

En tidning från Sapakoncernen • # 2 2011

Shape

ALUMINIUMLEGERINGARNA
SOM GÖR BILARNA SÄKRARE

FRAMTIDEN ÄR LJUS FÖR
SOLCELLSMARKNADEN

PRESTIGEFYLLED UTMÄRKELSE
TILL ALUMINIUMBORD

LASTBILSMARKNADEN
I NORDAMERIKA:

HJULEN

SNURRAR ALLT SNABBARE

SIDAN



sapa:

Spännande framtid för Sapa

Det senaste årets strukturella och organiska tillväxt har gjort Sapa till världens största tillverkare av aluminiumprofiler och världsledande inom värmväxlarlösningar för fordonsindustrin. På fem år har vi blivit mer än dubbelt så stora och vi finns nu representerade i 35 länder, med över 15 000 anställda och marknadsledande positioner i såväl Europa som Nordamerika.

Med vårt senaste förvärv av Jiangyin Haihong Non-Ferrous Materials Co. Ltd. ("Haihong") har vi på allvar lyckats ta oss in på den asiatiska marknaden, där vi nu har strängpressnings- och vidareförädlingsanläggningar i Indien, Vietnam och Kina. I september öppnades dessutom vårt nya forskningscentrum i Kina (Sapa Technology Shanghai). Genom att utnyttja all vår erfarenhet och tekniska kompetens kommer vi att kunna lansera nya, innovativa lösningar på de asiatiska marknaderna, vilket kommer att gynna både lokala och globala kunder.

Med vårt produktionsnätverk, vårt FoU-arbete och våra kundnära försäljningsorganisationer har vi skaffat oss en unik position, vilket gör att vi kan erbjuda värdeskapande lösningar för såväl lokala som globala kunder. Det finns många exempel på hur vi varje dag skapar mervärde för våra kunder. I det här numret av Shape kan du bland annat läsa om vårt samarbete med nordamerikanska lastbilspåbyggare och släpvagnsleverantörer och hur vi utnyttjar hela vårt globala nätverk för att kunna serva dessa storkunder.

Sapa går en spännande framtid till mötes. Vi står väl rustade för att kunna uppfylla kundernas behov att utnyttja vår storlek och kompetens till det yttersta. Jag är övertygad om att Sapa formar framtiden!



Svein Tore Holsether
Svein Tore Holsether,
VD och koncernchef, Sapa

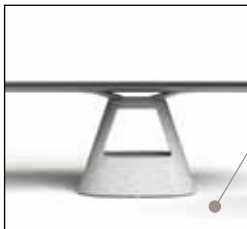
SHAPE #2



Den nordamerikanska lastbilsmarknaden håller på att återhämta sig efter den globala lågkonjunkturen 2008/2009. Nyttillverkningen av lastbilsläp ökade med 109 procent under det första kvartalet 2011 jämfört med samma period 2010.



Vi träffar Dave Humphries, försäljningschef på Sapa Profiles i Storbritannien med 35 års branscherfarenhet. Enligt honom finns det obegränsade möjligheter med strängpressning.



Aluminiumlegeringar har en unik förmåga att absorbera kollisionenergi. Nu erbjuder Sapa en serie strängpressade profillösningar speciellt anpassade för fordonsindustrin.



Den tyske designern Konstantin Grcic fick i år ta emot utmärkelsen Red Dot Design Award i kategorin "Best of the best" för sitt bord Table B. Sapa hade en bidragande roll vid skapandet av detta framgångsrika konstverk.



I Broadcasting Place i Leeds används ett fönstersystem från Sapa Building System. Byggnaden utsågs nyligen till "Världens bästa höghus".



Sapa är en internationell industrikoncern som utvecklar, tillverkar och marknadsför förädlade aluminiumprofiler, profilbaserade komponenter och system samt värmväxlarband i aluminium. Sapa omsätter cirka 33 miljarder SEK och har cirka 14 800 anställda i bolag över hela Europa samt i Nordamerika och Asien. Shape är Sapakoncernens kundtidning som ges ut på 15 språk två gånger om året. Shape finns även på www.sapagroup.com

Ansvarig utgivare: Eva Ekselius
Redaktör: Carl Hjelm
Grafisk form: Karin Löwencrantz
Produktion: OTW Communication
Tryck: Strokirk-Landströms
Adressändring: Kunder meddelar sin kontakt på Sapa, anställda sin löneavdelning och övriga informationsavdelningen: tel. +46 (0) 8 459 59 00.

sapa:
Vi formar framtiden

EN GOD KYLNING FÖRLÄNGER LIVET

På många håll i världen försöker man nu hitta **nya sätt att spara energi** och i detta sammanhang är lysdioder (LED) ett välkommet alternativ. **Strängpressat aluminium** används i de kylprofiler som krävs för att kyla ner lysdioderna.

Enligt USA:s energidepartement kan man med hjälp av halvledarbelysning, som exempelvis LED, sänka energiförbrukningen för belysning med en tredjedel bara i USA. Det innebär att man kan spara 3,48 miljarder kilowattimmar – och därmed en hel del pengar – per år.

– Kostnadsbesparingarna är markanta, säger Ruben Guillermo, Global Key Account Manager Nordamerika. Driftskostnaderna är hela 50 procent lägre för LED-belysning än för vanliga glödlampor och det är därför som tekniken nu används i allt större utsträckning.

Lysdioder används inte bara till belysning, utan även i medicinsk utrustning, bilinteriörer, skyltar med mera. Livslängden för en lysdiod är lång – ända upp till 20 år – men då krävs det att värmen som genereras släpps ut genom en kylprofil, en komponent som omvandlar värme från fast form till vätska eller gas.

SAPA TILLVERKAR KYLPROFILER i strängpressat aluminium, som ger en överlägsen värme-avledning jämfört med traditionella pressgjutna kylelement. En studie som Sapa har genomfört visar att kylprofiler av aluminium väger 30 procent mindre och ger en 12 procent större temperaturminskning än de tyngre, formgjutna kylelementen.

Den låga vikten är extra fördelaktig i utomhusbelysning, eftersom många armaturer hängs upp i luften, till exempel i parkeringsgarage. – Om man använder lättare och mindre armaturer kan man faktiskt lysa upp samma yta med en armatur som är hälften eller en fjärdedel så stor, påpekar Ruben Guillermo.

STRÄNGPRESSAT ALUMINIUM ÄR dessutom ett miljövänligt och återanvändbart material med kortare ledtider, bättre ytkvalitet och stora designmässiga fördelar.

– Vi kan erbjuda kunderna en effektiv kyllosning med låg vikt, unika kylegenskaper och snygg design, som dessutom är mindre än andra kyllosningar på marknaden, säger Ruben Guillermo.

– Det är bara koppar som har bättre egenskaper än strängpressat aluminium, men det kostar också tre gånger så mycket, tillägger han.

För varje termisk kundlösning skapar

Sapas tekniker CFD-modeller (Computational Fluid Design) för att kunna validera kylprofilen medan den fortfarande är under konstruktion. På så sätt kan man säkerställa att kyllosningen uppfyller kundens krav på design, ytbehandling och funktionalitet. Sapa garanterar dessutom en effektivare konstruktion genom att eliminera behovet av ytterligare åtgärder som kan behövas efter hand.

