

# Globe

+GF+

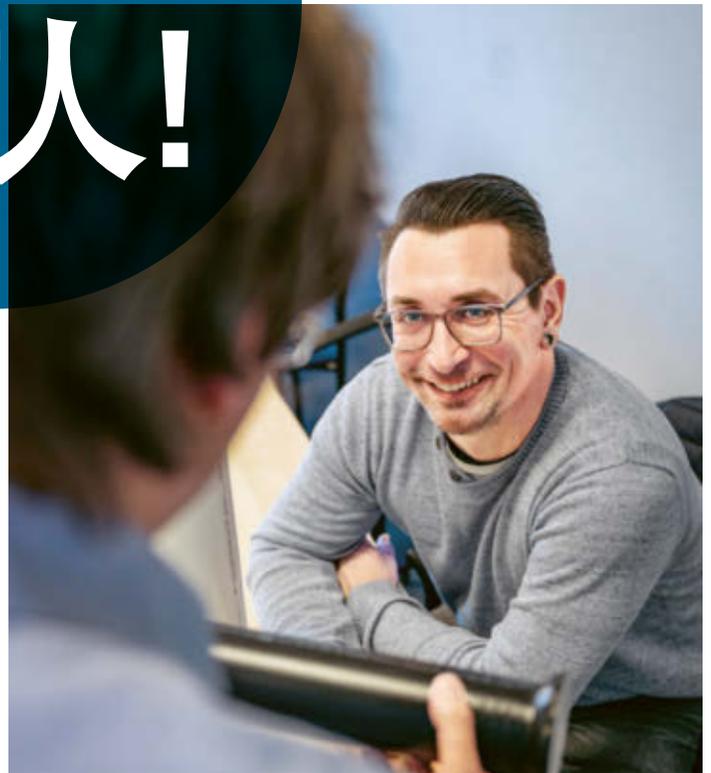
面向全球GF员工的杂志 #01/2024 特刊

要变换角度，  
请将杂志反过来！



结识

GF人!



认识你的新同事们，了解更多关于GF大家庭的信息，准备共同开启新篇章。

编者按

# 旅程已经开始

## 亲爱的同事们,

为人们的美好生活革故致新、创造价值是 GF 与 欧博诺 均一直秉持的悠久传统（我们在第 17-20 页回顾了我们的两家公司不平凡的历史）。我们在业务上完美互补，在文化上相差无几。而作为领导者，我们也有着一些共同之处。

当我们需要理清思绪，换个视角看待事物时，我们都会去到大山中。山地自行车是我们都热爱的一项运动，也是我们在这个旅程中一切经历的生动写照：从坚持不懈的努力开始，掌控你的能量，专注最终结果，直至实现你的目标。

GF与 欧博诺 的合并，不论对于我们的公司还是对于我们的员工，都是一个绝佳的机会。通过这一举动，我们将结识新的同事，有了更多相互学习借鉴的机会，从而进一步丰富我们的工作经验（我们在第 6-15 页以及 22-31 页介绍了一些此类示例）。

我们以优势互济为指导，以坚实的伙伴关系和协作为基础，正努力打造一个全新的行业领导者。本期Globe将对已取得的进展进行回述，并对我们的共同未来共同愿景进行介绍，使您更深入地了解此次的合并对您的意义之所在。

阅读愉快!



安德乐  
GF集团CEO

Michael Rauterkus  
欧博诺总裁



### 一体两面，双重视角

您刚刚开始阅读的是GF员工杂志 **Globe**的特别刊。杂志的这半部分专门面向我们 GF欧博诺 的新同事。其中有关于GF的趣闻，有 GF欧博诺 同事与来自世界各地的原GF事业部员工的会面报道，还有对GF历史的回顾。GF的历史将在杂志的中间与 欧博诺的历史相遇并融为一体，共同开启我们的未来。

## 2024年第1期特刊

# 目录

### 连接



# 06

GF欧博诺的同事Julie Miller (左) 从在GF工作了34年的Heather Newman 身上收获了**独特的见解**——她们是全球交流日的四对搭档之一。Julie在这里讲述了她对新同事和参观GF公司的感受。

### 创造



# 16

每个衣柜里都少不了拉链。其中几乎都有GF的身影，这却只有很少人知道。请在“GF身影”中了解原因。



# 17

如何从一家草药粉碎厂里的铸造车间成长为国际化的集团公司——回顾GF发展史上的重要节点，了解GF与欧博诺相契合的原因。

### 了解GF大家庭

#### 04 你了解GF吗?

了解新的GF大家庭的动态，通过知识问答来检验一下吧。

#### 06 全球交流日

GF欧博诺的新成员结识GF的老员工——这就是全球交流日的开启方式。四位来自GF欧博诺的同事们在这里讲述他们的体验。

#### 16 GF身影

GF与数以百万计的拉链有什么关系? 请了解详情。

#### 17 图说资讯/聚焦

走近GF的辉煌历程，与欧博诺一起展望可持续发展的未来。

### 结识GF欧博诺的同事们

想换个角度并深入了解GF欧博诺吗? 请翻开杂志看看!



Globe杂志现已发布线上版：  
globe.georgfischer.com

### 问答答案

#### 页码4

##### 问题1

答案: a。从1933年到1968年，GF生产搪瓷炊具，以更贴近客户的方式应对20世纪30年代的需求危机。

##### 问题2

答案: c。1966年，Asko Oy公司向市场推出了由设计师Eero Aarnio设计的极具未来感的球椅，它曾出现在多部詹姆斯·邦德(007)系列电影中。在2021年的007系列电影《无暇赴死》中，捷豹路虎(JLR)“Defender”的驾驶舱里安装了一块由GF成型方案生产的镁质面板。

#### 问题3

答案: a。Hombi是一家名为“Hombbergerhaus”的餐馆的名称缩写。

#### 问题4

答案: b。“为水而行”慈善跑是由GF洁净水源基金会赞助，在GF世界各地的分支机构举办的倡议活动。

#### 问题5

答案: c。从1864年开始，Georg Fischer II生产可锻铸铁管件：铸铁管接头。它们的形状像一个十字架。

#### 页码33

##### 问题1

答案: b。Eero Aarnio设计了玻璃纤维球椅，使Asko Oy公司在20世纪60年代享誉全球。Asko其他设计师的作品也让名流们趋之如鹜。比如在日本，美智子皇后就喜欢在由Ilmari Lappalainen设计的“Pulkka”躺椅上休息。

##### 问题2

答案: b

##### 问题3

答案: c。20世纪60年代，Asko曾为宜家生产床，使这家瑞典家具连锁企业

以更低廉的生产成本抢占了芬兰的市场份额。

##### 问题4

答案: c

##### 问题5

答案: a。这位前高山滑雪职业选手的别墅采用了欧博诺地暖，他还亲自参与了安装。

问答

# 你了解GF吗?



- 1** GF在20世纪50年代生产过哪些备受推崇的产品，并且至今仍是广受欢迎的收藏品?
- a 搪瓷炊具
  - b 彩色的收藏版陶瓷杯子
  - c 金属广告牌
- 2** 在哪一位英雄的系列电影中已经出现了GF和欧博诺的产品?
- a 印第安纳·琼斯
  - b 夏洛克·福尔摩斯
  - c 詹姆斯·邦德
- 3** 在沙夫豪森(瑞士)GF总部的员工们如何亲切地称呼自己的食堂?
- a Hombi
  - b Homey
  - c Hansi

- 4** GF公司全球多个生产基地的员工在每年都会做的一项公益是什么?
- a 他们在公园里收集塑料，希望人们能关注垃圾污染。
  - b 他们提着装满水的水桶步行两公里，希望能在沿途令人关注到，在世界上的某些地区，每天还有数百万人要为饮用水而奔波。
  - c 他们在学校里担任一天的领读人，希望能展示出书籍和学习阅读的重要性。

- 5** GF徽标中的两个十字是要让人想到什么?
- a 想到Georg Fischer I和他的儿子(公司继承人)之间的联系
  - b 想到基督教十字架
  - c 想到一款重要的GF产品

您可以在第3页找到测验答案!

