

Eine Zeitung des Sapa-Konzerns • Nr. 2 2011

Shape

CRASH-FORMEL FÜR
FAHRZEUGSICHERHEIT

SONNIGE ZUKUNFT
FÜR DEN SOLARMARKT

AUSZEICHNUNG FÜR
DESIGNER-TISCH

NORDAMERIKA:
LASTZÜGE

RÄDER

DREHEN SICH SCHNELLER

SEITE



sapa:

Eine vielversprechende Entwicklung

Das strukturelle und organische Wachstum im letzten Jahr hat Sapa zum weltgrößten Aluminium-Strangpressunternehmen und zum Weltmarktführer für Wärmetauscherlösungen in der Automobilbranche gemacht. In fünf Jahren haben wir unsere Größe mehr als verdoppelt. Heute gibt es Sapa in 35 Ländern, wir beschäftigen über 15000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und sind in Europa und Nordamerika auf vielen Märkten führend.

Durch die jüngst erfolgte Übernahme von Jiangyin Haihong Non-Ferrous Materials Co. Ltd. („Haihong“) konnten wir unsere Präsenz in Asien weiter festigen. Mittlerweile betreiben wir Strangpress- und Fertigungswerke in Indien, Vietnam und China. Im September haben wir in China unser Forschungs- und Entwicklungszentrum „Sapa Technology Shanghai“ eingeweiht. Mit unseren Erfahrungen und Fachkenntnissen können wir neue Lösungen auf die asiatischen Märkte bringen, von denen auch unsere lokalen und internationalen Kunden profitieren.

Durch die zahlreichen Fertigungswerke, die Forschungseinrichtungen und die lokalen und internationalen Vertriebsbüros hat Sapa ausgezeichnete Voraussetzungen, um für nationale Kunden und globale Großabnehmer echte Mehrwertlösungen zu schaffen. Viele Beispiele zeugen von unserem erfolgreichen Einsatz für die Kunden. Zu diesem Thema finden Sie in dieser Ausgabe von Shape einen Bericht über die Zusammenarbeit mit Nutzfahrzeugherstellern in Nordamerika. Dort ist Sapa aufgrund eines umfangreichen Fertigungsnetzwerks in der Lage, den hohen Erwartungen von Großkunden gerecht zu werden.

Die Zeichen für die weitere Entwicklung von Sapa stehen sehr günstig. Wir haben weltweit einzigartige Kapazitäten aufgebaut und können die unterschiedlichsten Kundenwünsche erfüllen. Solide Programme sorgen dafür, dass wir unsere Größen- und Kapazitätsvorteile künftig noch besser nutzen können. Sapa gestaltet die Zukunft!



Svein Tore Holsether

Svein Tore Holsether,
Geschäftsführer und
Konzernchef, Sapa

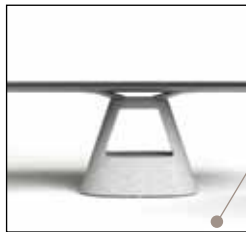
INHALT



In Nordamerika hat sich der Markt für Lastzüge seit der weltweiten Rezession vor zwei Jahren wieder erholt. Im ersten Quartal 2011 wurden 109 Prozent mehr Sattelzüge als im ersten Quartal 2010 hergestellt.



Dave Humphries, Vertriebsleiter bei Sapa Profiles England und seit 35 Jahren im Geschäft, weiß: „Es gibt unendlich viele Einsatzmöglichkeiten für Strangpressprodukte.“



Aluminiumlegierungen können eine außergewöhnlich hohe Aufprallenergie absorbieren. Sapa bietet seit kurzem kundenspezifische Strangpressprofile für Fahrzeuge an.



Der deutsche Designer Konstantin Grcic erhielt für seinen Table B den begehrten Red-Dot-Designpreis. Sapa war an der Herstellung des Kunstwerks beteiligt.



Das Broadcasting Place in Leeds schmückt eine ungewöhnliche Fensterfront von Sapa Building Systems. Das Gebäude wurde als „World's Best Tall Building“ ausgezeichnet.



Der internationale Industrie-konzern Sapa entwickelt, produziert und vertreibt veredelte Aluminiumprofile, Komponenten und Systeme auf Profilbasis sowie Aluminiumbänder für Wärmetauscher. Die Sapa Gruppe erwirtschaftet einen Jahresumsatz von knapp 33 Mrd. SEK und beschäftigt 14800 Mitarbeiter in Europa, Nord- und Mittelamerika und China. Shape ist das Kundenmagazin der Sapa Gruppe. Es erscheint zweimal pro Jahr in 15 Sprachen. Shape wird auch auf www.sapagroup.com veröffentlicht.

Verantwortliche Herausgeberin:

Eva Ekselius
Redakteur: Carl Hjelm
Grafische Gestaltung: Karin Löwencrantz
Produktion: OTW Communication
Druck: Strokirk Landströms
Adressenänderungen:
 Kunden wenden sich bitte an ihre Kontaktperson bei Sapa, Mitarbeiter an die Personalabteilung und alle übrigen Leser an die **Informationsabteilung:**
 +46 (0) 8 459 59 00.

sapa:

Wir gestalten die Zukunft

KÜHLER KOPF FÜR LANGES LEBEN

Auf der ganzen Welt sind Leuchtdioden eine willkommene Hilfe bei der Senkung des Stromverbrauchs. Für die Kühlkörper, die das Abkühlen der LEDs beschleunigen, kommt stranggepresstes Aluminium zum Einsatz.

Das US-Energieministerium geht davon aus, dass sich durch LEDs und andere Festkörperlichtquellen (SSL) der Lichtenergiebedarf in den USA um ein Drittel senken lässt. Das wären 3,48 Milliarden Kilowattstunden pro Jahr weniger – eine deutliche finanzielle Entlastung.

„Die Kostenersparnis ist erheblich“, erklärt Ruben Guillermo, bei Sapa als internationaler Großkundenbetreuer für den Markt „Wärmeableitung“ verantwortlich. „In Betrieben lassen sich die Beleuchtungskosten um rund die Hälfte senken, daher werden LEDs dort zunehmend eingesetzt.“

Neben der Raumbeleuchtung sind LEDs auch in der Medizintechnik, in der Innenausstattung von Fahrzeugen und auf Hinweisschildern zu finden. Für eine möglichst lange Betriebsdauer von bis zu zwanzig Jahren müssen die Leuchtdioden ihre Wärmeenergie über einen Kühlkörper in ein flüssiges oder gasförmiges Umgebungsmedium wie Luft ableiten.

SAPA FERTIGT stranggepresste Aluminiumkühlkörper, die eine bessere Wärmeableitung aufweisen als traditionelle Kühlkörper aus Gussmaterial. Eine Sapa-Studie

ergab, dass Kühlkörper aus stranggepresstem Aluminium 30 Prozent leichter sind und die Temperatur um 12 Prozent besser senken können als die schweren Gusskörper.

Die Gewichtsersparnis ist vor allem bei Außenbeleuchtungen von Vorteil, denn viele Außenlampen werden aufgehängt, zum Beispiel an Garagen. „Durch die leichten und kleinen Kühlkörper wird oft nur noch ein Viertel oder die Hälfte der ursprünglichen Lampenfläche benötigt“, erläutert Guillermo.

WEITERE VORTEILE stranggepresster Alukühlkörper sind die Wiederverwendbarkeit des Materials, die kürzeren Durchlaufzeiten, die höhere Oberflächenqualität sowie das funktionsintegrierte Design. „Wir fertigen effiziente, sehr leichte Kühlkörper, die neben der Wärmeableitung auch Zusatzfunktionen bieten, besser aussehen und kleiner sind als andere Kühlkörper“, sagt Guillermo.

Nur Kupfer sei noch besser als stranggepresstes Aluminium, aber auch dreimal so teuer.

