

Presseveröffentlichung mit apt-Erwähnung

4 | Strangpressen

7-8 | 2018

Aluminium Praxis

Interview mit Bernd Schäfer, CEO der apt Group, Monheim am Rhein

apt: Modernste Technologie für die höchsten Qualitätsanforderungen

Die apt Group gehört mit ihrer Extrusions-Division, bestehend aus zwei Presswerken in Monheim am Rhein und im niederländischen Roermond, mit einer Produktionskapazität von derzeit etwa 80.000 Tonnen p.a. zur Spitzengruppe der europäischen Profilproduzenten. Im Werk Monheim wurde zur Jahreswende 2017/18 die vorhandene 20 MN Presse durch eine neue, moderne Kurzhub-Frontlader-Pressen von SMS mit 27 MN Presskraft ersetzt. Die Redaktion der Aluminium Praxis sprach mit CEO Bernd Schäfer über die Zielsetzungen der Modernisierung und die strategische Ausrichtung der internationalen Unternehmensgruppe.



Bernd Schäfer, CEO der apt Group, Monheim am Rhein

APR: Herr Schäfer, Sie sind seit September 2017 in der Geschäftsführung und seit Januar 2018 CEO der apt Group. Wie fällt Ihre Bilanz der ersten neun Monate aus?

Bernd Schäfer: Sehr positiv. Ich hätte eine intensive Einarbeitungszeit mit meinem Vorgänger und Mitgeschäftsführer Franz Kurvers. In dieser Zeit habe ich viel über den Strangpressmarkt gelernt, habe aber auch insbesondere über die Konstellation mit unserem chinesischen Hauptgesellschafter, der Sedant Foundation Holding, Peking, sehr gute Erfahrungen gemacht. Die interkulturelle Zusammenarbeit und Kommunikation ist einmalig und durchweg positiv.

APR: Wo liegen die Stärken von apt?

Bernd Schäfer: apt hat eine Marktpräsenz seit über 45 Jahren. Während dieser Zeit haben wir uns von einem 20-Mitarbeiter Unternehmen mit einer Strangpresse zu einer Gruppe bestehend aus fünf Gesellschaften und etwa 1.000 Mitarbeitern weiterentwickelt. Vom Gießen unserer eigenen Bolzen aus recyceltem Aluminium über das Strangpressen von Profilen bis hin zu Weiterbearbeitung und Co-Engineering bieten wir alle Dienstleistungen an und können so unseren Kunden eine hohe Tiefe im Wertschöpfungsprozess anbieten. Aluminium und die mechanische Weiterbearbeitung von Aluminiumhalbzug sind unsere Leidenschaft und wir haben ein umfassendes Know-how aufgebaut, auf welches wir bei der Lösung von kundenspezifischen Problemstellungen und Co-Engineering zurückgreifen. Die apt Group hat sowohl auf der Strangpress- als auch der Veredelungsseite eine herausragende und starke Marktposition. In unserer Products-Division sind wir Spezialisten im Schweißen, Kleben, Fräsen, Stanzen, Wölben und Biegen. Darüber hinaus sind wir Experten in der Oberflächenbehandlung von Aluminium, zum Beispiel durch Pulverbeschichtung oder Elodieren.

APR: Die neue Strangpresse wird eine vorhandene Anlage ersetzen. In welchem Umfang steigern Sie die Leistungsfähigkeit des gesamten Werkes und welche Auswirkungen hat die Neue-Investition auf Ihre Markt- und Wettbewerbsposition?

Bernd Schäfer: In Summe führt die Investition in die neue Presse zu Energieeinsparungen und einer Steigerung von Produktivität, Prozesssicherheit und Qualität. Auch die ergänzenden Investitionen in den apt Extrusions Standorten Monheim und Roermond sind ein weiterer großer Schritt bei der Optimierung der Arbeitsabläufe. Die Strangpresse hat eine hohe Energieeffizienz. Dies ist für uns ein wesentlicher Aspekt, denn neben den Kosten für das Aluminium zählen Energie und Personal zu den größten Kostenfaktoren für die aluminiumverarbeitende Industrie in Deutschland. Nicht zuletzt profitieren auch unsere Mitarbeiter von ergonomischen Arbeitsbedingungen bei höchstmöglicher Sicherheit.