美食犒赏

## 煎肉排配薯条……

……是位于沙夫豪森(瑞士)GF总部食堂最受欢迎的菜肴之一。Raclette是一道传统的瑞士奶酪菜肴，在冬天特别受欢迎。



专栏

### 这样会更礼貌一些吗?

在瑞士，人们习惯先问“你好吗？”，然后再进入正题。

在中国，有许多地方甚至还会鞠上一躬。稍微低下头、不去直视对方的眼睛，被视为是一种礼貌。在商业聚会时，要像送礼物一样双手递上名片。

而在美国和欧洲的大部分地区，人们更喜欢握手和直接的眼神交流。在法国，人们有时也会轻轻地亲吻脸颊——但前提是，双方在此前已经建立了信任。

你要了解的术语和缩写:

- **GFCC**  
代表GF集团中心、位于沙夫豪森的GF总部。
- **Me@GF**  
是汇集了例如员工发展和商业影响主题等所有重要人力资源流程的平台。更多内容请访问We@GF!。
- **文化·印**  
是2021年启动的文化倡议的名称，目的是在遍布世界各地的公司内部传播GF的价值观。



### 我们为冠军做过培训

谁能想到，在GF大家庭中还有一位真正的足球明星？Roberto di Matteo于1970年在沙夫豪森出生。他的父亲曾是GF钢铁铸造厂的吊车司机，因此他的儿子也在GF做过学徒。但他非常热爱足球。他在中场发挥着举足轻重的作用。他曾效力瑞士冠军阿劳足球俱乐部(FC Aarau)，后进入自己家乡意大利的罗马拉齐奥队(Lazio Rome)。最后，他又转投切尔西足球俱乐部(FC Chelsea)，并在期间随球队加冕了1998年欧洲优胜者杯。2008年，他开启自己新的职业生涯，成为一名教练。2012年，他带领切尔西足球俱乐部在欧洲冠军联赛中夺冠。

数字



现有超过 **20,000** 名GF在职员工，其中也包括GF欧博诺的新同事。

### 超前于时代

塑料瓶装牛奶？这在大约50年前还是闻所未闻。GF看好这种新型包装，并于1969年从一家美国公司那里取得了塑料瓶生产机器的许可证。然而，瑞士和欧洲的客户还是更喜欢玻璃瓶装的牛奶。所以，GF只卖出了几台机器。



贵族与政治

### 高层到访

1814年，沙皇亚历山大一世曾造访GF创始人Johann Conrad Fischer。1982年，英国玛格丽特公主曾参观过本国的一家GF工厂。德国前总理Angela Merkel曾参观位于莱比锡(德国)的GF生产基地，瑞士前联邦委员会委员Doris Leuthard曾为GF在中国的工厂揭幕。



来自GF欧博诺的  
**Giovanna Cereda**

结识了GF加工方案的  
Luisa Somalvico。她的  
讲述在**第10**  
页。Luisa在**第26**页分  
享了她的体验。

还有在GF欧博诺加  
拿大客户服务部门  
工作的

**Julie Miller**  
和GF管路系统的  
Heather New-  
man。Julie在**第14**  
页上讲述了她的事  
情，Heather的在**第**  
**30**页。

**Jan Dömming**

在GF欧博诺的德国泽  
拉-梅利斯工厂接待了  
来自GF成型方案的  
René Pyka。请在**第**  
**12**页和**第24**页分别了  
解Jan和René的看  
法。

## GF欧博诺是大家 家庭的一员

# 融 合

**全球交流日**的设立源于在新成立的GF和欧博诺大家庭中加深个人联系的愿望。在这次难得的机会中，来自GF欧博诺的四位资深同事与来自GF加工方案、GF管路系统和GF成型方案的四位同行被分别精心配对，考虑了他们相同的职责范围，并且在世界地图上标出了欧博诺或GF在加拿大、意大利、德国和瑞典位置相近的机构。在后续页面中，您将看到GF欧博诺同事们的感言，全面了解全球交流日的情况，以及在我们扩大的GF大家庭中建立的深入联结。将杂志反过来，是各原有GF业务单元交流伙伴的自述。

### Robert Molund

来自GF欧博诺瑞典公司，讲述他与GF管路系统的同事Gustaf Bydell共同度过的一天（第8页）。Gustaf对参访精心设计的GF欧博诺韦斯特罗斯办事处的感想，请在第28页阅读。



# 公开平等交流

Robert Molund 感言

瑞典韦斯特罗斯



## “通过将GF的技术解决方案整合到我们的产品组合中，我们将能够更好地满足每个市场的独特需求。”

Robert Molund  
GF欧博诺瑞典总经理

← Robert Molund (左) 和Gustaf讨论他们计划如何合作。

→ 现场参观时，Robert 带他的GF同事参观了宽敞的仓库。



**身** 为GF欧博诺瑞典总经理我的日程安排并不固定。例如，我会负责为所有员工创造一个积极向上的工作环境，并定期与销售和市场团队以及客户会面。我的日常生活也一直在变化。但1月中旬的两天格外值得关注：GF管路系统的Gustaf Bydell和他的团队到访我们位于瑞典韦斯特罗斯的工厂参观。



Robert Molund

职位：  
总经理  
事业部：  
GF欧博诺  
地点：  
瑞典韦斯特罗斯  
入职欧博诺时间：  
2017年

### 聊聊机会

我对Gustaf和他团队的第一印象是，非常友好和谦逊，在工程方面特别有实力，并专注于技术解决方案。我带他们参观了我们的新办公室、预制件和仓库。他们向我们展示了他们在建筑技术方面的产品组合，我们谈到希望未来有机会开展合作。从一开始，我们的交流就是开放、平等的——这是我真正欣赏的一点。

### 新机遇，新服务

GF管路系统为客户提供工具租赁等服务。GF欧博诺已经计划很长时间要提供这类服务，因此这对它来说是一个极好的消息。另一方面，欧博诺提供了GF管路系统可能感兴趣的客户服务：我们按尺寸切割用于局部热量

分配的预绝缘加粗管道。这些管道储存于大盘卷，很不方便。因此，我们根据客户要求相应地预切管道，确保他们收到所需的准确长度的管道。这一步自然而然就发生了，因为我们已经帮他们设计好了。

在欧博诺，我们在保持全球影响力的同时，优先考虑采用本地化思维方式，就像GF一样。管道市场高度本地化，而我们的目标是最大限度地发挥每个国家的潜力。通过将GF的技术解决方案整合到我们的产品组合中，我们将能够更好地满足每个市场的独特需求。

### 不同的转型方法

除了讨论我们未来共同的市场机会之外，我还进一步了解了我们的共同点和不同之处，因此这一天对我来说很有价值。例如，有时感觉我们在欧博诺处于不断变化的过程中，这影响了我们的工作和组织方式。每隔三年左右，公司就会对某一关键领域的业务流程进行一次重大转型。相比之下，GF似乎更稳定。他们不会改变太多，倾向于坚持自己选择的道路。看看这些不同的方法如何相辅相成非常有趣。



← 位于韦斯特罗斯的现代化高效GF欧博诺工厂对Gustaf有着巨大的吸引力。

# 被作为同事介绍 并被笑脸相迎

Giovanna Cereda感言

阿格纳特布里安扎 (意大利)



我们的全球交流日从一杯意式浓缩咖啡开始，这是一个典型的意大利式开场。对来自GF加工方案阿格纳特布里安扎的Luisa Somalvico的会面，我曾有些不确定的想象，然而，在第一次谈话后，我的疑虑立刻消失了。结果是，我们的谈话很自然。

