«Die Corona-Krise trifft uns heftig»
Thomas Freuler, der designierte Präsident des Stahl- und Haustechnikhandelsverbandes und CEO der Später-Gruppe, Basel, zu den Erwartungen seiner Branche für 2020 und 2021. Seite 31

Special | Metalle

EMANUEL AMMON, LUZERN

Rex-Sparschäler: Erfunden wurde die Designikone 1947 von Alfred Neweczerzal. Seit 1969 produziert Zena Swiss jährlich rund eine Million dieses patentierten Küchenhelfers.

Bau ist der einzige kleine Lichtblick

Das Bauhauptgewerbe trotzt dem Einbruch der Nachfrage nach Stahl. Aber wie lange hält das in der Schweiz noch an?
SEITE 30

Exklusiver Stahl für eine Luxusuhr

Stahl ist nicht Stahl am Handgelenk. Deshalb liess Chopard für seine Alpine Eagle eine neue Legierung entwickeln.
SEITE 33

Wie Architekten mit Licht spielen

Edelstahl lässt im Bau von Fassaden Kreativität zu. Eine Lagerhalle in Dietikon spiegelt sogar die vier Tageszeiten.
SEITE 34

Passerelle mit Symbolcharakter

Der Fussgängerübergang beim Bahnhof Givisiez verbindet einst getrennte Wohngebiete. Dank einer Stahlkonstruktion.
SEITE 36

Ressourcen im Umlauf behalten

Kreislaufwirtschaft ist die Forderung. Der Werkstoff Metall besitzt die beste Ausgangslage, deren Ziele zu erreichen.
SEITE 38

VERANTWORTLICH FÜR DIESEN SPECIAL: MARKUS KÖCHLI

FOTO-PORTFOLIO

Zena Swiss, Affoltern am Albis ZH, ist der Hersteller des Rex-Sparschälers. Dieser besteht aus einem Aluminiumgriff und einer scharfen Klinge aus Stahl. Wir dokumentieren die Produktion des Küchenhelfers in unserer Bildstrecke.

Fotos: Emanuel Ammon, Luzern

Vorbild für Verbandsarbeit

Neue Dachorganisation «Gemeinsam statt einsam» heisst das Motto von metal.suisse. Das neue Sprachrohr der Branche fasst die Anliegen des Stahlhandels sowie der Stahl-, Fassaden- und Fensterbauer zusammen.

MARKUS KÖCHLI

Corona zeigt Folgen. Auch in der Industrie und im Gewerbe. Parallel damit auch in der Metallbranche. Die Auswirkungen der Pandemie sind, selbst wenn sie heute nicht abschliessend geschätzt werden können, verheerend. Der Auftragseingang bei den Schweizer Stahlhändlern ist brutal eingebrochen. Allem voran, weil die Schweizer Maschinen-, Elektro- und Metallbranche – die MEM-Industrie – mittendrin steckt in einem Gewitter, dessen Ende nicht absehbar ist (siehe Seite 30). Im zweiten Quartal 2020 sanken die MEM-Auftragseingänge gegenüber der Vorjahresperiode um 19,5, die Umsätze um 19,7 und die Exporte gar um 24,6 Prozent. Der kurzfristige Ausblick lässt zudem wenig Optimismus zu – im Gegenteil. Die Kapazitätsauslastung in den Betrieben lag zwischen April und Juni 2020 noch bei 81 Prozent, gegenüber 86,4 Prozent in der Vergleichsperiode des Vorjahres. Die Exponenten der hiesigen MEM-Industrie befürchten deshalb, dass es in den nächsten zwölf Monaten zu einem drastischen Stellenabbau kommt. Aktuell beschäftigen ihre Unternehmen etwas mehr als 319 000 Personen. Diese Zahl wird nicht gehalten werden können. Vor allem, weil der Heimmarkt viel zu klein ist, um den Maschinen- und Elektrounternehmen deren Zukunft zu sichern.

Einzuwenden gilt es allerdings, dass die Situation in der metallverarbeitenden Industrie bereits vor dem Lockdown angespannt war. Corona hat die Lage verschärft. Auch für die Zulieferer der MEM-Betriebe. Deshalb kommt die neue Branchenorganisation metal.suisse zum richtigen Zeitpunkt. Im Frühjahr 2020 schlossen sich die Organisationen AM Suisse Metaltech, Stahlbau Zentrum Schweiz, Schweizerischer Verein für Schweisstechnik, Schweizerischer Stahl- und Haustechnikhandelsverband und die Zentrale Fenster und Fassaden zum neuen Sprachrohr zusammen. Später kam alu.ch als Branchenverband der Aluminium-Industrie dazu. Die jetzt unter einem Dach vereinigten Verbände wollen damit signalisieren, dass das Netzwerk für die Zusammenarbeit und die Stärkung von Synergien steht (siehe Seite 32).

Der Branchenverband, präsidiert von der Unternehmerin und Thurgauer Nationalrätin Diana Gutjahr, will dem gesamten Materialkreislauf mehr Präsenz auf dem politischen Parkett verschaffen. Diese Anliegen sind anderen Verbänden nicht fremd. Es macht – gerade jetzt in einer extrem schwierigen Periode – Sinn, dass sich diese metal.suisse zum Vorbild nehmen und ebenfalls auf das Nützen von Synergien setzen. Partikularinteressen müssen heute in den Hintergrund treten. Weil «Gemeinsam statt einsam» mehr Durchschlagskraft besitzt.

Impressum Der Special «Metalle» ist eine redaktionelle Eigenbeilage der «Handelszeitung» und Bestandteil der aktuellen Ausgabe.
Herausgeber: Redaktion und Verlag «Handelszeitung», Ringier Axel Springer Schweiz, 8021 Zürich.

Ausnahmezustand beschleunigt die Digitalisierung

Metallbranche Schweiz Sie kämpft sich mutig durch die Corona-Krise. Vom wirtschaftlichen Einbruch besonders getroffen ist der Industriebereich, derweil die Umsatzkurve bei den Geschäften mit dem Baugewerbe weniger steil abflacht. Gut positioniert sind jene Firmen, die digitalisiert haben.

Stanzen: Mit einem Pressdruck von 60 Tonnen wird bei Ze

PIRMIN SCHILLIGER

Der eigentliche Dreh- und Angelpunkt in der Wertschöpfungskette der Metalle ist der Schweizerische Stahl- und Haustechnikhandelsverband (SSHV). Er zählt 82 Mitglieder, die per Ende 2019 noch rund 5400 Leute beschäftigt hatten, rund 300 weniger als im Vorjahr. Der eigentliche Stahlhandel tätigte im vergangenen Jahr einen Umsatz von 3,08 Milliarden Franken. Dies bedeutete ein Minus von 4,4 Prozent gegenüber 2018, zurückzuführen vor allem auf die schlechte zweite Jahreshälfte. Für die gesamte Branche schätzt der SSHV den Umsatz auf knapp 4 Milliarden Franken. Davon entfallen rund drei Viertel auf den eigentlichen Stahlhandel, also den Verkauf von Stählen, Metallen, Blechen, Rohren und so weiter. Ein Viertel geht auf das Konto des Haustechnikhandels mit Materialien für Sanitär, Heizung, Lüftung, Spengler, Dachdecker sowie Gas- und Wasserversorgung. Dieser Bereich konnte sich 2019 dank der stabilen Schweizer Bauwirtschaft im Vergleich zum Vorjahr einigermassen behaupten.

Gravierender Einbruch bereits seit Sommer 2019

Andreas Steffes, Geschäftsführer des SSHV, spricht rückblickend von einem insgesamt «verhaltenen Jahr». Das Umsatzminus sei hauptsächlich eine Folge der seit Sommer 2019 deutlich rückläufigen Geschäfte mit der Metall-, Elektro- und Maschinenindustrie (MEM). Diese ist neben der Bauwirtschaft der wichtigste Kunde der Stahl- und Haustechnikhändler. Da die Konjunktur also schon länger abwärts zeigte, erwischte der Corona-Lockdown im März dieses Jahres die Branche nicht unvorbereitet.

Die Auswirkungen der Pandemie sind zweifellos gravierender, als zu Beginn erwartet werden konnte. Mit welchen Folgen für die gesamte Branche, deuten die Zahlen für die MEM-Industrie an. Auftragseingänge wie auch Umsätze brachen dort im zweiten Quartal 2020 gegenüber der Vorjahresperiode um rund 20 Prozent, die Exporte gar um 24,6 Prozent ein, dies nach einer schon vorher ziemlich angespannten Situation. Bei den Auslandaufträgen, die für drei Viertel des Auftragsvolumens der MEM-Industrie verantwortlich sind, ist der Auftragsbestand gegenüber dem letzten Höchststand von Mitte 2018 inzwischen um happige 43 Prozent getaucht.

Hoch- und Tiefbau bleibt Fundament der Nachfrage

Moderater ist der Einbruch im Baugewerbe, dem zweiten wichtigen Endverbraucher in der Wertschöpfungskette der Metalle. Allerdings wird auch dort das Minus bei den Aufträgen immer grösser. Es näherte sich im dritten Quartal 2020 im Vergleich zum Vorjahr dem zweistelligen Prozentbereich.

Ein sehr genaues Bild, welche Folgen die Entwicklung der letzten Monate speziell für den Stahlhandel hat, zeichnet Michael Thüler, der CEO von Stürmsfs. Das Unternehmen in Goldach SG zählt mit rund 250 Mitarbeitenden und einem Absatzvolumen von über 100 000 Tonnen zu den Grösseren der hiesigen Branche. Es verzeichnete 2019 beim Umsatz einen Rückgang im höheren einstelligen Prozentbereich. Besonders enttäuschend fiel bei Stürmsfs das zweite Halbjahr aus. «Neben fallenden Materialpreisen wirkte sich vor allem die rückläufige Nachfrage in der Automobilindustrie negativ aus, während sich andere Industriesegmente und der Bau weiterhin auf einem stabilen Niveau behaupten konnten», erklärt Thüler.

Nach einem verheissungsvollen Start ins laufende Jahr veränderte dann die Covid-19-Pandemie schlagartig alle Rahmenbedingungen. Das zweite Quartal wurde schlimm. Dass das Absatzvolumen dennoch nicht zweistellig einbrach, verdanken die Ostschweizer ihrer breiten Marktpositionierung. «Auch in der Krise gibt es Branchen, die sich weiterhin einer guten Auftragslage erfreuen, wie etwa die Medizinal- und die Bahntechnik oder die Halbleiter- und die Rüstungsindustrie», ergänzt CEO Thüler. Dies erlaube Stürmsfs als Gesamtanbieter von Stahl und Metallen, den Einbruch insgesamt besser abzufedern.

Jetzt mittendrin im heftigen Gewittersturm

Stürmsfs schaltete Mitte März 2020 unverzüglich in den Krisenmodus. Mit gezielter Kurzarbeit und konsequentem Kostenmanagement versuchten die Verantwortlichen, dem Sturm zu trotzen. Gleichzeitig wurden Projekte und Investitionen, die für die Zukunft als wichtig erachtet werden, zielstrebig weiter vorangetrieben. Thüler rechnet jetzt, wo die Auswirkungen der aktuellen zweiten Welle noch nicht absehbar sind, kaum mit einer schnellen Erholung vom Corona-Schock. Fürs Jahr 2020 erwartet er einen Umsatzrückgang im «tiefen zweistelligen Bereich» und ein gerade noch ausgeglichenes Ergebnis. «Wir stecken momentan wieder mittendrin in der Pandemie. Bis sich die Exportindustrie wieder erholt hat, wird es noch eine Weile dauern», gibt der CEO zu bedenken. Dem ungewöhnlichen Ereignis gewinnt Thüler dennoch auch positive Seiten ab. Jedenfalls habe die Krise nochmals klare Impulse bei der Digitalisierung gebracht und gezeigt, wie E-Shops, elektronisch integrierte Prozesse und Online-Plattformen in der Stahlbranche immer wichtiger würden. Doch welche Spuren die Pandemie wirklich hinterlassen werde, lasse sich wohl erst in einem Jahr oder später beurteilen.

