

SPECIAL METALLE

Marktreport

Hohe Energiekosten und die EU-Regulierungen belasten die Industrie.

Seite 35

Stahlbauten

Welche innovativen Bauwerke beim Prix Acier die Preise abräumten.

Seite 37

Aluminium

Was sich der Chef der Aluminium Laufen AG jetzt von der Politik wünscht.

Seite 38

Pferdesport

Die Hufe nach Mass von Hufschmied Stefan Wehrli gelten als Goldstandard.

Seite 41



Brennpunkt Metallindustrie: Die Funken sprühen auch zwischen Verbänden, Wirtschaft und Politik ob der Diskussion, welche industriepolitischen Massnahmen jetzt helfen könnten.

Hallo Industriepolitik!

Verantwortlich für diesen
Special: Florian Fels

National- und Ständerat haben ein deutliches Zeichen gesetzt: Der **Staat** muss helfen.

FLORIAN FELS

Die Industriepolitik, also die Unterstützung des Staats von einzelnen Branchen beziehungsweise Industrien, verbreitete sich weltweit wie ein Virus. Und auch vor der Schweiz macht dieser nicht halt. Lange schon akzeptiert für die Landwirtschaft, erfasst er jetzt auch die Industrie. Wehrte sich bisher die bürgerliche Mehrheit im Parlament strikt gegen Fördermassnahmen, haben nun Versorgungsengpässe, explodierende Energiepreise und Massnahmen der EU die Kehrtwende gebracht. Mit 119 gegen 56 Stimmen hat sich der Nationalrat deutlich dafür ausgesprochen, dass man den strategischen Standortwettbewerb nicht tatenlos hinnehmen möchte, den die EU für die Stahl- und Aluminiumindustrie lanciert hat.

Er folgt damit der kleinen Kammer, die sich bereits deutlich mit 35 zu 5 Stimmen für die Sicherung der Schweizer Standorte ausgesprochen hat.

Mit der Annahme der Motion Zanetti, «Sichern des metallischen Materialkreislaufs in der Schweiz», und der gleichlautenden Motion der Nationalrätin Diana Gutjahr hat der Nationalrat ein deutliches Zeichen gesetzt. Der Gefährdung der metallischen Basisindustrie in der Schweiz durch die ausländische Industrie- und Energiepolitik sind geeignete Massnahmen entgegenzustellen. Laut Andreas Steffes, Geschäftsführer von Metal Suisse, ist der Auftrag an den Bundesrat klar formuliert: «Die Standorte der Aluminium- und Stahlindustrie in der Schweiz sind aufgrund der ausländischen Industriepolitik massiv gefährdet. Der Bundesrat hat nun den Auftrag, schnell und pragmatisch Massnahmen in die Wege zu leiten, um gleich lange Spiesse herzustellen.» Deutliche Worte findet

auch Alain Creteur, CEO von Stahl Gerlafingen, im Interview mit der «Handelszeitung» (Seite 39): «Wir kämpfen gegen massiv verzerrte Wettbewerbsbedingungen. Die EU, aber auch deren Mitgliedsländer unterstützen ihre Industrien – unsere Mitbewerber – mit Sonderkonditionen für die Energie und massiven Beihilfen für die Dekarbonisierung. Dazu kommt der Grenzschutz für Stahl, der uns immer stärker trifft. Derzeit können wir einen substanziellen Teil unserer Exporte nicht mehr wie gewohnt durchführen. Demgegenüber wird der Schweizer Markt mit billigem Stahl aus unseren Nachbarländern und Drittstaaten buchstäblich geflutet.»

Wie die konkreten Massnahmen aussehen werden, ist noch nicht klar – und auch nicht, wie lange diese befristet sein könnten. Sicher ist allerdings, dass sich eine breite politische Mehrheit für eine Industriepolitik der Schweizer Metallindustrie gefunden hat.

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.

HÖCHSTE PERFORMANCE IN QUALITÄT UND LIEFERUNG.

Das vielfältigste INOX-Lager der Schweiz sowie über 100 Jahre Erfahrung im Handel mit Edelstahl. Entdecken Sie jetzt die Welt der HANS KOHLER AG unter www.kohler.ch

HANS KOHLER AG
TOP OF INOX – Ihre Nr. 1 für Edelstahl

KOHLER

Talsole in Sicht

Ein wirtschaftlicher Abschwung und Innovationen prägen die **Metallindustrie**. Streitthema sind die Emissionsausgleichszahlungen bei Importen.

MATTHIAS NIKLOWITZ

Der Branchenverband Swissmem konstatierte im November: «Die Industrierezession hat die Tech-Industrie erreicht. Die weltweiten zum Teil sehr tiefen Werte der Einkaufsmangerindizes deuten darauf hin, dass sich der Abschwung in den nächsten Monaten fortsetzen wird.» Nach zwei Jahren mit teilweise deutlichem Wachstum auf Quartalsebene schrumpften die Umsätze gemäss Swissmem-Statistik im zweiten und dritten Quartal des laufenden Jahres. Auch beim grossen Stahlhersteller Swiss Steel gab es bei den Halbjahresergebnispräsentationen Kommentare zu den «schwierigen globalen Marktbedingungen» und einem «deutlich unter dem Vorjahr liegenden Erfolg».

Laut einer Swissmem-Umfrage rechnen 37 Prozent der Befragten mit weniger Aufträgen aus dem Ausland für die kommenden zwölf Monate. «Der Bestellsingang ist schwach, und die Auftragspolster schmelzen weg», zeigt sich Stefan Brupbacher, Direktor von Swissmem, besorgt. «Die meisten Unternehmen der Tech-Industrie müssen sich auf eine schwierige Zeit einstellen. Unsere Branche erlebt einen typischen, zyklischen Abschwung, der wohl länger anhalten wird als zunächst erhofft.»

Schwächere Aluminiumnachfrage

Nicht nur in der Stahlbranche, auch beim Aluminium zeichnet sich eine durchwachsene Entwicklung ab. «Zu Beginn des Jahres 2023 waren die meisten Schweizer Aluminiumfirmen noch gut ausgelastet», sagt Marcel Menet, Geschäftsführer des Aluminium-Verbandes Schweiz. Der erhöhte Bedarf an Mobilität im Nah- und Regionalverkehr hatte für stabil wachsende Aufträge aus der Schienen- und Nutzfahrzeugindustrie gesorgt. Auch die Auftragslage im Automobilbereich hatte sich wieder erholt. «Seit dem Sommer kamen jedoch alle für uns wichtigen Märkte unter Druck, und wir spürten eine merkliche konjunkturelle Abkühlung in allen Anwendermärkten. Einzig das Bauwesen entwickelte sich in der Schweiz weiterhin positiv.»

Im kommenden Jahr rechnet man hier auch bei der bis anhin stabilen Schweizer Baubranche mit einer beträchtlichen Abkühlung. «Zudem hat unsere Industrie einen grossen Exportanteil, und wichtige Zielmärkte wie Deutschland und Frankreich bekunden weiterhin enorme Mühe», so Menet. «Aktuell gehen wir davon aus, dass sich diese Situation frühestens im zweiten Halbjahr 2024 verbessern wird.»

Die meisten Innovationen finden laut Menet im Bereich der Nachhaltigkeit statt, vor allem im Rahmen der Dekarbonisierung. Einige Firmen haben Projekte initiiert, bei denen Erdgas und Öl durch CO₂-neutrale Energieträger wie Wasserstoff, Elektrizität oder Hochtemperaturwärmepumpen ersetzt werden. «Und die ganze Industrie setzt grosse Hoffnungen in die sogenannte inerte Anode bei der Elektrolyse», so Menet. «Bei dieser Tech-



Stahlproduktion Schweiz: Ein mit flüssigem Stahl gefüllter Container neben dem Schmelzofen in der Produktionsstätte der Stahl Gerlafingen AG in Gerlafingen SO.

nologie wird in der elektrolytischen Herstellung von Primäraluminium anstelle von CO₂ nur noch O₂ freigesetzt, was zu einer erheblichen Verbesserung der CO₂-Gesamtbilanz führen würde.» Bei vielen kleineren und mittleren Branchenvertretern zeigen sich Innovationen als Kombination von Verbesserungen bei Prozessen und bei Nachhaltigkeitsthemen.

Swiss Steel konnte Ende Oktober den Gewinn des Deutschen Nachhaltigkeitspreises in der Kategorie Metallindustrie melden. Und Ende 2022 haben Stahl Gerlafingen und die Beltrame-Gruppe eine neue Produktlinie mit eigenem Brand lanciert: Chalibria. «Dies ist unser neuer

Stahl Gerlafingen hat eine neue, CO₂-kompensierte Produktlinie lanciert.

CO₂-kompensierter Stahl», erklärt Marketingchefin Hélène Smaghe. Das Produkt ist zertifiziert und wird von einer unabhängigen Stelle überwacht. Chalibria ermöglicht die Beschleunigung der Dekarbonisierung auf freiwilliger Basis. «Schon jetzt liegen unsere CO₂-Emissionen im Vergleich deutlich unter dem europäischen Emissionsdurchschnitt für Elektrofenstahl», so Hélène Smaghe. «Was noch an CO₂ übrig bleibt, kompensieren wir für den Kunden mit Zertifikaten. Es ist ein Stahl, der in der herkömmlichen Produktpalette geliefert wird, aber jedes einzelne Produkt verfügt über ein

Kompensationszertifikat, welches unsere Kunden beim Weiterverkauf oder Einbau ihren eigenen Kunden weitergeben oder verrechnen können.» Somit könne jeder Kunde entscheiden, ob er herkömmlichen Stahl oder aber Chalibria-Stahl kaufen will.

Streitpunkt CBAM – was dafür spricht

Der Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM) soll EU-weit die lokale Metall- und Stahlproduktion vor Nicht-EU-Importen, bei denen keine CO₂-Emissionsausgleichszahlungen geleistet wurden, schützen. «Unsere Produkte fallen unter den europäischen CBAM», sagt Andreas Steffes, Sprecher bei Metal Suisse, dem Dachverband des Werkstoffkreislaufs Metalle, der die Interessen des Stahlbaus, des Metallbaus und der Fassadenbauer vertritt. «Handelt es sich um Schweizer Ware, so sind wir aufgenommen, solange unser Emissionshandelsystem (EHS) äquivalent zum EU-System ist. Für Waren ausserhalb der EU und der Schweiz müssen sich Exporteure registrieren und Nachweise zum CO₂-Fussabdruck und zu den Kosten des CO₂ erbringen.» Ein Exporteur in die EU muss dann praktisch «nachversteuern», wenn er weniger für den CO₂-Fussabdruck gezahlt hat als EU-Unternehmen im EHS.