Für jedes thermische Problem erstellen die Sapa-Ingenieure CFD-Strömungssimulationen, deren Ergebnisse in das Design einfließen. Dadurch stellt Sapa sicher, dass der Kühlkörper die Anforderungen des Kunden an Design, Oberflächenbehandlung und Funktionalität erfüllt. Zusätzlich vereinfacht sich die Gesamtgestaltung, da mehrere Designdisziplinen zusammengeführt werden und auf viele nachgeschaltete Abläufe verzichtet werden kann.

Mit seiner durchdachten Lagerbestandslogistik kann Sapa schnell auf Kundenwünsche reagieren. „Der US-Markt ist sehr dynamisch. Gesetzgebung, Politik und Marktanpassungen erfordern oft eine schnelle Reaktion“, erklärt Guillermo. „Wir konnten Kunden helfen, die Nachfrage nach LED-Kühlkörpern in weniger als vier Wochen zu erfüllen. Andere Anbieter brauchen sechs bis acht Wochen.“

Allein in den USA sollen 30 Millionen Straßenlampen von Neon auf LED umgestellt werden. Wer in diesem Markt bestehen will, muss schnell sein.

TEXT CARI SIMMONS



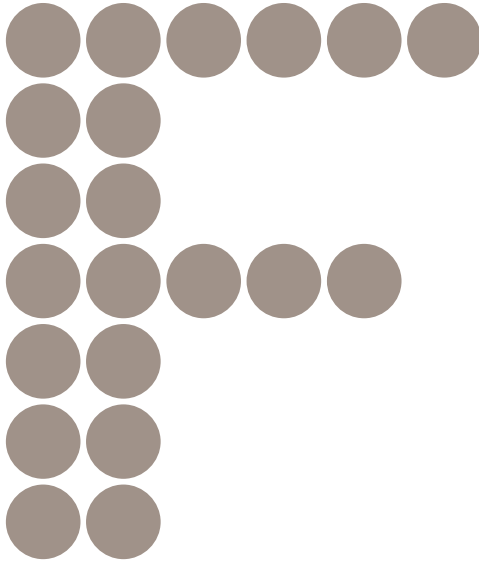


NORDAMERIKA: **MARKT FÜR** LASTZÜGE ZIEHT AN



Die Rezession vor zwei Jahren erschütterte Unternehmen und Volkswirtschaften auf der ganzen Welt. **In Nordamerika erholt sich der Markt** für Lastzüge ungewöhnlich schnell: Im ersten Quartal 2011 betrug das Produktionsniveau für Anhänger 109 Prozent des Vorjahresquartals. Der Aufwärtstrend ist ungebrochen.





ür die schnelle Erholung gibt es im Wesentlichen drei Gründe“, erklärt Jerrod Hoeft, Direktor nationales Transportkundengeschäft bei Sapa Profiles Nordamerika: „Da ist zum einen der allgemeine Aufschwung des Frachtaufkommens in Nordamerika. Das Aufkommen hat sich in diesem Jahr bislang um fünf Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum erhöht. Zweitens ist das Durchschnittsalter der Anhänger so hoch wie nie zuvor und die Betreiber müssen immer mehr Fahrzeuge ersetzen. Ein Auflieger sollte nach fünf bis sechs Jahren ersetzt werden, aber heutzutage sind viele Anhänger bereits seit acht oder neun Jahren auf der Straße. Drittens führen der Mangel an Fahrern und die Lenkzeitvorschriften dazu, dass es mehr Umschlagplätze gibt, an denen die Anhänger zwischengeparkt und von anderen Fahrern abgeholt werden. Da jeder Fuhrparkbetreiber bestrebt ist, die Fracht immer in Bewegung zu halten, werden zusätzliche Trucks und Auflieger benötigt.“

Als führender Hersteller von Aluminium-Strangpressprofilen für den nordamerikanischen Lastzugmarkt profitiert Sapa von dieser Entwicklung. Sapa verfügt über 16 Fertigungswerke in Nordamerika, alle in der Nähe der Kunden. Das Sapa-Netzwerk kann Kunden jeder Größe zuverlässig beliefern. Da sich viele Werke auf den Transport- und Anhängermarkt spezialisiert haben, konnte sich Sapa umfangreiches technisches und betriebswirtschaftliches Fachwissen für diesen Spezialmarkt aneignen.

„**ES GIBT EINIGE PROFILE**, die wir nur von Sapa bekommen können. Alle anderen Anbieter würden deutlich höhere Preise verlangen müssen. Außerdem ist Sapa groß genug, um alle Wünsche zu erfüllen“, sagt Ed Dzieza, Einkaufsverantwortlicher bei Great Dane Trailers.

Sandy Kim, Assistant-Manager für Beschaffung bei Hyundai Translead, weiß,

SCHNELLE ERHOLUNG

Die Rezession 2008 hat das Transportgewerbe hart getroffen, doch der Markt für Lastzüge hat sich wieder erholt. Wachstum im 1. Quartal 2011 (verglichen mit dem Vorjahresquartal) bei Anhängern mit einer Länge von 14 bis 16 m:

198 %

Trockenfrachtanhänger
+ 198 Prozent

33 %

Tiefkühlaufleger
+ 33 Prozent

83 %

Pritschenauflieger/Tieflader
+ 83 Prozent

Quelle: ACT Research



dass „einige Geometrien schwer herzustellen sind. Wenn wir eine bestimmte Materialstärke oder Spezialbreite brauchen, die kein lokaler Anbieter im Programm hat, gibt es bei Sapa mit Sicherheit irgendwo ein Werk, das den Auftrag in der gewohnt hohen Qualität ausführen kann. Es ist überhaupt kein Problem, wenn ein Teil einmal aus einem anderen Sapa-Werk kommt.“ Hoefl glaubt, dass in den nächsten Monaten der Service der entscheidende Faktor für den weiteren Erfolg sein wird. „Im Augenblick verzeichnen wir eine extrem starke Nachfrage nach verbessertem Service und höherer Qualität. Der Wettbewerbsdruck nimmt zu.

Wir wissen sehr gut, dass unsere Kunden die Auflieger termingerecht an ihre Kunden ausliefern müssen – und zwar jeden einzelnen mit Strangpressprofilen in höchster Qualität. In der aktuellen Situation sind wir sehr gefordert. Aber bislang konnten wir noch jede Herausforderung bewältigen.“

SEHR GUT SOGAR: „Sapa erfüllt all unsere Anforderungen und die Kommunikation ist ausgezeichnet“, findet Kim. „Falls doch einmal ein Problem auftreten sollte, werde ich rechtzeitig informiert und kann mich vorbereiten. Das Unternehmen gehört zu meinen besten

Zulieferern. Ich arbeite sehr gern mit Sapa zusammen.“ Dzieza fügt hinzu: „Im Fall der Fälle liefert uns Sapa das Endprodukt schon nach wenigen Tagen. Das ist verblüffend! Der Service ist phänomenal. Sapa setzt die Maßstäbe in der Branche und ich kaufe mittlerweile fast alle Profile bei Sapa ein. Sapa und Great Dane verbindet eine enge Partnerschaft. Die Kunden von Great Dane profitieren von einem exzellenten Service und herausragenden Produkten.“

TEXT MICHELE JIMÉNEZ

„Wer sich einen Kreis aus zuverlässigen Zulieferern aufgebaut hat, will daran nichts ändern. Sapa gehört zu unseren zuverlässigen Zulieferern.“

Ed Dzieza, Einkaufsverantwortlicher bei Great Dane Trailers





3D-Scanner aus Litauen

Die korrekte Bezeichnung für die neue Technik lautet „Stereophotogrammetrie“, aber „3D-Laserscanning“ klingt einfach besser. Mit seinen dreidimensionalen Laserscannern hat sich das Unternehmen Elinvision weltweit einen guten Ruf aufgebaut. Seit der Jahrtausendwende entwickelt und fertigt die litauische Firma ihre Mess- und Steuergeräte, Sichtverarbeitungssysteme und 3D-Scanner. Mit einem neuen dreidimensionalen Fußscanner will Elinvision auf dem Markt für orthopädische Hilfsmittel Fuß fassen.

