

2021

JUBILÄUMSMAGAZIN

EXPERIENCE
FOR TOMORROW

SEMPERIT 



EXPERIENCE FOR TOMORROW

In einer Welt, die niemals stillsteht, hält Semperit die Technik und Infrastruktur mit hochspezialisierten Elastomerprodukten am Laufen. Als verlässlicher Partner produzieren wir funktionskritische Systeme und Komponenten und steigern damit weltweit die Leistungsfähigkeit unserer Kunden in unterschiedlichsten Industrien. Und das nicht erst seit gestern, sondern seit 1824.

Innovationen zu ermöglichen – dies war vor über 200 Jahren die Geburtsstunde von Semperit: Produkte anzubieten, die dem Kunden einen klaren Vorteil bieten. Was damals die Innovation der wasserabweisenden Kleidung war, ist heute der fliegende Fördergurt, unser Hybrid-Handlauf oder das Silent Pad für den Schienenverkehr.

ZEITREISE UND ERFOLGSGESCHICHTEN

In Mitteleuropa gibt es nur wenige Industrieunternehmen, deren Wurzeln sich bis in das 19. Jahrhundert lückenlos zurückverfolgen lassen. Semperit ist eines dieser Unternehmen und einer der ältesten Industriebetriebe Österreichs. Das ist ein guter Anlass, um zu reflektieren, aber auch um unseren Weg in eine erfolgreiche Zukunft näher zu beleuchten. In unserem Jubiläumsmagazin machen wir beides. Wir starten eine Zeitreise durch die Semperit-Historie, die eine Geschichte von herausragenden Persönlichkeiten und innovativen Ideen, aber auch eine wechselvolle Geschichte von Existenzgefährdung bis hin zu durchschlagendem Erfolg ist. Und wir erzählen die spannendsten Geschichten von gestern, heute und morgen aus unserem Unternehmen.

FÜNF ERFOLGSFAKTOREN

Unternehmen sind lebende Gebilde. Ähnlich wie wir Menschen haben auch Unternehmen eine Art genetische Prägung. Für Semperit sind es fünf Erfolgsfaktoren, die sich wie ein roter Faden durch unsere Historie ziehen und uns den Weg in eine erfolgreiche Zukunft weisen.

- **Global Pioneer:** Bei Semperit ist Erfolg seit über 200 Jahren nur durch Denken und Handeln im internationalen Maßstab möglich.
- **Innovation Engine:** Innovationen zu ermöglichen, das war 1824 die Geburtsstunde von Semperit. Und auch heute halten wir mit unseren Innovationen die Technik und Infrastruktur unserer Kunden am Laufen.
- **Customer Player:** Durch unser Commitment zur Extrameile sind wir im Laufe der Jahre immer öfter zum Partner der ersten Wahl unserer Kunden geworden.
- **Solution Maker:** Semperit, es gibt immer eine Lösung – das ist das Mindset, das Semperit in zwei Jahrhunderten widerstandsfähig und erfolgreich gemacht hat.
- **Sustainable Partner:** Ohne Nachhaltigkeit in der Unternehmens-DNA wäre Semperit nicht 200 Jahre alt geworden. Und ohne Nachhaltigkeit wäre auch keine gute Zukunft für Semperit möglich.

TECHNOLOGISCHER VORSPRUNG

Unsere jahrhundertelange Erfahrung, unsere globale Präsenz und unser Fokus auf unsere Erfolgsfaktoren ermöglichen es Semperit, die Zukunft aktiv zu gestalten. Mit Technologien, die wir laufend weiterentwickeln, halten wir die Infrastruktur und Technik unserer Kunden auch in der Welt von morgen am Laufen. Denn eines ist klar: Bei Semperit gibt es immer eine Lösung.

IN

6-19

GLOBAL PIONEER



3

EXPERIENCE FOR TOMORROW



4

20-33

INNOVATION ENGINE

34-47

CUSTOMER PLAYER



DEX



48-61

SOLUTION MAKER

76-93

ZEITREISE



5

62-75

SUSTAINABLE PARTNER

94

IMPRESSUM



6

GLOBAL PIONEER

Bei Semperit ist Erfolg seit über 200 Jahren nur durch Denken und Handeln im internationalen Maßstab möglich. Das galt vor dem Ersten Weltkrieg, als Semperit für damalige Verhältnisse bereits ein multinationales Unternehmen war. Und gilt umso mehr für heute und in Zukunft, wenn wir als führender Anbieter unseren Global Footprint laufend ausbauen und intelligent wachsen.

200 GLOBAL PIONEER

8

GRIFFBEREIT
FÜR DIE WELT

12

IM LAND DER
UNBEGRENZTEN
MÖGLICHKEITEN

14

UNTER DRUCK
UND UNTER TAG

7

18

EIN TEAM
FÜR ALLE MÄRKTE

GRIFFBEREIT FÜR DIE WELT

Seit 70 Jahren stellt Semperit Handläufe her, anfänglich in Österreich, dann auch in China und den USA. Beliefert wird inzwischen die ganze Welt. Das Besondere am Handlauf made by Semperit: Auf ihn ist auch unter schwierigsten Bedingungen Verlass, sei es bei +50 °C in Las Vegas oder bei -20 °C in den österreichischen Alpen.

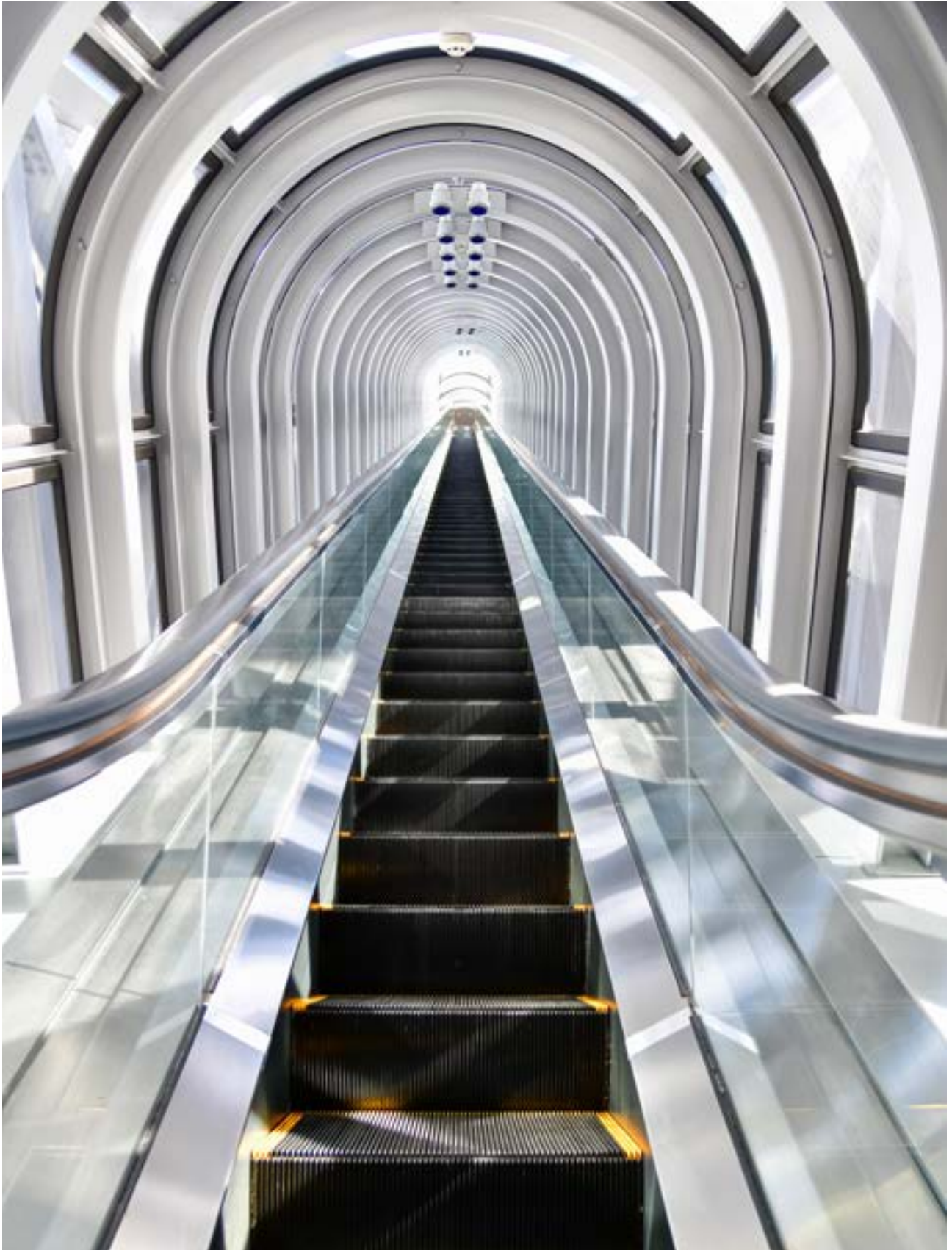
8 „Ich liebe sie alle“, sagt Dennis Zhang, frisch zurück von einer Geschäftsreise durch China. Und meint damit die vielen Vorzeigeprojekte in asiatischen Städten, in denen Semperit-Handläufe dafür sorgen, dass Menschen sicher an ihr Ziel kommen. Der General Manager China & Asia Pacific von Semperit will sich auf kein Lieblingsprojekt festlegen, zwei blieben ihm aber doch besonders in Erinnerung: Das National Grand Theatre in Peking mit seiner imposanten Rolltreppe und der Flughafen von Lhasa in Tibet, wo die Semperit-Handläufe in luftigen Gefilden von rund 3.600 Metern rotieren. Dass die Wahl nicht leichtfällt, wird klar, wenn man weiß, dass jeder dritte Handlauf der Welt von Semperit stammt. In Europa liegt ihr Marktanteil sogar bei rund drei Viertel, in Amerika und Asien laut unseren aktuellen Daten bei fast 50 Prozent. Insgesamt sind Semperit-Handläufe in Fahr- und Rolltreppen in mehr als 80 Ländern weltweit in Betrieb.

