

Et magasin fra Sapa-koncernen • # 2 2011

Shape

 KOLLISIONSABSORBERENDE
LEGERINGER GØR BILER
SIKRERE

 LYSENDE FREMTID
FOR SOLENERGI

 BORD AF ALUPROFILER VINDER
PRESTIGEFYLDT PRIS

DET NORDAMERIKANSKE
LASTBILSMARKED

HJULENE

KØRER HURTIGERE

SIDE



sapa:

Spændende fremtid for Sapa

De seneste års strukturelle og organiske vækst har gjort Sapa til verdens største virksomhed inden for aluminiums- og varmetransportløsninger til bilbranchen. I løbet af fem år har vi mere end fordoblet vores størrelse og har nu aktiviteter i 35 lande, mere end 15.000 medarbejdere og ledende markedspositioner i både Europa og Nordamerika.

Med vores seneste opkøb af Jiangyin Haihong Non-Ferrous Materials Co. Ltd. ("Haihong") har vi sikret os et godt fodfæste i Asien og har nu ekstruderings- og fremstillingskapacitet i Indien, Vietnam og Kina. I september kunne vi samtidig meddele, at vi har etableret et nyt forsknings- og udviklingscenter i Kina (Sapa Technology Shanghai). Ved at udnytte Sapas erfaring og tekniske knowhow kan vi tilføre de asiatiske markeder nye løsninger, som både vores lokale og globale kunder kan have gavn af.

Med vores netværk af produktionsanlæg, vores kapacitet inden for forskning og udvikling samt globale salgsorganisationer er Sapa i en unik position, når det gælder om at betjene både lokale og globale kunder med værdiforøgende løsninger. Der er mange eksempler på, hvordan vi leverer værdi til vores kunder hver eneste dag. I denne udgave af Shape-magasinet kan du blandt andet læse om vores samarbejde med lastbilsleverandører i Nordamerika, hvor Sapa udnytter hele sit netværk af anlæg for at betjene disse store landsdækkende kunder.

Jeg tror, at Sapa går en særdeles spændende fremtid i møde. Vi har en global kapacitet uden sidestykke, når det gælder om at opfylde kundernes behov, og vi ligger inde med en række solide programmer, der vil gøre det muligt at udnytte vores størrelse og kapacitet endnu bedre. Det er min overbevisning, at Sapa skaber fremtiden!



Svein Tore Holsether
Svein Tore Holsether,
Koncernchef for Sapa

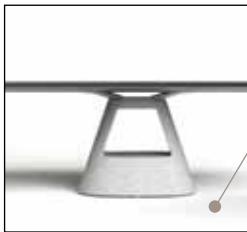
INDHOLD



Det nordamerikanske marked for lastbilsanhængere vender stærkt tilbage efter den globale afmatning i 2009. Konstruktion af nye anhængere steg 109 procent i første kvartal 2011 sammenlignet med samme periode i 2010.



Mød Dave Humphries, salgsdirektør hos Sapa Profiles UK, som har arbejdet i branchen i 35 år.
– Der er ingen grænser for ekstrudering, siger han.



Aluminiumlegeringer er exceptionelt gode til at absorbere kollisionse energi. Sapa tilbyder nu sin ekspertise og et sortiment af skræddersyede ekstruderingsløsninger til bilbranchen.



Den tyske designer Konstantin Grcic modtog i år prisen "Red Dot: Best of the best" for sit bord B. Sapa spillede en rolle i skabelsen af dette vellykkede kunstværk.



Broadcasting Place i Leeds har haft stor gavn af det vinduessystem, som Sapa Building Systems Ltd producerer, og blev for nylig udnævnt til "Verdens bedste højhus".



Sapa er en international industrikoncern, som udvikler, fremstiller og markedsfører forædlede aluminiumprofiler, profilbaserede komponenter og systemer samt varmevekslerbånd i aluminium. Sapa har en årlig omsætning på cirka 27,6 milliarder DKK og beskæftiger omkring 14.800 medarbejdere i virksomheder overalt i Europa, Nordamerika, Centralamerika og Kina. Shape er Sapa-koncernens kundemagasin, som udkommer to gange årligt på 15 sprog. Shape kan også findes på www.sapaprofiles.com/dk

Ansvarshavende redaktør:

Eva Ekselius

Redaktør: Carl Hjelm

Grafisk design: Karin Löwencrantz

Produktion: OTW Communication

Tryk: Strokirk Landströms
Adresseændring Giv venligst besked til din kontaktperson hos Sapa Profiler A/S, tlf. 86 32 61 00, eller på e-mail info.profiles.dk@sapagroup.com.

sapa:

Shaping the future

KØLIGHED SIKRER LÆNGERE LEVETID

Lysdioder (LED'er) er en kærkommen håndsrækning til en verden, der søger efter metoder til at sænke energiforbruget. Aluminiumekstrudering spiller en nøglerolle i de køleplader, som er nødvendige for afkøling af LED'er.

I følge det amerikanske energiministerium har faststofbelysning – herunder LED – potentiale til at reducere energiforbruget til belysning i USA med en tredjedel. Det svarer til en besparelse på 348 milliard kilowattimer årligt – hvilket igen sparer penge.

– Omkostningsbesparelserne er betydelige, siger Ruben Guillermo, Global Key Account Manager for Sapas markedsområde Thermal Management.

– Der kan opnås omkring 50 procents besparelse under drift, hvilket er årsagen til, at LED'er anvendes i stigende grad.

LED'er anvendes ikke kun til belysning, men også i medikoteknisk udstyr, indvendigt i biler, til skiltning mv. For at kunne opnå en lang levetid, helt op til 20 år, skal LED'er kunne afgive den varme, som de udvikler, via en køleplade, en komponent som overfører varmen fra et fast stof til et flydende medium som f.eks. væske eller luft.

SAPA PRODUCERER EKSTRUDEREDE køleplader af aluminium, som sikrer suveræn varmeoverføring i sammenligning med traditionelle trykstøbte køleplader. I et Sapa referenceprojekt blev det påvist, at køleplader af ekstruderet aluminium giver 30 procent vægtbesparelse og 12 procent temperaturreduktion i forhold til de tungere trykstøbte køleplader.

Den lave vægt er særligt fordelagtig til udendørs belysning, da mange lysarmaturer ophænges i luften, f.eks. på parkeringspladser.

– Med lettere, mindre køleplader kan man rent faktisk oplyse det samme rum eller område med kun halvdelen eller en fjerdedel af de oprindelige lysarmaturers størrelse, påpeger Guillermo.

ANDRE FORDELE VED en køleplade af ekstruderet aluminium er det miljøvenlige genbrugsmateriale, kortere gennemløbstider, forbedret overfladekvalitet og højt integreret design.

– Vi kan give kunderne en effektiv, meget let køleplade, der fungerer som en termisk køling og endvidere tilbyder unikke egenskaber, et mere attraktivt udseende og mindre størrelse end de øvrige køleplader på markedet, siger Guillermo.

– Kun kobber har bedre egenskaber end ekstruderet aluminium, men det koster også tre gange så meget, tilføjer han.

For hver enkelt termisk løsning tilbyder Sapas ingeniører kunderne CFD-modeller (Computational Fluid Design) for at få bekræftet kølepladens funktion, mens den stadig er under udvikling og industriel vurdering. Det gøres for at sikre, at kølepladen opfylder kundens krav til design, overfladebehandling og funktionalitet. Sapa sikrer også mere effektive designdiscipliner for et armatur ved at eliminere behovet for efterfølgende processer.

Ved at lagere de nødvendige artikler kan Sapa reagere hurtigt på kundernes behov.

