

Albanese Baumaterialien AG

«Innovation ist der Motor unseres Unternehmens»

Seit ihrer Gründung konnte die Albanese Baumaterialien AG über 230 Patente anmelden. Dass sie damit der Konkurrenz regelmässig einen Schritt voraus ist, dafür sorgen die Brüder Franco, Pino und Roland Albanese – mittlerweile in zweiter Generation.

Von Karin Stei

Erfindergeist, Innovation und Geschäftssinn erachtet man beim Familienunternehmen Albanese Baumaterialien AG aus Winterthur als Grundlagen für den Erfolg. Als der Unternehmensgründer Giulio Albanese 1977 das weltweit erste Deckenrandabschalungssystem entwickelte, stellte er mit seinem Streben nach Innovation die Weichen für die Zukunft des Betriebs. Über 230 Patente sind seither im Bereich der Abschalungstechnik, Schutzgeländer, der Verankerungstechnik, Anschlaghalter-Technik, Systeme für Mauerwerkarmierung, Schalungszubehör und Werkzeuge angemeldet worden. Seit einigen Jahren tragen die

Erfindungen auch die Handschrift der zweiten Generation. Denn die drei Brüder Franco, Pino und Roland Albanese teilen sich die Geschäftsleitung, seit Giulio Albanese sich langsam vom operativen Geschäft zurückgezogen hat.

Franco ist für die Lehrlingsausbildung, Finanzen und Handelsprodukte zuständig, Pino, der Älteste, ist für Produktentwicklung, Marketing und Export zuständig, Roland hat neben der IT-Verantwortung die Verkaufsleitung inne. «Jeder hat seine Schwerpunkte, aber jeder kann den anderen auch ersetzen», betont Franco Albanese. Es ist eben ein Familienunternehmen, in das die drei schon seit frü-

hester Kindheit reingewachsen sind. «Unser Vater hat uns immer über die Schulter blicken lassen, wir sind quasi auf den Baustellen aufgewachsen und somit nah an den Kunden und seinen Bedürfnissen.» Gedrängt wurden die drei Brüder nie, das Geschäft zu übernehmen. Es war vielmehr der eigene Wunsch, das väterliche Vermächtnis weiter zu führen.

Mindestens eine Neuheit in jedem Jahr

«Von unserem Vater und in unserer sportlichen Karriere haben wir gelernt, überdurchschnittlich viel zu leisten, um erfolgreich zu sein», sagt Franco Albanese. Genau so ist dies heute, wenn die drei Brüder gemeinsam mit ihrem Vater und dem hauseigenen Team Produkte für Bauunternehmer, Ingenieure und Architekten entwickeln.

Ein Beispiel dafür ist der weltweit erste Anschlaghalter «RISA V-20», der nur aus zwei Teilen besteht und sich automatisch den Anschlussseisen-Durchmessern von bis zu 20 Millimetern anpasst, um daran befestigt werden zu können.

Ein anderes Beispiel brachte Albanese bereits 1999 auf den Markt: das weltweit erste Deckenrandabschalungssystem, das man nicht mehr ausschalen muss und im Bauwerk verbleibt.

Ebenso ist Albanese der Pionier in der Befestigungstechnik, denn die «UNI-Betonhülsen» gibt es nun seit über 23 Jahren und ist von den Baustellen nicht mehr wegzudenken. Die «UNI»-Betonhülse wird heute weltweit eingesetzt.

Zu den neuesten Errungenschaften gehört der «ASK»-Konsolenanker, der erste Anker der komplett aus nicht rostendem Stahl besteht. Dank ihm können heute Konsolen so sicher wie noch nie verankert werden. Bei den Architekten steht das Dachrand- und Terrassenabschlussystem «UNI-Fix» hoch im Kurs, denn es bietet dem Architekten erstmals eine Lösung für stabile, schlanke und kältebrückenfreie Flachdachränder und Terrassenabschlüsse.