Sapa har produkterna på lager för omgående leverans och kan därför reagera snabbt på kundernas behov.

– Den nordamerikanska marknaden är oerhört instabil och snabb respons är viktigt med tanke på lagstiftning, timing och den politiska processen, säger Ruben Guillermo. Vi kan erbjuda kunderna max fyra veckors leveranstid på kylprofiler för LED-belysning, medan konkurrenterna har en leveranstid på sex till åtta veckor.

Och kort leveranstid kan vara en avgörande faktor nu när trettio miljoner gatlyktor snart ska utrustas med LED-belysning bara i USA.

TEXT CARI SIMMONS

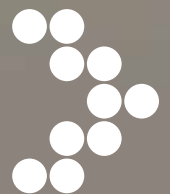


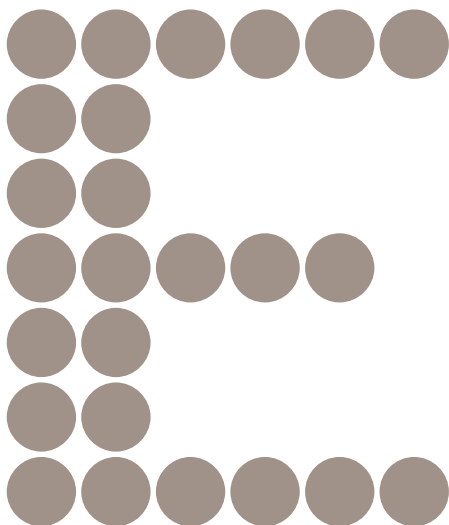


**MARKNADEN
FÖR LASTBILAR
I NORDAMERIKA
PÅ VÄG UPPÅT**



2008 och 2009 års globala lågkonjunktur skakade om företag och ekonomin över hela världen. Men den **nordamerikanska lastbilsmarknaden** återhämtar sig nu med full kraft. Nyttillverkningen av lastbilssläp gick **upp med 109 procent** under första kvartalet 2011, jämfört med motsvarande period 2010. Och framtiden ser ljus ut.





nligt Jerrod Hoeft, chef för nationella kunder inom transportsektorn på Sapa Profiles i Nordamerika, finns det tre huvudförklaringar till den snabba återhämtningen.

– Först och främst har vi den uppåtgående trenden inom den nordamerikanska frakt- och transportsektorn. Lastbilstransporterna har hittills i år ökat med cirka fem procent jämfört med samma period 2010. Den andra förklaringen är att de befintliga lastbilssläpen börjar bli gamla och behöver bytas ut. Lastbilssläp brukar bytas ut efter fem till sex år, men många av de släp som rullar på vägarna i dag är mellan åtta och nio år gamla. Förklaring nummer tre är att bristen på chaufförer i kombination med reglerna för hur många timmar en chaufför får köra per dag gör att det krävs fler byten, där en lastbilchaufför lämnar av ett släp som sedan hämtas upp av en annan. Eftersom transportbo-

lagens mål är att lasterna aldrig ska stå still krävs det därmed fler bilar och släp.

Som ledande leverantör av strängpressat aluminium till den nordamerikanska lastbilsmarknaden kan Sapa dra fördel av denna tillväxt-trend. Sapa har sexton produktionsanläggningar i Nordamerika och kan nå ut till både små och stora kunder. Många av anläggningarna är dessutom speciellt inriktade på kunder inom transport- och lastbilsmarknaden. Sapa kan därmed erbjuda teknisk expertkompetens inom den här branschen.

– **VI ANVÄNDER EN** del lösningar som bara Sapa kan erbjuda eller som skulle vara väldigt dyra för någon annan leverantör att tillverka, säger Ed Dzieza, inköpschef på Great Dane Trailers. Sapa har dessutom den storlek som krävs för att tillgodose våra behov.

SNABB ÅTERHÄMTNING

Den globala finanskrisen 2008/2009 slog hårt mot transportindustrin. Men dagens lastbilsmarknad är på god väg att återhämta sig. Så här mycket växte marknaden för 48–53 fots lastbilssläp under det första kvartalet 2011 jämfört med föregående år.

198 %

Torrcontainrar
Upp med ca 198 procent

33 %

Kylsläp
Upp med ca 33 procent

83 %

Släpvagnar med öppet flak
Upp med ca 83 procent

Källa: ACT Research



Sandy Kim, biträdande inköpschef på Hyundai Translead, påpekar att vissa profiler kan vara svåra att tillverka.

– Om vi behöver en speciell tjocklek eller bredd som inte kan tillverkas lokalt, så ser Sapa alltid till att fixa fram komponenter med samma höga kvalitet från någon annan anläggning. Med Sapa som leverantör behöver vi aldrig oroa oss för någonting, säger hon.

Hoelt tror att service kommer att vara en avgörande framgångsfaktor under de närmaste månaderna.

– Efterfrågan på bättre service och kvalitet

ökar hela tiden och är nu större än någonsin, vilket i sin tur leder till en ökad konkurrens. Våra kunder måste kunna leverera lastbils-släp till transportföretagen i tid och de kräver strängpressade profiler av högsta kvalitet. Det gör att vi måste vara på tå hela tiden. Vi strävar ständigt efter att bli ännu bättre och hittills har vi faktiskt lyckats ganska bra.

INTE BARA GANSKA bra, enligt vissa kunder.

– Sapa är fantastiska på att uppfylla våra behov och kommunicera med oss, säger Sandy Kim. De informerar mig alltid om det upp-

står något problem, så att jag kan ta med det i beräkningen. Sapa är en av våra bästa leverantörer. Jag tycker verkligen om att jobba med dem!

– Om det kör ihop sig kan Sapa få fram en färdig produkt till oss på bara några få dagar, tillägger Ed Dzieza. Det är helt otroligt! Deras service är fenomenal. De har satt standarden inom branschen och jag beställer nästan allt strängpressat aluminium från Sapa. Sapa och Great Dane har ett starkt partnerskap och slutresultatet är bättre service och produkter för våra kunder.

TEXT MICHELE JIMÉNEZ

”En leverantör som man känner och litar på vill man inte gärna byta ut. Sapa är en sådan leverantör för oss.”

Ed Dzieza, inköpschef på Great Dane Trailers





Litauisk succé för 3D-scannrar

Säger man stereofotogrammetri är det knappast någon som vet vad man pratar om, men 3D-laserscanning är kanske lite lättare att förstå. Det är inom detta område som det litauiska företaget Elinvision har gjort sig ett namn. Elinvision har utvecklat och tillverkat mät- och kontrollinstrument, bildbearbetningssystem och 3D-scannrar sedan 2000 och vinner nu marknadsandelar med sin nya 3D-fotscanner för ortopedier.

En 3D-fotscanner ersätter den krångliga och tidskrävande processen för fotavgjutning, där avgjutningar och formar ständigt måste skickas runt mellan olika vårdinstanser. Nu räcker det att patienten sätter foten på en scannerplatta och sedan får ortopedien en perfekt 3D-kopia av foten (med full belastning, delvis belastning eller ingen belastning alls) som kan hanteras digitalt.