3D-Fußscanner ersetzen die unhygienischen und zeitaufwändigen Abgüsse, die vom Orthopäden angefertigt und an den Schuhhersteller verschickt werden mussten. Jetzt stellt der Patient einfach einen Fuß in den Scanner und der Orthopäde erhält ein perfektes dreidimensionales Fußmodell (bei Bedarf auch mit Gewichtsangaben), das digital verarbeitet werden kann.

Ein Jahr nach der Präsentation des ersten Scanners arbeitet Elinvision nun an einem weniger anspruchsvollen Modell für den Massenmarkt. „Sapa hat uns bei der Entwicklung der Gehäuseprofile für den ersten Scanner sehr gut unterstützt und wir werden Sapa auch für die neue Scannerfamilie um Unterstützung bitten“, sagt Donatas Valincius, Geschäftsführer von Elinvision.



Charles Martin Hall und Louis Toussaint Héroult entdeckten fast gleichzeitig das Schmelzverfahren für die Herstellung von Aluminium.

Herzlichen Glückwunsch, Aluminium

Vor 125 Jahren hat eine Entdeckung die industrielle Fertigung und Nutzung von Aluminium möglich gemacht. Diese Entdeckung hat unser Leben erleichtert. Sie hat heute eine enorme Bedeutung für die nachhaltige Entwicklung in Europa. Mehr Sicherheit und weniger Kraftstoffverbrauch im Transportbereich, energieeffiziente Gebäude und Verpackungen, die sich beliebig oft wiederverwenden lassen – das alles wurde durch diese Entdeckung möglich.

Der Schmelzprozess für die Gewinnung von Aluminium wurde 1886 von zwei Wissenschaftlern unabhängig voneinander fast gleichzeitig entdeckt: Von Charles Martin Hall in den USA und von Louis Toussaint Héroult in Frankreich. Beide lösten Aluminiumoxid in einer Kryolith-Lösung und extrahierten Aluminium mittels Elektrolyse.

„Kein anderer Werkstoff weist eine so positive Kombination von Eigenschaften auf wie Aluminium. Das Material ist leicht und gleichzeitig fest, es ist vollständig wiederverwendbar, korrosionsbeständig, absolut undurchlässig und ein ausgezeichneter Wärme- und Stromleiter. In den 125 Jahren seit seiner Entdeckung hat sich Aluminium unzählige Anwendungsbereiche erobert. Es wird in Europa auch künftig einen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung und Verbesserung der Energieeffizienz leisten“, erklärt Patrick de Schrynmakers, Generalsekretär des Europäischen Aluminiumverbands EAA.




Zeitloses Design als Wetterschutz

Die KuPro & Kunststoff 2000 GmbH, ein Hersteller von Haustüren, Zäunen und Sichtschutz-Elementen, hat eine neue Serie von Carports mit gewölbtem Dach auf den Markt gebracht, die Vaganza-Produktreihe. Vaganza-Carports haben ein klares und zeitloses Design, eine extrem lange Lebensdauer und sind in einer Vielzahl von Farben und Ausführungen erhältlich. „Aluminiumprofile geben uns die Flexibilität, in unterschiedlichen Größen und attraktiven Formen zu fertigen. Durch die Kombination

mit einem Kunststoffüberzug erzielen wir ansprechende Oberflächen mit sehr guter Witterungsbeständigkeit“, erklärt Torsten Moldenhauer, Produktmanager bei KuPro. „Die technische Unterstützung und die Fertigungsmöglichkeiten von Sapa haben uns geholfen, unsere Vorstellungen umzusetzen.“ Moldenhauer glaubt, dass Aluminiumprofile ihren Marktanteil ausweiten können, da das Material für Designer, Endkunden und Hersteller gleichermaßen attraktiv ist.



Perfekte Sicht

 Präzisionsschüsse mit Flinten und Jagdgewehren erfordern viel Erfahrung. In Schweden suchte ein Ausbilder nach einer Lösung, die das Schießen einfacher und besser beherrschbar machen sollte. Er konstruierte ein Visier, mit dem der Schütze bei jedem Schuss ein korrektes Startbild sieht. Von diesem Bild aus beginnt er mitzuziehen; das Abschussbild wird an das Mitzietempo des Schützen angepasst. Nach zwei Jahren und drei Patenten war es dann soweit. Redring[®], so heißt das neue Visier, hilft Schützen in 40 Ländern, ihre Treffgenauigkeit zu verbessern

und das Risiko von Verletzungen und Fehlschüssen bei der Jagd zu reduzieren. Die Idee war einfach, aber wirkungsvoll: Eine Spot-Messung des Ziels und Berechnung des Schuss- oder Garbendurchmessers bei 20 m. Ein dünner roter Ring zeigt den besten Abschusszeitpunkt an.

Das Gehäuse des Redring[®]-Visiers besteht aus mehreren Sapa-Profilen mit perfekter Oberfläche und Passung. Das Visier kann in wenigen Minuten für praktisch jedes Jagdgewehr eingestellt werden.

Kühlung ist ein heißer Markt

Die chinesische Firma Zhejiang Kangsheng ist der neue Star auf dem heiß umkämpften Wachstumsmarkt für Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage. Mit seiner Technik will das Unternehmen noch in diesem Jahr über 15 Mio. Dollar umsetzen. Die Produkte von Zhejiang Kangsheng werden von chinesischen Großfirmen und internationalen Konzernen wie Hisense, Midea, LG und Electrolux verbaut. Das Unternehmen verkauft seine Erzeugnisse nach Südkorea, Australien, Indonesien, Indien, Mexiko, die Türkei und in viele weitere Länder. Durch Investitionen in Forschung und Entwicklung und eine neue Hartlöt-Anlage kann die Firma höchste Anforderungen an Qualität, Zuverlässigkeit und Effizienz bei der Fertigung von Kühlelementen aus Aluminium erreichen. Sapa fuhr die Produktion von Aluminium-Kühlgittern



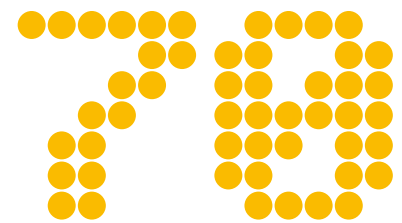
innerhalb von zehn Monaten von 0 auf 500 t hoch und passt damit sehr gut in das Anforderungsspektrum der Chinesen. „Der Markt boomt und Sapa ist ein zuverlässiger Hersteller mit einem perfekten Managementsystem und ausgezeichneter Qualität“, weiß Kyon Ma, Geschäftsführer von Zhejiang Kangsheng. Song Zu von Sapa Heat Transfer in Schanghai ist überaus zufrieden: „Wir haben mit unserer innovativen Technik den ersten Schritt auf dem HLK-Markt in China gemacht und wollen unseren Kunden auf dem Weg zum Erfolg unterstützen. Sein Erfolg ist nämlich auch unser Erfolg“.

Wussten Sie schon? Aluminium lässt sich beliebig oft ohne Qualitätseinbußen recyceln und hat beeindruckende Recyclingraten von über 90 Prozent in Transport- und Gebäudeanwendungen und mehr als 55 Prozent bei Verpackungen. In einigen Ländern werden über 90 Prozent aller Getränkedosen recycelt.



