



Inhalt

- _01 Erfolgreicher Messeauftritt auf der Aluminium und Swisstech
- _02 Sapa setzt auf wachsenden Solarmarkt
- _03 Wussten Sie, dass...

Gewinnen Sie eine Digital Kamera.



hier klicken und mitmachen!

Lieber Geschäftspartner,

zum Ende des Jahres freuen wir uns, Ihnen als weltgrößter Strangpresser und Weltmarktführer in Sachen Aluminiumprofile die erste Ausgabe unseres Radschlägers zu präsentieren. Mit dieser Art der Kommunikation möchten wir Sie regelmäßig über unsere Produkte, Werke, Innovationen, Technologien und Investitionen informieren.

Es gibt immer mehr als nur eine Lösung für jedes Profil. Unser Ziel ist es, die intelligenteste Lösung für Sie zu finden. Eine, die sowohl Ihre Produkthanforderungen erfüllt als auch Ihre Arbeitsabläufe und -prozesse unterstützt und vereinfacht. Genau dafür steht unser neuer Slogan „Wir schlagen ein Rad für unsere Kunden“. Viel Spaß beim Lesen unserer ersten Ausgabe.

Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie ein schönes und besinnliches Weihnachtsfest und alles Gute für das neue Jahr!



Jacques Podszun

Ihr Jacques Podszun
Country Manager Germany / Switzerland

01 Erfolgreicher Messeauftritt auf der Aluminium und der Swisstech

Sapa präsentierte sich nach dem Joint Venture mit Alcoa nach langer Pause auf der weltweit größten Aluminium Messe in Essen. Unter dem Motto Sapa „a Solution Provider“ konnten sich die Besucher anhand der vielen Exponate ein Bild von der Profilbearbeitung bis hin zur Oberflächentechnologie machen.

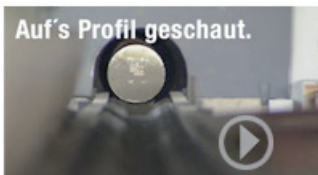
Am zweiten Messetag fand in Kooperation mit Sapa die Alu-Scout Innovationspreisverleihung statt. Diese befasste sich im Schwerpunkt mit der Thematik „Solar“. Der erste Preis ging an die Hochschule für Gestaltung in Schwäbisch Gmünd. Die Preisträger haben eine Solarlamellenjalousie für Fassaden und Fenster zur Generierung von Solarenergie anhand integrierter Dünnschichtsolarzellen entwickelt.

Ein weiterer wichtiger Messeauftritt für Sapa war auf der Swisstech im November in Basel.

Neben Sapa stellten 629 Hersteller und Händler auf dieser Branchenmesse ihre mechanisch-technischen Komponenten und Systemlösungen aus Metall und Kunststoff aus.

Trotz der angespannten Wirtschaftslage und der unsicheren Stimmung wurden die Erwartungen an die diesjährige Zuliefermesse übertroffen.

Auf's Profil geschaut.



Im Vergleich zur letzten Swisstech 2006 konnten die Besucherzahlen somit bereits zum dritten Mal in Folge weiter gesteigert werden.



02

Sapa setzt auf wachsenden Solarmarkt

Sapa mit neuem Solar Sales Team

Auf dem wachsenden Markt für Solartechnik hat Sapa jetzt mit einem neuen, kundennahen Verkaufsteam reagiert. Thomas Peukert leitet das Solar Sales Team.

In der Solartechnik werden in Deutschland zurzeit rund fünf Prozent des jährlichen Verbrauchs von Aluminium-Strangpressprodukten, also etwa 38.000 Tonnen Aluminium, eingesetzt - mit hohen Steigerungsraten. Die Solarindustrie hat großen Bedarf an angearbeiteten Aluminiumprofilkomponenten, und Sapa beliefert diesen Markt bereits seit vielen Jahren. Der leichte Werkstoff dient als Basis für zahlreiche Anwendungen: Fassadenkonstruktionen, leichte und haltbare Unterkonstruktionen für die Befestigung von Solarmodulen, ganze Dachanlagen sowie komplette Systemkomponenten sind nur einige Beispiele für das Angebot von Sapa Profiles.



Thomas Peukert

Vor allem wegen der zu erwartenden Wachstumsmöglichkeiten in der Solarindustrie hat Sapa das Solar Sales Team innerhalb der deutschen Vertriebsorganisation ins Leben gerufen. Sapa zielt damit auf kontinuierliches Wachstum und die Ausweitung des Leistungs- und Serviceangebotes in diesem Markt. „Wir sind davon überzeugt, mit diesem Verkaufsteam sowie spezialisierten Ressourcen zur technischen Anwendungsentwicklung unsere Kunden in diesem stetig wachsenden Markt noch besser unterstützen und begleiten zu können“, so Thomas Peukert, der Leiter des neuen Solar Sales Teams.

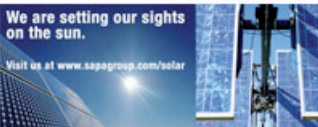


v.l.r. Hasan Han, Hans-Jörg Oestreich, Jens Leppin

Die strategische Ausrichtung des neuen Verkaufsteams ist klar definiert: „Sapas Solarkunden kaufen nicht einfach nur ein Aluminiumprofil. Vielmehr benötigen sie Produktlösungen auf der Basis von Leichtmetallprofilen, die ihr eigenes Angebot an den Markt erweitern“, weiß Thomas Peukert. „Wir verfügen über umfassende Kenntnisse und Ressourcen, um diesen Markt zu verstehen und zu beliefern. Sapa hat das technologische und operative Wissen, um all das in eine kosteneffiziente Produktion umzusetzen“.

We are setting our sights on the sun.

Visit us at www.sagroup.com/solar



03

Wussten Sie, dass ...



Aluminium quasi eine frühe Europäische Gemeinschaftsentdeckung ist?

- 1808 entdeckte und benannte der Engländer Sir Humphry Davy das Metall
- 1821 findet der Franzose Pierre Berthier Bauxit
- 1825 gelingt dem Dänen Hans Christian Ørsted die Herstellung von Aluminium in unreiner Form
- 1827 gelingt dem Deutschen Friedrich Wöhler, Aluminium in reiner Form herzustellen

Damals war Aluminium teurer als Gold!

-> [Newsletter abbestellen](#)

Impressum

Sapa GmbH Büro Düsseldorf - Büro Düsseldorf
Wanheimer Str. 45 - D-40472 Düsseldorf - Deutschland
Tel. +49 211 / 4 36 13 - 0 - Fax +49 7 81/ 9 48 76 45 - E-Mail vertrieb@sapagroup.com
Internet: www.sapagroup.com/de/aluminium
Geschäftsführer Jacques Podszun, Bruno Fijten - Amtsgericht Freiburg i.Br. HRB 471470
UST-ID-Nr.: DE 159624728 - Finanzamt Offenburg