Die Hausaufgaben bereits im letzten Jahr gemacht

Genauso von der Corona-Krise getroffen wie Stürmsfs ist die Debrunner Koenig Gruppe. Der mit über 1500 Beschäftigen grösste Stahldistributor der Schweiz, eine Tochter des deutschen Milliardenkonzerns Klöckner & Co, gibt keine Geschäftszahlen bekannt. Laut CEO Thomas Liner konnte das Unternehmen in der Phase des Lockdowns den Schaden dank den Geschäften mit der weiterhin aktiven Bauwirtschaft begrenzen. Ausserdem profitierte Debrunner Koenig von der strategischen Weichenstellung im vergangenen Jahr: Die lokalen Stahllager wurden in drei grössere und effizientere Regionallager zusammengeführt, die Digitalisierung der Prozess- und Organisationsstrukturen weiter forciert. So war es für die Mitarbeitenden letztlich möglich, beim Lockdown unverzüglich ins Homeoffice zu wechseln und die anspruchsvolle Situation in den folgenden Monaten zu meistern. Das Unternehmen konnte agil und effizient auf die erschwerten Bedingungen reagieren und war in der schlimmsten Ausnahmesituation in der Lage, den Kunden optimale Dienstleistungen zu bieten. Für Liner war und ist die noch längst nicht ausgestandene Corona-Krise sowohl eine Bewährungsprobe als auch die Bestätigung für die strategische Neuausrichtung im vergangenen Jahr.

Debrunner Koenig werde fortan noch konsequenter in die Digitalisierung investieren, betont der CEO. Und er bezeichnet die digitale Reife als wichtigstes Asset des Unternehmens, neben der schweizweiten Präsenz.

Mit einer Übernahme der Stagnation begegnet

Die Arthur Weber AG in Seewen SZ vermochte 2019 dem allgemein rückläufigen Branchentrend zu trotzen und ihren Umsatz überraschend zu steigern. «Das war voll und ganz auf den Kauf der Firma Briner in Winterthur zurückzuführen, derweil unser bestehendes Geschäft stagnierte», verrät CEO Christoph Weber. Was weiter erstaunt: Im Gegensatz zu vielen anderen Unternehmen litt die Schwyzer Firma bisher kaum gross unter der Corona-Krise. «Wir sind fast ausschliesslich in der Deutschschweiz aktiv, und da konnten – was für uns zentral ist – die meisten Baustellen weiterbetrieben werden», erklärt Weber. Zwar musste die Arthur Weber AG ihre eigenen Tätigkeiten ebenfalls zeitweise einschränken, aber die Situation habe sich inzwischen wieder normalisiert. Der CEO erwartet für das laufende Jahr 2020 keinen Umsatzrückgang.

Eher grössere Sorgen als die Corona-Pandemie macht ihm das rückläufige Schweizer Bauvolumen. Weber ist überzeugt, dass diese Entwicklung die Konsolidierung in der Branche weiter vorantreiben wird. In dieser Situation helfe am besten eine dynamische Vorwärtsstrategie. Dazu gehört unter anderem, dass das Unternehmen am Hauptsitz in Seewen SZ in eine neue Halle investiert. Ausserdem hat die Firma im Oktober in Bern einen neuen Standort eröffnet. Corona verstärke und beschleunige gewisse Entwicklungen, die so oder so stattfinden würden, meint Weber weiter. «Die Branche ist und bleibt in Bewegung, wobei wir selbst aktiv sind und versuchen, die unternehmerischen Chancen zu nutzen, zumal der Druck, sich zu optimieren, gross ist», sagt Weber weiter.

Stahlwerk in Emmenbrücke im Überlebenskampf

Höchst unterschiedliche Töne kommen von jenen zwei Unternehmen, die in der Schweiz Stahl produzieren. Die Swiss Steel Holding, wie die ehemalige luzernische Schmolz + Bickenbach seit dem 21. September 2020 neuerdings heisst, befindet sich schon länger im Überlebenskampf. Ob es für das Schweizer Stahlwerk in Emmenbrücke ein gutes Omen ist, dass der Mutterkonzern nun dessen Namen angenommen hat, bleibt dahingestellt. Man kann immerhin als positives Zeichen deuten, dass der Luzerner Investor und Amag-Besitzer Martin Haefner, der mit seiner BigPoint Holding seit Dezember 2019 beim

SIE SIND DAS SPRACHROHR DER METALLBRANCHE

Neuer Dachverband will den gesamten Materialkreislauf abbilden und fördern

metal.suisse Noch vor dem Corona-Lockdown beschlossen verschiedene Teilverbände aus der Schweizer Metallbranche, eine neue Dachorganisation zu gründen. Diese wurde Mitte Februar dieses Jahres als metal.suisse vom Schweizerischen Stahl- und Haustechnikhandelsverband (SSHV), der AM Suisse Metaltec, dem Stahlbau Zentrum Schweiz (SZS), dem Schweizerischen Verein für Schweisstechnik (SVS) und der Schweizerischen Zentrale Fenster und Fassaden aus der Taufe gehoben (siehe Seite 32); metal.suisse möchte den gesamten Materialkreislauf der metallischen Werkstoffe abbilden und sich für Anliegen der kompletten Metallbranche stark machen. Zudem wird sie wichtige Projekte ihrer Vorgängerorganisation Stahlpromotion Schweiz weiterführen, so vor allem das Marketing für den Werkstoff Metall. Zudem will man weitere Akteure mit an Bord holen. Im April ist alu.ch, der Branchenverband der schweizerischen Aluminium-Industrie, als neues Mitglied metal.suisse beigetreten.

AM Suisse Die Interessen der Metall und Stahl verarbeitenden Unternehmen vertreten neben dem SSHV weitere Arbeitgeberorganisationen wie zum Beispiel die AM Suisse, der Dachverband der Fachverbände Agrotec Suisse und Metaltec Suisse. Die AM Suisse vereinigt rund 1800 Kleinbetriebe des Metallbaus, davon rund 1100 Unternehmen des Metall-, Stahl-, Fenster- und Fassadenbaus und rund 700 Unternehmen der Landtechnik sowie Hufschmiede. Jene 1100 Metaltec-Mitglieder, die auf das Baugewerbe ausgerichtet sind, beschäftigen zusammen rund 13 000 Leute. Sie erwirtschafteten 2019 einen Umsatz von rund 2,9 Milliarden Franken. In diesem Branchensegment sind weitere 1000 Firmen aktiv, die nicht der AM Suisse angeschlossen sind. Zahlen zum Umsatz in der Landtechnik sowie bei den Hufschmieden liegen keine vor.

Swissmechanic Die Arbeitgeberorganisation vertritt rund 1400 KMU der MEM-Branche (Maschinen und Elektro), die zusammen rund 70 000 Beschäftigte zählen, davon 6000 Auszubildende. 2019 generierten die Swissmechanic-Mitglieder ein Umsatzvolumen von über 15 Milliarden Franken. In diesem Jahr beantragten zwei Drittel der Swissmechanic-Firmen Kurzarbeit, mehr als ein Drittel ersuchte um einen Überbrückungskredit. Mittlerweile kam es in verschiedenen Firmen zu Entlassungen. Zum Nachfrageeinbruch gesellten sich Unterbrüche in der Lieferkette. Das beeinträchtigte die reibungslose Produktion oder legte sie im schlimmsten Fall zeitweilig lahm. Die zweite Corona-Welle dürfte die Situation in vielen Betrieben drastisch verschlimmern.

SZS Eine wichtige Rolle in der Wertschöpfungskette Stahl spielt aus planerischer und gestalterischer Optik das Stahlbau Zentrum Schweiz (SZS), der Verband und das Kompetenzzentrum für Planer, Architekten, Ingenieure, Hochschulen und Stahlbauunternehmen mit rund 600 eingeschriebenen Mitgliedern.

VSEMH Bezüglich Zahlen hält sich der Edelstahl- und Metallhandelsverband (VSEMH) bedeckt. Die auf Tradition beruhende Diskretion ist dem Umstand geschuldet, dass die hiesigen Edelstahlhändler mit einem Bruchteil des bei gewöhnlichen Stählen und Metallen üblichen Handelsvolumens ungefähr gleich viel Geld umsetzen wie die Händler des SSHV. 2019 dürften geschätzte 85 000 Tonnen Edelstähle in der Schweiz verkauft und damit ein Umsatz von mehreren Milliarden Franken erzielt worden sein.

EMANUEL AMMON, LUZERN

na Swiss der Rex-Sparschäler aus einem Aluminiumband herausgestanzt. Das Familienunternehmen in Affoltern am Albis beschäftigt elf Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

4

Milliarden Franken Umsatz generierte der Stahlhandel 2019 in der Schweiz.

4,4

Prozent kleiner als im Vorjahr war der Umsatz der Schweizer Stahlhändler 2019.

10 000

Beschäftigte sind in den 60 Schweizer Aluminiumwerken beruflich aktiv.

42 160

Tonnen Gussteile – oder 9 Prozent weniger als 2018 – produzierten die Schweizer Giesser 2019.

Stahlkonzern das Sagen hat, klar auf den Standort Schweiz setzt. Der Konzern kämpft schon länger mit verschiedenen, zum Teil hausgemachten Problemen. Als ob die Situation nicht vorher schon kritisch genug gewesen wäre, hat sich der Überlebenskampf mit der Corona-Pandemie nun weiter zugespitzt. Um das Schlimmste abzuwenden, wurde im Sommer mit Josef Schultheis ein Restrukturierungsexperte als Chief Revenue Officer (CRO) in die Konzernleitung geholt. Im Bemühen, dem luzernischen Stahlkocher wieder auf die Beine zu helfen, wird er um einschneidende Massnahmen nicht herumkommen. Swiss Steel steht in einem denkbar ungünstigen Moment vor einer umfassenden Restrukturierung.

In vergleichsweise ruhigen Gewässern driftet dagegen das Stahlwerk Gerlafingen SO. Es gehört zur italienischen Beltrame-Gruppe und produziert vor allem Bewehrungsstahl für die Bauwirtschaft. Das Werk hat 2019 einen neuen Schmelzofen in Betrieb genommen, der bis zu 700 000 Tonnen Armierungseisen jährlich produzieren lässt. Weitere Investitionen seien in der Pipeline, heisst es aus Gerlafingen. Genauere Zahlen will die Beltrame-Gruppe jedoch nicht nennen. Das Stahlwerk besitzt für die Schweiz strategische Bedeutung: Fast die Hälfte des landesweit anfallenden Eisenschrotts landet im Solothurnischen und wird dort zu hochwertigem Baustahl rezykliert. Mit der produzierten Menge wird die Hälfte des inländischen Bedarfs abgedeckt.

Die Giesser klagen über sinkende Exportnachfrage

Die 45 dem Giesserei-Verband der Schweiz (GVS) angeschlossenen Unternehmen produzierten im Jahr 2019 mit einem Volumen von 42 160 abgelieferten Tonnen 9 Prozent weniger Gussteile als im Vorjahr. Dabei verliefen die beiden Jahreshälften sehr unterschiedlich. Im ersten Halbjahr gab es einen klaren Aufwärtstrend mit kontinuierlichen Wachstumsraten in nahezu allen Absatzmärkten. In erster Linie wurden die Zuwachsraten mit Neuaufträgen aus dem Transportwesen, insbesondere der Automobil- und der Nutzfahrzeugindustrie, erzielt. Vermehrt gingen Aufträge aus dem E-Mobilitätsbereich sowie dem Umwelt- und Energiesektor ein. Das Bauwesen sorgte zudem für eine gute Auftragslage.

