

Magazyn koncernu Sapa • Nr 2 2011

# Shape

WIĘKSZE BEZPIECZEŃSTWO  
DZIĘKI WYKORZYSTANIU STOPU  
ALUMINIUM W SAMOCHODACH

ŚWIETLANA PRZYSZŁOŚĆ PRZED  
RYNKIEM ENERGII SŁONECZNEJ

STÓŁ Z PROFILI ALUMINIOWYCH  
WYGRYWA PRESTIŻOWĄ  
NAGRODĘ

PÓŁNOCNOAMERYKAŃSKI  
RYNEK NACZEP CIĘŻAROWYCH

# WRZUCAMY NA SZYBSZY BIEG

STRONA



**sapa:**

# Fascynująca ca przyszłość przed Sapa

**P**ostępy poczynione w ostatnim roku uczyniły z Sapa największą na świecie firmę zajmującą się wyciskaniem aluminium oraz lidera w zakresie przenoszenia ciepła w przemyśle motoryzacyjnym. W ciągu pięciu lat nasz zasięg zwiększył się ponad dwukrotnie, działamy obecnie w 35 krajach, zatrudniamy 15 000 pracowników i zajmujemy czołowe pozycje zarówno na europejskim jak i północnoamerykańskim rynku.

Przejęcie Jiangyin Haihong Non-Ferrous Materials Co. Ltd. („Haihong”) pozwoliło nam zaznaczyć naszą obecność w Azji i umożliwiło nam rozwój naszych zdolności produkcyjnych w Indiach, Wietnamie i Chinach. We wrześniu ogłosiliśmy otwarcie nowego centrum badań i rozwoju (R&D) w Chinach (Sapa Technology Shanghai). Dzięki wykorzystaniu naszego doświadczenia i wiedzy technologicznej, na rynek azjatycki zostaną wprowadzone nowe rozwiązania, co przyniesie korzyści zarówno lokalnym jak i globalnym klientom.

Dzięki sieci naszych zakładów, możliwościom badawczo-rozwojowym oraz strukturze lokalnej i globalnej sprzedaży, koncern Sapa może obsługiwać zarówno lokalnych jak i globalnych klientów i oferować im wysokiej jakości rozwiązania. Możemy także przytoczyć wiele przykładów, w jaki sposób nasi klienci otrzymują od nas wysokiej jakości produkty i usługi. W tym wydaniu Magazynu Sapa przeczytacie m.in. o współpracy z dostawcami naczepek ciężarowych w Ameryce Północnej, do obsługi których Sapa wykorzystuje całą sieć swoich zakładów.

Myślę, że koncern Sapa ma przed sobą fascynującą przyszłość. Rozwinęliśmy nasze możliwości na skalę globalną tak, aby wychodzić naprzeciw potrzebom naszych klientów i realizujemy precyzyjnie określone strategie, które pomagają wykorzystywać naszą wielkość i możliwości jeszcze lepiej. Wierzę, że Sapa nadaje przyszłości nowy wymiar!



**Svein Tore Holsether,**  
Prezes i Dyrektor Generalny  
koncernu Sapa

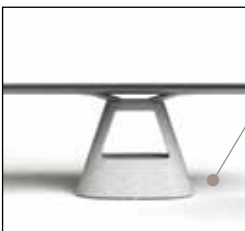
## ZAWARTOŚĆ NUMERU 2



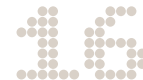
Po kryzysie gospodarczym w 2009 roku, północnoamerykański rynek naczepek ciężarowych wraca do formy. Stosunek produkcji naczepek z pierwszych trzech miesięcy 2010 i 2011 roku wyniósł 109% na korzyść roku 2011.



Poznajcie Dave'a Humphriesa, Dyrektora Sprzedaży w Sapa Profiles w Wielkiej Brytanii, który pracuje w tym biznesie od 35 lat. „Zastosowanie wyciskania profili jest nieograniczone” – mówi.



Stopy aluminium mają niezwykłą zdolność pochłaniania energii powstałej przy zderzeniach. Koncern Sapa posiada w tej dziedzinie sporą wiedzę i oferuje dostosowane do potrzeb klienta profile do rozwiązań motoryzacyjnych.



Niemiecki konstruktor Konstantic Grgic otrzymał w tym roku nagrodę „Best of the Best” (Najlepszy z najlepszych) w konkursie Red Dot Design Award za skonstruowanie stołu B. W tworzeniu tego dzieła sztuki swój udział miał także koncern Sapa.



Budynkowi Broadcasting Place w Leeds, dzięki zastosowaniu systemów okiennych od Sapa Building Systems Ltd, przyznano niedawno nagrodę „World's Best Tall Building” (Najlepszy wysoki budynek świata).



Sapa jest międzynarodowym koncernem przemysłowym zajmującym się projektowaniem, produkcją i sprzedażą uszlachetnionych profili aluminiowych, systemów i części opartych na profilach oraz aluminiowych taśm do wymienników ciepła. Koncern Sapa zatrudnia około 14 800 pracowników na terenie całej Europy, w Stanach Zjednoczonych i Chinach, a jego obrót wynosi około 32 995 miliardów koron szwedzkich. Shape jest magazynem dla klientów koncernu Sapa, wydawanym w piętnastu językach dwa razy do roku. Magazyn Shape jest również dostępny w Internecie pod adresem [www.sapagroup.com](http://www.sapagroup.com)

**Redaktor naczelny:** Eva Ekselius  
**Redaktor:** Carl Hjeltn  
**Projekt graficzny:** Karin Löwencrantz  
**Produkcja:** OTW Communication  
**Druk:** Strokirk-Landströms  
**W przypadku zmiany adresu:** Klienci proszeni są o powiadomienie odpowiedniej osoby kontaktowej w Sapa, pracownicy – swojego działu plac; pozostałe osoby prosimy o kontakt z działem komunikacji pod numerem +46 (0) 8 459 59 00.

**sapa:**

Kształujemy przyszłość

# CHŁODNE WYSTARCZA NA DŁUŻEJ

**Diody LED** są obecnie pewnego rodzaju wybawieniem dla świata, który szuka rozmaitych sposobów na redukcję konsumpcji energii. Wytłaczanie aluminium odgrywa kluczową rolę w konstrukcji niezbędnych w procesie chłodzenia diod LED wymienników ciepła.

**W**edług Departamentu Energii Stanów Zjednoczonych zastosowanie świecących ciał stałych (SSL), w tym także diod LED, może zmniejszyć zużycie energii w USA o jedną trzecią. Przekłada się to na oszczędzenie energii o mocy równej 348 miliardów kWh rocznie – co z kolei oznacza oszczędności finansowe.

„Obniżenie kosztów ma ogromne znaczenie” – mówi Ruben Guillermo, Kierownik ds. Kluczowych Klientów Globalnych z oddziału firmy Sapa działającego w obszarze zarządzania ciepłem. „To około 50% więcej oszczędności wynikających z samej eksploatacji, co czyni technologię LED coraz bardziej popularną”.

Diody LED nie są stosowane jedynie w sektorze oświetlenia, wykorzystuje się je także w sprzęcie medycznym, wnętrzach samochodów, reklamie i wielu innych sektorach. Dla zwiększenia swojej żywotności, nawet do 20 lat, dioda LED musi oddawać generowane ciepło poprzez profil rozpraszający – jednostkę, która przemienia ciepło z ciała stałego w powietrze lub ciecz.

**SAPA WYTWARZA ALUMINIOWE** profile rozpraszające ciepło, które zapewniają wyższą jakość przenoszenia ciepła aniżeli tradycyjne profile wykonywane metodą odlewania ciśnieniowego (tzw. die cast). Badania przeprowadzone przez koncern Sapa

dowodzą, że profile rozpraszające ciepło wykonane metodą wyciskania posiadają o 30% mniejszą masę, a ich temperatura jest o 12% niższa względem cięższych profili wykonywanych metodą odlewania ciśnieniowego.

Jako że wiele konstrukcji (np. na parkingach) jest zawieszonych w powietrzu, niewielka masa ma w przypadku zewnętrznych rozwiązań oświetleniowych bardzo duże znaczenie. „Lżejsze, mniejsze profile można wykorzystać na takiej samej przestrzeni, a zajmują jedynie połowę lub ćwierć powierzchni pierwotnej instalacji oświetleniowej” – zaznacza Guillermo.

**INNE ZALETY IDĄCE W PARZE** z technologią wytwarzania profili aluminiowych metodą wyciskania to przyjazny dla środowiska materiał, krótszy czas realizacji, doskonalsza jakość powierzchni oraz lepsze możliwości kompatybilności konstrukcyjnej. „Dajemy klientom efektywny, super lekki profil rozpraszający ciepło, który poza funkcją chłodzenia posiada również inne unikalne cechy, takie jak chociażby bardziej atrakcyjny wygląd oraz mniejszy rozmiar

względem innych profili dostępnych na rynku” – mówi Guillermo.