## 通过核心价值观建立联结

上午，我先带Luisa参观了我们在Vimercate (意大利)的办公室，向她介绍了我们后勤办公室的15位同事 (见第23页)。我是欧博诺意大利分公司的全国人力资源合作伙伴，负责内部和外部沟通。在这个话题上，虽然我们都从事传播和营销工作，但我们的角色略有不同。Luisa的工作重点之一是展销会，而我在意大利分公司主要负责与全球传讯团队的协同，通过各种社交媒体渠道、企业通讯、门户网站或其他媒体，将内容本地化或为我们的合作伙伴创建新内容，以增进各利益相关方对我们的产品、解决方案和新推出产品的了解。

不过，我们两家公司也有相似之处，尤其是在核心价值观方面。欧博诺和GF都把员工放在首位——这是我所



# “当GF说要通过收购欧博诺来实现增值时，他们是真心实意的”。

Giovanna Cereda  
GF欧博诺人力资源专员



← Giovanna (左) 和 Luisa很快就发现了她们的共同爱好，包括热爱旅行。



Giovanna Cereda

职位：  
高级人力资源专员  
事业部：  
GF欧博诺  
所在地：  
维梅尔卡特 (意大利)  
入职欧博诺时间：  
2002年

秉持的原则，因为我相信，每个员工是公司成功的关键。我最喜欢的一个时刻是午餐时间，Luisa和我谈到了我们的家庭与工作生活的平衡。看到她如何兼顾两者，尤其是通过远程工作，这让我想起了在无法灵活工作时我所面临的挑战。很高兴看到时代已经变了，工作与生活的平衡成为两家公司的关注核心。

## 真诚的合作承诺

这一天在GF的新办公室继续，它给我留下了深刻的印象。那座大楼非常现代化，光线充足，有宽敞开放的聚集空间、很棒的会议室和漂亮的接待区。我最喜欢的是见到Luisa的同事们。我被作为同事介绍给他们并被笑脸相迎。这证明了，当GF说要通过收购欧博诺来实现“增值”时，他们是真心实意的。

作为总经理助理，我亲历了欧博诺自2002年以来的发展历程。当然，我知道“全球交流日”只是第一步，但我很高兴能开始这一新旅程，而且我非常有信心，我们一定能将我们的力量和专业能力结合起来，成功推动这一进程，并为我们的公司创造更多价值。



↑ 从业40年，Giovanna对自己的工作了如指掌。

← 在巨大的世界地图上，Luisa可以清楚地展示GF家族到底有多大。



↑ 来自GF成型方案的René Pyka (左) 应Jan之邀到访GF欧博诺的泽拉-梅利斯 (德国) 工厂。

**位** 于泽拉-梅利斯的GF欧博诺生产多层复合管，我负责生产、生产控制和生产物流部门。早晨上班后，第一件事就是与两位生产经理进行简短的沟通。接着查看前一天的数据，再带着相应的关键数据去参加九点半的每日例会，在会上向所有部门通报当前的生产情况。之后我们会讨论职业安全问题、可能出现瓶颈的资源、计划外的停机——也就是任何可能影响生产的事宜，然后采取当天的必要措施。



**Jan Dömming**

**职位:** 运营经理  
**事业部:** GF欧博诺  
**工厂:** 泽拉-梅利斯 (德国)  
**加入欧博诺的时间:** 2006

**发现共同点**

René Pyka在全球交流日来访。René在GF成型方案的莱比锡 (德国) 工厂工作，距离泽拉-梅利斯只有两小时车程。虽然我们生产的产品不同——我们是管道，René那边的是铸件，但他和一位同事负责莱比锡生产的具体计划，这也是我的职责范围之一。我们很快就发现了彼此的共同点，并立即开始了专业交流。René很开朗，对我们的流程很感兴趣，所以从一开始我们的会面就非常愉快。

**通过直接比较加深理解**

我给René取来了我们的管道样品，这样他就能更直观地

# 立即进入专业交流

Jan Dömming的感想



了解我们在泽拉-梅利斯生产的产品。一起巡视生产时，我们惊讶地发现，两家工厂的流程是如此相似。区别在组织方面：例如，我们使用不同的计划软件。我们的长期生产计划由GF欧博诺的欧洲总部制订，而我负责现场的短期计划。GF成型方案的运作方式则不同。René认为，我们在数字化方面已经非常先进。对此我们当然感到十分自豪。正如René所介绍的，莱比锡的某些流程比我们的更为复杂，而且该工厂拥有约280名员工，也比我们目前有115名员工的工厂大得多。

**最佳实践交流**

尽管存在这些差异，但我相信我们仍可以开展广泛的交流。也许我们可以坐下来一起分析：GF成型方案的同事们是怎么做的，我们是怎么做的？哪种流程更好，可以如何借鉴另一种方法的优势？René的经验丰富，可以为我们的流程优化提供宝贵的意见。因此，如果能保持联系，我会非常高兴。谁知道呢？也许我会回访莱比锡，了解一下铸件的生产：这对我来说将是一个全新的领域，也是一个很好的机会。



“我们惊讶地发现，我们的流程是如此相似。”

**Jan Dömming**  
GF欧博诺的运营经理

↑ Jan很高兴与来自GF成型方案的René一起度过了愉快的全球交流日。



↑ 泽拉-梅利斯是GF欧博诺首款无缝多层复合管的原产地。

← Jan和René在参观时交流在生产计划方面的经验。



↑ Heather (左) 和 Julie 在 GF 管路系统开始了全球交流日活动。下午，她们前往了 GF 欧博诺。

**作** 为客服主管，一月份是繁忙的一个月，有诸如与分销商续签合同等额外工作。尽管如此，我还是非常高兴能够在全交流日拜访 GF 管路系统的 Heather。被选中参加这次活动，我感到非常兴奋。当我到达他们的总部时，那里有一个漂亮的接待区，配有一台平板电脑，我觉得非常酷：你输入自己的详细信息，它就会给你拍照并发送电子邮件，通知要见的人你已经到了。

### 颜色联结

Heather 很快出来迎接我，带我到了她在二楼的办公室。那是一个崭新而优美的空间。我立刻注意到，我们的企业色是一样的。欧博诺的徽标一直是蓝色的，GF 的也是。我知道这只是一个细节，但共用这种美丽而舒缓的颜色，这一点很好。

Heather 非常热情。她向我介绍了她的团队，并带我四处参观，我们一边聊天一边相互了解。我们很容易就建立了联系，因为我们都在同一领域工作：客户服务。这包括订单录入、接听电话、处理交付差异或退货、信用证、发票等所有与订单相关的工作。



**Julie Miller**

**职位：** 客户服务主管  
**事业部：** GF 欧博诺  
**所在地：** 密西沙加 (加拿大)  
**加入欧博诺的时间：** 2008

## 比想象的更近

Julie Miller 的感想



### 相同与差异

我的团队由我自己和另外三名同事组成，我负责保持团队的顺利运转。Heather 的团队多一人，但她和我一样，也要确保每个人都能掌握最新情况并顺利完成任务。不过，我们的工作范围并不完全相同。Heather 告诉我，他们专注于加拿大市场。而我还与美国的同事们密切合作。我们也谈到了使用的不同软件程序，以及发现的其优缺点。结束后，希瑟还订了午餐；我们坐下来一起用餐，然后前往欧博诺的办事处。

### 更加明确和理解

在为全球交流日做准备时，我非常惊讶地发现，离我们这么近的地方竟然有一家 GF 办事处。后来希瑟告诉我，他们最近才搬到那里，而在那之前，其实离我们欧博诺的办事处还要更近。当 GF 宣布收购欧博诺时，我不知道该想些什么。这是一个很好的机会，可以直接上门去结识 GF 的人，看看他们在做什么，了解他们销售的产品，跟团队打个招呼，初步了解一下公司的情况。



