den Auftrag innerhalb des Zeitplans erfüllen konnte.

"In unserem Beruf stehen wir immer wieder vor unerwarteten Herausforderungen", resümiert Allen. "Aber das Leben hat mich gelehrt, dass es keinen besseren Weg gibt, sie zu bewältigen, als sich seinen Ängsten zu stellen. Erst dann wirst du dein wahres Potenzial entdecken." Tu das, wovon du Angst hast, sagt er. Und, wie Allens Erfahrung mit dem Schwimmenlernen zeigt: Es ist nie zu spät, neu anzufangen. ■



Und du?

Welche Erfahrung fürs Leben möchtest du mit deinen Kolleginnen und Kollegen teilen? Schreib uns an: globe@georgfischer.com



Ideen zum Leben erwecken

EIN STARKES TEAM: Im vergangenen Jahr hat GF den Susty Fund ins Leben gerufen, eine Initiative, die Mitarbeitende zum Engagement für Nachhaltigkeit ermutigt.

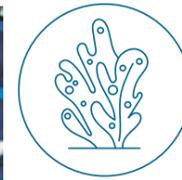


Nachhaltigkeit ist bei GF nicht nur ein Schlagwort, sondern ein Ansporn, "jeden Tag besser zu werden" und sich gleichzeitig um die Auswirkungen unseres Geschäfts auf Gesellschaft und Umwelt zu kümmern. Mit dem Susty Fund betritt GF Neuland, indem Mitarbeitende die Mittel und die Möglichkeit erhalten, ihre eigenen Initiativen im Bereich der Nachhaltigkeit voranzutreiben.

Der Susty Fund vergibt Gelder an vielversprechende Projekte, die von GF Mitarbeitenden vorgeschlagen werden. Die Bandbreite der förderfähigen Projekte ist riesig. In diesem Beitrag stellen wir eine Auswahl der aktuell 17 geförderten Projekte aus verschiedenen Standorten weltweit vor – echte GF Pioniere, die nun die Chance haben, ihre Ideen in die Tat umzusetzen.



Die Bilder zeigen die wichtigsten Momente der diesjährigen GF Sustainability Conference, auf der die 17 Gewinner des Susty Fund bekannt gegeben wurden.



FORSCHUNG Alginat-Verpackung

Liane Jehle, Expertein für nachhaltige Verpackungen bei GF Piping Systems in Schaffhausen (Schweiz), schlägt ein innovatives und nachhaltiges Verpackungsmaterial aus Alginatfolie vor. Das biologisch abbaubare Material auf pflanzlicher Basis findet bereits zahlreiche Anwendungen in der Medizin- und Lebensmittelindustrie. Ziel ist es, ein aus Algen gewonnenes Polymer, eine erneuerbare Ressource, für Verpackungen zu verwenden, um die Fittings von GF Piping Systems vor Staub und UV-Strahlen zu schützen. "Durch die aktive Einbindung der Mitarbeitenden und ihrer kreativen Ideen zeigt der Susty Fund, wie sehr GF an einer ganzheitlichen Umsetzung von Nachhaltigkeit interessiert ist", so Liane.



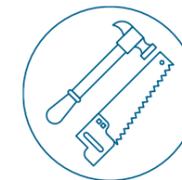
FREIWILLIGENARBEIT Müllsammel-Aktion

Im Rahmen des Projekts "Beautiful Chinaust: action taker" können sich Mitarbeitende einmal im Jahr am Weltumwelttag an der Müllsäuberung rund um das Werk in Zhuozhou (China) beteiligen. Alle Mitarbeitenden sind herzlich eingeladen, sich einzubringen. "Der Susty Fund ermöglicht es uns, Umweltkonzepte innerhalb von Chinaust zu kultivieren, sodass alle Mitarbeitenden ermutigt werden können, aktiv den Planeten zu schützen", sagte Shelley Huang, Assistentin der Geschäftsleitung der Geschäftseinheit Asien bei GF Piping Systems.



DIVERSITÄT Metall wird bunt

Hasan Skopljak, Auszubildender im dritten Lehrjahr bei GF Casting Solutions in Altenmarkt (Österreich), hat die Idee eines Sommerfestes eingebracht, um die Vorteile vielfältiger Teams hervorzuheben. Das Festival soll den Mix der Kulturen, Sprachen und Nationalitäten am Standort widerspiegeln. Auf dem dorffähnlich aufgebauten Sommerfest wird an Marktständen eine Vielzahl von Gerichten aus verschiedenen Ländern angeboten, während die Besucher an anderen Ständen mehr über die Länder, Sprachen, beliebte Reiseziele und Sportarten erfahren – ein Gewinn, den die Mitarbeitenden erleben und teilen können. "Der Susty Fund ermöglicht es mir, das Projekt 'Metall wird bunt' zu verwirklichen und die Themen Vielfalt und Inklusion in der Metallindustrie in den Fokus zu rücken, um eine gerechtere und vielfältigere Zukunft zu schaffen", so Hasan.



OBJEKTAUFWERTUNG Wiederverwertung von Holzpaletten

Aus **84**

Vorschlägen hat die Jury 17 Projekte gekürt. Die Ideen können jetzt mithilfe des Susty Fund verwirklicht werden.

