

Aluminium Laufen AG: Fokus auf anspruchsvolle Kundensegmente und Produkte

Aluminium Laufen: Als Komplettanbieter erfolgreich

Mit einem klaren Konzept stellt sich die Aluminium Laufen AG den Herausforderungen der Branche und dem Problem des starken Schweizer Franken: Das Unternehmen hat sein Portfolio umfassend – und in dieser Konsequenz neu – auf die wichtigsten Kundengruppen ausgerichtet. Flankiert wird die Strategie von einem stetig wachsenden Serviceangebot.

Kundenorientierung“ klingt nach einer Selbstverständlichkeit in der strategischen Planung von Unternehmen. Bei Alu Laufen wirkt dieser Begriff durch alle Unternehmensbereiche hindurch bis ins Herz der Prozesskette. „Die Anforderungen innerhalb unseres Kundenstamms sind sehr unterschiedlich. Uns ist wichtig, unseren Mitarbeitern diese Kundensegmente wirklich nahe zu bringen und bekannt zu machen. Deshalb werden sie genau auf diese Anforderungen eingestellt und geschult“, sagt CEO Patrick Villiger.

Dabei setzen die Liesberger Alu-Spezialisten ganz gezielt auf eine breite Kundenbasis. „Wir haben 800 aktive Kunden.



Planen die Zukunft der Aluminium Laufen: Michael Späth (l.), Verkaufsleiter Profile und Patrick Villiger, CEO der Aluminium Laufen AG

Das hilft uns und wir versprechen uns davon eine gewisse Robustheit. Die Abhängigkeit von wenigen Großkunden birgt große Risiken“, so das Credo des Geschäftsführers. Der Exportanteil liegt derzeit bei 50 Prozent, Hauptabsatzmarkt ist Europa. Die Waren gehen

aus dem Laufental vor allem nach Deutschland, Frankreich, die Benelux-Staaten und Österreich.

Auch die Produktionsprozesse, Dienstleistungen und das Serviceangebot sind auf die verschiedenen Zielgruppen hin ausgerichtet und so weit

wie möglich optimiert. Patrick Villiger gibt die Marschrichtung vor: „Wir sehen uns als Komplettanbieter. Wir sind noch nicht ganz am Ziel angekommen, aber auf einem guten Weg.“

So liegt der Fokus seit zwei Jahren stärker auf der Bearbeitung der produzierten Halbzeuge. Das Unternehmen investierte in fünf neue CNC-Anlagen und Bearbeitungszentren. Das Partnernetz für die Oberflächenveredelung wurde ausgebaut und gleichzeitig gestrafft. Biegen als weitere Bearbeitungskompetenz ist bereits in der Umsetzung. „Die Prozesskette Biegen – Bearbeiten – Vergüten von Aluminium spart Gewicht im Vergleich zur nachträglichen Formgebung“, erklärt Patrick Villiger die Idee dahinter.

Die klare – und in dieser Konsequenz neue – Ausrichtung ist vor allem der Währungsproblematik und der ausländischen Konkurrenz geschuldet. Damit kämpft die gesamte Schweizer Aluminiumindustrie bereits seit Längerem. Alu Laufen entschied sich vor einigen Jahren dafür, den Kampf am heimischen Standort aufzunehmen, auch wenn man im Bereich Guss nicht mehr auf einen zusätzlichen Low-Cost-Standort verzichten kann (siehe Kasten links).

„Im Jahr 2015 haben wir uns von der Masse verabschiedet.



Treue Mitarbeiter: Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit der Alu Laufen Mitarbeiter liegt bei rund 15 Jahren



Mit insgesamt drei Strangpressen kann Aluminium Laufen auf die verschiedensten Kundenwünsche reagieren. Auftragsspitzen können so auf verschiedenen Pressen verteilt werden.

Neuer Produktionsstandort in Nordafrika geplant

Das Geschäftsjahr 2016 endete für die Aluminium-Laufen im Vergleich zum Vorjahr trotz erheblichem Umsatzrückgangs mit einem verbesserten finanziellen Ergebnis. Obwohl die Märkte durch eine hohe Unsicherheit geprägt sind, betrachtet das Unternehmen die Wachstumsperspektiven verhalten optimistisch.