Die erste effiziente Lösung für den Schallschutz in Gebäuden liefert der neue «BSS»-Akkustikschallschutzstopfen aus dem Hause Albanese. Traditionell werden Löcher, die die beiden Schalhäute zusammenhalten, mit Dämmung ausgestopft oder mit Mörtel aufgefüllt. Wenn das nicht korrekt durchgeführt wird, kommt es trotz Dämmung zu einer Geräuschübertragung. Einzigartig ist aber auch die Abschalungsklemme «UNI-Fix Vario». Sie ist das erste Klemm-Abschalungssystem, welches sich den Ansprüchen der modernen Baustelle jederzeit anpasst und sogar bei herauslaufender Deckenschalung oder bei Balkonen verwendet werden kann.

Für Ingenieure brachte Albanese die Bahnbrechende Neuheit «V-Max Board» auf den Markt. Ein verlorenes Abschalungssystem für Decken- oder Wandanschlüsse mit durchgehender Armierung. Das «V-Max Board» gibt es für wasserdichte Bauten als WD – mit einem Träger für innenliegende Fugenbänder – oder als IT für Abdichtungen mittels Injektion. Selbstredend ist, dass das «V-Max Board» die Anforderungen der SIA Norm 262 erfüllt.

Ideen für neue Produkte entstehen aus dem engen Kundenkontakt der drei Brüder und der qualifizierten Kundenberater. «Denn auch unsere Mitarbeiter geben uns Anregungen für neue Produkte und wir hören auf den Baustellen und Messen genau hin, mit welchen Schwierigkeiten unsere Kunden täglich zu kämpfen haben», sagt Franco Albanese und ergänzt: «Pro Jahr bringen wir mindestens eine, meist aber mehrere Neuheiten heraus. Die Bauleute wissen, wenn sie an Baufachmessen echte Neuheiten sehen wollen, müssen sie



Der Anschlag- und Distanzhalter für Wandschalungen «RISA V-20» besteht aus nur zwei Teilen und passt sich automatisch an Anschlussseisendurchmesser von bis zu 20 Millimetern Durchmesser an.

an den Albanese-Stand kommen.» In der Regel vergehen von der Idee bis zur Serienreife mehrere Jahre, ja sogar Jahrzehnte bis zur Produkteinführung. Bei sicherheitsrelevanten Erzeugnissen wird eine ganze Reihe von Tests durchgeführt, bis das Produkt hundert Prozent sicher ist.

Die Resultate sind überzeugend: Albanese Produkte erleichtern nicht nur den harten Arbeitsalltag, sondern erlauben ein effizienteres und somit rentableres Arbeiten. «Innovation ist der Motor unseres Unternehmens», erklärt Franco Albanese. Der Erfolg ruft jedoch eine ganze Reihe Nachahmer auf den Plan. Gegen Nachahmer geht das Unternehmen nachdrücklich vor. «Unser wichtigstes Kapital ist unsere Innovationskraft, die wir schützen müssen. Denn der Verkauf unserer Innovationen ist die Ressource für zukünftige Entwicklungen. Neue Produktentwicklungen werden dadurch erst möglich», betont Franco Albanese.

Damit der Bauablauf viel rentabler wird

Die grossen Vorteile, die Albanese den Abnehmern bietet, bestehen in innovativen Systemlösungen, die Qualität, Sicherheit und Effizienz kombinieren. «Zu denken, das Billigste sei das Beste und günstigste, ist ein Trugschluss. Denn das Billigste ist nicht das Rentabelste», betont Roland Albanese. Ein Beispiel dafür ist die bewährte «UNI»-Betonhülse, die vorgängig an der Schalung oder an der Armierung befestigt und einbetoniert wird. «Einerseits verhindert unsere Dichtung beim Montagekonus während dem Betonieren das Eindringen von Zementwasser, wodurch vor dem Eindrehen des Spannstabes das Auskratzen wegfällt und dadurch auch die

Sicherheit erhöht wird. Andererseits ist aber auch das kurze Innengewinde mit beeindruckenden 35 kN Gebrauchslast entscheidend, denn beim ein- und ausdrehen des Spannstabes wird dadurch gegenüber Nachahmerprodukten viel Zeit eingespart. Das sind kleine Details, die sich aber zu grossen Beträgen summieren. Auch wenn mal eines unserer Produkte in der Anschaffung wenige Rappen mehr kostet, spart der Bauunternehmer Zeit und somit Geld», erklärt Franco Albanese.

