

Interview mit Ingolf Planer, President und CEO von Aluminium Menziken Extrusion über die strategische Ausrichtung des Unternehmens

Alu Menziken: Die Kunden schätzen Produktivität und Professionalität

Die Alu Menziken Gruppe (AME) errichtet einen neuen Produktionsstandort in Satu Mare in Rumänien. (s. Titelseite). Aluminium Praxis sprach mit AME-CEO Ingolf Planer über die zukünftige Strategie des Unternehmens im Strangpressmarkt.

APR: Herr Planer, in der Vergangenheit haben viele Schweizer Unternehmen - auch aus der Aluminiumindustrie - Standorte ins europäische Ausland verlagert oder neu errichtet. Welche Beweggründe stehen hinter der Errichtung des neuen Werks in Rumänien?

Ingolf Planer: Wie bei all unseren Entscheidungen steckt der Kundenwunsch dahinter. Viele Kunden haben von uns die Möglichkeit gefordert, sie von einem osteuropäischen Standort beliefern zu können. Viele unserer Kunden haben selbst Standorte in Ost-, oder Südosteuropa. Aus diesem Grund wollten wir unser Standort-Angebot erweitern. Auf Rumänien im Speziellen fiel die Wahl, weil unsere Schwesterfirma, UAC - Universal Alloy Corporation (Hersteller von „hard alloy“ Aerospace Komponenten), bereits seit 2009 im Norden Rumäniens ein Werk betreibt, welches mittlerweile 1.100 Mitarbeiter hat. Unsere Gruppe hat in diesem Land Erfahrungen gesammelt und viele Erfolge umgesetzt.

APR: Für welche Zielmärkte wird das neue Werk in Rumänien produzieren?

Ingolf Planer: Zuerst wird uns die neue Bolzen-Gießerei in Rumänien selbst beliefern. Wir werden damit unabhängig von externen Zulieferern sein, denn unsere jetzige Gießerei in der Schweiz kann uns aufgrund ihrer geringen Kapazität nur zu einem Bruchteil versorgen.

Bei Profilen werden wir Kunden im gesamten Spektrum der 3xxx, 5xxx, sowie 6xxx Legierungen beliefern. Der Fokus liegt jedoch klar in den Bereichen Pneumatik, wo wir bereits jetzt ein Alleinstellungsmerkmal besitzen, im Bereich Automotive, sowie Luftfahrt - also dort, wo wir jetzt bereits stark sind.

APR: Die Alu Menziken Gruppe besteht aus der Alu Menziken Extrusion AG mit Werken in Reinach und Menziken sowie aus der Alu Menziken Euromotive GmbH in Ranshofen. Wie werden Sie das neue Werk in Rumänien in die strategische Ausrichtung der Gruppe eingliedern?

Ingolf Planer: Zuerst war dieser Schritt aus Kapazitätsgründen notwendig, v.a. wegen der Gießerei. Weiters werden durch die 2 neuen Pressen in Rumänien (Container Size 5", 12") 2 alte Pressen am Standort Schweiz ersetzt. Die restlichen 3 Pressen in der Schweiz bleiben weiterhin erhalten. Wir können jedoch dann im Bereich sehr kleiner und großer Profile zusätzliche Kapazitäten anbieten, die wir heute nicht haben. In diesen Bereichen sind unsere

Produkte sehr nachgefragt, da wir unsere Arbeit anscheinend ganz gut machen. Drittens brauchen wir Platz für weitere Kapazitäten im Bereich der Bearbeitung und Assemblierung. Unsere Kunden wollen nicht mehr nur Halbzeug, sondern einbaufertige Komponenten - ein Beispiel: für einen Top-Kunden stellen wir Flugzeugsitz-Strukturen her. In der Schweiz wird der Bolzen gegossen, das Profil extrudiert, CNC-bearbeitet und die Oberfläche behandelt. Dann geht's nach Ranshofen, es wird umgeformt, lackiert, vernietet und einbaufertig assembliert. Zum Kunden geht ein fertiges Produkt in dessen Umlauf-Verpackung. Das ist strategisch unser Ziel und das stoßen wir an unseren derzeitigen Standorten an Platz und Kapazitätsgrenzen - und dafür braucht's einen zusätzlichen Standort.

APR: AME hat eine starke Position und einen hervorragenden Ruf in seinem Heimatmarkt. Die Bedeutung der Produktionsstandorte in Menziken und Reinach wurden in der metallurgischen Kompetenz und Technologie den vergangenen Jahren gestärkt. Welche Bedeutung werden die Schweizer Standorte - und Euromotive in Ranshofen - in Zukunft haben?