„Und wir wollen weiter wachsen. Die Voraussetzungen, insbesondere in Asien, sind gut. Aufgrund der hohen Investitionen in Infrastruktur ist der Bedarf nach wie vor groß. Anders als in Europa und Amerika,

wo ein Großteil unserer Umsätze aus dem Service- und Ersatzteilgeschäft stammt, geht es hier noch immer mehrheitlich um neue Anlagen, zum Beispiel für Flughäfen, Metro-Stationen und Bahnhöfe. Hier spielt uns auch der Umstieg von der Straße auf die Schiene in die Hände“, sagt Zhang. Neue Kunden wolle man mit der Semperit-typischen Verlässlichkeit sowie der hohen Produkt- und Servicequalität überzeugen.

GLÄNZENDE AUSSICHTEN

Semperit ist seit 30 Jahren mit einer eigenen Handlauffabrik, der inzwischen größten der Welt, in Shanghai präsent und beliefert von hier aus die gesamte Region Asien-Pazifik. Dabei habe man eine rasante Entwicklung genommen, so Zhang: „Im Jahr 2000 haben wir 100.000 Meter produziert, 2010 die Ein-Millionen-Meter-Grenze durchbrochen, und mit aktuell knapp 2 Millionen Meter kratzen wir bereits am nächsten Meilenstein.“ Der Manager, selbst bereits seit 14 Jahren bei Semperit an Bord, sieht in Asien viele attraktive Zielmärkte: „Da denke ich zum Beispiel an Indien, wo wir erst bei zehn Prozent der chinesischen Nachfrage stehen. Und natürlich an



Semperit-Handläufe sind in Fahr- und Rolltreppen in mehr als 80 Ländern weltweit in Betrieb. Auch in Japan, wie hier im markanten Umeda Sky Building in Osaka.



Indien, Japan und Südkorea sind einige der attraktiven Zielmärkte für Semperit in Asien.

Japan und Südkorea. Mit unserer jüngsten Produktlinie konnten wir in den letzten Jahren in Japan schon gut Fuß fassen, da sie den technischen Anforderungen der dort üblichen Linearantriebstreppen entspricht.“

Doch nicht nur das Antriebssystem der Rolltreppen ist in Japan komplett anders als in Europa, auch die Anforderungen an das Design: „Unsere Kunden in Japan und in der gesamten asiatischen Region begeistern sich oft für glänzende, schimmernde Oberflächen in unterschiedlichen Farben, ganz im Gegensatz zu den andernorts oft üblichen schwarzen und matten Handläufen. Farbige haben wir schon länger im Programm, aber der Glanz war mit unseren Handläufen bis vor kurzem nicht möglich. Das hat sich mit der jüngsten Innovation von Semperit, dem Hybrid-Handlauf, verändert. Er verbindet die besten Eigenschaften von Gummi mit jenen von Kunststoff. Mit einer glänzenden, auch farblich veränderbaren Oberfläche und einem sehr guten Biegevermögen hat er schon viele unserer asiatischen Kunden überzeugt“, erzählt Zhang. Kein Wunder, so ist Semperit mit dem Hybrid-Handlauf doch eine Innovation gelungen, die es bisher am Markt nicht



Dennis Zhang und das globale Handlauf-Team bauen die Marktposition von Semperit weiter aus.

gab. Während die Biegeeigenschaften des Gummi für einen lang anhaltenden und reibungslosen Betrieb im Rolltreppensystem sorgen, bietet die glatte und glänzende Oberfläche des Polymers funktionelle Vorteile – in Bezug auf die Griffigkeit und Wartung für eine sichere Fahrt.

„Unser neuer Hybrid-Handlauf verbindet die besten Eigenschaften von Gummi mit jenen von Kunststoff.“

11

Dennis Zhang, General Manager China & Asia Pacific

NACHHALTIGE LÖSUNGEN

Langweilig wird es Zhang und dem globalen Semperit Handlauf-Team jedenfalls auch in Zukunft bestimmt nicht. Die Anforderungen werden sich weiter erhöhen, zum Beispiel im Bereich Nachhaltigkeit. „Recycling ist der große Innovationstrend, das Thema hat massiv Fahrt aufgenommen. Wir wollen auch hier unseren Kunden einen Vorteil verschaffen und arbeiten an neuen Produktlösungen mit einem wesentlichen Recycling-Anteil“, blickt er in die Zukunft.

Mit Innovationen wie diesen will Semperit die Marktposition weiter ausbauen und Kunden wie Schindler, Kone, TKE, OTIS, Hitachi, Mitsubishi Electric, Fujitec, Toshiba, Canny, SJEC und viele andere begeistern – von Hawaii bis Tokio, von Helsinki bis Johannesburg, von Dubai bis Moskau, von Wien bis Shanghai.

IM LAND DER UNBEGRENZTEN MÖGLICHKEITEN

Für die Semperit-Standorte bieten die USA vor allem eines: Wachstumschancen. Ein Streifzug durch jene Branchen, die dem Global Pioneer das größte Potenzial in diesem dynamischen Markt bieten.

12

BAHN- UND FLUGVERKEHR

Die USA – das Land der Wolkenkratzer, der unendlichen Weiten, aber auch der Shopping Malls und Flughäfen. In keinem anderen Land der Welt gibt es mehr Flughäfen als in den USA. Und in fast jedem davon sind auf den Rolltreppen Handläufe von Semperit installiert. Um diese am Laufen zu halten, bietet Semperit vor Ort umfassende After Sales Services an. „Wir sind schnell und können gut auf Kundenwünsche eingehen. Das hat uns zu einem führenden Partner der großen Rolltreppenhersteller gemacht. Um vom weiter steigenden Passagieraufkommen zu profitieren, sind wir perfekt aufgestellt“, weiß Petr Foltin, Managing Director in Newnan, Georgia & Head of Finance Americas bei Semperit.

Aber Wachstum gibt es nicht nur bei Handläufen auf Flughäfen. Auch an Bahnhöfen soll in Zukunft

mehr Personenverkehr stattfinden. Dabei helfen soll der Ausbau der Hochgeschwindigkeitsstrecken, von denen es in den USA im Gegensatz zu China oder auch Europa noch kaum eine gibt. So soll bis 2028 von Los Angeles nach Las Vegas eine neue Highspeed-Verbindung entstehen, was für Semperit enormes Potenzial für Schwellen und Schienenzwischenlagen bedeutet. Genauso wie die Strecke von L.A. nach San Francisco.

BERGBAU

Der Rohstoffhunger treibt die Bergbauindustrie in den USA an. So wurde in über 12.000 aktiven Minen zuletzt eine Wertschöpfung von rund 80 Milliarden US-Dollar erwirtschaftet. Mit dabei sind immer öfter Fördergurte von Semperit, um Eisenerz, Kupfer oder andere Mineralien sicher und effizient von A nach B zu bringen. Dieses Geschäft wird Semperit weiter

ausbauen. „Wir sind bereits heute der Lieferant des größten US-Bergbauunternehmens und erweitern unsere Aktivitäten in den USA“, so Semperit-Manager Petr Foltin.

„Wir sind der Lieferant des größten US-Bergbauunternehmens.“

Petr Foltin, Head of Finance Americas

Dabei sind Fördergurte nicht die einzigen Semperit-Produkte, die im Bergbau zur Anwendung kommen. In den gigantischen Baggern und LKWs kommen Hydraulikschläuche von Semperit zum Einsatz. Genauso wie in vielen anderen Fahrzeugen oder landwirtschaftlichen Maschinen. Auch hier – wie im Bereich der Industrieschläuche für die Bau-, Chemie- oder Nahrungsmittelindustrie – verzeichnet Semperit als Qualitätsanbieter steigende Nachfrage und baut seine Vorort-Kapazitäten sukzessive aus.

BAUWIRTSCHAFT

Die Baubranche der USA befindet sich im Aufwind. Nahezu alle Sektoren konnten zuletzt Wachstum verzeichnen, und dieser Trend soll sich in den kommenden Jahren fortsetzen. Marktforscher erwarten bis 2028 ein jährliches Wachstum von rund fünf Prozent. Gute Rahmenbedingungen für Semperit, um das Geschäft mit Fenster- und Türdichtungen weiter voranzutreiben, so Petr Foltin: „Themen wie Energieeffizienz oder Klimawandel befeuern das Geschäft im Bereich der Spezialprodukte im Qualitätssegment. Die bieten wir, mit lokaler

Produktion und sehr schneller Reaktionsfähigkeit. Also genau das, was sich unsere Kunden wünschen.“

HEALTHCARE

Silikonteile für Geräte der Augen Chirurgie, Mikro-Komponenten für tragbare Insulinpumpen oder Beatmungsgeräte sind nur einige der Produkte, die Semperit in den USA mit ihrer Tochter Rico für den Medizintechnik-Bereich herstellt. Produkte, die aufgrund des Megatrends Gesundheit stark nachgefragt sind. Um der wachsenden Nachfrage gerecht zu werden, verdoppelt Semperit daher den Standort in Miramar, Florida. Auf zusätzlichen 40.000 m² wird mit neuen Produktions-, Lager- und Büroflächen Platz für weiteres Wachstum geschaffen.

13



Petr Foltin treibt mit seinem Team das Semperit-Geschäft am US-Wachstumsmarkt voran.



14

Von China über Australien und Südafrika bis hin in die USA und Kanada – rund um die Welt sind die Borer Miners bei Projekten von Sandvik im Einsatz. Inklusive dem Hidden Champion Semperit Flexline Plus.

UNTER DRUCK UND UNTER TAG

Wer wie Sandvik leistungsstarke Bergbau- und Tunnelbau-Maschinen für den globalen Markt herstellt, benötigt auch bei seinen Lieferanten weltweite Verfügbarkeit. Mit Niederlassungen in Asien, Europa und Amerika sowie vier Werken punktet Semperit dabei mit lokalem Support und globaler Präsenz.



15

Der Hydraulik-Spiralschlauch hält extremsten Bedingungen im Bergbau stand.