↑ 差异显现：Heather 只负责加拿大地区，而 Julie 则也与美国同事合作。

→ Julie 和 Heather 很容易就建立了联系，因为她们都从事客户服务工作。

↓ 两位客服专家在聊天：Julie (左) 和 Heather 在交流意见。



**“当 GF 宣布收购欧博诺时，我不知道该想些什么。”**

**Julie Miller**  
GF 欧博诺的客户服务主管

由GF提供支持

# 精度是关键

对拉链来说，精度至关重要。而GF的线切割EDM机床可以说正是为这一挑战量身定做的。



每年有多达 **3亿**

条拉链由GF的线切割EDM机床生产。



**177亿美元**

2022年全球拉链市场的估计体量。

刚开始，你耐下心来尝试。然后，你越来越恼火，越来越用力拉。你又拉又扯，但它就是不动。拉链卡住了。或许每个人都体会过，原本心爱的牛仔裤、靴子、帐篷、包包或是行李箱突然拉链坏了能让人多么沮丧。确保拉链每一次都能顺滑滑动事关品质，因此，对任何重视声誉的消费品牌来说这都是重大问题。而这正是GF之所长。一条拉链要经过多个制造工序才能生产出来。在这个过程中，需要把金属或塑料模塑成互锁的链牙并使之精确对齐。世界各地的拉链模具制造商都依靠GF加工方案的高精度线切割EDM机床来铸造拉链头零件。这些模具必须非常精确和耐用，才能保证大批量生产，例如台湾顶级拉链制造商之一的CKK就需要这样的模具。所有这些都是为了确保拉链能够继续发挥其近百年来的作用——让我们的生活更加便捷。

图说资讯

# 1+1>2

协同一体，从成功的过去走向可持续的未来：截至2023年11月13日，扬两者之长，互补业务之需，欧博诺和GF正联手打造一个可持续水和流体方案全球发展引擎。从水力工厂起步到全球扩张再到收购欧博诺，让我们共同**追溯GF的发展历程**，细数其中重要的里程碑。

**开始**

**1802**  
Johann Conrad Fischer在瑞士沙夫豪森附近的穆伦塔尔 (Mühlental) 购买了一家“草药磨坊”，并将其改造成新合金铸造和开发场地。

**1827-1839**  
Johann Conrad Fischer和他的儿子 Georg、Berthold以及 Wilhelm Fischer着手扩展业务，在奥地利建立了多家新的钢铁厂。

**1845**  
Johann Conrad Fischer 开发成功首批**钢铸模**。

**积累成功**

**1805**  
他成功实现在**坩埚中**生产铸钢。

**1887**  
1887年 Georg Fischer III从其父亲手上接过公司。此后，**钢铸件**成为一个重要的生产领域。

**1877**  
一个新的中央生产部门出现了：**客户铸造**以客户的特定规格和需求为导向。如今，**GF成型方案**事业部仍在沿用这种做法。

**1864**  
Georg Fischer II (创始人 Johann Conrad Fischer 的孙子) 收购了沙夫豪森的业务。他是欧洲大陆第一个制造**铸铁** (铸管配件) 的人。这是当今 **GF管路系统**事业部此类产品和业务领域的起点。此类零件现已主要由塑料制成，至今仍以十字形呈现在 GF 徽标中。

**1896**  
GF 发展成为一家大公司，并最终于 1896 年转变为**公共有限公司** (上市公司)。

**1902**  
在一次**销售危机**之后，Georg Fischer III 失去了公司的**多数股权**。Ernst Homberger 成为**董事总经理**。1902年标志着 GF 公司中**Fischer家族时代的结束**。

**1921**  
1921年，在收购了沙夫豪森的 Maschinenfabrik Rauschenbach AG 工程厂的**多数股权**后，GF 进入了**工程和灰铸铁领域**。这是**当今GF加工方案产品的起点**。

# 完美匹配

为什么 GF 和 Uponor 是天作之合？原因有五个。

- 1. 业务互补：** Uponor 在住宅和非住宅建筑技术方面拥有丰富的专业知识。GF 管路系统在工业和公用事业领域处于领先地位。GF Uponor 将巩固并加强 GF 建筑技术方面的业务，而 GF 管路系统将充分利用 Uponor 的基础设施业务。
- 2. 市场与全球影响力互补：** 例如，Uponor 可大幅加强 GF 在北美和北欧国家的影响力，而 GF 可扩大 Uponor 在亚洲的业务。
- 3. 相似的价值观和承诺：** Uponor 和 GF 有着相似的价值观，都非常注重团队合作、创新和绩效。两家公司都十分强调对可持续发展的承诺并努力推动其 ESG 议程。两者都希望为其客户提供创新和可持续发展的解决方案，减少二氧化碳排放、水消耗和废弃物。
- 4. 强大品牌：** 两家公司都拥有悠久的历史以及代表着高质量声誉的强大品牌。
- 5. 战略加速迈向 GF 愿景：** GF 与 Uponor 的合并将加速 GF 战略 2025 的实施。这将使成为可持续水和流体方案全球领导者的雄心更为坚定。

1964

在 Georg Fischer 的领导下，其一半以上的销售额来自海外。



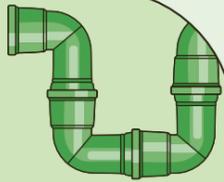
1976

GF 在美国成立了第一家子公司。



1957

塑料管道系统的连续、规模化生产使我们迈出了创新的一步。



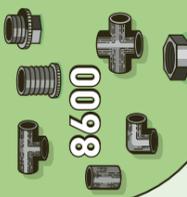
1947

公司更名为 Georg Fischer Aktiengesellschaft。



8600

1864 年，单独零件的数量约为 90 个。到 1890 年，这一数字增加到 750 个，而到 1925 年则超过 8600 个。



1992

Georg Fischer 宣布公司的可持续发展承诺。

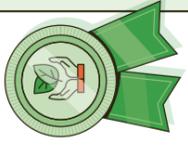


1996

公司实现了海外增长，推出了首个环境管理系统，加强了在中国事业部的建设，扩大了在中国的业务。

2010

公司实现了海外增长，推出了首个环境管理系统，加强了在中国事业部的建设，扩大了在中国的业务。



1990

GF 重组为一家控股公司，并专注于其核心业务领域，包括汽车产品（现为 GF 成型方案）、管道系统（GF 管路系统）、制造技术（GF 加工方案）以及设备工程。

如此建造

2022

GF 63% 的销售额来自于可带来社会或环境效益的产品、系统或解决方案。

2023

2023 年 11 月 13 日，收购流程走完，我们合并为一家公司。

## 我们携手向前！

1997

在收购了德国公司 Unicolor 后，欧博诺成为了多层复合管材领域的领导者。



1999

Asko Oyj 与 Oy Ab Uponor 合并，欧博诺集团于 2000 年 1 月 1 日正式成立。

2023

欧博诺在业内率先从科学碳目标倡议组织获取 2040 年净零目标。



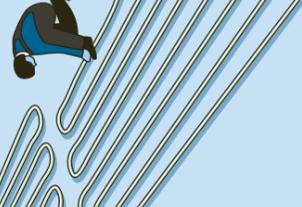
2006

欧博诺将所有业务整合到一个主要的企业品牌：欧博诺。



1990

Wirsbo 系统在美国明尼苏达州辛泉谷开始生产。



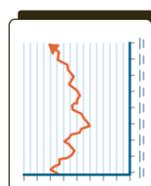
1987

通过收购德国公司 Wirsbo，欧博诺开始进军塑料热水管业务。



1988

Asko Oyj 在赫尔辛基证券交易所上市。

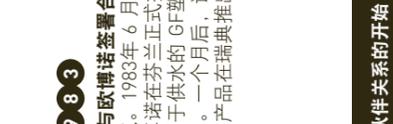


1986

在收购 Finlayson Oy 后，欧博诺开始进军塑料管道 (PE) 的制造领域。

1983

GF 与欧博诺签署合作协议。1983 年 6 月，欧博诺在芬兰正式推出用于供水的 GF 塑料系列。一个月后，该系列产品在瑞典推出。



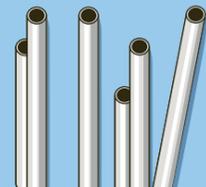
伙伴关系的开始

伙伴关系的开始

Oy Uponor Ab

1982

Asko Oyj 和 Neste Oy (芬兰国有石油公司) 成立 Oy Uponor Ab。



图说资讯

# 1+1>2

截至2023年11月13日稿，欧博诺和GF合并，强强联手，业务互补，正致力于打造一个可持续水和流体方案全球巨头。从沙发床到生物基PEX管道，探索欧博诺从木工业务起家到最近收购举措的重要里程碑，了解推动公司取得成功的核心优势。