Restholz macht den grössten Teil der Abfälle aus, die bei GF Central Plastics in Shawnee (USA) deponiert werden. Im Sinne der Kreislaufwirtschaft entstand der Vorschlag für einen Reparaturservice: Ein Zweierteam könnte beschädigte Holzpaletten instand setzen und so lange wie möglich in Betrieb halten. Lewis Chambers, Sicherheits- und Umweltmanager bei GF Central Plastics, schätzt, dass der Standort innerhalb von zwei Jahren die deponierte Abfallmenge so um 70% reduzieren könnte. Gleichzeitig kann Geld für neue Paletten eingespart und die CO₂-Emissionen der Palettenlieferungen verringert werden. "Wenn man im Bereich Nachhaltigkeit arbeitet, dann ist GF ein Unternehmen, für das man arbeiten möchte: Du bist ständig gefordert, die Sicherheit und die Umwelt am Standort zu verbessern", so Lewis. "Für alle Mitarbeitenden ist der Susty Fund eine Gelegenheit, sich Gehör zu verschaffen," ergänzt Lewis, der die Idee zusammen mit John McMunn, seinem Kollegen in der Qualitätssicherung, entwickelt hat.



GRÜNES BAUEN Begrünung des Fabrikgeländes

Betuhan Besler, Geschäftsführer von GF Hakan, und Baran Bilgili, Leiter der Abteilung Qualität und Nachhaltigkeit, schlagen vor, bisher ungepflegte Flächen rund um das Werk in Çerkezköy (Türkei) neu zu nutzen. Ihr Projekt sieht die Pflanzung von Bäumen und die Erweiterung von Grünflächen vor, um die Artenvielfalt zu verbessern und die Scope-1-CO₂e-Emissionen des Standorts im Einklang mit dem Nachhaltigkeitsrahmen 2025 zu reduzieren. "Der Susty Fund ist ein gutes Beispiel dafür, wie GF uns ermutigt und uns die Möglichkeit gibt, unsere Ideen zu verwirklichen", so Baran.

GF Susty Fund

Du hast eine gute Idee für mehr Nachhaltigkeit? Dann sei ein Pionier und mach mit!

Darum geht es:

Deine Initiative leistet einen Beitrag zum Nachhaltigkeitsrahmen 2025, ist innovativ und auf andere Unternehmensbereiche übertragbar? Du entwickelst einen Umsetzungszeitplan und kannst beziffern, welche Kosten gedeckt werden sollen? Dann scanne den QR-Code und reiche deinen Projektvorschlag ein!



Spart Nerven, Zeit und Geld

Ersatzteile können nun per App identifiziert werden

Seite 29

Im Herzen der Autoindustrie

GF hat einen hochmodernen Standort in China eröffnet

Seite 30

75

Prozent der Materie im Universum besteht aus Wasserstoff.

Kleines Molekül – grosses Potenzial

Wasserstoff hat mit **33 kWh/kg** eine besonders hohe Energiedichte.

UNSERE MÄRKTE: Grüner Wasserstoff wird eine Schlüsselrolle bei der Energiewende spielen. GF Piping Systems bereitet sich auf ein schnell wachsendes Geschäft vor.

Es gibt Zeiten – an besonders sonnigen oder windigen Tagen –, in denen einige europäische Länder wie Deutschland oder Spanien mehr Strom aus erneuerbaren Quellen erzeugen, als sie verbrauchen.

Dieser Überschuss wird oft verschwendet – weil noch effiziente Lösungen fehlen, ihn für später zu speichern. „Erneuerbare Energien sind grossartig, aber sie sind nicht immer dort und dann verfügbar, wenn wir sie brauchen“, sagt Rachel Bros de Puechredon, Senior Business Development Managerin für Wasserstoff bei GF Piping Systems. „Wir wollen saubere, erneuerbare Energie nutzen, auch wenn es keinen Wind oder keine Sonne gibt.“

Multitalent grüner Wasserstoff

Es besteht kein Zweifel, dass die dringend notwendige und viel diskutierte Energiewende Speicheroptionen für erneuerbare Energie erfordert. Der sogenannte „grüne Wasserstoff“, der mit Strom aus erneuerbaren Energiequellen erzeugt wird, hat sich als eine der

Wasserstoff ist mit **1,008 atomaren Masseinheiten** [u] das leichteste Element im Periodensystem.



Rachel Bros de Puechredon

Position: Senior Business Development Managerin
Division: GF Piping Systems
Standort: Schaffhausen (Schweiz)
Bei GF seit: 2022

flexibelsten und leistungsstärksten Optionen zur Dekarbonisierung energieintensiver Sektoren erwiesen, wie der Stahlindustrie, des Verkehrs, der Wärmeerzeugung sowie vieler anderer Anwendungen. „Es gibt keine Energiewende ohne Wasserstoff“, sagt Rachel. „Wir brauchen Wasserstoff als neuen Energieträger.“

Regierungen in aller Welt pumpen Milliarden in Projekte zur Erzeugung, zum Transport und zur Nutzung von grünem Wasserstoff. Nach Angaben des internationalen Branchenverbands Hydrogen Council müssen in den nächsten acht Jahren schätzungsweise 700 Milliarden US-Dollar ausgegeben werden, um die Ziele zu erreichen, die sich die Länder für die Erzeugung bis 2030 gesetzt haben. Allein für das Jahr 2022 wurden schon Investitionen in Höhe von 240 Milliarden US-Dollar in Wasserstoffvorhaben zugesagt. Das entspricht weltweit fast 700 Anträgen für Grossprojekte.

Massive Nachfrage

Die Nachfrage nach den GF Polymer-Rohrsystemen wird wachsen, da sie über die gesamte Wasserstoff-Wertschöpfungskette hinweg benötigt werden, um sicher und zuverlässig viele verschiedene Flüssigkeiten und Gase zu transportieren. Dasselbe gilt für Wasseraufbereitungsanlagen: Das Wasser für die Erzeugung →

“Das ist das Schöne daran – in vielerlei Hinsicht ist dieses Geschäft bereits Teil der DNA von GF Piping Systems.”

