

Special Aluminium

INHALT

Ein Bekenntnis zum Werkplatz Schweiz

Die Alu Laufen AG investiert 30 Millionen Franken in eine neue Pressanlage. Das ist in schwierigen Zeiten ein mutiger Entscheid. Die grössere Kundennähe sowie der Glaube an die Wettbewerbsfähigkeit des hiesigen Standortes sprachen für die Investition in Liesberg. **Seite 54**

Margendruck aus Südeuropa

Sind es beim Stahl die asiatischen Anbieter, die den Weltmarkt mit Discount-Angeboten überschwemmen, so sind es beim Aluminium die Werke in Italien und Spanien. Die Schweizer Presswerke und Alu-Verarbeiter leiden unter dem zunehmenden Druck auf ihre Marge. **Seite 55**

Auslastung bis zu den Sportferien gesichert

Nach einem harten Jahr 2013 beurteilt die Schweizer Alu-Branche die Aussichten auf das kommende eher zurückhaltend. Sicher ist bis jetzt lediglich, dass die meisten Firmen einen Auftragsrückgang in ihren Büchern haben, der die Werke bis etwa Mitte Februar 2014 auslastet. **Seite 55**

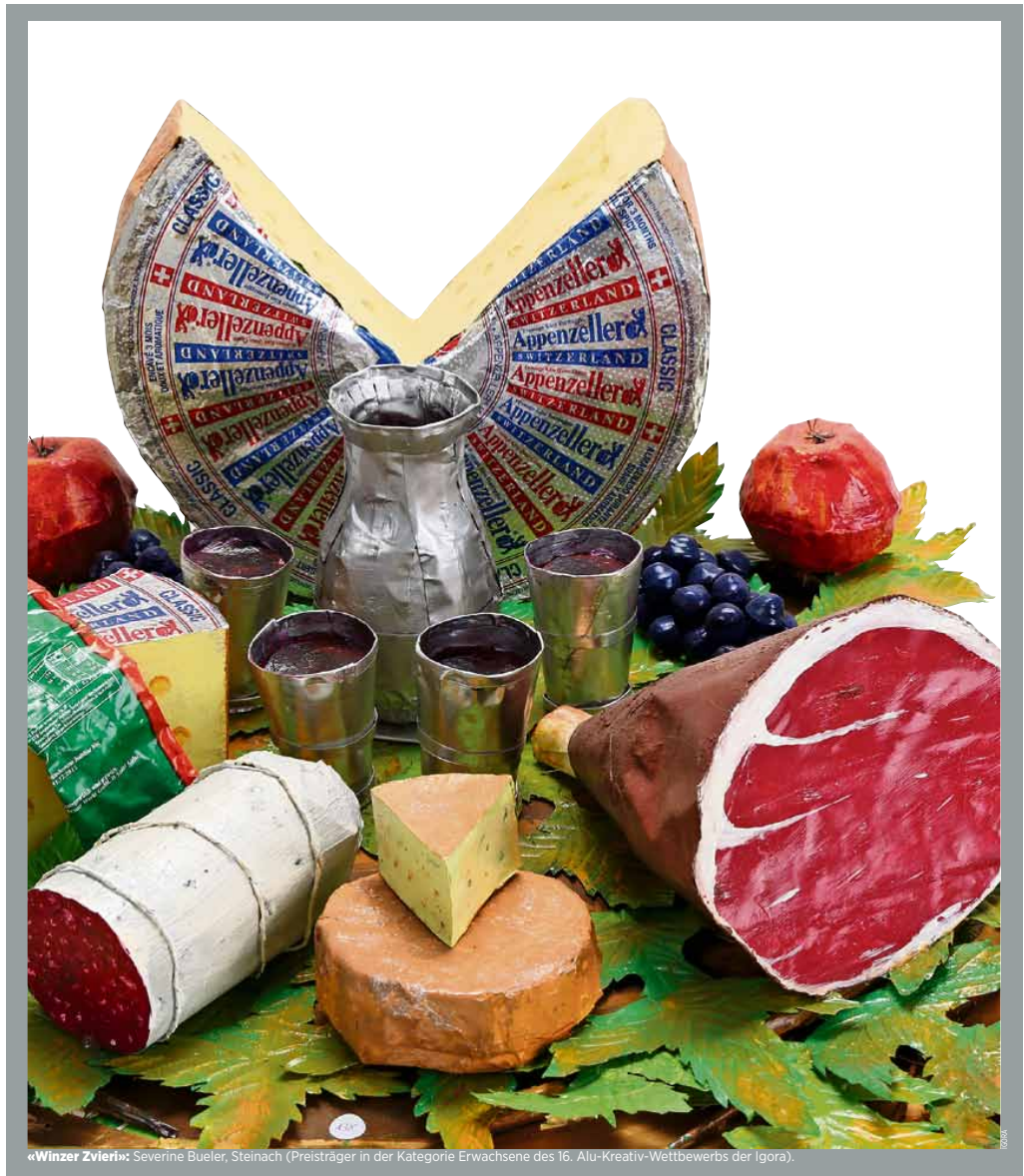
Gezielt gegen die Verschwendung

Die Metall Service Menziken als grösster Schweizer Alu-Distributor bekennt sich zum nachhaltigen Klimaschutz und damit zur aktiven Reduktion der CO₂-Emissionen und zur Optimierung der Energieeffizienz. Pro Jahr müssen 2 Prozent Energie eingespart werden. **Seite 56**

Nach Dose und Schale nun die Tube

90 Prozent der gebrauchten Alu-Dosen und 60 Prozent der Tierfutterschalen gehen in der Schweiz ins Recycling. Bei den Tuben für Senf und Mayonnaise hingegen sind es bisher nur 60 Prozent. Das soll sich ändern. Denn die Schweiz ist in Europa das «Land der Tuben». **Seite 57**

VERANTWORTLICH FÜR DIESEN SPECIAL: MARKUS KÖCHLI



«Winzer Zvieri»: Severine Bueler, Steinach (Preisräger in der Kategorie Erwachsene des 16. Alu-Kreativ-Wettbewerbs der Igora).

FOTO-PORTFOLIO

Der Alu-Kreativ-Wettbewerb der Igora-Genossenschaft, Zürich, stand 2013 unter dem Motto «Essen und Trinken». Für den Concours wurden 156 Kunstwerke aus gebrauchten, leeren Alu-Verpackungen abgegeben. Die «Schwarzwäldertorte» von Sabrina Solombrino (Klasse 2 A, Schulhaus Büelwiesen, Winterthur) wurde Preisrägerin in der Kategorie Jugendliche.



