

«Viel Spielraum bleibt nicht»

Marcel Menet Der Geschäftsführer von alu.ch warnt vor den Konsequenzen der immer schneller drehenden Konjunkturzyklen.

INTERVIEW: MARKUS KÖCHLI

Konjunkturbeobachter gehen für 2013 von einem Wachstum des Bruttoinlandproduktes (BIP) in der Schweiz von 1,5 bis maximal 2 Prozent aus. Rechnen Sie für die hiesige Aluminium-Branche mit einem ähnlich grossen Wachstum?

Marcel Menet: Die Zahlen der ersten acht Monate des laufenden Jahres deuten auf einen erneuten Rückgang gegenüber 2012 hin. Doch die Monate September und Oktober lagen wieder deutlich über Vorjahr. Somit dürfen wir mit einem leichten Plus von rund 1 Prozent rechnen.

Was sind die wichtigsten Gründe, dass die Branche im Vorjahresvergleich nur minimal zulegen kann?

Menet: Der Margendruck ist in ganz Europa enorm. Auch wenn offizielle Stellen den starken Franken nicht mehr als Problem darstellen, ist er nach wie vor eine Belastung für unsere exportorientierte Industrie. Oft werden unsere Firmen gar nicht

«Die Kosteneinsparprogramme sind in vielen Unternehmen ausgezeit.»

mehr angefragt, weil Kunden fälschlicherweise denken, dass die Schweiz nicht mehr konkurrenzfähig sei, vor allem bei Neugeschäften.

Beim Stahl beeinflussen vor allem die Überkapazitäten in Asien den Weltmarkt. Gilt dies auch für den Markt mit Aluminium-Produkten?

Menet: Eher weniger, da spüren wir europäische Länder viel stärker. Beispielsweise leiden Presswerke in Italien und Spanien an zwei- bis dreifachen Überkapazitäten; sie versuchen deshalb, mit Tiefpreisen die Auslastung zu erhöhen.

Das Exportgeschäft leidet unter der europäischen Konkurrenz. Wie gross sind die Ausländertigkeiten der hiesigen Aluminium-Branche?

Menet: Der Exportanteil liegt bei rund 80 Prozent. In den vergangenen Monaten hat sich das Exportgeschäft eher wieder erholt. Der Bestellungseingang Export ist von Januar bis Oktober um 3 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen, dagegen ist von der Auftragseingang im Inland im gleichen Zeitraum um 2 Prozent zurückgegangen. Beim Export liegt das vor allem an der sehr guten Entwicklung im Eisenbahngeschäft.

2009 die Krise, 2010 die Erholung, 2011 der Normalfall – und jetzt wieder die Krise. Das Konjunkturkarussell dreht immer schneller.



DER MENSCH

Name: Marcel Menet
Geboren: 13. September 1965
Wohnort: Uetikon am See ZH
Familie: Verheiratet, zwei Kinder
Funktion: Geschäftsführer Aluminium-Verband Schweiz (alu.ch), Zürich; Geschäftsführer Giesserei-Verband der Schweiz, Zürich

alu.ch Der Aluminium-Verband mit Sitz in Zürich ist die Branchenorganisation der schweizerischen Aluminium-Industrie. Als deren Interessengemeinschaft setzt er sich zur Förderung der Produktion, Verarbeitung, Veredelung, Verwendung und Wiederverwertung sowie des Handels mit Aluminium und seinen Fabrikaten ein. Im Verband sind 88 Unternehmen mit ungefähr 12000 Beschäftigten organisiert. In der Schweiz gibt es zwei Walz- und drei Presswerke sowie mehrere Veredelungswerke und zusätzlich 40 Leichtmetall-Giessereien.



«Dinner for one»: Urs Hotz, Kriens (Preisträger in der Kategorie Erwachsene des 16. Alu-Kreativ-Wettbewerbs der Igora-Genossenschaft für Alu-Recycling).

Menet: Ja. Auch wenn wir diese Entwicklung ebenfalls mit Besorgnis beobachten, müssen wir uns darauf einstellen, dass die klassischen fünf bis acht Jahre für einen Zyklus wohl der Vergangenheit angehören.