Im zweiten Halbjahr schwächte sich diese Wachstumsdynamik deutlich ab. Denn die Konjunktur in den wichtigsten Exportmärkten, die rund vier Fünftel des Geschäftsvolumens der Schweizer Giessereien ausmachen, schaltete in den Rückwärtsgang. Für eine deutliche Abkühlung sorgte der Handelsstreit zwischen den USA und China, ebenso der ungelöste Brexit Grossbritanniens. Vor allem Grosskonzerne hielten sich mit Investitionen zurück und die Autoindustrie erhöhte den Preisdruck auf die Zulieferanten. Gleichzeitig wirkten sich die Margeneinbussen aufgrund des erneut stärkeren Schweizer Frankens negativ auf die Jahresergebnisse der Giesser aus. Gegen Jahresende brachen Auftragseingang und Produktionsauslastung bei vielen Giessereien um 10 bis 20 Prozent ein.

Die Prognosen fürs laufende Jahr waren vor Beginn der Corona-Krise noch einigermassen positiv. Zumindest rechneten die Giesser mit einer Stabilisierung ihrer Geschäfte auf Vorjahresniveau. Die durch die Pandemie verursachten Restriktionen haben diese Vorhersagen jedoch zur Makulatur werden lassen. Zurzeit lässt sich nur spekulieren, wie die Giessereien die wirtschaftliche Ausnahmesituation überstehen werden. Licht am Ende des Tunnels ist wohl erst dann in Sicht, wenn es im Transportwesen, dem Wachstumstreiber der letzten Jahre, wieder aufwärts geht.

Alu im Fahrwasser des Handelskriegs China–USA

Einen ähnlichen Konjunkturverlauf wie die Giessereien erlebte in den letzten 18 Monaten die Alu-Industrie. Die 60 Mitgliedfirmen des Branchenverbands alu.ch, die zusammen rund 10 000 Personen beschäftigen, produzierten im vergangenen Jahr rund 260 000 Tonnen. Das war zwar eine leichte Steigerung gegenüber dem Vorjahr 2018. Doch wie bei den Metall-Giessereien schwächte sich die Nachfrage im zweiten Halbjahr 2019 in den Walz- und Presswerken deutlich ab. Die exportorientierte Aluminium-Industrie litt zunehmend unter dem Handelskrieg zwischen den USA und China. Dieser hatte zur Folge, dass für jedes aus der Schweiz in den EU-Raum ausgeführte Aluminium-Erzeugnis von mehr als 2500 Kilogramm Gewicht eine Einfuhrlizenz vom EU-Kunden eingeholt beziehungsweise am Zoll vorgelegt werden musste.

Es sind administrative Zusatzaufwände, die aus heutiger Perspektive eher wie Kleinigkeiten erscheinen. Denn mittlerweile kämpft sich auch die Alu-Industrie durch das Corona-Gewitter. Der Bestellungseingang hat sich bei den Schweizer Presswerken bis August gegenüber dem Vorjahr um 13 Prozent reduziert, bei den Exportgeschäften beträgt der Rückgang gar 20 Prozent. «Während das erste Quartal in den meisten Werken noch zufriedenstellend ausfiel, brachen im zweiten Quartal die Aufträge in der Automobilindustrie und im Flugzeugbau ein», bilanziert Marcel Menet, Geschäftsführer von alu.ch. Mittlerweile sieht es auch in der Maschinenindustrie düster aus, derweil der Bau nach wie vor auf einigermassen gutem Niveau läuft.

Positiv ist die Auslastung weiterhin im Schienenfahrzeugbau, dies dank langfristigen Aufträgen. Die Aluminium-Industrie erlebt also harte Zeiten, obwohl die langfristigen Prognosen trotz allem unverändert gut sind. Als sicher gilt angesichts der CO_2-Problematik, dass der Leichtbauwerkstoff in Zukunft in allen Lebensbereichen noch gefragter wird. Nicht zuletzt überzeugt Aluminium mit seiner hervorragenden Recyclingfähigkeit und Ressourceneffizienz.

«Der Werkstoff Stahl wird unterschätzt»

Thomas Freuler Der designierte Präsident des Schweizerischen Stahl- und Haustechnikhandelsverbandes (SSHV) und CEO der Später Gruppe, Basel, die zu den grössten Metall- und Stahlhändlern der Schweiz zählt, erklärt die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf das eigene Unternehmen sowie die hiesige Stahlbranche.

Thomas Freuler
CEO der Später Gruppe, Basel, sowie künftiger Präsident des SSHV

Wie liefen die Geschäfte der Später Gruppe, Basel, in den vergangenen 18 Monaten?
Thomas Freuler: Wir waren 2019 gut ausgelastet, das Jahr 2020 begann zudem vielversprechend. Die Corona-Pandemie hat uns dann ab dem zweiten Quartal heftig getroffen, insbesondere im Tessin und in der Region um den Genfersee. Generell erwies sich immerhin die Baubranche als robust.

Mit welchen einschneidenden Massnahmen haben Sie auf die Corona-Krise reagiert?
Wir mussten im Tessin und in der Westschweiz Kurzarbeit einführen und vereinzelt leider Entlassungen aussprechen.

Mit welchem Jahresergebnis rechnen Sie für 2020?
Aufgrund des strikten Kostenmanagements dürfte der Rückgang bescheidener ausfallen, als wir in den schlimmsten Momenten befürchtet haben.

Wie sind Ihre längerfristigen Prognosen für Ihr Unternehmen und für die Branche insgesamt? Wie lange wird uns Corona weiter beschäftigen?
Wir werden nächstes Jahr einen weiteren Rückgang der Bautätigkeit erleben. Die Bauwirtschaft wird anschliessend länger auf deutlich tieferem Niveau verharren.

Gab und gibt es Lichtblicke, die Sie für die nähere und mittlere Zukunft zuversichtlich stimmen?
Der Wohnungsbau erweist sich trotz allem noch erstaunlich robust. Zudem hoffe ich, dass öffentliche Aufträge die Nachfrage im Hoch- und Tiefbau stützen werden.

Was hat Sie und Ihre Mitarbeitenden im Laufe der vergangenen eineinhalb Jahre – abgesehen von der Corona-Krise – innerbetrieblich am stärksten beschäftigt?
Es sind dies Themen wie die Digitalisierung und die Cyber Security. Ausserdem haben wir uns 2018 neu organisiert. Diese Neuorganisation haben wir in den letzten Monaten weiter optimiert.

Wird Corona zu strukturellen Veränderungen führen? Oder drückt die Branche baldmöglichst die Reset-Taste, zurück zur Situation vor Corona?
Zwar haben im laufenden Jahr weder Übernahmen noch Fusionen die Gewichte im schweizerischen Stahlhandel wesentlich beeinflusst. Die Corona-Krise wird aber zweifellos ihre Spuren hinterlassen. So erwarte ich generell eine Beschleunigung des Strukturwandels in unserer Branche. Im kommenden Jahr rechnen wir vermehrt mit Liquiditätsengpässen bei unseren Kunden. Wachsende Unruhe spüren wir zudem auf der Seite unserer Lieferanten, damit in der Stahlproduktion.

«Krise als Chance» – können Sie dieser Floskel trotz der aktuell schwierigen Phase etwas abgewinnen?
Eine Krise beschleunigt existierende Trends. Der Druck, die Effizienz zu verbessern, ist grösser geworden. Zudem schärft die Krise nochmals den Blick für die Kundenbedürfnisse.

Sie sind der neue Präsident des SSHV: Welche Anliegen stehen zuoberst auf Ihrer wirtschaftspolitischen Agenda?
Da möchte ich mich noch nicht festlegen – als Ingenieur bin ich gewohnt, zu analysieren, bevor ich meine Ziele definiere. Ich stelle aber fest, dass Stahl als Werkstoff und Kreislaufmaterial unterschätzt wird. Dies liegt zum Teil daran, dass unser Material an den Schweizer Hochschulen nicht mehr den gleichen Stellenwert besitzt wie früher. Dies gilt es zu korrigieren und den Werkstoff Stahl ins richtige Licht zu rücken.

INTERVIEW: PIRMIN SCHILLIGER

EMANUEL AMMON, LUZERN

Kartoffelaugen-Ausstecher: Händisch wird oben rechts ein kleines Messerchen montiert, das hilft, die grünen Triebe zu entfernen.

Gemeinsam stärker

metal.suisse Mehr Präsenz auf der politischen Agenda und ein gemeinsamer Auftritt für eine starke Branche – Schritt für Schritt kommt die neue Dachorganisation diesen zwei wichtigen Zielen näher.

REGULA BAUMGARTNER

Im Frühjahr 2020 schlossen sich die Delegierten der Verbände AM Suisse Metaltec, Stahlbau Zentrum Schweiz (SZS), Schweizerischer Verein für Schweisstechnik (SVS), Schweizerischer Stahl- und Haustechnikhandelsverband (SSHV) und Schweizerische Zentrale Fenster und Fassaden (SZFF) zur Dachorganisation metal.suisse zusammen. Mittlerweile ist zudem der Aluminium-Verband alu.ch zur Organisation dazugestossen. Die nun vereinten Verbände signalisieren mit dem neuen Auftritt ein Netzwerk, das für Zusammenarbeit und die Stärkung von Synergien steht. Präsidiert wird metal.suisse von der Thurgauer Nationalrätin sowie Metall- und Stahlbauunternehmerin Diana Gutjahr.

Mehr Präsenz auf politischem Parkett

Die Ziele sind klar: Die neue Dachorganisation will im gesamten Materialkreislauf mehr Präsenz auf dem politischen Parkett erreichen. Der gesamte Materialkreislauf ist divers und reicht von der Produktion über den Handel, den Stahl-, Metall- und Fassadenbau bis hin zum Recycling. Als vereinter Akteur kann metal.suisse nun diesen facettenreichen Anliegen nachkommen und gleichzeitig Raum für Innovationen schaffen. Diese Zusammenarbeit im Materialkreislauf ist essenziell, um nachhaltiges, ressourcenschonendes Bauen zu garantieren.

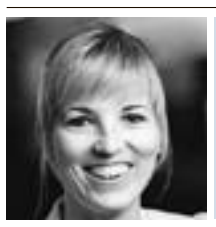
Die Dachorganisation verleiht den Branchen damit nicht nur eine stärkere Plattform, sondern sorgt auch für frischen Wind, was besonders bei der Ansprache der nötigen Fachkräfte und jungen Berufseinsteiger wichtig ist. Letztere liegen Diana Gutjahr besonders am Herzen.

Berufsbildung bleibt ein Schwergewicht

Die neue Präsidentin führt gemeinsam mit ihrem Mann den Familienbetrieb Ernst Fischer AG, Stahl- und Metallbau in Romanshorn und kennt die Branche mit allen Erfolgen und Schwierigkeiten. Seit Jahren setzt sie sich für das duale Bildungssystem ein und macht sich für die Förderung von Fachkräften in der Branche stark, die in den vergangenen Jahren immer rarer wurden. Wenn Diana Gutjahr ein erstes Fazit zieht (siehe Interview unten), so ist sie mit den ersten, bereits erreichten Fortschritten zufrieden. Die neue Dachorganisation werde wahrgenommen und von den Branchenunternehmen als direkter Ansprechpartner anerkannt.

Regula Baumgartner, Kommunikationsverantwortliche, metal.suisse, Schweizer Dachorganisation Stahl-, Metall- und Fassadenbau, Zürich.

«Wir müssen die politische Passivität abstreifen»



Diana Gutjahr
Präsidentin metal.suisse, Nationalrätin und Unternehmerin, Romanshorn

Ist die Metallbranche dank der neuen Dachorganisation metall.suisse näher zusammengerückt?
Diana Gutjahr: Ja, auf jeden Fall! Das liegt an den Themen, die uns herausfordern. Zum einen beschäftigt uns die Kreislaufwirtschaft, bei der wir mit unserer Erfahrung und unserer Bauweise einen grossen Beitrag leisten können. Es geht aber noch weiter: Das neue CO_2-Gesetz betrifft die gesamte Branche, die Herausforderungen bleiben gross. Ohne die Werkstoffe Stahl und Metall wird es nicht gehen. Entsprechend bedeutend ist der Hebel.