Rachel Bros de Puechredon, Senior Business Development Managerin bei GF Piping Systems

von grünem Wasserstoff muss ultrarein sein. Da Süßwasser eine knappe Ressource ist, sehen einige Lösungsansätze vor, es aus Meerwasser zu gewinnen. Dafür muss das korrosionsfördernde Wasser zunächst vom Salz befreit werden, bevor es weiter aufbereitet wird – ein Prozess, für den GF Piping Systems bereits Lösungen anbietet.

Hunderte solcher Anlagen werden weltweit benötigt: ein riesiger potenzieller Markt für GF Piping Systems – und eine grosse Innovationsherausforderung. “Jede Wasserstoffanlage braucht ein System, das es umgibt, und zwar nicht nur Rohre, sondern auch verschiedene Ventile und Antriebe, Sensoren und Mess- und Regeltechnik zur sicheren Steuerung”, sagt Rachel. “Das ist das Schöne daran – in vielerlei Hinsicht ist dieses Geschäft bereits Teil der DNA von GF Piping Systems.”

Neuer Markt, neue Herausforderungen

Die Chancen sind gewaltig, aber auch die Herausforderungen. Für einige der erforderlichen Lösungen gibt es noch nicht einmal Normen; einige der technischen

↑ Grüner Wasserstoff ist vielseitig. Er kann als Antrieb für Fahrzeuge wie Busse, bei industriellen Prozessen oder auch zur Wärmeerzeugung in Gebäuden genutzt werden.



Hürden – korrosionsbeständige Polymere, Rohre und Behälter, die Wasserstoff unter hohem Druck transportieren können – müssen noch genommen werden. “Es ist ein riesiger neuer Markt”, sagt Rachel. “Deshalb müssen wir als Unternehmen in der Lage sein, unsere Kapazitäten zu erweitern.”

So wie grüner Wasserstoff für GF ein neues Geschäftsfeld ist, so ist auch Rachel neu im Unternehmen. Ihre Aufgabe: eine Vision dafür zu entwickeln, wie GF in Zukunft mit grünem Wasserstoff arbeiten wird. “Es ist eine völlig neue Kundenlandschaft und eine neue Branche für GF. Wir müssen schnell handeln und uns auf das Kommende vorbereiten. Die Lernkurve mag steil sein, aber wir haben eine riesige Chance zu ergreifen”, sagt Rachel. ■

Die Wasserstoff-Revolution

Experten weltweit arbeiten daran, grünen Wasserstoff zum sauberen Energieträger der Zukunft zu machen. Drei Zahlen zum aktuellen Stand der Forschung.

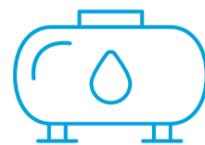
700 Mrd. USD

Die Projekte, die bis 2030 in Betrieb genommen werden sollen, haben ein Volumen von 700 Milliarden Dollar. Die drei wichtigsten Regionen sind Europa, Nordamerika und Lateinamerika.



2 Mio. m³

Das ist die Wassermenge, die nach Angaben des Informationsdienstes Global Water Intelligence täglich bis 2030 benötigt wird, um grünen Wasserstoff zu produzieren. Viele geplante Projekte stützen sich auf Solarenergie für die benötigte Elektrizität, Meerwasser könnte eine wichtige Wasserquelle sein – was neben Elektrolyseuren im industriellen Massstab eine grosse Nachfrage nach Entsalzungsanlagen bedeutet.



60 Mio.

Jedes Wasserstofffahrzeug benötigt Hochdrucktanks. Bis 2030 werden in Europa über 60 Millionen Tanks benötigt, schätzt die EU-Organisation The Clean Hydrogen Partnership. Alle Tanks werden eine innere Polymerbeschichtung als Wasserstoffbarriere haben.

IDEENLABOR

Der Mobile Parts Finder spart Nerven, Zeit und Geld

Ein Foto – und schon identifiziert der Mobile Parts Finder das gesuchte Ersatzteil. Volker Reichmann stellt die neue App für Aussendienst-Servicetechniker bei GF Machining Solutions vor.



1 Ersatzteilsuche per App:

Bei der Wartung oder Reparatur einer Kunden-Maschine findet der GF Aussendienst-Service ein defektes Teil, das ersetzt werden muss.



2

Fotografieren oder beschreiben:

Die Servicekraft fotografiert das gesuchte Teil mit einem Smartphone, auf dem der Mobile Parts Finder installiert ist. Alternativ kann sie auch Suchbegriffe eingeben.



3

Volltreffer:

Die App gleicht das Foto oder die Suchbegriffe mit ihrem Datensatz von rund 35'000 Ersatzteilen ab und liefert die gesuchte Ersatzteilnummer.

Die Herausforderung:

Um die Maschinen unserer Kunden warten oder reparieren zu können, müssen unsere Servicetechniker vor Ort häufig Ersatzteile bestellen. Doch die Teile haben keine Nummer eingepreßt. Und nur per Maschinenhandbuch lassen sie sich nicht immer zweifelsfrei identifizieren. In solchen Fällen kommt zusätzlich der Innendienst zur Abklärung zum Einsatz. Manchmal wird trotzdem irrtümlich das falsche Teil bestellt, zurückgesendet und von Neuem gesucht. Das kostet Nerven, Zeit und Geld.