– Markedet i USA er meget volatilt, og det er afgørende at kunne reagere hurtigt af hensyn til lovgivningen, timingen og den politiske proces, siger Guillermo.

– Vi har været i stand til at hjælpe kunder med at levere LED-køleplader på kun fire uger eller mindre, mens andre bruger seks til otte uger.

I betragtning af at tredive millioner gadelygter skal konverteres fra lysstofrør til LED alene i USA, så er det ikke nogen skade til at sætte lidt fart på processen.

TEKST CARI SIMMONS



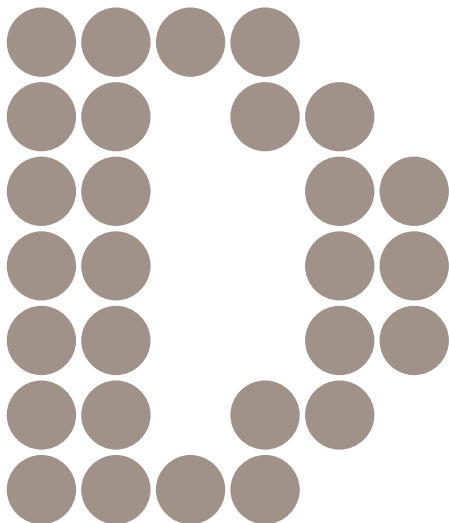


**DET NORDAMERIKANSKE
MARKED FOR
LASTBILSANHÆNGERE
RETTET SIG**



Den globale recession i 2009 rystede virksomheder og økonomier over hele verden. **Men det nordamerikanske marked for lastbilsanhængere** er vendt stærkt tilbage; konstruktion af nye anhængere steg med 109 procent i første kvartal 2011 sammenlignet med første kvartal 2010, og fremtiden tegner lys.





er er tre hovedårsager til det hurtige comeback, siger Jerrod Hoefl, direktør for indenlandske transportkunder hos Sapa Profiles North America:

– Den første er et generelt opsving inden for fragt og lastbilsgods i Nordamerika. I 2011 er mængden af lastbilsgods steget med cirka fem procent hidtil sammenlignet med samme periode i 2010. For det andet har de anhængere, som er i brug i dag, en rekordhøj alder og skal snart udskiftes. Anhængere udskiftes typisk efter fem til seks år, men de anhængere, der kører på vejene i dag, er mellem otte og ni år gamle. For det tredje skaber manglen på chauffører samt køre-/hivleridsbestemmelserne flere omladninger, hvor en anhænger kobles fra af én chauffør og samles op af en anden. Eftersom det er vognmændenes målsætning altid at have godset i bevægelse, kræver det flere lastbiler og anhængere.

Som den førende leverandør af ekstruderet aluminium til det nordamerikanske anhængermarked har Sapa fordel af denne vækst. Sapa har seksten produktionsanlæg i Nordamerika; de ligger tæt på Sapas kunder, og der er kapacitet i netværket til at betjene kunder af enhver størrelse. Desuden producerer mange af anlægene næsten udelukkende til transport- og anhængermarkedet. Derfor har Sapa udviklet en høj grad af kompetence og teknisk viden, når det gælder om at levere til dette marked.

– **VI HAR NOGLE** ekstruderings, som kun Sapa kan levere, eller som ville blive for dyre for alle andre at producere. Desuden er Sapa store nok til at dække alle vores behov, siger Ed Dzieza, chefindkøber hos Great Dane Trailers.

Sandy Kim, assisterende indkøbschef hos Hyundai Translead, bemærker, at nogle former

COMEBACK MED EFTERTRYK

I 2008 ramte den globale recession transportbranchen hårdt. Men i dag er markedet for lastbilsanhængere kommet stærkt tilbage. Væksten for første kvartal 2011 (sammenlignet med sidste år) for 48–53 fod anhængere:

198 %

Godsvogne
Stigning på ca. 198 procent

33 %

Køleanhængere
Stigning på ca. 33 procent

83 %

Platform-/ladvognsanhængere
Stigning på ca. 83 procent

Kilde: ACT Research



kan være vanskelige at fremstille. Hvis man skal bruge en speciel tykkelse eller en speciel bredde, som den lokale fabrik ikke kan klare, så har Sapa altid et andet anlæg, hvor de kan løse opgaven med det samme høje kvalitetsniveau: Man behøver ikke være nervøs, selv om komponenten kommer fra et andet Sapa-anlæg.

I de kommende måneder mener Hoeft, at service vil være den afgørende faktor for fortsat succes.

– I øjeblikket oplever vi en efterspørgsel uden sidestykke efter bedre og bedre service og kvalitet samt en øget konkurrence. Vi ved også, at

vores partnere er nødt til at levere anhængere til vognmandsvirksomhederne rettidigt, hver gang, og med ekstruderinger af højeste kvalitet. De aktuelle betingelser sætter os virkelig på prøve. Men heldigvis stræber vi altid efter at forbedre os, og vi kan fremvise gode resultater.

ENESTÅENDE, VILLE NOGLE måske sige.

– Sapa er fantastisk gode til at opfylde vores behov og kommunikere med os, siger Kim.

– De holder mig informeret om eventuelle problemer, så jeg kan træffe de nødvendige forholdsregler. De er en af mine bedste leveran-

dører. Jeg er virkelig glad for at samarbejde med dem! Dzieza tilføjer, at Sapa i nødstilfælde kan levere færdige produkter på blot nogle få dage. Det er helt utroligt! Deres service er fænomenal. De sætter standarden i branchen, og de udfører hovedparten af mine ekstruderingsopgaver nu. Sapa og Great Dane har et stærkt partnerskab, og slutresultatet er bedre service og produkter til Great Danes kunder.

TEKST MICHELE JIMÉNEZ

”Når man har en kreds af mennesker, som man kender og stoler på, kan klare opgaven, så har man ikke lyst til at skifte dem ud. Hos os er Sapa en del af denne kreds.”

Ed Dzieza, chefindkøber, Great Dane Trailers





Litauisk succes i 3D

Den korrekte betegnelse er stereofotogrammetri, men 3D laser-scanning er nemmere at sige. Det er på dette område, at det litauiske firma Elinvision nu har høstet international anerkendelse. Elinvision har designet og fremstillet måle- og kontroludstyr, visuelle bearbejdningsystemer og 3D-scannere siden år 2000. Nu erobrer de markedsandele med deres nye 3D-scanner til ortopædiske formål.

En 3D-scanner erstatter den besværlige og tidskrævende gipsstøbningsmetode, som også krævede, at afstøbninger og forme skulle fragtes rundt. Nu anbringer patienten en fod i scannerboksen, hvorefter specialisten får et perfekt 3D-aftryk af den (med fuld, delvis eller ingen belastning overhovedet) til digital viderebearbejdning.

Et år efter præsentationen af deres første scanner arbejder Elinvision nu på en mindre avanceret model for at udvide deres markedsområde.

– Sapa har været meget hjælpsomme ved udviklingen af profilerne til kabinettet på den første scanner, og vi regner med gode råd fra dem til den nye serie også, siger Donatas Valincius, adm. direktør hos Elinvision.



Charles Martin Hall og Louis Toussaint Héroult opdagede næsten samtidig den smelteproces, som bruges til at producere aluminium.

Tillykke med fødselsdagen aluminium

I år kan vi fejre 125-års fødselsdagen for en opdagelse, som muliggjorde produktion og anvendelse af aluminium på industrielt niveau. Opdagelsen har ikke bare forbedret vores liv, den spiller også en fremtrædende rolle i Europas bæredygtige udvikling. Sikrere og mere brændstofbesparende transport, energieffektive bygninger, emballager som kan genbruges i det uendelige – det hele er muliggjort af denne opdagelse.