Ein schrumpfender Binnenmarkt durch die zunehmende Abwanderung von Kunden mit lukrativen Großaufträgen, hoher Wettbewerbsdruck und operative Verbesserungen prägen das finanzielle Ergebnis. Der Erlös reduzierte sich auf 78 Millionen CHF (Vorjahr: 93,2 Millionen CHF). Bei verbuchten Abschreibungen von 74 Millionen CHF wird im Berichtsjahr

ein Jahresverlust nach Steuern von 4,2 Millionen CHF (Vorjahr: CHF 8,2 Mio.) ausgewiesen, der durch Sondereffekte zusätzlich belastet wurde.

Trotz der ungenügenden Rentabilität sei die Finanzierung des Unternehmens mit einer Eigenkapitalquote von über 80 Prozent gemäß bereinigtem Abschluss gesund, so die Alu Laufen in einer Mitteilung.

Um den herausfordernden Veränderungen der langfristig stagnierenden Absatzmärkte in Europa zu begegnen, hat die Aluminium Laufen die Absicht, mit einem strategischen Partner aus der Aluminiumindustrie in Nordafrika einen Produktionsstandort für einbaufertige Gusskomponenten zu eröffnen. Ziel sei es, die

vorhandenen Wachstumsperspektiven in Europa zu nutzen und die weitere Fokussierung auf einbaufertige Produkte mit höchster Komplexität und Servicedienstleistungen am Schweizer Standort abzusichern. Neben dieser Maßnahme würden die weitere Automatisierung der Produktion und die Produktivitätssteigerung in allen Bereichen vorangetrieben.

Die schwierige konjunkturelle Situation wird auch 2017 weiter anhalten. Trotz der aktuellen konjunkturellen und politischen Unsicherheiten in den Absatzmärkten und den herausfordernden Bedingungen in der Zulieferindustrie beurteilt die Aluminium Laufen die mittelfristigen Zukunftschancen vorsichtig positiv.

Wir haben uns auf das besonnen, was wir am besten können“, sagt CEO Patrick Villiger über die Neustrukturierung weg von den Tonnagen hin zu individuellen Lösungen. Diese zielgenaue und konsequente Ausrichtung auf die eigene Kundenstruktur ist das Ergebnis eines Findungsprozesses, bei dem viele Steine umgedreht und viele Rädchen verstellt wurden.

Für ein Traditionsunternehmen wie Alu Laufen war das kein leichter Weg. Seit 1927 produziert das Unternehmen im Kanton Basel-Landschaft. Die Wurzeln liegen im Aluminiumguss. Seit 1935 ist es auch auf die Fertigung von Strangpressprodukten spezialisiert. Für Patrick Villiger und seine Kollegen aus der Geschäftsleitung wie Michael Späth, zuständig für Marketing/Verkauf, waren diese Tradition und das vorhandene Know-how wichtige Bausteine zur erfolgreichen Neuausrichtung. Schon immer nahm Alu Laufen für sich in Anspruch, Qualitätsprodukte auf den Markt zu bringen. Das Know-how verbleibt dank einer geringen Personalfuktuation in den eigenen Reihen. Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit von rund 15 Jahren liegt knapp fünf Jahre über dem deutschen Durchschnitt. „Man kommt zu uns und bleibt bei uns“, bringt es Patrick Villiger auf den Punkt.

Heterogenes Kundennfeld

Zu den zentralen Zielsegmenten gehört das Projektgeschäft, bei dem die Liefergeschwindigkeit und das Einhalten der oft knappen Termine im Vordergrund stehen. „Gerade

bei der Herstellung der Presswerkzeuge agieren wir sehr schnell. Da geht es um Wochenfristen. Wir bieten zudem eine hohe Flexibilität, weil wir die gesamte Prozesskette kontrollieren“, sagt Patrick Villiger. Fast 100 Prozent der Presswerkzeuge werden selber hergestellt. Das sind etwa 60 bis 80 Formen im Monat plus etwa 20 Ersatzformen.