**1938**  
Asko 开始生产金属弹簧芯床，随后成立了子公司Upo Oy。Aukusti Asko-Avonius的儿子Arvi Tammi vuori将 Upo经营得非常成功。该公司发展成为金属工业重要供应商并成为芬兰领先的家用电器制造商。

**开始**

**1918**  
Aukusti Asko-Avonius在芬兰的拉赫蒂建立了一家木工企业（Asko公司）。他最初的产品系列包括芬兰在内战期间使用的棺材。一年后，他们开始批量生产桌子，雇用的员工增长到10人。批量生产某一单一产品在当时是非常不寻常且前卫的。

**1939**  
第二次世界大战之前，Asko是芬兰最有名的家具公司。

**1946**  
Upo建立了一家铸造厂并开始生产金属管材，为整个20世纪50年代生产洗衣机和冰箱等大型家用电器铺平了道路。

**1918 - 1938**  
随着对工业化制造家具的需求增加，公司专注于生产批量产品而不是定制产品，这在当时是一个大胆、前卫的举措。Aukusti Asko-Avonius通过投资成功扩大了公司的生产。

**积累成功**

**1965**  
Upo 开始在纳斯托拉（芬兰）生产塑料管材。

**1972**  
开始在瑞典生产Wirsho PEX（聚乙烯塑料管）。

**1970-5**  
1970年左右左右上流社会Asko家具席卷全球。诸如由玻璃纤维制成的Balk椅或Eero Aarnio设计的Pastilli椅等家具备受推崇。Frank Sinatra和Grace Kelly等超巨星均是其忠实拥趸。Ball椅甚至出现在詹姆斯·邦德电影中。就连日本公主美智子也选择在设计师Ilmari Lappalainen设计的Pulkka躺椅上放松身心。

**这个看起来像有机鸡托儿所的地方，就是Wolf-gang和Katharina Kalttenberger 2020年在奥地利 Weitersfelden建造的繁育肥舍。多达9,600只小鸡在进入鸡舍之前在这里开始成长。为了保证这些小生命在最开始的几周能茁壮成长，需要为它们提供32-34摄氏度的舒适健康温度。保持脚部温暖还有助于预防家禽特别易患的脚部疾病。因此，Kalttenberger一家选择了 欧博诺 的地暖系统。该系统与混凝土板融为一体。相比传统的风扇加热器，欧博诺 Magna系统能更精确地达到小鸡的舒适温度。此外，该系统还能让地板上的稻草保持干燥，无需经常更换。该地暖由木屑加热系统供热。两者通过80米长的 欧博诺 Ecoflex Thermo Twin管连接。饮用水系统也采用了 欧博诺系统：欧博诺Uni Pipe PLUS多层管和S-Press PLUS配件系统。**

由欧博诺提供支持

## Hygge鸡舍

为了保证小鸡前三周的正常发育，保暖非常重要。奥地利的一位有机农场主选择 GF欧博诺的产品来打造适宜环境。

您知道吗？

- 鸡是少数需要饮用级别水质的农场动物之一。为了确保所需的卫生标准，该农场主采用欧博诺系统供水。
- 地暖系统通过一条长80米的局部供暖连接管 欧博诺 Ecoflex Thermo Twin（流水管和回水管共用一条套管）连接到机器房的木屑供暖系统。
- 开始育雏时，空气温度最好是34°C，靠近地面的温度最好是32°C——这对小鸡至关重要。



**Luisa Somalvico**

来自GF加工方案，结识了GF欧博诺意大利的Giovanna Cereda。请阅读Luisa在**第26页**和Giovanna在**第10页**的感想。

**Heather Newman**

在加拿大的GF管路系统工作超过34年，她在**第30页**上分享了与GF欧博诺的Julie Miller的会面。Julie的讲述在**第14页**。

**Gustaf Bydell**

来自GF管路系统，他拜访了瑞典GF欧博诺韦斯特罗斯办事处的Robert Molund。请在**第28页**阅读他的陈述。Robert则在**第8页**分享了他的看法。

## GF大家庭欢迎 新同事们

# 融合

**René Pyka  
(右)**

来自GF成型方案，讲述了他与GF欧博诺德国泽拉-梅利斯工厂的同事Jan Dömming共同度过的一天（**第24页**）。Jan对这次来访的体验在**第12页**。

**全球交流日**是一次独特的原创活动，其设立源于在新合并的GF和欧博诺大家庭中加深个人联系的愿望。代表GF管路系统、GF成型方案和GF加工方案的四位同事与来自GF欧博诺的四位同事分别配对。Globe编辑部考虑了加拿大、意大利、德国和瑞典的类似责任领域和附近驻地，将这几对进行了组合。在后续页面中，您将看到来自原有业务单元参与者的自述，而其GF欧博诺同行的感言，则在本杂志的反面。

# 就像老相识

René Pyka的感想



## “那里生产管道的速度之快给我留下了深刻的印象。”

René Pyka  
GF成型方案生产计划负责人

← René (右) 和 Jan正在交流其生产流程的异同。



**在**平常的工作日，我会先启动自己的系统并喝一杯香浓的咖啡。然后启动工作岗位上的所有其他系统。要做的第一件事就是回顾：前一天的生产情况如何？我准备好数据并发送给同事们。我从2000年开始在位于莱比锡的GF成型方案工作，从2017年开始从事生产计划工作。我们工厂约有280名员工。我的工作是在一天结束时，决定哪些产品应作为成品出厂。



René Pyka

**职位：**生产计划负责人  
**事业部：**GF成型方案  
**工厂：**莱比锡 (德国)  
**加入GF的时间：**2000

### 明亮而亲切

在今年一月份的全球交流日，Jan Dömming邀请我前往GF欧博诺的泽拉-梅利斯生产基地。GF欧博诺在那里生产多层复合管，而我们在莱比锡生产铸件。在产品方面完全没有重叠。当时我很期待，那里会有什么在等着我。经过两小时的车程，我到达了泽拉-梅利斯。Jan和新任总经理一起亲自迎接了我。我的第一印象就非常好：每个人都很有热情，就像我们早就认识。生产车间也给人留下了亲切的印象——玻璃屋顶和窗户让大量阳光照进了车间。我也立刻注意到，一切都非常整洁有序。

虽然我们生产的产品完全不同，但我还是从这次会

面中收获颇丰。例如，那里生产管道的速度之快以及持续的工艺改进给我留下了深刻印象。在过去，当需要更换铝带时，生产会暂停约20分钟。而现在，他们可以不间断地连续生产。原料不足时可以方便地补充，生产仍然继续。在创新方面，GF欧博诺确实令人振奋。我还发现，为员工提供的各种服务也非常出色：虽然因为115名员工的规模而没有自己的食堂，但通过外部供应商找到了解决方案，能够为所有员工提供热餐。此外，骑车上班的员工还可以直接在厂内给他们的电动自行车充电。这是一种鼓励。

### 具有后续影响的启发性认识

我可以想象，尽管业务领域不同，但以后我们仍将相互合作，尤其是在创新方面：GF欧博诺在持续改进其工艺，因此我们可以在诸如原型铸造等方面进行合作。Jan对这个想法也很感兴趣。