Den smelteproces, som anvendes til at fremstille aluminium, blev opdaget næsten samtidigt, men uafhængigt af hinanden, i 1886 af Charles Martin Hall i USA og Louis Toussaint Héroult i Frankrig. Begge mænd opløste aluminiumoxid i smeltet kryolit og udvandt derefter aluminiummet ved elektrolyse.

– Kun aluminium besidder en kombination af følgende fordele: Lav vægt, høj styrke, fuld genanvendelighed, korrosionsbestandighed, total tæthed samt fremragende elektrisk og termisk ledningsevne. I de 125 år der er gået siden opdagelsen, er antallet af anvendelsesmuligheder for aluminium vokset støt, og materialet vil fortsat bidrage til bæredygtig udvikling og energibesparelser i Europa, siger Patrick de Schrynmakers, generalsekretær i European Aluminium Association (EAA).



Tidløst design til vejrbeskyttelse

KuPro Kunststoff 2000 GmbH, en tysk producent af døre, afskærmningssystemer til altaner og facadesystemer til parcelhuse, har introduceret en ny serie carporte med hvælvet tag. Vaganza®-serien – med et enkelt og tidløst design – kombinerer ekstremt lang levetid med et bredt udvalg af farver og modeller.

– Aluminiumprofilerne har givet os den fleksibilitet, som kræves for at arbejde i forskellige dimensioner og attraktive former, og

i kombination med plastbelægningen tilbyder de både en flot finish og fremragende vejrbestandighed, forklarer Torsten Moldenhauer, produktchef hos KuPro.

– Og med deres beregninger og produktionskompetence har Sapa hjulpet os med at realisere vores visioner, tilføjer han.

Ifølge Moldenhauer vil aluminiumprofiler få en større andel af markedet, fordi det er et materiale, som både appellerer til almindelige mennesker og producenterne.



Perfektion i sigte

En meget erfaren svensk skydeinstruktør ønskede at gøre skydeprocessen enklere og mere nøjagtig. Han forestillede sig et jagtgevær, som gjorde det muligt for skytterne at opnå det bedst tænkelige startbillede af målet, så de nemt kunne svinge geværet rundt frem til affyringstidspunktet. To år og tre verdenspatenter senere hjælper Redring® skytter i 40 lande overalt i verden med at forbedre deres træfsikkerhed og – for jægeres vedkommende – med at reducere risikoen for at skadeskyde vildtet til et minimum. Ideen

er tilsyneladende enkel: Ved at foretage en punktmåling på målet og beregne skuddets diameter på 20 meters afstand viser en klart lysende rød ring dig, hvornår det er bedst at skyde.

Et sæt lette, meget præcist og perfekt forarbejdede ekstruderede aluminiumprofiler fra Sapa udgør rammen til Redring®-sigtet, som på nogle få minutter kan være klar til brug på næsten enhver type gevær på jagt- og sportsmarkedet.

Køling er et hot marked

Zhejiang Kangsheng Co, en kinesisk producent af varmevekslersystemer til bolig- og industriformål, er i hastig vækst på det konkurrenceprægede og stadig voksende verdensmarked for varme, ventilation og klimaanlæg. De forventer en omsætning i 2012 på over 80 millioner DKK, deres køle- og klimareguleringskomponenter anvendes af kinesiske og internationale kæmper som Hisense, Midea, LG og Electrolux, og deres produkter afskibes til Sydkorea, Australien, Indonesien, Indien, Mexico og Tyrkiet samt en lang række andre lande. Investering i forskning og udvikling samt et helt nyt slaglodningsanlæg har givet virksomheden mulighed for at opnå en meget høj standard, når det gælder kvalitet, pålidelighed og effektivitet ved fremstilling af kølekomponenter



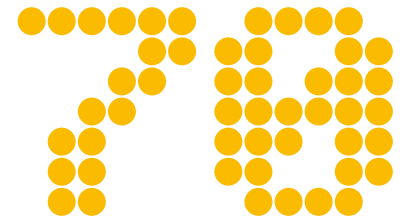
i aluminium. Og Sapa, der er gået fra levering af nul til 500 tons aluminiumbeklædte køleribber på 10 måneder, ser ud til at passe godt ind i disse bestræbelser. – Dette marked boomer lige nu, og Sapa er en troværdig leverandør med et perfekt ledelsessystem og fremragende kvalitet, siger Kyon Ma, adm. direktør for Zhejiang Kangsheng. Song Zu hos Sapa Heat Transfer i Shanghai er særdeles tilfreds. – Vi er netop gået ind på dette marked i Kina ved hjælp af innovativ teknologi, og vi forsøger at hjælpe vores kunder med at få succes. Det er den eneste måde, vi selv kan få succes på.

Vidste du det? Aluminium kan genbruges et uendeligt antal gange uden kvalitetstab, og det kan prale af en imponerende genbrugsstatistik: Over 90 procent inden for transport- og byggebranchen, og mere end 55 procent inden for emballage, i nogle lande endda over 90 procent for øl- og sodavandsdåser.



INTELLIGENTE butiksløsninger

De er lette, pæne, fleksible og nemme at konfigurere. Aluminiumhylde-systemerne fra Shop Solution blev udviklet med netop dette for øje. Jorma Rissanen, grundlæggeren af denne finske virksomhed, begyndte at levere hyldeløsninger til et berømt finsk kosmetikmærke, som havde behov for altid at udstille deres produkter på samme elegante måde uanset hvor og under hvilke forhold. Herfra var det nærliggende at ekspandere til medicinalbranchen, hvor små produkter også skal præsenteres for kunderne på en overskuelig og præsentabel måde. – I samarbejde med Sapa udviklede vi en række intelligente profiløsninger, som er kruntappen i vores systemer, mindes Rissanen. Hans virksomhed kan skræddersy løsninger, der integrerer glas, træ og andre materialer, men selve systemet er helt og aldeles opbygget af aluminiumprofiler og -paneler. Når først systemet er installeret af Shop Solution, kan butikskens personale nemt ændre udformningen og udseendet i butikken efter behag.



I det seneste århundrede er energiforbruget per produceret enhed af aluminium faldet med 70 procent.

Knowhow på mange sprog

Sapa har introduceret en opdateret version af Håndbog for konstruktører med tekniske data, retningslinjer og praktiske råd vedrørende aluminiumprofiler. Denne populære håndbog er ikke kun blevet anvendt af designere og ingeniører, men har også været en referencekilde på tekniske højskoler og universiteter, siden den blev udgivet første gang tilbage i 1980'erne. Den opdaterede håndbog indeholder de seneste teknologiske



nyheder fra aluminium-mets verden, herunder materialeegenskaber, processer, teknologier og miljøaspekter. Den er blevet trykt på en lang række sprog, og en online version er under udarbejdelse.

LAD DER BLIVE LYS

Vi sælger ikke bare produkter og komponenter; vi sælger løsninger, understreger Francesco Natale, Commercial Manager for Sapas markedsområde Solar and Railways i Italien. Sapa Application Centre i Italien, der beskæftiger fem ingeniører og Sapas salgsteam, arbejder tæt sammen med Sapas kunder på at udvikle specialdesignede aluminiumkonstruktioner, innovative solcellerammer og dedikerede køleplader til invertere.

– Vi er det eneste ekstruderingsfirma i Italien, som tilbyder et totalkoncept – fra design til logistik – og kunderne er villige til at betale for det, siger Natale. De sparer både tid og penge og slipper for alle problemerne!

Takket være et statsligt støtteprogram, der blev iværksat i 2007 og for

nylig blev forlænget frem til 2016, tegner fremtiden for Italiens solenergi-marked særdeles lyst.