Der Prozess:

Uns war besonders wichtig, dass die App wirklich hält, was der Name ver-

spricht und was die Servicekräfte vor Ort für unsere Kunden benötigen. Die Basis dafür bildet der Datensatz von rund einem Drittel der etwa 35'000 Teile, die wir lagern. Sie alle haben wir einzeln fotografiert und beschrieben.

Das Ergebnis:

Jetzt können unsere Servicetechniker vor Ort ein Bild vom gesuchten Ersatzteil machen oder es kurz beschreiben. Sekundenschnell liefert der Mobile Parts Finder sein Ergebnis. Rund 600 Servicetechniker haben die App bereits heruntergeladen. Jetzt soll der Datensatz weiterwachsen. Dabei unterstützen uns die Aussendienst-Servicetechniker, indem sie vor Ort Teile fotografieren und uns die Fotos fortlaufend schicken. ■

Volker Reichmann

Position: Senior Projektmanager
Division: GF Machining Solutions
Standort: Biel (Schweiz)
Bei GF seit: 2002





Shenyang (China)

Einwohner:

rund 7,2 Millionen

Wirtschaft:

vor allem Chemie, Hightech, Fahrzeug- und Maschinenbau

Wahrzeichen:

→ Kaiserpalast und Mausoleen aus der Qing-Dynastie
→ das 2014 eröffnete Shengjing Grand Theater (links)

Shenyang ist ein Zentrum der modernen Fertigung, insbesondere der Automobilindustrie. Nach Angaben der Stadtverwaltung will die Stadt bis Ende 2023 die jährliche Automobilproduktion auf 1,5 Millionen PKW steigern, von denen mehr als 20 Prozent mit alternativen Antrieben betrieben werden sollen. Drei der wichtigsten GF Kunden, BMW, Volvo und Hongqi, haben Werke in oder nahe der Stadt. Zudem gibt es in der nahe gelegenen nordöstlichen Region viele weitere Automobilhersteller wie Volkswagen, Audi, Beijing Benz und FAW.

Deshalb hat GF Casting Solutions Shenyang als Standort für seine dritte und neueste Produktionsstätte in China gewählt. Die anderen Standorte von GF befinden sich beide in der Provinz Jiangsu an der Ostküste (Region Shanghai), rund 1'500 Kilometer entfernt. Durch die Nähe zu einer Reihe wichtiger Kunden werden die Transportkosten gesenkt und die Lieferqualität optimiert. Und dass mehr persönliche Kontakte vor Ort möglich sind, zum Beispiel bei Workshops oder Events, verbessert die Kundenbeziehungen zusätzlich.

Hochmoderne Anlage für Leichtbauteile

Das Werk in Shenyang wurde zwar schon im Juli 2020 in Betrieb genommen, allerdings wegen der strikten Coronamassnahmen, die erst Ende 2022 ausgesetzt wurden, im April 2023 offiziell eingeweiht. Wie wichtig die chine-

sische Produktion für GF ist, zeigte sich durch die starke Präsenz von Kunden, Medienvertretern und Mitgliedern der GF Konzernleitung an der offiziellen Einweihung und im Rahmen einer Chinareise an fast alle GF-Standorte.

Laut Xuefeng Luo, Chief Operating Officer von GF Casting Solutions in China, werden in Shenyang einige der komplexesten Leichtbauteile für Autos produziert, wie etwa Querträger und hintere Längsträger. "Wir brauchen eine hochmoderne Anlage, um Spitzenprodukte herzustellen", sagt Xuefeng. Und weist darauf hin, dass das Werk neben einer erstklassigen Ausrüstung auch über ein strenges Sicherheitsmanagement verfügt – durch eine Kombination von Verfahren, Ausrüstung und Prozesskontrolle. Das ausgeklügelte System bewährt sich zum Beispiel bei der Fertigung von Magnesium-Druckgussteilen. "Die Bauteile haben ein hervorragendes Verhältnis von Festigkeit zu Gewicht, aber ihre Herstellung erfordert eben aufgrund der Entflammbarkeit des Materials ein besonders präzises und sicheres Handling."

Bemerkenswert ist neben dem hohen Sicherheitsstandard auch das interne Logistiksystem. Das neue Design der Routenplanung reduziert effektiv die manuelle Arbeit, um Teile am Standort zu bewegen. Das ermöglicht den reibungslosen Ablauf der Produktion. Die Anlage mit einer Fläche von 48'000 Quadratmetern und rund 70 Mitarbeitenden ist ein hochautomatisiertes Leistungszentrum, in dem derzeit fünf automatische Druckgusszellen im Einsatz sind, darunter eine hochmoderne Maschine mit einer Schliesskraft von 4'400 Tonnen. Jedes Jahr können Millionen von Teilen für GF Kunden geliefert werden.

Für Xuefeng verkörpert das Werk in Shenyang beispielhaft die Strategie 2025 von GF, die auf intelligente und nachhaltige Lösungen, operative Exzellenz sowie eine Leistungs- und Lernkultur setzt. Das Werk versorgt seine Kunden nicht nur mit nachhaltigen Produkten. Die Anlage punktet auch selbst mit hohen Umweltstandards. Die Zertifizierung der Gebäude mit dem LEED-Zertifikat in Silber ist in der Abschlussphase. Die Gebäude verfügen über eine Reihe von umweltfreundlichen Systemen wie Sonnenkollektoren, Regenwassersammelanlagen und Abwasseraufbereitungsanlagen. Mit diesen Systemen wird die Anlage in naher Zukunft in der Lage sein, jährlich 2'000 Tonnen Abwasser zu reinigen, 720'000 Kilowattstunden Solarstrom zu erzeugen und 160 Tonnen Regenwasser einzusparen.