Geschäft dreht immer schneller

Industrie Die Schweizer Walz- und Presswerke sowie Alu-Verarbeiter haben früh auf just in time umgeschaltet. Und Innovationen sind der Branche nicht fremd. Dennoch sind die Probleme nicht vom Tisch.

MARKUS KÖCHLI

Das tönt positiv gegen Ende eines für die Schweizer Aluminium-Industrie schwierigen Jahres: Der von der Credit Suisse (CS) in Zusammenarbeit mit dem Fachverband für Einkauf und Supply Management procure.ch ermittelte Einkaufsmanagerindex PMI (Purchasing Managers Index) stieg im November 2013 saisonbereinigt deutlich an. Dies um 2,3 auf 56,5 Punkte. Der PMI bewegt sich damit zum achten Mal in Folge in der Wachstumszone; einzig im Juli fiel der Index mit 57,1 Punkten noch etwas höher aus. Marcel Menet, Geschäftsführer des Branchenverbandes alu.ch (siehe Seite 55), bestätigt die Ten-

denz, dass auch die schweizerische Aluminium-Industrie seit zwei Monaten wieder von einer leicht besseren Nachfrage profitiert – auch aus dem Ausland. Bringt damit das letzte Quartal des für die Werkstoffanbieter schwierigen Jahres noch den erhofften, versöhnlichen Ausklang? Kaum! «Der Blick auf die Subkomponenten der PMI-Umfrage deutet darauf hin, dass sich die Nachfrage zwar rasch erholt, Rückschläge aber jederzeit möglich sind», heisst es im Kommentar der Credit Suisse zum PMI. Die Auftragsbücher seien zwar gut gefüllt – die entsprechende Subkomponente stieg um 5 auf 61,2 Zähler – und die Produktion (58,0) sei weiterhin so dynamisch, dass die Unternehmen mittlerweile gar ihren

Personalbestand beschleunigt ausbauen würden (56,3 Zähler). Was aber nicht für die Walzwerke und Veredler aus der Alu-Industrie gilt. Denn das Aber in der CS-Analyse folgt auf dem Fuss: «Nach wie vor werden Lager abgebaut. Der Bestand in den Einkaufslagern ist mit Ausnahme einer Stagnation im Juli 2013 seit 27 Monaten rückläufig, derjenige der Verkaufslager seit 17 Monaten.» Diese Einschränkung trifft die Grundstoffindustrie am Schienbein. Ein Abbau der Lager trotz zunehmender Nachfrage und Aufstockung des Personalbestands sei ein Indiz dafür, so die CS, dass die Umschlagszeiten der Güter kürzer geworden seien. Damit stütze die PMI-Umfrage die These,

wonach sich der Trend hin zu mehr just-in-time-Produktion und zu viel kurzfristigeren Bestellungen zuletzt deutlich beschleunigt hat. Dadurch werde die Planbarkeit von Investitionen für Industrieunternehmen schwieriger, was wohl ein schwächeres Investitionsverhalten zur Folge habe. «Dementsprechend dürfte die derzeitige Erholung schwächer ausfallen, als aufgrund der Nachfrage zu erwarten wäre», meinen die Ökonomen der CS. Die Schweizer Aluminium-Industrie hat längst just-in-time-Prozesse realisiert. Auch den Weg von Innovationen hat sie früh eingeschlagen. Viel Spielraum hat die Branche deshalb nicht mehr.

Bekenntnis zum Werkplatz

Alu Laufen Investition von 30 Millionen Franken für die Produktionserweiterung in Liesberg.

MICHAEL SPÄTH

Trotz den strukturellen Wechselkursproblemen und trotz konjunkturell bedingten Unsicherheiten hat der Verwaltungsrat der Aluminium Laufen einen wichtigen strategischen Entscheid getroffen: Mit der Investition von 30 Millionen Franken in eine neue Pressanlage inklusive entsprechendes Gebäude setzt das Unternehmen ein klares Bekenntnis zum Werkplatz Schweiz und schafft damit rund 30 attraktive Arbeitsplätze in Liesberg. Mit der neuen Presse, die im Sommer 2014 mit einer Presskraft von 3500 Tonnen ihren Betrieb aufnimmt, wird der Hersteller von kundenspezifischen Aluminium-Profilen seine Kapazität bedeutend steigern.

Die Auswirkungen der Währungsrisiko und vorhandene Überkapazitäten im europäischen Markt machten die Entscheidung für die neue Presse nicht einfach. Seit 2011 hat sich die Rentabilität der zu 80 Prozent

exportorientierten Schweizer Aluminium-Industrie deutlich verschlechtert. Die negativen Auswirkungen spürte auch die Aluminium Laufen. Ein konsequentes Kostenmanagement mit Massnahmen auf allen Ebenen wurde innerhalb der Unternehmung umgesetzt. Glücklicherweise mussten dennoch keine Mitarbeiter entlassen werden.

Statt Preisdiskussionen Mehrleistungen

Doch die Krisenstrategie der Aluminium Laufen ging noch einen Schritt weiter. Um in Zukunft mit den Kunden eine noch engere Bindung einzugehen, wurde die Angebotspalette vertieft. Somit konnten und können weitere massgeschneiderte Lösungen angeboten werden. Diese Leistungserweiterungen sind auch ein wesentlicher Pluspunkt für die Gewinnung neuer Kunden. Mit Hilfe von neu durchdachten Prozessabläufen und hoch flexiblen und motivierten Mitarbeitern konnte dies umgesetzt werden.

Doch auch Verlässlichkeit und Schnelligkeit als wichtige Kaufkriterien sollten weiter verbessert werden. In den letzten Jahren war die Aluminium Laufen bereits an Kapazitätsgrenzen am Standort Liesberg gestossen. Es lag daher auf der Hand, den bestehenden Maschinenpark durch eine neue, automatisierte Presselinie zu erweitern. Doch die erwähnten Auswirkungen der Frankenstärke stellten den Zeitpunkt der Investition und den langfristigen Erhalt des Schweizer Standorts grundsätzlich in Frage. Wäre es nicht sinnvoller, im Ausland ein neues Werk zu realisieren?