I Italien, ligesom alle andre steder, er energi produceret ved hjælp af solceller relativt dyr sammenlignet med energi produceret med olie. Men de italienske solenergiproducenter arbejder hårdt på at opnå priser, der kan matche de traditionelle kraftværkers.

– I takt med at konkurrencen inden for solenergi bliver hårdere og installationsomkostningerne falder, kommer vi tættere og tættere på, og vi håber, at vi kan være i mål om cirka to års tid. Og med Sapas totalkoncept vil alle muligheder så være åbne: Italien har masser af solskin!

TEKST MICHELE JIMÉNEZ

”Vi sælger ikke bare produkter og komponenter; vi sælger løsninger.”

SAPA SKINNER IGENNEM

Da Mazzanti S.p.A., et byggefirma som også installerer el- og solenergianlæg, skulle bruge en solskærm med integrerede solcellepaneler til taget af en industriel lagerbygning, sammenlignede de en galvaniseret stålkonstruktion med en af Sapas letvægtsløsninger.

Fordelene ved Sapa:

- Enkel konstruktion; kun ét bukket profil i stedet for mange sammensvejsede dele
- 41 procent lettere end det oprindelige stål-design (65 tons kontra 110 tons)
- Endelig installeret effekt (1 MWP – 1,2 MWP) 20 procent højere end for stålkonstruktionen, takket være større solcellepaneler
- 20 procent hurtigere installation end for ståludgaven
- Vedligeholdelsesfri – ingen svejsninger der skal inspiceres

Når det gælder panelydeevne, skyggeeffekt og udnyttelse af tagfladen var Sapa en klar vinder og kundens endelige valg.

UENDELIGE MULIGHEDER

Salgsdirektør Dave Humphries nyder at samarbejde med kunderne og forvandle visioner til virkelighed.

DAVE HUMPHRIES VED alt om aluminium. Salgsdirektøren for Sapa Profiles UK Ltd har arbejdet i branchen i 35 år og begyndte som lærling hos British Aluminium. Han er udlært revisor, men på et tidspunkt dukkede der et jobtilbud op, og lige pludselig arbejdede han med salg ”nærmest ved et tilfælde”.

Efter at have arbejdet for Hydro Aluminium Extrusion i Storbritannien og Norge, skiftede han til Sapa i 2005. Det, der oprindeligt gjorde ham interesseret i branchen, var mulighederne inden for ekstrudering.

– Mulighederne for at anvende ekstrudering er uendelige, og det er altid en udfordring at overvinde konservatismen hos folk, der er vant til stål, siger han.

Humphries’ historie inden for produktudvikling begyndte i 1980’erne,

og hans første store bedrift var at overbevise vognmandsbranchen i Storbritannien om, at en læsebagsmæk kunne fremstilles af aluminium i stedet for stål.

– Vi henvendte os til den største producent i Storbritannien med et design i aluminium, som vi mente opfyldte deres specifikationer. De sagde, at det ikke ville fungere, fordi der ikke var nogen svejsninger.

Humphries tilbød at fremstille en prototype, som de kunne underkaste en række afprøvninger, og sagde, at de kunne kontakte ham, hvis de var tilfredse med testresultaterne. Det var de – meget tilfredse.

– Efter kun tre år var hver eneste læsebagsmæk fremstillet af alumi-



”Tillid nedbryder en masse barrierer, og det fører hurtigt frem til den optimale og bedste løsning.”



nium, hvilket svarer til op til 500 tons om året, siger han. Konkurrenterne var ikke sene til at følge efter.

For nylig øjnede Humphries en mulighed for at forsyne Mellemøsten med baldakiner og gangoverdækninger i anodiseret aluminium i stedet for den traditionelle plast. Efter 18 måneders detaljeret udvikling bliver overdækningerne netop nu leveret i containere til montage på stedet.

Selv om han er overbevist om fordelene ved anvendelse af aluminium, så insisterer Humphries også på at fortælle kunderne, hvornår det ikke er den bedste løsning til deres formål.

– Ved at forstå, hvad der er kommercielt gangbart, og få et grundigt kendskab til vores kunders og potentielle kunders aktiviteter, kan vi foretage en sammenlignende vurdering af konkurrerende materialer og hjælpe dem til at træffe den rigtige beslutning, siger han. Det skaber et samarbejds miljø baseret på tillid, som han mener, er den vigtigste enkeltstående faktor i forholdet mellem en leverandør og hans kunder.

– Tillid nedbryder en masse barrierer, og det fører hurtigt frem til den optimale og bedste løsning. Det tager tid at gøre sig fortjent til den, men når man først har tilliden, er mulighederne uendelige.

SAPAS PROFILAKADEMI, som han startede i Storbritannien i 2009, er også baseret på de ”uendelige muligheder” inden for ekstrudering. Dette to-dages kursus for kunder og designere henvender sig til brancher, som kunne have fordel af at benytte ekstrudering. Ud over at medvirke i workshops får deltagere fra forskellige brancher også mulighed for at dele viden

og erfaringer med hinanden, noget som Humphries mener, har været en virkelig succes.

– Vores andet profilakademi blev overtegnet, hvilket hovedsageligt skyldtes anbefalinger fra deltagerne på det første.

Aktiviteter af denne art er meget tilfredsstillende for den britiske salgsdirektør, som siger, at det bedste ved hans job er at arbejde i et miljø, hvor folk er motiverede og engagerede i deres arbejde – og at opnå gennembrud sammen med kunder og deres løsninger.

– Det giver mig en enorm tilfredsstillelse at opbygge kunderelationer og udvikle nye produkter sammen med dem, siger Humphries. Hvis du kan være en del af udviklingsprocessen, kan du gøre en forskel og påvirke fremtiden.

TEKST CARI SIMMONS FOTO MATTHEW SEED

Dave Humphries

Alder: 53 **Familie:** Hustru og 27 år gammel søn **Bopæl:** Bor på landet nær Worcester, England **Fritidsinteresser:** Lystfiskeri, natur, fugle og dyr – ”Jeg lyder som min far!” **Sport:** Har spillet halvprofessionel fodbold. I dag spiller han golf og dyrker snowboard med sin søn **Yndlingsforfattere:** Harlan Coben og James Patterson for eskapismens skyld **Yndlingscitater:** Den eneste måde at forudsige fremtiden på er at opfinde den.