Welche sind die dringendsten Projekte, die Sie als Präsidentin angehen wollen?
Ich möchte, dass unsere Branche ihre politische Passivität abstreift. Dazu gehört der regelmässige Austausch im Parlament genauso wie eine Beteiligung an Vernehmlassungen, wenn wir einen Input geben können. Wir müssen proaktiv auf Themen reagieren, die uns in Zukunft politisch betreffen. Es muss uns gelingen, Zäune und Grenzen zwischen den Verbänden niederzureissen. Wir müssen uns gegenseitig fördern, Doppelspurigkeiten abbauen und gemeinsam in die Zukunft gehen.

Was wünschen Sie sich für metal.suisse für die nächsten Monate?
Dass unsere Bauweise mehr Wahrnehmung und Verständnis bekommt. Ich wünsche mir, dass unser Dachverband nicht als Querulant, sondern als starker Partner für Zukunftsthemen wahrgenommen wird. Wir können einen wichtigen Beitrag leisten, wenn man uns machen lässt.

INTERVIEW: KLAUS RIMNOV

EMANUEL AMMON, LUZERN

Biegen: Maschinell wird das ausgestanzte Aluminiumteil in seine endgültige, ergonomisch richtige Form gepresst. Seit 1947 hat sich der Alugriff nicht geändert, auch die bewegliche, querliegende Klinge nicht.

Der Name wird zum Programm

Uhren Der Stahl für die Kollektion Alpine Eagle der Genfer Luxusuhrenmarke Chopard wird von Voestalpine im österreichischen Kapfenberg in der Steiermark hergestellt und veredelt.

DANIEL URSPRUNG

Wurden früher wertvolle Zeitmesser vornehmlich zu besonderen Anlässen getragen, so sind sie heute tägliche Begleiter im Alltag. Armbanduhren werden beim Sport, im Schwimmbad, zum Wandern in den Bergen, ja generell bei jeder Tätigkeit und überall getragen. Was die Uhren bei diesen Belastungen aushalten müssen, ist nicht zu unterschätzen. Beispielsweise kann die Körpertranspiration aggressiv wirken, ebenfalls hohe Feuchtigkeit. Die Korrosionsbeständigkeit ist daher ein wichtiges Thema. Daneben gilt es, die Hautverträglichkeit im Auge zu behalten. Durch die Bewegungsreibung am Handgelenk darf kein Nickel freigesetzt werden. Zudem soll das verwendete Material möglichst magnetresistent sein. Funktionalität und Optik runden das Anforderungsprofil ab.

Voestalpine: Der exklusive, hochfeste und widerstandsfähige Stahl für die Uhr Alpine Eagle wird zweimal eingeschmolzen.

Die Uhrenmanufakturen sind deshalb herausgefordert. Trotz all diesen Ansprüchen sollen die Bestandteile einer Uhr – vor allem Gehäuse und Uhrenbänder – effizient hergestellt werden können.

Chopard: Die exklusive Kollektion Alpine Eagle mit Edelstahlgehäuse und -band begeistert mit sportlich-elegantem Auftritt.

Kein Wunder, setzen viele namhafte Uhrenhersteller auf die Qualitätsstähle aus dem Hause Voestalpine. Das Traditionsunternehmen Chopard aus Genf hat mit dem im österreichischen Kapfenberg produzierten Edelstahl sogar eigens einen eigenen Stahl kreiert.

Karl-Friedrich Scheufele, Co-Präsident von Chopard, erklärt: «Wir wollten einen einzigartigen Edelstahl entwickeln, der mit den gewünschten Qualitätsmerkmalen noch nicht auf dem Markt existierte. Dieser Stahl sollte so hochwertig sein, dass er einem Edelmetall wie Gold gleichkommt und die später daraus gefertigten Uhrengehäuse und -bänder zu etwas Besonderem werden lässt.»

Entwicklungszeit von vier Jahren

Bei Voestalpine fand Chopard den richtigen Partner für dieses Anliegen. Gemeinsam entwickelten die beiden Unternehmen einen neuartigen, hochreinen und den höchsten Anforderungen entsprechenden Stahl. Fast vier Jahre lang dauerte die Entwicklung des Chopard Lucent Stahls A223 bis zur Marktreife. Das Ergebnis ist ein leicht zu verarbeitender, hochfester und äusserst widerstandsfähiger Stahl, dessen Reinheit seinesgleichen sucht. Johann Zand, Experte für Edelstahl bei Voestalpine: «Die hohe Widerstandsfähigkeit und Härte bei gleichzeitig guter Verarbeitbarkeit erreichen wir durch die vorgängige Veränderung der molekularen Struktur. Dafür wird der Lucent Stahl ein weiteres Mal eingeschmolzen und gewalzt.» Herausgekommen ist ein Produkt, das nicht nur fast doppelt so hart und verschleissfest ist wie bisher in der Uhrenherstellung verwendeter Stahl, sondern zudem sehr rein und frei von Einschlüssen. Ein weiteres Plus: Der neue Stahl überzeugt durch einen brillanten Glanz, der bei herkömmlichem Stahl nie zu erreichen wäre.

Rein, hart und widerstandsfähig wie die hohen Berge der Alpen – der Chopard Lucent Stahl A223 dient zu Recht als Grundmaterial für eine Uhrenkollektion: Mit dem klingenden Namen Alpine Eagle begeistert Chopard mit der Linie sportlich-eleganter Luxusuhren auf dem Weltmarkt, die von den Alpen und der majestätischen Stärke des Adlers inspiriert ist.

Daniel Ursprung, Assistent der Geschäftsleitung, Voestalpine High Performance Metals Schweiz AG, Wallisellen.

ANZEIGE

EMANUEL AMMON, LUZERN

Anodisieren/Eloxieren: Stalder Swiss Finish in Engelburg SG gibt in einem elektrochemischen Prozess dem Alugriff des Rex-Sparschälers Farbe. Gleichzeitig erhält er den haltbarsten Korrosionsschutz.

Spiel mit Licht und Tageszeit

Fassadenbau Edelstähle sind langlebig, nachhaltig und vielseitig einsetzbar. Ein Beispiel liefert der Lagerneubau der Hans Kohler AG in Dietikon.

MARCO BORTER

Korrosionsbeständiger Edelstahl hat sich in vielen Ländern seit langem als Baumaterial etabliert. So besitzen beinahe alle Wolkenkratzer und Flughäfen der Neuzeit eine Edelstahlfassade oder andere Komponenten, die aus Edelstahl erstellt wurden. Auch in der Schweiz findet Inox (vom französischen inoxydable abgeleitet) immer breitere Verwendung, denn das Material überzeugt durch zahlreiche Vorteile. Inox-Elemente oder -Kassetten für Edelstahlfassaden lassen sich mit derselben herkömmlichen Technik verbauen, die beim Bau von Aluminium- oder Stahlblechfassaden zur Anwendung kommt.

Vielzahl von Anforderungen gedeckt

Aufgrund der Verknappung von natürlichen Ressourcen ist die Verwendung von nachhaltigen Baustoffen immer wichtiger. Die Nachfrage nach dauerhaften und recyclingfähigen Materialien steigt stetig. Zusätzlich fordern Kunden geringe Aufwendungen für Reinigung und Wartung. Gleichzeitig wünschen sich Architekten Materialien, die eine grosse gestalterische Freiheit bieten, damit Bauwerke über Generationen attraktiv bleiben.

Neben den bereits erwähnten Punkten haben die gestiegenen Ansprüche an die Wärmedämmung in den letzten Jahren dazu geführt, dass – von der Statik entkoppelt – immer mehr Fassaden vorgehängt und hinterlüftet ausgeführt werden. Dank rostfreiem Edelstahl kann eine Vielzahl an Anforderungen von Kunden, Architekten und Bauherren abgedeckt werden.

Ein langlebiges Designelement

Edelstahl eignet sich – gezeigt am Beispiel des Lagers der Hans Kohler AG in Dietikon – hervorragend für die Arbeit und das Spiel mit Licht und Lichteffekten. Der Nickelgehalt erzeugt einen warmen Lichtreflex. Bei tief stehender Sonne sehen die Gebäude aus, als seien sie mit einem leichten Goldschimmer überzogen. Edelstahl ermöglichte es, das Tageslicht zur plastischen Gestaltung des Volumens zu nutzen. Die Edelstahlfassaden sind zudem äusserst langlebig, benötigen kaum Unterhalt und sind zu 100 Prozent rezyklierbar.

Aufgrund der exzellenten Verarbeitbarkeit und Gestaltungsvielfalt des Materials sind dünnere Konstruktionen möglich. Darüber hinaus zeichnet sich Edelstahl durch eine gute Wärmeisolation aus.

Nicht teurer als Konkurrenzprodukte

Diese Vorteile kompensieren die im Vergleich zu anderen Baumaterialien höheren Initialkosten bereits nach kurzer Zeit. Nicht zuletzt ist zudem die Korrosionsbeständigkeit von Inox-Fassaden gegenüber den Einflüssen von Wasser und Abgasen unschlagbar; den Beweis dazu liefert das Chrysler Building in New York City. Dessen Edelstahlfassade ist auch nach neunzig Jahren noch vollständig intakt.

In Sachen Ästhetik und Gestaltungsmöglichkeiten hat Edelstahl viel zu bieten. Von glänzend bis matt mit verschiedensten Strukturen und Farbtönen erlauben die beinahe unbegrenzten Ausführungstypen ungeahnte Sonnen- und Farbspiele – und Konstruktionen, die in jedes Landschaftsbild passen.

Lichtreflexion sorgt für Vielseitigkeit

Die Hans Kohler AG mit Hauptsitz in Zürich hat als Fassadenmaterial für ihre neuen Logistikhallen in Dietikon aus ökologischen und gestalterischen Erwägungen Edelstahl gewählt. Das für das grosse Lagervolumen teilweise verwendete Material Dekor 6 WL glänzt hell und spiegelt die Umwelt schemenhaft – und ganz unterschiedlich je nach vorherrschenden Lichtverhältnissen.

Die Ausführung blankgeglüht/mustergewalzt bietet dem Architekten die Möglichkeit, mit der Sonneneinstrahlung zu spielen. Dank der Struktur wird das Licht gebrochen und glänzt nicht zu stark. Störende Reflexionen sind dabei ausgeschlossen. Dank der Struktur erhält die Fassade auch ein flaches Design. Zur Schönheit des Gebäudes trägt bei, dass die Lichtreflexionen die Zeit erlebbar machen – ob Morgenlicht, Mittags- oder Abendlicht, das Gebäude erscheint in seiner Vielseitigkeit immer wieder neu.

HANS KOHLER AG

Lagerhalle der Hans Koller AG in Dietikon: Die Lichtreflexionen machen tagsüber an und mit der Fassade die Zeit erlebbar – ob Morgen-, Mittags- oder Abendlicht, das Industriegebäude erscheint in seiner Vielseitigkeit immer wieder verändert und deshalb neu.

Die Materialwahl war offensichtlich ein richtiger Entscheid, denn die neuen Hallen stossen nicht allein bei den Hans-Kohler-Beschäftigten, sondern auch bei der Bevölkerung im Limmattal auf positive Reaktionen. Deshalb wird von einer Aufwertung des ganzen Industriegebietes gesprochen. Aufgrund ihrer Oberflächenstruktur sind die Fassaden zudem vandalensicher. Jedes Element kann bei Bedarf einfach ausgetauscht werden.