„Jedynym materiałem przewyższającym jakościowo wyciskane aluminium jest miedź, ale w jej przypadku cena jest trzykrotnie wyższa” – dodaje.

W przypadku każdego rozwiązania cieplnego inżynierowie koncernu Sapa przedstawiają klientom modele obliczeniowej mechaniki płynów (CFD), służące sprawdzeniu profili, gdy znajdują się one jeszcze na etapie konstrukcji i przeglądów fabrycznych. Ma to na celu zagwarantować, że każdy profil rozpraszający ciepło będzie spełniał wymagania klienta w zakresie konstrukcji, konserwacji powierzchni oraz funkcjonalności. Koncern Sapa stosuje także bardziej efektywny reżim produkcyjny poprzez zniesienie potrzeby korzystania z procesów izolacji i oczyszczania bioproduktów.

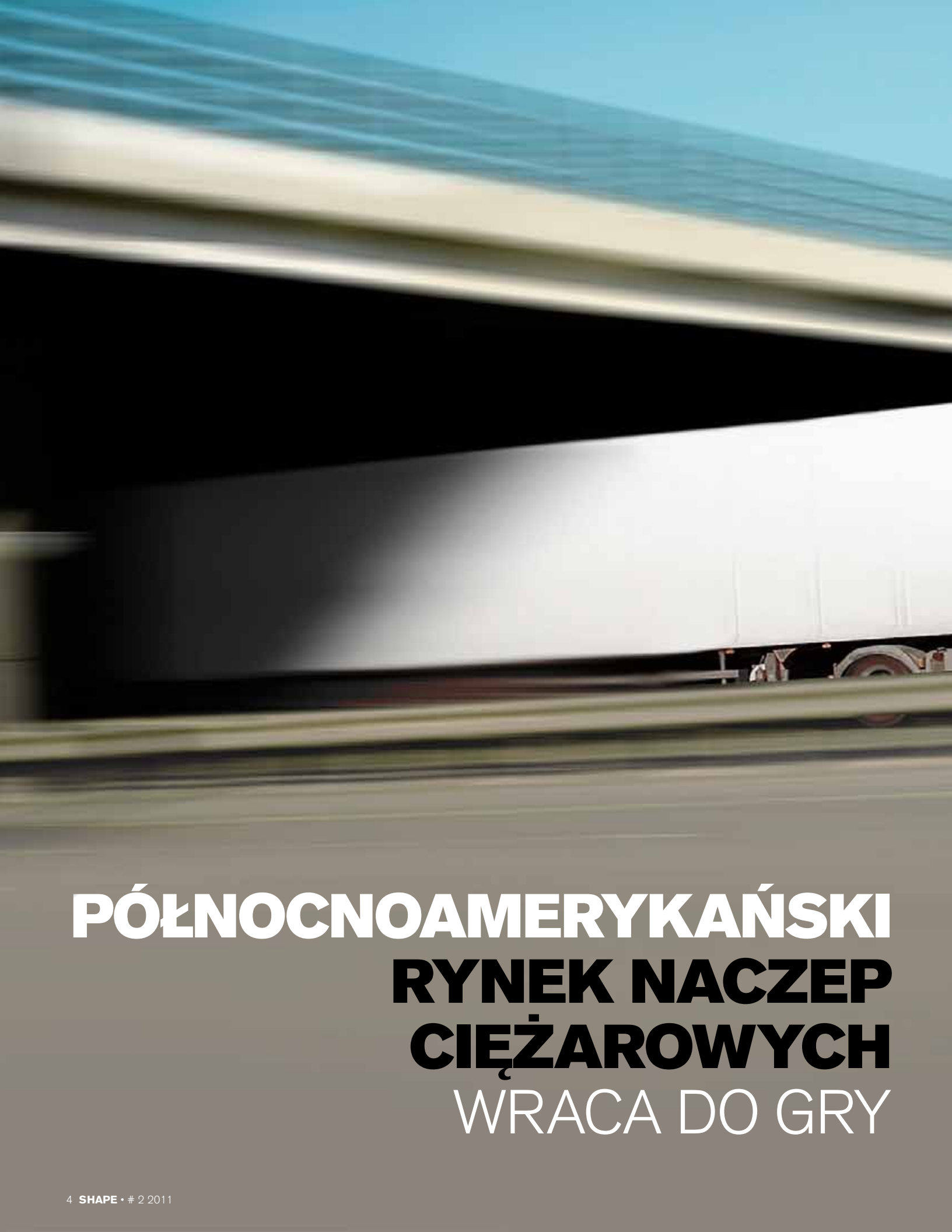
Sprawując kontrolę nad wszystkimi procesami, Sapa jest w stanie błyskawicznie reagować na potrzeby klienta. „Rynek amerykański jest bardzo nieprzewidywalny, więc biorąc pod uwagę przepisy prawne, koordynację procesów w czasie oraz dynamikę procesów politycznych, szybka reakcja jest czynnikiem rozstrzygającym” – kontynuuje Guillermo. „Odpowiedź na zapytania o profile LED rozpraszające ciepło nasi klienci otrzymują zwykle w ciągu zaledwie czterech tygodni lub szybciej,

podczas gdy u innych wykonawców okres oczekiwania wynosi od sześciu do ośmiu tygodni”.

Trzydzieści milionów świateł, jedynie na ulicach USA, czeka na konwersję ze świetlówek na diody LED dlatego przyspieszenie tego procesu należy wspierać.

TEKST CARI SIMMONS



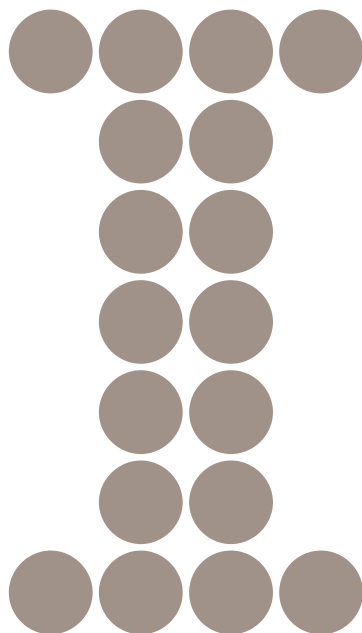


**PÓŁNOCNOAMERYKAŃSKI**  
**RYNEK NACZEP**  
**CIEŻAROWYCH**  
WRACA DO GRY



Kryzys w 2009 roku wstrząsnął biznesem i światową gospodarką. **Jednakże północnoamerykański rynek naczep ciężarowych** wraca z rozmachem do gry: w porównaniu do pierwszego kwartału 2010 roku stosunek produkcji nowych naczep w kwartale roku 2011 wyniósł 109%, perspektywy są więc obiecujące.





stnieją trzy przyczyny powodujące tak błyskawiczną poprawę” – mówi Jerrod Hoeft, Dyrektor ds. Krajowych Klientów z Sektora Transportu, Sapa Profiles North America: „Pierwszą przyczyną jest ogólny wzrost frachtu i tonażu w Ameryce Północnej. W roku 2011 tonaż wzrósł o około 5% względem tego samego okresu w roku poprzednim. Po drugie, używane obecnie naczepy najlepsze lata mają już za sobą i konieczna jest ich wymiana. Naczepy są zwykle wymieniane po 5–6 latach, a te jeżdżące po dzisiejszych drogach mają już 8–9 lat. Po trzecie, mniejsza ilość wykwalifikowanych kierowców oraz przepisy limitujące dzienną liczbę godzin ich pracy powodują opóźnienia związane chociażby z czasem potrzebnym na odczepienie i przyłączenie naczepy podczas zmiany kierowców. Celem firm spedycyjnych jest likwidacja przestojów w przewozie towaru, zatem potrzebnych jest więcej ciężarówek i naczep. Koncern Sapa, jako czołowy dostawca profili

aluminiowych na północnoamerykański rynek naczep ciężarowych, czerpie z tego faktu korzyści. Koncern Sapa posiada szesnaście zakładów na terenie Ameryki Północnej, zlokalizowanych w bliskich odległościach od siedzib swoich odbiorców i stanowiących sieć gotową obsłużyć firmy dowolnej wielkości. W dodatku, wiele zakładów jest ukierunkowanych jedynie na sektor transportu i rynek naczep ciężarowych. W rezultacie, koncern Sapa prezentuje wysoki poziom kompetencji i wiedzy technicznej potrzebny do obsługi tego wymagającego obszaru gospodarki.

„**NIKTÓRE PROFILE** są dostarczane wyłącznie przez koncern Sapa, dla innych firm byłoby to zbyt drogie przedsięwzięcie. Sapa to także wystarczająco duża firma, aby spełnić wszystkie moje oczekiwania” – mówi Ed Dzieza, Starszy Specjalista ds. Sprzedaży z firmy Great Dane Trailers.