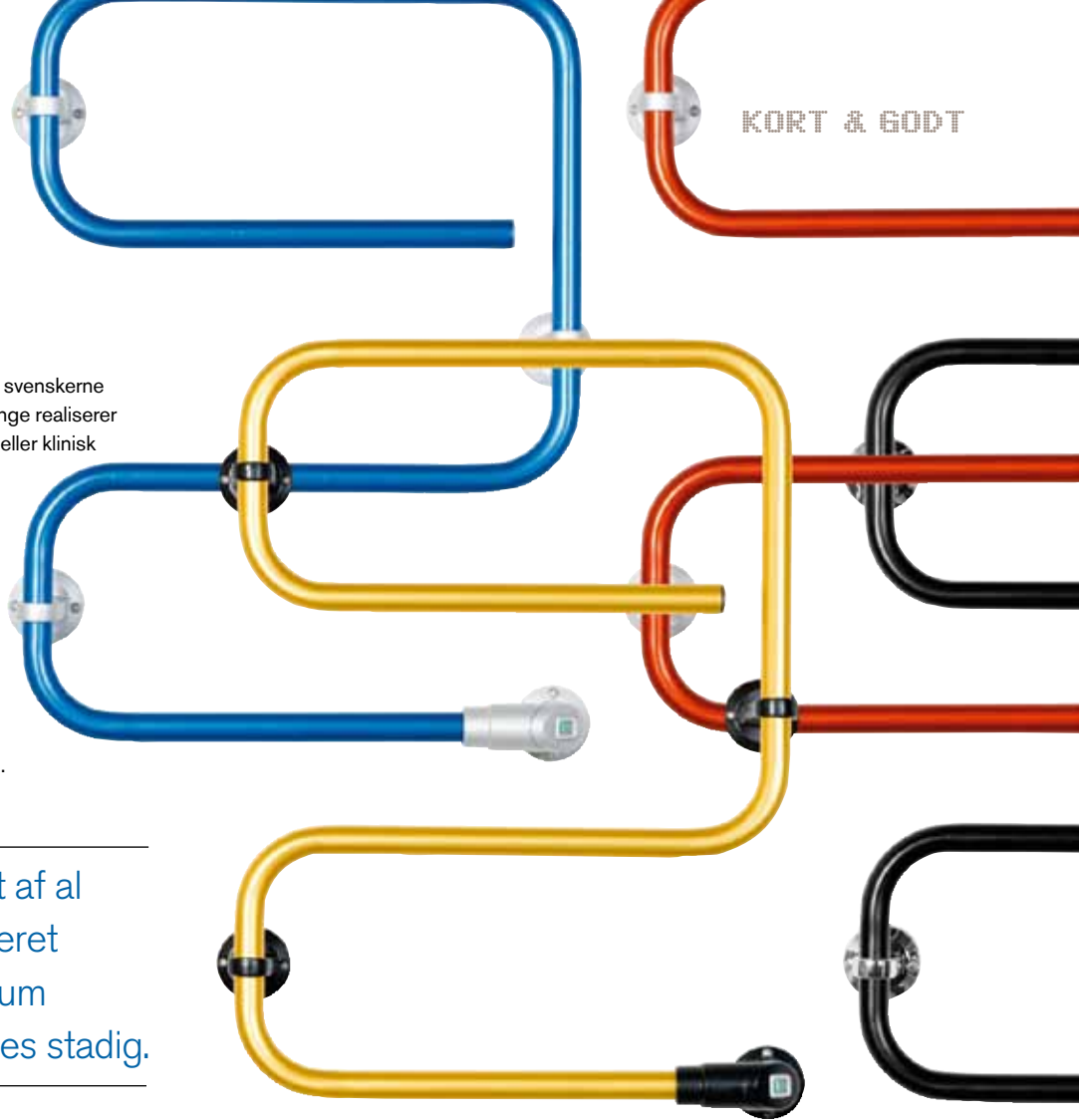
Farverig varme

Når det gælder forbedringer i boligen, investerer svenskerne entusiastisk i badeværelser og køkkener. Og mange realiserer deres drømme om højteknologisk udstyr i tekno-krom eller klinisk hvidt. Men Pax, en svensk producent af varme- og ventilationsprodukter, har mærket en stigende efterspørgsel efter mere livlige, farverige produkter.

Farverigdom og et avanceret miljødesign er konceptet bag de nye håndklædetørre Pax Colour Line, som er et forfriskende gennembrud på markedet. Når det gælder håndklædetørre til badeværelser, er krom stadig dominerende, men de nye aluminiumskinner, med ekstra lette eloxerede profiler fra Sapa, forventes at blive en bestseller med deres farverige design og ekstremt lave energiforbrug. Sort, blå, gul eller rød? Det er dit valg.

procent af al produceret aluminium anvendes stadig.

KORT & GODT



Gennembrud på det svenske hestemarked

Indendørs ridning er for mange entusiaster den bedste måde at komme igennem en lang og streng vinter på. Indendørs rideskoler og ridebaner er ikke noget nyt i et land som Sverige. De fleste af disse bygninger er temmelig gamle, almindelige trækonstruktioner, som lukker både vejret og det sparsomme vinterlys ude.

Men en privat ridehal i Billinge, Sverige – hvor arkitekten har anvendt træ, aluminium og glas til at skabe en luftig og åben atmosfære – giver rytterne et strejf af den udendørs oplevelse. For at lukke så meget sollys ind som muligt, uden at lade det massive tag overskygge de omgivende bygninger, blev ridebanen sænket en meter for at opnå den ønskede rumlighed.

Sapa Building System isolerede glasfacade 4150 og vinduessystem 1074 bidrager til at give rytterne et godt udsyn til verden udenfor.

Krydsfeltet mellem funktionelt design og materialeekspertise

I designerverdenen siger man ofte, at formen følger funktionen. **Det gælder også valg af materiale.**

Sandheden om, at formen følger funktionen, gælder også for billedesign og de ekstruderede aluminiumskomponenter, som findes i bilens forende.

– Som enhver metallurg ved, forklarer Dirk Schneider, Global Accounts Director for bilindustrien

hos Sapa Profiles, så mener vi rent faktisk aluminiumlegeringer, når vi siger 'aluminium'.

I forhold til deres vægt har aluminiumlegeringer en exceptionel evne til at absorbere stødenergi på en jævnt glidende og forudsigelig måde, siger Mat Vestjens, Extrusion Technology Manager hos Sapa Profiles i Ungarn. Afhængig af deres sammensætning knækker aluminiumlegeringer ikke nødvendigvis i forbindelse med kollisioner ved høj hastighed. De kan designes, så de klapper sammen og dermed absorberer meget af den stødenergi, som ellers ville have skadet passagererne i bilen. Det gør dem til et meget eftertragtet konstruktionsmateriale, når det gælder billedesign samt chaufførens og passagerernes sikkerhed.

– **SAPA HAR EN LANG** tradition for at udvikle kollisionsegne profiler, siger Wout Polderman, Technology Manager hos Sapa Profiles i Holland. Sapa, eller Alcoa Extrusions, producerede sine første specialdesignede bilekstruderinger i 1990'erne til Audi og Ferrari. Gennem årene er vores viden om styring af kollisionenergi blevet løbende udviklet. Sapa tilbyder nu denne ekspertise samt et sortiment af specialde-

signede ekstruderinger til bilbranchen med tre klassifikationer – Kollisionslegering 200, 240 og 280.

Disse ekstruderinger kan findes i Aston Martin Rapide, Audi A8, R8 og TT samt i mange andre bilmærker og modeller. Kollisionslegering 200, 240 og 280 er Sapas totalkoncept for design af biler med optimerede kollisionsegenskaber. Det er krydsfeltet mellem funktionelt design og materialeekspertise.

TEKST MICHELE JIMÉNEZ

Magna International

Bilproducenter outsourcer ofte produktionen af bildele, systemer, moduler og i nogle tilfælde hele køretøjer til globale billeverandører som Magna International.

- Magna er verdens førende billeverandør: 263 produktionsanlæg og 84 produktudviklings-, konstruktions- og salgscentre i 26 lande på fem kontinenter.
- De leverer indhold til næsten hver eneste bilproducent af alle de kendteste bilmærker overalt i verden.
- De anvender Sapas kollisionslegering 200, 240 og 280 i karosseriet til Mercedes-Benz SLS. Andre bilproducenter anvender kollisionslegering 200, 240, 280 til Aston Martin Rapide, Audi A8, R8, TT og mange andre bilmærker og -modeller.





Sapas kollisionslegering
200, 240 og 280 kan findes
i karosseriet på en lang
række biler, blandt andet
Mercedes-Benz SLS.



Table B af Designer Konstantin Grcic blev i år belønnet med prisen "Red Dot: Best of the best" i en af verdens mest prestigefyldte produktkonkurrencer.

DET BEDSTE AF DET BEDSTE

Konstantin Grcics **Table B**, en anmelderrost succes for det spanske firma Bd Barcelona Design, rykker grænserne for aluminiumprofiler ved at kombinere **funktion og skønhed**, soliditet og lethed.