Was hat diese Beschleunigung der Zyklen für Konsequenzen?

Menet: Den Unternehmen bleibt immer weniger Zeit, sich auf die abschwächende Nachfrage einzustellen und damit die Kostenseite anzupassen. Umgekehrt müssen sie auch schneller reagieren, wenn die Konjunktur anzieht, wollen sie Marktanteile gewinnen. Das ist nur mit einem weitsichtigen Management und einem flexiblen Personal möglich. Längerfristig gefährlich wird es, wenn die Innovationszyklen kürzer als die Innovationszyklen ausfallen und Innovationen aufgrund eines Abschwungs wieder abgebrochen werden.

Kann die Branche einen weiteren Abschwung überhaupt noch bewältigen?

Menet: Ein weiterer Rückgang hätte Konsequenzen. Die Kosteneinsparprogramme sind in vielen Unternehmen ausgereizt. Viel Spielraum bleibt da nicht.

Sind keine Reserven vorhanden?

Menet: Die Erholung nach dem dramatischen Rückgang 2009 war zu kurz. Deshalb konnten einige Firmen nicht genügend Reserven bilden. Damit kann schnell die Liquiditätsfrage wieder in den Vordergrund rücken.

Sie schliessen Kurzarbeit oder – im dramatischsten Fall – Entlassungen nicht aus?

Menet: Vor allem im ersten Semester des laufenden Jahres mussten einige Firmen Kurzarbeit einführen. Auch die Zahl von temporären Arbeitskräften wurde damals reduziert. Dank diesen Massnahmen blieben dieses Jahr grössere Entlassungen die Ausnahme. Doch sollte sich die Situation 2014 verschlechtern, schliesse ich gewisse Zäsuren nicht aus.

Kann man sich als Anbieter nicht gezielt auf das Oszillieren der Nachfrage ausrichten?

Menet: Bis zu einem gewissen Masse haben sich die Firmen mit einer geschickt gewählten Diversifizierung auf die neue Situation eingestellt. Doch ist das nicht ein einfacher Prozess, da für die verschiedenen Segmente unterschiedliches Know-how gefragt ist. Ein Unternehmen mit Fokus Bau- oder Maschinenindustrie

kann nicht in ein paar Monaten zum Zulieferer in der Automobilbranche werden. Das ist eine andere Welt.

Reden wir von einem rein schweizerischen Problem? Oder gelten diese Veränderungen auch für andere Anbieterländer?

Menet: Wie erwähnt haben Presswerke in Italien, Spanien und auch Griechenland mit enormen Überkapazitäten zu kämpfen. Auch in Frankreich zeigt sich ein ähnliches, jedoch nicht ganz so dramatisches Bild. Und Deutschland hat im Profilverbereich seit Juni 2013 rückläufige Bestellungseingänge gegenüber dem Vorjahr zu beklagen.

Sind alle Anbieter gleich stark betroffen? Immerhin ist die Bauwirtschaft der Motor der schweizerischen Binnennachfrage. Aluminium spielt im Bau eine wichtige Rolle.

Menet: Der Bau hat sich in den vergangenen Jahren als erstaunlich resistent gegenüber der Krise erwiesen. Von dieser Entwicklung hat die Aluminium-Industrie sehr stark profitiert. Immerhin geht rund ein Viertel aller Aluminium-Produkte ins Bausegment. Doch auch hier spüren wir in den letzten Monaten einen leichten Rückgang.

Wo sehen Sie die grössten Probleme in der Inlandnachfrage?

Menet: Nach wie vor Sorgen bereitet uns der Maschinen- und Apparatebau. Dieser bewegt sich seit Jahren auf tiefem Niveau. Und im Nutzfahrzeugbereich zeigt sich ebenfalls ein schwieriges Umfeld.

Dennoch gilt die Sparte Verkehr nach wie vor als gutes Fundament für die Branche. Wie beurteilen Sie hier die Situation?

Menet: Der Schienenfahrzeugbereich boomt seit diesem Jahr wieder. Und die

Zulieferer in der Flugzeugindustrie sind schon seit längerem sehr gut ausgelastet. Darum sind wir zuversichtlich, dass durch die CO₂-Problematik und mit den damit verbundenen gesetzlich verschärften Rahmenbedingungen Aluminium auch in Zukunft ein attraktiver Leichtbauwerkstoff im Transportsektor bleiben wird.

bleibt die Sparte Verpackung. Wie läuft dieser nicht unwichtige Bereich?