## POWRÓT W ŚWIETNYM STYLU

W 2008 roku światowy kryzys gospodarczy uderzył w przemysł transportowy. Dziś jednak rynek naczep ciężarowych odbija się od dna. Analiza wzrostu rynku z pierwszego kwartału 2011 roku (w porównaniu z rokiem poprzednim) dla naczep o długości 48–53 stóp:

198 %

**Naczepy do przewozu towarów suchych**  
Wzrost o około 198 procent

33 %

**Naczepy chłodnie**  
Wzrost o około 33 procent

83 %

**Naczepy płaskie/ platformowe**  
Wzrost o około 83 procent

Źródło: ACT Research



Sandy Kim, Młodszy Kierownik ds. Zaopatrzenia w firmie Hyundai Translead zauważa, że „niektóre kształty bardzo trudno wyprodukować. Jeśli potrzebna jest odpowiednia grubość lub szerokość profilu, której nie jest w stanie wyprodukować żaden lokalny zakład, firma Sapa, posiadająca swoje zakłady w różnych lokalizacjach, z pewnością wykona dane zlecenie na równie wysokim poziomie, bez względu na miejsce i nie ma znaczenia to, że części mogą pochodzić z różnych zakładów firmy Sapa”.

Hoefl jest pewien, że w nadchodzących miesiącach najistotniejszym czynnikiem na drodze

do sukcesu okaże się jakość usług. „W chwili obecnej, gdy konkurencji przybywa, obserwujemy wzrost oczekiwań co do lepszej jakości usług i produktów. Jesteśmy także świadomi tego, że nasi partnerzy muszą dojechać z naczepami do punktów odpraw na czas, bez zbędnych przerw i na profilach o najlepszej jakości. Obecna sytuacja wystawia nas na próbę. Na szczęście zawsze dążymy do poprawy jakości usług i nasze statystyki tylko to potwierdzają”.

**GENIALNA JAKOŚĆ USŁUG** „Sapa prezentuje najwyższy poziom, jeśli chodzi o komunikację i zaspokajanie naszych potrzeb” – mówi Kim. „Jestem

informowana o wszystkich potencjalnych problemach, mogę więc na bieżąco kontrolować etapy projektu. Sapa to jeden z najbardziej solidnych wykonawców, z jakimi współpracuję. Uwielbiam z nimi pracować!” Dzieża dodaje: „Jeśli mamy jakieś pilne zlecenie Sapa dostarcza nam gotowy produkt w kilka dni. To niesamowite! Poziom obsługi w Sapa jest bardzo wysoki! Wyzaczyli standard dla tego przemysłu i obsługują obecnie sporą część mojego biznesu. Sapa i Great Dane są mocno ze sobą związane, a rezultatem tego związku jest lepsza jakość usług i produktów oferowanych klientom Great Dane.

TEKST MICHELE JIMÉNEZ

„Kiedy masz wokół siebie krąg ludzi, których znasz i których pracy ufasz, nie chcesz tego zmieniać. Sapa jest częścią tego kręgu”.

Ed Dzieża, Starszy Specjalista ds. Sprzedaży, Great Dane Trailers





## Litewski sukces w trójwymiarze

Fachowa nazwa to stereofotogrametria jednak łatwiej zapamiętać pojęcie skanowania laserowego 3d. Oto dziedzina, która pozwoliła litewskiej firmie Elinvision zyskać międzynarodową renomę. Jako działający od 2000 roku konstruktor i producent urządzeń pomiarowych i kontrolnych, systemów wizyjnych i skanerów 3d, firma Elinvision zdobywa obecnie rynek nowym skanerem 3d do stóp, przeznaczonym do zastosowań w ortopedii.

Nowy skaner zastąpił kłopotliwą i czasochłonną metodę odlewniczą, w przypadku której odlewy i formy trzeba było przesyłać do innych klinik. Teraz wystarczy włożyć stopę do skrzynki skanera, a specjalista otrzyma idealną kopię stopy w trójwymiarze, co pozwala na dalsze prowadzenie badań przy pomocy technologii cyfrowej. Rok po wprowadzeniu na rynek pierwszego skanera, firma Elinvision pracuje nad mniej zaawansowanym modelem przeznaczonym na szeroki rynek. „Sapa bardzo nam pomogła przy produkcji profili do obudowy pierwszego skanera i liczymy na dobre rady przy okazji produkcji kolejnych serii” – mówi Donatas Valincius, Dyrektor Naczelny w Elinvision.



Charles Martin Hall i Louis Toussaint Héroult prawie jednocześnie odkryli technologię wytwarzania aluminium.

## Tort urodzinowy dla aluminium

W tym roku mija 125 lat od odkrycia technologii pozwalającej na produkcję i zastosowanie aluminium na skalę przemysłową. Odkrycie nie tylko podniosło poziom naszego życia, ale odgrywa także znaczącą rolę w kontekście zrównoważonego rozwoju Europy. Bezpieczniejszy i bardziej paliwooszczędny transport, energowydajne budowle, nadające się do odzysku opakowania – wszystko to za sprawą tego właśnie odkrycia.

Prawie jednocześnie, choć zupełnie niezależnie, opracowano też proces wytopu aluminium. W 1886 roku dokonali tego Charles Martin Hall w Stanach Zjednoczonych i Louis Toussaint Héroult we Francji. Obaj rozpuścili tlenek glinu w stopionym kriolicie i wyekstrahowali aluminium poprzez elektrolizę.

„Poza aluminium nie ma takiego materiału, który łączy w sobie cechy lekkości, wytrzymałości, możliwości pełnego odzysku, odporności na korozję, całkowitej nieprzepuszczalności i doskonałego przewodnika ciepła i elektryczności. 125 lat po dokonaniu tego odkrycia różnorodność zastosowań aluminium przeszła wszelkie oczekiwania i ma obecnie ogromny wpływ na procesy zrównoważonego rozwoju i wydajność energetyczną w Europie” – mówi Patrick de Schrynmakers, Sekretarz Generalny Europejskiego Stowarzyszenia Wytwórców Aluminium (EAA).



## Ponadczasowa ochrona przeciw pogodowa

Firma KuPro Kunsthoff 2000 GmbH – niemiecki producent drzwi, zabudów balkonów oraz systemów fasadowych dla domów jednorodzinnych – wprowadziła właśnie na rynek nową linię zadaszeń lukowych. Seria Vaganza® charakteryzuje się prostą, ponadczasową konstrukcją – jest bardzo trwała i występuje w różnych kolorach i wzorach.

„Zastosowanie profili aluminiowych pozwala nam osiągnąć większą elastyczność, nasze konstrukcje mogą mieć różne rozmiary i atrakcyjne kształty a przy pomocy plastiku możemy

bardzo ładnie wykończyć nasze produkty oraz nadać im doskonałej odporności na warunki pogodowe” – wyjaśnia Torsten Moldenhauer, Kierownik Produktu w firmie KuPro. „A firma Sapa, dzięki dobrej intuicji i możliwościom produkcyjnym, pomaga nam realizować nasze wizje” – dodaje.

Według Moldenhauera, profile aluminiowe będą zwiększać swoją popularność na rynku, jako że aluminium to materiał wysoce atrakcyjny zarówno dla producentów jak i całego społeczeństwa.



## Doskonałość w zasięgu wzroku

Doświadczony szwedzki instruktor chciał udoskonalić proces strzelania tak, aby był on prostszy i odznaczał się większą dokładnością. Pomyślał więc o celowniku do broni myśliwskiej, który pomagałby strzelającym uzyskać jak najlepszy obraz początkowy celu, tak aby można było z łatwością w niego trafić. Dwa lata i trzy światowe patenty później, celownik Redring® jest wykorzystywany przez strzelców z 40 krajów pomagając im zwiększyć skuteczność trafień, a myśliwym czerpać większą satysfakcję z polowań.

Sam pomysł okazuje się zaskakująco prosty: po dokonaniu pomiaru punktowego celu i kalkulacji specyfiki strzału lub średnicy rozrzutu na dystansie 20 metrów, na wizji pojawia się czerwony pierścień sygnalizujący odpowiedni moment do oddania strzału. Wysoce precyzyjny zestaw jest wykończony profilem aluminiowym Sapa, stanowiącym obudowę dla celownika Redring®. Celownik można stosować z praktycznie każdym rodzajem broni dostępnej na sportowym rynku a jego montaż zajmuje zaledwie kilka minut.