■ DEN TYSKE DESIGNER Konstantin Grcic har en forkærlighed for aluminiumprofiler.

– Jeg havde i mange år haft lyst til at arbejde med aluminiumekstruderinger – en industriel teknologi som kombinerer suveræne konstruktionsegenskaber med elegant, slank æstetik, siger han. Grcic fandt inspiration i tidligere, klassiske værker fra Bd – som f.eks. hylden Hipóstila af Clotet og Tusquets – til en ultratynd bordplade i ekstruderet aluminium.

Hans vingeformede bord ser ud til at have sat en ny standard inden for aluminiumdesign af høj kvalitet. For det første udpegede det indflydelsesrige magasin Wallpaper Konstantin Grcic til "designer of the year 2009", og i 2011 modtog Table B prisen "Red Dot: Best of the best" i en af verdens mest prestigefyldte produktkonkurrencer.

Dette op til fem meter lange bord, som hviler på massiv egetræ, rustfrit stål eller kunststen, er et finurligt stykke design. Dets skinnende og klinisk glatte overflade dækker over et kompli-

ceret teknisk udviklingsarbejde, der involverede adskillige erfarne ingeniører.

– Jeg ville ikke kalde bordet for minimalistisk, jeg vil snarere kalde det enkelhed, forklarer Grcic, hvis tidligere værker blandt andet har fundet vej til de permanente udstillinger på MoMA i New York, Centre Georges Pompidou i Paris og Die Neue Sammlung i München.

Sapa spillede også en rolle i skabelsen af dette vellykkede kunstværk.

Josep Maria Porqueras på Sapas Application Center i Barcelona beskriver samarbejdet med Konstantin Grcic og Bd-teamet som varmt og inspirerende.

– De kom med deres idé, og der var kun meget lidt plads til kompromis, når det gælder former, overflade og udseende, siger Porqueras.

PÅ MANGE MÅDER var Table B en spændende udfordring for Sapa. Bordet består af fire 300 mm profiler, som passer sammen fuldstændig plant, og bevarer en perfekt form i sider og ender.

Justeringen af ekstruderingsprocessen var afgørende, da der krævedes en perfekt finish.

Konstantin Grcic har en gang sagt, at hans værker er konstruerede og ikke modellerede.

– Der er ikke nogen forudeksisterende blok; i stedet har jeg en række enkeltdele. Det er den røde tråd, som går gennem alle mine projekter:

Jeg tager en del, en til, og endnu en, og til sidst har jeg bygget noget, sagde han.

Denne gang bestod enkeltdele af aluminium.

TEKST ERICO OLLER WESTERBERG

Designeren, virksomheden og prisen

Konstantin Grcic er født i München i 1965 og har en mastergrad i Industrielt Design fra Royal College of Art i London. Mange af Konstantin Grcics produkter har modtaget internationale designpriser. (www.konstantin-grcic.com)

Bd Barcelona Design, formentlig Spaniens mest prestigefyldte virksomhed inden for design, blev grundlagt i 1972. Dets formål var oprindeligt at fremme produktion af møbelartikler og tilbehør, som man ikke kunne finde i forretninger. (www.bdbarcelona.com)

Red Dot: en internationalt anerkendt kvalitetsbetegnelse for fremragende design, som har eksisteret siden 1955. Den tildeles af Design Zentrum Nordrhein Westfalen i Tyskland.

"Jeg ville ikke kalde bordet for minimalistisk, jeg ville snarere kalde det enkelhed."

ØGET EFTERSPØRGSEL BAG OPGRADERING

Der sker store ting i en lille by i USA, hvor Sapa Extrusions i Cressona er i færd med **hurtigt at udvide kapaciteten.**

Sapas fabriksanlæg i Cressona,

Pennsylvania er

kæmpestort – og det vokser.

Nordamerikas største ekstruderingsanlæg for aluminiumlegeringer består af tretten bygninger med næsten 140.000 kvadratmeter spredt ud over et areal på 40 hektar. Så meget kapacitet kræves der for at huse 8 presseanlæg på op til 6.000 tons, som tilbyder den største cirkeldiameter og det bredeste legeringssortiment i Nordamerika.

Et af de sidste nye skud på stammen er en 3.600 ton stor UBE-presse til direkte ekstrudering, som kan håndtere pressebolte med en diameter på 25 centimeter. UBE-pressen, der blev installeret sidste år, giver mulighed for produktion af små og mellemstore hule profiler, som er velegnede til en lang række brancher og produkter.

I oktober afsluttede man en udvidelse af støberiet til 55 millioner DKK. Dermed føjes der en ekstracapacitet på 45,5 millioner kg til Sapas nordamerikanske støbeaktiviteter, som endvidere omfatter støberier i Spanish Fork, Delhi, Yankton og Toronto, Canada.

– Nu kan vi tilbyde komplet integreret støbning til bearbejdede slutprodukter samlet under ét tag, siger Cressonas fabrikschef Richard Worst.

– Det giver os bedre kontrol over legeringernes

sammensætning og gør det muligt for os at reagere hurtigere på kundernes behov.

Det nye støbeudstyr, som f.eks. et enkelt smelteværk beregnet til speciallegeringer, vil gøre det muligt at udvikle nye, innovative legeringer.

Det vil tilbyde kunderne forbedrede funktioner som f.eks. mindre seriestørrelser med enklere værktøjsskift.

I takt med at efterspørgslen efter støbeblokke stiger, står Nordamerika over for et mere begrænset udbud. Sapas udvidelse er et enkelt skridt til imødegåelse af denne mangel på aluminiumspressebolte.

– Økonomien er i vækst og aktiviteterne udvides, siger Worst, der også forklarer hvad, der skaber efterspørgslen.

– Recessionen er overstået.

For kunder der er på udkig efter produkter til konkurrencedygtige priser – og for de ansatte i Cressona, hvor Sapa er den største enkelte arbejdsgiver – er det rigtig gode nyheder.

TEKST CARI SIMMONS

Lille firma – stor omsætning

Steelman, en lille familievirksomhed fra Estland, har en meget omfattende produktliste. I øjeblikket er de landets førende producent af skabsdøre med aluminiumkant, men ved at udnytte aluminiumprofilerne intelligently er de også blevet veletablerede leverandører af skærme og skillevægge, hylder, døre, borde, rammer og møbelkomponenter. Ifølge Uku Suitso, grundlægger og ejer af virksomheden, skyldes Steelmans succes delvist deres størrelse:

– På et marked under konstant forvandling har

en lille virksomhed den fleksibilitet, der kræves for at tilpasse sig ændringerne. Men med en personalestab på kun fem personer, hvoraf de tre er familiemedlemmer, har Steelman brug for Sapas ekspertise til at udvikle nye eller eksisterende produkter.

– Når vi er førende på visse områder, så skyldes det ikke, at vi er billige, men vores produkters design og kvalitet, siger Uku Suitso. Og det kunne vi aldrig have opnået uden hjælp fra Sapa.



Byggeprodukter i svensk stil

Skånska Byggsvaror er et meget typisk svensk firma. De kombinerer lave priser og høj kvalitet med intelligent design, produkter i samlesæt og hele den gør-det-selv-tilgang, som er så kendetegnende for dette land. Virksomheden har ingen butikker, kun et showroom, og i 2010 solgte de byggeprodukter for mere end 400 millioner SEK via deres populære kataloger og en hjemmeside.

– Det er hårdt arbejde at tilbyde lave priser, siger Tina Dalemo hos Skånska Byggsvaror.

– Vi er nødt til at minimere omkostningerne i alle led af kæden, uden at gå på kompromis med kvaliteten. Vi har meget høje kvalitetsstandarder, og vores kunder stoler på vores produkter som en sund investering, siger hun.