Ingolf Planer: In Menziken und Reinach bleibt die volle Kompetenz erhalten und wird sogar ausgebaut. Beispiel Gießerei: Durch die neue Gießerei in Rumänien kann sich die Gießerei in Reinach viel besser auf Legierungsentwicklung mit Kunden konzentrieren, weil sie nicht 3-schichtig auf Vollast unseren Bolzenbedarf gießen muss. Die Schweiz wird weiterhin neue Produkte produktions- und transferfähig machen. Die Euromotive in Ranshofen läuft beinahe auf Vollast, das weitere Wachstum ist dort nur schwer abbildbar. Nach der Öffnung des Rumänischen Werks kann sich die Euromotive noch besser auf die Rolle des OEM Partners in der Luftfahrt und Automotive konzentrieren. Hochvolumige und „eingefahrene“ Aufträge können in Rumänien abgebildet werden. Ranshofen wird mit den Europäischen Premium Fahrzeugherstellern, wie auch mit weltweiten Luftfahrtkunden an neuen Produktgruppen arbeiten, die Kompetenz wird auch hier ausgebaut und in den kommenden Jahren um Themen wie Simulation, Finite-Elemente Berechnung, etc. erweitert.

APR: Wie beeinflusst der starke Franken (oder der schwache Euro) Strategie und Geschäftsentwicklung von Alu Menziken?

Ingolf Planer: Natürlich war der starke Franken in den letzten Jahren nicht profitfördernd. Er hat uns aber auch gezwungen, jedes Jahr an unserer Produktivität und Professionalität zu arbeiten. Ein Umstand, den unsere Kunden zu schätzen wissen. Um Ihnen eine Vorstellung zu geben, welche Anstrengungen unser Team erfolgreich gemeistert hat, möchte ich nachfolgendes Beispiel erwähnen: als ich 2012 als Verwal-



Ingolf Planer
President und CEO der
Alu Menziken Extrusion AG

tungsratspräsident begann, haben wir bei einem Kurs von fast 1,25 hohe Verluste geschrieben, nun machen wir bei 1,06 zum Euro Gewinne - dem Team der Alu Menziken kann ich gar nicht genug für ihren Einsatz danken. Uns trifft der Franken nur mehr in den Personalkosten an den Standorten Reinach und Menziken, nach Eröffnung unseres neuen Werkes in Rumänien nur mehr bei einem Drittel der Belegschaft. Und da nur im Bereich niedrig qualifizierter Arbeit überdimensional, denn einen Top-Metallurgen mit Hochschulabschluss und Erfahrung bekommt man in Rumänien auch nicht geschenkt. Die Lösung bei niedrig qualifizierter Arbeit war Automatisierung - wir haben unsere Aufgaben gemacht und sind voll konkurrenzfähig, sonst wären wir ja nicht so erfolgreich.

APR: Die Kunden für Strangpressprodukte - insbesondere aus den Märkten Luftfahrt und Automotive - werden immer anspruchsvoller und internationaler. Wie reagiert AME darauf?

Ingolf Planer: Wie bereits erwähnt, wir begleiten unsere

Kunden von der Idee weg. Wir entwickeln gemeinsam Legierungen, fahren Versuche mit neuen Werkstoffen, sind in der Prototypenphase ein intensiver Sparring Partner. Das können wir natürlich über die gesamte Wertschöpfungskette erst seit 2 Jahren anbieten, als wir die Euromotive gekauft haben.

APR: Der deutsche und europäische Strangpressmarkt ist durch Überkapazitäten gekennzeichnet. Wie behauptet sich AME in dieser sehr preis-sensiblen Marktumgebung?

Ingolf Planer: Wir bekommen meist die Produkte, die andere Hersteller nicht hinkriegen. Wir haben unsere Position durch Qualitäts- und Technologieführerschaft erlangt, nicht durch den billigsten Preis.

APR: Auf den europäischen Profilmärkten herrscht ein starker Wettbewerbsdruck mit großen Überkapazitäten. Wie kommt AME damit zurecht?