W SKRÓCIE

# Gorący sezon dla systemów chłodzenia

Zhejiang Kangsheng Co, chiński producent systemów wymiany ciepła do zastosowań przemysłowych i domowych, to wschodząca gwiazda na konkurencyjnym i stale rosnącym światowym rynku HVAC (ogrzewanie, wentylacja, klimatyzacja). W 2012 roku firma prognozuje wyniki sprzedaży przewyższające 15 milionów USD, a produkowane przez nią części do urządzeń chłodzących i klimatyzacji są wykorzystywane zarówno przez chińskie jak i ogromne międzynarodowe koncerny, takie jak: Hisense, Midea, LG czy Electrolux. Produkty Zhejiang Kangsheng Co są dostarczane m.in. do Korei Południowej, Australii, Indonezji, Indii, Meksyku i Turcji. Inwestycje poczynione w R&D oraz budowa nowego zakładu pozwoliły firmie osiągnąć najwyższe standardy jakości, niezawodności i wydajności



w produkcji aluminiowych komponentów chłodzących. Firma Sapa, dostarczając 500 ton aluminiowych elementów konstrukcyjnych w 10 miesięcy, z pewnością także przyczyniła się do tego sukcesu. „Ten rynek przeżywa prawdziwy rozkwit, a Sapa to nasz zaufany dostawca dysponujący perfekcyjnym systemem zarządzania i doskonałej jakości produktami” – mówi Kyon Ma, Dyrektor Naczelny w Zhejiang Kangsheng. Song Zu, z Sapa Heat Transfer w Szanghaju, nie ukrywa swojej satysfakcji: „Wkroczyliśmy niedawno na chiński rynek HVAC dzięki zastosowaniu innowacyjnej technologii i zamierzamy pomóc naszym klientom osiągnąć sukces. Zdajemy sobie sprawę, że jest to także droga do naszego sukcesu”.

**Czy wiesz, że...**  
Aluminium można utylizować w nieskończoność, bez utraty na jakości, a jego współczynniki odzysku są imponujące: ponad 90% z zastosowań w transporcie i budownictwie oraz więcej niż 55% z opakowań, przy czym niektóre kraje przekraczają 90% odzysku aluminium z puszek po napojach.

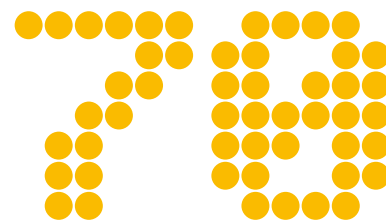


## INTELIĞENTNE rozwiązania dla sklepów

Jasne, zgrabne, elastyczne i łatwe w konfiguracji – ta myśl przewodnia towarzyszy firmie Shop Solutions przy produkcji systemów regałów aluminiowych. Jorma Rissanen, założyciel fińskiej firmy, rozpoczął od dostarczania rozwiązań regałowych dla słynnej fińskiej marki kosmetycznej, której domeną od zawsze była doskonała prezentacja swoich produktów, bez względu na okoliczności.

Stąd było już całkiem blisko do sektora farmaceutycznego, który również ma ambicję pokazywać swoje produkty w uporządkowany, przejrzysty sposób.

„Dzięki współpracy z Sapa opracowaliśmy wiele błyskotliwych rozwiązań, które stanowią podstawę dla konstruowanych przez nas systemów” – zwraca uwagę Rissanen. Jego firma potrafi wykonać „szyte na miarę” konstrukcje ze szkła, drewna i innych materiałów, ale cały system opiera się na profilach i panelach z aluminium. Po pierwszym montażu personel sklepu ma możliwość modyfikacji ustawień i może dowolnie zmieniać oblicze swojego sklepu.



Na przestrzeni ubiegłego stulecia stosunek zużycia energii na wyprodukowaną jednostkę aluminium spadł o 70 procent.

## Know-how w wielu językach

Firma Sapa wydała uaktualnioną wersję katalogu zawierającego dane techniczne, instrukcje oraz praktyczne wskazówki dotyczące profili aluminiowych. Ten popularny podręcznik jest wykorzystywany nie tylko przez konstruktorów i inżynierów, ale stanowi także źródło dla szkół technicznych oraz uniwersytetów już od lat 80-tych dwudziestego wieku, kiedy opublikowano pierwszą edycję. Zaktualizowany katalog zawiera nowinki techniczne ze świata aluminium dotyczące m.in.

właściwości materiałów, procesów, technologii i aspektów ochrony środowiska. Jest dostępny w drukowanej wersji w wielu językach natomiast wersja internetowa jest obecnie na etapie tworzenia.



# NIECH STANIE SIĘ ŚWIATŁO

**S**przedajemy nie tylko produkty i części, ale również gotowe rozwiązania” – podkreśla Francesco Natale, Dyrektor Handlowy z włoskiego oddziału firmy Sapa działającego na obszarze rynku energii słonecznej i linii kolejowych. Sapa Application Centre we Włoszech zatrudnia pięciu inżynierów, a zespół ds. sprzedaży pracuje wspólnie ze swoimi klientami nad rozwojem dostosowanych do ich potrzeb struktur aluminiowych, nowoczesnych ram do modułów fotowoltaicznych oraz niezawodnych profili rozpraszających ciepło. „Jesteśmy jedyną firmą z branży wyciskania aluminium we Włoszech, która oferuje pełen wachlarz usług – od wykonania projektu po logistykę – a klienci chcą za to płacić” – mówi Natale. „Oszczędzają w ten sposób czas, pieniądze i swoje zdrowie!”

Dzięki rządowemu programowi przyznawania dotacji z 2007 roku, prze-

dłużonemu niedawno do roku 2016, perspektywy dla branży energii słonecznej we Włoszech rysują się wyjątkowo optymistycznie.

We Włoszech, podobnie jak wszędzie indziej, energia uzyskiwana za pomocą ogniw fotowoltaicznych jest stosunkowo droga w porównaniu z energią kopalną. Jednakże włoscy producenci z branży energetyki słonecznej usilnie pracują nad tym, aby osiągnąć poziom tzw. grid parity, czyli zrównania cen prądu elektrycznego z OZE z ceną prądu pozyskiwanego z tradycyjnych źródeł kopalnych. „A ponieważ konkurencja na rynku energii słonecznej rośnie, a koszty instalacji systemów maleją, powoli zbliżamy się do punktu zrównania cenowego, co mam nadzieję nastąpi już w ciągu dwóch lat. Kiedy tak się stanie to przy bliskiej współpracy z Sapa osiągniemy znaczący sukces – we Włoszech słońca nie brakuje!”

TEKST MICHELE JIMÉNEZ

„Sprzedajemy nie tylko produkty i części,  
ale również gotowe rozwiązania”.

## SAPA ŚWIECI JAŚNIEJ

Kiedy firma konstrukcyjna Mazzanti S.p.A., zajmująca się montażem systemów elektrycznych i fotowoltaicznych, potrzebowała zamontować na dachu swojego magazynu zasłonę przeciwsłoneczną zintegrowaną z modułami PV, dokonano porównania struktur wykonanych ze stali galwanizowanej z rozwiązaniami świetlnymi firmy Sapa.

### Przewaga rozwiązań Sapa:

- Prosta konstrukcja: jeden wygięty profil zamiast wielu spawanych ze sobą części;
- Konstrukcja aluminiowa o 41 procent lżejsza względem stalowej (65 ton w porównaniu z 110 ton);
- Dzięki wykorzystaniu dużych modułów PV, moc ostateczna (1 mwp – 1,2 mwp) o 20 procent wyższa niż ta szacowana w przypadku konstrukcji stalowej;
- Instalacja wykonana 20 procent szybciej niż ta szacowana dla konstrukcji stalowej;
- Brak konieczności konserwacji – brak punktów spawania wymagających dokonywania regularnych przeglądów.

Wydajność modułów, jakość zasłony oraz wykorzystanie przestrzeni dachowej – wszystko to przełożyło się na jednogłośnie zwycięstwo rozwiązań oferowanych przez Sapa i tym samym oczywisty wybór klienta.

# NIEOGRANICZONE MOŻLIWOŚCI WYCISKANIA

**Dyrektor Sprzedaży Dave Humphries** jest zadowolony ze swojej pracy z klientami i możliwości przeistaczania wizji w rzeczywistość.

**DAVE HUMPHRIES** zna branżę aluminium od podszewki. Dyrektor Sprzedaży w Sapa Profiles UK jest w tym biznesie od 35 lat, a zaczynał jako praktykant w British Aluminium. Posiada wykształcenie księgowe, jednak całkiem przypadkowo otrzymał i przyjął ofertę pracy w dziale sprzedaży.

Pracował dla Hydro Aluminium Extrusion w Wielkiej Brytanii i Norwegii, a w 2005 roku przeniósł się do Sapa. Zastosowanie wyciskanego aluminium było tym, czym interesował się już na samym początku pracy w tej branży.

„Zastosowanie wyciskanego aluminium jest nieograniczone, a przewyższanie stereotypów ludzi przyzwyczajonych do stali stanowi ciągle wyzwanie” – mówi.

Humphries rozpoczął pracę nad rozwojem produktu już w latach 80-tych, a

jego pierwszym istotnym osiągnięciem było przekonanie przemysłu transportu drogowego w Wielkiej Brytanii o tym, że podnośniki typu „tail lift” lepiej wykonywać z aluminium niż ze stali. „Wybraliśmy się do największego brytyjskiego producenta z aluminiowym projektem, który jak sądziliśmy będzie spełniał ich wymagania. Powiedziano nam, że to nie przejdzie, bo widać miejsca spawania”.