245 Tonnen schwer, 15 Meter lang und 2.000 PS stark ist der Borer Miner SANDVIK MF420 für den Untertagebau. Er wurde von den Ingenieuren des Kompetenzzentrums für „Schneidende Gesteinsbearbeitung“ am österreichischen Sandvik-Standort in Zeltweg entwickelt, um kraftvoll durch Granit, Gips, Kalisalz, Metalle und Co zu schneiden. In dieser gewaltigen Maschine gibt es einen Hidden Champion namens Semperit Flexline Plus – ein Hydraulik-Spiralschlauch, der selbst extremsten Anwendungen wie im Bergbau standhält wie Martin Löbl, Head of Product Management Hydraulics bei Semperit Industrial Applications, erklärt: „Der Flexline Plus ist für Höchstdruckanwendungen ideal und kann dank seines außergewöhnlich engen Biegeradius auch in kleinen Einbauräumen installiert werden. Das ist wichtig, weil im Inneren dieser riesigen Maschinen der Platz dennoch begrenzt ist. Sandvik war 2022 einer der ersten Kunden, der unseren neuen Spiralschlauch eingesetzt hat.“

„Wir brauchen verlässliche Partner mit Expertise im Bergbau – so wie Semperit.“

Reinhold Pogatschnigg, Sandvik Mining and Construction

WIE ALLES BEGANN

Die Zusammenarbeit zwischen Sandvik und Semperit bewährt sich aber schon länger. Zwar noch nicht seit den Anfangsjahren, die in beiden Fällen sehr lange zurück liegen – Sandvik wurde 1862 gegründet,

Semperit 1824 – aber Jahrzehnte sind es allemal. Martin Löbl erinnert sich an den Beginn: „Über einen Partner hatten wir schon länger an Sandvik in Finnland geliefert, als sich 2009 die Möglichkeit ergab, auch den Sandvik-Standort Zeltweg mit der Qualität unserer Schläuche zu überzeugen. Speziell im Bergbau herrschen raue Einsatzbedingungen vor – hier darf ein Schlauch nicht gleich im Einsatz versagen.“ Der Schlauch müsse robust sein und im Betrieb für Ausfallsicherheit sorgen, wie Reinhold Pogatschnigg, zuständig für Hydraulic & Fluid Engineering bei Sandvik, betont: „Um dies zu gewährleisten, fordern wir bei Sandvik vorab Nachweise ein. Dazu zählen neben Impulsdruckprüfungen und Bersttests auch Versuche zur Abriebfestigkeit der Schlauchoberfläche.“

Wichtig in der Zusammenarbeit ist Sandvik auch, dass Semperit weltweit aufgestellt ist, sodass bei Problemen rasch guter lokaler Support organisiert werden kann – zum Beispiel bei Bergbau-Zulassungen, die in jedem Land andere Herausforderungen mit sich bringen. Dazu fällt Thomas Paulischin, Product Manager Hydraulic Hoses bei Semperit, ein Beispiel aus China ein: „Für den Einsatz im Bergbau der Sandvik Maschinen, aber auch für den Hydraulikschlauch bedarf es einer Freigabe durch die chinesische Bergbaubehörde. Wir haben sehr eng kooperiert und uns fast täglich mit den Sandvik- und Semperit-Kollegen vor Ort in China abgestimmt. Auch unsere Produktionsstandorte in Wimpassing und Odry wurden speziell dafür auditiert. Wir haben alle an einem Strang gezogen, sodass nach zwei Jahren die Erlaubnis erteilt wurde. Wenn eine internationale Zusammenarbeit so reibungslos funktioniert, macht das richtig Spaß.“ Auch Reinhold Pogatschnigg von Sandvik schätzt die Kooperation mit Semperit bei Zulassungsprozessen: „Eine Grundvoraussetzung für



den Einsatz der Schläuche sind Nachweise über die Feuerbeständigkeit und die elektrische Leitfähigkeit der Schlauchoberfläche. Schließlich kommen sie auch in explosionsgefährdeten Umgebungen zum Einsatz. Semperit erbringt diese Nachweise, hat in den letzten Jahren spezielles Wissen aufgebaut und unterstützt uns aktiv bei Zulassungsprozessen. Das ist einer der Hauptgründe, warum wir bei Sandvik eine enge Partnerschaft mit Semperit eingegangen sind.“

„Der Flexline Plus ist für Höchstdruckanwendungen ideal.“

Martin Löbl, Semperit Industrial Applications

KRAFT UNTER TAG

Zurück zu den Borer Minern und seinen Einsatzgebieten weltweit. Von China über Australien und Südafrika bis hin in die USA und Kanada – rund

um die Welt sind sie bei Projekten von Sandvik im Einsatz. Inklusive der Hydraulikschläuche von Semperit. Vor allem werden sie im Untertage-Bergbau zum Auffahren von Strecken und zum Gewinnen von Rohstoffen verwendet. Wie zum Beispiel von Kalisalz, einem begehrten Grundstoff für die Düngemittelindustrie. So beliefert Sandvik Zeltweg eines der größten Kalibergwerke der Welt in der kanadischen Provinz Saskatchewan mit untertägigen Abbau-systemen: „Jedes dieser Systeme besteht aus einem Sandvik MF460 Borer Miner, der das Material schneidet und automatisch zu einem kontinuierlichen Förderbandsystem weiterleitet. Beim bisher größten Einzelauftrag unserer Firmengeschichte brauchen wir verlässliche Partner mit Expertise im Bergbau – so wie Semperit“, so Reinhold Pogatschnigg von Sandvik.

Der weltweite Rohstoffhunger wird auch weiterhin für eine hohe Nachfrage nach den Produkten von Sandvik und Semperit sorgen. Denn: „Wo tonnenweise Gestein bewegt werden muss, da braucht es Kraft, und da ist und bleibt Hydraulik die erste Wahl“, so Martin Löbl mit Blick in die Zukunft.

EIN TEAM FÜR ALLE MÄRKTE

18

„Drei Megatrends treiben unser Fördergurt-Geschäft derzeit am stärksten. Das sind die Urbanisierung, die Elektrifizierung und die Grüne Energie“, sagt Stephan Paischer, seit über 20 Jahren bei Semperit und derzeit als Head of Global Product Management beim Fördergurt-Spezialisten Sempertrans tätig. Wie sich diese Megatrends auf das Geschäft auswirken, erklärt er anhand einiger Beispiele: „Mehr Menschen in mehr Städten bedeutet, dass mehr Stahl, mehr Zement und auch mehr Düngemittel für die Nahrungsmittel-



Stephan Paischer leitet weltweit Expansionsprojekte für Semperit.

Immer mehr Menschen leben weltweit in Städten. Dementsprechend hoch ist der Bedarf an Infrastruktur-Investments. Wie Sempertrans diesen Trend für globales Wachstum nutzt und warum persönliche Beziehungen zu den besten Lösungen führen.

industrie gebraucht werden. Durch die Umstellung auf E-Mobilität steigt der Kupfer-Bedarf enorm an, und Aluminium ist im energiesparenden Leichtbau wichtig. Zink und Nickel werden wiederum für den Ausbau der Windkraft benötigt. All diese Materialien müssen sicher und energiesparend transportiert werden, und da kommen unsere Fördergurte ins Spiel.“ Diese werden an zwei strategisch positionierten Standorten produziert und von dort an Kunden in die ganze Welt geliefert.

VON POLEN IN DIE WELT

Das Fördergurtwerk in Bełchatów, Polen ist auf schwere, breite Fördergurte spezialisiert, wo der Markt sehr international ist. Von Polen aus werden vor allem Bergbau-Kunden in Amerika, Asien, teilweise auch in Afrika beliefert. „Im internationalen Geschäft können wir unsere Stärken optimal ausspielen. Unsere Fördergurte sind Schlüsselprodukte, die in wichtigen Anlagen zum Einsatz kommen. Das heißt, dass die gesamte Wertschöpfungskette steht, wenn Produkte nicht funktionieren. Daher heißt es schnell auf Probleme einzugehen und Lösungen zu finden. Genau das ist es, was uns bei Sempertrans auszeichnet.“



Bei Kunden aus dem Stahlsegment wie Tata Steel oder ArcelorMittal punktet Sempertrans mit der längeren Lebensdauer ihrer hochwertigen Fördergurte.

IN INDIEN FÜR INDIEN – UND DIE WELT

Im indischen Rooha produziert Semperit vorwiegend für den lokalen Markt. Bei Straßen und der urbanen Infrastruktur gebe es großen Nachholbedarf: „Der indische Markt entwickelt sich sehr dynamisch. Unser Fokus liegt auf dem Premium-Segment, wo wir damit punkten, dass unsere hochwertigen Produkte eine längere Lebensdauer haben. Das ist zum Beispiel für Kunden aus dem Stahl-Segment wie Tata Steel oder ArcelorMittal sehr wichtig. Hitzebeständigkeit inklusive, das versteht sich“, betont Paischer. Neben der Produktion für Indien wird von Rooha aus aber auch nach Europa, Afrika, in den Mittleren Osten und nach Asien exportiert.

„Der indische Markt entwickelt sich sehr dynamisch.“

Stephan Paischer, Head of Global Product Management Sempertrans

ZUVERLÄSSIG WIE STAHL

Apropos ArcelorMittal. Das globale Stahlunternehmen ist schon lange ein Kunde von Sempertrans.

In Indien, aber auch in Europa. In Dunkerque, unweit von Frankreichs Erzhafen Nummer 1, liegt das größte Stahlwerk des Landes. „Just in time“ – das erwartet sich ArcelorMittal von seinen Partnern. Denn die Hochöfen sollten nie zum Stillstand kommen: „In den letzten 30 Jahren haben wir mit unserer Service-Einheit die Wartung fast aller Fördergurte in Dunkerque übernommen. Und uns dabei mit unserer Verfügbarkeit 24/7 als so zuverlässig wie Stahl erwiesen. Das ist vor allem in Notfällen unverzichtbar“, so Paischer.