INTELLIGENTE Shop-Lösungen

Sie sind leicht, elegant, flexibel und lassen sich schnell umbauen. Die Aluminiumregalsysteme von Shop Solutions wurden genau mit dieser Zielsetzung entwickelt. Jorma Rissanen, Gründer des finnischen Unternehmens, entwarf das Regalsystem für eine bekannte finnische Kosmetikmarke, die ihre Produkte in einem einheitlichen Stil präsentieren wollte, unabhängig von Art und Ort der Präsentation. Der nächste logische Schritt war die Belieferung von Apotheken, denn auch dort müssen Kleinprodukte in übersichtlicher und ansprechender Form präsentiert werden. „Bei der Zusammenarbeit mit Sapa haben wir eine Reihe intelligenter Profillösungen entwickelt, die den Kern unserer Systeme bilden“, erinnert sich Rissanen. Seine Firma fertigt auch maßgeschneiderte Lösungen aus Glas, Holz und anderen Materialien. Aber das eigentliche System besteht immer aus Profilen und Paneelen aus Aluminium. Nach der Aufstellung des Regals durch Mitarbeiter von Shop Solutions kann das Verkaufspersonal die Konstruktion nach Belieben selbst umbauen.



Im letzten Jahrhundert ist der Energiebedarf für die Herstellung von einer Tonne Aluminium um 70 Prozent gesunken.

Wissen in vielen Sprachen

Sapa hat das „Handbuch für Konstrukteure“ aktualisiert und die technischen Daten, Richtlinien und praktischen Hinweise für Aluminiumprofile auf den aktuellen Stand gebracht. Seit der ersten Ausgabe in den 80er Jahren wird der populäre Leitfaden von Designern und Ingenieuren genutzt und als Referenzquelle in Fachhochschulen und Universitäten verwendet. Das aktualisierte Sapa Handbuch enthält umfangreiche technische Angaben zum Werkstoff Aluminium, darunter Materialeigenschaften, Herstellungsverfahren, Technologien und Umweltaspekte. Der Leitfaden ist als Druckversion in mehreren Sprachen erhältlich. Eine Onlineversion ist in Vorbereitung.



ES WERDE LICHT

Wir verkaufen nicht einfach nur Produkte und Komponenten: Wir verkaufen Lösungen“, betont Francesco Natale, bei Sapa Italien als Verkaufsleiter für die Bereiche „Solarenergie und Eisenbahn“ zuständig. Die fünf Ingenieure des Sapa Entwicklungszentrums in Italien und das italienische Sapa Vertriebsteam arbeiten eng mit den Kunden zusammen. Gemeinsam entwickeln sie kundenspezifische Aluminiumstrukturen, innovative Photovoltaik-Rahmen und Spezialkühlkörper für Wechselrichter. „Wir sind das einzige Strangpressunternehmen in Italien, das mit einem Gesamtkonzept – von der Konstruktion bis zur Logistik – am Markt auftritt. Die Kunden sind bereit, dafür zu bezahlen“, sagt Natale. „Sie sparen Zeit und damit am Ende Geld und haben weniger Stress.“

Seit 2007 gibt es in Italien ein staatliches Subventionsprogramm, das kürzlich bis 2016 verlängert wurde. Der italienischen Solarindustrie geht es gut.

Die Energie, die von Photovoltaikzellen (PV) erzeugt wird, ist in Italien derzeit noch teurer als konventionelle Energie auf Ölbasis. Das ist auch in vielen anderen Ländern der Fall, doch die italienischen Hersteller arbeiten sich intensiv zur „Netzparität“ vor: Irgendwann sollen beide Energiearten gleich teuer sein. „Durch den verstärkten Wettbewerb auf dem Solarmarkt und die sinkenden Installationskosten nähern wir uns der Parität, die wir hoffentlich in zwei Jahren erreicht haben werden. Und dann sind wir, auch dank des Gesamtkonzepts von Sapa, in einer ausgezeichneten Lage, denn in Italien gibt es jede Menge Sonnenschein!“

TEXT MICHELE JIMÉNEZ

„Wir verkaufen nicht einfach nur Produkte und Komponenten: Wir verkaufen Lösungen.“

SONNENSCHUTZ UND SONNENENERGIE

Als die italienische Baufirma Mazzanti, die auch Strom- und Photovoltaik-Anlagen installiert, einen Sonnenschutz mit integrierten PV-Paneelen für ein Lagerhausdach brauchte, verglichen die Verantwortlichen eine Dachkonstruktion aus galvanisiertem Stahl mit einer Sapa-Leichtkonstruktion.

Die Vorteile von Sapa:

- einfache Konstruktion: nur ein Profildbogen statt mehrerer verschweißter Träger
- 41 Prozent leichter als die Stahlkonstruktion (65 t statt 110 t)
- die elektrische Leistung (1 MWp bis 1,2 MWp) ist durch die großen Paneele 20 Prozent höher als bei der Stahlkonstruktion
- 20 Prozent schnellere Installation als bei Stahl
- wartungsfrei – keine Kontrolle von Schweißnähten nötig

Bei der Paneelleistung, der Schattenwirkung und der Ausnutzung der Dachfläche war Sapa eindeutiger Gewinner und erhielt den Zuschlag für das Projekt.

UNENDLICHE MÖGLICHKEITEN

Vertriebsleiter Dave Humphries macht die Zusammenarbeit mit Kunden und die Umsetzung von Visionen richtig Spaß.

DAVE HUMPHRIES WEISS alles über Aluminium. Der Vertriebsleiter von Sapa Profiles England ist seit 35 Jahren im Geschäft. Begonnen hat er als Praktikant bei British Aluminium, damals noch in seinem Lehrberuf als Buchhalter. Doch dann erhielt er ein Jobangebot und wechselte „mehr oder weniger durch Zufall“ in den Vertrieb.

Er war für Hydro Aluminium Extrusion in Großbritannien und Norwegen tätig und ist nun seit 2005 bei Sapa. Die Anwendungsmöglichkeiten von stranggepresstem Aluminium haben ihn von Anfang an interessiert: „Das Einsatzspektrum ist unerschöpflich und es reizt mich, den Konservatismus von Leuten zu überwinden, die immer zuerst an Stahl denken müssen.“

Seit den 80er Jahren ist er an der Produktentwicklung beteiligt. Sein erster großer Erfolg war es, die britische Transportindustrie davon zu überzeugen, dass Ladebordwände nicht unbedingt aus Stahl sein müssen: „Wir gingen zum größten Hersteller in Großbritannien und legten ihm einen Entwurf für eine Aluminiumkonstruktion vor. Wir waren überzeugt, dass unser Entwurf die Anforderungen des Kunden erfüllen würde. Der Kunde meinte, die Konstruktion könne nicht funktionieren, da sie keine Schweißverbindungen hatte.“

Humphries bot an, einen Prototyp zu fertigen und eingehend testen zu lassen. Falls der Kunde mit den Testergebnissen zufrieden sei, solle er sich



„Vertrauen beseitigt viele Hindernisse und hilft bei der Suche nach der optimalen Lösung.“



melden. Der Kunde war zufrieden – sogar sehr: „Schon nach drei Jahren waren alle Ladebordwände des Unternehmens aus Aluminium. Das war ein Gesamtvolumen von 500 t pro Jahr.“ Schnell mussten da auch die anderen Hersteller nachziehen.

Vor kurzem konnte Humphries ein neues Projekt erfolgreich abschließen: Die Lieferung von Gehwegplatten in den Mittleren Osten. Die Paneele bestehen aus eloxiertem Aluminium statt wie bisher aus Kunststoff. Nach 18 Monaten intensiver Entwicklungsarbeiten werden die Platten gerade in Containern ausgeliefert und vor Ort verlegt.