Humphries zaproponował, że skonstruuje prototyp, który będą mogli przetestować i poprosił o kontakt, jeśli testy wypadną pomyślnie. Spodobało im się – nawet bardzo. „Po trzech latach wszystkie ich podnośniki typu „tail lift” konstruowano z aluminium – przekładało się to na 500 ton rocznie” – mówi. Konkurencja szybko podążyła ich śladem.



„Zaufanie łamie wiele barier i prowadzi do znalezienia optymalnego i najlepszego rozwiązania”.



Całkiem niedawno Humphries odkrył możliwość wprowadzenia na rynek bliskowschodni wiat chodnikowych z anodyzowanego aluminium w miejsce tradycyjnych wiat plastikowych. Po 18 miesiącach pracy nad finalizacją pomysłu kontenery z wiatami wędrują na Bliski Wschód, gdzie są montowane.

Głęboko wierzący w zalety aluminium Humphries podkreśla, że jeśli aluminium nie jest najlepszym rozwiązaniem dla danego zastosowania, należy o tym klienta poinformować. „Dzięki zrozumieniu podstawowych pryncypiów sprzedaży i znajomości specyfiki branży naszych obecnych i potencjalnych klientów potrafimy dokonać porównania różnych materiałów i pomóc naszym klientom podjąć właściwą decyzję” – mówi. Pomaga to stworzyć atmosferę zaufania, która, jak sądzi Humphries, jest jednym z najważniejszych czynników w relacjach między dostawcą a klientem. „Zaufanie łamie wiele barier i prowadzi do znalezienia optymalnego i najlepszego rozwiązania. Pracuje się na nie długo, ale kiedy uda się je osiągnąć, możliwości są nieograniczone”.

**PROGRAM PROFILE ACADEMY**, który zainicjowano w Wielkiej Brytanii w 2009 roku, jest także świadectwem na nieograniczone możliwości zastosowań wyciskanego aluminium. Dwudniowa konwencja, skierowana do klientów i konstruktorów, dotyczy różnych sektorów przemysłu, które mogłyby skorzystać z technologii wyciskania profili. Poza możliwością wzięcia udziału w warsztatach szkoleniowych, przedstawiciele różnych gałęzi przemysłu dzielą się swoją wiedzą i doświadczeniem, co według Humphriesa przynosi bardzo pomyślne rezultaty. „W przypadku drugiej konwencji Profile Academy odno-

towaliśmy więcej zgłoszeń niż zakładaliśmy, co było rezultatem pozytywnych rekomendacji z pierwszej edycji kongresu”.

Tego typu przedsięwzięcia bardzo cieszą Dyrektora Sprzedaży na obszar Wielkiej Brytanii, który mówi, że najlepszą rzeczą jaką może go spotkać w pracy jest środowisko ludzi, którzy korzystają ze swoich kompetencji, potrafią się odpowiednio zmotywować oraz znajdują wspólny język z klientami i rozumieją ich potrzeby. „Budowanie relacji z klientami i rozwijanie wspólnie z nimi nowych produktów to dla mnie duża satysfakcja” – mówi Humphries. „Gdy jesteś częścią procesu wynalazczego, otrzymujesz możliwość kreowania oblicza przyszłości”.

TEKST CARI SIMMONS FOTO MATTHEW SEED

## Dave Humphries

**Wiek:** 53 **Rodzina:** żona i 27-letni syn **Dom:** okolice Worcester, Anglia.

**Hobby:** wędkarstwo, natura, ptaki i dzika przyroda – „mówię, jak mój ojciec...” **Sport:** grałem kiedyś amatorsko w piłkę nożną, obecnie gram w golfa i jeżdżę z synem na snowboardzie. **Ulubieni autorzy:** Harlan Coben oraz James Patterson, gdy chcę się oderwać od rzeczywistości. **Ulubiony cytat:** „Jedynym sposobem na przewidzenie przyszłości jest ją wymyślić”.

# Ciepło w wielu odcieniach

Chcąc podnieść poziom wyposażenia domowego, Szwedzi z zapałem inwestują w łazienki i kuchnie. Wiele osób urzeczywistnia swe marzenia kupując zaawansowane technologicznie urządzenia w kolorze „techno-chrom” i „klinicznie białym”. Jednakże Pax, szwedzki producent urządzeń grzewczych i wentylacyjnych, zauważył rosnący popyt na ciekawsze i bardziej kolorowe produkty.

Nowa seria łazienkowych grzejników drabinkowych – Pax Colour Line – wyróżnia się kolorowym wzornictwem i ekologicznym wykonaniem. To prawdziwy brylant na rynku. Pośród suszarek ręcznikowych i grzejników łazienkowych prym wiodzie chrom, jednak nowe drabinki aluminiowe bazujące na super lekkich anodyzowanych profilach od Sapa zdobywają rzesze klientów dzięki kolorowemu wzornictwu i bardzo niskiemu zużyciu energii. Czarne, niebieskie, żółte czy czerwone? Wybór należy do Ciebie.

procent całego  
wytopionego przez  
wszystkie lata  
aluminium jest  
nadal w obiegu.

W SKRÓCIE



## Przełomowe rozwiązanie w szwedzkim ośrodku jeździectwa equestrian field

Jazda konna w zamkniętych halach jest dla wielu entuzjastów tego sportu najlepszym sposobem na przetrwanie długiej i srogiej zimy. Kryte szkoły jeździectwa nie są w Szwecji niczym nowym. Większość tego typu budynków jest skonstruowana ze starego litego drewna, dzięki któremu pogoda i srogie zimy są mniej odczuwalne.

Jednakże prywatna hala jeździecka w szwedzkim Billinge – w przypadku której architekt sięgnął po naturalne drewno, aluminium i szkło, aby nadać temu miejscu bardziej swobodnej i otwartej atmosfery – pozwala jeźdźcom poczuć się jak na zewnątrz. Chęć przechwycenia jak największej ilości światła słonecznego, tak aby masywny dach hali nie zostawiał w cieniu otaczających budynków, przełożyła się na obniżenie poziomu hali o jeden metr, zapewniając tym samym żądaną kubaturę.

Konstrukcja wykonana przez Sapa Building System składa się z fasady obejmującej 4150 szklanych, ciepłonie izolowanych modułów oraz 1074 systemów okiennych – dzięki czemu użytkownicy areny mają znakomity widok na zewnętrzne otoczenie.

# Funkcjonalność konstrukcji i odpowiedni dobór materiałów

W branży konstrukcyjnej mówi się często, że każda forma musi mieć swoją funkcję. **Dotyczy to także wyboru materiału.**

**P**owyższe stwierdzenie dotyczy także konstrukcji motoryzacyjnych oraz profili aluminiowych stosowanych w przedniej części samochodów. „Ludzie z branży wiedzą” – wyjaśnia Dirk Schneider, Dyrektor ds. Klientów Globalnych, zajmujący się zastosowaniami motoryzacyjnymi dla Sapa Profiles – „że kiedy mówimy aluminium, mamy na myśli stopy aluminium”.

Stopy aluminium, w stosunku do ich wagi, mają ponadprzeciętną zdolność absorpcji energii zderzenia w płynny i przewidywalny sposób – mówi Mat Vestjens, Kierownik ds. Technologii Wyciskania Aluminium z węgierskiego oddziału Sapa Profiles. W zależności od specyfikacji, stopy aluminium niekoniecznie muszą pękać pod wpływem zderzenia przy wysokich prędkościach. Można je zaprojektować tak, aby się wyginały, dzięki czemu możliwa jest absorpcja sporej energii zderzeniowej, która mogłaby być groźna dla pasażerów samochodu. Stopy aluminium są więc w branży motoryzacyjnej, w kontekście bezpieczeństwa kierowcy i pasażerów, bardzo cenionym materiałem.

„SAPA MA DŁUGĄ historię, jeśli chodzi o opracowywanie technologii profili o przeznaczeniu zderzeniowym” – mówi Wout Polderman, Kierownik Technologiczny z holenderskiego oddziału Sapa Profiles. „W latach 90-tych, jeszcze jako Alcoa Extrusions, firma Sapa wyprodukowała swoje pierwsze stosowane w samochodach profile dla Audi i Ferrari. W kolejnych latach, nasza wiedza w zakresie kontroli absorpcji energii zderzenio-

wej stawała się coraz bardziej zaawansowana”. Obecnie firma Sapa sprzedaje swoje doświadczenie oferując szeroki zakres profili przeznaczonych do zastosowań motoryzacyjnych i klasyfikując je w trzech grupach: Crash Alloy Formulas 200, 240 i 280.