För ett år sedan lanserade Elinvision sin första scanner och nu håller man på att ta fram en mindre avancerad modell för att bredda kundkretsen.

– Sapa var till stor hjälp vid utvecklingen av profiler till den första scannern och vi räknar med deras hjälp även denna gång, säger Donatas Valincius, VD på Elinvision.



Charles Martin Hall och Louis Toussaint Héroult upptäckte nästan samtidigt smältprocessen för att framställa aluminium.

125-årsjubileum för aluminium

I år är det 125 år sedan människan lärde sig att framställa och använda aluminium på industriell väg. Denna upptäckt har inte bara förbättrat vår levnadsstandard, utan spelar dessutom en avgörande roll för den hållbara utvecklingen i Europa. Säkrare och mer drivmedelseffektiva transporter, energisnåla byggnader, förpackningar som kan återvinnas i oändlighet – allt detta har möjliggjorts tack vare aluminium.

Smältprocessen som används för att framställa aluminium uppfanns nästan samtidigt, men helt oberoende av varandra, år 1886 av Charles Martin Hall i USA och Louis Toussaint Héroult i Frankrike. Båda två kom på att man kunde lösa upp aluminiumoxid i smält kryolit och sedan framställa aluminium genom elektrolys.

– Aluminium är det enda materialet i världen som är både lätt och starkt, 100 % återvinningsbart, korrosionsbeständigt, helt ogenomträngligt och som dessutom har en utmärkt förmåga att leda värme och elektricitet, säger Patrick de Schrynmakers, generalsekreterare för European Aluminium Association (EAA). Under de 125 år som har gått sedan upptäckten har användningsområdena för aluminium blivit allt fler, vilket kommer att fortsätta bidra till en hållbar utveckling och ökad energieffektivitet i Europa.



Carport med tidlös design

KuPro Kunsthoff 2000 GmbH, en tysk tillverkare av dörrar, balkongskydd och fasadsystem för privatbostäder, har lanserat en ny serie carportar med välvt tak. Vaganza®-serien, som finns i flera olika färger och modeller, har en ren och tidlös design och en extremt lång livslängd.

– Med hjälp av aluminiumprofiler har vi kunnat vara flexibla och skapa modeller i olika storlekar och snygga former. Kombinationen av aluminiumprofiler och plastskivor ger en

snygg carport som dessutom är oerhört väderbeständig, förklarar Torsten Moldenhauer, produktchef på KuPro. Sapa har med sin stora beräknings- och tillverkningskompetens hjälpt oss att förverkliga våra visioner, tillägger han.

Enligt Moldenhauer kommer användningen av aluminiumprofiler att leda till en ökad försäljning för KuPro, eftersom aluminium är ett material som tilltalar både konsumenter och tillverkare.



Med **perfektion** i sikte

Det hela började med en erfaren svensk skytteinstruktör som hade en vision. Han ville göra skjutprocessen enklare och mer exakt, så han uppfann ett gevärssikte som ger skytten bästa möjliga startbild för att enklare kunna utföra svingen mot avfyringsbilden. Två år och tre världspatent senare finns nu siktet Redring®, som hjälper skyttar och jägare i 40 länder att förbättra träffsäkerheten och minimera risken för skadeskjutning. Idén är enkel:

Ringens storlek mot målet motsvarar skottdiametern/hagelsvärmen på 20 meters håll och när målet ser riktigt ut i ringen trycker man av.

Sapa har tagit fram en uppsättning strängpressade aluminiumprofiler med låg vikt, hög precision och perfekt finish, som utgör själva huset till Redring®. Siktet är klart att användas på ett par minuter och passar till i stort sett alla hagelgevär på jakt- och sportskyttemarknaden.

Het marknad för kylkomponenter

Det råder stenhård konkurrens på den snabbväxande världsmarknaden för klimat- och kylanläggningar, men Zhejiang Kangsheng Co, en kinesisk tillverkare av värmeväxlersystem för bostäder och industriella applikationer, flyttar fram positionerna allt mer. Bolagets kyl- och ventilationskomponenter används av kinesiska och internationella storföretag som Hisense, Midea, LG och Electrolux och exporteras till länder som Sydkorea, Australien, Indonesien, Indien, Mexiko och Turkiet. 2012 förväntas omsättningen överstiga 15 miljarder USD. Tack vare investeringar i FoU och en helt ny lödanläggning har bolaget lyckats uppnå högsta möjliga standard vad gäller kvalitet, pålitlighet och effektivitet i tillverkningen av värmeväxlare i aluminium. Och Sapa, som på 10 månader har gått från att leverera



0 till 500 ton aluminiumrankor till kylflänsar för lödda värmeväxlare, verkar vara den perfekta samarbetspartnern.

– Marknaden växer så det knakar och Sapa är en pålitlig leverantör med ett välfungerande ledningssystem och högkvalitativa produkter, säger Kyon Ma, VD för Zhejiang Kangsheng.

Även Song Zu på Sapa Heat Transfer i Shanghai är nöjd med samarbetet:

– Vi har precis lyckats ta oss in på den kinesiska marknaden för klimat- och kylanläggningar, mycket tack vare vår innovativa teknologi. Målet är att hjälpa kunderna att förbättra verksamheten – om det går bra för kunderna går det bra för oss.

Visste du?
Aluminium kan återvinnas hur många gånger som helst utan att kvaliteten påverkas. Materialet har en imponerande återvinningsgrad: över 90 procent i transportmedel och byggnader och över 55 procent i förpackningar – i vissa länder återvinns så mycket som 90 procent av alla aluminiumburkar.

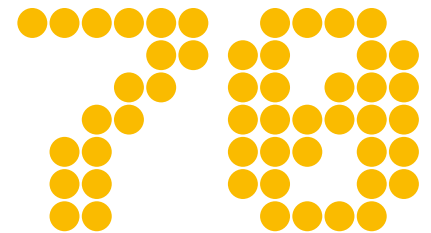


INTELLIGENTA butikslösningar

När det finska företaget Shop Solutions skulle ta fram en serie hyllsystem i aluminium hade man följande krav: Systemen måste vara lätta, smidiga, flexibla och enkla att konfigurera. Jorma Rissanen, företagets grundare, levererade de första hylllösningarna till ett känt finskt kosmetikamärke som ville visa upp sina produkter på ett exklusivt och enhetligt sätt i alla butiker.

Därför var steget inte långt till läkemedelsbranschen – även där krävs en ren och snygg presentation av små produktförpackningar.

– Tillsammans med Sapa utvecklade vi ett antal smarta profillösningar som utgör själva stommen i våra system, berättar Rissanen. Hans företag kan erbjuda kundanpassade lösningar med partier av glas, trä eller andra material, men systemet bygger på profiler och paneler av aluminium. När Shop Solutions har gjort den första installationen av ett hyllsystem i en butik kan butikspersonalen sedan enkelt göra ändringar och förnya butiksinredningen efter egna önskemål.



De senaste hundra åren har energiförbrukningen per tillverkad aluminiumenhet minskat med 70 procent.