Auch im Interieur allgegenwärtig

Tragwerke, Fassaden, Wand- und Deckenbekleidungen, Aufzug, Handläufe, Geländer, Bedachungen und Dachentwässerungen, Installationsleitungen sowie Verankerungen und Befestigungssysteme wurden für den Logistikbau ebenfalls aus Edelstahl erstellt. Auch im Innern der Lagerhalle gibt Edelstahl rostfrei dem Bau einen hochwertigen Touch und zeigt die Verbundenheit der Firma als grosse Edelstahlhändlerin zum Werkstoff Edelstahl. Die Vorteile im Bereich der Hygiene, welche sich durch den geringeren Reinigungsaufwand zeigen, sowie die moderne und helle Gestaltung des Lagerinnenraums verdeutlichen zudem die Vielfältigkeit von Edelstahl rostfrei. Der Lagerneubau der Hans Kohler AG ist daher ein interessantes Beispiel, wie moderne Architektur mittels eines aussergewöhnlichen Materials beeindrucken kann.

Marco Borter, Leiter Verkauf und Marketing, Hans Kohler AG, Zürich.

ANZEIGE

Recycling zum Zmorge

Aluminium Nespresso bringt die ersten Kaffeekapseln aus 80 Prozent Recycling-Aluminium auf den Markt.

KLAUS RIMNOV

Die Kapseln der Sorte Master Origin Colombia aus der Original Line sind in verschiedenen ausgewählten Ländern, darunter auch in der Schweiz, verfügbar. Im nächsten Schritt plant Nespresso, das gesamte Sortiment aller Original Line sowie auch die Vertuo-Kaffeekapseln aus Sekundär-Aluminium herzustellen.

Dieser Launch ist laut Nespresso «ein wichtiger Meilenstein auf dem Weg des Unternehmens hin zur Kreislaufwirtschaft und Teil der Unternehmensstrategie, die darauf abzielt, die Wiederverwertung von Produktmaterialien zu steigern.» Aufgrund der Zusammensetzung der Aluminium-Legierung, die für die Herstellung der Kaffeekapseln benötigt wird, liegt die derzeitige maximale Menge an reziklertem Material bei 80 Prozent. Nespresso sucht aber stetig weiter nach Lösungen, um diesen Prozentsatz zu erhöhen. «Wir sind bestrebt, unsere Aktivitäten immer nachhaltiger zu gestalten. Das schliesst auch die Art und Weise, wie wir Materialien beschaffen, verwenden und recyceln, ein. Dass wir den Anteil an recyceltem Aluminium für unsere Kapseln auf 80 Prozent steigern konnten, ist ein bedeutender Schritt. Gemeinsam mit unseren Zulieferern haben wir hart daran gearbeitet, dieses Ziel zu erreichen», sagt Jérôme Pérez, Head of Sustainability bei Nespresso.

Zusammen mit anderen Akteuren der Aluminium-Industrie und unter der Schirmherrschaft der IUCN (International Union for Conservation of Nature) ist Nespresso zudem Mitbegründer einer Initiative zur Definition des ersten Standards für die Nachhaltigkeit und Rückverfolgbarkeit von Aluminium. Bis 20201 sollen deshalb 100 Prozent der Kaffeekapseln aus nachhaltigem Aluminium hergestellt werden, womit Nespresso das erste Unternehmen ist, das ausschliesslich nachhaltiges Aluminium verwendet.

Die Kapseln der neuen Generation sind einerseits aus Sekundär-Aluminium gemacht und können gleichzeitig weiterhin problemlos wiederverwertet werden. In puncto Circular Economy sei dies ein entscheidender Erfolg, auf dem aufgebaut werden könne, heisst es im Nestle Product Technology Center (PTC) in Orbe VD. Bereits heute gehört Aluminium zu den meist recycelten Materialien der Welt. In Form von Kapseln schützt Alu den Qualitätskaffee vor äusseren Einflüssen wie Sauerstoff, Licht und Feuchtigkeit. Die Logistik wird laut Nespresso durch die neuen Kapseln effizienter und damit nachhaltiger: Aus einer dünneren Aluminiumfolie mit 9,2 Prozent weniger Aluminium-Material hergestellt, sind die Kapseln insgesamt 8 Prozent leichter.

Schweizer Pioniere des Recyclings

Schon sehr früh, nämlich 1991, richtete Nestle mit Nespresso schweizweit ein System zum Sammeln und Recyceln seiner Aluminium-Kapseln ein. Inzwischen gibt es drei verschiedene Möglichkeiten, die gebrauchten Kapseln dem Recycling zuzuführen: an einer der schweizweit rund 2700 öffentlichen Sammelstellen, in allen Nespresso-Boutiquen und Partnergeschäften oder einfach zu Hause, dank des kostenlosen Sammelservices «Recycling at Home». Letzterer Service wurde 2012 zusammen mit der Schweizer Post entwickelt.

Wenn der Kaffee getrunken und die Kapsel gesammelt ist, beginnt für diese ein neues Leben: Von der Sammelstelle oder vom Milchkasten für die Heimabholung geht sie an die Verarbeitungsanlage für gebrauchte Kapseln der Barec-Gruppe in Moudon VD, wo Aluminium und Kaffeesatz sorgfältig getrennt werden. Anschliessend wird das Aluminium eingeschmolzen und für die Wiederverwertung vorbereitet. So kann dieses in vielen Formen einer neuen Verwendung zugeführt werden, beispielsweise auch als Taschenmessergriff oder auch als Griff für den Rex-Sparschäler (siehe Bildstrecke dieses Specials).

Seit 2014 hat der Konzern aus Vevey weltweit über 185 Millionen Franken in seine Recyclingprogramme investiert, die heute ein globales Netzwerk von über 100000 Kapselsammelstellen in 53 Ländern umfassen. Ziel des Unternehmens ist es, Kunden das Recycling der Nespresso-Kapseln so einfach wie möglich zu machen. Bis Ende 2020 soll die Recyclingkapazität weltweit von aktuell 92 Prozent auf 100 Prozent ausgeweitet werden.

Farben: Beim Anodisieren kann jede Farbe gewählt werden. So wird der 13 Gramm schwere Rex auch zum Werbegeschenk.

ANZEIGE

EMANUEL AMMON, LUZERN

Schärfen: Neben dem Anodisieren besorgt Stalder Swiss Finish das Elektropolieren der Stahlklingen (links unbearbeitete, rechts geschärfte Klinge). Stalder ist das einzige Unternehmen in Europa, das diesen Prozess beherrscht.

Stahl verbindet

Brückenbau Beim Erstellen der Passerelle beim Bahnhof Givisiez FR verarbeiteten Stahllieferant Debrunner Acifer und der Metallbauer Sottas rund 450 Tonnen Stahl. Der Fussgängerübergang attraktiviert den öffentlichen Verkehr.

STEFAN ETTER

Der Fussgängerübergang besitzt sowohl Strahlkraft wie Symbolik und macht den Bahnhof im Kanton Freiburg für den Langsamverkehr zugänglich. Die Passerelle kann vom Mittelperron aus über eine Treppe und einen Lift erreicht werden, verfügt über getrennte Bereiche für Fussgänger und Velofahrer und verläuft im südlichen Ende spiralförmig.

Gleise trennten bisher Wohngebiete

Neben ihrer Funktion besitzt die Passerelle hohen Symbolcharakter: Sie verbindet die Wohngebiete Givisiez' auf beiden Seiten der Gleise und beendet damit die bisherige Teilung der Vorortsgemeinde des Kantonshauptortes Freiburg. Ausserdem bildet sie eine Verbindung zwischen Freiburg und Neuenburg sowie zwischen Freiburg und Yverdon-les-Bains.

Die Schweizerischen Bundesbahnen (SBB) beauftragten den Metallbauer Sottas, Bulle FR, mit dem Bau der Stahlkonstruktion der Fussgängerbrücke. Das Westschweizer Traditionsunternehmen wiederum arbeitete mit Debrunner Acifer zusammen. Während eines Jahres, dies von Ende 2018 bis Dezember 2019, standen Sottas und Debrunner Acifer für die Realisierung des Überganges im Einsatz.

Für beide Unternehmen war der Passerellenbau ein besonderes Vorhaben: «Ein Projekt im Kanton Freiburg besitzt für uns immer eine symbolische Bedeutung. Dies gilt umso mehr, wenn unser Auftraggeber ein so wichtiges Unternehmen auf nationaler Ebene ist», sagt Emily Papaux, Leiterin der Einkaufsabteilung bei Sottas. Für Debrunner Acifer war das Vorhaben deshalb speziell, weil die neue Fussgängerbrücke direkt neben der Lagerhalle des Unternehmens entstand.

Auftraggeber SBB setzte auf zwei erfahrene Partner für Grossbauten.

Konstruktion besteht aus 18 Teilen

Neben der Symbolik sind die Dimensionen der Passerelle eindrücklich, denn diese ist rund 190 Meter lang und 6,35 Meter breit. Insgesamt wurden 450 Tonnen Stahl für die 18-teilige Konstruktion benötigt. Debrunner Acifer lieferte rund 210 Tonnen davon, darunter Bleche unterschiedlicher Formate von 9 bis 18 Meter Länge und 4 bis 40 Millimeter Dicke. Sämtliche Teile wurden in der Werkstatt gefertigt und direkt vor Ort montiert.

Darüber hinaus organisierte Debrunner Acifer einige Nachttransporte sowie einen Kran. Letzterer wurde für die Installation des über 67 Tonnen schweren Mittelspanns über die Gleise benötigt. Da die Gleise nur für eine bestimmte Zeitspanne gesperrt werden konnten, waren sorgfältige Planung und präzises Arbeiten besonders wichtig. Eine weitere Herausforderung – sowohl für Sottas wie für Debrunner Acifer – waren der enge Terminplan und das dadurch hohe Arbeitstempo. «Besonders beim Schweissen der Metallkästen galt ein straffer Zeitplan. Deshalb waren wir froh, mit Debrunner Acifer einen zuverlässigen Partner an unserer Seite zu haben», sagt Michel Delley, Projektleiter bei Sottas.

Es war übrigens nicht das erste Mal, dass Sottas und Debrunner Acifer bei einem Grossprojekt zusammenarbeiteten. Zu den Vorzeigeobjekten der beiden Unternehmen gehören die Saint-Léonard-Eisbahn in Freiburg sowie das Tuilière-Stadion in Lausanne.

Stefan Etter, Content Marketing, Debrunner Koenig Management AG, St. Gallen.

Bahnhof Givisiez: Die 190 Meter lange Passerelle verbindet für den Langsamverkehr (Fussgänger und Velofahrer) die Wohngebiete auf beiden Seiten der Gleise miteinander.

Aufwendige Installation: Der 67 Tonnen schwere Mittelspann musste mit einem Kran über den Gleisen eingebaut werden.

DAS PROJEKT

Heute halten dreimal mehr Züge

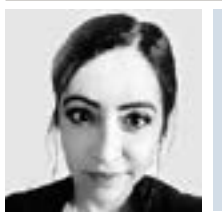
Bahnhof Givisiez Die Bahnstation im Kanton Freiburg wurde nach rund zweijährigen Arbeiten im Dezember 2019 eingeweiht. Erstellt wurden ein neues 170 Meter langes und 6,6 Meter breites Mittelperron sowie zwei Gleise, was die Kapazität des Bahnhofs deutlich erhöht: Seit dem Fahrplanwechsel von Mitte Dezember 2019 halten in Givisiez, der Gemeinde nordwestlich des Kantonshauptortes Freiburg, dreimal mehr Züge als zuvor. Die SBB und die Freiburgischen Verkehrsbetriebe (TPF) gehen davon aus, dass bis ins Jahr 2030 rund 3000 Reisende täglich den Bahnhof Givisiez nutzen.

«Ein Projekt mit straffem Zeitplan und extrem hohem Arbeitstempo»

Welche Bedeutung besitzt für einen Metallbauer wie Sottas ein Bau dieser Grössenordnung?
Emily Papaux: Jedes Projekt ist für uns wichtig, egal wie gross oder klein es ist. Die Passerelle von Givisiez war für uns dennoch etwas Besonderes, da es sich um ein Projekt in der Region handelt. Wir hatten die Möglichkeit, uns durch unser Know-how, unseren Einfallsreichtum und unsere Seriosität gegenüber einem wichtigen Kunden zu profilieren.