Die Vorteile Schweiz überwogen

Dennoch entschieden sich die Eigentümer der Aluminium Laufen, am Standort Schweiz festzuhalten. Für diese Entscheidung sprachen letztlich die grössere Kundennähe, die Möglichkeit der einfachen Integration in die vorhandene Werksinfrastruktur sowie die Überzeugung, dass der Produktionsstandort Schweiz durch laufende Investitionen in hohe Automatisierung langfristig wettbewerbsfähig ist.

Die Bauarbeiten laufen derzeit auf Hochtouren. Dabei werden zahlreiche ökologische Massnahmen in den Bereichen Energieeffizienz, Transport und Luftreinhaltung umgesetzt. Der Rohbau des Hallenneubaus ist bereits weit gediehen. Ab Januar 2014 wird mit der Installation der Pressanlage und der automatisierten Transport- und Wärmebehandlungsanlagen begonnen.

Bereits im kommenden Frühjahr wird die topmoderne und flexible Presslinie, welche mit den übrigen Anlagen logistisch verbunden ist, anspruchsvolle Aluminiumprofile für anspruchsvolle Kunden produzieren.

Michael Späth, Aluminium Laufen AG, Liesberg.



Millioneninvestition in Liesberg: Trotz Frankenstärke und Importkonkurrenz wird der Produktionsstandort ausgebaut. In diese Halle kommt die neue Pressanlage.

Weiterer Schritt zur Globalisierung

DGS Der St. Galler Druckgiesserei weicht in Guangzhou City im Bezirk Nansha in China eine zusätzliche Produktionsstätte für Strukturteile ein.

KLAUS RIMNOV

Die DGS Druckguss Systeme AG, St. Gallen, baut ihre Produktionskapazitäten in China mit einer neuen Giesserei mit einer Gesamtkapazität von bis zu 20 Druckgussmaschinen inklusive der erforderlichen Wertschöpfungsstufen weiter aus. Das Werk in Nansha wurde vor wenigen Tagen in einem offiziellen Festakt unter Teilnahme von Vertretern der Automobilindustrie, von Partnerunternehmen, von Zulieferern sowie den lokalen Behörden eingeweiht. Mit dem Ausbau der Kapazitäten in China unterstreicht DGS ihr starkes Commitment zu den gemeinsamen Globalisierungsschritten mit ihren Schlüsselkunden sowie dem Wachstum in China.

Den Kunden nach China gefolgt

«Wir haben unsere Geschäftsbeziehungen auf dem Festland in China bereits 2007 aufgebaut und sind damit unseren europäischen Kunden gefolgt. Wir bedienen somit unsere traditionellen europäischen Kunden, welche die gleichen anspruchsvollen Produkte in der gewohnten DGS-Qualität auch in China beziehen können», begründet Andreas Müller, Chief Executive Officer (CEO) der DGS, das Engagement in Asien.

Das Wachstum im chinesischen Markt sowie der Einstieg in die komplexen Fertigungsabläufe für Strukturteile einschliess-

lich aller erforderlichen Wertschöpfungsstufen wie etwa Wärmebehandlung und Bearbeitung machten den Aufbau eines neuen Standortes mit einer Produktionsfläche von zirka 10 000 Quadratmetern erforderlich. Mit rund 150 Mitarbeitenden, acht installierten Druckgussmaschinen bis zu 1650 Tonnen, einschliesslich Wärmebehandlung, Bearbeitung und Werkzeugbau, fertigt DGS China Co. Ltd. besonders Teile aus Aluminium und Magnesium. Einige der von DGS in China gefertigten Produkte sind Handbremsen, Schaltgehäuse, Lenkungsteile sowie seit November 2013 auch diverse Strukturteile.

Wachsen mit heimischen Abnehmern

Aus langfristiger Perspektive betrachtet soll der Standort in Nansha die eigenständige Entwicklung (R&D) weiter ausbauen und weiter mit chinesischen Kunden wachsen. DGS erwartet, dass der Standort von heute 5 Prozent Umsatzanteil in der DGS-Gruppe in den nächsten Jahren auf 25 Prozent wachsen wird.

Die DGS Druckguss Systeme AG mit Hauptsitz in St. Gallen beschäftigt weltweit 750 Mitarbeiter und fertigt Druckgussteile aus Aluminium, Magnesium und Zink in der Schweiz, in Tschechien und in China für die Automobilindustrie sowie für verschiedene Industriekunden aus den Bereichen Energie und Elektrogeräte.

Eine professionelle R&D-Orientierung macht aus DGS Druckguss Systeme eine der führenden Druckguss-Unternehmungen in der Industrie. Mit Entwicklungsaktivitäten in den Bereichen Material, Prozesse und Produkte gehört DGS zum engen Kreis der weltweit leitenden Giessereien für Strukturteile aus Aluminium.

ANZEIGEN



Service, der begeistert

Metall Service Menziken ist in der Schweiz das führende Service-Center für kundenorientierte Lösungen rund um die Beschaffung von Aluminium, Buntmetallen und Edelstahl Rostfrei.

Metall Service Menziken

klöckner & co multi metal distribution

Metall Service Menziken AG
Hauptstrasse 35
CH-5737 Menziken
www.metallservice.ch



WWW.BWB-GROUP.COM



VIELFALT IN DER OBERFLÄCHENTECHNIK

Bearbeitung und Veredelung von Aluminium

Accredited
Nadcap
Nadcap-zertifiziert

BWB-Gruppe
www.bwb-group.com

Altenrhein
Stans-Oberdorf
Bätterkinden

Schlieren
Büren an der Aare
Niederwangen

Safnern
Dresden
Braşov

BWB
OBERFLÄCHENTECHNIK

«Viel Spielraum bleibt nicht»

Marcel Menet Der Geschäftsführer von alu.ch warnt vor den Konsequenzen der immer schneller drehenden Konjunkturzyklen.

INTERVIEW: MARKUS KÖCHLI

Konjunkturbeobachter gehen für 2013 von einem Wachstum des Bruttoinlandproduktes (BIP) in der Schweiz von 1,5 bis maximal 2 Prozent aus. Rechnen Sie für die hiesige Aluminium-Branche mit einem ähnlich grossen Wachstum?

Marcel Menet: Die Zahlen der ersten acht Monate des laufenden Jahres deuten auf einen erneuten Rückgang gegenüber 2012 hin. Doch die Monate September und Oktober lagen wieder deutlich über Vorjahr. Somit dürfen wir mit einem leichten Plus von rund 1 Prozent rechnen.

Was sind die wichtigsten Gründe, dass die Branche im Vorjahresvergleich nur minimal zulegen kann?