Värt att veta om aluminium

Nu finns det en uppdaterad version av Sapas konstruktörshandbok, med tekniska data, riktlinjer och praktiska tips om aluminiumprofiler. Den populära handboken gavs ut första gången redan på 1980-talet och har under årens lopp använts flitigt av såväl konstruktörer och tekniker som yrkesskolor och universitet. I den uppdaterade handboken kan man läsa om de senaste rönen inom området aluminium, till exempel materialegenskaper,



processer, teknologier och miljörelaterade frågor. Boken finns på flera olika språk och på svenska även som onlineversion: www.konstruktors-handboken.se

STRÅLANDE SATSNING

Vi säljer inte bara produkter och komponenter; vi säljer lösningar, säger Francesco Natale, ansvarig för Sapas försäljning till Solar-industrin i Italien.

Här har försäljningsteamet och de fem teknikerna på Sapa Application Centre i Italien ett nära samarbete med kunderna för att utveckla specialanpassade aluminiumstrukturer, innovativa solcellsramar och effektiva lösningar för kylning.

– Vi är det enda strängpressningsföretaget i Italien som erbjuder ett helhetskoncept – från design till logistik – och kunderna är beredda att betala för det, säger Francesco Natale. På så sätt kan de spara tid, pengar och huvudbry!

Framtiden ser ljus ut för den italienska solcellsmarknaden, mycket tack

vare regeringens subventionsprogram som infördes 2007 och som nyligen förlängdes till 2016.

Även i Italien är solcellsenergi dyrare än energi som kommer från olja. Men de italienska solcellsproducenterna arbetar hårt för att uppnå ”nätparitet”, det vill säga att energi från solceller och olja ska kosta lika mycket.

– I och med att konkurrensen ökar inom solcellsbranschen blir installationskostnaderna lägre, vilket innebär att vi kommer allt närmare vårt mål och om två år hoppas jag att vi är där. Tack vare vårt helhetskoncept kommer vi då att ligga oerhört bra till i konkurrensen – Italien är ju som bekant ett solsäkert land, säger Francesco Natale.

TEXT MICHELE JIMÉNEZ

”Vi säljer inte bara produkter och komponenter; vi säljer lösningar.”

SAPA SOLKLAR VINNARE

Mazzanti S.p.A. är ett italienskt byggföretag som även erbjuder installation av el- och solcellssystem. När de skulle utveckla ett solskydd med inbyggda solcellspaneler till en lagerbyggnad, jämförde de en lösning i galvaniserat stål med en lättviktslösning i aluminium från Sapa.

Sapas fördelar:

- Enkel struktur: en enda böjd profil i stället för flera hopsvetsade delar
- 41 procent lättare än stålkonstruktionen (65 ton i stället för 110 ton)
- Den installerade solcellskapaciteten (1 MWt–1,2 MWt) är 20 procent högre tack vare stora solcellspaneler
- 20 procent snabbare installation än stålkonstruktionen
- Underhållsfri lösning – inga svetsfogar som behöver inspekteras

När det gäller lösningarnas panelprestanda, skuggoeffekt och utnyttjande av takytan var Sapa den solklara vinnaren och därmed kundens slutgiltiga val.

OÄNDLIGA MÖJLIGHETER

Dave Humphries, försäljningschef på Sapa Profiles i Storbritannien, älskar att samarbeta med kunder och förvandla **visioner till verklighet**.

EFTER 35 ÅR i branschen kan han allt om aluminium. Efter att ha utbildat sig till revisor halkade han in på försäljningsbanan av en slump och startade sin karriär som lärling på British Aluminium.

Till Sapa kom han 2005 efter att ha arbetat en tid för Hydro Aluminium Extrusion i Storbritannien och Norge. Dave Humphries berättar att det var de strängpressade applikationerna som fick honom att börja intressera sig för aluminium.

– Det finns oändliga möjligheter inom området för strängpressade aluminiumprofiler och det är alltid en utmaning att förklara det för folk som är vana att använda stål, säger han.

Dave Humphries började arbeta med produktutveckling på 1980-talet och hans första stora uppdrag var att få aktörer inom den brittiska transportindustrin att börja använda bakgavellyftar av aluminium i stället för stål.

– Vi åkte till den största tillverkaren i landet och visade upp en konstruktion av aluminium som vi trodde skulle uppfylla deras krav. De påstod att den inte skulle fungera eftersom den inte var svetsad.

Dave Humphries erbjöd sig då att bygga en prototyp som de kunde testa och bad dem kontakta honom om de var nöjda med resultatet. Det var de – till och med mer än nöjda.

– Tre år senare var alla deras bakgavellyftar gjorda av aluminium, vilket



”Om du vinner kundernas förtroende kan du övervinna många hinder och hitta den bästa möjliga lösningen.”



motsvarar upp till 500 ton per år, säger han. Och konkurrenterna var inte sena att haka på.

Nyligen hittade Dave Humphries en ny affärsmöjlighet, den här gången i Mellanöstern. Planen var att utrusta gångvägar med tak av anodiserat aluminium i stället för traditionella plasttak. Efter 18 månaders noggrann produktutveckling har taken nu skickats iväg i stora containrar för att monteras på plats.

Dave Humphries ser mängder av fördelar med aluminium, men om det mot all förmodan inte skulle vara den bästa lösningen för kunden är han noga med att tala om det.

– Det är viktigt att skaffa sig en förståelse för vad som är kommersiellt gångbart och lära sig allt om befintliga och potentiella kunders verksamhet för att kunna avgöra vilket material som passar bäst och hjälpa kunderna att fatta rätt beslut, säger han.

På så sätt kan man bygga upp ett förtroende, vilket enligt Dave Humphries är A och O i en god relation mellan en leverantör och dess kunder.

– Om du vinner kundernas förtroende kan du övervinna många hinder och hitta den bästa möjliga lösningen. Det tar tid att bygga upp ett förtroende, men när du väl har lyckats är möjligheterna obegränsade.

NÅGOT ANNAT SOM kan ge obegränsade möjligheter är Sapa Profile Academy, som Dave Humphries startade i Storbritannien 2009. Det är en tvådagarskurs som riktar sig till kunder och konstruktörer inom branscher som skulle kunna dra nytta av strängpressat aluminium. Här får deltagarna chansen att

delta i workshops och dela med sig av kunskaper och erfarenheter och Dave Humphries berättar att satsningen har blivit en riktig succé:

– Kurs nummer två är redan fullbokad, mycket tack vare rekommendationer från deltagarna i den första omgången, säger han.

Denna typ av aktiviteter är viktiga för den brittiske försäljningschefen, som säger att det bästa med hans jobb är att få arbeta i en miljö med engagerade och motiverade människor. Och att vinna kundernas förtroende genom att ta fram rätt lösningar.

– Jag älskar att bygga upp relationer med kunder och utveckla nya produkter tillsammans med dem, säger Dave Humphries. Om du kan vara en del av innovationsprocessen kan du också vara med och forma framtiden.

TEXT CARI SIMMONS FOTO MATTHEW SEED

Dave Humphries

Ålder: 53. **Familj:** Fru och en 27-årig son. **Bor:** På landet i närheten av Worcester, England. **Fritidsintressen:** Fiske, naturen, fåglar och friluftsliv – nu låter jag som min pappa! **Favoritsporter:** Har spelat fotboll på halvprofessionell nivå. Nu för tiden gillar jag att spela golf och åka snowboard med min son. **Favoritförfattare:** Harlan Coben och James Patterson för att fly verkligheten en stund. **Favoritcitat:** Det enda sättet att förutsäga framtiden är att skapa den.