Sapa har leveret aluminiumprofiler til Skånska Byggsvaror siden 2006 til en lang række forskellige produkter, bl.a. deres populære udestuer.

– Vi har en meget krævende indkøbsprocedure, og vi overvåger konstant markedet. Men Sapa passer godt til os. De tilbyder gode mængderabatter og den høje kvalitetsstandard, som vi kræver, siger Tina Dalemo.

Vidste du det? Næsten al den aluminium, der nogensinde er fremstillet – 700 millioner tons – er stadig i brug takket være dets lange levetid (10 til 20 år inden for transport og fra 50 til 80 år i bygninger) og genanvendelighed.

MÅLSTOLPERNE STJÆLER BILLEDET!

I 2008 blev Polen **verdensmestre i håndbold** ved at slå Georgien i finalen i Kalisz-hallen i Kalisz, Polen, og kunne dermed fejre halvfems år med håndbold i Polen. Selv om tilskuerne heppede vildt på deres sejrige hjemmehold, så var **showets virkelige stjerne** målstolperne fra Interplastic-Sapa.

– **HØJSTÅENDE OFFICIALS** fra det europæiske og internationale håndboldforbund nød kampen, men de var især imponeret over målstolperne, siger Roger Żółtowski, ejer af Interplastic, en polsk baseret producent og leverandør af sportsudstyr. Efter turneringen roste officials fra Det Internationale Håndboldforbund (IHF) Interplastic for deres smukke og innovative mål og opfordrede virksomheden til at finjustere dem, så de kunne opnå IHF-godkendelse, hvilket de fik i 2010.

DE 3 X 2 METER SAMMENKLAPPELIGE aluminiumsmål er fremstillet af 80 x 80 mm aluminiumprofiler fra Sapa og overholder bestemmelserne i DS-EN 749 omkring funktionalitet og sikkerhedsstandarder for håndboldmål med indvendige ribber for at forhindre forvridding. De er endvidere udstyret med en specialdesignet aluminiumsamling, der gør det muligt at folde dem sammen med henblik på enkel opbevaring og transport. Designerne har desuden forbedret holdbar-

heden på målstolpernes markeringer. I stedet for at bruge klæbemærker, som nemt kan blive ridsede og beskadigede, er målstolpernes striber blevet påført som et lag pulverlak.

DE IHF-GODKENDETE MÅL klarede sig også fremragende ved det 22. verdensmesterskab i håndbold, der blev afholdt i Sverige i januar 2011.

– Det blev opdaget i sidste øjeblik, at de mål, som skulle bruges til verdensmesterskabet i 2011, ikke var IHF-godkendt, så vi blev spurgt, om vi med kort varsel kunne levere IHF-godkendte mål fra Interplastic, siger Jan Żółtowski, adm. dir. for Interplastic.

– Desværre blev Polen ikke verdensmestre, men teknologien fra Interplastic-Sapa reddede situationen.

Håndboldmålene fra Interplastic er internationalt anerkendt og anvendes på alle niveauer til træning og konkurrence.

TEKST MICHELE JIMÉNEZ



Håndboldmålene fra Interplastic anvendes på alle niveauer til træning og konkurrence.

Andre succeser fra Interplastic-Sapa

Fodboldmål: 120 x 100 mm sammenklappelige aluminiumprofiler

Mobile boldbaner: Bærbare, multifunktionelle baner bestående af 80 x 80 mm og 80 x 40 mm aluminiumprofiler med aftagelige hasper til fastgørelse af net



De IHF-godkendte mål-
stolper fra Interplastic
blev brugt ved verdens-
mesterskabet i håndbold
i Malmö, Sverige, i januar
2011.

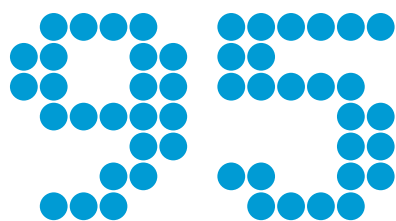
Netværksopbygger fra Sapa modtager talentpris

Jan Weier deltog på en vindenergikongres i Bruxelles, da han modtog et telefonopkald fra den danske vindmølleindustri brancheforening (DWIA). Han var dengang Key Account Manager for Sapa Profiler i Danmark og arbejdede for udbredelsen af aluminiumprofiler i vindmøllesektoren. Han vidste ikke, at han var blevet nomineret til foreningens talentpris 2011, og blev derfor meget overrasket over at høre, at han havde nået finalen.

Med denne pris, som fokuserer på HR-området, ønsker DWIA at opmuntre unge ledere i branchen. De nominerede skal have udvist exceptionelt initiativ, være gode rollemodeller og have fremtidigt potentiale.

I finalen vandt Jan Weier, og som en del af præmien får han mulighed for at deltage i en række lederkurser sidst på året. Han har nu en ny stilling hos Sapa med mere globalt fokus. Når man læser motivationen for at tildele ham prisen, ser det ud til at være et fornuftigt træk:

– Jan Weier er en ambitiøs iværksætter, som altid stræber efter at være den bedste. Han tænker stort og globalt, hvilket har resulteret i mange internationale kontakter.



Genbrug af aluminium sparer op til 95 procent af den energi, som anvendes til den primære produktion.

Unik belysning til olieborerplatforme

Technor Benelux B.V., der ligger i Spijk, Holland, har udviklet et permanent forseglet, 80.000 timers vedligeholdelsesfrit lysarmatur, som er velegnet til risikozoner som f.eks. olieborerplatforme og raffinaderier. Armaturet har 10 års garanti og er udstyret med et lampehus af aluminiumlegering fremstillet af Sapa. Technor Benelux B.V. kontaktede i 2008 Sapa Profiles i Holland for at få en vurdering af, hvilken aluminiumlegering der skulle anvendes til lampehuset.

– Vi satte stor pris på den fleksibilitet, kvalitet

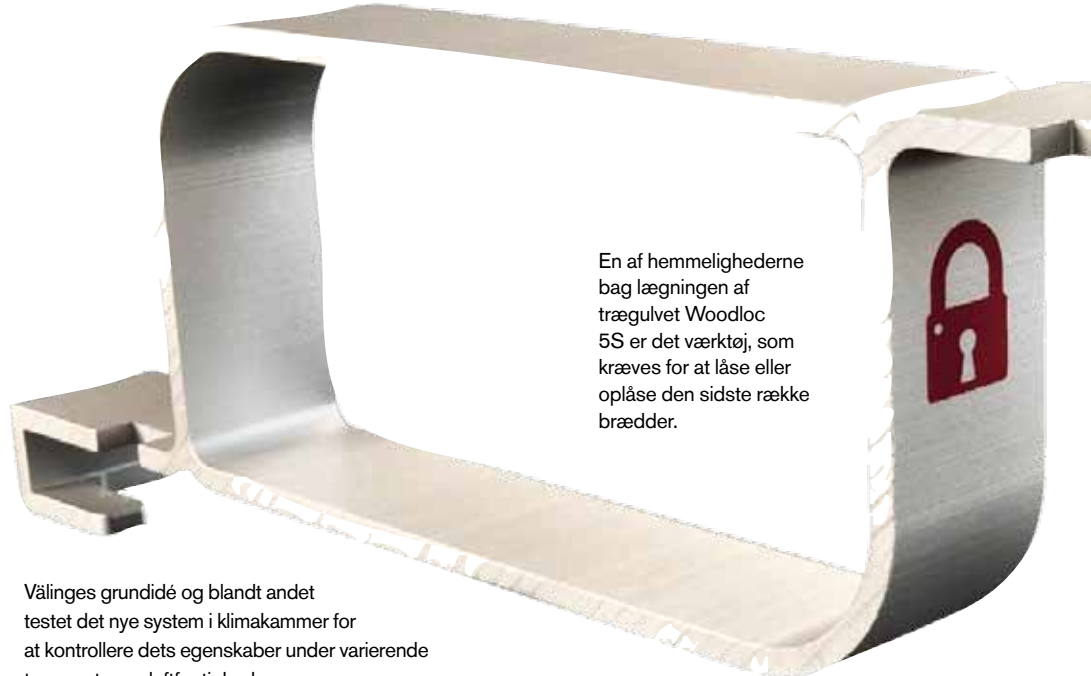
og støtte, som Sapa leverede lige fra starten, siger Marcel Gelux, chef hos Technor Benelux. På olieborerplatforme – med det aggressive, saltholdige miljø – er der meget strenge krav til kvalitet og sikkerhed. Førhen betragtede man ikke aluminium som det mest velegnede materiale til disse barske forhold, men takket være en særlig saltvandsbestandig aluminiumtype og eloxering er Technor Benelux nu i stand til at levere et sikkert og pålideligt produkt med ekstremt lang levetid til deres kunder.