PERSÖNLICHE BEZIEHUNGEN

Trotz aller virtueller Möglichkeiten gehe es in der Kundenbeziehung um persönlichen Kontakt, so Paischer: „Menschen machen gerne Geschäfte mit Menschen. Und vor Ort ist es leichter, den Bedarf oder das Problem des Kunden im kleinsten Detail zu verstehen.“ Stephan Paischer war jahrelang für Semperit in Frankreich und hat Expansions-Projekte in Polen und Indien geleitet. Eines ist ihm dabei klar geworden: „Beziehungen kann man nur persönlich ausbauen. Das gilt für unsere Kunden genauso wie für meine Kollegen. Wir sind ein globales Team und treffen die pragmatischsten, einfachsten und kundenzentriertesten Lösungen, wenn wir vor Ort die Köpfe zusammenstecken.“



20

**INNOVATION ENGINE**

Innovationen zu ermöglichen, das war 1824 die Geburtsstunde von Semperit: Produkte zu entwickeln, die unseren Kunden einen klaren Vorteil bieten. Was damals die wasserabweisende Kleidung war, sind heute unsere technologisch anspruchsvollen Innovationen, mit denen wir auch die Technik und Infrastruktur in der Welt von morgen am Laufen halten.

200 INNOVATION ENGINE

22

VON DER NEUGIER
ZUM DURCHBRUCH

26

10 FRAGEN ZU
FLÜSSIGSILIKON

28

GLATTER TRANSPORT UNTER
RAUEN BEDINGUNGEN

21

32

AUF DIE MISCHUNG
KOMMT ES AN

VON DER NEUGIER ZUM DURCHBRUCH

22

Armin Holzner ist seit 30 Jahren bei Semperit und leitet seit Jahrzehnten die Abteilung Forschung und Entwicklung. Mit Verantwortung über acht F&E-Standorte weltweit, mehr als 180 Mitarbeiter und über 250 Projekte ist er maßgeblich am Fortschritt des Unternehmens beteiligt. Im Fokus stehen dabei zunehmend Themen wie Kreislaufwirtschaft und Energieeffizienz. Warum diese Bereiche sein Team in Zukunft am stärksten beschäftigen werden und was das Herzstück von Forschung und Entwicklung ist, verrät er im Interview.

Bei Forschung & Entwicklung geht es immer um Fortschritt. In welchen Bereichen bei Semperit?

Wir haben die Entwicklung in drei Bereiche gegliedert: erstens Materialentwicklung, zweitens Prozessentwicklung und drittens Produktentwicklung. Unterstützt von den Labors, dem Knowledge Management und den Intellectual Property Rights. Und ja, in allen Feldern geht es um Neuerungen und Verbesserungen. Das kann in manchen Fällen eine winzige Ecke sein, die man bei einem Produkt dazu- oder wegtut, manchmal aber auch eine Revolution wie bei der Kreislaufwirtschaft.

Jedes Jahr investiert Semperit einen zweistelligen Millionen-Euro-Betrag in Forschung & Entwicklung. Welche Projekte wurden zuletzt vorangetrieben?

Sehr viel ist im Schlauchbereich weitergegangen, zum Beispiel bei der abriebfesten, flammbeständigen Decke für Hydraulikschläuche und bei unserem extra hoch-temperaturbeständigen Schlauch, wo wir schon fast am Ende der Entwicklung angelangt sind. Da sind wir wahrscheinlich die Besten auf der Welt. Bei den Fördergurten entwickeln wir Oberflächen, die es ermöglichen, dass das Transportgut nicht am Gurt anhaftet. Solche anti-stick Fördergurte werden vom Markt gewünscht. Bei den Profilen haben wir ein neues Material entwickelt, um eine sehr gute Gleitwirkung bei gleichzeitig sehr guter Dichtwirkung zu



Armin Holzner leitet die Forschung und Entwicklung bei Semperit. Zirkularität ist aktuell sein größter Arbeitsschwerpunkt.

erreichen. Das gelang, indem wir eine Gummidichtung mit thermoplastischem Vulkanisat beschichtet haben. Dieses Produkt soll Bürstendichtungen bei Schiebe-Türen ersetzen, wodurch die Dichtwirkung dieser Türelemente deutlich verbessert wird. Eine weitere Entwicklung betrifft hochwärmedämmende Dichtungen speziell für den Alufensterbereich, die sich gerade in der Markteinführung befindet. Bei den Schienenzwischenlagen haben wir in einer Kombination aus neuem Material und neuer Geometrie ein „silent pad 2.0“ entwickelt, das eine weitere Lärmreduktion beim Schienenverkehr ermöglicht. Das waren jetzt aber nur ein paar Beispiele, denn wir arbeiten jedes Jahr an mehreren hundert F&E-Projekten.

24

Was ist denn der Startpunkt eines F&E-Projekts, immer eine Marktanforderung?

Oft, aber nicht immer. Wir haben in den letzten Jahren eine eigene Innovation Pipeline aufgebaut, die intern und vom Markt mit Ideen gefüttert wird. Damit ist das jetzt viel weiter gefasst und hat eine eigene Systematik. Das war eine wirklich bahnbrechende Änderung bei Semperit.

Apropos bahnbrechend. Das sind auch die Bestrebungen in Richtung Kreislaufwirtschaft. Wo steht Semperit da aktuell?

Ja, Zirkularität ist unser größter Schwerpunkt. Wir versuchen, als ersten Meilenstein 100 Tonnen Eigen-Rezyklat wieder in unseren Produkten einzusetzen. Bei den Schienenzwischenlagen läuft da zum Beispiel ein Projekt mit der Deutschen Bahn. Auch Kunden für Seilbahnringe, Skifolien, Trackbelts oder Rohrdichtungen wünschen sich Produkte mit nachhaltigen oder recycelten Anteilen, und bei den Fenster-Profilen ist uns schon ein bis zu 70-prozentiger Recycling-Anteil gelungen. Die Kunden zeigen großes Interesse,

da sie damit wiederum den CO₂-Fußabdruck ihrer Produkte reduzieren können. Das Entscheidende ist, dass die Qualität durch das Recycling-Material nicht leidet, die Eigenschaften unverändert bleiben. Und das ist alles andere als trivial.

Trivial wäre für einen Forscher aber wahrscheinlich ohnehin eine Art Drohung, oder?

Das stimmt, ohne komplizierte Problemstellungen würde mir schnell langweilig werden. Ich bin jemand, der sehr neugierig und hartnäckig ist. Ich verbeiße mich in Problemlösungen und gebe nicht auf. Denn selbst wenn man etwas schon vor fünf Jahren probiert



An acht F&E-Standorten weltweit arbeiten mehr als 180 Mitarbeiter:innen am Fortschritt von Semperit.

hat und es ist nicht aufgegangen, kann es jetzt mit neuen Rahmenbedingungen sehr wohl funktionieren. Außerdem bin ich jemand, der Sachen gerne und grundlegend hinterfragt, ich glaube das ist nicht nur für Entwickler ganz wichtig. Kurzum: Für mich habe ich den spannendsten Job im ganzen Unternehmen.

Gibt es etwas, das Sie als Herzstück der Forschung & Entwicklung bei Semperit bezeichnen würden?

Innovationsmanagement ist immens wichtig, weil wenn wir auf das falsche Projekt setzen, sind es leere Kilometer. Das ist eine Managementaufgabe. Aber das Herzstück ist für mich die Fähigkeit jedes

Teammitglieds Probleme zu lösen – mit Wissen, Analytik, Logik und Kreativität. Denn nur mit diesem Rüstzeug kann ich Material, Prozess und Produkt so aufeinander abstimmen, dass das, was rauskommt, vom Kunden gewünscht und auch gekauft wird. Das sieht man schlussendlich an den Zahlen. Semperit macht jedes Jahr Millionen Euro Umsatz mit neuen Produkten.

„Wir haben eine eigene Innovation Pipeline aufgebaut.“

Armin Holzner, Leiter F&E, Semperit Gruppe

25



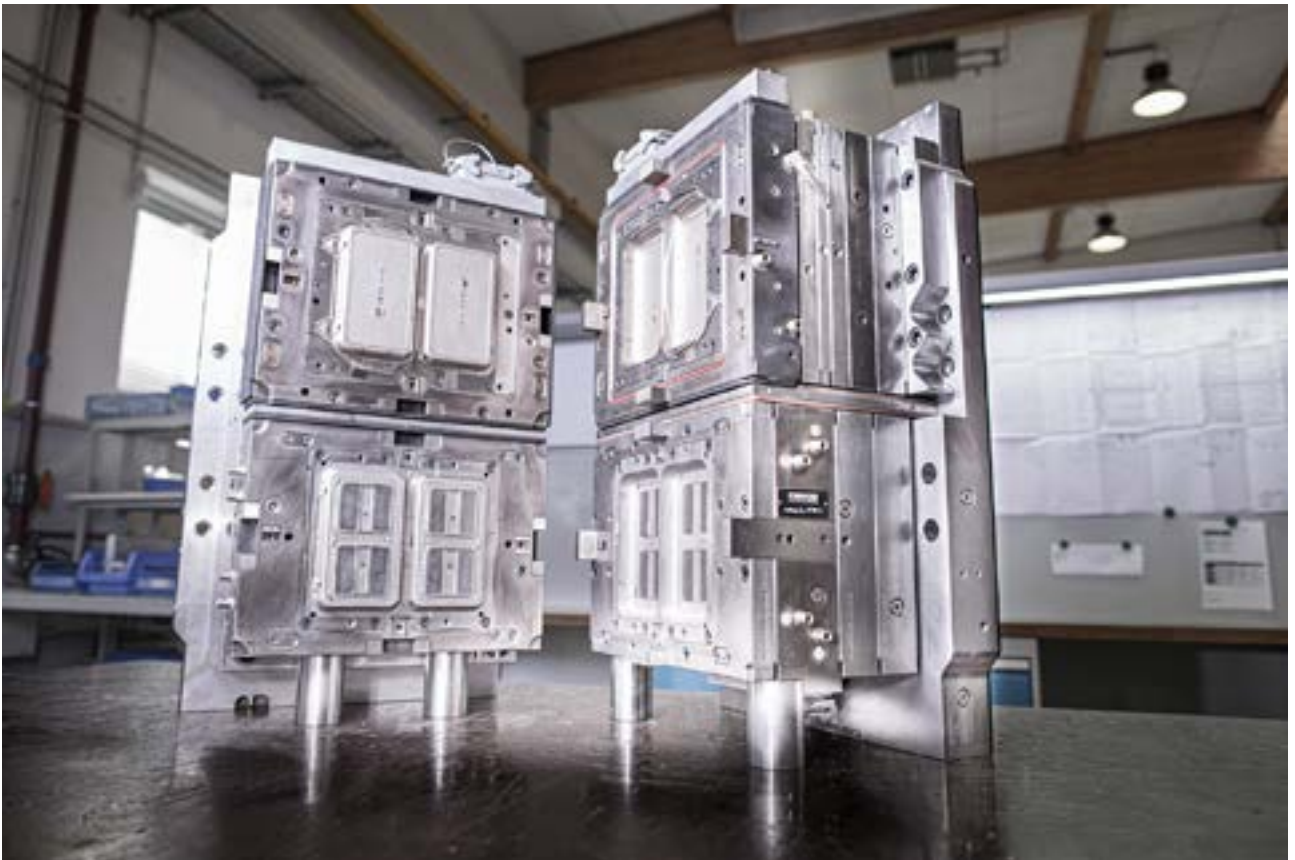
Zum Abschluss eine Zukunftsprognose: Welche Themen werden Sie und Ihr F&E-Team in den nächsten Jahren am stärksten beschäftigen?