Färgglada nyheter

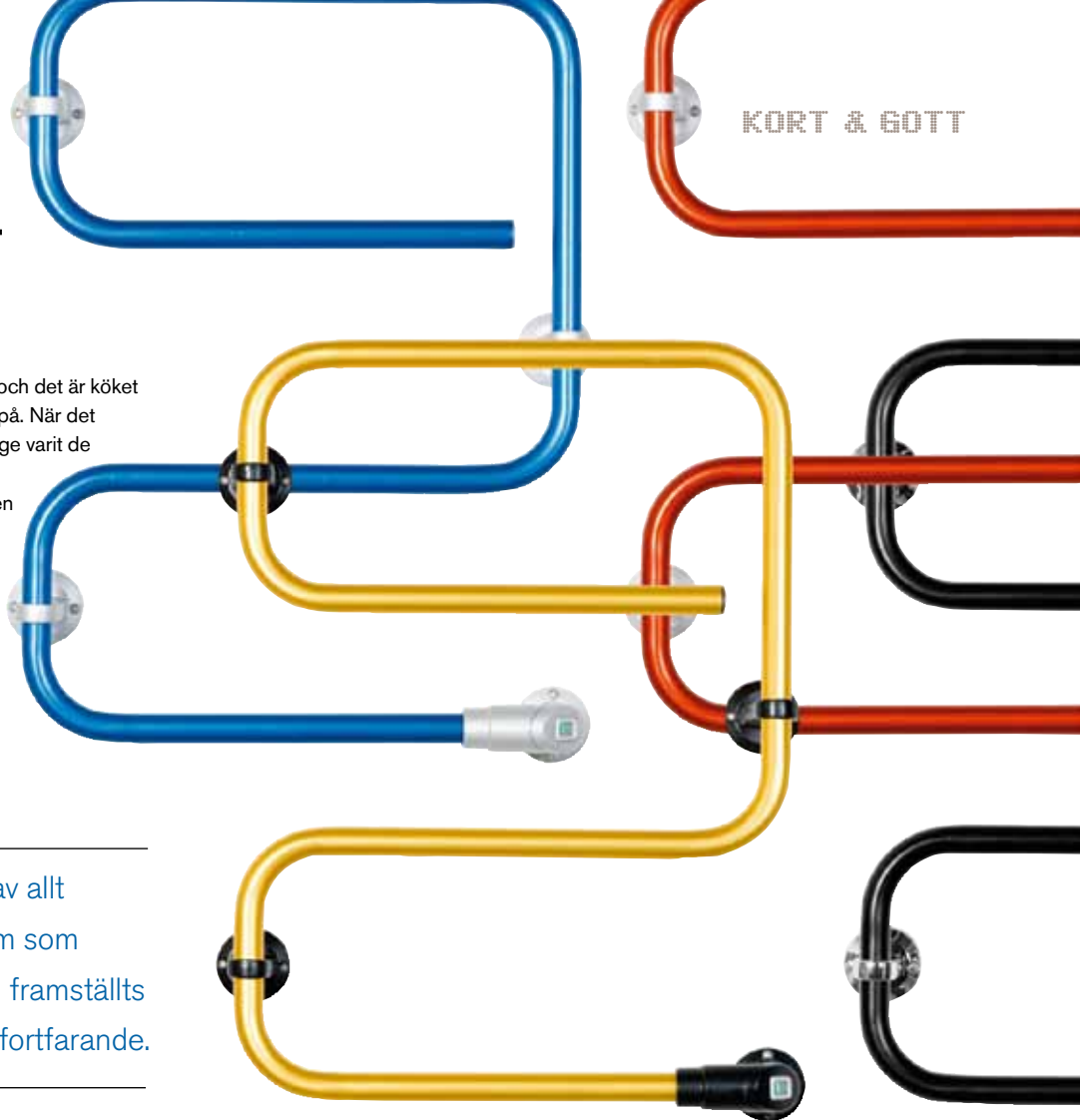
Här i Sverige är intresset för heminredning stort och det är köket och badrummet som vi helst lägger våra pengar på. När det gäller tekniska hushållsapparater har krom och vitt länge varit de dominerande färgerna, men nu har Pax, en svensk tillverkare av värme- och ventilationsprodukter, märkt en ökad efterfrågan på lite mer färgglada produkter.

Därför har de tagit fram Pax Colour Line, en ny serie handdukstorkar som är både färgglada och miljövänliga. Inom denna produktkategori är krom fortfarande den vanligaste färgen, men Pax nya handdukstorkar, gjorda av extra lätta anodiserade aluminiumprofiler från Sapa, har goda chanser att bli nästa storsäljare med sin färgglada design och låga elförbrukning. Svart, blå, gul eller röd – vad väljer du?



procent av allt aluminium som någonsin framställts används fortfarande.

KORT & GOTT



Hästridning i dagsljus – inomhus

Under det långa och mörka vinterhalvåret är det många ryttare som väljer att rida inomhus. Det finns gott om ridkolor och ridhus runt om i Sverige, men byggnaderna är ofta gamla enkla trähus som visserligen stänger ute regn, snö och kyla – men också den lilla gnuttan dagsljus som finns under den här tiden av året.

I Billinge har man emellertid byggt ett nytt ridhus som ger ryttarna en känsla av att rida utomhus. Arkitekten har använt material som trä, aluminium och glas för att skapa en ljus och öppen atmosfär. För att fönstren ska släppa in så mycket solljus som möjligt utan att det stora taket överskuggar kringliggande byggnader, har ridbanan sänkts ner en meter i jorden för att skapa extra mycket rymd.

Tack vare fasadsystemet 4150 och fönstersystemet 1074 från Sapa Building System är det nu möjligt att rida i dagsljus även inomhus.



KROCKSÄKRA PROFILER FRÅN SAPA

När funktionell design möter materialkunskap

Inom designvärlden pratar man ofta om att form följer funktion. **Detta gäller även vid valet av material.**

Inom fordonsdesign kan principen "form följer funktion" tillämpas när det gäller strängpressade aluminiumprofiler i fronten på en bil.

– Fast när vi säger "aluminium" menar vi egentligen aluminiumlegeringar, förklarar Dirk Schneider, Director Global Key Accounts för fordonsapplikationer på Sapa.

– I relation till den låga vikten har dessa aluminiumlegeringar en fantastisk förmåga att absorbera kollisionenergi på ett jämnt och förutsägbart sätt, säger Mat Vestjens, fabrikschef på Sapa Profiles i Ungern. Beroende på legeringarnas sammansättning går profilerna inte nödvändigtvis av när de utsätts för kollisioner i höga hastigheter. De kan konstrueras så att de viker sig i stället och därmed absorberas mycket av den kollisionenergi som annars skulle skada passagerarna i bilen. Därför är aluminiumprofiler ett väldigt eftertraktat material inom områden som fordonsdesign och förar- och passagerarsäkerhet.