Menet: Der Margendruck ist in ganz Europa enorm. Auch wenn offizielle Stellen den starken Franken nicht mehr als Problem darstellen, ist er nach wie vor eine Belastung für unsere exportorientierte Industrie. Oft werden unsere Firmen gar nicht

«Die Kosteneinsparprogramme sind in vielen Unternehmen ausgezeit.»

mehr angefragt, weil Kunden fälschlicherweise denken, dass die Schweiz nicht mehr konkurrenzfähig sei, vor allem bei Neugeschäften.

Beim Stahl beeinflussen vor allem die Überkapazitäten in Asien den Weltmarkt. Gilt dies auch für den Markt mit Aluminium-Produkten?

Menet: Eher weniger, da spüren wir europäische Länder viel stärker. Beispielsweise leiden Presswerke in Italien und Spanien an zwei- bis dreifachen Überkapazitäten; sie versuchen deshalb, mit Tiefpreisen die Auslastung zu erhöhen.

Das Exportgeschäft leidet unter der europäischen Konkurrenz. Wie gross sind die Ausländertigkeiten der hiesigen Aluminium-Branche?

Menet: Der Exportanteil liegt bei rund 80 Prozent. In den vergangenen Monaten hat sich das Exportgeschäft eher wieder erholt. Der Bestellungseingang Export ist von Januar bis Oktober um 3 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen, dagegen ist von der Auftragseingang im Inland im gleichen Zeitraum um 2 Prozent zurückgegangen. Beim Export liegt das vor allem an der sehr guten Entwicklung im Eisenbahngeschäft.

2009 die Krise, 2010 die Erholung, 2011 der Normalfall – und jetzt wieder die Krise. Das Konjunkturkarussell dreht immer schneller.



DER MENSCH

Name: Marcel Menet
Geboren: 13. September 1965
Wohnort: Uetikon am See ZH
Familie: Verheiratet, zwei Kinder
Funktion: Geschäftsführer Aluminium-Verband Schweiz (alu.ch), Zürich; Geschäftsführer Giesserei-Verband der Schweiz, Zürich

alu.ch Der Aluminium-Verband mit Sitz in Zürich ist die Branchenorganisation der schweizerischen Aluminium-Industrie. Als deren Interessengemeinschaft setzt er sich zur Förderung der Produktion, Verarbeitung, Veredelung, Verwendung und Wiederverwertung sowie des Handels mit Aluminium und seinen Fabrikaten ein. Im Verband sind 88 Unternehmen mit ungefähr 12000 Beschäftigten organisiert. In der Schweiz gibt es zwei Walz- und drei Presswerke sowie mehrere Veredelungswerke und zusätzlich 40 Leichtmetall-Giessereien.



«Dinner for one»: Urs Hotz, Kriens (Preisträger in der Kategorie Erwachsene des 16. Alu-Kreativ-Wettbewerb der Igora-Genossenschaft für Alu-Recycling).

Menet: Ja. Auch wenn wir diese Entwicklung ebenfalls mit Besorgnis beobachten, müssen wir uns darauf einstellen, dass die klassischen fünf bis acht Jahre für einen Zyklus wohl der Vergangenheit angehören.

Was hat diese Beschleunigung der Zyklen für Konsequenzen?

Menet: Den Unternehmen bleibt immer weniger Zeit, sich auf die abschwächende Nachfrage einzustellen und damit die Kostenseite anzupassen. Umgekehrt müssen sie auch schneller reagieren, wenn die Konjunktur anzieht, wollen sie Marktanteile gewinnen. Das ist nur mit einem weitsichtigen Management und einem flexiblen Personal möglich. Längerfristig gefährlich wird es, wenn die Innovationszyklen kürzer als die Innovationszyklen ausfallen und Innovationen aufgrund eines Abschwungs wieder abgebrochen werden.

Kann die Branche einen weiteren Abschwung überhaupt noch bewältigen?

Menet: Ein weiterer Rückgang hätte Konsequenzen. Die Kosteneinsparprogramme sind in vielen Unternehmen ausgereizt. Viel Spielraum bleibt da nicht.

Sind keine Reserven vorhanden?

Menet: Die Erholung nach dem dramatischen Rückgang 2009 war zu kurz. Deshalb konnten einige Firmen nicht genügend Reserven bilden. Damit kann schnell die Liquiditätsfrage wieder in den Vordergrund rücken.

Sie schliessen Kurzarbeit oder – im dramatischsten Fall – Entlassungen nicht aus?

Menet: Vor allem im ersten Semester des laufenden Jahres mussten einige Firmen Kurzarbeit einführen. Auch die Zahl von temporären Arbeitskräften wurde damals reduziert. Dank diesen Massnahmen blieben dieses Jahr grössere Entlassungen die Ausnahme. Doch sollte sich die Situation 2014 verschlechtern, schliesse ich gewisse Zäsuren nicht aus.

Kann man sich als Anbieter nicht gezielt auf das Oszillieren der Nachfrage ausrichten?

Menet: Bis zu einem gewissen Masse haben sich die Firmen mit einer geschickt gewählten Diversifizierung auf die neue Situation eingestellt. Doch ist das nicht ein einfacher Prozess, da für die verschiedenen Segmente unterschiedliches Know-how gefragt ist. Ein Unternehmen mit Fokus Bau- oder Maschinenindustrie

kann nicht in ein paar Monaten zum Zulieferer in der Automobilbranche werden. Das ist eine andere Welt.

Reden wir von einem rein schweizerischen Problem? Oder gelten diese Veränderungen auch für andere Anbieterländer?

Menet: Wie erwähnt haben Presswerke in Italien, Spanien und auch Griechenland mit enormen Überkapazitäten zu kämpfen. Auch in Frankreich zeigt sich ein ähnliches, jedoch nicht ganz so dramatisches Bild. Und Deutschland hat im Profildruck seit Juni 2013 rückläufige Bestellungseingänge gegenüber dem Vorjahr zu beklagen.

Sind alle Anbieter gleich stark betroffen? Immerhin ist die Bauwirtschaft der Motor der schweizerischen Binnennachfrage. Aluminium spielt im Bau eine wichtige Rolle.

Menet: Der Bau hat sich in den vergangenen Jahren als erstaunlich resistent gegenüber der Krise erwiesen. Von dieser Entwicklung hat die Aluminium-Industrie sehr stark profitiert. Immerhin geht rund ein Viertel aller Aluminium-Produkte ins Bausegment. Doch auch hier spüren wir in den letzten Monaten einen leichten Rückgang.

