

elfo AG, Sachseln

Branchenübergreifende Produkte sichern die Zukunft

Die elfo AG hat in den letzten beiden Jahren viel Geld in die Hände genommen. Investiert wurde in Maschinen, Werkzeugbau, Software und Personal. Diese Vorwärtsstrategie war ein Gebot der Stunde: Produkte, die während 30 Jahren erfolgreich vermarktet wurden, fielen aufgrund veränderter Marktbedürfnisse weg und mussten mit Neugeschäften kompensiert werden.

Filter in allen Grössen und Formen und für die verschiedensten Anwendungen – mit diesem Geschäft ist die elfo AG gross geworden, das ist ihr Brot. Bis vor Kurzem hat das Sachslener Unternehmen mit der Herstellung von Kaffeefiltern und Siebkörben für Saftpresen sehr gut gelebt. Heute, in der Zeit von Nespresso – Kaffeemaschinen mit Kapselsystem brauchen keine Goldfilter mehr – und Billigprodukten aus Asien – Siebkörbe dürfen nichts mehr kosten und kommen aus China – sind andere Teile gefragt. elfo musste umdenken und schrieb sich im Frühjahr eine Neuausrichtung auf die Fahne. Die Geschäftsleitung suchte nicht nur nach einer Kompensation für den weggebrochenen Umsatz, sondern stellte sich auch breiter auf.

Mit Neugeschäften kompensieren, was wegfällt

Trotz des enormen Einbruchs der Nachfrage nach Siebkörben und Kaffeefiltern kann elfo den Umsatz dank neuer Produkte auf dem Niveau von 2008 halten. «Entgegen kam uns, dass wir letztes Jahr sehr viele neue Produkte, neue Werkzeuge und neue Kunden generieren konnten», erklärt Hans-Ulrich Müller, Leiter Technik und Mitglied der Geschäftsleitung, den Kraftakt. Darunter sind Produkte, die bis zur Weihnacht rund um die Uhr, 7 Tage die Woche, laufen, damit die Menge, die der Kunde benötigt, auch gefertigt und ausgeliefert werden kann. Da heisst es, «Ärmel hochkrempeln». Der Werkzeugbau mit den hoch qualifizierten Leuten ist heute bereits sehr gut aufgestellt. «Durch ein Umdenken und mit entsprechender Schulung können wir unsere Ziele auch



Bilder: Marianne Flury

Erosionsfachmann Peter Halter beim Programmieren.

in der Produktion erreichen. Sowohl die Teile als auch die Kunden sind anspruchsvoller geworden. Zur Bewältigung noch komplexerer Teile müssen wir unsere Mannschaft weiter qualifizieren», stellt Müller fest. Die Probleme stellen sich hier noch von einer anderen Seite: Höher qualifiziertes Personal ist nicht unbedingt bereit, Schicht zu arbeiten.

Die Produktpalette ist bewusst breit ausgelegt, um Klumpenrisiken zu minimieren. Grundsätzlich wird unterschieden zwischen Kunden aus der Industrie und aus dem Konsumgüterbereich. Die Teile und Baugruppen gehen in die Medizin-, Automobil- und Elektrotechnik. Müller hat sehr konkrete Vorstellungen von einem gesunden und breit abgestützten Portfolio. «Ideal wäre, wenn wir den Umsatz zwischen Konsumgüter und Industriegüter in etwa 50:50 auf-

teilen könnten und in jedem Bereich etwa 10 Kunden hätten, mit denen wir in jeder Sparte rund 80% des Umsatzes erwirtschaften könnten.»

Von der Handarbeit zur Automation

Seit 2 Monaten werden Kaffeefilter für einen der grössten amerikanischen Kaffeemaschinenhersteller vollautomatisch auf einer Spritzgiessmaschine gefertigt. Der Schritt zur Automatisierung des Prozesses drängte sich mit den wachsenden Stückzahlen auf. Zur Fertigung des Kegelfilters wird das Metallgewebe von der Rolle abgewickelt, ausgestanzt, anschliessend mit einem Handlinggerät entnommen und in eine Schweissanlage eingelegt. Der geschweisste Kegel wird zu einem Rundtisch geführt, wo ein weiteres Handling das Teil in die Spritzgiessmaschine einlegt. Dort wird der Kegel mit Kunststoff umspritzt, entnommen und abgelegt. «Bisher erfolgte dieser Vorgang manuell», erklärt Müller. Von Hand wird nun noch gestapelt, kontrolliert und verpackt.