– **SAPA HAR LÅNG** erfarenhet av att utveckla krocksäkra profiler, berättar Wout Polderman, teknikchef på Sapa Profiles i Nederländerna. På 1990-talet tillverkade vi våra första skraddarsydd chassi-profiler till Audi och Ferrari. Under årens lopp har vi utökat våra kunskaper inom området kollisionenergi.

Nu erbjuder Sapa tre olika typer av skraddarsydd aluminiumprofiler för fordonsapplikationer: Crash Alloy Formulas 200, 240 och 280.

Dessa profiler används i Aston Martin Rapide, Audi A8, R8, och TT samt i flera andra bilmärken och -modeller. Crash Alloy Formulas 200, 240 och 280 är Sapas helhetslösning för fordonsapplikationer med högsta möjliga krocksäkerhet – där funktionell design möter materialkunskap.

TEXT MICHELE JIMÉNEZ

Detta är Magna International

Biltillverkare köper ofta in komponenter, system, moduler och i vissa fall hela fordon från globala leverantörer som Magna International.

- Magna är världens största fordonsleverantör, med 263 produktionsanläggningar och 84 produktutvecklings-, teknik- och försäljningscenter i 26 länder på fem kontinenter.
- Magna levererar produkter till i stort sett alla biltillverkare och alla stora bilmärken i hela världen.
- Magna använder Sapas Crash Alloy Formulas 200, 240 och 280 i karossen på Mercedes-Benz SLS. Andra biltillverkare använder Crash Alloy Formulas 200, 240 och 280 till Aston Martin Rapide, Audi A8, R8, TT samt i andra bilmärken och -modeller.





Sapas krocksäkra profiler 200, 240 och 280 används i karossen på många olika bilar, till exempel Mercedes-Benz SLS.



Bordet "Table B" är designat av Konstantin Grcic och tilldelades i år det prestigefyllda designpriset Red Dot Design Award i kategorin "Best of the best".

BÄST AV DE BÄSTA

Konstantin Grcic på det spanska designföretaget BD Barcelona Design har verkligen tänjt på gränserna för vad som kan åstadkommas med aluminiumprofiler när han skapade **succébordet Table B**. Bordet är **vackert men ändå funktionellt**, och stabilt men ändå lätt.

DEN TYSKE DESIGNERN Konstantin Grcic är ett stort fan av aluminiumprofiler.

– I flera år hade jag letat efter rätt tillfälle att få jobba med strängpressat aluminium, en teknologi som kombinerar överlägsna strukturella egenskaper med en elegant och stilren design, säger han.

Grcic lät sig inspireras av tidigare klassiker från BD – som hyllan Hipóstila av Clotet och Tusquets – och resultatet blev ett bord med en tunn bordsskiva av strängpressat aluminium.

Bordet, som påminner lite om en flygplansvinge, har satt en ny standard inom området för exklusiv aluminiumdesign. Den inflytelserika tidskriften Wallpaper utsåg exempelvis Konstantin Grcic till "årets designer 2009" och 2011 tilldelades Table B den prestigefyllda designutmärkelsen Red Dot Design Award i kategorin "Best of the best".

Det upp till fem meter långa bordet vilar på en fot av massiv ek, rostfritt stål eller konstgjord sten, men designen är inte riktigt så enkel som den ser ut. Under den blanka och släta ytan döljer sig en

ganska avancerad teknisk konstruktion.

– Bordet har ett enkelt formspråk, men jag skulle inte beskriva det som minimalistiskt, säger Grcic, vars tidigare skapelser numera kan beskådas på Museum of Modern Art i New York, Centre Pompidou i Paris och Die Neue Sammlung i München.

Sapa spelade en viktig roll i skapandet av det framgångsrika konstverket Table B.

Josep Maria Porqueras på Sapas Application Centre i Barcelona berättar att de hade ett nära och inspirerande samarbete med Konstantin Grcic och BD-teamet.

– De visste exakt vad de ville ha, så det fanns inte så mycket utrymme för kompromisser vad gäller form, yta och utseende, säger Porqueras.

ATT JOBBA MED Table B var en spännande utmaning för Sapa i många avseenden. Bordet består av fyra 300 mm breda profiler som fogas ihop helt utan skarvar och som är helt raka på sidor och ändrar.

För att få en perfekt finish var det viktigt att strängpressningen utfördes med högsta möjliga precision.

Konstantin Grcic brukar säga att han inte skulpterar sina verk – han konstruerar dem.

– Jag utgår inte från ett enda stycke, utan från flera olika delar. Det är den gemensamma nämnaren för alla mina projekt. Jag tar en del, sedan en till och sedan ytterligare en och bygger ihop min skapelse, säger han.

Den här gången blev det en skapelse av aluminium.

TEXT ERICO OLLER WESTERBERG

Designern, företaget och priset

Konstantin Grcic föddes i München 1965 och har en magisterexamen i industridesign från Royal College of Art i London. Många av Konstantin Grcics produkter har belönats med internationella designutmärkelser. (www.konstantin-grcic.com)

BD Barcelona Design är förmodligen Spaniens mest prestigefyllda designföretag. Det grundades 1972 och det ursprungliga syftet var att tillverka möbler och inredningsartiklar som inte gick att få tag på i vanliga butiker. (www.bdbarcelona.com)

Red Dot är en internationell kvalitetsstämpel för utmärkt design och har funnits sedan 1955. Priset delas ut av Design Zentrum Nordrhein Westfalen i Tyskland.

"Bordet har ett enkelt formspråk, men jag skulle inte beskriva det som minimalistiskt."

EXPANDERAR I SMÅSTADEN

Det händer stora saker i den amerikanska småstaden Cressona, där Sapa nu **expanderar i snabb takt.**

Sapas växande anläggning i Cressona är

Nordamerikas största strängpressningsanläggning och består av tretton olika byggnader på totalt 140 000 kvadratmeter utspridda på en 405 000 kvadratmeter stor yta. Här ryms åtta pressar på upp till 6 000 ton och här tillverkas profiler med störst omkrets och flest legeringsalternativ i hela Nordamerika.

Ett av de senaste tillskotten är en 3 600-tonns press av märket UBE som pressar göt med en diameter på 254 mm. Pressen installerades förra året och möjliggör produktion av små och medelstora hålprofiler som används till en mängd olika produkter inom olika branscher.

I oktober i år stod det nya smältverket färdigt, en investering på 10 miljoner USD. Smältverket kommer att bidra med ytterligare 45 500 tons kapacitet till Sapas nordamerikanska smältverksverksamhet, som även inkluderar smältverken i städerna Spanish Fork, Delhi, Yankton och Toronto (Kanada).

Nu kan vi erbjuda en komplett integrerad anläggning med gjutning och strängpressning till färdiga slutprodukter under ett och samma tak, säger Richard Worst, anläggningschef i Cressona. Det ger oss större kontroll över de olika legering-



arna och gör att vi kan reagera snabbare på kundernas behov.

Den nya utrustningen, som bland annat omfattar en smältugn och en hållugn är byggd för speciallegeringar. Den nya linjen kommer att bidra till utvecklandet av nya och innovativa legeringar.

Detta kommer att ge kunderna många fördelar, som exempelvis mindre produktionsserier och enklare omställningar.

Efterfrågan på göt ökar i Nordamerika medan tillgången

minskar mer och mer. Målet med Sapas expansion är att möta den ökade efterfrågan.