Wo sehen Sie die grössten Probleme in der Inlandnachfrage?

Menet: Nach wie vor Sorgen bereitet uns der Maschinen- und Apparatebau. Dieser bewegt sich seit Jahren auf tiefem Niveau. Und im Nutzfahrzeugbereich zeigt sich ebenfalls ein schwieriges Umfeld.

Dennoch gilt die Sparte Verkehr nach wie vor als gutes Fundament für die Branche. Wie beurteilen Sie hier die Situation?

Menet: Der Schienenfahrzeugbereich boomt seit diesem Jahr wieder. Und die

Zulieferer in der Flugzeugindustrie sind schon seit längerem sehr gut ausgelastet. Darum sind wir zuversichtlich, dass durch die CO₂-Problematik und mit den damit verbundenen gesetzlich verschärften Rahmenbedingungen Aluminium auch in Zukunft ein attraktiver Leichtbauwerkstoff im Transportsektor bleiben wird.

bleibt die Sparte Verpackung. Wie läuft dieser nicht unwichtige Bereich?

Menet: Für die Kunden im Verpackungsbereich zählen nach wie vor die gewohnt hohe Schweizer Qualität, die Flexibilität und die Servicebereitschaft, sodass zwar auch hier Preisdruck vorhanden ist, dieser aber nicht in gleichem Masse durchschlägt wie in anderen Branchen. Die Auftragseingänge hielten sich nahezu konstant auf einem guten Niveau.

Was bringen nachhaltige «grüne Technologien»?

Menet: Dank seinen guten Eigenschaften konnte sich Aluminium bei den «grünen Technologien» als wichtiger Leichtbauwerkstoff etablieren. Doch da viele Förderprogramme in den letzten Monaten gestrichen wurden und aufgrund von Billigimporten aus China ist einer der wichtigsten Märkte in diesem Bereich, die Solarindustrie, für unsere Unternehmen als Zulieferer leider praktisch kein Thema mehr.

Wie sieht Ihr Ausblick für 2014 aus?

Menet: Die meisten Firmen haben einen Bestellungseingang, der bis zu den Sportferien reicht. Was danach kommt, ist für einige Firmen der berühmte Blick in die Kristallkugel. Insgesamt gehen wir von einer leichten Entspannung der wirtschaftlichen Situation aus und rechnen mit einem bescheidenen Wachstum für 2014.

3000 Tonnen Druck für grosse Bauteile

Imbach Der Spezialist für hochwertige Schmiedeteile arbeitet in Nebikon neu mit der grössten und stärksten Schmiedepresse der Schweiz.

URBAN STOCKER

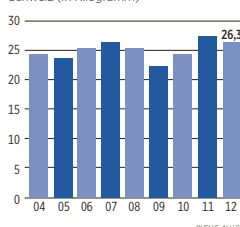
Power Nexis ist der Projektname der Multifunktions-Schmiedepresse mit einer Presskraft von 3000 Tonnen. Sie ist damit die grösste derzeit in der Schweiz installierte Schmiedepresse. Sie dient der hoch effizienten Warmumformung von grossen und schweren Bauteilen aus den unterschiedlichsten metallischen Werkstoffen für den Einsatz in der Energie-, Medizin- sowie Verkehrstechnik, in der Luft- und Raumfahrt, in der Anlagen- und Verfahrenstechnik sowie in Bio- und Nanotechnologie, um die wichtigsten Einsatzgebiete zu nennen.

Die Maschine wurde von der Firma Schuler in Göppingen, dem weltweit führenden Pressenhersteller, auf die Bedürfnisse der Imbach & Cie AG/Solutions in Metal, Nebikon, massgeschneidert. Die Bauzeit betrug 12 Monate. In 18 Einzeltransporten wurde sie Anfang April dieses Jahres angeliefert. Ende Oktober erfolgte die Endabnahme der Presse.

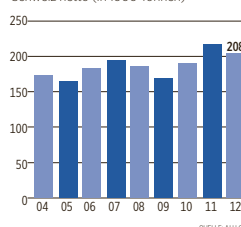
Presskraft ist ein Schlüsselfaktor zur Herstellung hochwertiger Schmiedeteile. Mit der neuen 3000-Tonnen-Presse steht die vierfache Presskraft gegenüber bisher zur Verfügung. Die Anlage erlaubt einerseits die zwingend nötige Produktivitätssteigerung, um im Hochlohnland Schweiz auch in Zukunft erfolgreich Schmiedeteile herstellen zu können, andererseits ermöglicht die Maschine nun die Umformung von Spezialwerkstoffen wie Nickel-, Titan- und Aluminium-Legierungen in grösseren Abmessungen. Mit einer Investitionssumme von 13,5 Millionen Franken handelt es sich um die grösste Investition in der Geschichte der Firma Imbach. Entsprechend sind damit auch beträchtliche unternehmerische Herausforderungen verbunden.

Urban Stocker, Leiter Marketing und Verkauf, Imbach & Cie AG/Solutions in Metal, Nebikon LU.

Alu-Pro-Kopf-Einsatz
Schweiz (in Kilogramm)



Alu-Einsatz
Schweiz netto (in 1000 Tonnen)



Schluss mit Verschwendung

Klimaschutz Metall Service Menziken setzt sich für die Optimierung der Energieeffizienz und die CO₂-Reduktion ein. Dafür gibt es ein Zertifikat.

KLAUS RIMNOV

Mit der freiwilligen Teilnahme am Programm der Energie-Agentur der Wirtschaft (EnAW) bekennt sich die Metall Service Menziken zur aktiven Reduktion der CO₂-Emissionen und zur Optimierung der Energieeffizienz in der Schweiz. Die Zielvereinbarung ist vom Bund, den Kantonen und Partnern der Wirtschaft anerkannt.

Professionelles Energie-Management

Um die energetischen Ziele von Bund und Kantonen zu erreichen, müssen auch die Unternehmen ihren Beitrag leisten. Metall Service Menziken gehört im Aargau zu den 600 Betrieben, die mit mehr als 5 GWh Wärmeverbrauch beziehungsweise mehr als 0,5 GWh Elektrizitätsverbrauch

zu den grossen Energieverbrauchern im Kanton zählen. Dies, weil das hoch spezialisierte Service Center energieintensive Prozesse wie etwa das thermische Behandeln anbietet. Der Grossverbraucherartikel im Aargauer Energiegesetz schreibt vor, dass diese Unternehmen ihre Energieeffizienz systematisch mit wirtschaftlich tragbaren Massnahmen über zehn Jahre um 2 Prozent pro Jahr verbessern.