↑ Xuefeng überzeugt sich selbst von der erstklassigen Ausstattung des Werks für Aluminium- und Magnesiumkomponenten.



↑ Xuefeng führt durch das hochmoderne Werk in Shenyang, dessen Innenarchitektur futuristische Akzente setzt.



Xuefeng Luo

Position:
Chief Operating Officer (COO)

Division:
GF Casting Solutions

Standort:
Suzhou (China)

(Wieder) bei GF seit:
2022

“GF ist bekannt dafür, wertvolle Schulungs- und Lernmöglichkeiten für die berufliche Entwicklung zu bieten.“

Xuefeng Luo, Chief Operating Officer bei GF Casting Solutions des Werks in Suzhou (China)

Anziehungspunkt für Talente

Der neue Standort wird voraussichtlich auch mehr qualifizierte Talente anziehen, da er sich durch seine operative Exzellenz und die hohen Arbeitsstandards auszeichnet, die den Ruf von GF auf dem Markt festigen. "GF ist bekannt dafür, sich sehr um seine Mitarbeitenden zu kümmern und wertvolle Schulungs- und Lernmöglichkeiten für die berufliche Entwicklung zu bieten", sagt Xuefeng, der nach seinem Weggang im Jahr 2011 kürzlich wieder zu GF zurückgekehrt ist. Er sagt, dass die Leistungs- und Lernkultur des Unternehmens eine grosse Rolle dabei gespielt habe, ihn zurückzulocken. "Ich bin sehr beeindruckt von der Tatsache, dass GF in dieser sich schnell entwickelnden Branche schon immer führend war, und ich glaube, dass die Unternehmenskultur ein wesentlicher Bestandteil des Erfolgs ist."

Xuefeng erwartet, dass das Team in Shenyang dazu beiträgt, die Position von GF in China noch weiter zu verbessern: "Wir werden in den nächsten zehn Jahren vielleicht noch mehr Herausforderungen und Unsicherheiten erleben, aber ich bin sehr zuversichtlich, dass GF auch weiterhin hervorragende Arbeit leisten wird, um unseren Kunden zum Erfolg zu verhelfen."



Neugierig auf Bilder?

Scanne den QR-Code, wenn du weitere Fotos vom GF Standort in Shenyang (China) sehen möchtest.



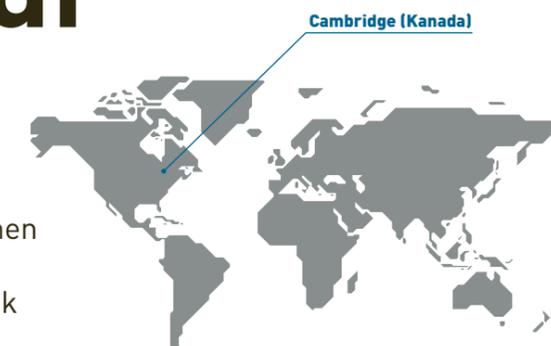
Im Herzen von Chinas Automobilindustrie

VOR ORT: GF hat eine Produktionsstätte in Shenyang gebaut, um in der Nähe der wichtigsten Kunden von GF Casting Solutions zu sein. Die neue Anlage hat weit mehr zu bieten als nur die Nähe zu Chinas Automobil-Hub.

**Sparsam wie
nie zuvor**
Energiezertifikate
weisen nach, wie
hocheffizient GF
Maschinen arbeiten
Seite 36

**Nervenkitzel
dank GF**
Ein Produkt von GF
schlägt in einem
deutschen Freizeit-
park hohe Wellen
Seite 37

Gemeinsam auf Erfolgskurs



UNSERE KUNDEN: Das kanadische Fertigungsunternehmen Miltera, das 2007 mit einer GF Fräsmaschine startete, ist heute eher ein Partner als ein Kunde von GF – dank einer einzigartig produktiven Zusammenarbeit.

Die Werkshalle von Miltera Machining Research Corp., einem Maschinenbauunternehmen in Cambridge, Ontario, könnte man leicht mit einem Showroom von GF Machining Solutions verwechseln. Das kanadische Unternehmen verfügt auf 2'700 Quadratmetern über die gesamte Palette an Schneidwerkzeugen des Unternehmens. Eine Automationslösung von System 3R, eines der neuesten und leistungsstärksten Werkzeuge von GF, ist rund um die Uhr im Einsatz und fertigt Teile für Kunden aus der Luft- und Raumfahrt, der Automobilindustrie und anderen Branchen. Die Vorteile des sogenannten Lights-Out-Manufacturing – also der Fertigung im unbemannten Betrieb – sind so bedeutend für das Wachstum von Miltera, dass Miltera-CEO Mike Blackburn gerade dabei ist, eine zweite Automationszelle von System 3R installieren zu lassen.

Miltera hat sich von Anfang an stark auf GF Maschinen verlassen: Kurz nach der Gründung des Unternehmens im Jahr 2007 erwarb Mike seine erste GF Maschine, eine 5-Achsen-Schneidemaschine Mikron HSM 600 U. "Das war der Beginn einer langen und intensiven Beziehung zu GF", sagt Mike. Heute liegt der Schwerpunkt von Miltera auf einer Kombination aus Kleinserien, hochspezialisierter Produktion von Maschinenteilen und schlüsselfertigen Lösungen. Zu den Kunden von Miltera gehören Unternehmen aus nahezu allen Branchen. "Wir haben hier jederzeit die ganze Bandbreite der Fertigung im Angebot", sagt Mike.