Die Rentabilität ihrer Produkte hat das Unternehmen Albanese wissenschaftlich – mit Studenten der ETH – abklären lassen. Ein Beispiel dafür ist das Deckenrandabschalungssystem «BEGO». «Bei der Analyse der Studenten kam heraus, dass das verlorene Abschalungssystem «BEGO» trotz dem vermeintlich hohen Preis gegenüber einer traditionell erstellten Deckenstirnschalung in der Endabrechnung – je nach angewendetem System – zwischen vierzig bis sechzig Franken weniger kostet», sagt Franco Albanese. Die Unterschiede liegen in den eingesparten Arbeitsschritten, die für eine Decken-Randabschalung aufgewendet werden müssen. «Viele Baufachleute rechnen bei der traditionell erstellten Stirnschalung vor allem das relativ günstige Verbrauchsmaterial ein, unterschätzen aber die Arbeitszeit. Viele Arbeitsschritte werden nämlich vergessen, da man die Arbeiten aus jahrelanger Gewohnheit nicht mehr explizit zur Deckenrandabschalung zählt. Beim Kaufentscheid wird zu oft übersehen, dass man mit der innovativen «BEGO»-Stirnabschalung die Gesamtarbeitszeit der Baustelle verkürzt, wodurch man die Rentabilität markant erhöht.»

FORTSETZUNG AUF SEITE 44



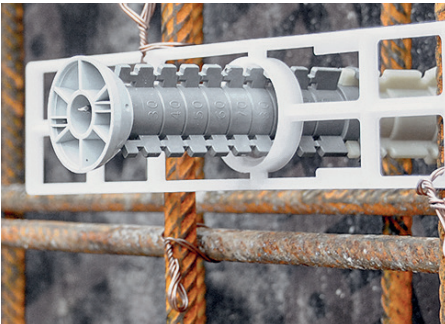
Pino, Franco und Roland Albanese (v.l.n.r.).



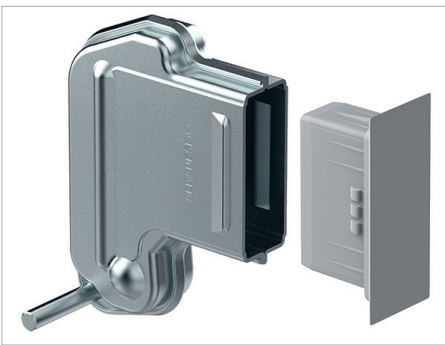
«BEGO»-Deckenrandabschalung: Gleichzeitig mit der Wand wird auch die Deckenrandabschalung fertiggestellt. Nach dem Ausschalen ist die Decken-Stirnschalung automatisch fix fertig erstellt.



Die «UNI»-Betonhülse wird mit dem Montagekonus vorgängig an die Schalung genagelt und einbetoniert. Die beeindruckende Gebrauchslast in unarmiertem Beton beträgt 35 kN. Dank der Montageplatte und der Verlängerungshülse erhöht sich die Gebrauchslast der «UNI»-Betonhülse sogar auf 45 kN. Dank der Montageplatte eignet sie sich neu auch für Metall- oder Innenschalungen, da sie so vor dem Zuschalen an der Armierung befestigt werden kann. Somit wird der Konus gegen die Schalhaut gepresst.



Der neue «ASK»-Konsolenanker eignet sich wegen seiner kompakten Masse auch für Sichtbeton. Er besteht komplett aus Stahl und bietet höchste Sicherheit. Dank des neuen Montagezapfens muss er nicht mehr zusätzlich mit Nägeln gesichert werden.



Das «V-Max Board WD» hält bei wasserdichten Bauwerken das Fugenband horizontal, damit der Beton darunter perfekt verdichten kann und undichte Luftschlüsse verhindert werden.



Der «BSS»-Schallschutzstopfen wird in das Bindeloch gesteckt und beidseitig mit Verschlusszapfen verschlossen.