– Ekonomin blir allt bättre och försäljningen ökar – det är förklaringen till den ökade efterfrågan, säger Richard Worst. Lågkonjunkturen är över.

Det är goda nyheter för kunder som är på jakt efter produkter med konkurrenskraftiga priser – och för invånarna i Cressona, där Sapa är den enskilt största arbetsgivaren.

TEXT CARI SIMMONS



Säljer växthus på postorder

Skånska Byggsvaror är ett väldigt "svenskt" företag som kombinerar låga priser och hög kvalitet med smart design, små förpackningar och gör-det-själv-konceptet, som är så populärt här i Sverige. Företaget har inga butiker, bara en visningslokal. Förra året sålde de produkter för över 400 miljoner via postorder och internet.

– Att hålla låga priser är inte det lättaste, säger Tina Dalemo på Skånska Byggsvaror. Det krävs att man skär ner på kostnaderna i alla delar av kedjan utan att tumma på kvaliteten. Våra kvalitetskrav är väldigt höga och kunderna litat på att vi säljer bra grejer, säger hon.

Sapa har levererat aluminiumprofiler till Skånska Byggsvaror sedan 2006 och profilerna används till en mängd olika produkter, bland annat de populära växthusen.

– Vi har en mycket strikt upphandlingspolicy och vi övervakar marknaden hela tiden. Sapa är en bra leverantör som erbjuder fördelaktiga priser och produkter som lever upp till våra höga kvalitetskrav, säger Tina Dalemo.

Visste du? Nästan tre fjärdedelar av allt aluminium som någonsin framställts, 700 miljoner ton, används fortfarande tack vare materialets långa livscykel (10 till 20 år i transportmedel och 50 till 80 år i byggnader) och de goda återvinningsmöjligheterna.

Storleken har betydelse

Det lilla familjeföretaget Steelman är Estlands ledande tillverkare av skåpsdörrar med aluminiumram. Men produktlistan är betydligt längre än så; genom att använda aluminiumprofiler på ett intelligent sätt har företaget dessutom lyckats etablera sig som leverantör av skärmväggar, hyllor, dörrar, bord, ramar och möbeltillbehör. Enligt Uku Suitso, företagets grundare och ägare, är det delvis storleken som ligger bakom Steelmans framgångar.

– På en marknad som ständigt förändras har man som småföretagare lättare att anpassa sig.

Men med endast fem anställda, varav tre tillhör familjen, är Steelman beroende av Sapas expertis för att utveckla nya eller befintliga produkter.

– Det är inte våra låga priser som har gjort oss till marknadsledare inom vissa områden, utan designen och kvaliteten på våra produkter, säger Uku Suitso. Och det skulle vi inte ha klarat utan Sapas hjälp.

MATCHENS VERKLIGA VINNARE

2008 vann Polen finalmatchen över Georgien i en **internationell handbollsturnering** i den polska staden Kalisz, för att fira handbollens 90-årsjubileum i Polen. Publiken gladdes åt hemmalagets seger, men **matchens verkliga vinnare** var målstolparna som tagits fram i samarbete mellan Interplastic och Sapa.

– **REPRESENTANTERNA FRÅN DET** europeiska och internationella handbollförbundet tyckte att det var en bra match, men de var framför allt imponerade av målstolparna, säger Roger Żółtowski, ägare av Interplastic, en polsk tillverkare och distributör av idrottsutrustning. Efter turneringen berömde det internationella handbollförbundet (IHF) Interplastic för de snygga och smarta målburarna, men tyckte att de borde göra vissa justeringar så att målen uppfyllde kraven för IHF-certifiering. Interplastic följde rådet och 2010 blev målburarna godkända av IHF.

DE HOPFÄLLBARA MÅLEN är tre gånger två meter stora och tillverkade av 80 x 80 mm aluminiumprofiler från Sapa. De uppfyller kraven i SS-EN 749 vad gäller funktionalitet och säkerhet för handbollsmål och har en räfflad insida för ökad stabilitet. Målen har en specialkonstruerad

aluminiumhake som gör att de kan fällas ihop för enkel förvaring och transport. Dessutom har målstolparna fått en mer hållbar märkning – i stället för att använda klistermärken, som lätt kan lossna eller gå sönder, har målstolparna fått sina ränder med hjälp av pulverlackering.

DE IHF-CERTIFIERADE MÅLEN användes med stor framgång under handbolls-VM i Sverige i januari 2011.

– I sista minuten upptäckte arrangörerna att målen som skulle användas inte var IHF-certifierade, så vi blev tillfrågade om vi kunde leverera målburar på kort varsel, säger Jan Żółtowski, vd för Interplastic. Polen vann tyvärr inte VM, men samarbetet mellan Interplastic och Sapa visade sig vara ett vinnande koncept.

Interplastics handbollsmål är internationellt erkända och används vid både träning och matcher på alla nivåer.

TEXT MICHELE JIMÉNEZ



Interplastics handbollsmål används vid både träning och matcher på alla nivåer.

Andra samarbeten mellan Interplastic och Sapa

Fotbollsmål: 120 x 100 millimeter hopfällbara aluminiumprofiler

Flyttbara spelplaner: flyttbara multifunktionsplaner uppbyggda av 80 x 80 mm och 80 x 40 mm aluminiumprofiler med avtagbara nätfästen



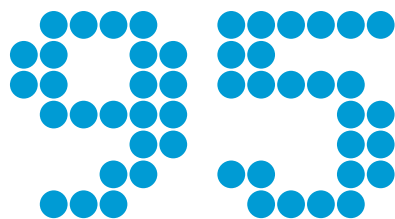
De IHF-certifierade målen från Interplastic användes under handbolls-VM i Malmö i januari 2011.

Medarbetare på Sapa vann talangpris

När Sapas medarbetare Jan Weier för en tid sedan var i Bryssel på en energikongress fick han plötsligt ett samtal från DWIA (Danish Wind Industry Association). Han arbetade då som Key Account Manager på Sapa Profiler i Danmark och var i Bryssel för att försöka främja användningen av aluminiumprofiler inom vindkraftssektorn. Det visade sig till hans stora förvåning att han nominerats till DWIA:s talangpris 2011 och dessutom var en av finalisterna.

Syftet med detta årliga pris är att uppmärksamma unga chefer inom branschen och de nominerade måste vara bra förebilder som har uppnått betydande framgångar och som dessutom har stor potential inför framtiden.

Jan Weier kammade till slut hem segern och som en del av priset kommer han att få delta i olika chefsutbildningar senare i år. Han har nu en ny befattning inom Sapa och har tagit steget ut på den internationella arenan. Det verkar vara ett bra drag, med tanke på DWIA-juryns motivering: "Jan Weier är en driven initiativtagare med höga ambitioner. Han tänker stort och globalt, vilket har resulterat i många internationella kontakter."



Genom att återvinna aluminium kan man spara upp till 95 procent av energin som används i primärproduktionen.