Humphries ist der festen Überzeugung, dass Aluminium viele Vorteile bietet, doch wenn sich das Material für einen bestimmten Einsatzzweck nicht eignet, sagt er das dem Kunden klipp und klar: „Wir prüfen, was wirtschaftlich vertretbar ist, beschäftigen uns eingehend mit den Geschäftsbereichen der Kunden und Interessenten und können daher fundiert zwischen den möglichen Werkstoffen auswählen und die Kunden beraten.“ Das dabei entstehende Vertrauensverhältnis ist für Humphries der mit Abstand wichtigste Faktor bei der Zusammenarbeit von Zulieferern und Kunden. „Vertrauen beseitigt viele Hindernisse und hilft bei der Suche nach der optimalen Lösung. Es dauert einige Zeit, bis genügend Vertrauen aufgebaut ist, aber dann bieten sich unendliche Möglichkeiten.“

AUCH DIE SAPA PROFILAKADEMIE, vor zwei Jahren in Großbritannien gegründet, basiert auf den „unendlichen Möglichkeiten“ von Strangpressprofilen. Die zweitägigen Lehrveranstaltungen für Kunden und Designer orientieren sich an Branchen, in denen der Einsatz von Strangpressprofilen vor-

teilhaft sein kann. Die Lehrgangsteilnehmer kommen aus unterschiedlichen Branchen und können ihre Erfahrungen austauschen. Insbesondere der Erfahrungsaustausch hat sich, so Humphries, als echter Erfolg erwiesen. „Die zweite Profilakademie war aufgrund der guten Erfahrungen früherer Absolventen überbucht.“

Über solche Aktivitäten freut sich der britische Vertriebsleiter. Ihm gefällt die Zusammenarbeit mit Menschen, die motiviert sind und eigenverantwortlich handeln. Er will Kunden überzeugen: „Ich baue enge Beziehungen zu den Kunden auf und entwickle gemeinsam mit ihnen Lösungen. Das macht mir ungeheuer viel Spaß. Wer an Erfindungen mitwirkt, gestaltet in gewisser Weise auch die Zukunft mit.“

TEXT CARI SIMMONS FOTO MATTHEW SEED

Dave Humphries

Alter: 53 **Familie:** Ehefrau und Sohn (27) **Wohnort:** auf dem Land, in der Nähe von Worcester, Großbritannien **Hobbys:** Angeln, Natur, Vögel und Tiere in der freien Natur – „Ich klinge schon genauso wie mein Vater!“

Sport: spielte früher semiprofessionell Football, spielt heute Golf und geht Snowboarden mit seinem Sohn **Lieblingsschriftsteller:** Harlan Coben und James Patterson für ihren Eskapismus **Lieblingszitat:** Die beste Art, die Zukunft vorauszusagen, ist, die Zukunft zu erfinden.

Farbenfrohe Wärme

Viele Schweden sind begeisterte Heimwerker. Kein Bad und keine Küche sind vor ihnen sicher. Dabei kommen auch Hightech-Geräte nicht zu kurz, am besten in Techno-Chrom oder Klinikweiß. Der schwedischen Firma Pax, die Heiz- und Lüftungstechnik herstellt, fiel auf, dass sich immer mehr Schweden für farbenfrohe, betont positive Produkte interessieren.

Farbig und umweltfreundlich sind die auffälligen Handtuchhalter der Pax Colour Line auf jeden Fall. Bei Handtuchhaltern ist Chrom immer noch das Material der Wahl, aber die neuen Aluschienen – extraleichte, eloxierte Profile von Sapa – werden sich durch ihre umweltverträgliche Herstellung und das farbenfrohe Design schnell am Markt durchsetzen.

Schwarz, blau, gelb oder rot? Sie haben die Wahl.

Prozent des jemals geschmolzenen Aluminiums ist heute noch im Einsatz.

KURZ & BÜNDIG

Innovation im schwedischen Pferdesport

Reithallen sind für viele Pferdesportbegeisterte die beste Möglichkeit, über einen langen und strengen Winter zu kommen. Die Hallen sind nicht ungewöhnlich in einem Land wie Schweden. Die meisten Reithallen sind alte Holzbauten, die zwar vor Wind und Wetter schützen, aber leider auch das ohnehin knappe Winterlicht fernhalten.

Eine private Reithalle in Billinge – wo der Architekt hauptsächlich auf Naturholz, Aluminium und Glas zurückgriff, um eine helle und offene Atmosphäre zu schaffen – hat sich für einen anderen Weg entschieden: Die Reiter sind hier nicht völlig von der Außenwelt abgeschottet. Damit möglichst viel Sonnenlicht in das Gebäude dringen kann, ohne dass das massive Dach die Nachbargebäude überschattet, wurde der Boden einen Meter abgesenkt, um die gewünschte Weiträumigkeit zu erreichen.

Die 4150 isolierten Fassadenfenster und die 1074 Fenstersysteme von Sapa Building System sorgen dafür, dass Pferde und Reiter ungehindert ins Freie schauen können.

Funktionales Design und Materialforschung

„Die Form folgt der Funktion“ lautet ein alter Leitsatz von Designern und Architekten. Dabei spielt natürlich das **Material** eine wichtige Rolle.

Der Leitsatz lässt sich auch auf die Fahrzeuggestaltung im Allgemeinen und auf die Aluminiumprofile im Vorderbau im Besonderen anwenden. Dirk Schneider, Global Accounts – Automotive Applications bei Sapa Profiles erklärt: „Metallurgen wissen, dass wir mit Aluminium umgangssprachlich immer Aluminiumlegierungen meinen.“

Aluminiumlegierungen absorbieren trotz ihres geringen Gewichts sehr hohe Aufprallenergien und seien in ihrem Aufprallverhalten gut berechenbar, sagt Mat Vestjens, Manager für Strangpressverfahren bei Sapa Profiles – Werk Ungarn. Bei speziellen Werkstoffzusammensetzungen bleiben Aluminiumlegierungen auch bei hohen Aufprallgeschwindigkeiten bruchstabil. Das Material lässt sich so gestalten, dass es sich bei Zusammenstößen „faltet“, damit einen Großteil der Aufprallenergie absorbiert und so die Passagiere schützt. Durch diese Eigenschaften ist Aluminium ein gefragter Werkstoff für Fahrzeugbauer, die auf eine hohe Fahrer- und Beifahrersicherheit achten müssen.

„SAPA PRODUZIERT SEIT LANGEM sog. „Crash-Profil“, sagt Wout Polderman, Technologiemanager bei Sapa Profiles – Werk Niederlande. „Sapa, damals noch als Alcoa Extrusions, fertigte in den 90er Jahren die ersten kundenspezifischen Karosserieprofile für Audi und Ferrari. Seit den Anfangsprodukten haben wir unser Wissen über

das Aufprallenergieverhalten stetig erweitert.“ Sapa bietet dieses Fachwissen und kundenspezifische Strangpressprofile für Automobilanwendungen in drei Legierungen an, den sogenannten Crash-Legierungen 200, 240 und 280.

Verwendet werden diese Strangpressprofile bereits im Aston Martin Rapide, in den Audi-Modellen A8, R8 und TT sowie in einer Reihe weiterer Marken und Modelle. Die Crash-Legierungen 200, 240 und 280 verkörpern das Sapa-Gesamtkonzept für die Aufprallsicherheit von Fahrzeugen. Sie führen funktionales Design und Materialkunde zusammen.

TEXT MICHELE JIMÉNEZ

Magna International

Fahrzeugbauer lagern die Fertigung von Komponenten, Systemen, Modulen und teilweise sogar von kompletten Fahrzeugen an global agierende Zulieferer aus. Einer dieser Lieferanten ist Magna International.

- Magna ist der weltgrößte Automobilzulieferer: Das Unternehmen betreibt 263 Fertigungswerke und 84 Zentren für Produktentwicklung, Fahrzeugtechnik und Vertrieb in 26 Ländern auf fünf Kontinenten.
- Magna beliefert praktisch jeden großen Fahrzeughersteller auf der Welt.
- Das Unternehmen nutzt die Sapa Crash-Legierungen 200, 240 und 280 für die Karosserie des Mercedes-Benz SLS. Andere Fahrzeugbauer nutzen die Crash-Legierungen 200, 240, 280 für den Aston Martin Rapide, für die Audi-Modelle A8, R8 und TT sowie für weitere Marken und Modelle.





Die Sapa Crash-Legierungen 200, 240 und 280 kommen beim Mercedes-Benz SLS und einer Reihe weiterer Fahrzeuge zur Anwendung.