«Die Schweiz muss ihr EHS analog zum europäischen EHS weiterentwickeln, soll die Äquivalenz erhalten bleiben», sagt Steffes weiter. «Die Äquivalenz ist wiederum wichtig, damit Schweizer Unternehmen an einem gemeinsamen

Markt teilnehmen können.» Der Schweizer Markt allein wäre zu illiquide. «Ohne einen Grenzausgleich in irgendeiner Gestaltung sind die Unternehmen, die dem EHS besonders ausgesetzt sind, billigen Importen ausgeliefert, die diese Kosten nicht übernehmen», so Steffes. «Ohne einen Grenzausgleich verschlechtert das die Rolle der Produktion in der Schweiz weiter. Wir sind der Meinung, dass die Schweiz in der Transformation zu netto null eine Lead-Funktion übernehmen muss – für die tendenziell teure Produktion in der Schweiz würde so ein Wettbewerbsvorteil entstehen.» Dies könne aber nur funktionieren, wenn eine rigorose Klimapolitik mit einem CO₂-Grenzausgleich und einer intelligenten Industriestrategie verbunden sei.

Und was dagegen spricht

Anderer Meinung ist man bei Swissmem. «Die Einführung eines Grenzausgleichs durch die EU ist weltweit absolut einzigartig, in keiner Weise administrativ erprobt und international nicht abgestimmt», sagt ihr Kommunikationsleiter Ivo Zimmermann. Die Schweiz solle deshalb zunächst die Auswirkungen des EU-Grenzausgleichs beobachten und evaluieren. Für viele Länder in der WTO sei umstritten, ob ein Grenzausgleich überhaupt mit internationalen Handelsregeln vereinbar sei, so Zimmermann. «Als Folge der klimapolitischen Verschärfungen im europäischen Emissionshandelssystem – was die Schweiz wegen der Verknüpfung im gleichen

Ausmass trifft – drohen unseren emissionsintensiven Betrieben massive Wettbewerbsnachteile gegenüber aussereuropäischen Konkurrenten, insbesondere wenn sie einen grossen Anteil ihres Umsatzes im Inland erzielen», sagt Zimmermann. «Ein Schweizer Grenzausgleich soll demnach verhindern, dass heimische emissionsintensive Unternehmen gegenüber Unternehmen aus Staaten mit viel tieferen CO₂-Kosten wie beispielsweise der Türkei, Indien oder China benachteiligt werden oder dass diese Betriebe ins Ausland verlagert werden.»

Ein Schweizer Grenzausgleich erhöhe jedoch die Beschaffungskosten aller in der Wertschöpfungskette nachgelagerten Unternehmen, die Produkte wie Stahl oder Aluminium zukaufen und verarbeiten müssten. «Dies beeinträchtigt in der Folge deren Wettbewerbsfähigkeit auf den aussereuropäischen Absatzmärkten», so Zimmermann. «Der Exportanteil der Tech-Industrie ausserhalb der EU beträgt weit über 40 Prozent. Folglich ist ein Schweizer Grenzausgleich das falsche Instrument für ein an sich richtig erkanntes Problem.»

«Der Grenzschutz für Stahl trifft uns immer härter», bestätigt auch Hélène Smaghe von Stahl Gerlafingen. «Aktuell können wir einen substanziellen Teil unserer Exporte nicht mehr wie gewohnt durchführen. Demgegenüber wird der Schweizer Markt mit billigem Stahl aus unseren Nachbarländern und Drittstaaten buchstäblich geflutet – beides sind keine guten Entwicklungen.»

Unsichere Prognoseinstrumente

Während für Metalleinkäufer bisher die Weltkonjunktur im Fokus stand, zählt jetzt eher der Stand der **Energiewende**.

MATTHIAS NIKLOWITZ

Mitte Januar 2020 begann der Kupferpreis an der London Metal Exchange zu fallen: Innert weniger Tage rutschten die Preise von 6200 Pfund pro Tonne auf 4800 Pfund ab. Bereits Mitte März 2020 begannen sie sich wieder zu erholen – bis zu einem Zwanzigjähreshoch Anfang 2022. Solche Entwicklungen zementieren den langjährigen Ruf des Kupfers als Prognoseinstru-

ment für die Weltwirtschaft. Denn das Metall wird für die Konstruktion von Maschinen, im Bau, bei Autos und in der Elektronik benötigt. Läufe sind konjunkturell rund, steigen die Preise, die Einkäuferinnen und Einkäufer auch in der Schweiz bestellen dann zusätzlich nach – und umgekehrt. Bei der Finanzkrise drittete sich zum Beispiel der Kupferpreis. Gegenwärtig liegen die Preise nur 25 Prozent unter dem Allzeithoch – so gesehen müssten die Aussichten für die Weltwirtschaft und auch für die Metallbranche in der Schweiz ziemlich okay sein.

Die globalen Wachstumsraten sehen indes mau aus, wie die Analysten von Morgan Stanley schreiben. Europa steuert auf eine Rezession zu, in den USA trägt

der Konsum die Konjunktur, und in China sieht es gerade auf dem Bau düster aus. Der Output der Industrie liegt global mit einem halben Prozent weit unter dem langjährigen, fast sechsmal höheren Durchschnitt, wie der «Economist» vorrechnet.

Starker Dollar drückt Edelmetallpreise

Allerdings gibt es einen weiteren Faktor, den man bisher weniger auf dem Schirm hatte – und der hat auch mit China zu tun: Das Land baut seine erneuerbaren Energieanlagen massiv aus – und macht damit mehr als nur den Nachfrageeinbruch der heimischen Baubranche wett. Hinzu kommen die schrittweisen Ausbauten in Europa und in den USA. Verstärkt wird

alles durch die E-Mobilität – auch in Elektroautos steckt Kupfer, rund fünfzig Kilogramm – gut das Doppelte von vergleichbaren Verbrennerfahrzeugen.

Diese gestiegene Nachfrage trifft auf nur leicht steigende Produktionskapazitäten. Laut Statista, einem Datendienstleister, lag die weltweite Förderung bei 22 Millionen Tonnen, lediglich 10 Prozent mehr als 2016. Seither hat sich die Anzahl der Elektrofahrzeuge und Windanlagen weltweit vervielfacht. Wenn der Strom aus Windparks den Import von Rohöl ersetzt, zeigt sich das kaum im Wachstum der Wirtschaft, weil eine Energiequelle durch eine andere ersetzt wird.

Kupfer wird damit weniger zu einem Indikator für das wirtschaftliche Wachs-

tum als vielmehr für den Ausbau der erneuerbaren Energiequellen und der E-Mobilität. Kupfer erlebt damit ein ähnliches Schicksal wie einige Edelmetalle, so zum Beispiel Palladium: Zwischen 2020 und 2022 war dieses Edelmetall teurer als Gold. Seither fallen die Preise, weil man derzeit die Chancen auf stärkere Nachfrage für Katalysatoren als Elemente von Brennstoffzellen deutlich niedriger einschätzt als noch vor wenigen Monaten.

Die Analystinnen der UBS weisen zusätzlich auf die Wechselwirkung mit dem Dollar hin: Steigt die US-Währung gegenüber wichtigen weiteren Währungen, auch weil sich beispielsweise die US-Konjunktur gut entwickelt, fallen die Preise für Palladium, Platin und Gold.

Goldgrube im Schrotthaufen

Bei Eisen, Aluminium, Edelstahl und Kupfer funktioniert das **Recycling**. Jetzt sollen auch Metalle aus Handys verwertbar gemacht werden.

MATTHIAS NIKLOWITZ

Metalle sind ein wichtiger Rohstoff der Industrie, heisst es beim Bundesamt für Umwelt (Bafu). Durch das Einschmelzen von Schrott spart man im Vergleich zur Verwendung von Erzen Ressourcen und Energie. Die Eisenmetalle sind magnetisch, die Nichteisenmetalle wie Kupfer, Blei, Zinn oder Aluminium sind nicht magnetisch. Edelmetalle wie Gold und Silber sind eine separate Kategorie mit - naheliegenderweise - anderen Anreizen für die Wiederverwertung.

Bei Haushalten hat die jüngste Analyse zur Zusammensetzung der Kehrichtsäcke in der Schweiz Anteile von 4 Kilogramm Metallen pro Haushalt und Jahr ermittelt - gegenüber 2012 ergab sich kaum eine Veränderung. Bei Swiss Recycle kommt man auf rund 1,5 Kilogramm Weissblech und einen ähnlich grossen Anteil von Aluminium pro Haushalt. Gemäss dem Verband Ferro Recycling kumuliert sich das auf 13 100 Tonnen Stahl und Weissblech pro Jahr. Hinzu kommen die Metalle, die in Elektronikgeräten verbaut sind. Dank den vorgezogenen Entsorgungsgebühren funktioniert dieses System seit rund dreissig Jahren, die Sammelquoten der Schweiz sind weltweit führend.

Geräte sind Blackboxes

«Bei den grossen, werthaltigen Massenströmen Eisen, Aluminium, Edelstahl und Kupfer gab es eigentlich noch nie Probleme mit dem Recycling», sagt Christoph Solenthaler, Geschäftsführer beim Entsorgungsspezialisten Sorec mit Sitz in Gossau SG. «Im Zusammenhang mit dem Wandel zu einer Green Economy nimmt der Bedarf an Sekundärrohstoffen zukünftig sogar deutlich zu, ohne dass eine Mengensteigerung absehbar wäre.» Verbessern liesse sich die Erfassung der Industrieabfälle - für das Unternehmen sind das Wertstoffe. «Je sortenreiner diese erfasst werden, desto zielgenauer und wirkungsorientierter können diese dann als Sekundärrohstoffe, hauptsächlich im Export, wieder eingesetzt werden», so Solenthaler weiter.

Das gilt auch und gerade für Elektronikgeräte im weiteren Sinn. «Oftmals hapert es am Wissen, das den Recyclern von den Produzenten nicht zugänglich gemacht wird», stellt Solenthaler fest. «Es wird sehr selten recyclinggerecht konstruiert, was dann im Recycling hohe Aufwendungen nach sich zieht.» Geräte, die mit Lithium-Ionen-Akkus betrieben werden, sind für viele Brände in den Recy-

lingbetrieben und auch den bei den Sammelprozessen verantwortlich. «Häufig sind die Lithium-Ionen-Akkus verklebt, vergossen, miniaturisiert, also nur schwerst demontierbar, oder nicht als Akku erkennbar», sagt Solenthaler. «Recyclinggerechtes Konstruieren ist an den Hoch- und Fachhochschulen auch noch kein Schwerpunkt - und wenn sich das nicht ändert, werden wir auch bei den zu recyclingenden Produkten der Zukunft keine Verbesserung sehen.»