Auch auf kleinere und mittlere Unternehmen sowie das Handwerk haben sich die Liesberger Spezialisten eingestellt. Schließlich werden in Liesberg auch Kleinslose bedient. „Diese Kunden schätzen besonders den persönlichen Kontakt. Sie sind oftmals keine Experten im Werkstoffbereich und holen sich das Wissen von außerhalb, also von uns. Das erfordert eine hohe Beratungskompetenz und Nähe zum Kunden“, so die Erfahrung des CEO.

Ganz andere Anforderungen stellen Kunden mit besonderen Lösungsschwerpunkten an die Entwicklung und Fertigung bei Alu Laufen. „Diese Aufträge gehen weit über den Standard hinaus. Die Kunden wollen sich den Rücken freihalten für ihr Kerngeschäft und outsourcen die Speziallösungen“, erklärt der CEO und nennt mit der altherwürdigen Schweizer Uhrenindustrie ein Beispiel. „In dieser Branche sind eine besondere Oberflächenqualität, die optimierte Zerspanung und besondere Festigkeiten gefragt. Wir haben Sonderlösungen gefunden, für die mit dem Kunden allerdings Exklusivität vereinbart wurde“, sagt Patrick Villiger.

→ Fortsetzung Seite 11

(Anzeige entfernt)

→ Fortsetzung von Seite 10



Die Wurzeln der Aluminium Laufen liegen im Aluminiumguss

Die über Jahrzehnte gewachsene Fertigung bietet die Voraussetzungen, das heterogene Kundenfeld entsprechend zu bedienen. Dazu gehört der Werkzeugbau, der eine hohe Kompetenz bündelt und Flexibilität garantiert. Gleiches gilt für die – nach Einschätzung des Geschäftsführers – überdurchschnittlich vielen Legierungsvarianten.

Transparente Prozesse

Ein weiterer Baustein ist das Personal. Patrick Villiger weiß: „Es ist wichtig, dass die Mitarbeiter diese Anpassungsprozesse mittragen. Wir haben Mitarbeiter, die diesen Weg mitgehen und sich auf die unterschiedlichen Ansprüche einstellen.“ Im Personalbereich konnte Alu Laufen nicht nur in puncto Qualität auf die

Veränderungen in der Branche reagieren. Dank des flexiblen Arbeitsmarktes in der Schweiz und der Bereitschaft der Mitarbeiter wurden in der Vergangenheit auch verschiedene Auslastungsgrade gefahren.

Das vor drei Jahren implementierte ERP-System spielt für die erfolgreiche Neuausrichtung auch eine wichtige Rolle. Sämtliche Maschinenparameter sind hinterlegt, die Rückmeldung in das System bringt Transparenz in die Prozesse. „Das ist ein sehr dynamisches und genaues System, das einen guten Überblick verschafft. Das gilt auch für die Produktionstermine. Wir erreichen eine Liefertreue von 98 Prozent, was unsere Kunden sehr schätzen“, ist Patrick Villiger stolz. Da diese Unternehmenskennzahl aus dem Prämiensystem der Mitarbeiter eingetragt, freut sich sicher auch die Belegschaft über diesen Wert.

Die strategische Positionierung wirkt sich nicht nur auf das Produktangebot aus, sondern auch auf das Preisgefüge. In Liesberg hat man die Erfahrung gemacht, dass Kunden sehr wohl bereit sind, für Qualität und Service zu bezahlen. „Einige Kunden merken, dass sie diesen oder jenen Service gar nicht brauchen – oder eben doch. Und dann werden diese Leistungen auch entsprechend honoriert“, so die Erfahrungen von Michael Späth, Verkaufsleiter Profile.

Vernetzung mit den Kunden

Um den Servicegedanken konsequent umsetzen zu können, haben die Verantwortlichen bei Alu Laufen die Serviceanteile am Produktportfolio separiert. „Man muss die Bausteine der Leistungen benennen können und dann bewerten. Das ist natürlich ein Transparenzgewinn im Vergleich zu einem Preis all-in“, erläutert Vorstandsmitglied Michael Späth. Die Balance und die Logik innerhalb des Kundenportfolios müssen stimmen – auch, um der Kundenstruktur gerecht zu werden. „Das ist nötig, aber auch schwierig, weil wir ja kein Katalogprodukt haben“, gibt er zu bedenken.