Unik belysning för oljeplattformar

Technor Benelux B.V. i Spijk, Nederländerna, har utvecklat en livstidstättad, underhållsfri belysningsarmatur med en livslängd på 80 000 timmar. Armaturen är speciellt lämpad för riskfyllda områden som oljeplattformar och raffinaderier och har en aluminiumkåpa från Sapa med 10 års garanti. 2008, när Technor Benelux B.V. började utveckla denna unika produkt, kontaktade de Sapa Profiles i Nederländerna för att diskutera aluminiumkåpan.

– Den fantastiska flexibilitet, kvalitet och support som Sapa kunde erbjuda gjorde att vi blev väldigt

positivt inställda redan från början, säger Marcel Gelux på Technor Benelux.

Applikationer för oljeplattformar är extremt utsatta på grund av den aggressiva saltvattenmiljön, vilket ställer höga krav på kvalitet och säkerhet. Tidigare ansåg man inte att aluminium var det bäst lämpade materialet för dessa tuffa förhållanden, men tack vare en speciell typ av aluminiumlegering som är anodiserad och saltvattenbeständig kan Technor Benelux nu erbjuda sina kunder en säker och pålitlig produkt med extremt lång livstid.

Verktyget för **smidig** golvläggning

Kährs senaste milstolpe inom trägolv är lanseringen av Woodloc 5S – en vidareutveckling av det framgångsrika systemet Woodloc som revolutionerade golvmarknaden år 2000. Tack vare en ny fog kan Kährs breda sortiment av trägolv läggas ännu snabbare och smidigare, och dessutom på större ytor, utan rörelsefog.

AB Gustaf Kähr, med försäljning i fler än 50 länder världen över, och en omsättning på nästan 150 miljoner euro 2009–2010, har utvecklat den nya fogen



En av hemligheterna med läggningen av trägolvet Woodloc 5S är verktyget som behövs för att låsa eller låsa upp den sista raden av brädor.

från Välinges grund-idé och bland annat testat det nya systemet i klimatkammare för att säkra dess egenskaper under varierande inomhustemperatur och luftfuktighet.

En av hemligheterna med den snabba och säkra läggningen är en skjutbar låstunga i tvärfogen som låser brädorna. Men man måste ha ett verktyg för att låsa eller låsa upp den sista raden.

– Vi tänkte först bygga verktyget i högdensitetplast men gick över till aluminium för längre hållbar-

het, förklarar Ingemar Fredricson, produktchef på Kährs. Vi började skissa på verktyget och Sapa ritade delvis om det och hittade det bästa sättet att tillverka det på.

UTMÄRKELSE TILL BYGGNAD MED SAPA-SYSTEM

HÄR ÄR VÄRLDENS BÄSTA HÖGHUS

Broadcasting Place i Leeds utsågs nyligen till "världens bästa höghus", mycket tack vare ett speciellt fönstersystem som har utvecklats och tillverkats av Sapa Bilding System.

En av huvudkonkurrenterna i tävlingen, som anordnades av den amerikanska branschorganisationen CTBUH (Council on Tall Buildings and Urban Habitat), var Burj Khalifa i Dubai, världens högsta byggnad.

Broadcasting Place är en multifunktionsbyggnad för Leeds Metropolitan University och tanken med den till synes slumpmässiga designen är att skapa en bra balans mellan ljus- och värmeinsläpp. Resultatet är en byggnad med oregelbunden form, vilket ger ett maximalt ljusinsläpp samtidigt som man stänger ute så mycket som möjligt av solvärmen.

Fönstersystemet är utformat som ett komplement till stålpanelernas dramatiska design.

– Tack vare Sapas Dualframe-system kun-

de vi förverkliga vår vision att placera fönstren i ett oregelbundet mönster, säger arkitekten Simon Carter på Feilden Clegg Bradley Studios, London.

På de två nedersta planen installerades ett Elegance 52 SX fasadsystem, med två våningar höga fönsterposter i stål som ger baptistkyrkan inuti byggnaden en dramatisk inramning.

– På det stora hela har Sapa-systemets höga kvalitet och detaljrikedom hjälpt oss att skapa exakt den arkitektur vi ville, säger Simon Carter.

Byggnaden, som kostade omkring 515 miljoner kronor att uppföra, omfattar cirka 10 200 kvadratmeter utbildnings- och kontorslokaler samt en kyrka, ett café med utställningshall, 240 studentrum, forskarbostäder och kontor. I och med byggnationen har man säkerställt bevarandet av det gamla K-märkta huset Broadcasting House och samtidigt fått en ny baptistkyrka i området.





EN DRÖM FÖR ALLA SKYTTAR

Ett nytt luftgevär med **perfekt precision**. Tillåt oss att presentera Walther LG400 – ännu en produkt som är tillverkad av **aluminiumprofiler** från Sapa.

Nästan alla tyska eller mellaneuropeiska orter finns det en lokal skytteklubb.

– Luftgevärs- och luftpistolsskytte är en oerhört populär sport, säger Thomas Bretschneider, chef för utveckling av sportprodukter på det tyska företaget Carl Walther.

Men för många skyttar är det svårt att hitta ett gevär som är perfekt anpassat efter just deras skjutstil, eftersom faktorer som kroppsstorlek, armlängd och greppstyrka varierar kraftigt från person till person.

– Vi uppmärksammade problemet och bestämde oss för att utveckla ett nytt luftgevär som går att ställa in efter kroppsstorlek och skjutstil, säger Bretschneider. Vi ville skapa ett gevär som kunde anpassas efter skytten, inte tvärtom.

SAPA FICK NYs om att Carl Walther skulle göra om sitt populära luftgevär LG300 och kontaktade företaget.

– Luftgevär med hög kvalitet och precision är ofta utrustade med aluminiumkomponenter, förklarar Jürgen Schulz, Key Account Manager på Sapa i Tyskland. Vi tyckte att produkten verkade intressant, så vi skickade över några

ytbehandlingsprover till Carl Walther. Responsen var positiv.

Det tog två år att utveckla geväret, som lanserades 2010. Förutom ytan i borstat aluminium tillverkade Sapa även fyra sammanhängande komponenter som utgör själva gevärsstocken och som gör att geväret kan ställas in på olika sätt.

– Bearbetningen och fräsningen var en riktig utmaning, berättar Jürgen Schulz. Gevärets olika komponenter är oerhört detaljerade och måste passa ihop perfekt. Det rörde sig om ganska svåra arbetsmoment som vi inte utför varje dag.

MEN CARL WALTHER tvivlade aldrig på Sapa.

– Vi valde Sapa eftersom vi visste att de hade rätt kompetens för alla delar av processen – legeringssammansättning, profilering, CNC-bearbetning, anodisering och tryck, säger Thomas Bretschneider. Vi var övertygade om att Sapa skulle leverera förstklassiga komponenter.

– Det är en intressant produkt för Sapa, avslutar Jürgen Schulz. Framgångsrika företag behöver en mix av produkter för att uppnå finansiell stabilitet. Vi är mycket glada över samarbetet med Carl Walther!

TEXT MICHELE JIMÉNEZ



Luftgeväret Walther LG400

- Skjuter jämnt och utan vibrationer
- Kort skottavgångstid
- Laddningsindikator
- Tydlig skottstyrning
- Du kan välja om du vill ha laddarmen på vänster eller höger sida
- Alltid rena ventiler
- Torrträningsläge
- Helt justerbar aluminiumstock