这种具有启发性的会面应该更经常地组织。这将开阔我们的视野，了解新同事们是如何工作的，他们有哪些类似的问题，又找到了哪些解决方案。而且，他们现在也是我们GF大家庭的一员了！



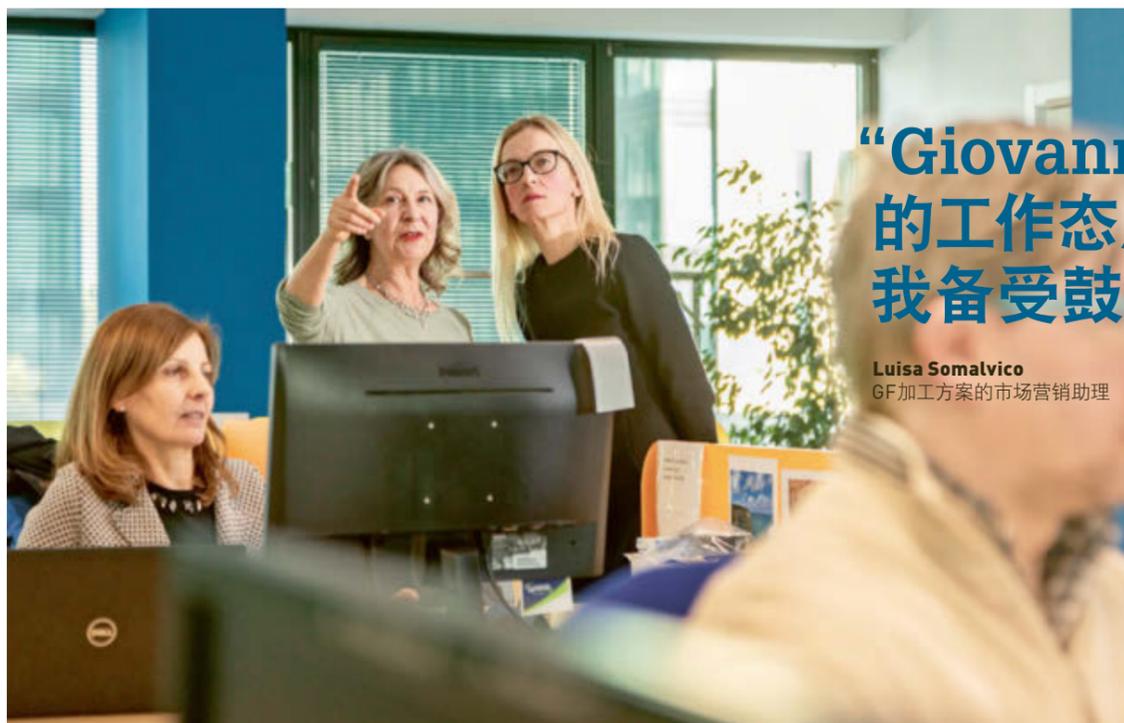
↑ 与管道而不是铸件共度一天：René饶有兴趣地听Jan介绍Uni Pipe PLUS多层复合管的特点。

← 在GF欧博诺泽拉-梅利斯工厂明亮的生产车间内被卷起存放的高柔性复合管。

# 一个破冰的好方法

Luisa Somalvico 的感想

维梅尔卡特 (意大利)



## “Giovanna 的工作态度让我备受鼓舞。”

Luisa Somalvico  
GF加工方案的市场营销助理



↑ Giovanna (后排左) 带领Luisa参观维梅尔卡特 (意大利) 办事处。

← 多家公司共用这栋古典办公楼。附近有商店、咖啡馆和餐馆。



Global Xchange Day 开展顺利。Giovanna Cerada 已经在Vimercate的GF欧博诺办公室外等候，跟我一起上了车。。她把我带到了一位不在的同事的停车位，我觉得她考虑得非常周到。

我很快就注意到这是Giovanna的特质之一：她真正关心身边的人。她会提出问题，并认真倾听答案。她也乐于分享个人的情况。就这样，我们发现了彼此的共同点：我们都有两个孩子，都喜欢外语并热爱旅行。

### 内部交流和交换礼物

Giovanna把我介绍给了她的同事们，我们讨论了各自工作的异同以及如何安排日常工作。我主要在电脑上独立工作，根据意大利市场调整GF的国际营销资料，或者筹备展销会。在产品方面，我和Giovanna没有太多共同之处，因为我从事的是机床业务，而GF欧博诺的是管道业务。不过，Giovanna向我展示了一些营销商品，比如一件漂亮且柔软的毛衣，我非常喜欢，决定买一件同样面



Luisa Somalvico

职位：  
市场营销助理

事业部：  
GF加工方案

所在地：  
阿格纳特布里安扎 (意大利)

加入GF的时间：  
2017

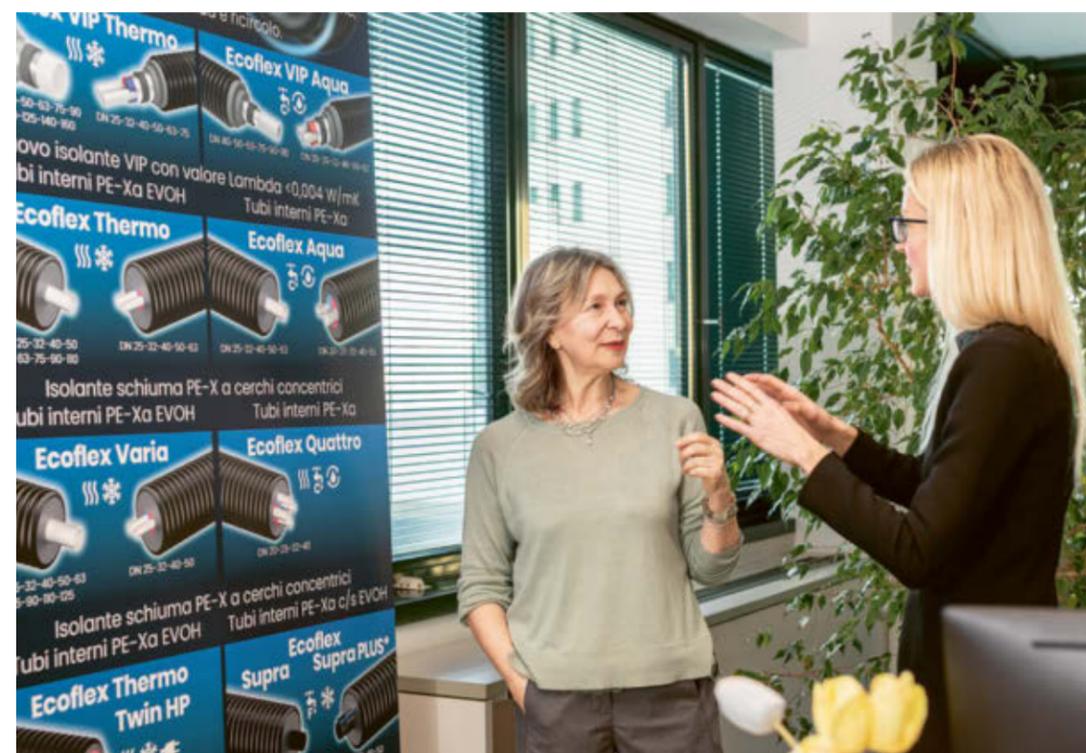
料的。然后，她送给我一个GF欧博诺的马克杯和一个保温杯。我也回赠了一套GF餐具。

GF欧博诺与其他公司共用一栋古典办公楼。这让我想起了我们在新址建成之前的办公室。好处是附近有几家商店、咖啡馆和餐馆。这很方便。在GF，如果我们不想在食堂而去外面吃午饭，就必须开车，因为我们所在的这一区域比较偏僻。