Doch Miltera ist mehr als nur ein treuer Kunde von GF. Im Laufe der Zeit sind die Maschinen von GF zu einem wichtigen Bestandteil des Geschäfts von Miltera



↑ Michael Blackburn von Miltera (l.) und Sean Smith von GF (r.) schätzen sich – als Geschäftspartner und Freunde.

geworden. Die beiden Unternehmen haben eine aussergewöhnlich enge Partnerschaft entwickelt, die auf gegenseitigem Vertrauen basiert. Die jahrelange Zusammenarbeit hat auch eine Freundschaft zwischen Mike und Sean Smith entstehen lassen, dem Verkaufsleiter von GF Machining Solutions Kanada.

GF betrachtet das Unternehmen inzwischen als zuverlässigen externen Partner und liefert sogar Prototypen von Linearmotor-Schneidwerkzeugen für →

↑ Wenn das Team von Miltera Prozesse an GF Maschinen für die eigenen Kunden entwickelt, sitzt jeder Handgriff. Im Hintergrund: Michael Blackburn (l.) und Sean Smith (r.).

Feedback und Tests an das Unternehmen. "Für die erste XSM 400 U LP, die gebaut wurde, hatten wir die Seriennummer 3", kommentiert Mike. Heute verfügt das Unternehmen über ein komplettes Sortiment an Mikron Fräsmaschinen und anderen GF Fräslösungen.

Miltera setzt bei der Herstellung von Teilen auf eine Reihe von GF Maschinen, aber das ist nur der Anfang: Wenn die Kunden bereit sind, ihre eigenen GF Maschinen zu kaufen, helfen Servicekräfte von Miltera dabei, die Arbeitsabläufe und Spezifikationen so einzurichten, dass die Kunden nahtlos mit der eigenen Fertigung beginnen können. Dieser kundenorientierte Ansatz ist der Schlüssel zum Erfolg von Miltera und sorgt dafür, dass GF und Miltera gemeinsam ständig neue Ansätze entwickeln. Die Basis ihrer Beziehung ist grosses Vertrauen in die jeweils andere Seite – und in den Wert der GF Maschinen.

Neue Wege der Zusammenarbeit

Die Beziehung von Miltera zu seinen Kunden beginnt oft mit dem Prototyping. Wenn Unternehmen ein kompliziertes Teil in einer Kleinserie herstellen müssen, kommen sie zu Miltera. "Wir können für den Kunden den gesamten Prozess entwickeln – von der Herstellung des Teils über die Werkzeugtechniken bis hin zu den Spezifikationen der Schneidflüssigkeit – und testen ihn dann auf unseren Maschinen", sagt Mike. Mit ihrem Arsenal an GF Maschinen sind sie in der Lage, Teile zu fräsen, die kleiner als ein Fingernagel sind oder aber einen Durchmesser von fast einem Meter haben.

Manchmal ist dies das Ende der Geschichte. Oft ist ein Hersteller jedoch so zufrieden mit der Arbeit von Miltera und GF Machining Solutions oder die Volumennachfrage nach dem Teil ist so gestiegen, dass er es selbst herstellen möchte, was den Preis für eine neue Fräs- oder Erodiermaschine rechtfertigt. Aber was tun, wenn eine brandneue GF Maschine eintrifft?

"Wir entwickeln für den Kunden den gesamten Prozess und testen ihn dann auf unseren GF Maschinen."

Mike Blackburn, CEO bei Miltera

Mehr als
30

Kunden von GF besuchten 2022 die 2'700 Quadratmeter grosse Anlage von Miltera, um die GF Maschinen im Einsatz zu erleben.

↓ Besser als jeder Showroom: Kunden von GF können die Maschinen bei Miltera testen.

Für die meisten Unternehmen bedeutet die Eigenfertigung eines neuen Teils den Kauf einer teuren neuen Maschine und dann eine lange Einarbeitungszeit mit Prototypen und Systemoptimierung, bevor die eigentliche Fertigung beginnt. "Für den Kunden ist es sehr schwierig, herauszufinden, was er braucht, wenn er noch keine Maschine hat. Das bedeutet monatelange Tests und Entwicklung, um die Maschine zum Laufen zu bringen", sagt Mike. In der Zwischenzeit "steht die Maschine sechs Monate lang herum und tut nichts, während die Garantie abläuft".

In solchen Situationen kommt die Expertise von Miltera ins Spiel. Anstatt den Kunden mit der Einrichtung eines neuen Werkzeugs allein zu lassen, spart die enge Beziehung zwischen Miltera und GF den Endanwendern von GF Maschinen Zeit und Geld. "Mit unserer Partnerschaft gehen wir weit über das Übliche hinaus", sagt Mike. "Wir stellen den Prototyp auf unserer Maschine her und überbrücken die Zeit zwischen dem Prototyp und dem Kauf der Maschine." Nachdem der Kunde eines der GF Werkzeuge gekauft hat – in der Regel dasselbe, das Miltera für die Herstellung des Teils verwendet hat –, "können wir das, was wir entwickelt haben, direkt auf die Maschine übertragen", sagt Mike. "Wenn die Maschine eintrifft, können wir die Kunden sogar darauf schulen und sie in Zukunft unterstützen."



Michael Blackburn

Position:
CEO
Unternehmen:
Miltera
Standort:
Cambridge (Kanada)



"Der Schwerpunkt liegt darauf, die richtige Lösung für den Kunden zu finden."