Ingolf Planer: Wir sind keine Tonnen-getriebene Organisation, wir haben uns wie gesagt auf Nischen wie z.B. Pneumatik oder den high-end Maschinenbau spezialisiert und Überkapazitäten sind für uns weniger das Thema. Ich fürchte, mit unserem „Set-up“ werden wir nie der Billigste sein und lassen uns auf den Kampf nicht ein, zu jedem Preis Kapazitäten zu füllen. In unserem Bereich des veredelten Profils mit besonders niedrigen Toleranzen, sowie der kompletten Komponente sehen wir eine gute Nachfrage.

APR: Wie sehen Sie die Wachstumsmöglichkeiten von AME im automobilen Leichtbau?

Ingolf Planer: Wir sehen dort stark steigende Nachfrage, Aluminium wird noch viel mehr

Stahl im Fahrzeug substituieren, als prognostiziert. Und auch wenn wir Alu Menziken heißen - wir beschäftigen uns nicht nur mit Aluminium. Unsere Nähe zu den deutschen Premium-Herstellern lässt es zu, dass wir in vielen Versuchsreihen im Bereich Crash Management Systeme, Sitzstrukturen, Lastaufnehmende Komponenten und Batterieboxen dabei sind.

APR: Der Trend zum automobilen Leichtbau hält unvermindert an. Leichtbau bedeutet aber nicht immer den Einsatz von Aluminium. Sehen Sie den Werkstoff für den kommenden Substitutionswettkampf gut gerüstet?

Ingolf Planer: Bei der unendlichen Suche nach Effizienz und Fahrdynamik kämpfen Autohersteller und Zulieferer um jedes Gramm. Mit Stahl allein ist es längst nicht mehr getan, doch Karbon ist teuer, auch Magnesium ist teuer und somit wird Aluminium immer wichtiger. Ein intelligenter Materialmix um Aluminium herum (Stahl, Karbon, Magnesium) dürfte in der Zukunft die Lösung sein.

Die OEMs legen Wert darauf, dass die Karosserie nicht nur sehr leicht, sondern auch extrem verwindungssteif ist. Der beste Wert in dem Segment wurde mit speziellen Aluminiumprofilen, Aluminiumgussteilen sowie Aluminiumblechen erreicht, da diese Aluminiumprodukte steifer und zugleich dünner sind. In jedem Fall wird der Anteil von unseren Aluminiumprodukten bei allen Fahrzeugkategorien in der Zukunft noch wesentlich steigen.

Ein weiteres Argument für den steigenden Einsatz von Aluminium im automobilen Leichtbau ist die sehr gute Rezyklierung von Aluminium, was ein wesentlichen zusätzlichen Vorteil gegenüber Karbon bietet.

APR: In welchen Anwendungen und Einsatzgebieten im Automobil sehen Sie mittelfristig eine steigende Nachfrage und weiteres Potenzial für den leichten Werkstoff?

Ingolf Planer: Ein signifikantes Beispiel ist die Elektrifizierung des Antriebsstrangs, es gibt dem Leichtbau neuen Schwung: Die Leistungselektronik, E-Motoren und vor allem die Batterie mit ihrem Gehäuse, das sie vor äußeren Einflüssen schützt, bringen zusätzliches Gewicht ins Fahrzeug.

Dieses zusätzliche Gewicht muß mit Leichtbaumaterialien wie z.B. erhöhtem Anteil an Aluminium kompensiert werden, um die Reichweiten der E-Fahrzeuge zu erhöhen, bzw. bei Fahrzeugen mit Verbrennungsmotoren den CO₂- und NO_x Gehalt zu reduzieren und den Verbrauch zu senken.

Ein weiteres Beispiel: bis 2018 wird erwartet, dass der Anteil von CMS-Systemen (Crash Management Systemen) aus Aluminium 30 % des EU (Europäische Union)-Markts und 20 % des US-Markts ausmachen wird.

Die richtige Leichtbaumaterialauswahl und Bauweise fordern die Entwickler hier besonders. OEMs arbeiten intensiv an neuen Fahrzeugarchitekturen. Der Ansatz lautet: Revolution im Konzept und Evolution im stofflichen Leichtbau. Das bietet großes Potenzial - speziell für die Aluminiumkomponenten - Zulieferer.

Generell werden Alu-Extrusionsprofile, sowie einbaufertige Alu-Komponenten und Alu-Systeme für Automobilhersteller im Bereich der Fahrzeugstruktur, sowie bei Batterieboxen für Hybrid- und Elektrofahrzeuge immer wichtiger. In beiden Bereichen sind wir als AME Gruppe sehr gut aufgestellt.

APR: Herr Planer, vielen Dank für das Gespräch.