Ganz klar die Kreislaufwirtschaft und die Energieeffizienz in den Prozessen. Die Rahmenbedingungen werden sich ändern. In 7 bis 10 Jahren wird es nicht mehr um „können“ oder „sollen“ gehen, sondern um „müssen“. Daher investieren wir in unsere Herstellungsmethoden, dass sie so energieeffizient wie möglich werden. Ich bin da sehr optimistisch, denn es gibt so viele Potenziale, wenn man das Ganze betrachtet. Und im Bereich Zirkularität ist eine Vielzahl an Startups aus dem Boden geschossen, die versuchen, Gummi mit neuen Methoden zu recyceln. Das hätte man sich vor fünf Jahren nicht träumen lassen. Wir kooperieren mit ihnen, schicken ihnen unsere off spec-Produkte und bekommen recyceltes Material retour. Da lernen wir gerade enorm viel dazu.

10 FRAGEN ZU FLÜSSIG- SILIKON

Silikon ist in der Verarbeitung sehr anspruchsvoll. Das Material folgt eigenen Regeln in Spritzguss und Entformung und stellt Werkzeugbauer und Kunststoffformgeber vor Herausforderungen. Semperit deckt die komplette Wertschöpfungskette bei Flüssigsilikon ab – von der Prototypen-Entwicklung über den Werkzeugbau bis hin zur Großserienproduktion, inklusive Reinraumfertigung. Wie viel Technologie, Präzision und neuerdings auch KI dahintersteckt, erfahren Sie im Interview in Zahlen mit Thomas Aichberger, Managing Director der Semperit-Tochter Rico, in der die Flüssigsilikon-Kompetenz gebündelt ist.

26



Im Werkzeugbau ist Genauigkeit im Mikrometer-Bereich gefordert. Das ist ein Millionstel Meter. Im Vergleich dazu: Welchen Durchmesser hat typischerweise ein menschliches Haar?

50-100 µm

Silikon vernetzt durch hohe Temperatur extrem schnell. Dadurch ist die Herstellung sehr dünnwandiger und komplexer Teile möglich. Welche Temperatur kann dabei erreicht werden?

220 °C

Und wie hoch ist der maximale Druck, wenn Flüssigsilikon in die beheizte Form gespritzt wird?

2.500 Bar

Bis zu wie viele Silikonteile können binnen Sekunden in einem einzigen Werkzeug hergestellt werden?

256

Trend Miniaturisierung: Teile aus Flüssigsilikon finden sich in vielen medizinischen Produkten, und sie werden immer kleiner. Wie viel wiegen z.B. die Mikrodichtungen für Insulinpumpen?

0,01-0,02 g

Auch die Anforderungen steigen im MedTech-Segment, höherer Output ist gefragt. Wie viele mikrogeformte Teile kann die bisher kavitätsreichste Silikonform von Rico pro Tag liefern?

1,5 Mio.

Rico ist ein verlässlicher Partner der Automobilindustrie. Wie viel Prozent der Werkzeuge und Silikon-Komponenten im Mobility-Segment gehen an europäische Tier 1-Produzenten?

80 %

Wie innovationsfreudig ist Rico, auf einer Skala von 0 bis 100?

85

Mit wie vielen Rico-Produkten kommen durchschnittliche EU-Bürger:innen ungefähr jeden Tag in Berührung?

5-10

Der Einsatz Künstlicher Intelligenz revolutioniert das Innovationsmanagement. Ihre Einschätzung: Wie viel Prozent neuer Technologien im LSR-Bereich werden 2030 mit KI-Unterstützung entwickelt werden?

95 %

GLATTER TRANSPORT UNTER RAUEN BEDINGUNGEN

28



Fördergurte von Sempertrans sorgen für einen zuverlässigen Transport bei höchster Kapazität.



Schwarz und flach, das ist die oberflächliche Betrachtung. Abriebfest, flammhemmend, öl-, hitze- oder kältebeständig, energiesparend – das ergibt ein Blick in die Tiefe der innovativen Fördergurte von Semperit. Dank intensiver Forschung und Entwicklung laufen sie selbst unter rauesten Bedingungen zu Höchstleistungen auf, wie zum Beispiel im Bergbau.



29



Montage des Flying Belt in Barroso, Brasilien

Lässt man den Blick schweifen, sieht man hüpfende Kängurus. Geht man nahe ran, eröffnet sich die raue Welt von Australiens drittgrößter Nickelmine. Hier werden pro Jahr 30.000 Tonnen Nickel abgebaut, ein gefragter Rohstoff, unter anderem in der Elektromobilität. Bei der Suche nach der perfekten Transportlösung auf der kurvenreichen Strecke von der Mine zur Produktionsstätte fiel die Wahl beim weltweit tätigen Bergbauunternehmen First Quantum Minerals auf Energiespargurte der Marke Transevo von Semperit. „Beim Transevo schaffte es unser F&E-Team durch eine spezielle Gummimischung den Rollwiderstand im Vergleich zu einer Standardmischung so zu reduzieren, dass bis zu 25 Prozent Energie eingespart werden“, sagt Alan D’Arcy, Head of Application Engineering & Global Service bei Semperit, und damit an der Schnittstelle zwischen Technik, Vertrieb und F&E tätig. Nach der Fertigung der 18 Kilometer langen Gurte im polnischen Werk Belchatów und der Verschiffung nach Australien



Alan D’Arcy & Rafal Szkodzinski, Application Engineering



Der Flying Belt transportiert im brasilianischen Bergland tausende Tonnen Kalkstein pro Stunde.

gewährleisteten D’Arcy und sein Team in enger Kooperation mit einem lokalen Partner die reibungslose Installation und das Splicing vor Ort. Immer mit dem Ziel, die Produktivität des Kunden zu steigern: „Unsere Fördergurte sparen nicht nur Energie, sie sind auch schlag- und abriebfest und tragen damit wesentlich zu einer erhöhten Effizienz und Sicherheit beim Rohstoff-Transport bei. Schließlich ist das Schlimmste, das unserem Kunden passieren kann, dass die Förderanlage vorübergehend zum Stillstand kommt“, präzisiert D’Arcy.

MEISTERSTÜCKE DER TECHNIK

Das sind Argumente, die Bergbauunternehmen rund um die Welt seit vielen Jahren von den Innovationen der Semperit-F&E überzeugen. Sei es beim Flying Belt,



der im brasilianischen Bergland in luftiger Höhe von bis zu 36 Metern tausende Tonnen Kalkstein pro Stunde transportiert, sei es bei den Überland-Förderanlagen einer der weltweit größten Kupferminen in Peru.

Auch dort gewährleisten Stahlseilfördergurte von Semperit einen zuverlässigen Transport bei höchster Kapazität, und das unter extremen Bedingungen. „Wir können so komplexe Fördergurte wie den Flying Belt produzieren. Maßgeschneiderte Lösungen sind unsere Stärke, und wir begleiten unsere Kunden wirklich bis zum letzten Schritt. Beim Projekt in Peru stellten unsere Servicetechniker auf unwegsamem Gelände in bis zu 4.000 Meter Seehöhe das einwandfreie Verbinden der Fördergurte, in der Fachsprache Splicing genannt, vor Ort sicher“, erzählt D’Arcy.

„Wir können so komplexe Fördergurte wie den Flying Belt produzieren.“

Alan D’Arcy, Head of Application Engineering & Global Service

LÖSUNGEN FÜR MORGEN

Mit Blick auf die Zukunft betont D’Arcy die steigende Nachfrage im Bereich mineralische Rohstoffe. Schließlich fährt ohne Kupfer oder Nickel kein Elektroauto vom Hof. „Wir setzen immer mehr Projekte für Kupfer- und Nickelminen um, insbesondere in Südamerika und Australien. Das sind raue Prozesse. Gerade im Kupferabbau ist das Gestein scharf und schwer und kann die Fördergurte beschädigen. Daher haben wir eine eigene Gummimischung entwickelt, die besonders abriebfest, dehnbar und zugfest ist. Dies verbessert die Leistung der Förderanlagen und maximiert die Investition unserer Kunden“, so der Head of Application Engineering. Vier bis fünf Monate im Jahr sei er weltweit unterwegs: „Bergbau ist ein globales Geschäft. Wir sind dort, wo unsere Projekte sind. Das ist auch das, was mich an diesem Job fasziniert. Die Vielfalt der Aufgaben und der direkte Kontakt mit unseren Kunden auf der ganzen Welt.“ Dabei suche das Team stets nach Dingen, die noch besser gemacht werden können und gebe dieses Feedback an das F&E-Team weiter. So werden Materialien, Herstellungsverfahren und Produktqualität unaufhörlich im Sinne der Semperit-Kunden optimiert. Und damit die Grenzen der technischen Leistung immer wieder aufs Neue verschoben.