Sean Smith, Verkaufsleiter Kanada bei GF Machining Solutions

Im Laufe der Jahre hat sich Miltera auch in anderer Hinsicht zu einem zuverlässigen Partner für GF entwickelt und fungiert als wichtige Ressource für Sean und das Vertriebsteam von GF. "Der Schwerpunkt liegt darauf, die richtige Lösung für den Kunden zu finden – sei es, dass Miltera das Teil herstellt oder den Kauf einer eigenen Maschine vermittelt", sagt Sean.

In der Werkstatt von Miltera können Mike und Sean interessierten Käufern mehr bieten als nur eine Produktvorführung. Mike und seine Mitarbeiter können den Käufern die Herausforderungen eines tatsächlichen Produktionslaufs mit realen Toleranzen erklären. Mehr als 30 GF Kunden besuchten 2022 die 2'700 Quadratmeter grosse Anlage von Miltera, und Sean, dessen Büro nur eine kurze Autofahrt entfernt ist, schaut häufig dort vorbei.

Einzige Unterstützung für das GF Team

Ein Verkauf kann eine Win-win-Situation sein: GF verkauft eine Maschine, während Miltera oft einen Kunden für seine Prototypen und betriebsfertigen Dienstleistungen gewinnt. "Es ist eine grossartige Gelegenheit, dem Kunden zu zeigen, wie gut man die Arbeit auf einer GF Maschine erledigen kann", sagt Mike. "Wir sind in der Lage, dem Verkaufsteam von GF als Ressource zu dienen, wenn der Kunde die Maschine noch nicht rechtfertigen kann." Für Sean ist diese enge und persönliche Beziehung von entscheidender Bedeutung. "Es ist eine phänomenale Möglichkeit, ein Unternehmen kennenzulernen. Ich kann den Kunden hierherbringen, und er kann nicht nur sehen, wie die Maschine in Betrieb ist – sondern auch mit Mike darüber sprechen, wie sie in seinem Betrieb funktionieren könnte", sagt Sean. "Die Kunden kommen hierher und sehen Teile mit engen Toleranzen und Maschinen, die wirklich Geld einbringen und das tun, was wir sagen. Das ist wirklich stark." ■

← An den GF Maschinen bei Miltera können Kunden bereits kleine Serien von Prototypen herstellen.

↑ Dank Automatisierung läuft die Produktion zu jeder Tageszeit. Sean und Mike schauen dem Roboter bei der Arbeit zu.



Vorteil Automatisierung

Dank des neuen Systems 3R von GF Machining Solutions kann Miltera mehr Teile bearbeiten und gleichzeitig seinen guten Ruf für hohe Qualität aufrechterhalten.

Vergangenes Jahr installierte Mike Blackburn, CEO von Miltera, ein automatisiertes Fanuc-Frässystem von GF Machining Solutions, das vier verschiedene Maschinen umfasst, die alle von einem 165 Kilogramm schweren Roboter besetzt werden. Das System ist in der Lage, "Lights out" zu arbeiten – das heisst im unbemannten Betrieb, wenn alle anderen für die Nacht nach Hause gegangen sind. Das System von GF verfügt über eine Software, die für verschiedene Aufträge anwendbar ist, sodass eine Maschine für eine Vielzahl von Aufgaben eingesetzt werden kann.

Da qualifizierte Fachkräfte immer schwieriger zu finden sind, hat die Umstellung auf Automatisierung für die Kunden von GF grosse Vorteile – so grosse, dass Miltera eine zweite Zelle in seiner Werkhalle installiert.



Sean Smith

Position:
Verkaufsleiter
Kanada
Division:
GF Machining
Solutions
Standort:
Toronto (Kanada)
Bei GF seit:
2018



SCHON GEWUSST?



So sparsam wie nie zuvor

Mit Energiezertifikaten kann GF Machining Solutions nachweisen, dass neue Maschinengenerationen weniger Energie verbrauchen als ihre Vorgänger. Wie wertvoll dafür gute Kundenkontakte sind, verraten wir hier – plus drei weitere Fakten rund um die Zertifikate.



Wegen der steigenden Energiekosten sind energieeffiziente Maschinen besonders gefragt. GF Machining Solutions kann mit aktuell sieben Energiezertifikaten eine hohe Effizienz für verschiedene Bauweisen von Fräs-, Erodier- und Lasermaschinen nachweisen. **Die Zertifikate machen die Maschinenmodelle untereinander vergleichbar**, indem sie die Verbrauchswerte genau beziffern – nach international anerkannter ISO-Norm.



Die ISO-Zertifizierung erfordert spezielle Messgeräte, geschultes Personal – und viel Zeit. In einer Woche Dauerbetrieb wird der genaue Energieverbrauch ermittelt. Anschliessend werden die Daten, mit denen der vorherigen Generation verglichen. **Da bei kommt es auf den guten Willen der Kunden an.** Da GF die Vorgängermodelle nicht auf Lager hat, stammen die Daten älterer Modelle von Maschinen, die beim Kunden vermessen werden.



Die Energiezertifikate geben entweder den Verbrauch pro Stunde (nach ISO-Norm) oder pro Teil an. **Im Vergleich zur Vorgängergeneration sparen die Maschinen der Baureihe Form-P bis zu 43% Energie ein.** Möglich wird die hohe Einsparung durch das perfekte Zusammenspiel verschiedener Entwicklungen – vom smarten Standby-Modus Econowatt bis hin zum neuen Generator IPG, der eine gleichmässige Funkensteuerung erlaubt.