In Smartphones stecken auch die sogenannten seltenen Erden. Diese Metalle sind dort beispielsweise in den Magneten der Lautsprecher, in der Kamera und im Vibrationsmotor eingebaut. «Seltene Er-

den werden oft auch als Gewürzmetalle bezeichnet», erklärt Solenthaler, «eine sehr treffende Bezeichnung. Denn wie die Würze bei einer Suppe werden die seltenen Erden meist in einer sehr tiefen Konzentration verwendet, was die Rückgewinnung massiv erschwert.»

Bereits bei der Konstruktion ist das spätere Recycling zu beachten.

Potenzial haben aus Sicht des Spezialisten nebst den sogenannten Edelmetallen Gold, Silber, Palladium und Platin insbesondere die Metalle Neodym und Tantal sowie von den kritischen Metallen - also wirtschaftlich wichtigen Rohstoffen mit hohem Risiko bezüglich der Versorgungssicherheit - am ehesten Kobalt. «Grundsätzlich hat zu gelten: Je sparsamer man seltene Erden bei Produkten einsetzt,

desto besser», fasst Solenthaler zusammen. «Was es bräuchte, sind Anreize für praktische Umsetzungen im kleinen Stil, die dann skaliert werden könnten, wie es beispielsweise der Swico Innovationsfonds vormacht.»

Neu auch Kleingeräte recyceln

Mithilfe dieses Fonds hat man bei Sorec eine nasschemische Anlage für das Recycling von Tonerpulver, welches auf herkömmlichen Recyclinganlagen Staubexplosionen verursachen kann, aufgebaut. «Es ist die einzige, die in der Schweiz betrieben wird und die mithilft, dass im Inland entsorgt werden kann und ein Maximum an Sekundärrohstoffen in den Kreislauf zurückgeführt wird», so Solenthaler. «Aktuell forschen wir darüber hinaus an einer automatisierten Prozesskontrolle bei der Schrottproduktion. Da-

mit erhalten die abnehmenden Stahlwerke ein qualitätsgesichertes Produkt, mit welchem die Ausbeute beim Schmelzprozess erhöht wird und damit zukünftig enorme Mengen an CO₂ eingespart werden.» Und man hat im Kanton St. Gallen die Baubewilligung für die Umsetzung einer Anlage für das Recycling von Klein- und Kleinstgeräten erhalten, welche Lithium-Ionen-Akkus enthalten. «Dabei werden wir von Swico und Sens, den beiden Systemen für das Recycling von Elektro- und Elektronikgeräten sowie dem Technologiefonds des Bafu unterstützt.» Hier landen Geräte, die weder gefahrlos noch ökonomisch demontiert werden können. «Neben den Industriemetallen und den Precious Metals werden wir ab 2024 dabei auch Schwarzmasse produzieren, aus der dann unser Abnehmer Kobalt gewinnt.»



Mechanische Trennung: Das nichtmagnetische Material wird bei Sorec mit Abscheidern und Sieben aufgrund physikalischer Eigenschaften getrennt.

Vom Apfel zum Saft

Bei der Herstellung des Apfelsafts spielt bei **Ramseier** Stahl eine entscheidende Rolle im Produktionsprozess.

REGULA BAUMGARTNER

Bahnhof Sursee, kurz vor Luzern. Hier steht die Produktionsstätte der Schweizer Traditionsmarke Ramseier. Pro Jahr verarbeitet das Unternehmen Ramseier Suisse zwischen 40 000 und 60 000 Tonnen Schweizer Mostobst und ist somit der führende Obstsaftproduzent der Schweiz. Swissness ist von jeher Herzstück der Marke Ramseier und wird seit der Gründung im Jahr 1910 konsequent gelebt. So wird bei der Produktion ausschliesslich Schweizer Mostobst und keine künstlichen Zusatzstoffe verwendet. Ein Besuch vor Ort in Sursee.

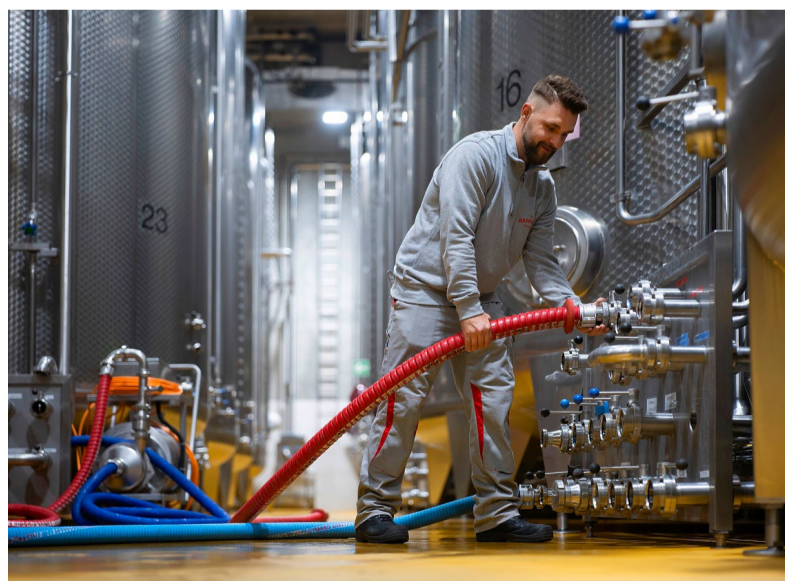
Qualität dank Stahltanks

Im Bereich der Getränkeaufbereitung wird aus dem Obstsaftkonzentrat ein schmackhaftes Getränk hergestellt. In den grossen Hallen stehen meterhohe Stahltanks in Reih und Glied, jeder hat ein Fassungsver-

mögen von rund 50 000 Litern, insgesamt 200 solcher Tanks sind hier zu finden: «Edelstahltanks erfüllen höchste Hygienestandards, sind korrosionsbeständig und sehr gut zu reinigen. So können wir die Konzentrate ohne Veränderung der Qualität über lange Zeit lagern», erklärt Geschäftsführer Christoph Richli. In die Tanks kommen die bereits fertig gemischten Getränke, sie lagern rund 24 Stunden und werden anschliessend über ein ausgeklügeltes Rohrsystem direkt in die Abfüllhallen verteilt. Die Tanks selbst werden nach jeder Befüllung gereinigt.

Nun ist der fertige Apfelsaft auf seinem Weg zur PET-Abfüllhalle. Grosse Maschinen aus Stahl, Metall und Glas stehen hier und verrichten zuverlässig 24 Stunden am Tag ihre Arbeit. In der PET-Abfüllhalle allein können 500 000 Flaschen pro Tag verarbeitet werden. In einem ersten Schritt wird der PET-Rohling erhitzt, mit Druckluft auf die richtige Grösse aufgeblasen, anschliessend mit Apfelsaft befüllt, einem Deckel verschlossen und etikettiert, bevor die fertige Flasche einer strengen Qualitätskontrolle unterzogen wird.

Die Reise der Flasche geht nun auf Holzpaletten weiter ins beeindruckende Hochregallager. Eine 21 Meter hohe



Handarbeit: Das Konzentrat wird von einem Stahltank in einen anderen gepumpt.

Konstruktion mit neun Regalebenen aus insgesamt 920 Tonnen Stahl dominiert die grosse Halle. Ein ständiges Summen und Piepsen beherrscht die Atmosphäre, die Paletten werden vollautomatisiert mittels eines Warenlifts in die Regale ein- und ausgeladen. Letzte Station des Apfel-

saftes ist die Spedition, hier warten die Lastwagen in einer Reihe, sie holen die fertigen Getränke ab und verteilen diese in die verschiedenen Verteilzentralen der Schweizer Detailhändler oder in den Grosshandel für die Belieferung der Gastronomiebetriebe.

Während Frau und Herr Schweizer ein Glas erfrischenden Apfelsaft geniessen, läuft bei Ramseier die Produktion auf Hochtouren weiter. Es wird auch laufend an neuen Getränkekonzerten und Innovationen gearbeitet. So stieg das Unternehmen kürzlich in den funktionellen Getränkemarkt ein und kreierte eine neue Getränkemarkte mit dem Namen Super T. Weitere Marken, welche Ramseier Suisse vertreibt, sind Elmer oder Sinalco.

Tradition und Fortschritt vereint

Das Unternehmen hat mit der Verarbeitung von Obstsaften einen klaren Fokus und ist auch vom Klimawandel betroffen. In heissen und trockenen Sommern ist die Gefahr von Ernteausfällen gross: «Wir schauen mit etwas Unbehagen auf die Entwicklung der klimatischen Bedingungen der letzten Jahre. Für unsere Unternehmensplanung für die nächsten Jahre wird der Ausbau der Lagerkapazität für Obstsaftkonzentrat eine starke Bedeutung haben.» Mehr Lagerplatz ist das Ziel, damit Schwankungen frühzeitig ausgeglichen werden können. Dank den Stahltanks ist die Lagerung des Konzentrats auch in Zukunft ohne Qualitätsverluste möglich.

Die innovativsten Stahlbauten

Sechs Bauwerke, bei denen Stahl in überzeugender Art und Weise eingesetzt wird, erhielten den renommierten **Prix Acier**.

NATALIE MELERI

Der Prix Acier wurde Ende November bereits zum neunten Mal vom Stahlbau Zentrum Schweiz (SZS) mit Unterstützung seiner Partnerverbände vergeben. Ausgezeichnet wurden sechs Bauwerke, die exemplarisch für die architektonische Qualität und die Leistungsfähigkeit des Stahl- und Metallbaus sind. Die Preisverleihung fand im Rahmen des Branchentreffens Steelday+ statt. Der Prix Acier würdigt explizit die Zusammenarbeit zwischen Bauherrschaft, Architektinnen, Ingenieuren und Stahlbauunternehmen. Für diese Ausgabe der Preisverleihung wurden dreissig Projekte eingereicht, davon prämierte die Jury vier Preisträger und vergab zwei Anerkennungen. Diese gingen an den Ersatz dreier Stahlbrücken im Oberengadin und die Fassadenbegrünung des EWZ-Werkhofs Herdern in Zürich. Erstmals wurde zudem ein Publikumspreis vergeben, für den vorgängig online abgestimmt werden konnte. Der Wahl stellten sich zwölf Finalisten, die von der Jury bestimmt wurden.