AUF DIE MISCHUNG KOMMT ES AN

32

„Zu Beginn sieht jedes Semperit-Produkt gleich aus. Wir haben hier sozusagen die Wiege der Semperit“, sagt Norbert Wlaka und zeigt auf das Gummipaket, das aus dem Mischer kommt. Dieses hat eine Temperatur von bis zu 180 Grad und wird nun rasch mittels Extruder oder Walzen zu einem Gummifell verarbeitet und für den weiteren Einsatz in den verschiedenen Elastomer-Produkten aufbereitet.



Ob Schlauch, Profil, Fördergurt oder Handlauf – Qualität und Lebensdauer von Elastomer-Produkten basieren auf der richtigen Gummimischung. Diese erfolgt bei Semperit inhouse an mehreren Standorten in Europa und Asien und umfasst an die 100.000 Tonnen im Jahr. Das entspricht einem 80 Zentimeter breiten Teppichläufer, der von Wien bis nach Peking reicht.

In die Wiege gelegt werden Semperit-Produkten hier wichtige Eigenschaften, die deren Qualität und Einsatzdauer entscheidend bestimmen. Denn die Rezeptur der Gummimischung beeinflusst maßgeblich die physikalischen, mechanischen, thermischen und chemischen Eigenschaften des Endprodukts. Durch die Anpassung der Mischung können spezifische Attribute, wie Härte, Elastizität, Festigkeit und Beständigkeit optimiert werden. Beim Fördergurt kann dies etwa zu einem deutlich reduzierten Rollwiderstand und damit zu Energieeinsparungen für den Kunden führen, bei Fensterprofilen wiederum zu einer optimierten Gleitwirkung oder zu schweißbaren Dichtungen.

STARKE BASIS DER ZWEI DIVISIONEN

Die Rezeptur für die Mischung kommt dabei aus der F&E-Abteilung von Semperit, die eng mit dem Mischbereich kooperiert. Forschung und Entwicklung und die eigenen Mischaktivitäten mit vier Standorten in Europa und drei in Asien bilden somit die gemeinsame starke Basis für die beiden Divisionen von Semperit.

Die für die einzelnen Produkte und Kunden maßgeschneiderten Mischungen und damit das Know-how, das auf 200 Jahren Erfahrung aufbaut,

sind ein wichtiger Grund für die Entscheidung, selbst zu mischen. Die hohe Flexibilität und Geschwindigkeit bei neuen Produkten und Preisveränderungen bei Rohstoffen, die Unabhängigkeit und die attraktivere Kostenstruktur sind weitere Faktoren.

„In Summe haben wir rund 500 verschiedene Mischungen für unsere aktuelle Produktpalette“, erzählt Norbert Wlaka, der seit 2010 für den Mischbetrieb bei Semperit verantwortlich zeichnet. Von jeder Mischung gibt es – je nach Zutaten – verschiedene Varianten, sogenannte „Verständigungen“. Das gesamte Rezeptbuch der Semperit für Gummimischungen auf Sicht der letzten 200 Jahren kann wohl als Enzyklopädie bezeichnet werden.

An Zutaten für die Gummimischung gibt es vier Gruppen: Ausgangsbasis ist das Polymer, wobei dies ein synthetischer Gummi oder Naturkautschuk sein kann. Der beigemengte Füllstoff, zum Beispiel Ruß, Kreide oder Silikate, sorgt für die spezifischen mechanischen Eigenschaften bzw. reduziert die Mischungskosten; Weichmacher, etwa Öle, bestimmen die Elastizität und Flexibilität des Gummis. Ergänzt werden diese durch die Additive, mit denen die Eigenschaften des jeweiligen Produkts verbessert werden. Das können etwa Flammschutzmittel sein, mit denen die Sicherheit des Materials erhöht wird, Altersschutzmittel, die die Lebensdauer verlängern, oder Haftmittel, etwa bei der Herstellung von Hydraulikschläuchen, wo es um die optimale Verbindung von Gummi und Stahldraht geht.

Der größte Mischbetrieb befindet sich am polnischen Standort Bełchatów, wo Semperit auch Europas größte Produktion von Fördergurten betreibt. In Odry, Tschechien, am Sitz der größten Schlauchproduktion, hat sich Semperit auf



Norbert Wlaka vor dem Mischbetrieb im österreichischen Wimpassing.

Schlauchmischungen spezialisiert. Weitere Mischbetriebe sind im österreichischen Wimpassing, am deutschen Standort Hückelhoven sowie in Asien in Shanghai, im thailändischen Hatyai und im indischen Roha angesiedelt. „Technologisch mischen wir immer an der Spitze mit. So waren wir in der technischen Gummiindustrie unter den Pionieren bei der Anwendung der Twin Screw Extruder Technologie. Eine solche Anlage spart die Energie von 100 Haushalten im Jahr und erhöht die Arbeitssicherheit der Mitarbeiter:innen“, so Norbert Wlaka.

„Wir haben rund 500 verschiedene Mischungen für unsere aktuelle Produktpalette.“

Norbert Wlaka, Head of Mixing

200

34

**CUSTOMER PLAYER**

Die stetige Suche nach dem Kundennutzen und das Commitment zur Extrameile machten Semperit im Laufe der Jahre immer öfter zum Partner der ersten Wahl. Das ist auch unser Credo für die Zukunft: In einer Welt, die niemals stillsteht, werden wir als verlässlicher Partner dafür sorgen, dass unsere Kunden erfolgreich sind. Mit Spitzenleistungen in Qualität und Service.

200 CUSTOMER PLAYER

36

DIE EXTRAMEILE

40

IM ZEICHEN
DES „S“ IM KREIS

42

KEIN SKITAG
OHNE SEMPERIT

35

46

IMMER EINEN
SCHRITT VORAUS

DIE EXTRAMEILE

Wie wichtig Verlässlichkeit, Erfahrung und Innovationsgeist für die Entwicklung neuer Kundenlösungen sind, beweisen jahrzehntelange Partnerschaften von Semperit im Bereich Industrieschlauch. Zünglein an der Waage ist dabei die Bereitschaft, die berühmte Extrameile zu gehen.

36

„Semperit ist seit Jahrzehnten der perfekte Partner für uns“, sagt René Böttrich, General Manager des auf die Produktion von Strahlgeräten spezialisierten Unternehmens Clemco International. Die Technologie von Clemco verleiht Schiffen, Flugzeugen, Windkraftanlagen und sogar Ikonen wie der Golden Gate Bridge in San Francisco makellos gereinigte, gehärtete und effizientere Oberflächen. Dabei spielen die hochwertigen Sandstrahlschläuche von Semperit, nicht umsonst Strahlmeister genannt, eine entscheidende Rolle. Sie sind extrem langlebig und bei Temperaturen von minus 35 bis plus 80 Grad einsatzfähig. Dass die Produktqualität überzeugend ist und ganz nach Clemcos Maßstab konzipiert wurde, ist aber nur ein Teil der Geschichte. Bei einer jahrzehntelangen erfolgreichen Partnerschaft geht es um mehr als das. Es geht um Verlässlichkeit: „Wir laufen für unsere Kunden und halten das, was wir versprechen. Egal

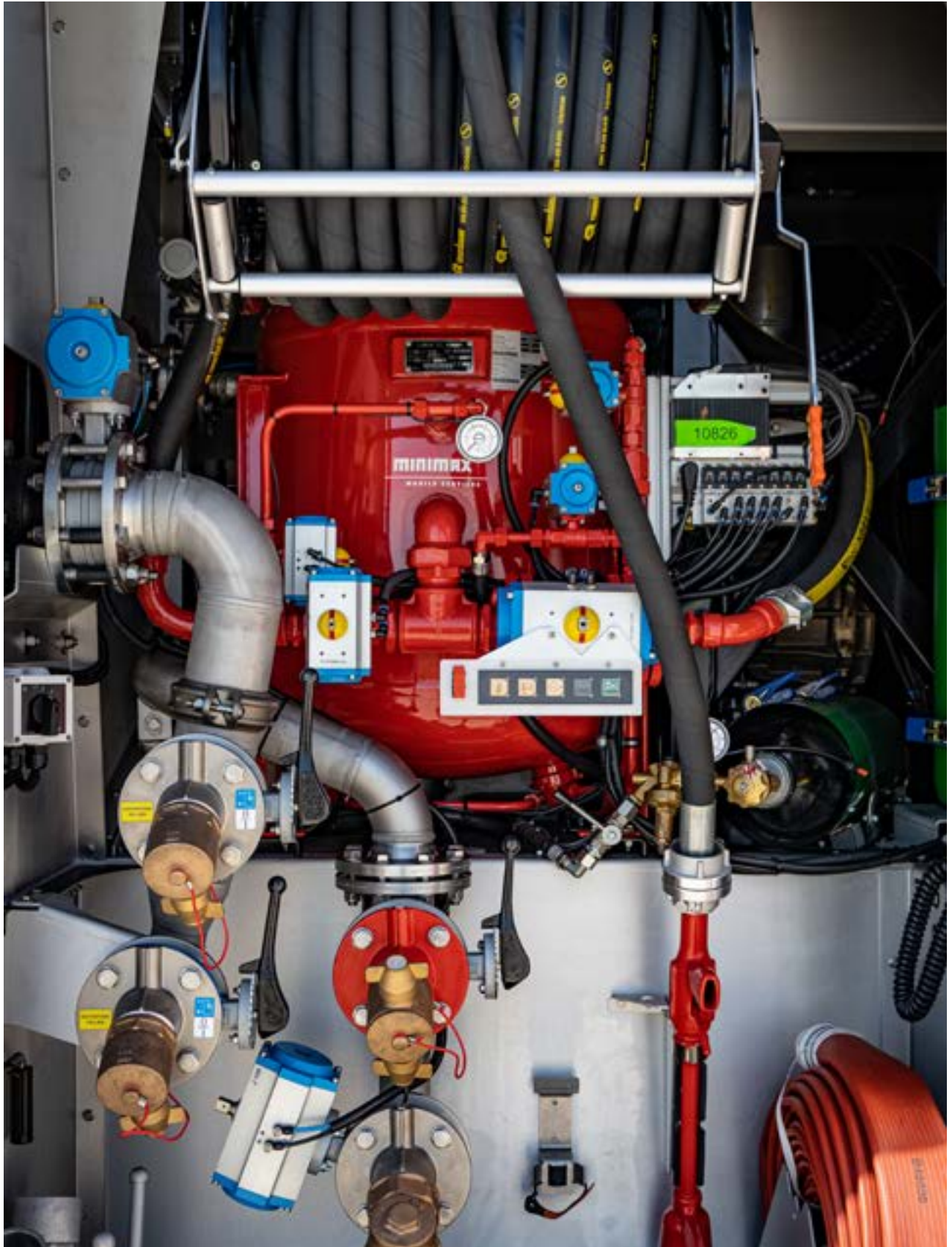
ob es um die Entwicklung einer maßgeschneiderten Lösung, einen engen Liefertermin oder die Umsetzung von Kunden-Feedback geht“, sagt Gerhard Mahlfleisch, Produktmanager Industrieschlauch und einer, der es wissen muss. Schließlich ist er seit über 35 Jahren bei Semperit und hat dabei nicht nur viele Stationen durchlaufen – vom Labor über den Mischbetrieb, die Produktion, die Produktentwicklung bis hin zum Produktmanagement, sondern auch mit vielen Kunden erfolgreich zusammengearbeitet.