### 职责衔接和建立联系

我在市场营销方面的职责更偏重于运营。而Giovanna的工作则更具战略性。但Giovanna的工作态度让我备受鼓舞。我不由得钦佩她的敬业精神。她已在欧博诺工作了将近20年，现在仍然对公司和同事们尽心尽力。

交流日是一个破冰的好办法。现在，当我听到“GF欧博诺”时，脑海中会浮现出几张面孔。开阔视野也很有价值，因为你通常没有机会看到别人是如何工作的。但这非常有启发性，有助于你掌握最新情况。我不介意能够经常这样做。



↑ 与Luisa的谈话很自然，Giovanna特别喜欢这种感觉。

← Luisa很高兴有机会通过全球交流日获得更广阔的视野。



↑ 全球交流日Gustaf与GF欧博诺的Robert进行深入讨论。

**我**和其他约25位同事共同组成了总部位于瑞典斯德哥尔摩的GF管路系统瑞典销售团队。在这里，我们与芬兰和波罗的海国家的同事密切合作，共同代表GF欧博诺在这五个国家开展业务。在全球交流日之前，我就见过瑞典GF欧博诺的总经理Robert Molund。我们的管理团队在2023年12月的一次见面会上相互认识。第二次会面让Robert和我有机会了解我们的团队如何相互学习，共同成长。

**明察秋毫**

我们在距离斯德哥尔摩两个半小时车程的韦斯特罗斯的GF欧博诺会面。该设施将现代化销售办公室与预制件工厂和仓库相结合。给我留下深刻印象的不仅仅是该建筑的巧妙布局，还有其内部设计，充分体现了GF欧博诺的宗旨：可持续的高效供水解决方案。例如，入口区域的天花板看起来就像镜子一般的海面，绿色、米色和棕色相间的墙壁与之形成了非常接地气的对比，营造出一种类似林地的宁静之感。我认为这是一种非常聪明的方式，无需多言，即可充分展示你的专业领域和立场。



**Gustaf Bydell**

**职位：**瑞典销售与市场负责人  
**事业部：**GF管路系统  
**地点：**瑞典斯德哥尔摩  
**入职GF时间：**2020年

# 未来机遇，前途光明

Gustaf Bydell感言



**双赢局面**

GF管路系统在瑞典的业务主要集中在工业和公用事业领域。到目前为止，只有一小部分集中于建筑技术(BT)。但我们一直在瑞典努力扩大我们的BT业务。收购欧博诺使我们更上一层楼。GF欧博诺可以帮助我们打开与客户来往的大门，为我们提供多种渠道，而我们也可以为他们提供同样的资源。我们韦斯特罗斯的新同事恰好具备了与我们互补的适当专业知识。他们非常熟悉建筑技术的各个方面，并且对所需产品有全面的了解。欧博诺拥有许多市场广泛接受的知名系统。而我们也希望以此为出发点，确定与欧博诺产品系列相辅相成的GF产品。

**补充现有产品组合**

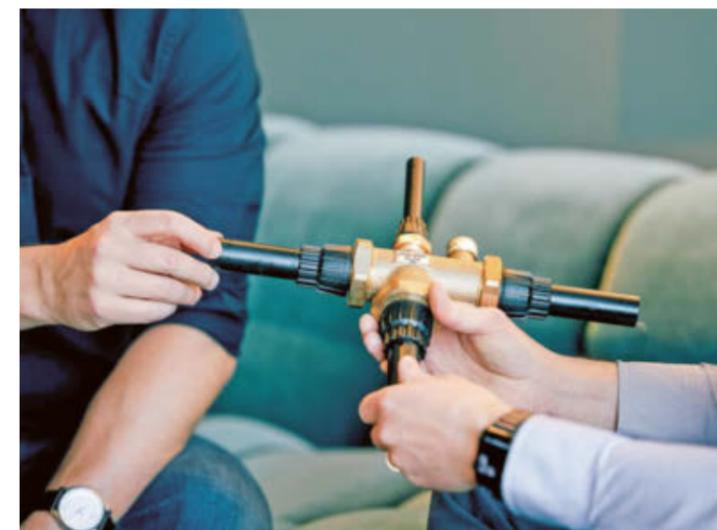
与GF欧博诺一起，我们现在可以越来越多地利用我们在建筑技术方面的广泛产品组合、开辟新市场，并获得新见解，为客户创造附加价值。这是一个充满希望且富有成效的机会！



“我们韦斯特罗斯的新同事恰好具备了与我们互补的适当专业知识。”

**Gustaf Bydell**  
GF管路系统 销售和市場总监

← Robert (右) 向Gustaf展示了欧博诺技术在建筑中的应用。



↑ 相互联结：Gustaf和Robert都致力于为客户创造完美的产品组合。

← GF欧博诺工厂工厂精致的室内设计给Gustaf留下了深刻印象。

# 迎接新的相遇

Heather Newman的感想



**我** 在沃恩办事处工作，这里是GF管路系统在加拿大的三家分支机构之一，我们向各类市场销售多种不同的产品。我已经在GF工作了34年，为能成为这样一家伟大企业的一员而感到自豪。我们最近引进了一个客户关系管理(CRM)队列系统，这是一种系统管理客户信息和提高客服水平的新方法。我每天早上的第一件事就是查看队列，以确保我们仍处于良好的状态并掌握最新情况。之后，我通常会与我的团队——包括我自己和四位同事——进行15分钟的沟通。这是一种很好的开始方式，可以确保每个人都了解最新进展。

### 共同点

今年1月，当我在全球交流日上遇见欧博诺客服部的Julie时，我完全没想到这一天是这么棒。从我们的办事处开始，我带她参观了整个公司，并向她介绍了我的团队。简单的午餐后，我们前往附近的Mississauga (加拿大) GF欧博诺工厂，仅15分钟车程。



**Heather Newman**

职位：客户体验总监

事业部：GF管路系统

所在地：沃恩 (加拿大)

加入GF的时间：1990



↑ 蓝色是GF和欧博诺共有的企业色，这让Heather (左) 和Julie有一种熟悉感。

在我们搬到现在的大楼之前，GF的所在地与现在的欧博诺办公场所在同一个街区。我对这个区域和建筑风格非常熟悉。欧博诺的办公区与我们以前的大楼很相似——它的陈设和布局方式让我感到非常熟悉。Julie带我参观并展示了他们的一些产品，这些产品都陈列在主区域。我们比较了各自公司的产品种类，发现我们使用不同的软件，组织方式也有些不同。在GF，客户服务和内部销售是同一个团队，而在欧博诺，他们更多地是各自独立工作。

### 加强联系

我一直喜欢结交新朋友，尤其是公司的新人。我希望这一天的相处能让Julie对GF有更深入的了解，并结识一位已在GF工作了很长时间，但仍喜欢并热爱GF的人。这对我们来说是一个很好的起点。我想我们都会毫不犹豫地联系对方。Julie和我的关系一定会在这个基础上继续发展下去。

“这对我们来说是一个很好的起点。我想我们都会毫不犹豫地联系对方。”

Heather Newman  
GF管路系统的客户体验总监



→ Heather喜欢结交新朋友，尤其是公司的新员工。



← 在参观仓库时，Julie向她的交流伙伴Heather展示GF欧博诺销售的产品。

问答

# 你了解欧博诺吗?



1 20世纪中期, 欧博诺曾以“Asko”为名生产过一些真正备受推崇的产品。都有哪些?

- a 颜色柔和的便携式收音机
- b 球椅等设计师家具
- c 色彩艳丽的圆闹钟

2 欧博诺创始人 Aukusti Asko-Avonius 生产的第一款产品是什么?

- a 木制十字架
- b 棺木
- c 教堂长椅

3 欧博诺在20世纪60年代与哪一家公司建立了合作关系?

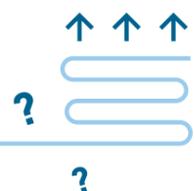
- a 沃尔沃
- b 诺基亚
- c 宜家家居

4 使用GF欧博诺的 Smatrix Pulse 智能室温控制系统可以节约多少能源?