Der ultraleichte, modulare Pavillon

Einer der Preisträger ist der Pavillon «Porte de la forêt», der in Bulle FR entstanden ist. Er ist Eyecatcher und beeindruckende Skulptur zugleich. Die Überdachung fungiert als Treffpunkt für Sportvereine oder als Picknickplatz und



Die vier Preisträger (von links oben im Uhrzeigersinn): Pavillon «Porte de la forêt», Sammlungszentrum Augusta Raurica, Kreislaufwohnhaus Zürich, Stahlbrücke in Ecublens.

kann dank Beleuchtung auch bei Dunkelheit genutzt werden. Das Projekt zeichnet sich dadurch aus, dass es modular aufgebaut ist: Es lässt sich nicht nur demontieren und wieder aufbauen, sondern kann auch beliebig erweitert werden. Hinzu kommt, dass die Konstruktion aus Stahlbögen ultraleicht ist und gerade mal 35 Kilogramm pro Quadratmeter wiegt. Der Pavillon erhielt auch den ersten Publikumspreis des Prix Acier.

Ebenfalls prämiert wurde das Kreislaufwohnhaus am Herbstweg in Zürich. Das Mehrfamilienhaus steht auf zwei

benachbarten Grundstücken und wurde von zwei Bauherrschaften gemeinsam geplant. Die stählerne Leichtbaukonstruktion prägt die Grundrisse und die Atmosphäre der 13 Wohnungen. Innerhalb dieser Wohnungen ermöglichen nicht tragende Innenwände und schwere Leinenvorhänge, dass der Wohnraum flexibel genutzt und an neue Bedürfnisse angepasst werden kann.

Die ästhetische Passerelle

Der dritte Preisträger ist eine elegante Stahlbrücke in Ecublens VD. Sie führt in

einer lang gezogenen Kurve über eine stark befahrene Strasse und ermöglicht es so dem Langsamverkehr, diese sicher zu überqueren. Die schlanke Passerelle ist 65 Meter lang und wird von zwei Pfeilern gestützt. Der Bau der Stahlbrücke erfolgte in zwei voneinander unabhängigen, parallel ausgeführten Phasen: Vor Ort wurden die Pfeiler und die mit ihnen zusammenhängenden Rampen aus Stahlbeton errichtet. Der stählerne Hohlkastenträger der Brücke wurde gleichzeitig im Werk gefertigt und anschliessend montiert.

Der vierte Prix Acier 2023 ging an das neue Sammlungszentrum Augusta Raurica. Es dient gleichzeitig als Arbeitsplatz und als Lagerhalle. Der aussergewöhnliche Standort über der rund 2000 Jahre alten römischen Stadt stellte spezielle Anforderungen an das Projekt: Durch den leichten Stahlbau konnten die Auswirkungen auf den Untergrund auf ein Minimum reduziert werden. Das Innere ist geprägt von einer weissen, modularen Stahlkonstruktion und wird im Arbeitstrakt über grosszügige Oberlichter mit Tageslicht durchflutet.

ANZEIGE



SPAETER
Stahl & Metall | Bau | Haustechnik

Mein Partner für Stahl & Metall,
Bau und Haustechnik

www.spaeter.ch

PATRICK VILLIGER

«Mehr gestalten, weniger verwalten»

Der CEO der Aluminium Laufen AG Liesberg über seine Prioritäten in der Geschäftsentwicklung und zur Frage, was er sich von der Politik wünscht.

INTERVIEW: FLORIAN FELS

Wie läuft das Aluminiumbusiness?

Die aktuelle Situation in unseren Absatzmärkten ist geprägt von einer generell rückläufigen Konjunktur im Bauwesen und einer spürbaren konjunkturellen wie technologischen Verunsicherung bei den Konsumenten und Konsumentinnen der Automobilindustrie. Beispiel: Geht es um eine Neuanschaffung, stellen sie sich nicht nur die Frage, ob sie ein neues, teureres Auto anschaffen können, sondern auch, welches Antriebskonzept das richtige für die Zukunft ist: elektrisch, Wasserstoff

«Produkte aus Aluminium sind endlos recycelbar.»

oder doch Diesel? Und diese Unsicherheiten bremsen den Konsum und damit unsere Absatzmöglichkeiten. Dies bedeutet für uns, dass wir in der DACH-Region und in Frankreich, unseren Hauptmärkten, mit rückläufigen Umsätzen konfrontiert sind.

Ist die Verunsicherung Ihre bedeutendste Herausforderung?

Zu den grössten Herausforderungen in den nächsten fünf Jahren zählen sicher die Auswirkungen der interventionistischen Politik der grossen Wirtschaftsblöcke USA, China und EU. Europa – vor allem Deutschland – ist gezwungen, mit den USA und China im Subventionswettbewerb gleichzuziehen, weil andernfalls Unternehmen aufgrund der Standortnachteile abwandern. Ein kleines Land wie die Schweiz hat nur begrenzte Möglichkeiten, in diesem Subventionswettbewerb mitzumischen. Hinzu kommt, dass vor allem die europäische Interventionspolitik unter dem Deckmantel des «European Green Deal» zusätzlich die Märkte und damit die Preisstrukturen verzerrt. Das ist etwas, auf das sich die gesamten metallverarbeitenden Branchen einstellen müssen.

Was folgt daraus für Ihre Prioritäten bei der Entwicklung des Unternehmens?

Die wichtigsten Themen für uns sind die strikte Verfolgung unserer langfristigen Strategie, wie beispielsweise das Sicherstellen der hohen Dienstleistungsstandards für unsere Kundschaft, sowie die kontinuierliche Verbesserung der Produktivität. Alles Dinge, die wir – im Gegensatz zur Subventionspolitik – direkt beeinflussen können.

Demnach gehört das Thema Nachhaltigkeit nicht zu Ihren Prioritäten?

Nachhaltigkeit ist auch bei uns ein wichtiges Thema. Produkte aus Aluminium haben den grossen Vorteil, dass sie ohne Qualitätsverluste endlos recycelbar sind. Wir beginnen also bereits ganz am Anfang des Produktionsprozesses, in dem wir die



CEO Patrick Villiger: «Die Unsicherheiten bremsen den Konsum und damit unsere Absatzmöglichkeiten.»

Recyclingquote und somit die Ressourceneffizienz kontinuierlich erhöhen und so nicht erneuerbare Ressourcen auch für künftige Generationen erhalten. Stichwort «Kreislaufwirtschaft».

Ihre Produktion verbraucht allerdings sehr viel Energie.

Ein grosses Thema, auch beim Recycling, ist natürlich der Energiebedarf, ja. Um den Stromverbrauch und auch den CO₂-Ausstoss zu reduzieren, haben wir bereits verschiedene Massnahmen umgesetzt und weitere eingeleitet. Wir nehmen zum Beispiel seit vielen Jahren am Programm der Energie-Agentur der Wirtschaft (ENAW) teil. Das Ziel: weniger CO₂ und mehr Energie- und Ressourceneffizienz, was wir immer erreicht haben. Und wir bieten seit einiger Zeit neue Legierungen an, die mit einem deutlich reduzierten CO₂-Fussabdruck hergestellt werden oder einen Recyclinganteil von mindestens 70 Prozent aufweisen. Ausserdem: Gerade jetzt installieren wir auf unseren Flachdächern auf einer Fläche von etwa vierzehn Tennisplätzen eine PV-Anlage. Diese wird im ersten Quartal 2024 in Betrieb genommen. Wir rechnen hier mit einem jährlichen Ertrag von 1,9 Gigawatt-

stunden. Diese Leistung entspricht dem Strombedarf von rund 550 Einfamilienhäusern mit je drei Personen im Haushalt. Die Solarenergie nutzen wir für den Eigenbedarf. Gleichzeitig verfolgen wir weitere Massnahmen zur Reduktion des Stromverbrauchs.

Welche Investitionen planen Sie?

Unsere Investitionen konzentrieren sich primär auf den Ausbau der bestehenden Märkte und die Dekarbonisierung des Produktionsprozesses. Zudem streben wir eine weitere Vertiefung der Wertschöpfungskette an – alles aus einer Hand. Oder wie man heute so schön sagt: One-Stop-Shop.

Wie sehr beeinflussen die Kriege in der Ukraine und in Israel Ihr Geschäft?

Die angespannte internationale Lage führt zu Verunsicherungen bei unseren Kunden beziehungsweise bei deren Abnehmern. Daher verläuft das Geschäft tendenziell kurzfristiger im Vergleich zu vorher. Das passt aber zu unserer Fähigkeit, rasch auf veränderte Kundenbedürfnisse zu reagieren. Bis auf wenige Ausnahmen haben sich mittlerweile auch die Lieferketten in unserer Branche wieder normalisiert.

Welche Massnahmen können Sie konkret ergreifen, um sich gegen mögliche Lieferengpässe oder Preisschwankungen zu wappnen?

Wie schon während der Pandemie kam es bei der Aluminium Laufen auch in der aktuellen Krise zu keinen Lieferunterbrüchen. Die Versorgung mit Rohstoffen war dank langjährigen und guten Lieferantenbeziehungen jederzeit sichergestellt. Wir

Mister Aluminium

Name: Patrick Villiger
Funktion: CEO Aluminium Laufen AG Liesberg

Das Unternehmen: Aluminium Laufen AG Liesberg ist seit über 95 Jahren in der Aluminiumindustrie tätig. Als Spezialist in der Fertigung von Aluminiumhalbzeug bietet das Unternehmen einbau- und montagefertige Gussteile und Strangpressprofile an. Mit rund 250 Mitarbeitenden erwirtschaftete Aluminium Laufen zuletzt einen Jahresumsatz in der Höhe von 138,9 Millionen Franken.

planen vorausschauend und arbeiten mit ausgewählten Lieferanten zusammen, welche nach diversen Kriterien – der Preis ist nur eines davon – ausgewählt werden. Für uns zählt die Loyalität – gegenüber unseren Mitarbeitenden, unserer Kundschaft und unseren Lieferanten. Diese langjährigen Partnerschaften erweisen sich als tragfähig und belastbar. Besonders in Krisenzeiten zeigt sich der wahre Wert guter Partnerschaften.

Und Preisschwankungen sind kein Problem?

Die Währungs- und Metallpreisschwankungen gehören in unserer Branche zum Tagesgeschäft. Wir wissen das zu managen. Zudem ist die Aluminium Laufen konservativ finanziert, das hilft mit, dass auch in anspruchsvollen Zeiten der Fokus beim Kunden oder bei der Kundin liegt und nicht auf anderen Stakeholdern.

Wie zufrieden sind Sie mit den regulatorischen Rahmenbedingungen in der Schweiz?

Es gibt halt immer mehr Regularien, die dazukommen, und wir sind verpflichtet, diese umzusetzen. Das bedeutet einen immer grösseren administrativen Aufwand. Im Vergleich zu unseren Nachbarländern sind diese Regularien aber meist vernünftig und massvoll. Uns entstehen daraus keine allzu negativen Auswirkungen. Das neue Energiegesetz fördert die Entwicklung und den Einsatz neuer grüner Technologien und unterstützt uns bei der Zielerreichung einer klimaneutralen Aluminium Laufen. Es gibt zu diesem Zweck einen Fonds, bei dem sich Unternehmen um finanzielle Unterstützung bewerben können. Natürlich ist das im Umfang alles viel kleiner als beispielsweise in Deutschland. Aber es gibt in der Schweiz auch noch viele andere Standortvorteile wie etwa eine stabile Währung, eine sichere Infrastruktur oder Rechtssicherheit. Das sind hohe Werte, denen wir Sorge tragen sollten.