SEMPERIT ALS ENTWICKLUNGSPARTNER

Industrieschläuche kommen überall dort zum Einsatz, wo ein Medium auf flexiblem Weg von A nach B gelangen soll – Sandstrahlen gleichermaßen wie Chemikalien, Dampf und Heißwasser, Getreide, Gas oder auch Feuerlöschmittel. Dazu fällt Mahlfleisch gleich eine weitere Geschichte ein. So verbindet



Sandstrahlschläuche von Semperit im Einsatz bei Clemco



Mit dem Feuerwehrausrüster Rosenbauer verbindet Semperit seit Jahrzehnten eine enge Partnerschaft.

Semperit auch mit dem Feuerwehrausrüster Rosenbauer seit Jahrzehnten eine enge Partnerschaft. Neben Öl- und Kraftstoffschläuchen geht es dabei vor allem um die sogenannten „Schnellangriffsschläuche“. Das sind jene Schläuche, die Feuerwehrleute beim Angriff auf das Feuer direkt in der Hand halten. „Vor einigen Jahren standen wir dabei vor dem Problem, dass aufgrund der Beschaffenheit des Gummischlauches zwei Personen an der Haspel stehen mussten. Das war insbesondere für Berufsfeuerwehren eine unbefriedigende Situation. Wir sollten uns gemeinsam mit dem Kunden eine neue Lösung überlegen. Heraus kam ein gänzlich neuer Hybridschlauch mit wesentlich besseren Gleiteigenschaften. Seit damals braucht es nur noch eine Person für die Bedienung unseres Schnellangriffsschlauches, und er ist viel leichter zu handhaben“, erzählt Mahlfleisch.



Gerhard Mahlfleisch, Produktmanager Industrieschlauch

Das kann Roland Weber, Produktmanager von Rosenbauer im Bereich Löschsysteme und selbst bei der Freiwilligen Feuerwehr im Einsatz, nur bestätigen: „Du weißt nie, was das Feuer im nächsten Augenblick macht, es ist unberechenbar. Daher ist es sehr wichtig, dass ich schnell und beweglich bin. Der Schlauch ist meine Lebensversicherung.“

„Semperit ist seit Jahrzehnten der perfekte Partner für uns.“

Rene Böttlich, General Manager Clemco International

39

ZUKUNFT VOLLER CHANCEN

Gefertigt werden die industriellen Schläuche von Semperit an den Standorten in Wimpassing, Österreich und Odry, Tschechien. „Wir wollen auch am amerikanischen Markt wachsen“, kündigt Mahlfleisch weitere Initiativen an. Neben neuen Absatzmärkten bietet auch der Megatrend „Grüne Energie“ interessante Chancen für Semperit. Ein laufendes Projekt im Wasserstoffbereich verdeutlicht dies: „Um reinen Wasserstoff zu transportieren, sind entweder extrem hoher Druck oder extrem niedrige Temperaturen erforderlich. Beides ist nicht nur eine logistische Herausforderung, sondern auch äußerst energieintensiv. Wir lernen da gerade jede Woche dazu“, berichtet Mahlfleisch über die Herausforderungen der Zukunft. Und so bleibt es für ihn auch nach Jahrzehnten bei Semperit immer noch spannend und abwechslungsreich.

IM ZEICHEN DES „S“ IM KREIS



Die fahrende Produktausstellung von Semperit – ein eigens adaptierter Reisebus – auf Promotion-Tour „in den 1960er-Jahren.

Von 1957 bis 1973 war die „Semperit-Rallye“ eine beliebte Veranstaltung in Österreich.



links:
Die um 1900 produzierten Ballonhüllen wurden auch für Reklame genutzt.

rechts:
Reifen wurden schon 1906 unter dem Namen Semperit vermarktet.



40

Bade- und Sportartikel waren in den 1970er-Jahren ein wichtiger Teil des Sortiments



Semperit war viele Jahre lang der wichtigste Sponsor der populären „Österreich-Radrundfahrt“.



Von Wärmeflaschen über Luftmatratzen, Schlauchbooten, Gummibällen und verschiedensten Spielwaren bis hin zu Schuhen – die umfangreiche Produktpalette musste bekanntgemacht werden.

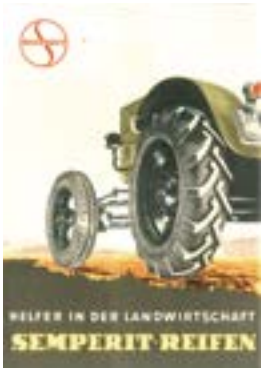


Schon Anfang des 20. Jahrhunderts nutzte Semperit die Kraft der Werbung, um seine Produkte zu vermarkten.

Der legendäre Grafikdesigner Joseph Binder kreierte das Logo, das bis heute ein Teil der Marke ist. Während der Wirtschaftswunderjahre ab 1950 wurde Semperit zu einer der bekanntesten Marken Österreichs. Als Sport-Sponsor unterstützte das Unternehmen viele Jahre eine eigene Auto-Rallye sowie die Österreich-Radrundfahrt. Als sich Semperit vom B2C- zum B2B-Unternehmen wandelte, änderte sich auch der Zugang zur Werbung. Ein Streifzug durch die Welt der Bade- und Sportartikel, Reifen, Schuhe, Spielwaren, Handschuhe und technischen Gummiwaren aller Art.



41



Semperit-Reifen wurden auf sehr unterschiedliche Art und Weise beworben.



Werbung in der Zeitung oder in Magazinen und später auch in Videos.

KEIN SKITAG OHNE SEMPERIT

42

Von Skifolien für Weltcup-Stars über Seilbahnfütterungen bis hin zu Kettenbändern für Pistenraupen. Im Wintersport läuft ohne Semperit nichts rund. Warum die weltgrößten Hersteller auf Qualität aus Wimpassing setzen.





Wer den Namen Mikaela Shiffrin hört, denkt an Weltcup Siege in Serie, Talent, Ehrgeiz und die High-Tech-Welt der Skiindustrie. Weniger wahrscheinlich an Semperit. Doch wie alle Skistars im Weltcup fährt auch Mikaela Shiffrin mit Gummifolien von Semperit zu ihren Siegen. Denn Atomic, der größte Skihersteller der Welt und Shiffrins Ausrüster, setzt wie alle namhaften Hersteller von Ski und Snowboards auf Skifolien aus dem Wippassinger Traditionsbetrieb. „Unsere Folie hält den Ski selbst dann zusammen, wenn Eisklumpen auf die Stahlkante schlagen. Sie dämpft Schwingungen und gleicht Wärmeausdehnungen bei Temperaturunterschieden aus“, nennt Stefan Gloggnitzer, Product and Sales Manager Mountain Applications bei Semperit, die entscheidenden Produkteigenschaften. Das kann Mario König, Purchasing & Supply bei Atomic nur bestätigen: „Wir setzen seit vielen Jahren auf Gummifolien von Semperit, da sie sich im Skibau hervorragend verarbeiten lassen, die Qualität konstant hoch ist und wir das kompetente Customer Service sehr schätzen.“

OHNE BANDSCHEIBENVORFALL

Doch nicht nur wenn es die Piste runtergeht, kommen Athleten gleich wie Freizeitsportler mit Semperit in Berührung, sondern auch wenn es rauf auf den Berg geht. Egal, ob Seilbahn oder Schlepplift, die Wahrscheinlichkeit ist hoch, dass Seilbahnfütterungen von Semperit dabei eine tragende Rolle spielen. Vergleichen kann man Seilbahnfütterungen mit den menschlichen Bandscheiben. Die sorgen bekanntlich dafür, dass sich Knochen nicht „aufreiben“. Diesen wichtigen Schutz wissen Seilbahnhersteller wie Doppelmayr zu schätzen: „Die gesamte Seilbahn hängt durch Seilbahnringe an den Stützen. Da darf es einen ‚Bandscheibenvorfall‘ nicht geben. Daher ist Zuverlässigkeit und Erfahrung für uns so wichtig“,

sagt Wolfgang Mäser aus dem Einkauf des Weltmarktführers im Seilbahnbau. Als langjährige Partner stellt man sich gemeinsam den wachsenden Anforderungen: „Wir entwickeln unsere Produkte so weiter, dass sie die gleiche Lebensdauer unter höherer Last und bei höherer Bahngeschwindigkeit erreichen“, sagt Lionel Royer, Product Manager Mountain Applications bei Semperit. Um Marktführer zu bleiben, gehe es überhaupt stets um Weiterentwicklung, Flexibilität und Problemlösungs-



kompetenz, so Royer: „Der Kundenwunsch steht bei uns immer an erster Stelle. Ob neue Geometrien, Seildurchmesser oder Compounds, die Lärm dämpfen, damit es in der Nähe der Hotels in den Skigebieten leiser ist – wir finden immer eine Lösung.“ Gloggnitzer ergänzt: „Nachhaltigkeit ist das große Thema in der Branche und damit auch bei uns das Thema Nummer eins bei Innovationen. So untersuchen wir aktuell den Einsatz von nachhaltigen Mischungskomponenten in unseren Produkten.“

„Der Kundenwunsch steht bei uns immer an erster Stelle.“

Lionel Royer, Product Manager Mountain Applications

Apropos Weiterentwicklung. Wo es Seilbahnen gibt, da gibt es auch Pistenraupen. Und auch diese können hochqualitative Gummibänder für ihre Ketten brauchen, dachte man bei Semperit – und entwickelte ein neues Produkt. „Wir haben uns für die Produktentwicklung eine gebrauchte Pistenraupe angeschafft und unsere Bänder in einem Skigebiet in der Nähe von Wipassing mehrere Saisons lang getestet und weiter optimiert. Inzwischen sind wir seit vier Jahren auf dem Markt und steigern stetig unsere Produktionskapazitäten. Weltweit, überall wo Pistenraupen im Einsatz sind, möchten wir mit unseren Kettenbändern Fuß fassen“, erzählt Royer.