Profile te można znaleźć w takich samochodach jak Aston Martin Rapide, Audi A8, R8 i TT oraz kilku innych markach i modelach. Crash Alloy Formulas 200, 240 i 280 stanowią dla konstrukcji samochodu kompletne i bezkompromisowe w obliczu potencjalnego zderzenia rozwiązanie. To tutaj funkcjonalność konstrukcji idzie w parze z umiejętnością doboru materiału.

TEKST MICHELE JIMÉNEZ

## Magna International

Koncerny samochodowe często zlecają produkcję części, systemów, modułów, a czasem nawet całych samochodów globalnym dostawcom, takim jak Magna International.

- Magna to największy światowy dostawca na rynku motoryzacji: 263 zakłady produkcyjne i 84 oddziały ds. rozwoju produktów, inżynierii oraz centrów sprzedaży w 26 krajach na pięciu kontynentach.
- Z ich usług korzysta praktycznie każda powszechnie znana marka samochodowa.
- Firma stosuje rozwiązania zderzeniowe firmy Sapa, tj. Crash Alloy Formulas 200, 240 i 280, w modelu Mercedes-Benz SLS. Inni producenci stosują Crash Alloy Formulas 200, 240 i 280 w takich modelach jak Aston Martin Rapide, Audi A8, R8 i TT, choć występują one także w wielu innych markach i modelach.





Crash Alloy Formulas 200, 240 i 280 firmy Sapa można znaleźć w rozwiązaniach konstrukcyjnych wielu samochodów, m.in. w modelu Mercedes-Benz SLS.



Zaprojektowany przez Konstantina Grgica stół B otrzymał w tym roku nagrodę „Best of the best” w prestiżowym międzynarodowym konkursie Red Dot Design Award.

## NAJLEPSZY Z NAJLEPSZYCH

**Stół B** Konstantina Grgica – ogromny sukces hiszpańskiej firmy BD Barcelona Design – wprowadza profile aluminiowe na wyższy poziom, gdzie funkcjonalność, piękno, trwałość i lekkość subtelnie ze sobą współistnieją.

**NIEMIECKI KONSTRUKTOR** Konstantin Grcic upodobał sobie profile aluminiowe. „Czekałem wiele lat na możliwość zastosowania profili aluminiowych – technologii przemysłowej, która łączy wspaniałe właściwości strukturalne z elegancką lśniącą estetyką” – mówi. Grgica zainspirowały wcześniejsze projekty firmy BD takie jak np. półka Hipóstila zaprojektowana przez Cloteta i Tusquetsa, której domeną było wykorzystanie bardzo cienkiej warstwy aluminium.

Jego przypominający skrzydła stół wydaje się nadawać nowy kierunek zaawansowanym projektom wykorzystującym aluminium. W 2009 roku pewne prestiżowe czasopismo obwołało Konstantina Grgica dizajnerem roku, natomiast w roku 2011 stół B otrzymał nagrodę „Best of the best” w konkursie Red Dot Design Award, jednym z najbardziej prestiżowych konkursów projektanckich na świecie.

Długi na pięć metrów, stojący na podstawie wykonanej z dębiny, stali nierdzewnej i sztucznego kamienia stół to niezwykle zwodnicza konstrukcja. Błyszcząca i klinicznie gładka

powierzchnia kryje w sobie zaawansowaną technologię, w opracowaniu której brało udział wielu doświadczonych inżynierów.

„Nie określiłbym tego stołu mianem minimalizmu – powiedziałbym raczej, że jest nieskomplikowany” – wyjaśnia Grgic, którego wcześniejsze projekty trafiły na stałe m.in. do kolekcji Muzeum Sztuki Nowoczesnej (MOMA) w Nowym Jorku, Centre Georges Pompidou w Paryżu oraz muzeum Die Neue Sammlung w Monachium.

W procesie tworzenia tego dzieła sztuki swoją rolę odegrała także firma Sapa.

Josep Maria Porqueras z Centrum Zastosowań w oddziale Sapa w Barcelonie określa współpracę z Konstantinem Grgicem oraz całym zespołem BD jako przyjazną i inspirującą. „Od początku wiedzieli, co chcą stworzyć i nie było tutaj mowy o jakichkolwiek kompromisach co do kształtu, powierzchni czy wyglądu” – mówi Porqueras.

**POD WIELOMA WZGLĘDAMI STÓŁ B** był dla Sapa ekscytującym wyzwaniem. Stół składa się z czterech 30-centymetrowych profili, które idealnie płasko

do siebie przylegają i zachowują na wszystkich krawędziach perfekcyjny kształt. Dopasowanie profili było dla osiągnięcia idealnego wykończenia sprawą kluczową.

Konstantin Grcic powiedział kiedyś, że on swoje projekty konstruuje, nie rzeźbi. „Nie ma pierwotnie istniejącego bloku, jest natomiast wiele elementów składowych. To wspólna cecha wszystkich moich projektów:

Biore jedną część, potem kolejną i kolejną... i w ten sposób buduję rzeczy”. – mówi.

Tym razem były to części z aluminium.

TEKST ERICO OLLER WESTERBERG

### Konstruktor, firma i nagrody

**Konstantin Grcic** urodził się w Monachium w 1965 roku a wykształcenie w zakresie wzornictwa przemysłowego zdobył na uczelni Royal College of Art w Londynie. Wiele skonstruowanych przez niego produktów wyróżniono międzynarodowymi nagrodami. ([www.konstantin-grcic.com](http://www.konstantin-grcic.com))

**BD Barcelona Design**, prawdopodobnie najbardziej ceniona i prestiżowa hiszpańska firma zajmująca się wzornictwem przemysłowym, została założona w 1972 roku jako organizacja produkująca meble i akcesoria niedostępne w sklepach. ([www.bdbarcelona.com](http://www.bdbarcelona.com))

**Red Dot:** Istniejące od 1955 roku międzynarodowe oznaczenie jakości nadawane produktom o nieszablonowych rozwiązaniach konstrukcyjnych przez Centrum Wzornictwa Nadrenii-Westfalii.

„Nie określiłbym tego stołu mianem minimalizmu – powiedziałbym raczej, że jest nieskomplikowany”.

# MODERNIZACJA ODPOWIEDZIĄ NA POPYT

W małym miasteczku amerykańskim dzieją się wielkie rzeczy. To tutaj, w Cressonie, Sapa Extrusions **blyskawicznie rozwija swoje możliwości.**

 Zakład koncernu Sapa w Cressonie w stanie Pensylwania jest ogromny i wciąż się powiększa. Największy północnoamerykański zakład produkcji profili ze stopów aluminium składa się z trzynastu budynków i obejmuje obszar 140 tys. metrów kwadratowych rozciągniętych na powierzchni 40 hektarów. Taka przestrzeń jest niezbędna do rozmieszczenia ośmiu pras o masie 6 tys. ton, które pozwalają na wytwarzanie bardzo dużych elementów i obsługują największą w Ameryce Północnej różnorodność stopów aluminium.

Ostatnio w zakładzie pojawiła się ważąca 3,6 tys. ton prasa UBE do wyciskania bezpośredniego, która służy do wyciskania kęsów o średnicy 25 cm. Zainstalowana w zeszłym roku prasa UBE umożliwiła produkcję małych i średnich elementów o wklęsłych kształtach, nadających się do zastosowania w wielu gałęziach przemysłu oraz różnorodnych produktach konsumenckich.

W październiku zakończono budowę wartej 10 mln USD hali lejnicy. Powyższa inwestycja zwiększy możliwości operacji lejniczych północnoamerykańskich oddziałów Sapa o 45,5 mln kilogramów – dotyczy to także hali lejniczych w Spanish Fork, Delhi, Yankton oraz Toronto (Kanada).

„Obecnie mamy możliwość całkowitej integracji procesów, począwszy od fazy wytapiania do obróbki produktu końcowego – wszystko pod jednym



„dachem” – mówi Richard Worst, Kierownik Zakładu w Cressonie.

„Daje nam to większe możliwości kontroli struktury stopów aluminium i pozwala szybciej wychodzić naprzeciw potrzebom klientów”.

Nowy sprzęt do odlewania, taki jak pojedynczy chwytacz i piec służący do wytopu specjalnych stopów, umożliwi rozwój innowacyjnych rozwiązań chemicznych. Oznacza to dla naszych klientów kolejne znaczące korzyści, takie jak skrócenie długości jednej serii oraz dogodniejsze warunki w zakresie dokonywania zmian.


Popyt na kęsy i stopy aluminium wzrasta, więc przed północnoamerykańskimi oddziałami rysuje się pracowita przyszłość. Ekspansja Sapa jest pierwszym krokiem do wykorzystania tej szansy. „Gospodarka się rozwija a firmy poszerzają horyzonty” – mówi Worst, wyjaśniając skąd bierze się takie zapotrzebowanie. „Kryzys się skończył”.

To bardzo dobra wiadomość dla klientów poszukujących produktów sprzedawanych po konkurencyjnych cenach oraz dla ludzi mieszkających w Cressonie, gdzie firma Sapa jest największym pracodawcą.