Was waren die grössten Herausforderungen beim Bau der Passerelle?
Der Terminplan war sehr straff. Die pünktliche Lieferung von Material für unser Werk sowie für die Baustelle war deshalb die grösste Herausforderung. Es ist uns aber stets gelungen, den Zeitplan einzuhalten und die Arbeiten pünktlich auszuführen.

Warum haben Sie sich entschieden, mit Debrunner Acifer zusammenzuarbeiten?



Emily Papaux
Leiterin Einkaufsabteilung, Sottas SA, Bulle

Debrunner besass die Möglichkeit, das benötigte Material in seinen eigenen Hallen in Givisiez zu lagern, was uns eine Just-in-time-Belieferung der Baustelle ermöglichte. Ausserdem ist uns wichtig, mit Unternehmen zusammenzuarbeiten, die in der Region oder sicher in der Schweiz ansässig sind.

Wie verlief die Zusammenarbeit?
Sehr gut. Die beiden Unternehmen arbeiten seit vielen Jahren zusammen, die Kommunikation zwischen den beiden Partnern ist deshalb ausgezeichnet.

INTERVIEW: KLAUS RIMNOV

Recycling schützt die Rohstoffe

Kreislaufwirtschaft Ihr Ziel ist, verwendete Ressourcen möglichst lange im Umlauf zu behalten. Der Werkstoff Metall unterstützt dieses Ziel ideal, da er unendlich oft wiederverwendet und eingesetzt werden kann.

STEPHAN RÖSGEN

Kreislaufwirtschaft bedeutet nichts weniger als eine grundlegende Transformation der Art und Weise, wie unsere gesamte Wirtschaft arbeitet und funktioniert. Es geht also um keine kleine Sache bei der Kreislaufwirtschaft, sondern – man kann das ohne Übertreibung behaupten – um eine Zeitenwende. Hierzu ist jeder Beitrag, der zum Gelingen dieser Entwicklung geleistet werden kann, wichtig. Tatsächlich kann Metall einen besonderen Beitrag zur Realisierung der Kreislaufwirtschaft leisten. Denn Metall – dazu auch Stahl – ist ein permanentes Material, das mit seinen Eigenschaften die Ziele der Kreislaufwirtschaft ideal unterstützt.

Nachhaltigkeit immer grossgeschrieben

Schon früh wurde in der Metallindustrie der Anspruch formuliert, einen nachhaltigen Umgang mit den erzeugten Produkten zu gewährleisten. Der verantwortungsvolle Umgang mit materiellen Ressourcen ist ein wichtiger Aspekt nachhaltiger Entwicklung.

Die bisherige umweltpolitische Diskussion teilt Materialien in zwei Gruppen ein, in erneuerbare und in nicht erneuerbare Materialien. Eine vertiefte Betrachtung der Materialeigenschaften zeigt aber, dass es einer differenzierteren Beurteilung bedarf. Nicht erneuerbare Materialien umfassen nämlich keine einheitliche Gruppe für die ökologische Beurteilung identischer Materialeigenschaften. Dies ist nur bei oberflächlicher Betrachtung so. Tatsächlich erlauben es die Eigenschaften von Metall, dass es als Werkstoff unendlich oft wiederverwendet werden kann. Das liegt daran, dass der Recyclingprozess auf der Ebene der Atome stattfindet. Bei anderen Materialien führt der Recyclingprozess zwingend zu Veränderungen der Materialstruktur, weshalb sie für einen weiteren Gebrauch entweder gar nicht oder nur noch begrenzt taugen.

Eigenschaften gehen nicht verloren

Metalle – wie Aluminium oder der aus Legierungen bestehende Stahl – besitzen dagegen dauerhafte Eigenschaften, was dazu führt, dass sie als Ressource immer wieder eingesetzt werden können, ohne dass sie ihre Materialeigenschaften verlieren. Genau das macht sie zu permanenten Materialien, was andere nicht erneuerbare Materialien eben nicht sind, weil sie ihre Tauglichkeit als Sekundärrohstoff verlieren.

Deshalb kann eine Getränkedose aus Aluminium nach ihrem «Dosenleben» als Teil eines Velorahmens oder als Teil eines Flugzeugflügels ein frisches Leben starten und danach einem Autokotflügel oder später einem Fensterrahmen als Ressource dienen.

Nötig ist verantwortungsvoller Umgang

Über die dauerhafte Materialeigenschaft hinaus erwächst aus dieser besonderen Materialqualität eine entsprechende Materialverantwortung.

Für die Kreislaufwirtschaft bedeutet dies, dass man das Material am Ende seines jeweiligen Lebenszyklus tatsächlich in den Kreislauf zurückbringen muss. Man muss – als Beispiel – eine Alu-Getränkedose wirklich sammeln, um sie dann durch Wiederverwertung dem Kreislauf erneut zuzuführen.

Hier ist die Metallfraktion vorbildlich. So stehen vom weltweit geförderten Aluminium noch immer bis zu 75 Prozent zur Nutzung zur Verfügung. Europaweit liegt die Recyclingquote für Getränkedosen aus Aluminium bei 74,5 Prozent. In der Schweiz liegt sie sogar noch höher, nämlich bei weltmeisterlichen 94 Prozent. Allgemein gilt, dass jede Tonne recycelter Metallverpackungen mehr als zwei Tonnen Rohstoffe einspart. Das sind beeindruckende Zahlen und Werte.

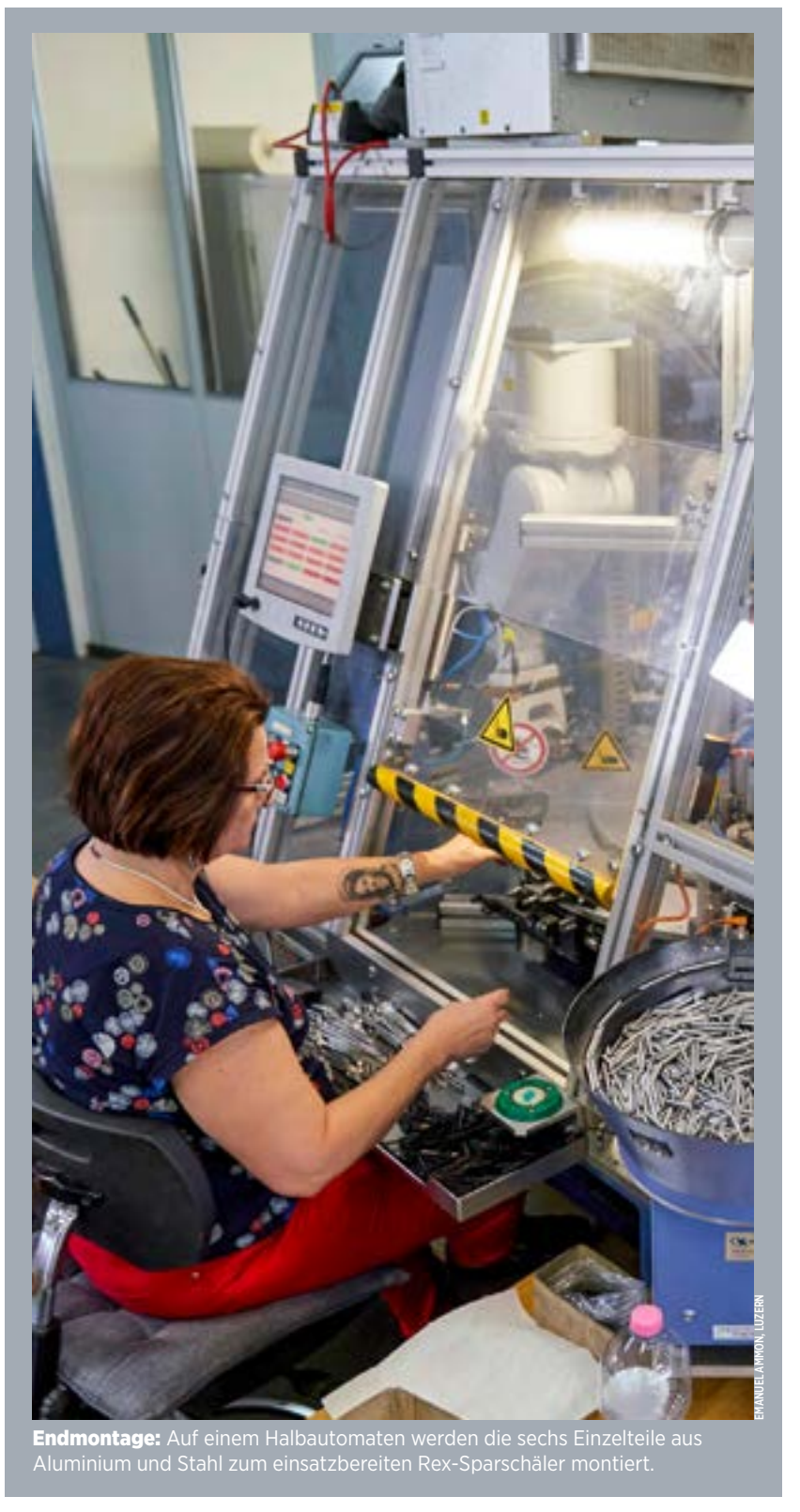
Aber Verantwortung bezieht sich nicht allein auf die Produkte. So setzt die Aluminium-Industrie bereits heute bis zu 70 Prozent erneuerbare Energie in ihren Herstellungsprozessen ein und die Stahlseite arbeitet intensiv an sogenannt grünem Stahl.

Vertrauen haben in die Zukunft

Mit der Kreislaufwirtschaft bricht eine neue Zeit des wirtschaftlichen Denkens und Handelns an. Das entspringt keineswegs einer Laune politischer Akteure. Die Ressourcen unserer Erde sind endlich und ihr Verbrauch muss diesem Umstand Rechnung tragen. Das ist bei wachsender Weltbevölkerung und gleichzeitig steigendem Wohlstand eine schwere Aufgabe. Der Gedanke der Kreislaufwirtschaft ist deshalb unbedingt richtig.

Mit ihren permanenten Materialien geht die Metallindustrie geradezu an der Spitze in Richtung Kreislaufwirtschaft, weil sie Ressourcen anbietet, die den Anforderungen dieser neuen Zeit exzellent gerecht werden. Mehr als das: Sie zeigt zudem die notwendige Verantwortung, um mit diesen Ressourcen im Sinne der Kreislaufwirtschaft nachhaltig umzugehen. Die Produkte kommen zurück in den Kreislauf und schonen die Rohstoffe unserer Erde. Damit leistet sie mit permanenten Materialien einen permanenten Beitrag.

Stephan Rösgen, Rechtsanwalt MBA, Roesgen Consulting, Partner von Envisage-Europe, Köln.



EMANUEL AMMON, LUZERN

Endmontage: Auf einem Halbautomaten werden die sechs Einzelteile aus Aluminium und Stahl zum einsatzbereiten Rex-Sparschäler montiert.

Nachhaltigkeit: Entscheidend ist der verantwortungsvolle Umgang mit materiellen Ressourcen. Beim Sammeln gebrauchter Dosen aus Aluminium ist die Schweiz Weltmeister.

ANZEIGE

Weniger ist mehr

Lean Management Eine Aufräumaktion leitete beim Stahl-, Fassaden- sowie Fensterbauunternehmen Josef Meyer Stahl und Metall AG eine neue Ära ein.

REGULA BAUMGARTNER

Es war ein nebliger Spätherbsttag, als die 120 Angestellten sowie die Geschäftsleitung der Josef Meyer Stahl und Metall AG im luzernischen Emmen die Ärmel hochkrempelten und alles aus der Werkstatt und den Büros wegräumten, was herumlag oder störte. Heute ist alles fein säuberlich angeschrieben, versorgt und jeder Werkzeugboy oder Montagebus sieht haargenau gleich aus. Der Hammer hängt oben rechts, die Bohrmaschine ist in der zweiten Schublade von oben verstaut – und selbst der Locher in der Administration ist immer an der gleichen Stelle, nämlich neben dem Drucker, zu finden.