Für das Klima ist der Zertifizierungsprozess ein Gewinn, weil GF Machining Solutions die Emissionen senken konnte, die mit dem Betrieb der Maschinen verbunden sind. Die Kunden können zum einen weiterhin wettbewerbsfähig produzieren, zum anderen verhelfen ihnen die Zertifikate dabei, staatliche Subventionen zu erhalten. **In einem Fall konnte der Kunde 300'000 Euro auf den Kaufpreis zurückerhalten.**



Gut fürs Klima

Die Energieeinsparung der FORM-P-Reihe entspricht mehr als einem Jahr Treibhausgas- und CO₂-Emissionen aus 26'184 Kilometern Fahrleistung eines durchschnittlichen Pkw.

DA STECKT GF DRIN

Grosse Klappe

Mit mehr als sechs Millionen Besuchern jährlich ist der Europapark Rust in Deutschland der grösste Freizeitpark Europas. Dafür, dass die Fahrgeschäfte reibungslos funktionieren, sorgen auch Lösungen von GF.



Absperrklappe 565

- **26%** weniger Treibhausgasemissionen verursacht die Produktion der Absperrklappe 565 im Vergleich zur Metallvariante.
- **Circa 80 Kunststoffabsperrklappen** sind im Europapark verbaut. Haupteinsatzort sind Wasseraufbereitungsanlagen von Fahrgeschäften und Wasserfontänen.

Sie ist leicht, unkompliziert und sorgt im Hintergrund für einen problemlosen Ablauf im Europapark Rust: Die Absperrklappe 565 von GF Piping Systems ist im grössten Freizeitpark Europas in den Filteranlagen gleich mehrerer Wasserattraktionen installiert, beispielsweise bei "Josefinas kaiserliche Zauberreise" oder "Atlantica Super Splash" (Foto). Dort stellt sie sicher, dass die Wasserleitungen je nach Be-

darf zuverlässig geöffnet oder geschlossen werden können. Bei mehr als sechs Millionen Besuchern pro Jahr müssen alle verbauten Komponenten nicht nur langlebig, sondern auch schnell austauschbar sein, um den laufenden Betrieb nicht zu unterbrechen. Ideale Anforderungen für die Absperrklappe von GF Piping Systems: Denn während die bisherigen Absperrklappen aus Metall aufgrund ihres Materials wartungsintensi-

ver und korrosionsanfälliger waren, sind die Absperrklappen 565 deutlich langlebiger. Dank ihrer speziellen Beschaffenheit aus korrosionsfreien Kunststoffen kommt es zu keinem Materialverschleiss. Zudem sind die Klappen aus Kunststoff 60% leichter als Alternativen aus Metall. Sie benötigen weniger Energie in der Herstellung und sind leicht zu installieren. Das spart nicht nur Kosten, sondern schont auch die Umwelt. ■

Danke!

... an alle GF Kolleginnen und Kollegen, die ihre Geschichten in dieser Ausgabe mit uns geteilt und uns bei der Realisierung unterstützt haben.



Deine Themen

Hast du auch eine spannende Geschichte, von der alle GF Mitarbeitenden weltweit erfahren sollten? Dann schreib uns!

Das Globe Redaktionsteam freut sich auf deine Nachricht! Sende uns eine Mail an:

globe@georgfischer.com



Dein Feedback

Was hat dir besonders gut an dieser Ausgabe gefallen? Was können wir besser machen? Wir freuen uns auf deine Nachricht.



Das Globe Team (von links oben nach rechts unten):
Isabel Proske, Susanne Düggelin, Julian Liew, Marta Falconi
Johanna Lüder, Carsten Glose, Ramona Bernegger

Auflösung Bilderrätsel One GF, Seite 7:

Der Springbrunnen mit integriertem GF Logo befindet sich vor dem Produktionswerk in Ratnagiri (Indien). Dort ist GF Piping Systems seit 2008 vertreten.



Gewinnspiel

Unter allen Mitarbeitenden, die uns per E-Mail an **globe@georgfischer.com** bis **1. September 2023** Ideen für die Rubriken **Hello!**, **Mein heimlicher Held**, **Meine Erfahrung fürs Leben** oder **Feierabend** schicken, verlosen wir eine **tragbare, wasserdichte JBL Musikbox**.

Mach mit und werde mit etwas Glück Teil der nächsten Globe!

Der Gewinner dieser Ausgabe ist:

Alejandro Maya, GF Piping Systems, Apodaca (Mexiko)

Teilnahmebedingungen

Veranstalter des Gewinnspiels ist die Georg Fischer AG (GF). Teilnahmeberechtigt sind alle Mitarbeitenden von GF. Die Teilnehmenden erklären sich damit einverstanden, dass ihr Name im Gewinnfall veröffentlicht wird. Der/Die Gewinner/-in wird unter allen fristgerecht eingegangenen Einsendungen durch Losverfahren ermittelt. Eine Barauszahlung des Gewinns ist nicht möglich. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Mit der Teilnahme am Gewinnspiel stimmst du diesen Teilnahmebedingungen zu. Deine Daten werden im Rahmen der Gewinnspielabwicklung verarbeitet. Weitere Informationen findest du in den Datenschutzbestimmungen auf der GF Website (<https://www.georgfischer.com/privacy-statement-de>).



Globe gibt's auch online!

Die aktuelle Globe-Ausgabe kannst du auf Deutsch, Englisch und Chinesisch auch ganz bequem online lesen unter:
globe.georgfischer.com