TEKST CARI SIMMONS



## Produkty budowlane w szwedzkim stylu


 Skånska Byggarvar – materiały budowlane z południowej Szwecji – to firma o bardzo szwedzkiej charakterystyce. Świadczą o tym niskie ceny, wysoka jakość idąca w parze z ciekawym wzornictwem oraz tzw. płaskie pakowanie i wierność koncepcji „zrób to sam”. Firma nie posiada swoich sklepów, jedynie salon wystawowy – a mimo to w 2010 roku, dzięki katalogom i stronie internetowej, sprzedała swoje produkty budowlane za więcej niż 400 mln koron szwedzkich.

„Utrzymanie niskiego poziomu cen wymaga ciężkiej pracy” – mówi Tina Dalemo ze Skånska Byggarvar. „Trzeba oszczędzać na każdym możliwym etapie procesu produkcji, jednak nigdy kosztem jakości. Posiadamy bardzo wysokie standardy jakości a klienci, kupując nasze produkty, widzą w nich solidną inwestycję” – mówi.

Firma Sapa dostarcza profile aluminiowe do Skånska Byggarvar od 2006 roku do różnych zastosowań, m.in. do ciepłarni. „Mamy bardzo ściśle procedury zaopatrzeniowe i na bieżąco śledzimy sytuację na rynku. Firma Sapa to dla nas doskonały partner oferujący dobre ceny i wysoką jakość, której wymagamy” – mówi Tina Dalemo.

**Czy wiesz, że blisko trzy czwarte całego wyprodukowanego aluminium, 700 mln ton, jest nadal w użyciu dzięki jego wysokiej żywotności (10 do 20 lat w transporcie i od 50 do 80 lat w przemyśle budowlanym) oraz możliwości odzysku?**

## Mały biznes – wielka sprzedaż

 Steelman, mały rodzinny biznes w Estonii, oferuje bardzo długą listę produktów. Firma jest obecnie czołowym krajowym producentem drzwi-czek do szaf kuchennych z aluminiowymi ramkami – jednak dzięki inteligentnemu wykorzystaniu aluminium jest również cenionym dostawcą parawanów oraz ścianek przenośnych, półek, drzwi, stołów, ram i komponentów meblowych. Według Uku Suitso, założyciela i właściciela firmy, Steelman odnosi sukcesy częściowo ze względu na jej wielkość:

„W obliczu dynamicznie zmieniającego się rynku,

małej firmie łatwiej jest przystosować się do potencjalnych zmian”. Personel liczy sobie pięć osób, z czego troje to członkowie rodziny – Steelman polega więc na wiedzy i doświadczeniu Sapa w kontekście rozwoju nowych oraz istniejących już produktów.

„Jesteśmy najlepsi w kilku dziedzinach nie ze względu na niską cenę, ale ze względu na ciekawe wzornictwo i jakość naszych produktów” – mówi Uku Suitso – „To atrybuty, których bez pomocy Sapa byśmy nie osiągnęli”.

# BRAMKI KRADNĄ SHOW!

W 2008 roku, w dzień obchodów 90-lecia istnienia piłki ręcznej w Polsce, polska reprezentacja pokonała w Kalisz Arenie Gruzję. Choć po meczu kibice wznosili głośne okrzyki na cześć zwycięskiej drużyny gospodarzy to **prawdziwymi gwiazdami show** były bramki skonstruowane przez firmy Interplastic i Sapa.

**„NAJWIŹSI PRZEDSTAWICIELE** Europejskich i światowych federacji piłki ręcznej bawili się podczas meczu doskonale, jednak najbardziej zachwyciły ich nasze bramki!” – mówi Roger Żółtowski, właściciel firmy Interplastic – polskiego producenta i dystrybutora sprzętu sportowego. Po turnieju przedstawiciele Międzynarodowej Federacji Piłki Ręcznej (IHF) wyrażali się bardzo pochlebnie na temat ładnych i pomysłowo wykonanych bramek oraz zachęciła firmę do dokonania drobnych poprawek w celu przyznania im certyfikatu IHF, co nastąpiło ostatecznie w 2010 roku.

**SKŁADANE BRAMKI ALUMINIOWE** o wymiarach 3 x 2 m są zrobione z profili aluminiowych 80 x 80 mm firmy Sapa (zgodnie z normą PN-EN 749 i standardami bezpieczeństwa dot. bramek do piłki ręcznej) i posiadają wewnętrzne uźebrowanie zapobiegające odkształceniom. Posiadają też specjalnie zaprojektowany aluminiowy łącznik, umożliwiający złożenie światła bramki w celu ułatwienia jej przechowywania i transportu.

Projektanci udoskonalili także trwałość oznaczeń bramkowych. W miejsce folii samoprzylepnej, którą można z łatwością porysować i zniszczyć, do namalowania pasków zdecydowano się wykorzystać farbę proszkową.

**ATESTOWANE PRZEZ IHF BRAMKI** zdały także egzamin na 22. Mistrzostwach Świata w Piłce Ręcznej, które odbyły się w 2011 roku w Szwecji.

„W ostatniej chwili zauważono, że przeznaczone na Mistrzostwa 2011 bramki nie miały certyfikatu IHF, zostaliśmy więc poproszeni o pilne dostarczenie naszych bramek, które posiadały atest IHF” – mówi Jan Żółtowski, Dyrektor Generalny firmy Interplastic. „Reprezentacja Polski niestety nie wygrała mistrzostw, ale technologia opracowana przez firmy Interplastic i Sapa została doceniona”.

Bramki firmy Interplastic są rozpoznawalne na całym świecie i można je znaleźć na różnych poziomach treningu i zawodów.

TEKST MICHELE JIMÉNEZ



Bramki firmy Interplastic są rozpoznawalne na całym świecie i można je znaleźć na różnych poziomach treningu i zawodów.

## Inne sukcesy duetu Interplastic-Sapa

**Bramki do piłki nożnej:** składane profile aluminiowe o wymiarach 120 x 100 mm

**Mobilne boiska:** przenośne, wielofunkcyjne boiska składające się z profili aluminiowych o wymiarach 80 x 80 mm i 80 x 40 mm z wymiennymi zapinkami do siatek



Atestowane przez IHF  
bramki od firmy Interplastic  
wykorzystano w styczniu  
2011 roku na Mistrzostwach  
Świata w Piłce Ręcznej  
w szwedzkim Malmö.

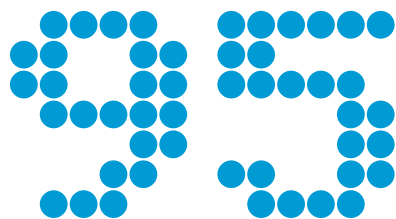
## W SKRÓCIE

### Konstruktor Sapa otrzymuje nagrodę w konkursie „Talent Award”

Jan Weier uczestniczył w Brukseli w konwencji dotyczącej energii wiatrowej, kiedy otrzymał telefon z Duńskiego Stowarzyszenia Przemysłu Energii Wiatrowej (DWIA). Pracował wówczas jako Kierownik ds. Kluczowych Klientów w duńskim oddziale Sapa Profiles i promował ideę zastosowania profili aluminiowych w sektorze energetyki wiatrowej. Nie wiedział, że jego nazwisko zostało zgłoszone do konkursu „Talent Award 2011” i był bardzo zaskoczony, gdy okazało się, że jest jego finalistą.

Przyznawana corocznie nagroda ma na celu wspierać rozwój kapitału ludzkiego a DWIA chce dzięki niej motywować młodych managerów z branży. Nominowani muszą wykazać się ponadprzeciętnymi umiejętnościami, być wzorem dla innych oraz przejawiać duży potencjał na przyszłość.

Jan Weier ostatecznie odebrał nagrodę, a dodatkowo, w ramach nagrody, został zaproszony na szkolenia kierownicze, które odbędą się pod koniec roku. Obecnie pracuje na nowym stanowisku w Sapa i zajmuje się sceną globalną. Biorąc pod uwagę motywację, którą wyzwala odbiór nagrody, ten ruch wydaje się być dobrym posunięciem: „Jan Weier to ambitny i przedsiębiorczy człowiek, który zawsze dąży do perfekcji. Myśli globalnie i wszechstronnie, dzięki niemu zdobyliśmy wiele ciekawych kontaktów międzynarodowych”.



Utylizacja aluminium oszczędza do 95 procent energii wykorzystywanej przy pierwotnej produkcji.