Wenn Sie einen Wunsch frei hätten an die Politik, wie würde der lauten?

Mein Wunsch an die Politik: Mehr gestalten, weniger verwalten. Durch die zunehmende Polarisierung zu einem linken und einem rechten Lager sind vermehrt Kompromisse nötig. Diese breiten Kompromisse bringen uns aber nicht zwingend weiter oder nur in kleinen Schritten. Meines Erachtens gibt es einige wichtige Dossiers, bei denen seit langem kein Fortschritt erkennbar ist. So etwa bei der Sozialpolitik, die noch auf den Strukturen der 1970er-Jahre abstellt, oder auch im Verhältnis zu unserer wichtigsten Handelspartnerin, der EU, um nur zwei Beispiele zu nennen. Etwas mehr Dynamik wäre wünschenswert, die Welt dreht sich immer schneller, und die Politik sollte das vermehrt berücksichtigen.

Edelstahlsektor im Umbruch

Rund 7 Prozent der weltweiten CO₂-Emissionen gehen auf die Stahlproduktion zurück. Die Branche ist gefordert.

PAULA WIKSTRÖM

Mit der steigenden Nachfrage nach Edelstahl wächst auch sein ökologischer Fussabdruck. Hersteller und Händler sind gefordert, umweltfreundlichere Produktionsmethoden zu entwickeln und das Bedürfnis nach nachhaltigen Edelstahlprodukten zu erfüllen. Auf der Herstellerseite hat sich Outokumpu, ein weltweit führendes Unternehmen in der Edelstahl-

produktion, das ehrgeizige Ziel gesetzt, bis 2050 eine klimaneutrale Edelstahlproduktion zu erreichen. Die Grundlage für dieses ambitionierte Ziel bildet eine wegweisende Dekarbonisierungsstrategie, die auf drei Säulen basiert: Energieeffizienz, erneuerbare Energiequellen und innovative Produkt- und Produktionstechnologien. Unter dem Schlagwort «Green Steel» bündelt Outokumpu seine Bemühungen, eine CO₂-neutrale Produktion zu erreichen. Die 2022 eingeführte Produktionslinie «Circle Green» beträgt nur 8 Prozent des weltweiten Durchschnitts und zeichnet sich damit durch den niedrigsten CO₂-Ausstoss aus.

Neben den klassischen Edelstahlproduzenten müssen auch die Edelstahl-

händler auf die neuen Kundenbedürfnisse reagieren. Nachhaltigkeit gewinnt in verschiedenen Branchen, wie zum Beispiel in der Automobilindustrie, immer mehr an Bedeutung. Grosse Stahlverbraucher geben anspruchsvolle Nachhaltigkeitsziele vor und richten ihre Prozesse, einschliesslich des Einkaufs, auf das Thema Nachhaltigkeit aus.

Die Hans Kohler AG, ein Unternehmen, welches die Produkte von Outokumpu in der Schweiz vertreibt, betont die führende Rolle des Unternehmens bei der Transformation der Edelstahlindustrie hin zu einer CO₂-neutralen Zukunft. Marco Borter, CEO von Hans Kohler, erklärt: «Nachhaltige Entwicklung ist nicht nur eine Verpflichtung, sondern auch eine

Gelegenheit für uns als Edelstahlhändler, diesen positiven Wandel zu gestalten. Wir passen unser Produktsortiment den Marktbedürfnissen an und haben die Circle-Green-Produkte von Outokumpu in unser Sortiment aufgenommen.»

Nachhaltige Architektur in Dubai

Auch im Bereich Architektur gewinnt das Thema Nachhaltigkeit immer mehr an Bedeutung. Ein herausragendes Beispiel hierfür ist das «Museum of the Future» in Dubai. Der südafrikanische Architekt Shaun Killa hatte die anspruchsvolle Aufgabe, ein eindrückliches Bauwerk zu konzipieren und damit den begehrten Lead-Platin-Status zu erreichen. Die Wahl von Edelstahl als Hauptbaustoff für die Fas-

sade des Museums war ein Schlüssel zum Erfolg. Die Edelstahlplatten in Werkstoffqualität 1.4404 mit der Oberfläche 6WL von Rimex Metals (GB) gewährleisten nicht nur Widerstandsfähigkeit gegen extreme Witterungsbedingungen, sondern auch eine reflektierende Oberfläche, die Sonnenlicht streut und Blendungen verhindert.

Angesichts der globalen Herausforderungen im Zusammenhang mit dem Klimawandel ist festzuhalten, dass die Umstellung der Edelstahlbranche auf CO₂-neutrale Produktionsverfahren und die Ausrichtung der Edelstahlhändler auf nachhaltige Marktbedürfnisse ein wichtiges Element zur Reduzierung des CO₂-Fussabdrucks darstellen.

ALAIN CRETEUR

«Wir müssen unsere Marktanteile verteidigen»

Der CEO von Stahl Gerlafingen sieht die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer Stahlindustrie massiv bedroht.

INTERVIEW: FLORIAN FELS

Wie beeinflussen die Kriege in der Ukraine und in Gaza/Israel Ihr Geschäft?

Der Krieg in der Ukraine hat die Gas- und Energiepreise in ganz Europa explodieren lassen – aktuell liegen die Preise immer noch viermal höher als vor dem Krieg. Was den Krieg in Gaza/Israel betrifft, sehen wir europaweit Auswirkungen auf Rohstoffe wie Schrott. Israel war früher für EU-Länder ein wichtiger Partner für den Handel mit Schrott und Stahl. Diese Auswirkungen treffen unsere Gruppe, die europaweit tätig ist. Stahl Gerlafingen hingegen bezieht Schrott für das Recycling nur aus der Schweiz und aus dem grenznahen Bereich von EU-Ländern.

Welches Thema beschäftigt Sie derzeit am stärksten?

Die EU hat – im Gegensatz zur Schweiz – die strategische Bedeutung der eigenen Basisindustrie erkannt. Die Schweiz ist deshalb mit einer aggressiven und strategisch ausgerichteten EU-Industriepolitik konfrontiert. Diese torpediert mehr und mehr den metallischen Materialkreislauf in der Schweiz, aber auch die Exporte in die EU. Die Situation für energieintensive Metallfirmen hat sich über den Sommer weiter verschärft. Die vielfältigen Stützungs- und Fördermassnahmen der EU für die eigene Industrie werden künftig noch stärkere Effekte in der Schweiz zeigen und einen fairen Wettbewerb endgültig verunmöglichen – mit einer Verliererin, der Schweiz. Ohne zielgerichtete und schlaue Interventionen des Bundes, die auch temporär angelegt sein können, wird es sehr schwierig, unsere Wettbewerbsfähigkeit zu wahren. Dazu kommt der Grenzschutz für Stahl, der uns immer stärker trifft. Momentan können wir einen substanziellen Teil unserer Exporte nicht mehr wie gewohnt durchführen. Demgegenüber wird der Schweizer Markt mit billigem Stahl aus unseren Nachbarländern und Drittstaaten buchstäblich geflutet, was uns längerfristig aus dem Markt treiben wird. Insofern hat für uns vor allem eines Priorität: Wir müssen unsere Marktanteile in der Schweiz verteidigen.

Das müssen Sie erläutern.

Insbesondere im Energiebereich gewährleisten die aktuellen Rahmenbedingungen die Wettbewerbsfähigkeit der energieintensiven Schweizer Unternehmen nicht. Wir sind ständig mit europäischen Wettbewerbern (zum Beispiel aus Frankreich, Italien und Deutschland) konfrontiert, deren Energiepreise deutlich niedriger sind als die unseren und deren Politik Investitionen in Dekarbonisierungsprojekte fördern, die hierzulande nicht vorhanden sind. Insbesondere die nach-

haltige Produktion von Baustahl ist für die Schweiz eine strategische Industrie. Stahl Gerlafingen deckt 50 Prozent des internen Bedarfs, und der Ausfall eines solchen Systems würde zum sofortigen Stillstand aller nachgelagerten Sektoren führen. In diesem Fall müsste der gesamte Schweizer Schrott ins Ausland exportiert und das fertige Produkt importiert werden. Dies würde nicht nur zu einer Abhängigkeit vom Ausland führen, sondern auch die globale CO₂-Emissionen-Bilanz deutlich erhöhen.

Der Bundesrat hält eine CO₂-Abgabe, wie sie die EU eingeführt hat, für verfrüht.

Die Europäische Union verfolgt die Weiterentwicklung ihres CO₂-Emissionshandelssystems. Nebst einer höheren Absenkrate der zulässigen CO₂-Emissionen und dem Wegfall von kostenlos zugeleiteten Emissionsrechten umfasst das Paket auch sogenannte Grenzausgleichs-

«Die Schweiz wird mit billigem Stahl derzeit buchstäblich geflutet.»

mechanismen (CBAM), welche für die betroffenen Industrien gleiche Wettbewerbsbedingungen wie in Drittländern schaffen. So soll sichergestellt werden, dass die klimapolitischen Ziele erreicht werden können und nicht lediglich die Industrie ins nicht europäische Ausland verlagert wird. Mit dem Entscheid des Bundesrates, auf solche Ausgleichsmechanismen in der Schweiz zu verzichten, verpasst er es, den klimapolitischen Zielen der Schweiz Nachdruck zu verleihen.

Der Bundesrat begründet diesen Entscheid mit den damit verbundenen ausenwirtschaftlichen Risiken und dem unsicheren Kosten-Nutzen-Verhältnis solcher Massnahmen.

Der Stahlharte

Name: Alain Creteur
Funktion: CEO Stahl Gerlafingen

Das Unternehmen Stahl Gerlafingen ist der grösste Recyclingstahlproduzent der Schweiz. Mit Bewehrungs- und Profilstahl werden der Hoch- und Tiefbau sowie die Industrie mit qualitativ hochstehenden Stahlprodukten versorgt. Mit rund 540 Mitarbeitenden produziert das Unternehmen jährlich 700 000 Tonnen Stahlprodukte, die mehrheitlich in der Schweiz und im grenznahen Ausland abgesetzt werden.



So nicht: Alain Creteur ist unzufrieden mit der Politik des Bundesrates.