Für Franco Albanese und seine Brüder sind die Rentabilität und Effizienz ihrer Produkte wichtiger als der «billigste» Preis. «In Boom Zeiten wird die Kostenoptimierung oft hintenangestellt. Aber bei abschwächender Baukonjunktur muss der Unternehmer, der Erfolg haben will, überlegen, was sich rentiert. Unsere Absätze steigen deshalb in Krisenzeiten umgekehrt proportional an.»

Hohe Qualität «Made in Switzerland»

Alle Albanese-Produkte zeichnen sich durch einen hohen Qualitätsstandard aus. «Durch die sorgfältige Auswahl der Materialien schonen wir einerseits unsere Umwelt und garantieren andererseits die optimale Funktion unserer Produkte. Da sich die Fachkräfte auf der Baustelle zu hundert Prozent auf unsere Produkte verlassen können, erledigen sie ihre Arbeiten einfacher, schneller und können eine optimale und fehlerfreie Qualität des Bauwerkes sicherstellen. Dadurch erspart sich der Bauunternehmer teure Mängelhebungsarbeiten», sagt Pino Albanese. Die Basis dafür bildet die bewusste Entscheidung, über 80 Prozent der Eigenprodukte komplett in der Schweiz – an den Produktionsstätten in Romanshorn und Winterthur – herzustellen. «Damit sichern wir nicht nur Schweizer Arbeitsplätze, sondern auch die Qualität und Klimafreundlichkeit der Produkte. Wir sind überzeugt, dass wir die Arbeitsplätze hierbehalten müssen», unterstreicht Franco Albanese. «In der Schweiz zu produzieren verleiht uns eine grössere Flexibilität, eine schnelle Reaktion auf Kundenwünsche einzugehen und die Möglichkeit, jederzeit Spezialanfertigungen anbieten zu können», fügt Roland Albanese hinzu.

Die Ausbildung sichert die Zukunft

«Wir wollen den Werkplatz Schweiz erhalten. Deswegen legen wir in unserem Familienunternehmen grossen Wert auf die Ausbildung. Denn wenn wir da nicht gegensteuern, verlieren wir Fachkräfte und Know-how», sagt Franco Albanese. Gerade die Sicherung der Fachkräfte führe dazu, dass die Schweiz ihren Qualitäts- und Innovationsvorsprung gegenüber dem Ausland halten und sogar ausbauen kann.

Bei Albanese Baumaterialien AG werden zum Beispiel Logistikassistenten, Kunststofftechnologien oder Kauffrauen und Kaufmännern ausgebildet.

Politisches Engagement für den «Werkplatz Schweiz»

Um die Zukunft des «Werkplatz Schweiz» zu sichern, ist Franco Albanese schon seit vielen Jahren auch politisch tätig. Seit 2011 ist er SVP-Kantonsrat (Kanton Zürich). Seine Position als Gemeinderat in Winter-

thur die er seit 2010 innehatte, hat er niedergelegt, um für den Nationalrat zu kandidieren. «Die KMU sind das Rückgrat unserer Volkswirtschaft. Leider sind allgemein viel zu wenige Unternehmer in Bern vertreten. Als Unternehmer aus dem Baugewerbe will ich mich für die wichtigen Anliegen der Baubranche einsetzen, und zum Beispiel regulatorische und bürokratische Lasten verringern und den Qualitätsverfall des Schweizer Handwerks abwenden.» ■

Nachgefragt



Bild: Frechpfeil

Franco Albanese.

In welchem Umfang ist für Sie als Schweizer Hersteller die Digitalisierung ein Thema und wie gehen Sie mit den damit verbundenen Herausforderungen um?

An diesem Thema kommt heute kein Unternehmen mehr vorbei. Nach neun Jahren parlamentarischer Miliztätigkeit fühle ich mich als Mitinhaber des innovativen Produktions- und Handelsunternehmens Albanese Baumaterialien AG stets zu besonnenem Handeln und im Interesse unseres Wirtschaftsstandortes Schweiz verpflichtet. Deshalb ist auch im Bezug der Digitalisierung ein bedachter Umgang mit neuen Technologien zu favorisieren, und sich gegen neue Gefahrenquellen von Beginn an abzusichern. Wenn man dies beachtet, muss man sich nicht gegen unabwendbare technologische Entwicklungen zur Wehr setzen, sondern kann von vielen neuen Chancen profitieren. Ich bin überzeugt, dass wir in der Schweiz bereits heute mit der Weltspitze mithalten können und das Potenzial haben, in Zukunft gar eine Vorreiterrolle einzunehmen.