APR: Was sind die wesentlichen technischen Merkmale und Innovationen Ihrer Strangpresse?

Bernd Schäfer: Mit einer Presskraft von 27 MN ist die Presse entsprechend den Anforderungen des Marktes größer ausgelegt als die bisherige Presse. Dadurch gewinnt das Werk neben dem Produktivitätszuwachs auch an Flexibilität bei Beschaffung und Auftragsabwicklung. So können beispielsweise auch dünnwandige Profile sicher produziert werden, wodurch wir unser Portfolio mit hochwertigen Produkten weiter ausbauen. Durch den Einbau einer besonders effizienten Hydraulik lassen sich zudem die Nebenzeiten reduzieren. Mit den genannten technischen Innovationen haben wir unser Qualitätsniveau nochmals gesteigert. Ein Aspekt für die Auslegung ist unter anderem, dass die neue Presse mit ihren Parametern über ein hohes Maß an Kompatibilität zu der bestehenden P27 Presse am Standort in Roermond verfügt. Hierdurch wird die Backup-Funktion zwischen den Standorten Monheim und Roermond weiter gestärkt.

APR: Was sind die wesentlichen technischen Merkmale und Innovationen Ihrer Strangpresse?

Bernd Schäfer: Mit einer Presskraft von 27 MN ist die Presse entsprechend den Anforderungen des Marktes größer ausgelegt als die bisherige Presse. Dadurch gewinnt das Werk neben dem Produktivitätszuwachs auch an Flexibilität bei Beschaffung und Auftragsabwicklung. So können beispielsweise auch dünnwandige Profile sicher produziert werden, wodurch wir unser Portfolio mit hochwertigen Pro-

dukten weiter ausbauen. Durch den Einbau einer besonders effizienten Hydraulik lassen sich zudem die Nebenzeiten reduzieren. Mit den genannten technischen Innovationen haben wir unser Qualitätsniveau nochmals gesteigert.

APR: Was sind die wesentlichen technischen Merkmale und Innovationen Ihrer Strangpresse?

Bernd Schäfer: Ein Aspekt für die Auslegung ist unter anderem, dass die neue Presse mit ihren Parametern über ein hohes Maß an Kompatibilität zu der bestehenden P27 Presse am Standort in Roermond verfügt. Hierdurch wird die Backup-Funktion zwischen den Standorten Monheim und Roermond weiter gestärkt.

APR: Planen Sie weitere Modernisierungsschritte?

Bernd Schäfer: Wir modernisieren und investieren laufend in neue Projekte, die wir bei unseren Kunden akquirieren, so zum Beispiel aus dem Automotive-Sektor. Daneben wollen wir die Bereiche mechanische Bearbeitung und Oberflächenveredelung weiter stärken. Erhöhte Wertschöpfung und Lösungskompetenz sind vor allem in unserer Products-Division mit Werken in Eckental/Deutschland und Cheb/Tschechien ein wesentliches Differenzierungskriterium und werden entsprechend vorangetrieben. Unser Ziel ist es, an diesen Standorten jedes Pressprofil zu einem komplexeren und differenzierteren Lösungsangebot weiterverarbeiten und -entwickeln zu können. Unsere Strategie beinhaltet, dass dies in den kommenden Jahren das geplante Wachstum im Absatz verstärkt in der Weiterbearbeitung realisieren werden. Dafür setzen wir in Eckental beispielsweise auf Automatisierung durch moderne Robotertechnologie. Hier haben wir bereits viel investiert und werden hieran auch in der nahen Zukunft anknüpfen.

APR: Der deutsche und europäische Strangpressmarkt ist durch Überkapazitäten gekennzeichnet. Auf den europäischen Profilmärkten herrscht ein starker Wettbewerbsdruck mit

großen Überkapazitäten. Wie behauptet sich apt in dieser sehr preissensiblen Marktumgebung?