Mit der Aufräumaktion – dem Clean-out-Tag – wurde ein Veränderungsprozess eingeläutet. «Man spricht von Lean oder Change Management», erklärt Josef-Meyer-Mitinhaber und -CEO Stephan Grau: «Alles, was nicht direkt dem Kundenprozess dient, soll so gut wie möglich eliminiert werden.» Konkret bedeutet Lean Management «schlankes Management» und folgt der Überzeugung, dass es immer einen Weg gibt, eine Aufgabe besser und schneller zu erledigen. Beim Lean Management (LM) werden also Fehler als Chance zur Verbesserung angeschaut. Dafür werden alle Prozesse von Mitarbeitern, Teams und Führungskräften durchleuchtet und umgestaltet.

Das Ziel ist bei der Josef Meyer Stahl und Metall AG klar: Die Effizienz in der Produktion soll gesteigert werden. Gerade Bauprozesse seien eher schwerfällig. Zudem werde der Kostendruck am Markt zunehmend grösser. Wer für die Zukunft fit sein und sich gegen die Konkurrenz aus dem Ausland behaupten wolle, müsse jetzt anpacken, davon ist Grau überzeugt.

Das LM lebt davon, dass nicht die Führungsetage sagt, was zu tun ist – sondern dass alle Mitarbeitenden ihre Verbesserungsvorschläge einbringen und Entscheidungen im Team getroffen werden. Graus Grundtenor dazu: «Wir fragen uns immer wieder: Ist das, was ich mache, das Richtige? Was kann ich besser oder effizienter machen?» So könne es gut sein, dass der Hammer zwei- bis dreimal umgeräumt wird, bis er am richtigen Platz hängt oder liegt. Gemäss Grau ist LM keine Hexerei, sondern gesunder Menschenverstand und das Hinterfragen von eingebürgerten Verhaltensweisen. «Das ist nicht immer einfach, schliesslich ist der Mensch ein Gewohnheitstier», hält Grau fest.

Kommunikation verhindert Unsicherheit

Für den Chef von Josef Meyer liegen die grössten Herausforderungen in der Kommunikation. Ein solcher Prozess löse bei Mitarbeitenden Unsicherheit aus. Es entstünden logischerweise Fragen: Wird meine Stelle nun abgebaut? Muss ich schneller arbeiten? Eine stufengerechte, transparente und klare Kommunikation ist gemäss Grau dabei das A und O. Dabei reiche es aber nicht, einfach zu kommunizieren. «Zuhören ist genauso wichtig», weiss Grau.

Und wer Ideen einfordert, der soll diese auch annehmen können: «Man muss einen Weg finden, Ideen von anderen zu akzeptieren, auch wenn man es selbst nicht so machen würde.» Ebenfalls ein wichtiger Punkt sei, dass Fehler zwingend gemacht werden dürfen, denn nur so funktioniere der Veränderungsprozess. Grau: «Es ist ein stetiger Prozess. Angestrebt wird die ständige Suche nach der Verbesserung als Normalzustand.»

Dass sich diese Veränderung nicht nebenbei realisieren lässt, ist klar. So wurde innerhalb der Josef Meyer AG eine neue Stelle geschaffen: Urs Huber ist zuständig für strategische Projekte und technische Unternehmensentwicklung und kümmert sich als GL-Mitglied ausschliesslich um die Betreuung des LM. Wie sieht die Idealvorstellung von LM für Huber aus? «Dass es irgendwann ganz normal ist, sich und seine Arbeitsweise zu hinterfragen, und dass das Leben im Streben nach einem besseren Zustand Spass macht.»

Regula Baumgartner, Kommunikationsverantwortliche, metal.suisse, Schweizer Dachorganisation Stahl-, Metall- und Fassadenbau, Zürich.

EMANUEL AMMON, LUZERN

Verpacken: Exportiert wird der Sparschäler in 17 Länder. Seine bestechend einfache Konstruktion wird oft kopiert. Kultstatus erreichen diese Fakes allerdings nicht.

WERTSCHÖPFUNGSKETTE

Effizientes Gestalten von Methoden

Lean Management Der Begriff – in deutschen Übersetzungen oft auch schlankes Management genannt – bezeichnet die Gesamtheit der Denkprinzipien, Methoden und Verfahrensweisen zur effizienten Gestaltung der gesamten Wertschöpfungskette industrieller Güter. Der Ursprung von Lean Management (LM) liegt in Japan, wenn auch nicht unter diesem Namen. Bei Toyota wurde aufgrund des Wettbewerbsdrucks von westlichen Automobilherstellern nach dem Zweiten Weltkrieg das Toyota-Produktionssystem (TPS) entwickelt. Während in den westlichen Unternehmen überwiegend auf das Zerlegen der Prozesse in kleine Schritte und auf Massenproduktion gesetzt wurde, um niedrige Stückkosten zu erzielen, lag der Fokus von Toyota stärker auf der Optimierung der Produktionsprozesse. Der Name Lean Management entstand später durch Forscher, die die Prozesse und das dahinterstehende TPS von Toyota untersuchten.

Zentrales Cockpit für den Datenfluss

Digitale Arbeitswelt Haben ERP-Systeme ausgedient? Nein, sie bleiben weiterhin das Herz eines Unternehmens und zentraler Motor für die Digitalisierung.

TANJA BERGER

Die Corona-Krise hat im März dieses Jahres bei vielen Unternehmungen eine Digitalisierungswelle losgetreten. Vom einen auf den anderen Tag mussten Belegschaften ins Homeoffice verlegt werden: Das war kein einfaches Unterfangen, vor allem dann, wenn die Geschäftsdaten nicht zentral und die Prozesse nicht durchgängig zur Verfügung standen. Gerade im Bereich Stahl und Metall wird gerne noch auf klassische Geschäftsmodelle gesetzt.

In den meisten Unternehmungen hat die Umstellung auf die digitale Arbeitswelt trotzdem hervorragend geklappt. Auch dann, wenn davor kein oder noch kein besonderes Augenmerk auf die Digitalisierung sowie auf ERP-Systeme gelegt worden war. Deshalb stellt sich die Frage: Sind ERP-Systeme damit obsolet geworden? Kann verzichtet werden auf das Enterprise Resource Planning, das die unternehmerische Aufgabe beinhaltet, Ressourcen wie Kapital, Personal, Betriebsmittel, Material sowie Informations- und Kommunikationstechnik im Sinne des Unternehmenszwecks rechtzeitig und bedarfsgerecht zu planen, zu steuern und zu verwalten?

Wo ERP überall helfen kann

Die digitale Abbildung der Geschäftsprozesse ist sehr aufwendig. Es müssen alle beteiligten IT-Systeme miteinander verbunden werden. Dazu muss man wissen, welche Daten wo benötigt werden. Gleichzeitig gilt es, die betrieblichen Abläufe digital darzustellen. Genau hier setzen ERP-Systeme ein. Als zentrales Cockpit organisieren ERP-Systeme den Datenfluss und gewährleisten den Prozessablauf. In der heutigen vernetzten Welt ist dies aber nicht mehr linear möglich. Das ERP muss flexibel, agil und tief integrationsfähig sein. Nur so kann ein Unternehmen von gewissen Ausprägungen der Digitalisierung wie der Einbindung von mobilen Endgeräten, Apps, Kundenportalen, Maschinen oder der Kommunikation zwischen verschiedenen Applikationen profitieren.

Die Administration automatisieren

In Zukunft wird im Zusammenhang mit der Digitalisierung die künstliche Intelligenz (KI) – und zwar vor allem das maschinelle Lernen – von grosser Bedeutung sein. Dabei werden die vorhandenen Daten gesammelt und analysiert, um damit künftige Ereignisse vorherzusehen. KI hilft aber auch, gewisse administrative Bereiche wie das Einlesen und Verarbeiten von eingehenden Rechnungen zu automatisieren.

Vielen KMU fehlen die Digitalisierungskompetenzen. Daher müssen sie extern teuer Dienstleistungen einkaufen. Damit sind sie abhängig von Dritten, dies zum Teil in wettbewerbsentscheidenden Bereichen. Vor allem für kleinere und mittlere Unternehmen ist es oft schwierig, geeignetes Personal in diesem Bereich zu rekrutieren. Wenn dies gelingt, ist es noch herausfordernder, die Auslastung zu gewährleisten und den Menschen nicht zu unterfordern. Es bietet sich daher an, auf interne Aus- und Weiterbildung zu setzten. Personen, die im Tagesgeschäft involviert sind, und jene, die Prozesse sehr gut kennen, haben ein enormes Potenzial und können einem internen Prozessteam zugeteilt werden. Wenn ihnen ein IT-System zur Verfügung steht, das es erlaubt, die Prozesse abzubilden, und das gleichzeitig gewährleistet, dass diese digitalisiert werden, können so Wettbewerbsvorteile gewährleistet werden. Damit sind ERP-Systeme alles andere als abgeschrieben. Sie bleiben weiterhin das Herz des Unternehmens und zentraler Motor für die Digitalisierung.

Tanja Berger, Marketing/Kommunikation, Lobos Informatik AG, Dübendorf.

ANZEIGE

EMANUEL AMMON, LUZERN

Peter Newec: Der Neffe von Rex-Erfinder Alfred Neweczerzal leitete in dritter Generation die Zena Swiss AG. Anfang Oktober 2020 verkaufte Newec das Familienunternehmen an den Messerspezialisten Victorinox in Ibach-Schwyz. In den kommenden Wochen wird die Produktion des Rex-Sparschälers von Affoltern am Albis nach Delémont in den dortigen Victorinox-Betrieb verlagert.

Ein Mausklick für sichere Bauten

Brandschutz Bauten aus Metall und/oder Stahl verlangen hohe Aufmerksamkeit in der Planung. Ein neues Tool zur Bemessung von Brandschutzwiderständen vereinfacht die Wahl der geeigneten Schutzmassnahmen.

NATALIE MELERI

Die Herausforderungen im Brandschutz sind in der Stahl- und Metallbaubranche gross. Anders als andere Materialien – wie zum Beispiel Holz – brennen Stahl und Metall nicht. Hingegen verlieren diese Werkstoffe bei Feuer und damit einhergehender Hitzeeinwirkung ihre Festigkeit. Sie erfüllen damit ihre statischen Aufgaben nicht mehr.

Deshalb muss bereits bei der Planung eines Bauwerks Augenmerk auf den Brandschutz gelegt werden. Die verschiedenen konstruktiven Möglichkeiten müssen bewertet werden. Das ist eine komplexe Aufgabe für alle Beteiligten. Die Branche arbeitet deshalb stets an neuen Lösungen und Hilfsmitteln.

ETH besitzt ein breites Fachwissen

Verbessert werden müssen das Wissen, wie Brandschutz bemessen wird, sowie der Zugang zu Hilfsmitteln. Diese Meinung vertritt Myriam Spinnler, die Geschäftsleiterin des Stahlbau Zentrum Schweiz (SZS), Zürich. Das SZS ist das Kompetenzzentrum des hiesigen Stahlbaus und vereint unter anderem Stahlbauunternehmen, Zulieferer und Stahlhändler. «Unsere technische Beratung erreichen viele Anfragen zum Thema Brandschutz», erklärt Spinnler. Deshalb entwickelt das SZS zurzeit in Zusammenarbeit mit der ETH Zürich ein Hilfsmittel, welches schnell und einfach einen Überblick über die vorhandenen Brandschutzmöglichkeiten geben soll. Es sei nicht das erste Mal, dass man mit der ETH zusammenarbeite. Der rege Wissenstransfer trage einerseits gefragte Forschungsfragen an die Hochschule heran und liefere anderseits praxisrelevante Antworten, die den Mitgliedern des SZS zugutekommen, hält die SZS-Geschäftsleiterin fest.

BEGRIFFSERKLÄRUNG

Was ist Stahl? Was sind Metalle?