Wie wichtig ist für Sie «Made in Switzerland»?

Sehr wichtig! So wichtig, dass nicht nur die Bauwirtschaft, sondern auch der Staat, gerade bei den aktuell viel diskutierten ökologischen Zukunftsfragen, auf die heimische Innovationskraft unserer Marktwirtschaft bauen, vertrauen und diese auch zulassen müssen. Denn nur ein starker Werkplatz Schweiz mit der Wertschöpfung «Made in Switzerland», kann unserem Anspruch auf einen nachhaltigen und prosperierenden Wirtschaftsstandort Schweiz gerecht werden. Und dies gleich in vielfacher Hinsicht: Indem zum Beispiel die Kommunikations- und Transportwege kurzgehalten werden, das Wissen im Land

... bei Franco Albanese

konserviert, weiterentwickelt und an die kommenden Generationen weitervermittelt wird. Um diese wertvolle Ressource und Quelle unserer heimischen Schaffenskraft nicht versiegen zu lassen, braucht es jedoch die nötige Anerkennung in der Gesellschaft und Politik.

Dafür kämpfe ich sowohl als Unternehmer wie Politiker und möchte hierzu gerne eine Anekdote anfügen: Werner Haderer ist seit 2008 Inhaber des Schweizer Spielwarenherstellers Wisa-Gloria in Au SG. Seither versucht er dem Traditionsunternehmen aus dem Jahr 1882, neues Leben einzuhauchen und lässt sich heute auch nicht von Detailriesen unterkriegen. In den über 100 Jahren seines Bestehens hat der in Lenzburg gegründete Dreiräder- und Holzspielzeughersteller Höhen und Tiefen erlebt. Vom Schweizer Marktführer mit 600 Angestellten zwischen 1931 und 1960 bis zum wirtschaftlichen Niedergang im «Plastikzeitalter». 1997 brachte Werner Haderer die Wende, er verlagerte seine Metallfertigung nach Au SG und übernahm die Wisa-Gloria AG schliesslich im Jahr 2008. Fragt man ihn heute, ob ihm das Schweizer Markenzeichen «Swiss Made» Wettbewerbsvorteile verschafft, antwortet er unverblümt: «Wo denken Sie hin! Im Inland absolut nicht, im Gegenteil. In der Schweiz gelten Schweizer Produkte teilweise als althergebracht, verstaubt und fast immer als zu teuer, auch wenn das nicht stimmt.» Der Hersteller der hierzulande gefertigten Dreiräder muss ausgerechnet im Inland immer wieder gegen Windmühlen kämpfen, auch wenn er mit den etablierten Grosshändlern und ihren importierten Produkten mithalten kann, muss er sich auch noch mit der Bequemlichkeit, der bei der öffentlichen Hand für Kindergärten zuständigen Einkäufer abfinden, welche wenig Lust verspüren, gewohnte Pfade zu verlassen. Im Ausland hingegen erfährt er mehr Wohlwollen: «Da heisst es: Schweizer Spielzeug? Das gibts noch? Toll! Man geniesst eine hohe Reputation und Glaubwürdigkeit.» So oder ähnlich geht es vielen heimischen Produzenten. Sie fühlen sich vom heimischen Markt im Stich gelassen.

Doppelsinnige Moral der Geschichte: Werner Haderer ist Vorarlberger und öffnet uns Schweizern eindrucklich die Augen, wie wir mit unseren heimischen Erzeugnissen umgehen. Aber für Einsicht ist es nie zu spät. Bevor also unter dem Christbaum und neben dem Geburtstagskuchen wieder importierte Produkte quasi unter sich sind, hoffe ich, dass ich hiermit etwas zu Gunsten unseren heimischen Erzeugnissen sensibilisieren konnte.

(ks)