Um die Energieeffizienz zu verbessern, stehen den Grossverbrauchern im Aargau drei Modelle offen. Metall Service Menziken hat sich für das KMU-Modell der Energie-Agentur der Wirtschaft entschieden. Es bietet kleinen und mittelgrossen Firmen ein professionelles und einfach umzusetzendes Energie-Management-System. Das Modell umfasst massgeschneiderte Beratung, optimiert

den Energieverbrauch und senkt die Energiekosten bei geringem Aufwand. Das KMU-Modell richtet sich an Unternehmen, die jährlich weniger als 1500 Tonnen CO₂ ausstossen und weniger als 1 Million Franken Energiekosten ausweisen. Besonders eignet es sich für KMU, die keinen eigenen Energiebeauftragten haben. Dieses Know-how bringen die Berater der EnAW ein.

Massnahmenkatalog definiert

Im Fall von Metall Service Menziken untersuchte der EnAW-Berater den Betrieb nach Sparpotenzial. Die Begehung dauerte rund einen Tag. Analysiert wurden unter anderem die Haustechnik, die Gebäudehülle und der Produktionsprozess. Nach diesem Energiecheck schlug der KMU-Berater Metall Service Menziken den optimalen Effizienz-Massnahmenkatalog vor. Dieser umfasste den exakten Beschrieb, wie jede Massnahme umgesetzt wird und welche Einsparungen sie bringt. Den Entscheid, welche Massnahmen tatsächlich umgesetzt werden, fällt Metall Service Menziken selber.

Dabei wurden folgende wesentliche Massnahmen definiert: Die Installation von Solarpaneelen auf dem Dach des Neubaus, die Wärmedämmung von zwei Fassaden mit 1200 Quadratmetern, der Ersatz der Fenster der beiden Fassaden, die Umstellung von Propangas auf Erdgas und die Umstellung auf LED-Leuchten im ganzen Betrieb. Dazu kamen diverse kleinere Massnahmen.

Auf Basis dieses Massnahmenkatalogs legten die Unternehmensleitung und der EnAW-Berater fest, wie viel Energie und



«Für Alutarier»: Selina und Jan Kobelt, Feldmeilen (Preisträger in der Kategorie Jugendliche/Gruppe des 16. Alu-Kreativ-Wettbewerbs der Igora).

METALL SERVICE MENZIKEN

Grösster Schweizer Alu-Distributor

Debrunner-Koenig-Tochter Metall Service Menziken ist ein Unternehmen der Debrunner Koenig Holding mit Sitz in St. Gallen. Sie gehört zur international tätigen Klöckner & Co.-Gruppe, dem grössten produzentenunabhängigen Stahl- und Metalldistributor in Europa und Nordamerika. Die Debrunner Koenig Holding ist mit den Tochtergesellschaften Debrunner Acifer, Koenig Feinstahl und Metall Service Menziken in der Schweiz mit ein führendes Distributionsunternehmen in den Berei-

chen Multi Metall Distribution, Bewehrungen und Bautechnik und Technische Produkte. Das traditionsreiche Unternehmen bedient mit seinen Mitarbeitenden, Produkten und Dienstleistungen Kunden aus den Bereichen Bau, Industrie und Gewerbe. Die Metall Service Menziken ist der grösste Aluminium-Distributor in der Schweiz und beschäftigt rund 100 Personen, darunter acht Lehrlinge. Im Jahr werden rund 20'000 Tonnen Metalle abgesetzt.

CO₂ Metall Service Menziken einsparen soll. Das Sparziel wurde in einer Zielvereinbarung festgeschrieben. Die Laufzeit der Zielvereinbarung im KMU-Modell ist auf zehn Jahre ausgerichtet. Sie definiert die Effizienzziele für jedes einzelne Jahr und soll pro Jahr 2 Prozent einsparen.

Das Unternehmen setzt diese Massnahmen nun Schritt für Schritt in Eigenregie um. Der KMU-Berater der EnAW steht mit Rat und Tat zur Seite. Jedes Jahr wird überprüft, ob das vereinbarte Sparziel erreicht worden ist. Metall Service Menziken erfasst dazu seinen Energieverbrauch und die realisierten Massnahmen in einem einfachen, internetbasierten Tool. Stimmt die Bilanz, erhält der Betrieb das EnAW-Label «CO₂ & kWh reduziert». Bei Nichterfüllung müsste Metall Service Menziken Emissionszertifikate kaufen.

Geschäftsführer Matthias Ruch ist vom Nutzen des Projekts überzeugt: «Natürlich

sind alle diese Massnahmen für uns mit beträchtlichen zusätzlichen Investitionen verbunden. Doch mit dem KMU-Modell haben wir ein erstklassiges Energie-Management-System eingeführt. Wir sparen Energie und Kosten. Das kommt uns und der Umwelt zugute.»

Mit dem Abschluss der EnAW-Zielvereinbarung im KMU-Modell erfüllt Metall Service Menziken die gesetzlichen Vorgaben in den Bereichen CO₂ und Energieeffizienz. Die EnAW-Zielvereinbarung ist von Bund und Kantonen anerkannt. Mit dem Nachweis von Effizienzmassnahmen wird Metall Service Menziken von Detailvorschriften des Kantons befreit. Mit dem Nachweis von CO₂-Reduktionen ist das Unternehmen zudem von der CO₂-Abgabe des Bundes auf fossile Brennstoffe befreit. Metall Service Menziken hat das Zertifikat der Zielvereinbarung der EnAW am 11. September 2013 erhalten.

ANZEIGE

Ihr Alupartner

für anspruchsvolles Design
Aluminiumprofile

ALUMINIUM LAUFEN AG

Industriestrasse 5 T. +41 61 775 22 22
CH-4253 Liesberg www.alu-laufen.ch

Anodisation bringt viele Vorzüge

Bau Als Fassadenelement oder Fensterprofil schützt Aluminium über Jahrzehnte hinweg bei kleinstem Unterhaltsaufwand die Gebäudezelle gegen Umwelt- und Witterungseinflüsse.

berverfahren ermöglichen die vielfältigsten Farben und Farbnuancen. Als Beispiel für gelungene Farbvarianten ist die Überbauung «Promenade» in Horgen mit dem Verfahren BWB-Permalux oder die Kehrichtverbrennung Winterthur mit dem Farbverfahren BWB-Spectrocolor zu erwähnen. Speziell die Spectrocolor-Fassade erscheint dem Betrachter je nach Beleuchtung (Sonnenstand) oder Betrachtungswinkel in einem leicht wechselnden Farbton. Dank der Anodisation behält das Aluminium immer seinen metallischen Charakter.