Der Designer Konstantin Grcic erhielt für seinen Table B den „red dot: Best of the best“, eine der wichtigsten internationalen Auszeichnungen für Produktdesign.



DESIGNER DER BESTEN

Der **Table B** von Konstantin Grcic, ein Erfolgsmodell des spanischen Unternehmens BD Barcelona Design, setzt neue Maßstäbe bei der Kombination von **Funktion und Design**, Gediegenheit und Leichtigkeit.

DER DEUTSCHE DESIGNER KONSTANTIN GRIC hat eine Leidenschaft für Aluprofile: „Seit Jahren suche ich nach einer Verwendungsmöglichkeit für Aluminium-Strangpressprofile, einer Industrietechnologie, die ausgezeichnete strukturelle Eigenschaften mit einer eleganten Ästhetik verbinden.“ Grcic ließ sich von den klassischen BD-Arbeiten inspirieren – darunter das Hipóstila-Regal von Clotet und Tusquets – und entwarf eine extrem dünne Tischplatte aus stranggepresstem Aluminium.

Der flügelartige Tisch setzt neue Maßstäbe für Highend-Aluminiumdesign. So wurde Konstantin Grcic von der einflussreichen Zeitschrift Wallpaper zum „Designer des Jahres 2009“ gekürt und in diesem Jahr erhielt der Table B den „Red Dot: Best of the Best“, eine der begehrtesten Produktauszeichnungen, die weltweit verliehen werden.

Der Tisch ist bis zu fünf Meter lang und hat, je nach Kundenwunsch, einen Fuß aus massiver Eiche, aus Edelstahl oder aus Kunststein. Der erste Blick auf das Designobjekt täuscht: Unter der klinisch glatten Oberfläche verbirgt sich eine

komplexe technische Entwicklung, an der mehrere Ingenieure gearbeitet haben.

„Ich würde den Tisch nicht als minimalistisch bezeichnen, sondern eher von Einfachheit reden“, erklärt Grcic, dessen Schöpfungen es bereits in die Dauerkollektionen des Museum of Modern Art in New York, in das Centre Georges Pompidou in Paris und in Die Neue Sammlung in München geschafft haben.

Sapa war an der Schaffung des erfolgreichen Kunstwerks beteiligt.

Josep Maria Porqueras vom Sapa Application Center in Barcelona beschreibt die Zusammenarbeit mit Konstantin Grcic und dem Team von BD als herzlich und anregend: „Sie kamen mit der Idee auf uns zu und hatten sehr genaue Vorstellungen von Form, Oberfläche und Gestaltung.“

DER TABLE B stellte Sapa gleich vor mehrere Herausforderungen. Der Tisch besteht aus vier 300 mm langen Profilen, die absolut bündig abschließen und an den Kanten eine perfekte Kurvenform bilden müssen. Die Abstimmung

beim Strangpressen war genauso anspruchsvoll wie das Finishing.

Konstantin Grcic sagte einmal, dass seine Objekte konstruiert werden und nicht geformt. „Es gibt keinen Massivblock, aus dem ich das Objekt mache. Es gibt nur viele Einzelteile. Das ist der rote Faden, der sich durch alle meine Projekte zieht.“

Ich nehme ein Teil, dann ein anderes, dann noch ein anderes, und dann baue ich etwas.“ Und beim Table B sind diese Teile aus Aluminium.

TEXT ERICO OLLER WESTERBERG

Designer, Unternehmen, Auszeichnung

Konstantin Grcic wurde 1965 in München geboren. Er hat einen Masterabschluss in Industrial Design am Royal College of Art in London. Viele seiner Objekte erhielten internationale Auszeichnungen (www.konstantin-grcic.com).

BD Barcelona Design, das wahrscheinlich bekannteste Designerbüro in Spanien, wurde 1972 für die Fertigung von Möbeln und Accessoires gegründet, die nicht in normalen Ladengeschäften erhältlich waren (www.bdbarcelona.com).

Red Dot: Eine international anerkannte Auszeichnung für herausragendes Design. Die Auszeichnung wird seit 1955 vom Design Zentrum Nordrhein-Westfalen verliehen.

„Ich würde den Tisch nicht als minimalistisch bezeichnen, sondern eher von Einfachheit reden.“

AUSBAU WEGEN NACHFRAGE

Große Dinge geschehen in den Kleinstädten Amerikas, wo Sapa Extrusions Cressona seine **Kapazitäten in hohem Tempo ausbaut.**

Das Werk von Sapa Cressona in Pennsylvania ist groß – und wächst weiter. Das

größte nordamerikanische Strangpresswerk besteht aus 13 Gebäuden mit einer Grundfläche von 139000 Quadratmetern auf einem 0,4 Quadratkilometer großen Gelände. Diese Kapazität ist nötig, um acht Strangpressen mit einer Presskraft von bis zu 6000 t zu betreiben. Auf den Anlagen lassen sich die größten Durchmesser in der größten Legierungsvielfalt in ganz Nordamerika herstellen.

Zu den jüngsten Anschaffungen zählt eine 3600-t-UBE-Direktextrusionspresse für Bolzen mit 25 cm Durchmesser. Die im letzten Jahr aufgestellte UBE-Presse ermöglicht die Produktion kleiner und mittlerer Hohlprofile, die in vielen Industrie- und Konsumprodukten gebraucht werden.

Im Oktober wird die 10 Millionen Dollar teure Erweiterung der Gießerei abgeschlossen sein. Dadurch erhöht sich die Gießereikapazität von Sapa in Nordamerika (einschließlich Spanish Fork, Delhi, Yankton und Toronto) um über 45 Millionen kg.

„Wir können jetzt eine vollständig integrierte Fertigung anbieten, vom Gießen bis zum kompletten Endprodukt, alles unter einem Dach“, erklärt Cressona-Werksleiter Richard Worst.

„Dadurch haben wir mehr Kontrolle über die



Legierungen und können schneller auf Kundenwünsche reagieren.“ Der neue Gießereimaschinenpark, darunter eine Einzelhalter-Schmelzgrube für Speziallegierungen, erlaubt die Entwicklung innovativer Legierungen, von denen die Kunden profitieren. Denkbare Möglichkeiten sind Kleinserien mit vereinfachtem Wechseln zwischen verschiedenen Legierungen. Da die Nachfrage nach Bolzen steigt, wird es in Nordamerika zunehmend schwieriger, für ein ausreichendes Angebot zu sorgen.

Die Expansion von Sapa ist ein Schritt zur Lösung dieses Problems. „Die Wirtschaft wächst und unser Geschäft expandiert“, freut sich Worst über die neue Nachfrage. „Die Rezession ist vorbei.“

Für Kunden, die nach günstigen Produkten suchen, und für Kunden mit Sitz in Cressona, wo Sapa der größte Arbeitgeber ist, sind das gute Nachrichten.

TEXT CARI SIMMONS

Kleine Firma – große Umsätze

Steelman, ein kleines Familienunternehmen aus Estland, hat eine sehr lange Produktliste. Die Firma ist der führende estländische Hersteller von aluminiumgerahmten Schranktüren und, durch den intelligenten Einsatz von Aluprofilen, auch ein bekannter Hersteller von Blenden, Trennwänden, Regalen, Türen, Tischen, Rahmen und Möbelementen. Uku Suitso, Gründer und Eigentümer von Steelman, führt den Erfolg auch auf die Unternehmensgröße zurück:

„Auf einem Markt, der sich laufend ändert,

kommt eine kleine, flexible Firma besser zurecht“. Insgesamt beschäftigt Steelman fünf Mitarbeiter, darunter drei Familienangehörige. Das ist zu wenig für eine eigene Produktentwicklung und der Grund, warum Steelman die Kompetenzen von Sapa nutzt.