Værktøjet til smidig gulvlægning

Kährs seneste milepæl inden for trægulve er lanceringen af Woodloc 5S – en videreudvikling af det succesrige system Woodloc, som revolutionerede gulvmarkedet i år 2000. Takket være en ny fugetype kan Kährs brede sortiment af trægulve nu lægges endnu hurtigere og mere smidigt, og desuden kan man udelade dilatationsfugen på større gulvarealer.

AB Gustaf Kähr, med salg i over 50 lande verden over og en omsætning på næsten 1.117 millioner DKK i 2009–2010, har udviklet den nye fuge ud fra



En af hemmelighederne bag lægningen af trægulvet Woodloc 5S er det værktøj, som kræves for at låse eller oplåse den sidste række brædder.

Välínges grundidé og blandt andet testet det nye system i klimakammer for at kontrollere dets egenskaber under varierende temperatur og luftfugtighed.

En af hemmelighederne bag den sikre og hurtige lægning er en forskydelig låsetunge i tværfugen, som låser brædderne. Men man skal have et værktøj til at låse eller oplåse den sidste række.

– Vi havde først tænkt os at bygge værktøjet i HD-plast, men skiftede til aluminium for at opnå bedre

holdbarhed, forklarer Ingemar Fredricson, produktchef hos Kährs.

– Vi begyndte at skitsere værktøjet, og Sapa foretog en del ændringer og fandt den bedste måde at fremstille det på.



BYGNING MED SAPA-SYSTEM UDNÆVNES TIL Verdens bedste højhus

Broadcasting Place i Leeds, der for nylig blev udnævnt til "Verdens bedste højhus", har haft gavn af et specielt vinduessystem designet og produceret af Sapa Building Systems Ltd.

Konkurrencen afholdtes af det Chicago-baserede Council on Tall Buildings and Urban Habitat, hvor Broadcasting Place vandt over hårde konkurrenter som Burj Khalifa i Dubai, verdens højeste bygning.

Bygningen skal kunne bruges til forskellige formål af Leeds Metropolitan University, og de tilsyneladende tilfældige mønstre er sammensat på en måde, der sikrer, at de lodret modulerede indsnit giver en retningsbestemt afbalancering af indkommende dagslys og solvarmereduktion. Resultatet er en bygning med uregelmæssige sider, som maksimerer det naturlige lysindfald uden at blive for varm.

Designet af vinduessystemet blev udvalgt for at supplere COR-TEN stålpanelernes dramatiske udseende.

– Sapas glasvægssystem med dobbeltramme gav os mulighed for fuldt ud at realisere dette tilsy-

neladende tilfældige vinduesmønster, siger arkitekten Simon Carter fra Feilden Clegg Bradley Studios i London.

Til hovedparten af bygningens to nederste etager specificerede man det elegante 52 SX facadesystem, inklusive et system med stor spændvidde og to-etagers integrerede midterposter af stål, der danner en dramatisk indramning af baptistkirken, som har til huse i bygningen.

– Generelt har kvaliteten og detaljeringsgraden i Sapas systemer været med til at supplere vores vision omkring de arkitektoniske aspekter, siger Simon Carter. Broadcasting Place projektet har kostet 431 millioner DKK og omfatter godt 10.000 kvadratmeter undervisnings- og kontorarealer samt kirke, café og udstilling, 240 kollegieværelser, studielejigheder og kontorer. Broadcasting House er registreret som en bevaringsværdig bygning i klasse II, og projektet er gennemført med respekt for dette. Desuden er der blevet skabt en ny baptistkirke til lokalsamfundet.



SAPA SIGTER PÅ NYT PRODUKT

En ny luftriffel, som fungerer **perfekt**. Må vi præsentere Walther LG400, et nyt forretningsområde for Sapa Extrusions.

Hvis du besøger en lille by i Tyskland eller et andet land i Europa, vil du sandsynligvis finde en skytteforening.

– Luftriffel- og luftpistolsskydning er en meget populær sport, siger Thomas Bretschneider, leder af sportudviklingsafdelingen i virksomheden Carl Walther.

Men at finde et våben, som passer ordentligt til ens skydestil, har altid været en udfordring for skytterne, der kan variere meget i kropsstørrelse, armlængde og gribestyrke.

– Vi anerkendte dette problem og satte os for at designe en ny luftriffel, som kunne justeres efter enhver kropsstørrelse og skydestil, siger Bretschneider. Vi ønskede, at våbnet skulle passe til skytten, ikke omvendt.

SAPA HØRTE, AT CARL WALTHER var i færd med at omdesigne sin populære og meget succesfulde LG300 sportsluftriffel og henvendte sig til virksomheden med henblik på et samarbejde.

– Højtydende luftrifler af topkvalitet indeholder ofte komponenter af aluminium, forklarer Jürgen Schulz, Key Account Manager for Sapa-komponenter i Nordtyskland.

– Vi mente, at det her kunne være et interessant produkt for Sapa Extrusions, så vi sendte nogle prøver på overfladebehandlinger til Carl

Walther. Og de kunne godt lide det, de så.

Riflen, som det har taget to år at udvikle, blev introduceret i 2010. Ud over riflens børstede aluminiumsoverflade har Sapa fremstillet fire indbyrdes forbundne komponenter, som omfatter riflens kolbe og bidrager til den generelle stabilitet.

– Bearbejdning og fræsning var en udfordring, indrømmer Schulz, fordi riffelkomponenter involverer mange detaljer, som skal passe perfekt sammen. Det var ikke en normal ekstruderingsopgave.

MEN CARL WALTHER var ikke i tvivl om valget af partner.

– Vi valgte Sapa, siger Bretschneider, fordi vi vidste, at virksomheden havde den nødvendige ekspertise i alle faser af processen – sammensætning af legering, profilering, CNC-bearbejdning, anodisering og tryk. Vi havde fuld tillid til, at Sapa kunne levere fremragende komponenter.

– Det er et interessant produkt for Sapa, konkluderer Schulz.

– Virksomheder med succes har brug for et blandet produktsortiment for at sikre økonomisk stabilitet. Vi er meget glade for at samarbejde med Carl Walther!

TEKST MICHELE JIMÉNEZ



Walthers luftriffel LG400

- Jævn skydeaktion uden rystelser
- Kort skududviklingstid
- Indikator for ladetilstand
- Præcis haglstyring
- Ladegreb: kan placeres både til venstre og højre
- Altid ren ventil
- Øvefunktion til aftrækker
- Fuldt justerbar aluminiumkolbe