Die Annahme, dass die betroffenen Industrien ihr Produktionsniveau auch ohne CBAM halten können, entbehrt jeglicher Grundlage und wurde im europäischen Raum bereits mehrfach widerlegt. Der Bundesrat erkennt dabei, dass es sich bei den betroffenen Industrien um Schlüsselindustrien für die Schweizer Wirtschaft handelt, deren Produkte und Know-how für sämtliche nachgelagerten Branchen essenziell sind.

Was wird passieren, wenn der Bundesrat nicht einlenkt?

Die Auswirkungen davon, CBAM mittelfristig in der Schweiz nicht umsetzen zu können, dürften weitreichend sein. Nicht nur sehen sich die betroffenen Industrien mit ungleichen Wettbewerbsbedingungen und hohem Importdruck konfrontiert. Der Import von Gütern aus Ländern mit weniger ambitionierter Klimapolitik dürfte mittelfristig und global auch zu höheren Emissionen, Transportkosten,

Druck auf die Verkehrsinfrastruktur und einer hohen Abhängigkeit vom Ausland führen. Eine solche Politik kann nicht im Interesse des Werkplatzes Schweiz sein.

Wenn Sie einen Wunsch an die Politik frei hätten – welcher wäre das?

Wie oben bereits erwähnt, sind die Marktverzerrungen durch die EU und ihre Mitgliedsländer ein massives Problem. Hier wünschten wir uns mehr Unterstützung durch die Politik. Uns würden Lösungen im Bereich der europaweit höchsten Netzaufgaben schon helfen. Denn diese verteuern unsere Energie im Vergleich zum Ausland zusätzlich. Dazu sollten energieintensive Unternehmen die Möglichkeit erhalten, gleichberechtigt mit den Energieversorgern bei der Winterreserve mitzubieten. Wenn wir die Produktion stoppen, wird Energie zur Stabilisierung der Netze frei. Zudem können wir dem Bund diese Reserven billiger anbieten als die Energieversorger. Und

wenn man weiterdenkt, könnte der Bund, wie Italien es getan hat, einen Energiepreisdeckel von 70 Franken pro Megawattstunde für einen Bedarf von 25 Prozent beschliessen. Wer diesen tieferen Preis in Anspruch nimmt, muss die Differenz zwingend in Produktionskapazitäten für erneuerbare Energien investieren. Wir haben unsererseits mehrere Vorschläge erarbeitet und sind bereit, in Verbesserungsprojekte und Massnahmen zu investieren. Wir stehen auch für Diskussionen zur Verfügung, um mit allen interessierten Stakeholdern eine Win-win-Lösung im Interesse der ganzen Schweiz zu finden.

Können Sie Beispiele aus dem Ausland nennen, die den Wettbewerb verzerren?

In Frankreich beispielsweise wird strategischen energieintensiven Unternehmen seit Jahren ein günstiger Strompreis garantiert, und Dekarbonisierungsprojekte werden über den Green Deal finanziert. In Italien gibt es verschiedene Flexibilitätsinstrumente, die es energieintensiven Unternehmen ermöglichen, das Übertragungsnetz zu stabilisieren und das Netzentgelt drastisch zu senken. Darüber hinaus wurde kürzlich ein Gesetzesentwurf verabschiedet, der diesen Unternehmen durch Investitionen in erneuerbare Energien einen vorteilhaften Energiepreis garantieren soll.

Wie zufrieden sind Sie mit den regulatorischen Rahmenbedingungen im Bereich der Kreislaufwirtschaft?

Gerade im Bereich der Kreislaufwirtschaft gibt es noch einige regulatorische Widersprüche zu beseitigen. Nur ein Beispiel: Die Stahl Gerlafingen hat zur Verbesserung ihrer Materialbilanz einen bautechnisch hochwertigen und umweltgerechten Baustoff aus Elektroofenschlacke (EOS) nach VSS-Normen zertifizieren lassen. Dieser Baustoff macht die Verwendung von Kies bei Ausgleichs- oder Fundationsschichten im Hoch- und Tiefbau, als Koffermaterial im Strassen-, Platz- und Gleisbau oder als Zuschlagstoff für die Beton- und Asphaltproduktion überflüssig. Leider sind die Kantone noch sehr zurückhaltend, wenn es darum geht, diesen Baustoff vollständig gleichberechtigt anzuerkennen.

Trotz der schwierigen Marktsituation planen Sie noch Investitionen?

Wir verfolgen ein umfangreiches Investitionsprogramm, das die Produktion in Gerlafingen effizienter und damit auch viel umwelt- und klimafreundlicher machen soll. Aufgrund der Marktlage mussten wir beim Tempo der Umsetzung ein wenig bremsen, wir stehen aber nach wie vor zu diesem Investitionsplan. Bezüglich des geografischen Fokus: Wir sehen Potenzial in der Südschweiz und kaufen derzeit vermehrt in Norditalien ein.

Bestellabwicklungen mit KI

Schmolz + Bickenbach (Schmobi) Stahlcenter spannt mit dem KI-Startup BLP Digital zusammen, um die Prozesse zu optimieren.

THOMAS PLÜSS

In vielen Unternehmen werden eingehende Dokumente noch manuell bearbeitet. Die Mitarbeitenden müssen täglich Daten aus Dokumenten auslesen und im ERP-System erfassen. Ganz anders bei Schmobi. Der Stahldienstleister lässt für diese repetitiven Aufgaben virtuell Kim, die künstlich intelligente Mitarbeiterin, arbeiten. Das erspart dem Unternehmen

viel Tipparbeit bei der Erfassung von Bestellungen und schafft zugleich Zeit für wertschöpfende Tätigkeiten. Kim erkennt mit ihren künstlich intelligenten Algorithmen die Struktur und Inhalte von per E-Mail als PDF-Dokument eingehenden Bestellungen und legt Aufträge mit allen Positionsdaten automatisiert an. Im ERP-System werden die Daten mittels diverser Parameter automatisch angereichert und angepasst, sodass die Aufträge direkt in den Betrieb übermittelt werden können. «Unsere Kundschaft kann ihre Bestellungen als PDF ganz einfach an die E-Mail-Adresse kim@schmobi.ch senden, und schon beginnt die automatisierte Auftragsfassung», sagt Dejan Baumann, Projektleiter dieses Digitalisierungspro-

jekts. «Die Daten der Bestellung werden qualitativ hochwertig erfasst, und das fehleranfällige Abtippen der Bestelldaten entfällt.»

Technologie aus der ETH-Forschung

BLP Digital, ein Spin-off der ETH Zürich und der Uni St. Gallen, automatisiert dokumentenbasierte ERP-Prozesse. Ihre Softwarelösung für das Auslesen von Bestellungen zur automatisierten Auftragsanlage haben sie gemeinsam mit Schmobi entscheidend weiterentwickelt. «Existierende OCR-Systeme (optische Texterkennung) beruhen auf vorkonfigurierten Regeln und Vorlagen. Diese müssen jedes Mal geändert werden, wenn sich das Dokumentenlayout nur minimal verändert»,

erklärt Tim Beck, Co-Founder von BLP Digital. «Hier geht unsere Lösung den entscheidenden Schritt weiter. Unsere ausgeklügelte KI-basierte Technologie muss nicht erst antrainiert werden. Die neuronalen Netze ermöglichen es auch, dass Dokumente von neuen Kunden direkt verstanden werden», so Beck. Die BLP-Software ist mit dem ERP-System verbunden und kann so die erkannten Informationen auf einem Dokument direkt mit der ERP-Datenbank abgleichen.

«Reine Datenextraktion löst das zugrunde liegende Problem, die richtigen Daten im ERP zuzuordnen, nicht. Durch die direkte ERP-Anbindung gelingt uns dieses Datenmatching», so Beck weiter. Mittels logischer Checks ist die Software-

lösung in der Lage, einzuschätzen, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, den richtigen Wert ermittelt zu haben. Bei Werten, bei denen die Unsicherheit zu gross ist, wird der oder die Mitarbeitende gezielt angeleitet, welche Werte zu prüfen und gegebenenfalls zu korrigieren sind. Nach Abschluss dieses Prozesses werden die extrahierten und geprüften Daten automatisch im ERP-System als Auftrag angelegt. «Die Kundschaft profitiert so von einer schnellen Durchlaufzeit und erhält zu ihren Bestellungen innert Minuten eine verbindliche Auftragsbestätigung», so Baumann über die Prozessautomationslösung.

Thomas Plüss, Verantwortlicher Marketing/Kommunikation, Schmobi, Wil



Photovoltaik: Die rotierbaren Solarpanels über den Feldern werden von einer Seilbaukonstruktion der Firma Brugg gehalten. Zusatzeffekt: Dank dem Schattenwurf der Anlage muss weniger bewässert werden.

Die Strippenzieher

Kabeltechnologien, wie sie die **Brugg-Gruppe** entwickelt, bilden die Grundlagen der Infrastruktur – und werden gerade auch infolge des Klimawandels immer vielfältiger eingesetzt.

MATTHIAS NIKLOWITZ

Der Südwesten von England: Bei schönem Wetter plätschern die Wellen ans Ufer, wie man das von grossen schweizerischen Seen kennt. Dann ist auch die Uferpromenade zugestellt mit Autos von Ausflüglerinnen. Ganz anders sieht es bei Sturm aus: Meterhohe Brecher rollen dann auf das Ufer zu, verstärkt durch den grossen Tidenhub in der Region. Die Meeresbrandung hätte hier leichtes Spiel ohne die aufwendigen Schutzmassnahmen. «Hier kommt das Uferschutzsystem unserer Geobruugg-Sparte ins Spiel», sagt Stephan Wartmann, CEO der Brugg-Gruppe. «An solchen Orten dämpft das Erosionsschutzsystem die Macht der Wellen, und diese Lösung lässt sich an vielen Küsten der Erde einsetzen.» Denn es steigen nicht nur die Meeresspiegel, sondern die Stürme und die Wellen werden auch immer kräftiger beziehungsweise höher. «Und das ist ein Beispiel dafür, wie wir Innovationen einführen», so Wartmann. «Denn nachdem wir das jetzt über mehrere Jahre erfolgreich entwickelt, lokal getestet und umgesetzt hatten, konnten wir kürzlich noch weitere Verträge mit Kunden in Japan und in Chile unterzeichnen.»