Menet: Für die Kunden im Verpackungsbereich zählen nach wie vor die gewohnt hohe Schweizer Qualität, die Flexibilität und die Servicebereitschaft, sodass zwar auch hier Preisdruck vorhanden ist, dieser aber nicht in gleichem Masse durchschlägt wie in anderen Branchen. Die Auftragseingänge hielten sich nahezu konstant auf einem guten Niveau.

Was bringen nachhaltige «grüne Technologien»?

Menet: Dank seinen guten Eigenschaften konnte sich Aluminium bei den «grünen Technologien» als wichtiger Leichtbauwerkstoff etablieren. Doch da viele Förderprogramme in den letzten Monaten gestrichen wurden und aufgrund von Billigimporten aus China ist einer der wichtigsten Märkte in diesem Bereich, die Solarindustrie, für unsere Unternehmen als Zulieferer leider praktisch kein Thema mehr.

Wie sieht Ihr Ausblick für 2014 aus?

Menet: Die meisten Firmen haben einen Bestellungseingang, der bis zu den Sportferien reicht. Was danach kommt, ist für einige Firmen der berühmte Blick in die Kristallkugel. Insgesamt gehen wir von einer leichten Entspannung der wirtschaftlichen Situation aus und rechnen mit einem bescheidenen Wachstum für 2014.

3000 Tonnen Druck für grosse Bauteile

Imbach Der Spezialist für hochwertige Schmiedeteile arbeitet in Nebikon neu mit der grössten und stärksten Schmiedepresse der Schweiz.

URBAN STOCKER

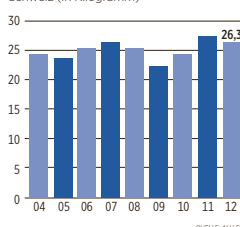
Power Nexis ist der Projektname der Multifunktions-Schmiedepresse mit einer Presskraft von 3000 Tonnen. Sie ist damit die grösste derzeit in der Schweiz installierte Schmiedepresse. Sie dient der hoch effizienten Warmumformung von grossen und schweren Bauteilen aus den unterschiedlichsten metallischen Werkstoffen für den Einsatz in der Energie-, Medizin- sowie Verkehrstechnik, in der Luft- und Raumfahrt, in der Anlagen- und Verfahrenstechnik sowie in Bio- und Nanotechnologie, um die wichtigsten Einsatzgebiete zu nennen.

Die Maschine wurde von der Firma Schuler in Göppingen, dem weltweit führenden Pressenhersteller, auf die Bedürfnisse der Imbach & Cie AG/Solutions in Metal, Nebikon, massgeschneidert. Die Bauzeit betrug 12 Monate. In 18 Einzeltransporten wurde sie Anfang April dieses Jahres angeliefert. Ende Oktober erfolgte die Endabnahme der Presse.

Presskraft ist ein Schlüsselfaktor zur Herstellung hochwertiger Schmiedeteile. Mit der neuen 3000-Tonnen-Presse steht die vierfache Presskraft gegenüber bisher zur Verfügung. Die Anlage erlaubt einerseits die zwingend nötige Produktivitätssteigerung, um im Hochlohnland Schweiz auch in Zukunft erfolgreich Schmiedeteile herstellen zu können, andererseits ermöglicht die Maschine nun die Umformung von Spezialwerkstoffen wie Nickel-, Titan- und Aluminium-Legierungen in grösseren Abmessungen. Mit einer Investitionssumme von 13,5 Millionen Franken handelt es sich um die grösste Investition in der Geschichte der Firma Imbach. Entsprechend sind damit auch beträchtliche unternehmerische Herausforderungen verbunden.

Urban Stocker, Leiter Marketing und Verkauf, Imbach & Cie AG/Solutions in Metal, Nebikon LU.

Alu-Pro-Kopf-Einsatz
Schweiz (in Kilogramm)



Alu-Einsatz
Schweiz netto (in 1000 Tonnen)