THOMAS BETSCHART

Aluminium ist ein beliebtes Material auf dem Bau, besonders als Fassadenelement oder im Fensterbau. Sein wichtigster Vorteil neben der Gewichtseinsparung: Das Material schützt Bauten hervorragend gegen alle Einflüsse. Am Ende der langen Gebrauchsdauer kann Aluminium zudem wieder mit wenig Energie recycelt und als neues Bauteil gegossen, gewalzt oder verpresst werden.

Das Anodisieren oder Eloxieren fördert die positiven Eigenschaften des Werkstoffes Aluminium. Bei der farblosen Anodisation (Naturton), wie am Neubau der Messehalle in Basel, schimmert das metallisch silberne Aluminium durch die dünne, aber harte und widerstandsfähige Oxidschicht.

Eine geeignete mechanische Vorbehandlung wie Schleifen und Bürsten oder eine chemische Vorbehandlung wie Beizen und Mattieren können das Erscheinungsbild der Aluminium-Oberfläche noch verstärken und ausprägen. Anodierte Aluminium-Oberflächen lassen sich bestens einfärben. Diverse UV-stabile Far-

Seit geraumer Zeit wird sogar mit unterschiedlichen Aluminium-Legierungen experimentiert, welche sich nicht mit einem einheitlichen Oberflächenbild anodisieren lassen. Die so erzeugten Oxidschichten mit dem inhomogenen Erscheinungsbild lassen weitere interessante und «lebhafte» Schichten zu.

Aluminium ist und bleibt ein interessanter Werkstoff sowohl für den Fassaden- und Fensterbau als auch für die Innenanwendung. Die vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten dank der Anodisation, die unerreichte Langlebigkeit mit minimalem Unterhaltsaufwand und die uneingeschränkte Recycelbarkeit werden von keinem anderen Bau- und Werkstoff erreicht.

Thomas Betschart, Leiter Marketing & Verkauf, BWB-Gruppe für Oberflächentechnik, Oberdorf NW.

IMPRESSUM

Redaktion und Verlag, Axel Springer Schweiz, Föhrli- und Bockstrasse 70, 8021 Zürich



«Schweizer Schpilisä»: Fiona Cairns, Brugg (Preisträgerin in der Kategorie Erwachsene des 16. Alu-Kreativ-Wettbewerbs der Igora-Genossenschaft für Alu-Recycling).

570 Tuben für einen Liegestuhl

Recycling Nach Getränkedosen und Tiernahrungsschalen stehen jetzt Senf- und Mayonnaise-Tuben im Zentrum der Alu-Wiederverwertung.

KLAUS RIMNOV

Vor 80 Jahren brachte Thomy die Aluminium-Tube auf den Markt. Nach einem knappen Jahrhundert zeigt der Verpackungsklassiker keinerlei Alterserscheinungen. Die Tube für Senf, Mayonnaise und Saucen wird geschätzt, zu Hause wie unterwegs.

Auch ökologisch steht sie gut da, wenn der letzte Rest ausgedrückt und die Tube zur Sammelstelle in Gemeinden gebracht wird. Für viele Konsumenten ist es allerdings ein Aha-Erlebnis, dass Alu auch in Form von Tuben gesammelt werden kann. Denn beinahe 30 Prozent wissen nicht, dass die Tuben für Senf, Mayo usw. aus Alu sind und recycelt werden können. Das liegt daran, dass sie klein gedrückt zu gut in den Abfallsack passen und man nicht so häufig eine leere Tube in der Hand hat, vermutet Markus Tavernier, Geschäftsführer der Igora-Genossenschaft für Aluminium-Recycling. Igora hat die Vision eines 100-Prozent-Recyclings von Alu-Verpackungen. Pro Jahr werden in der Schweiz rund 12'000 Tonnen Aluminium-Verpackungen aus den Haushalten gesammelt oder zirka 1,5 Kilo pro Einwohner. Doch anders als bei der Dose und der Tiernahrungsschale fristet das Recycling der Tube ein Mauerblümchendasein. Die Sammelquote liegt erst bei 60 Prozent. «Ein zu niedriger Wert», findet Tavernier. Deshalb forcieren Igora und Thomy, der bedeutende Abfüller von Lebensmitteln in Alu-Tuben, die Aufklärungsarbeit und lassen zum Beispiel die Skirennfahrerin Lara Gut oder Töffrennfahrer Thomas Lüthi auf Plakaten erklären: «Ich trenne Senftuben vom Abfall.»

Aufklärung zum Sammeln von Alu-Tuben lohnt sich. Denn die Schweiz ist

laut der zu Nestlé gehörenden Thomy ein Tubenland. 210 Millionen Alu-Tuben werden hierzulande jährlich abgesetzt. Anders als in anderen Ländern wird ein grosser Teil mit Lebensmitteln wie Mayonnaise oder Senf gefüllt. 37 Prozent aller Tuben (75 Millionen Stück, ein Teil davon geht ins Ausland) finden in der Lebensmittelbranche Verwendung. In Europa sind es lediglich 16 Prozent. Weiter kommen die Tuben in der Schweiz für Pharma- (45 Prozent), Kosmetik- (20 Prozent) und Haushaltprodukte (2 Prozent) zum Einsatz.

In der Schweiz ein ständiger Begleiter

Dass die Schweizer die Alu-Tube lieben, hat praktische Gründe. Die Bevölkerung wächst mit der Tube auf; dabei lernt sie die vielen positiven Eigenschaften der Tube kennen. Saucen in der Tube lassen sich ohne Konservierungsmittel vergleichsweise lange aufbewahren. Und für unterwegs sind sie leicht und gut transportierbar. In Grossbritannien ist das ganz anders. Laut Frank Wilde, Marken-

Manager bei Nestlé, bleiben dort Mayo- und Senftuben in den Regalen liegen: «Die Engländer meinen, da sei Zahnpasta drin. Sie wollen die Saucen aus dem Glas oder aus der Plastikflasche.»