Bernd Schäfer: In unserer Industrie wird es zunehmend herausfordernder. Überkapazitäten, eine hohe Wettbewerbsintensität in Verbindung mit hohen Personalkosten sorgen für einen weiterhin hohen Marktdruck. Das betrifft den gesamten europäischen Markt. Wir können in dieser Industrie nur nachhaltig erfolgreich sein und unsere Unternehmensgruppe zukunftsicher aufstellen, wenn es uns gelingt, unser Portfolio hin zu neuen Produkten, Märkten, Kunden und Regionen auszurichten.

APR: Was folgt daraus für Ihre Marktstrategie?

Bernd Schäfer: Als verantwortlicher CEO der apt Group treibe ich gemeinsam mit den Geschäftsführern der Standorte unsere Strategie voran. Diese Strategie ist klar definiert und wird den aktuellen und zukünftigen Marktbedürfnissen gerecht. Die Überschrift und das Motto unserer Strategie lautet: „Essential parts. Essential partners.“ Das heißt, wir werden unsere Produkte noch stärker positionieren und die Differenzierungspotenziale im Kontext des Kundennutzens hervorheben, um zusätzliche Marktanteile zu gewinnen und neue Anwendungsgebiete zu adressieren. Es bedeutet außerdem, dass wir Partnerschaften eingehen und eine langfristige Zusammenarbeit mit Kunden und Lieferanten fördern. So schaffen wir eine größere Flexibilität und Unabhängigkeit und die Stärke, uns weiter zu entwickeln. Wir wollen unser Kunden- und Produktportfolio über die gesamte Wertschöpfungskette zukunftsicher aufstellen, immer mit Blick darauf, weitere Anarbeitungs- und Prozessschritte zu integrieren sowie neue Technologien und Entwicklungen zu nutzen.

APR: Wie binden Sie Ihre Kunden in diese Strategie ein?

Bernd Schäfer: Der Erfolg in der Entwicklung von individuellen Produkt- und Applikationslösungen wird mitbestimmt von der Kooperation mit unseren Kunden. Hier sehen wir noch Potential. Unser Product-Engineering ist in einem kontinuierlichen Dialog mit unseren Kunden, um anwendungsorientierten zukunftsweisenden Konzepten mitzuarbeiten und dies in enger Kooperation zur Produktreihe zu überführen. Hierdurch können wir unser Alleinstellungsmerkmal in bestimmten Märkten verstärken. Unser Anspruch ist es, auch Spezialitäten nach Kundenbedürfnissen anzufertigen und diese zur Serienreife zu bringen. Fundiertes Fachwissen und Erfahrung von der Metallurgie über das Engineering bis hin zur Produktion und Bearbeitung sind auch Kompetenz und Effizienz in der Logistik kommen uns hierbei zu Gute.

APR: In welchen Märkten sehen Sie Wachstumspoten-

zial, wo liegen die Märkte der Zukunft für Profilanwendungen?

Bernd Schäfer: Wir sind stark in den Märkten Bau- und Nutzfahrzeugindustrie, im Automobillbau und in industriellen Absatzmärkten, hier wollen wir mit neuen Anwendungen weiterwachsen. Aber auch die Märkte für Transportwesen und Maschinenbau weisen positive fundamentale Wachstumsindikatoren auf. Es gibt darüber hinaus zahlreiche neue Anwendungsfelder, die noch nicht besetzt sind, insbesondere die Elektromobilität oder der Leichtbau. Bei der Gewichtsreduzierung haben wir noch große Entwicklungsmöglichkeiten. Auch im Baubereich bei den Systemanbietern wird es neue Entwicklungen geben, im Solarsektor, bei Treibhäusern oder Schallschutzwänden; ebenso könnte sich die Medizintechnik zum Zukunftsmarkt für Aluminiumprofile entwickeln.

APR: Wie sehen Sie die Wachstumspotenziale von apt im automobilen Leichtbau?

Bernd Schäfer: Wir sehen dort eine stark steigende Nachfrage, Aluminium wird noch viel mehr Stahl im Fahrzeug substituieren als prognostiziert, apt Produkte finden sich schon heute in Fahrzeugen wieder. Im Kontext des automobilen Leichtbaus bieten wir heute schon zahlreiche Lösungsmöglichkeiten in den Segmenten Führungsschienen, Buxklappen und Büstern an. Zugleich sehen wir viele neue Anwendungsmöglichkeiten. Auf jeden Fall bin ich überzeugt, dass der Anteil von unseren Aluminiumprodukten im automobilen Leichtbau in der Zukunft noch wesentlich steigen wird.