„Wir sind in unseren Nischen Marktführer, nicht weil wir so günstig sind, sondern weil Design und Qualität unserer Produkte stimmen“, meint Uku Suitso. „Ohne die Hilfe von Sapa hätten wir das nicht geschafft.“



Bauprodukte im schwedischen Stil

Skånska Byggarvar ist ein typisches schwedisches Unternehmen. Der Hersteller von Baubedarf kombiniert niedrige Preise, hohe Qualität, intelligentes Design, Flachverpackungen und die bekannte schwedische Heimwerkermotivität. Das Unternehmen, das keine eigenen Verkaufsgeschäfte und nur einen einzigen Showroom hat, verkaufte im letzten Jahr Bauprodukte im Wert von über 40 Mio. Euro – ausschließlich über Printkataloge und eine Website.

„Es ist harte Arbeit, Produkte zu günstigen Preisen anzubieten“, sagt Tina Dalemo von Skånska Byggarvar. „Man muss die Kosten in allen Gliedern der Fertigungs- und Vertriebskette streng kontrollieren, darf aber nicht die Qualität vernachlässigen. Wir haben sehr hohe Qualitätsstandards und unsere Kunden erwarten, dass sich unsere Produkte als langlebige Investitionen bewähren.“

Sapa liefert seit 2006 Aluminiumprofile an Skånska Byggarvar. Die Profile kommen in vielen Produkten zum Einsatz, insbesondere in den beliebten Wintergärten. „Wir haben eine sehr anspruchsvolle Beschaffungspolitik und verfolgen aufmerksam das Marktgeschehen. Sapa passt sehr gut zu uns. Die Produkte erfüllen unsere strengen Qualitätsanforderungen und wir bekommen sie zu günstigen Großabnehmerpreisen.“

Wussten Sie schon? Fast drei Viertel des gesamten, jemals hergestellten Aluminiums – 700 Millionen t – ist heute noch im Gebrauch. Das ist der langen Gebrauchsdauer und der Wiederverwendbarkeit des Materials zu verdanken: Im Transportgewerbe haben Aluminiumteile eine Lebensdauer von 10 bis 20 Jahren und im Gebäudebau von 50 bis 80 Jahren.

TORPFOSTEN STEHLEN DIE SCHAU

Vor drei Jahren besiegte die polnische Mannschaft in der **Handball-Weltmeisterschaft** das Team aus Georgien. Handball hat in Polen eine neunzigjährige Tradition. Die Zuschauer in der Kalisz-Arena feuerten ihr Team nach Kräften an. Die **eigentlichen Stars des Spiels** waren aber die Torpfosten von Interplastic und Sapa.



Interplastic-Handballtore werden in allen Spielklassen zum Training und bei Wettkämpfen eingesetzt.

Weitere Erfolgsprodukte von Interplastic und Sapa

Fußballtore: klappbare Aluminiumprofile, 120 x 100 mm

Mobile Tore: tragbare Multifunktionstore aus Aluprofilen (80 x 80 bzw. 80 x 40 mm) mit abnehmbaren Netzhaken

„**WICHTIGE VERTRETER AUS** dem Europäischen und internationalen Handballverband freuten sich über das Spitzenspiel, doch von den Torpfosten waren sie ganz besonders beeindruckt“, sagt Roger Żóltowski, Eigentümer von Interplastic, einem polnischen Sportgerätehersteller und Händler. Nach dem Turnier beglückwünschten Vertreter des Internationalen Handballverbands IHF die polnische Firma zu ihren attraktiven und modernen Toren. Sie regten kleinere Produktanpassungen an, damit die Tore eine offizielle IHF-Zulassung erhalten konnten. 2010 war es dann soweit.

DIE KLAPPBAREN ALUMINIUMTORE haben eine Größe von 3 x 2 m. Sie bestehen aus Sapa-Aluminiumprofilen mit den Maßen 80 x 80 mm und erfüllen damit die Funktions- und Sicherheitsvorgaben nach DIN EN 749. Innenrippen sorgen dafür, dass die Tore verformungsstabil bleiben. Ein eigens für diesen Zweck entwickeltes Aluminium-Scharnier ermöglicht das Zusammenklappen der Tore und erleichtert

damit Aufbewahrung und Transport. Designer haben die Langlebigkeit der Pfostenmarkierungen verbessert. Die charakteristischen Hinweisstreifen werden nicht mehr aufgeklebt, da die Folie schnell zerkratzen kann, sondern mittels Pulverbeschichtung aufgetragen.

DIE TORE MIT IHF-ZULASSUNG haben sich spektakulär bei der 22. Handballweltmeisterschaft in Schweden im Januar 2011 bewährt.

„In letzter Minute stellte sich vor der Weltmeisterschaft heraus, dass die vorgesehenen Tore keine IHF-Zulassung hatten. Wir wurden gefragt, ob wir kurzfristig IHF-zertifizierte Interplastic-Tore liefern können“, erinnert sich Jan Żóltowski, Geschäftsführer von Interplastic. „Polen hat die Meisterschaft leider nicht gewonnen, aber die Technologie von Interplastic und Sapa hat die Situation gerettet.“

Interplastic-Handballtore sind international anerkannt. Sie werden in allen Spielklassen zum Training und bei Wettkämpfen eingesetzt.

TEXT MICHELE JIMÉNEZ



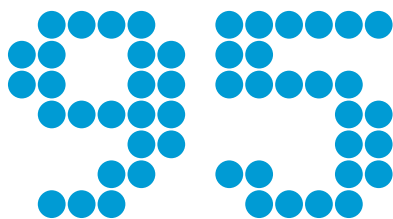
Die von der IHF
zertifizierten Interplastic-
Torpfosten kamen im Januar
2011 bei der Handball-
Weltmeisterschaft in Malmö
zum Einsatz.

Sapa-Mitarbeiter mit **Talent-Preis** ausgezeichnet

Jan Weier war gerade auf einem Windenergiekongress in Brüssel, als er einen Anruf vom dänischen Windenergieverband DWIA erhielt. Damals war er Großkundenbetreuer bei Sapa Profiles Dänemark. Zu seinen Aufgaben gehörte die Einsatzförderung von Aluminiumprofilen in Windkraftanlagen. Jan Weier wusste nicht, dass er für den Talent-Award der DWIA nominiert worden war. Überrascht erfuhr er, unter den Finalisten zu sein.

Mit der jährlich verliehenen Auszeichnung will der DWIA junge Manager aus der Branche fördern. Die Kandidaten müssen durch außergewöhnliche Leistungen überzeugen, Vorbilder sein und eine sehr gute Entwicklungsperspektive haben.

Jan Weier gewann die Auszeichnung und darf Ende des Jahres an exklusiven Managementschulungen teilnehmen. Mittlerweile arbeitet er für Sapa auf internationaler Ebene. Der Preis dürfte ihn zu diesem Karriereschritt ermutigt haben: „Jan Weier ist ein ehrgeiziger Macher, der immer nach dem Maximum strebt. Sein globales Denken und Handeln haben ihm eine Reihe internationaler Kontakte eingebracht.“



Für das Recycling von Aluminium wird bis zu 95 Prozent weniger Energie benötigt als für die Primärproduktion des Materials.



Speziallicht für Offshore-Plattformen

Das niederländische Unternehmen Technor Benelux hat einen auf Lebensdauer abgedichteten Beleuchtungskörper entwickelt. Die über 80000 Stunden wartungsfreie Lampe wurde für den Einsatz auf Offshore-Plattformen, Raffinerien und in anderen Gefahrenbereichen konzipiert. Das Gehäuse ist aus einer Aluminiumlegierung, stammt von Sapa und hat eine Garantie von 10 Jahren. Technor Benelux wandte sich vor drei Jahren an Sapa Profiles Niederlande, um die Eignung von Aluminium für das Gehäuse prüfen zu lassen. „Die Flexibilität, Qualität und der Support von Sapa

haben uns von Anfang an sehr geholfen“, erinnert sich Marcel Gelux, Manager bei Technor Benelux. Die Ausrüstung für Förderplattformen in aggressiven, salzhaltigen Umgebungen muss sehr hohe Qualitäts- und Sicherheitsanforderungen erfüllen. Früher galt Aluminium nicht als optimales Material für so schwierige Betriebsbedingungen, aber durch Verwendung meerwasserbeständigen, eloxierten Spezialaluminiums konnte Technor Benelux seinen Kunden ein sicheres und zuverlässiges Produkt mit sehr langer Gebrauchsdauer liefern.