Nachdem in den vergangenen Jahren die internen Abläufe und Prozesse optimiert wurden und effizient ineinandergreifen, zielen die Verantwortlichen jetzt auf eine stärkere Vernetzung mit den Kunden. „Wir setzen derzeit ein neues E-Commerce-System um. In einem ersten Schritt werden die vorhandenen Produkte eingestellt“, erklärt Michael Späth. Er hatte im Vorfeld die Kunden von Alu Laufen zu diesem Thema interviewt. Auf die Frage, was wichtig ist, kam klar heraus: Ein Online-System muss ermitteln, ob das vom Kunden angefragte Produkt oder Zeichnungsprofil überhaupt machbar ist. „Unsere Software prüft die Machbarkeit einer Bestellung. Das verkürzt den Entwicklungszyklus beim Kunden. Dann wird der Preis errechnet – rund um die Uhr“, so Michael Späth weiter.

Zukunftsvision

In der Ausbaustufe könnte anschließend direkt eine Online-Order ausgelöst werden, so die Zukunftsvision der Laufen-Manager. „90 Prozent der Aufträge sind im Prinzip Standardaufträge, die ohne weiteres Zutun in die Produktion gehen können. Wir bündeln lieber unsere Ressourcen für die zehn Prozent, für die eine spezielle Beratung nötig und wichtig ist“, macht Michael Späth deutlich.

Bis es soweit ist, müssen die Kunden allerdings mit einem „herkömmlichen“ Bestellsystem vorlieb nehmen. Eine Offline-Version ist bereits im Test, Mitte des Jahres soll's ins Netz gehen. „Wir positionieren uns ganz klar über den Service. Wir treten als Komplettanbieter auf, mit einfachen und direkten Schnittstellen zu den Kunden“, fasst Michael Späth zusammen, wie es mit der Aluminium Laufen AG weitergeht. Das Konzept scheint aufzugehen, wie auch Patrick Villiger findet: „Wir sind damit am Markt erfolgreich und erreichen eine gute Auslastung. Der Bedarf war da, und wir haben darauf reagiert.“

Autor: Bettina Krägenow

www.alu-laufen.ch

Schöne, bunte neue Welt der Aluminium-Kleinteile

Trommelanodisieren bei Stalder

Für das Eloxieren von Kleinteilen in großen Stückzahlen ist das Trommelanodisieren eine hochinteressante Alternative. Die Stalder Finish AG in Engelburg ist Spezialist für dieses Verfahren, das die Eloxalbehandlung von Kleinteilen als Schüttgut ermöglicht. Im Unterschied zum sonst üblichen Procedure müssen die Teile hierfür nicht vereinzelt und auf Gestelle gesteckt werden, sondern können direkt als Schüttgut in trommelförmige Behälter gegeben und darin dann behandelt werden. Dadurch ist es möglich, große Stückzahlen in kurzer Zeit zu beschichten. Das Verfahren eignet sich daher besonders für kleinformige Massenteile in größeren Stückzahlen bis hin zu Größtmengen z.B. aus den Bereichen Verschraubungen, Nieten oder Befestigungsmaterial.



Eine Auswahl von Bauteilen, die sich gut für das Trommelanodisieren eignen

Beim Trommelanodisieren erfolgt die Beschichtung durch anodische Oxidation im Gleichstrom-Schwefelsäureverfahren. Die dabei entstehende Aluminiumoxidschicht mit einer maximalen Dicke von 15 µm zeichnet sich durch sehr gute Korrosionsbeständigkeit und die Vielfalt der erzielbaren Farbtöne aus. „Mit unserem Verfahren können wir die gesamte Palette der für das Eloxieren marktüblichen Farben darstellen“, freut sich Cedric Stalder, Vorarbeiter Trommelanodisieren bei Stalder. Besonders gefragt sind nach seiner Erfahrung die Farben Silber bzw. Farblos sowie Schwarz. Darüber hinaus steht natürlich auch die gesamte Palette des Spektrums von leuchtendem Rot, Blau, Gelb oder Grün etc. bis hin zu Sonderfarbtönen zur Verfügung.