APR: Der Industrie in Deutschland geht es gut, volle Auftragsbücher zeugen von der boomenden Wirtschaft. Und doch könnte die Lage für einige Unternehmen besser sein, denn es fehlen Mitarbeiter. Ist apt davon auch betroffen?

Bernd Schäfer: Wir leben in einer wirtschaftlich sehr starken Region zwischen Monheim,

Düsseldorf und Roermond, wo es eine starke Nachfrage nach qualifiziertem Personal gibt. Auf allen Funktionsebenen wird es immer schwieriger, qualifiziertes Personal zu finden. Insbesondere in Roermond ist es extrem schwierig, da dort attraktive Großunternehmen für Vollbeschäftigung sorgen. Eine ähnliche Situation haben wir hier in Monheim und auch an den Standorten in Eckental bei Nürnberg und Cheb in Tschechien. Zudem geht der Trend bei den Ausbildungsberufen in Richtung duales, Fachhochschul- oder Voll-Studium. Das alles stellt uns vor große Herausforderungen im Personalmarketing. Wir und die gesamte Aluminiumindustrie müssen rechtzeitig aufzeigen, welche Zukunftschancen und Entwicklungsmöglichkeiten unsere Branche und die einzelnen Betriebe bieten.

APR: Welche Lösungsvorschläge haben Sie?

Bernd Schäfer: Da unsere geliebte Aluminiumindustrie nicht unbedingt als „coole“ Branche gilt, müssen wir kreative Wege zur Personalgewinnung gehen und die Attraktivität und Dynamik unserer Branche eher vom Endprodukt her erklären, um junge Leute zu begeistern. Auch in dem Kontext globaler Megatrends erscheint die Aluminiumindustrie und der Nutzen des quasi endlos rezyklierbaren Werkstoffes Aluminium sowie seine Rolle in innovativen Märkten in einem ganz anderen Licht.

Bei apt überarbeiten wir zurzeit unsere Personalplanung mit einer neuen Strategie. Persönlichkeit und Motivation, Engagement und Begeisterung stehen bei der Personalauswahl im Vordergrund. Zudem haben wir Handlungspläne zur Führungskräfteentwicklung, intensivieren Mitarbeitergespräche und haben auch Filmprogramme eingeführt. Wir haben eine soziale Verantwortung gegenüber unseren Mitarbeitern und leben diese auch. Wir binden Mitarbeiter in unsere Strategie ein, reden persönlich mit ihnen und hören zu.

APR: Herr Schäfer, besten Dank für das Gespräch.

Zur apt Group

Die apt Group ist in Aluminiumprodukten und Systemen weiterverarbeitet und veredelt werden. Mit ihren beiden Extrusionswerken in Monheim am Rhein und im niederländischen Roermond mit einer Jahreskapazität von 80.000 Tonnen gehört die Gruppe zur Spitzengruppe der europäischen Aluminium-Profilproduzenten. Ergänzt wird die Kompetenz der Gruppe durch zwei moderne Weiterbearbeitungswerke in Eckental [Deutschland] und Cheb [Tschechien]. An beiden Standorten werden Produkte überwiegend für Automotive, Pkw-, Nutzfahrzeug- sowie Industrie-Kunden hergestellt.

www.apt-alu-products.com

Presseveröffentlichung mit apt-Erwähnung

Quelle



The image shows the cover of the magazine 'Aluminium Praxis'. The title 'Aluminium' is in a large, bold, black font, with 'Praxis' in a smaller, spaced-out font below it. Underneath 'Praxis' is the subtitle 'Zeitung für Bearbeitung & Anwendung'. The cover features a photograph of several people in business attire shaking hands. Text on the cover includes '1. August 2018', '29. Jahrgang Ausgabe 7-8 | 18', and the website 'www.alu-web.de'. There is also a small inset photo of a man with the heading 'Strangpressen'.

Aluminium Praxis
Ausgabe: 7-8 | 18
Datum: 03.08.2018
Seite(n): 4