Parkettverlegen leichtgemacht

Die aktuelle Neuentwicklung des Holzfußbodenspezialisten Kährs heißt Woodloc 5S. Sie ist eine Weiterentwicklung des erfolgreichen Woodloc-Systems, das vor zehn Jahren den Markt revolutionierte. Die neue Kährs-Verriegelung macht das Verlegen von Holzfußböden noch schneller und einfacher. Selbst größere Flächen können jetzt ohne Dehnfugen verlegt werden.

Ausgehend von der leimlosen Vällinge-Verlegung hat AB Gustaf Kähr, ein Unternehmen mit Absatzmärkten in 50 Ländern und einem Umsatz von fast 150 Mio. EUR im letzten Finanzjahr, ein



Eines der Geheimnisse bei der Verlegung des Woodloc-5S-Holzfußbodens ist das Spezialwerkzeug zum Ein- und Entriegeln der letzten Dielenreihe.

neues Verlegesystem entwickelt, das bei umfangreichen Testreihen in einer Klimakammer auch bei Schwankungen des Raumklimas nicht mit Formveränderungen reagierte.

Ein Stirnriegelverschluss zum Einhaken der jeweils nächsten Dielenreihe ist der wichtigste Grund für die schnelle und einfache Parkettverlegung. Zum Verlegen benötigt der Hand- oder Heimwerker jedoch ein Spezialwerkzeug für die letzte Reihe. „Zuerst wollten wir das Werkzeug aus hochfestem Kunststoff machen,

haben uns dann aber wegen der längeren Lebensdauer für Aluminium entschieden“, erklärt Kährs-Produktmanager Ingemar Fredricson. „Wir haben Sapa ein paar Entwürfe gezeigt. Sapa hat einige Änderungen vorgeschlagen und das beste Fertigungsverfahren ausgewählt.“



BRITISCHES GEBÄUDE MIT SAPA-SYSTEM WIRD

„Bestes Hochhaus der Welt“

Das Broadcasting Place in Leeds wurde als „World's Best Tall Building“ ausgezeichnet. Das Mischnutzungsgebäude der Leeds Metropolitan University hat ein spezielles Fenstersystem, das von Sapa Building System entwickelt wurde.

Der Wettbewerb wurde vom Council on Tall Buildings and Urban Habitat organisiert, einer Einrichtung mit Sitz in Chicago. Das Broadcasting Place konnte sich gegen starke Konkurrenten durchsetzen, darunter das Burj Khalifa aus Dubai, das höchste Gebäude der Welt.

Die versetzte, scheinbar zufällige Anordnung der Außenwände sorgt für ein ausgewogenes Verhältnis aus Tageslichthelligkeit und Sonneneinstrahlung: Durch die unregelmäßige Anordnung der Gebäudeseiten kann das natürliche Licht maximal genutzt werden, ohne dass es im Gebäude zu warm wird.

Das Design der Verglasung soll die auffällige Ästhetik der Platten aus Cortenstahl noch betonen. „Das Sapa Dualframe Window Wall System erlaub-

te uns, ein scheinbar willkürliches Fenstermuster zu realisieren“, sagt Architekt Simon Carter von den Feilden Clegg Bradley Studios aus London.

Für die beiden unteren Etagen kam in erster Linie eine Vorhangfassade des Typs „Elegance 52 SX“ zum Einsatz, zusammen mit einem Weitspannsystem mit zweigeschossigem Stahlrahmen. Die Fensterfront bildet einen eindrucksvollen Rahmen für die Baptistenkirche im Gebäude.

„Die Qualität und Detailgenauigkeit von Sapa Building System half uns, unsere Vorstellung von der Gesamtarchitektur umzusetzen“, sagt Simon Carter. Das 50 Mio. Pfund teure Broadcasting Place mit einer Grundfläche von über 10200 Quadratmetern beherbergt Lehr- und Büroräume, eine Kirche, ein Cafe, eine Ausstellung und 240 Zimmer und Büros für Studenten und Postgraduierte. Die Konstruktion erfüllt die Denkmalschutzauflagen für das Broadcasting House und die lokale Gemeinde erhält eine neue Baptistenkirche.



NEUES PRODUKT IM VISIER

Ein innovatives Sportluftgewehr mit **überzeugenden** Eigenschaften: Die Walther LG400 ist ein neuer Anwendungsbereich für Strangpressprofile von Sapa.

In vielen Städten gibt es einen Schützenverein. „Schießen mit dem Luftgewehr oder mit der Luftpistole ist ein überaus populärer Sport“, sagt Thomas Bretschneider, Leiter Sportentwicklung bei der Carl Walther GmbH.

Jeder Schütze ist anderes, denn Körpergröße, Armlänge und Griffstärke sind bei jedem Menschen unterschiedlich. Da ist es nicht einfach, ein Gewehr zu finden, das perfekt zum eigenen Schussverhalten passt.

„Wir haben uns diesen Herausforderungen gestellt und ein Gewehr entwickelt, das sich an Größe und Schussverhalten des Sportlers anpassen lässt“, sagt Bretschneider. „Das Gewehr sollte zum Schützen passen, nicht der Schütze zum Gewehr.“

SAPA ERFUHR, dass Carl Walther sein bekanntes und erfolgreiches Sportluftgewehr LG300 überarbeitete und wandte sich an das deutsche Unternehmen. „Hochwertige Hochleistungs-Luftgewehre haben oft Komponenten aus Aluminium“, erklärt Jürgen Schulz, Key Account Manager für Sapa-Komponenten in Norddeutschland. „Wir glaubten, das könnte ein interessantes Anwendungsgebiet für Sapa-Profilen werden und schickten einige Muster an Carl Walther. Der Firma gefiel unsere Arbeit.“ Das Gewehr kam nach einer zweijährigen

Entwicklungszeit im letzten Jahr auf den Markt. Sapa ist für die gebürsteten Aluminium-Sichtteile verantwortlich und fertigt auch vier Schaftkomponenten, die für die Einstellmöglichkeiten der Waffe wichtig sind. „Die Werkzeugherstellung und das Fräsen waren echte Herausforderungen“, gibt Schulz zu: „Gewehrteile haben eine komplexe Form und müssen perfekt passen. Hier gelten ganz andere Anforderungen als bei typischen Strangpressprofilen.“

CARL WALTHER wusste, dass sein Partner der Aufgabe gewachsen war. „Wir haben uns für Sapa entschieden“, sagt Bretschneider, „denn das Unternehmen hatte die nötigen Kompetenzen für alle Verfahrensschritte – Auswahl der Legierung, Profilierung, CNC-Bearbeitung, Eloxieren und Bedrucken. Wir wussten, dass Sapa exzellente Komponenten liefern würde.“

„Das ist ein interessantes Produkt für Sapa“, meint Schulz abschließend. „Unternehmen müssen in der Lage sein, unterschiedlichste Produkte zu fertigen, denn so können sie Nachfrageschwankungen besser ausgleichen. Wir arbeiten sehr gern mit Carl Walther zusammen.“

TEXT MICHELE JIMÉNEZ



Luftgewehr Walther LG400

- Ruhiges Schussverhalten, keine Erschütterungen
- Kurze Schussentwicklungszeit
- Ladestandsanzeige
- Munition im Blick
- Ladehebel: Links-/Rechts-Positionierung
- Immer saubere Ventile
- Trockentrainingsmodus
- Voll einstellbarer Alu-Schaft