Unterschied Was ist die Differenz zwischen Metall und Stahl? Die Antwort ist einfach: Eisen – um nur ein Beispiel zu nennen – ist ein reines Metall. Stahl hingegen ist eine Legierung aus verschiedenen Metallen, in der Eisen allerdings eine dominierende Rolle spielt.

Das neue Tool trägt den einfachen Namen «Steeltool Brandschutz» und erleichtert Planern die Berechnung des benötigten Brandschutzes für Stahlbauteile. Der Nutzer muss lediglich das Bauteil und die verschiedenen Anforderungen – wie zum Beispiel den gewünschten Brandwiderstand und die Beanspruchungsart – eingeben. Das Tool berechnet dann die ungeschützte Brandwiderstandsdauer und schlägt Brandschutzprodukte mit den jeweiligen Aufbaustärken respektive Schichtdicken vor, um den gewünschten Brandwiderstand zu erreichen.

Rasch zu gewünschten Antworten

Anders als bei anderen Bauweisen können Brandschutzmassnahmen für den Stahlbau nicht einfach vom Konstrukteur aus einer Tabelle abgelesen werden, sondern müssen durch einen Ingenieur berechnet werden. Anstelle von aufwendigen Berechnungen mittels spezialisierter Software oder händischen Berechnungen können mit dem neuen Tool schnell verschiedene Brandschutzmassnahmen verglichen werden. Diese Vergleichsmöglichkeiten machen das Tool einzigartig, denn bisher verwenden Planer meist ihnen bekannte Produkte. «Mit dem Steeltool Brandschutz lernen Planende neue Produkte kennen und können Brandschutzmassnahmen effizienter und auf ihre Anwendungsfälle zugeschnitten auswählen», sagt SZS-Geschäftsführerin Spinnler. Das sei nicht nur wirtschaftlicher, sondern im Endeffekt auch ökologischer.

Das Tool bietet jedoch nicht nur den eigenen Mitgliedern, die es kostenlos nutzen können, Vorteile. Das SZS befindet sich in aktiven Verhandlungen mit diversen Herstellern von Stahl und Metallen für Bauten. Denn Ziel ist, nicht nur eine schnelle Vergleichsmöglichkeit von Brandschutzmassnahmen anzubieten, sondern auch gleich den Kontakt zum Produzenten herzustellen, über welchen die benötigten Baumaterialien bezogen werden können. «Wir möchten es für den Benutzer so einfach wie möglich machen. Er soll sich möglichst schnell direkt mit den Fachpersonen des Herstellers in Verbindung setzen können», erklärt Spinnler.

Das Tool wird Anfang 2021 lanciert. Einige Hersteller konnte das SZS bereits für die Zusammenarbeit gewinnen, mit anderen stehe man noch in aktiven Gesprächen. Was im Vordergrund mit nur einem Mausklick funktioniert, ist im Hintergrund erheblich komplizierter. Bei jeder Produktanpassung müssen die neuen Daten wieder ins System eingespeist werden, damit die Richtigkeit der Resultate gewährleistet werden kann. Wenn das Tool erst einmal läuft, wird es vielen Unternehmen – ob Planer oder Hersteller von Bauteilen – den Alltag erleichtern.

Natalie Meleri, Kommunikation, metal.suisse, Dachorganisation Stahl-, Metall- und Fassadenbau, Zürich.

Recycling ist gut, Wiederverwendung besser

Weiterbildung Ein neues Bildungstool soll Fachpersonen helfen, Hybridbauten so zu planen, dass deren Materialien zirkulär eingesetzt werden können.

NATALIE MELERI

Die Bildungslandschaft Schweiz ist vielfältig. In jeder Branche gibt es zahlreiche Aus- und Weiterbildungsangebote. Gerade die Digitalisierung führt zu immer neuen Lehrgängen. Auch in der Baubranche gibt es laufend neue Weiterbildungen zum Thema. So wurde beispielsweise an der Zürcher Fachhochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) im Departement Architektur, Gestaltung und Bauingenieurwesen der Weiterbildungslehrgang «Stahlbauhybride entwerfen und konstruieren» vom Institut Konstruktives Entwerfen lanciert. Das Angebot richtet sich an Ingenieure und Architekten beider Geschlechter und hat zum Ziel, das Auge für das Management der verschiedenen Schnittstellen zwischen Gewerken und Materialien zu schärfen. Zum ersten Mal stattgefunden hätte der Weiterbildungslehrgang im letzten Frühling. Aufgrund des Corona-Lockdowns musste er jedoch verschoben werden.

Hybridbauten mit Stahl sind Alltag

«Hybridbauten sind ein aktuelles und wichtiges Thema», sagt Patric Fischli-Boson, der Dozent des Lehrganges an der ZHAW. Diese Bauart zeichnet sich dadurch aus, dass verschiedene Materialien miteinander kombiniert werden. Ein Hybridbau beginnt deshalb bereits mit der Planung. Die verschiedenen Materialien sollen möglichst dort eingesetzt werden, wo sie Sinn ergeben und effizient sind.

Stahlbauten sind fast immer auch Hybridbauten. Mit der digitalen Planung von Bauprojekten ergeben sich neue Möglichkeiten und Chancen, Hybridbauten ressourcenschonend und nachhaltig zu gestalten. «Die Herausforderung besteht darin, hybride Bauten so zu entwickeln, dass eine Demontage und Wiederverwendung von einzelnen Bauteilen oder ganzen Elementen möglich werden. Diese zusätzlichen Loops der Wiederverwendung erhöhen die Lebensdauer von Bauelementen und sind ein wichtiger Aspekt einer zirkulären Bauwirtschaft», erklärt Fischli-Boson.

Komplette demontierte Bauteile sollen wiederverwendet werden.

Den Kreislauf schliessen

Nebst Hybridbauten und der Digitalisierung ist das Konzept Kreislaufwirtschaft in der Baubranche ein aktuelles Thema. Das Ziel der Kreislaufwirtschaft ist es, Materialien ganzheitlich weiterverwenden zu können, ohne dass diese beispielsweise umgeformt werden müssen (siehe auch Seite 38). Deshalb unterscheidet sie sich deutlich vom Recycling, dessen Prozess viel Wasser und Energie verschlingt. «Recycling ist in der Schweiz bereits gut etabliert. Ungefähr 95 Prozent des neuverbauten Stahls bestehen aus Stahlschrott. Bei der Wiederverwendung sind wir hingegen noch lange nicht so weit», sagt Myriam Spinnler vom Stahlbau Zentrum Schweiz (SZS), der Mitinitiantin des neuen Lehrgangs an der ZHAW.

Eine Online-Plattform, welche mittels eines Ressourcenkatalogs den Einsatz von zirkulären Materialien fördert, ist momentan im Aufbau. Die Plattform wird von mehreren grösseren Bauunternehmen der Schweiz mitgetragen. Der neue Weiterbildungslehrgang möchte den Teilnehmenden unter anderem die Bedeutung einer gesamtheitlichen Planung vermitteln. Denn die Bedürfnisse der Kreislaufwirtschaft können nur von Fachpersonen abgedeckt werden, welche die Gesamtheit der Prozesse verstehen.

Bafu bestätigt die Wichtigkeit

Die Dringlichkeit des Ausbaus von wiederverwendbaren Baumaterialien wird durch einen im Mai dieses Jahres veröffentlichten Bericht des Bundesamts für Umwelt (Bafu) zusätzlich unterstrichen. Die neu lancierte Weiterbildung «Stahlbauhybride entwerfen und konstruieren» trifft damit exakt den Nerv der Zeit.

Natalie Meleri, Kommunikation, metal.suisse, Dachorganisation Stahl-, Metall- und Fassadenbau, Zürich.

So wird der Standort Schweiz gestärkt

Metallhandwerk Creametal produziert seit zwanzig Jahren Lösungen, die den Geländerbau effizienter machen. KMU können damit ohne industrielle Fertigung auskommen.

NATALIE MELERI

Designklassiker: 2004 widmete die Schweizer Post dem Sparschäler, neben der SBB-Bahnhofsuhr und dem Corbusier-Sofa, eine 15-Rappen-Briefmarke.

EMANUEL AMMON, LUZERN

Günstiger, schneller und in grösseren Mengen: Die Industrialisierung macht vor kaum einem Produkt Halt. Die Herstellung in Billiglohnländern ist denn auch schon lange gang und gäbe. Dass dies jedoch nicht immer die beste Lösung ist, davon ist Mario Weber, Geschäftsführer von Creametal, Kappelen, überzeugt. Das Berner Ideenunternehmen entwickelt und produziert Fertigungshilfen für das Metallhandwerk – wie etwa Schlossereien – und konzentriert sich insbesondere auf den Geländerbau. Die Creametal-Produktionspalette unterstützt vor allem kleine und mittlere Metallbauunternehmen im Fertigungsprozess.

Innovation durch Notwendigkeit

Die Geschichte von Creametal startet im Jahr 1997. Das Berner Metallbauunternehmen Karl Zimmermann AG sucht nach einer Möglichkeit, Geländer effizienter zu produzieren. Gemeinsam mit einem Partner konzipiert und entwickelt das Unternehmen Crea-Star, die verstellbare Vorrichtung zur Fertigung von Staketengeländern aller Art.

Ursprünglich war die Schweisslehre für den Geländerbau lediglich für den Eigengebrauch gedacht. Die Innovation stellte sich jedoch rasch als Lösung für das Schliessen einer Marktlücke heraus. Denn bei der herkömmlichen Geländerfertigung entstehen schnell Folgefehler. Mit Crea-Star können solche Probleme vermieden werden. Das führt zu einer erheblichen Zeitersparnis im Fertigungsprozess.

Bis heute bleibt das erste Produkt von Creametal das erfolgreichste der Firmenpalette. «Mit Crea-Star können wir ein Bedürfnis abdecken», erklärt Geschäftsführer Mario Weber. «Aufträge schnell erledigen zu können, ist heute wichtiger denn je.» Der typische Kunde von Creametal ist der Zehn-Mann-Metallbaubetrieb. Dank den Helferlein des Berner Unternehmens können kleinere Unternehmen mit den grossen Mitbewerbern mithalten und bedeutende Projekte an Land ziehen. «Wir vereinfachen mühsame Schritte wie zum Beispiel händische Berechnungen. Durch diese Art von Automatisierung reduziert sich die Produktionszeit eines Geländers um bis zu 50 Prozent», so Weber. Die Weiterentwicklung bestehender sowie die Entwicklung neuer Produkte erfordern einen eingehenden Blick in die Praxis. Die Mitarbeitenden von Creametal sind, wie Weber ebenfalls, oft gelernte Metallbauerinnen und -bauer und kennen deshalb die Bedürfnisse ihrer Kundschaft. Das allein reiche jedoch nicht, meint der Geschäftsführer: «Auch Kunden tragen regelmässig ihre Ideen an uns heran, die wir jeweils eingehend prüfen und zum Teil dann umsetzen.»

Crea-Star: Stäbe einlegen, Schere einstellen, schweissen – mit der patentierten Schweisslehre können Geländer in kurzer Zeit gefertigt werden.

CREAMETAL

Bevor jedoch neue Lösungen ins Sortiment aufgenommen werden, wird ein Prototyp gebaut, welcher von ausgewählten Kunden getestet wird. «Wir bringen nichts auf den Markt, das von unseren Produkttestern nicht für gut befunden wird», begründet Weber.

Wertschöpfung in der Firma behalten

Dass das Unternehmen nur Produkte anbietet, die einem realen Bedürfnis entsprechen, widerspiegelt sich in seinem Erfolg. Mit seinen Lösungen trägt Creametal dazu bei, dass KMU die Wertschöpfung in ihrem eigenen Unternehmen behalten und gar steigern können, indem sie nicht auf industriell gefertigte Produkte aus dem Ausland zurückgreifen müssen.

Natalie Meleri, Kommunikation, metal.suisse, Zürich.

ANZEIGE