Mit Design Thinking zur Gondelbahn

Die Geobruugg-Sparte hatte zuvor ähnliche Netze für Schutzanlagen in Bergregionen entwickelt. Dort sollen sie teilweise fast unsichtbar begrünt sein. Ursprünglicher Ausgangspunkt auch hier: die Kabel und Seile der Brugg-Gruppe. «Man verbindet uns heute noch meistens mit den grossen Kabelrollen», so Wartmann, «obwohl wir das Geschäft mit den Hochspannungskabeln bereits 2019 verkauft haben.» Mit Kabeln und Seilen arbeitet man dennoch weiter, beispielsweise für die Aufzulösungen in der Lifting-Sparte. Auch hier dominieren Innovationen. «Anstelle der konventionellen Seile arbeiten wir mit Riemern, die viel weniger Wartung benötigen und bessere Traktionseigenschaften haben», so Wartmann. Brugger Aufzulöstechnologie ist auch im Burj Khalifa in Dubai verbaut – im höchsten Gebäude der Welt. Weitere Kabellösungen gibt es in der E-Connect-Sparte. Hier entwickelt und baut man die Spezialkabel, die für die E-Mobilität und für die Windkraftanlagen unverzichtbar sind. Auch bei Seilbahnen finden sich die Stahlseile der Gruppe. «In Lateinamerika und in Asien gibt es bereits Hunderte solcher Bahnen im öffentlichen Nahverkehr – in der Schweiz gäbe es ebenfalls Potenzial dafür, aber es gibt trotz dem geringen Platzbedarf auch Widerstand, denn wer will schon, dass eine Gondel vor dem eigenen Zimmer vorbeifährt.»

Widerstände gibt es manchmal auch intern, denn Wartmann entwickelt das Unternehmen konsequent weiter. «Wir haben sehr viele gute interne Ideen und wir sind bei den grossen Megatrends voll dabei.» Dazu gehören die Energiewende, die Nachhaltigkeit in allen drei wesent-

lichen Dimensionen und das Infrastrukturthema, das mit der weitergehenden Urbanisierung zunehmend an Bedeutung gewinnen wird. «Und wir reagieren darauf, indem wir sehr viel in die Mitarbeitenden investieren.» Leadership- und Managementthemen, neue Formen der agilen Zusammenarbeit und Design Thinking gehören dazu. «Gerade Design Thinking ist überaus wichtig geworden», so Wartmann. Denn damit lassen sich, zusammen mit den Kunden, von denen teilweise sehr gute Ideen kommen, Lösungen entwickeln. Die ganze Gruppe zählt knapp 2200 Mitarbeitende, steuert auf rund 680 Millionen Franken Umsatz zu und ist auf allen Kontinenten präsent. «Wir möchten jeweils die Nummer eins oder zwei in unseren Nischen weltweit sein», fasst Wartmann die Ambitionen zusammen. «Und wenn wir es nicht mehr sind, dann fragen wir uns, wie wir wieder da hinkommen.»

Schutz von oben und unten

Zum Beispiel in Bereichen, in denen man in der Brugg-Rittmeyer-Sparte viel mit Sensoren und inzwischen zunehmend auch mit künstlicher Intelligenz (KI) arbeitet. «Allein durch die Verbesserung und smarte Optimierung von Anlagen im Bereich der Wasseraufbereitung und von Kläranlagen lassen sich rasch Energieeinsparungen von bis zu 40 Prozent erzielen», sagt Wartmann. In einigen Ländern wie Israel oder Kroatien verschwindet die Hälfte des teuer geförderten Wassers im undichten Leitungsnetz und kommt gar nicht bei den Endverbraucherinnen an, beispielsweise in der Landwirtschaft. Auch hier gibt es innovative Lösungen, wie etwa rotierbare Solarzellen, die an Seilbaukonstruktionen in einigen Metern Höhe über einem Feld befestigt sind. Für Traktoren reicht das, sie können problemlos darunter durchfahren und die Böden bearbeiten. «Zuerst befürchteten die Bauern, dass die Pflanzen zu wenig Wasser und Licht abbekommen», so Wartmann. «Aber jetzt zeigte sich in den heissen Sommermonaten, dass durch die Abdeckung der Solarpanels sogar der Wasserverbrauch gesenkt werden konnte.»

Die laufende Strategieperiode läuft noch bis 2025. Nachhaltige Innovationen und profitables Wachstum sollen weiterhin dominieren. «Bei einer internationalen Kadertagung, die wir kürzlich durchführten, zeigte sich, dass ein Drittel der Mitarbeitenden bereits mit KI aktiv ist», schildert Wartmann die Perspektiven. «Zwei Drittel sind zwar interessiert, aber noch etwas distanziert.» Interne Arbeitsgruppen sollen jetzt Perspektiven für die weiteren Entwicklungen vorbereiten. «Wir befassen uns intensiv mit neuen Technologien, auch als Early Mover», so Wartmann. «Wir wissen am Anfang nicht immer genau, wohin die Reise hingeht, aber wir entwickeln uns weiter, in kleinen Schritten – und meistens zusammen mit ausgewählten Kundengruppen, damit wir immer sofort die Rückmeldung vom Markt bei der Produktentwicklung einfließen lassen können.»

ANZEIGE

WIR HALTEN UNSER NIVEAU IN DER HÖCHSTEN LIGA.

NUTZEN SIE DAS STAHLPORTAL SCHMOBI.CH

Qualität ist unser Versprechen. Wir sind hohen Qualitätsansprüchen verbunden und verbessern uns kontinuierlich. Als führender Stahldienstleister spielen wir seit Jahren auf höchstem Niveau. Ob konstant hohe Materialqualität, präzise Sägezuschnitte oder die zuverlässige Just-in-time-Lieferung, wir geben täglich alles für Sie. Wir sind passioniert für Stahl in Perfektion. SCHMOBI ist das Stahlportal der Industrie. Qualität, Geschwindigkeit und Partnerschaft vereint – das ist unsere erfolgreiche Taktik. **Sie bestellen. Wir liefern.**

SCHMOLZ + BICKENBACH Stahlcenter AG
Industriestrasse 18 | 9552 Bronschhofen | Postfach 238 | 9501 Wil SG
T 071 913 63 63 | info@schmobi.ch | www.schmobi.ch

SCHMOBI.CH

Botschafter für Metallberufe

Mit inzwischen 45 Botschaftern und Botschafterinnen präsentiert der Fachverband **Metaltec Suisse** die Metallbauberufe in Schweizer Schulen.

NATALIE MELERI

Dass der Fachkräftemangel gerade vor handwerklichen Berufen nicht Halt macht, dürfte keine Neuigkeit sein. Deshalb müssen Unternehmen und die dazugehörigen Berufsverbände erfindisch werden, um Kindern und Jugendlichen diese Berufe näherzubringen. Eine solche kreative Initiative stammt aus der Feder des Fachverbands der Metallbaubranche, Metaltec Suisse. Vor drei Jahren lancierte dieser sein Botschafterprojekt «Metall+du macht Schule». Metall+du ist die Nachwuchskampagne des Verbands und setzt sich dafür ein, den Bekanntheitsgrad der Berufe in der Metallbaubranche zu erhöhen.

Ein selbstgemachtes Racletteöfeli

Das Botschafterprojekt richtet sich an Jugendliche, die vor der Berufswahl stehen und einen praxisnahen Einblick in die Berufe im Metallbau erhalten möchten. Die Zusammenarbeit mit einer Klasse dauert mehrere Monate: Zu Beginn des Projekts instruieren die Metallbaubotschafterinnen und -botschafter die Klassen im Metallwerken und erklären ihnen den Auftrag. Aktuell können zwei verschiedene Werkstücke angefertigt werden: ein Dragsster-Rennwagen und ein Racletteöfeli, das mit Teelichtern betrieben wird. Im mittleren Teil des Projekts arbeiten die Klassen selbstständig an ihren Werkstücken und lernen so die verschiedenen Tätigkeiten von Metallbauern und Metallbauerinnen kennen. Dazu gehören etwa das Bohren, Schweißen oder Schleifen.

Die Botschafterinnen und Botschafter stehen bei Bedarf für Fragen zur Verfügung. Zum Schluss kommen sie nochmals im Unterricht vorbei und haben dabei auch die Gelegenheit, eine kurze Präsentation über die Berufe Metallbauerin EFZ und Metallbaukonstrukteur EFZ zu halten. Die fertigen Werkstücke dürfen die Kinder mit nach Hause nehmen und tragen so das Projekt aus dem Klassenzimmer hinaus.

Für Lehrpersonen entsteht für den Unterricht wenig oder nur ein ganz geringer Mehraufwand: Das Projekt enthält nämlich drei bis sechs vorbereitete Doppellektionen und eine Metallbox mit Prototypen der Werkstücke und den Planungsunterlagen. Ausserdem kann bei Bedarf und Möglichkeit auch Werkzeug ausgeliehen werden.

Bei den Botschafterinnen und Botschaftern der Kampagne handelt es sich um Fachpersonen, die selbst in einem Metallbaubetrieb arbeiten und zusätzlich vom Verband für diese neue Aufgabe ausgebildet wurden.

Zwei dieser Botschafter sind Cyrill Küng aus Basel-Stadt und Marco Lustenberger aus Luzern. «Für mich ist Metallbauer der schönste Beruf! Deshalb ist es mir ein Anliegen, dass ich junge Menschen ebenfalls dafür begeistern kann», schwärmt Marco Lustenberger. Ist er nicht als Botschafter unterwegs, arbeitet er als Werkstatteleiter bei Metallbau Bühlmann in Wauwil. Cyrill Küng, Geschäfts-

leiter von Pivot Küng, kann nur beipflichten und ergänzt: «Handwerkliche Berufe haben zurzeit einen schweren Stand, das wissen wir alle. Es ist deshalb umso wichtiger, in Schulen präsent zu sein und sowohl unsere Berufe als auch die Weiterbildungsmöglichkeiten zu vermitteln.» Gerade den Eltern, die bei der Berufswahl zu den bedeutendsten Bezugspersonen gehören, muss aufgezeigt werden, dass sich ihre Kinder nach der Lehre weiterbilden können.

Obschon beide Botschafter ihre bisherigen Projekte als positiv werten, liegt auf der Hand, dass nicht alle Jugendlichen danach automatisch Metallbaue-

rin oder Metallbaukonstrukteur werden möchten. «Das ist aber auch nicht weiter schlimm», findet Marco Lustenberger, «es geht darum, ein Bewusstsein für die Berufe zu schaffen. Das Schöne ist, dass alle Jugendlichen am Schluss ihr Werkstück mit nach Hause nehmen. Dort weckt es dann das Interesse des Bruders oder einer Freundin, und so werden unsere Berufe über die Klasse hinaus bekannter gemacht.»

Positive Reaktionen von Schulen

Im Fall von Marco Lustenberger hat sich das Projekt bereits so weit herumgesprochen, dass er von interessierten Schulen

kontaktiert wird. Die positiven Reaktionen von Lehrpersonen und Kindern bestärken die beiden Botschafter darin, dass diese Initiative der Nachwuchskampagne Metall+du wichtig ist. «Es ist ein gutes Gefühl, wenn sich am Schluss sowohl die Lehrpersonen als auch die Kinder bei mir bedanken», berichtet Cyrill Küng. «Auch ich habe nur gute Rückmeldungen erhalten und freue mich darauf, vielen weiteren Klassen unser Handwerk näherzubringen», sagt Marco Lustenberger. Dass beide Botschafter in den gleichen Schulen mehrere Klassen betreuen dürfen, ist eine Bestätigung für den Erfolg des Projekts.