Obwohl die Herstellung von Alu energieaufwendig ist, macht es ökologischen Sinn, Senf, Mayo, Le Parfait usw. in Aluminium zu verpacken. Einerseits wegen der langen Haltbarkeit. Zudem auch wegen der Recyclingtauglichkeit des Metalls. Aluminium kann beliebig oft und ohne Qualitätsverlust eingeschmolzen werden. Dafür werden nur gerade 5 Prozent jener Energie benötigt, die für die erstmalige Herstellung von Aluminium gebraucht wird. Alu wird immer wieder zu Alu. So kann man beispielsweise durch das Recycling von 570 Alu-Tuben einen Liegestuhl (8,5 Kilo) und aus 670 Tuben ein Mountainbike (10 Kilo) herstellen.

Noch ökologischer, als alle Tuben nur zu recyceln, wäre allerdings, weniger Restinhalt in der aufgebrauchten Tube zu lassen. Der Umweltnaturwissenschaftler Thomas Kägi von Carbotech AG hat berechnet, dass im Fall einer 265 Gramm schweren Mayonnaise-Tube die relative Umweltauswirkung der Verpackung lediglich 8 Prozent beträgt. Das heisst: Der Inhalt – die Mayonnaise – fällt umweltmässig viel mehr ins Gewicht als die Verpackung. Die Umweltbilanz der Tube wird empfindlich verschlechtert, je mehr vom Lebensmittel darin zurückbleibt. Gemäss Tests vom «K-Tipp» werden zirka 7,5 Prozent des Inhalts an Senf oder Mayo bei der Alu-Tube nicht herausgedrückt. Für Kägi bedeutet dies: «Wenn man nur 1 Prozent mehr aus der Tube herausbringen würde, könnte dies die gleiche Verbesserung bringen wie eine um 10 Prozent leichtere Tube.» Oder: Weniger Restinhalt in der

aufgebrauchten Tube verstärkt die Wirkung des Recyclings erheblich. «Wenn am Ende gar nichts in der Tube zurückbliebe, entspräche das bei der Umweltentlastung der zweieinhalbfachen Wirkung einer 100-Prozent-Alu-Recyclingquote.» Auch eine Gewichtsreduktion der Tube, die rund 14 Gramm wiegt, hätte keinen grossen Effekt auf die Umweltbelastung.

Geschlossener Kreislauf

Neben der vollständigen Entleerung der Tube trägt das Recycling einen grossen Teil dazu bei, die Umweltbelastung zu verringern. Bringt man die Tube zur Sammelstelle, statt sie in den Hausmüll zu werfen, reduziert sich die Umweltbelastung gemäss Carbotech AG um den Faktor 10.

Igora organisiert das freiwillige Sammelsystem für leere Alu-Verpackungen in der Schweiz, das über die vorgezogenen Recyclingbeiträge (VRB) finanziert wird. Diese betragen pro Alu-Verpackung 1 Rappen. Das Sammelsystem in der Schweiz funktioniert mehrleisig. Einerseits können Alu-Verpackungen in den Containern bei zirka 2'400 Gemeinden und Städten abgegeben werden. Alu-Dosen werden zusätzlich – besonders im Freizeit-, Unterwegs- und Veranstaltungsbereich – über Tausende von Dosenpressen und -behältern gesammelt. Hobbysammler und private Sammelgruppen ergänzen das Sammelsystem, indem sie freiwillig Dosen zusammentragen und diese direkt in einen der über 150 Recyclingbetriebe bringen. Dort erhalten die Sammler pro Kilo Dosenschrott 1.30 Franken ausgezahlt. Kaffee kapseln aus Aluminium nehmen sowohl Gemeinden wie auch Partnergeschäfte von Nespresso entgegen. Sämtliche Sammel- und Abgabemöglichkeiten für Alu-Verpackungen und andere Wert-

stoffe sind unter recyclingmap.ch elektronisch abrufbar.

Ab den Sammelstellen gelangen die Alu-Verpackungen in eines der 20 Sortierzentren in der Schweiz. Anschliessend werden die kompaktierten Alu-Verpackungen in einem ausländischen Schmelzwerk zur Herstellung von neuen Alu-Produkten eingeschmolzen.

ALU-TUBEN

Wiederverwertung entlastet Umwelt

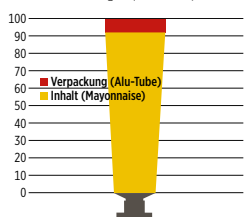
Vorteile Die Verformung der Aluminium-Tube beim Gebrauch ist ein Vorteil. Durch die Verformung wird nach der Entnahme einer Portion keine Luft in die Tube zurückgesaugt. Somit ist die Haltbarkeit von Produkten in Tuben in der Regel länger als bei anderen Verpackungen.

Gewicht Das Gewicht pro Alu-Tube von durchschnittlich 14 Gramm ist bereits gering und kann kaum noch reduziert werden, ohne die Funktionen zum Schutz des Inhalts und der Handhabung einzuschränken.

Konsequenzen Würde man in der Schweiz eine 100-Prozent-Recyclingquote erreichen, entspräche das bei einem Verbrauch von 56 Millionen Tuben pro Jahr einer Reduktion der Umweltbelastung entsprechend 400 Erdumrundungen mit einem Lastwagen oder bei einer Recyclingquote von 90 Prozent 300 Erdumrundungen.

Inhalt entscheidender als Tube

Umweltauswirkungen (in Prozent)



Beispiel Mayonnaise-Tube mit 265 Gramm Inhalt

QUELLE: WWW.IGORA.CH

EMPA-STUDIE

Bei den Dosen sind wir Weltmeister

Sammelbilanz Eine Studie der Eidgenössischen Materialprüfungsanstalt (Empa) bestätigt, dass die Nachhaltigkeitsbilanz bei Alu-Verpackungen mit der Recyclingquote steht und fällt. Verpackungen aus Aluminium sind ökologisch, wirtschaftlich und gesellschaftlich sinnvoll, sofern sie gesammelt und recycelt werden. Bereits neun von zehn Alu-Dosen werden dank den Bemühungen der Igora in der Schweiz gesammelt, bei den Tierfuttermitteln aus Aluminium sind es 80 Prozent. Bei den Tuben gehen heute 60 Prozent in die Wiederverwertung.



IMBACH & CIE
Solutions in Metal

Stämpelfeld 9 | CH-6244 Nebikon | Schweiz
T +41 62 748 44 44 | F +41 62 748 44 40
www.imbach.com | imbach@imbach.com



Freiformschmieden
Open-die Forging



Ringwalzen
Ring Rolling



Gesensschmieden
Drop Forging



Vorbearbeiten
Rough Machining



Fertigbearbeiten
Finish Machining



Montage
Assembly

ANZEIGE