- a 多达5%
- b 多达10%
- c 多达20%

5 欧博诺为哪一位知名的冬季运动员安装了地暖?

- a Felix Neureuther
- b Magdalena Neuner
- c Katharina Witt



您可以在第3页找到测验答案!

## 你肯定想不到!

在这些产品中都有欧博诺的身影:



批量生产办公桌使Asko挖到了第一桶金。



Upo Oy生产的第一款产品是一辆婴儿车。



20世纪60年代, Asko曾为宜家生产床。

## 欧博诺同事是如何成名的



位于韦斯特罗斯(Västerås)的欧博诺销售部有一间Peter-Hauki会议室——它是以一位员工的名字命名的。Hauki(左图)在20岁时进入欧博诺开启了自己的职业生涯, 65岁时也是在欧博诺为职业生涯画上了句号。他起初是在锻造车间工作, 但在一次事故后不得不转换工作, 成为了工程师。他有五个子女, 如今有四个都在欧博诺工作, 还有几个孙辈和姻亲也在这里工作。真是名副其实的欧博诺家庭!

## 你要了解的术语和缩写

### → BLD-E

代表欧洲建筑解决方案

### → BLD-NA

代表北美建筑解决方案

### → GLT

全球领导团队的缩写

### → ULT

是高层管理人员、欧博诺领导团队

### → 以人为本

是GF欧博诺人力资源战略的宗旨

### → U-Voice

指的是一年一度的员工满意度调查

### → SMC

是欧博诺北美公司的高级管理委员会

专栏

## 畅销逾50年……

……的欧博诺产品。1972年9月, 欧博诺(前身是威宝)成为全球首家推出交联聚乙烯管(PEX)的制造商, 为整个行业带来转折点。这种柔性材料可承受高达95°C的高温, 适用于地暖、表面加热和冷却、饮用水安装以及加热器连接。2022年, PEX管还推出了生物基型号。因此, 如今它们也又一次成为先锋, 是最有名的“蓝色”可持续产品系列典范。

## 现在过来打个盹吧!



欧博诺集团位于赫尔辛基(芬兰)的总部设有一间休息室, 可在白天供员工休息或午睡。欧博诺北美公司还为自己的员工设置了一间健康室, 可作为休憩和放松的场所。

# 6,85 千克

根据Statista的一项调查统计, 芬兰人在每年平均会喝掉这些数量的咖啡, 仅次于卢森堡, 在全球人均饮用咖啡的排名中位居第2。所以, 如果你去拜访芬兰的同事, 可要做好喝咖啡的准备。



编者按

# 旅程已经开始

## 亲爱的同事们，

为人们的美好生活革故致新、创造价值是GF与欧博诺 均一直秉持的悠久传统（我们在第 17-20 页回顾了我们的两家公司不平凡的历史）。我们在业务上完美互补，在文化上相差无几。而作为领导者，我们也有着一些共同之处。

当我们需要理清思绪，换个视角看待事物时，我们都会去到大山中。山地自行车是我们都热爱的一项运动，也是我们在这个旅程中一切经历的生动写照：从坚持不懈的努力开始，掌控你的能量，专注最终结果，直至实现你的目标。

GF与欧博诺 的合并，不论对于我们的公司还是对于我们的员工，都是一个绝佳的机会。通过这一举动，我们将结识新的同事，有了更多相互学习借鉴的机会，从而进一步丰富我们的工作经验（我们在第 6-15 页以及 22-31 页介绍了一些此类示例）。

我们以优势互济为指导，以坚实的伙伴关系和协作为基础，正努力打造一个全新的行业领导者。本期 Globe 将对已取得的进展进行回述，并对我们的共同未来共同愿景进行介绍，使您更深入地了解此次的合并对您的意义之所在。

阅读愉快！



安牧乐  
GF集团CEO

Michael Rauterkus  
欧博诺总裁



### 一体两面，双重视角

您当前阅读的是 **Globe 特别版**。该特刊的发行是为了庆祝GF与欧博诺全新旅程的开始。本期杂志的前半部分主要面向为之前的GF工作的员工。其介绍了新事业部的趣事，世界各地见过 GF欧博诺 人员的同事们发来的感想。杂志的中间部分介绍了与 GF 历史融为一体的欧博诺 历程，这一融合标志着我们共同未来的开启。

## 2024年第1期特刊

# 目录

### 连接



# 22

**超越常规的视野注入新动力：**GF员工 Gustaf Bydell (左) 拜访了GF欧博诺的Robert Molund——他们是全球交流日的四对搭档之一。Gustaf在他的陈述中介绍了在新同事那儿和GF欧博诺瑞典韦斯特罗斯分公司的经历。

### 创造



# 21

**暖和的双脚——**GF欧博诺为小鸡们在出生后的几周里确保温暖。相关详情，请移步到“欧博诺身影”。



# 20

**从一家生产办公家具的家具厂，成长为全球性的集团公司——**回顾欧博诺发展史上的重要节点，了解其与GF大家庭相契合的原因。

### 了解新的事业部GF欧博诺

#### 33 你了解GF欧博诺吗？

了解新加入的GF欧博诺的动态，通过知识问答来检验一下吧。

#### 22 全球交流日

GF资深员工与GF欧博诺的新同事们会面——在全球交流日活动中，来自三个GF原有事业部的四位同事讲述了他们的体验。

#### 21 欧博诺身影

GF欧博诺与养小鸡有什么关系？

#### 20 图说资讯

了解欧博诺的辉煌历程，作为GF大家庭的一分子展望可持续发展的未来。

### 了解GF大家庭

要换个角度吗？请翻开杂志，了解GF和GF欧博诺的同事们对GlobeXChange的看法。



**Globe杂志现已发布线上版：**  
globe.georgfischer.com

### 版本说明

2024年第1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) 52 631 1111  
globe@georgfischer.com

#### 项目团队

Marta Falconi (主编)、  
Isabel Proske (项目负责人)、  
Susanne Duggelin、  
Julia Schäfer Gomez  
(GF管路系统编辑)、  
Christine Schurz (GF欧博诺编辑)、

Beatrice Best  
(GF成型方案编辑)、  
Michelle Steinemann  
(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  
(编辑)、  
Jennifer David (艺术总监)、  
Sibel Soyctetin (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: Henrik Mill、Robert Lowdon、Alberto Bernasconi、Felix Adler; 第2-3页: Robert Lowdon、stock.adobe.com, 插图: Uli Knörzer、Clara Nabi; 第4-5页: Anna Schroll、GF管路系统、Getty Images/Stockphoto、Tobias Gerber、Stefan Meyer、stock.adobe.com (2)、Getty Images (4)、Imago: stock&people、photothek、Gemini Collection、Lichfield Archive/ Getty Images, 插图: Clara Nabi; 第6-9页、第28-29页: Henrik Mill; 第10-11页、第26-27页: Alberto Bernasconi; 第12-13页、第22-25页: Felix Adler; 第14-15页、第30-31页: Robert Lowdon; 第16页: stock.adobe.com, 插图: Clara Nabi; 第17-20页: 插图: Clara Nabi; 第21页: stock.adobe.com; 第32-33页: GF Uponor、Getty Images/ Jorn Georg Tomter; 第34-35

页: Henrik Mill、stock.adobe.com; 插图: Uli Knörzer、Clara Nabi

**Globe杂志每年发行三期**，提供德语、英语和中文版本，总发行量为11,000册。

下一期2024年第2期的**截稿截止时间**为2024年4月底。



绿色印刷产品

# Globe

+GF+

面向全球GF员工的杂志 #01/2024 特刊

要变换角度，  
请将杂志反过来！



## 结识 GF欧博 诺人！



认识GF的新成员。了解他们的故事，聆听他们的经历，让我们携手共创美好未来。