Ausbildung: Die Arbeit zwischen Botschafter Marco Lustenberger und den Fachlehrpersonen findet in engem Austausch statt.

Schweizer Hufschmiedkunst

Für Springreiter spielen **Hufeisen** aus Stahl eine zentrale Rolle. Ein Thurgauer Hufschmied fertigt diese nach Mass an.

ALINA LÄTT

Was der Schuh für den Menschen ist, ist das Hufeisen für das Pferd. Die passgenaue Anfertigung dieses Hufeisens, das meist aus Stahl gefertigt wird, leistet einen wesentlichen Beitrag zum Erfolg von Pferd und Reiter. Zudem schützen Hufeisen den Huf vor übermässiger Abnutzung. Dafür sind in der Schweiz rund 300 Hufschmiedinnen und Hufschmiede zuständig. Sie besuchen alle paar Wochen die Pferde und wechseln die Hufeisen aus.

Die Rolex des Pferdesports

Auch in der Schmiede von Stefan Wehrli, mitten im idyllisch gelegenen Dorf Heldswil im Kanton Thurgau, dreht sich alles ums Hufeisen. Der gelernte Hufschmied stellt als einer der Einzigen in der Schweiz Hufeisen her. Seit 1997 betreut er Kunden und Kundinnen aus der ganzen Welt. Vor drei Jahren hat er die Wehrli Equine Podiatry Academy gegründet, in der er sein Wissen an interessierte Hufschmiede und Tierärztinnen weitergibt.

Die Faszination und die Leidenschaft für Pferde begleiten Stefan Wehrli seit seiner Kindheit. Damals kam er in den Genuss von Reitstunden und nach seinem ersten Besuch bei einem Hufschmied war für ihn sofort klar, dass er dieses Handwerk erlernen will. Seine Leidenschaft für den Beruf empfindet er als sein grosses Plus. Denn sie befähigt ihn, die Arbeit auch unter Extrembedingungen ausführen zu können.

Stefan Wehrli hat sich auf den Beschlag von Spitzensportpferden spezialisiert. Mit seinem Gefühl für Pferde und viel technischem Verständnis hat er ein Konzept zur Herstellung von Hufeisen und des richtigen Beschlags entwickelt, damit das Pferd sein Leistungspotenzial effizient umsetzen kann. Durch seine aktive Teilnahme im Reitsport in früheren Jahren kennt Wehrli die Anforderungen seiner Kundinnen und Kunden bestens. Seine Produkte sollen aber nicht nur die Leistung der Pferde fördern, sondern auch wesentlich zu deren Gesundheit beitragen. Aufgrund seines Konzepts hat er seit 2014 selbstständig 25 Produkte entwickelt und europaweit patentieren lassen. Alle Eisen werden nach höchster Schweizer Qualität und Präzision hergestellt, sie gelten als die «Rolex» der Pferdesportbranche. Das Basismodell ist aus Stahl gefertigt, der etwas härter und trotzdem flexibel genug ist, um es an die



Traumberuf Hufschmied: Für Stefan Wehrli steht das Wohl des Pferdes immer an erster Stelle.

entsprechenden Bedürfnisse seiner Klientel anzupassen.

Herkömmliche Hufeisen werden gesenkgeschmiedet hergestellt. Das heisst, dass der erhitzte Stahl in eine Form gepresst wird. Nicht so bei Wehrli. Der Rohling wird mit Lasertechnik aus einem Stahlblech ausgeschnitten. Anschliessend werden die gewünschten Konturen mit einer CNC-Maschine gefräst. Diese zwei Arbeitsschritte werden von zwei

KMU in der Region ausgeführt. Die WTS (Wehrli Traction Shoe) an den Hufen sorgen für den optimalen Grip während des Wettkampfes und tragen massgeblich zum Wettkampfergebnis bei.

Zwischen Gefühl und Technik

Das Wohl des Pferdes steht für den gebürtigen Thurgauer immer an erster Stelle, die wirtschaftlichen Ziele sind für ihn eher zweitrangig. Täglich zeigt er bei sei-

ner Arbeit ein feines Gespür für die Kombination aus Gefühl und Technik. Ein wesentlicher Grundsatz seiner Arbeit ist, das Pferd als Wesen zu verstehen und auf dessen Signale zu achten. Gleichzeitig benötigt er aber auch ein grosses technisches Verständnis für verschiedenste Messwerte. Er versucht, für das Pferd und dessen Besitzer oder Besitzerin immer die passende Lösung sowie das passende Produkt zu finden.

Ein vielseitiger Nischenberuf

Der Beruf des Hufschmieds gilt in der Schweiz als Kleinberuf; pro Jahr nehmen im Durchschnitt 14 Jugendliche die Ausbildung in Angriff. Hufschmiedinnen sind Expertinnen und Experten für die Pflege und den Beschlag der Hufe von Pferden, Eseln und Maultieren. Von jungen Fachkräften wird ein breites Wissen über die Anatomie der Tiere bis hin zur richtigen Beschlagtechnik gefordert. Nebst dem Beschlagen von Huftieren gehört auch das Verständnis für deren Verhalten sowie die Herstellung von Werkzeug zum Aufgabengebiet.

Hufschmied sein bedeutet Leidenschaft, und diese ist auch bei Stefan Wehrli spürbar, wenn er über seine Arbeit spricht. Der Thurgauer hat sich mit seinem Lebenswerk einen Traum erfüllt und sagt mit Stolz, dass sein Beruf seine Berufung ist.

600 Tonnen Green Steel

Der neue Firmensitz der **Forster Profilsysteme** in Romanshorn TG wurde als besonders nachhaltig zertifiziert.

PAULA WIKSTRÖM

Auf 30 000 Quadratmetern baut Forster Profilsysteme in Romanshorn TG für 52 Millionen Franken einen Campus als neuen Firmensitz. Er besteht aus einer Produktions- und Logistikhalle, einem Bürogebäude und einem Technologiezentrum. Der neue Campus setzt Massstäbe bei der Nachhaltigkeit, sowohl beim Bau als auch beim Betrieb. Der Stahlspezialist Debrunner Acifer hat für dieses ökologisch wegweisende Projekt unter anderem 600 Tonnen Green Steel geliefert. Zudem sind fast alle Dächer des Campus mit Solarpanels ausgestattet, die mit einer Leistung von bis zu 1,5 Megawatt die Produktion vollständig mit Grünstrom

Für Debrunner Acifer ist der Forster-Campus das erste grosse Green-Steel-Projekt.

versorgen. Darüber hinaus wird Regenwasser für die Toilettenspülungen und die Gartenbewässerung verwendet, und wo möglich wird die Prozessabwärme genutzt, um die Effizienz der Heizungs- und Kälteanlagen zu verbessern. Der Forster-Campus wird das erste Gewerbegebäudeensemble in der Schweiz sein, das die international bekannte Leed-Zertifizierung auf Gold-Level erhält. Gold zeichnet besonders nachhaltige Bauten aus.

Gold-Level dank Green Steel

Mit der enormen Menge an Green Steel von Debrunner Acifer für die Dachkonstruktion der Produktions- und Logistikhalle und des Technologiezentrums ist der Forster-Campus für das Unternehmen das erste grosse Green-Steel-Projekt in der Schweiz. Nur aufgrund der Verwendung dieses CO₂-reduziert produzierten Stahls konnte das Gold-Level erreicht werden.

Debrunner-Koenig-Gruppe

Das Unternehmen verfolgt eine Nachhaltigkeitsstrategie, zu der die Themen Sicherheit und Gesundheit, Umwelt, Qualität und soziales Engagement gehören. Insbesondere im Bereich Umwelt übernimmt das Unternehmen Verantwortung. Über Klöck-

ner & Co. hat sich die Gruppe der Science Based Targets initiative (SBTi) «Ambition for 1,5 °C» angeschlossen – mit dem Ziel, die globale Erwärmung auf 1,5 Grad Celsius zu beschränken. Bereits heute kompensiert sie den gesamten CO₂-Ausstoss.

Den Green Steel hat Debrunner Acifer in Form von Breitflanschträgern an das Romanshorn Unternehmen Ernst Fischer geliefert. Dort sind aus den Trägern, die der besten Kategorie (Prime) der von Klöckner & Co. entwickelten Metrik entsprechen, unter anderem 20 Fachwerke mit einer Länge von 37 Metern, einer Höhe von 3 Metern und einem Gewicht von je 10 Tonnen entstanden – für insgesamt 15 000 Quadratmeter Dachfläche der Produktions- und der Logistikhalle sowie des Technologiezentrums.

Campus-Einweihung zum Jubiläum

Debrunner Acifer hat die Green-Steel-Träger in der ungefähren von Ernst Fischer

benötigten Länge eingekauft. Einen grossen Teil der Träger hat die Kundin im Bohrcenter von Debrunner Acifer präzise auf Mass abgelängt und zum Teil zusätzlich bohren sowie stahlkornstrahlen lassen.

Eine Besonderheit des Lieferservices von Debrunner Acifer war, dass Ernst Fischer das Material in einzelne Fachwerke aufgeteilt abrief. Für Debrunner Acifer bedeutete das assortierte Stücklisten: Eine Lieferung musste alle für ein Fachwerk benötigten Einzelträger beinhalten. Um die Materialverfügbarkeit zu sichern, be-

stellte Debrunner Acifer die 600 Tonnen Green Steel frühzeitig im Stahlwerk und nahm die einzelnen Träger für Ernst Fischer auf Lager. Nebst Green Steel lieferte Debrunner Acifer zudem über 300 Tonnen Material in Form von Winkelstahl, diversen Flachstählen, Kranbahnschienen und verschiedenen Brennteilen.

Für Forster Profilsysteme ist der Forster-Campus eines der grössten Projekte in der Firmengeschichte. Er wird 2024, zum 150-Jahr-Jubiläum des Unternehmens, fertiggestellt sein – als Bekenntnis zum Werkplatz Schweiz.



Romanshorn TG: Der Forster-Campus ist das erste Gewerbegebäude-Ensemble der Schweiz, das die international bekannte Leed-Zertifizierung mit Level «Gold» erhält.

ANZEIGE

Nexigen®

Wir engagieren uns!

Die nächste Generation CO₂ reduzierter Stahl- und Metalllösungen



Debrunner Acifer

kloeckner metals Your partner for a sustainable tomorrow

shop.d-a.ch

Überall in Ihrer Nähe.