## Unikalne rozwiązania oświetleniowe dla platform morskich

Firma Technor Benelux B.V., mająca swoją siedzibę w holenderskim Spijk, stworzyła rozwiązanie na całe życie – jest nim działająca przez 80 000 godzin instalacja świetlna służąca do zastosowań w miejscach niebezpiecznych, takich jak platformy morskie i rafinerie. Instalacja posiada 10-letnią gwarancję i posiada obudowę ze stopu aluminium wyprodukowaną przez firmę Sapa. Aby skonstruować ten unikalny system oświetleniowy firma Technor Benelux B.V. skontaktowała się w 2008 roku z holenderskim oddziałem Sapa Profiles w celu opracowania stopu aluminium na obudowę instalacji. „Elastyczność, jakość i wsparcie jakiego udzieliła

nam firma Sapa zostało wysoko ocenione już na samym początku” – mówi Marcel Gelux, kierownik w firmie Technor Benelux. Zastosowania na platformach morskich – w środowisku bardzo zasolonym – mają bardzo wysokie wymagania w zakresie jakości i bezpieczeństwa. W przeszłości aluminium nie było uważane za materiał optymalny do zastosowania w tak surowych warunkach, jednak dzięki specjalnemu odpornemu na wodę morską aluminium oraz procesowi anodyzacji, Technor Benelux może dziś dostarczać swoim klientom bezpieczny i niezawodny produkt o ekstremalnie długiej żywotności.

# Narzędzie ułatwiające montaż systemów podłogowych

Najnowszym osiągnięciem na rynku podłogowym jest opracowany przez firmę Kährs system Woodloc 5S – kolejna nowinka ze znakomitej serii Woodloc, która zrewolucjonizowała rynek w 2000 roku. Nowe złącze pozwala na jeszcze szybszy i łatwiejszy montaż podłóg firmy Kährs, także na dużych powierzchniach i bez konieczności dylatowania w poprzek podłogi.

Firma AB Gustaf Kähr, która sprzedaje swoje produkty w 50 krajach na całym świecie i której obrót w latach 2009-2010 wyniósł 150 mln euro, opracowała na bazie koncepcji Välinge Innovation nowe złącze, które następnie przetestowano w



Jednym z sekretów związanych z montażem systemów podłogowych Woodloc 5S jest narzędzie potrzebne do zablokowania (lub odblokowania) ostatniego rzędu desek.

komorze klimatycznej w celu sprawdzenia jego wydajności w warunkach o różnej temperaturze i wilgotności.

Jednym z sekretów pozwalających na szybki i łatwy montaż jest przesuwany pasek blokujący umieszczony na poprzecznej krawędzi deski, który łączy i unieruchamia połączone deski. Jednak, aby zablokować lub odblokować ostatni rząd desek potrzebne jest narzędzie. „Z początku chcieliśmy wykonać je z plastiku o wysokiej gęstości, jednak

ostatecznie zdecydowaliśmy się na aluminium, ze względu na jego długą żywotność” – wyjaśnia Ingemar Fredricson, Kierownik Produktu w firmie Kährs. „Przedstawiliśmy projekt narzędzia a firma Sapa dokonała małych poprawek i opracowała najlepszy sposób na jego produkcję”.



## BRYTYJSKI BUDYNEK Z SYSTEMEM SAPA ZWYCIĘŻA

# Najlepszy wysoki budynek na świecie

Budynkowi Broadcasting Place w Leeds przyznano niedawno nagrodę „World's Best Tall Building” (Najlepszy wysoki budynek na świecie). Wśród kluczowych atrybutów znalazł się zaprojektowany i wyprodukowany przez Sapa Building Systems Ltd specjalny system okienny.

Konkurs zorganizowała Rada Budynków Wysokościowych i Mieszkalnictwa Miejskiego z siedzibą w Chicago a budynek Broadcasting Place został w tyle mocną konkurencją, w tym także dubajski wieżowiec Burdż Chalifa – najwyższy budynek świata.

Dzięki współpracy z Leeds Metropolitan University stworzony wzór tylko wygląda na przypadkowy, a ścianom, w których powstały pionowe wcięcia jest zapewniona odpowiednia ilość światła słonecznego oraz stosowna redukcja nadmiaru ciepła. W konsekwencji powstał budynek o nieregularnych kształtach, który asymiluje maksymalną ilość światła bez powstawania efektu przegrzania.

Wzór systemu oszkleńcia budynku został dobrany tak, aby współgrał z radykalną estetyką paneli z nisko-stopowej stali Corten.

„System Dualframe Window Wall (system ścian okiennych z podwójną ramą) firmy Sapa pozwolił nam zrealizować pomysł na pozornie przypadkowe rozmieszczenie okien” – mówi architekt Simon Carter z Feilden Clegg Bradley Studios w Londynie.

Spora część budynku obejmująca dwa najniższe poziomy jest pokryta elegancką ścianą kurtynową 52 SX wspartą na systemie samonośnym zintegrowanym z wysokimi na dwa piętra stalowymi słupkami okiennymi, które tworzą radykalne zakończenie od strony należącego do kompleksu kościoła baptystów.

„Reasumując, jakość i dbałość o szczegóły w systemie Sapa pomogło nam uzupełnić naszą architektoniczną wizję” – mówi Simon Carter. Kosztujący 50 mln funtów budynek Broadcasting Place zajmuje powierzchnię 10 tys. metrów kwadratowych, na której znajdują się biura, uczelnia, kościół, kawiarnia i hala wystawowa. Mieści się w nim również 240 kwater studenckich oraz lokale dla absolwentów. Dzięki inwestycji ochroniono znajdujący się na liście zabytków drugiego stopnia budynek Broadcasting House, a lokalna społeczność otrzymała w prezencie nowy kościół baptystów.



# SAPA CELUJE W NOWY PRODUKT

Nowa wiatrówka spisuje się **znakomicie**. Poznajcie strzelbę Walther LG400 – nowy pomysł na zastosowanie profili Sapa.

**O**dwiedź pierwszą lepszą wioskę w Niemczech lub innej kontynentalnej części Europy, a prawdopodobnie uda Ci się znaleźć jakąś lokalną strzelnicę. „Strzelanie z karabinów lub pistoletów pneumatycznych to bardzo popularny sport” – mówi Thomas Bretschneider, Kierownik Wydziału Rozwoju Sportu w firmie Carl Walther.

Jednak znalezienie broni, która pasowałaby do każdego indywidualnego stylu to nie lada wyzwanie dla strzelców, którzy mają różną budowę i rozmiar ciała oraz inną długość przedramienia i siłę uchwytu.

„My zidentyfikowaliśmy ten problem i postanowiliśmy zaprojektować nową wiatrówkę, która pasowałaby do każdego stylu strzelania i różnych gabarytów” – mówi Bretschneider. „Zaprzęgnięliśmy stworzyć broń dopasowaną do strzelca, nie odwrotnie”.

**GDY KONCERN SAPA** dowiedział się, że firma Carl Walther zdecydowała się na przeprojektowanie popularnego i odnoszącego spore sukcesy sportowego karabinu pneumatycznego LG300, postanowił zaprosić firmę do podjęcia współpracy. „W najwyższej jakości wiatrówkach często wykorzystuje się aluminiowe komponenty” – wyjaśnia Jürgen Schulz, Kierownik ds. Kluczowych Klientów w oddziale Sapa Components w północnych Niemczech. „Pomyśleliśmy, że byłby to dla Sapa

interesujący produkt, wysłaliśmy więc firmie Carl Walther kilka obrobionych próbek. To, co zobaczyli, bardzo im się spodobało”. Konstruowany przez dwa lata karabin wszedł na rynek w 2010 roku. Oprócz opracowania idealnie zmatowionej aluminiowej powierzchni, Sapa wyprodukowała cztery połączone ze sobą komponenty regulacji rękojeści. „Obróbka i szlifierka były wyzwaniem” – przyznaje Schulz – „komponenty karabinu są wykonywane bardzo szczegółowo i wszystkie muszą do siebie idealnie pasować. To nie były typowe profile”.

**W CARL WALTHER** nikt jednak nie miał wątpliwości co do wyboru partnera. „Wybraliśmy firmę Sapa” – mówi Bretschneider – „ponieważ wiedzieliśmy, że jest to firma posiadająca odpowiednią wiedzę i doświadczenie, co jest czynnikiem niezbędnym na każdym etapie procesu – począwszy od kompozycji stopu po profilowanie, obróbkę CNC, anodyzację i tłoczenie. Byliśmy pewni, że Sapa dostarczy nam doskonałej jakości komponenty”.

„To ciekawy produkt także dla firmy Sapa” – puentuje Schulz. „Postępowym firmom potrzeba mieszanki produktów, gdyż wspiera to stabilność finansową. Cieszymy się, że możemy współpracować z firmą Carl Walther!”

TEKST MICHELE JIMÉNEZ



## Karabin pneumatyczny Walther LG400

- spokojne, bezwstrząsowe strzelanie
- szybki cykl strzału
- wskaźnik załadowania śrutu
- precyzyjny mechanizm spustowy
- dźwignia ładowania: uchwyt dostępny w pozycji prawo i leworęcznej
- zawsze czysty zawór
- możliwość treningu na sucho – oddanie strzału bez poboru powietrza
- w pełni regulowana aluminiowa rękojeść