Dass sich auch die Herstellung von «Rappenware» rechnet, zeigt das Beispiel von Filtern für Seifenschäumer in Millionen-Stückzahl. «Wir fertigen diese, indem wir zwei Gewebebänder im Werkzeug durchziehen. Alle 10 Sekunden fallen 16 Teile herunter», so Müller. Das Besondere an diesem Prozess ist, dass das Gewebe nicht eingelegt, sondern durchgezogen wird, wie bei einem Stanzprozess. Während des Zufahrens des Werkzeugs wird auf der hinteren Ebene gestanzt – gleichzeitig wird das Gewebe gehalten –, dann wird dieses in die richtige Position ge-

bracht und mit Kunststoff angespritzt, das Werkzeug wird geöffnet und die Teile werden ausgestossen. «Wir sprechen hier von einem Schnittspiel vom Stanzstempel zur Matrize von 3 bis 5 µm, je nach Gewebedicke. Das muss hochpräzise sein, sonst «franst» es aus», weist Müller auf die hohen Anforderungen an den Werkzeugbau hin.

Investitionen kurbeln Neugeschäfte an

elfo will erklärtermassen jedes Jahr leicht wachsen. Dazu braucht es Neugeschäfte, und damit diese generiert werden können, sind Investitionen nötig. In den letzten beiden Jahren floss über 1 Mio. CHF in den Werkzeugbau, vor allem in das neue Erosionscenter mit zwei Charmilles-Maschinen, die verknüpft sind mit Werkstück- und Elektrodenwechsler sowie Voreinstellplatz. Auch beim Personal wurde aufgestockt. elfo konnte drei hoch qualifizierte Werkzeugmacher von einem namhaften Betrieb übernehmen, der aus wirtschaftlichen Gründen abbauen musste und im Verlaufe des nächsten Jahres einen Standort schliessen wird. «Die schlechtere Konjunkturlage hat in diesem Sinne auch Vorteile», stellt Müller fest. Aus Erfahrung weiss er, wie schwierig es ist, in guten Zeiten gut ausgebildete Leute zu finden, die bereit sind, einen längeren Arbeitsweg auf sich zu nehmen oder gar den Wohnsitz in die Fabriknähe zu verlegen.



Hans-Ulrich Müller, Leiter Technik.

Auch die Produktion profitierte mit rund 1 Mio. CHF (inkl. Automatisierung) vom Investitionskuchen. Mit dem Kauf einer Netstal-Elion (800 kN) wurde der Schritt zu voll-elektrischen Maschinen für den Präzisionsspritzguss gemacht. Zudem verstärken weitere Arburg-Maschinen für die Fertigung kleiner Filter in hoher Stückzahl den Maschinenpark.

«Im Geschäftsjahr 2008 haben wir ziemlich genau das erreicht, was wir budgetiert hatten. Auch 2009 haben wir nicht gejamert, sondern sind

die Situation aktiv angegangen», betont Müller. Vielleicht ist es diese Haltung, die mitgeholfen hat, einen hart umkämpften Auftrag von Siemens ins Haus zu holen. Dabei geht es um die Anschluss-technik eines Elektromotors der neuesten Generation. «Unter unserer Regie werden alle dazu nötigen Teile gefertigt, zu einer Baugruppe montiert und in Blister verpackt direkt an die Linie ins Werk von Siemens angeliefert», erläutert Müller nicht ohne Stolz. Bei einer Produktlebensdauer von 12 bis 15 Jahren ein nachhaltiges Geschäft. Der Serienstart der Motoren ist für Mai/Juni 2010 geplant.

Dass schliesslich elfo den Konzeptwettbewerb von Siemens für sich entschied, hatte verschiedene Gründe. Monatelange Vorarbeiten gingen dem Entscheid voraus, die Mannschaft um elfo musste mit Leistung, guten Lösungsansätzen und Engineering überzeugen. «Da zählt nicht nur der Preis. Die Gesamtleistung und auch die «Chemie» müssen stimmen. Das wurde uns von Siemens bestätigt: Unsere Art, wie wir zusammenarbeiten, vorausdenken und quasi einen Schritt weiter sind als der Kunde selber – das hat uns das Vertrauen des Kunden eingebracht. Und man muss im richtigen Moment am richtigen Ort sein», fasst Müller die wichtigsten Eckpunkte des Auswahlverfahrens zusammen.

Marianne Flury



Vollautomatische Filterfertigung.

→ elfo in Kürze

Gründungsjahr: 1976

Geschäftsführer: Sandro Wechlin

Weitere Mitglieder der Geschäftsleitung: Armin Berchtold, Hans-Ulrich Müller

Produktpalette:

- Filter für Haushaltstechnik (Kaffeemaschinen, Staubsauger, u.a.), Medizinaltechnik Sanitärindustrie, Automobilindustrie (Spezialfilter)
- Präzisionsspritzguss: kleine Teile in grossen Mengen für Automobil, Sanitär, Elektroindustrie
- Umspritztechnik/Einlegetechnik: für Elektroindustrie (Stator für Mikromotoren), Automobilindustrie und Haushalt.