Verarbeitbar sind alle eloxierfähigen Aluminiumlegierungen. Aluminiumussteile eignen sich allerdings nicht,

auch sollten die Teile möglichst keine Sacklöcher aufweisen. Bezüglich der Eignung angefragter Teile sind Aussagen in der Regel erst nach einer Bemusterung möglich.

Die Behandlung erfolgt beim Trommelanodisieren vom Prinzip her wie beim klassischen Eloxieren, nur eben ohne Vereinzeln. Die in passenden Behältern angelieferten Bauteile werden zunächst gereinigt und poliert, bevor sie im Trommelanodisierprozess ihre Eloxalschicht erhalten. Danach werden sie in einem separaten Bad mit der gewünschten Färbung versehen. Die Verdichtung bzw. Versiegelung der Eloxalschicht erfolgt in üblicher Weise mit heißem Wasser. Den Abschluss bildet – falls vom Kunden gewünscht – eine Beschichtung mit Wachs, welches der Oberfläche nicht nur einen ansprechenden Glanz verleiht, sondern auch die Gleiteigenschaften für nachfolgende Verarbeitungsprozesse verbessert.

Bezüglich der Bauteilform sind gewisse Beschränkungen zu beachten. Während runde, zylindrische oder geometrisch komplexer geformte Bauteile in der Regel gut verarbeitet werden können, kann es bei flachen Teilen wie z.B. Blechstanzeilen oder sonstigen Komponenten mit größeren ebenen Flächen zu Problemen kommen, weil

der Schichtaufbau an solchen Stellen, wo die Teile flächig aufeinanderliegen, gestört wird.

Der gesamte Prozessdurchlauf erfolgt sehr schnell: Zwischen Empfang und Versand der Teile vergehen meist nur zwischen einem und drei Tagen. Die Größe der Fertigungslose bewegt sich in der Regel zwischen einigen 1.000 und einigen 10.000 Stück pro Auftrag. Von manchen Komponenten laufen im Jahr zweistellige Millionenstückzahlen durch.

Die Verarbeitung der Teile als Schüttgut ermöglicht hohe Durchsätze mit entsprechend kurzen Durchlaufzeiten sowie günstigen Kosten. Dadurch können auch Kleinteile verarbeitet werden, für die das Eloxalverfahren bisher aus Kostengründen gar nicht infrage kam. Bezüglich der Werkstückgeometrien eignen sich insbesondere runde bzw. zylindrische Teile mit Durchmessern zwischen 2 – 8 mm und Längen zwischen 2 – 35 mm.

Aufgrund der gegenseitigen Berührung der Teile ist eine gewisse Fehlstellenquote nicht zu vermeiden, vor allem bei größeren geraden Flächen. Auf Wunsch werden die Teile in Handarbeit optisch geprüft. Bei sehr großen Mengen ist der Einsatz geeigneter automatischer Systeme möglich.

www.stalderag.ch

Chance für den Nachwuchs

Die Aluminium Laufen AG gehört zu den größten Arbeitgebern im Laufental. Derzeit sind 240 Mitarbeiter beschäftigt, zwei Drittel sind im Presswerk tätig, ein Drittel in der Gießerei. Die zehn Auszubildenden lernen in den Bereichen Konstruktion, Gussstechnologie, als Polymechaniker und Elektriker. „Die Konkurrenz aus den Branchen Lifescience und Pharma, die in Basel angesiedelt sind, ist sehr groß. Sie ziehen viele junge Menschen an“, weiß CEO Patrick Villiger.

In Zusammenarbeit mit dem Aluminium-Verband Schweiz bekommt der berufliche Nachwuchs regelmäßig die Chance, sich über die Arbeit in dem Liesberger Press- und Gusswerk zu informieren. „Wir bieten Betriebsführungen für Studenten an. Das könnten schließlich unsere künftigen Mitarbeiter oder Kunden sein“, sagt Patrick Villiger über das Engagement von Alu Laufen.

(Anzeige entfernt)