Und somit gilt auch für die Zukunft: kein Skitag ohne Semperit. Lionel Royer und Stefan Gloggnitzer freuen sich schon auf die Skisaison und ihren nächsten Tag auf der Piste, denn unisono: „Wintersport ist bei uns im Team ein Muss. Wir unterstützen unsere Kunden natürlich auch in dieser Hinsicht äußerst gerne.“

Seilbahnfütterungen von Semperit spielen eine tragende Rolle beim Weltmarktführer Doppelmayr.



IMMER EINEN SCHRITT VORAUSS

46

„Wir sind das Einhorn der Branche“ sagt Joachim Kruder, Sales- und Innovations-Manager von Rico, und meint damit die vollautomatische 24-Stunden-Produktion, mit der das Unternehmen pro Jahr mehrere Milliarden Silikonteile produziert. Dass Silikon-Spritzgießer in Geisterschichten – das heißt nachts vollkommen ohne Personal – produzieren, sei ungewöhnlich, da das Material in der Verarbeitung sehr anspruchsvoll sei: „Unser Hauptaugenmerk gilt der Perfektion des Prozesses, er muss stabil sein. Das ist das, was Rico auszeichnet. Und auch die Basis dafür, dass unsere Spritzgussmaschinen Tag und Nacht, 365 Tage im Jahr, erstklassige Qualität abliefern können.“

GESUNDER BRANCHENMIX

Qualität, die Kunden weltweit zu schätzen wissen, aus so unterschiedlichen Branchen wie Mobility, Healthcare, Food oder Sanitary. Dementsprechend breit ist auch das Produktportfolio, das von Dichtungen im Auto über Duschköpfe, Komponenten für Waschmaschinen, Geschirrspüler und Kaffeemaschinen bis hin zu Silikonankern in Herzschrittmachern oder Schnullern und Babyfläschchensaugern reicht. „Der gesunde Branchenmix ist einer unserer wesentlichen Erfolgsfaktoren. Er macht uns krisenfest“, bringt es Global Head of Key Account Martin Rapperstorfer auf den Punkt und erzählt von einer Auszeichnung,

Seit Mitte 2023 ist der High-End-Werkzeugbauer und Technologieführer bei Flüssigsilikon Rico Teil der Semperit-Gruppe. Von den Standorten in Österreich, der Schweiz und den USA aus beliefert das Unternehmen Kunden in allen Teilen der Welt. Die Zeichen stehen auf weiteres Wachstum.

auf die er besonders stolz ist: „Vom Babyprodukte-Hersteller MAM sind wir schon zweimal zum Lieferanten des Jahres gewählt worden. Mit vielen unserer Kunden verbindet uns eine langjährige Entwicklungspartnerschaft, die unsere Kundennähe und Technologieführerschaft besonders hervorhebt.“

Der Fokus auf Entwicklungspartnerschaften verbindet Rico mit Semperit ebenso wie die Überzeugung, dass es immer eine Lösung gibt und es stets gilt, dem Wettbewerb den berühmten Schritt voraus zu sein. „Wir wollen uns werkzeugtechnisch so weiterentwickeln, dass wir mit geringstmöglichem Energieeinsatz den gleichen Output und die gleiche Effizienz bei den Silikonteilen erreichen. Das ist im Grunde sehr ähnlich wie bei den Bestrebungen von Semperit, den energieintensiven Vulkanisationsprozess von Gummi nachhaltiger zu gestalten“, führt Rapperstorfer aus. Über einen weiteren Innovationsschwerpunkt berichtet Kruder: „Aktuell arbeiten wir an der Sensorik im Werkzeug. Ziel ist ein intelligentes Werkzeug, das dem Nutzer selbst sagt, wann es gewartet werden muss.“

Ein Zukunftsthema sei auch, dass als Folge der Erderhitzung immer mehr landwirtschaftliche Flächen bewässert werden müssten: „Normalerweise ist es so, dass am Anfang des Schlauches der Wasserdruck und dadurch die Wassermenge sehr



Rico produziert mehrere Milliarden Silikonteile pro Jahr.

hoch ist, aber der letzte Getreidehalm oder Olivenbaum nicht mehr viel abbekommt. Nicht so, wenn eine Silikonmembran von Rico im Schlauch verbaut ist, die das Ganze reguliert. Dann ist die Wassermenge ausbalanciert und die Bewässerung wird deutlich effizienter gestaltet“, erklärt Kruder.

SILIKON HAT ZUKUNFT

Silikon ist ein besonderes Material, das bei Temperaturen zwischen minus 40 Grad und plus 200 Grad flexibel bleibt und stets in seine ursprüngliche Form zurückkehrt, UV-stabil ist und nicht mit Körperflüssigkeiten reagiert, das heißt physiologisch unbedenklich ist und daher in der Medizintechnik gerne zur Anwendung kommt. Laut internationalen Studien wird der Markt für Silikonprodukte in Westeuropa und den USA bis 2027 mit rund sieben Prozent jährlich deutlich wachsen. Ein gutes Umfeld, an dem Rico und Semperit mit vereinten Kräften partizipieren wollen: „Unser Ziel ist, das Marktwachstum zu übertreffen und den Umsatz bis 2030 im Vergleich zu 2023 zu verdoppeln. Mit dem Ausbau unseres

Heimatstandorts in Thalheim bei Wels sowie der Verdoppelung der Produktionsfläche in den USA haben wir die Voraussetzungen dafür geschaffen. Auch in der Schweiz prüfen wir Erweiterungen und stellen uns für unser Wachstum perfekt auf“, so Rapperstorfer.

„Ein Innovations-schwerpunkt ist die Sensorik. Ziel ist ein intelligentes Werkzeug, das dem Nutzer sagt, wann es gewartet werden muss.“

Joachim Kruder, Sales- und Innovations-Manager Rico



48

SOLUTION MAKER

Semper it, es gibt immer eine Lösung – das ist das Mindset, das Semperit in zwei Jahrhunderten widerstandsfähig und erfolgreich gemacht hat. Manchmal heißt es dabei für unser Team erfinderisch und innovativ zu sein, manchmal ist es wichtiger pragmatisch und routiniert zu handeln. Aber immer geht es weiter, und immer gibt es eine Lösung – darauf ist auch in Zukunft Verlass.



200 SOLUTION MAKER

50

IN GUTEN WIE
IN SCHLECHTEN ZEITEN

52

DER GURT, DER
DAS ERZ BEWEGT

56

GEKOMMEN,
UM ZU BLEIBEN

58

LEHRLINGSPOWER UND
LEBENSLANGES LERNEN

60

DIE WEGBEREITER



50

Herbert & Michael Adelbauer

IN GUTEN WIE IN SCHLECHTEN ZEITEN

Anzupacken bei der Lösung von Problemen und gemeinsam an herausfordernden Zeiten zu wachsen, das ist ein wichtiger Teil der Semperit-DNA und liegt auch im Naturell der Adelbauers. Das Porträt einer Familie, deren Geschichte untrennbar mit jener von Semperit zusammenhängt.

Semper it, es gibt immer eine Lösung, das ist nicht nur das Motto von Michael Adelbauer, sondern auch gelebte Erfahrung, schließlich ist er der Dienstälteste der Semperit-Führungsriege. Der heutige Director Operations für die Division Semperit Industrial Applications begann nach diversen Semperit-Praktika und nach Abschluss seines Studiums an der Technischen Universität Wien 1986 fix beim Elastomerspezialisten. Seitdem hat er viele Krisen mit seinem Team durchgestanden und ist stets gestärkt herausgekommen. Begonnen hat es Ende der 1980er-Jahre gleich mal turbulent. Schließlich war die Reifensparte gerade verkauft worden und das Unternehmen sanierungsreif. „Ich habe die Qualitätssicherung aufgebaut. Der damalige Generaldirektor Zellner hat uns Junge gestalten lassen. Das war ein wichtiger Mosaikstein für den Erfolg der Sanierung. 1994 konnten wir erstmals wieder operative Gewinne verbuchen“, erinnert sich Adelbauer.

Der Manager ist zwei Kilometer vom Werk im niederösterreichischen Wimpassing aufgewachsen. Schon sein Vater und Großvater waren für Semperit tätig, und mit der breiten Palette der Semperit-Produkte kam er bereits früh in Berührung. Adelbauers Tante Anni Weiner, langjährige Chefsekretärin bei Semperit, beschenkte ihn zu Weihnachten und zum Geburtstag stets mit Produkten aus dem firmen-

eigenen Barverkauf. „Von Flossen über Luftmatratzen bis hin zu Schwimmreifen war da vieles nach meinem Geschmack dabei. Nur ein Schlauchboot habe ich leider nie bekommen“, schmunzelt Adelbauer. Mit der fortschreitenden Sanierung war diese Produktvielfalt freilich bald Geschichte.

„Auch wenn es sonst niemand schafft, wir schaffen es.“

Michael Adelbauer, Director Operations,
Semperit Industrial Applications

51

TOTGESAGTE LEBEN LÄNGER

Geschichte wäre auch die Sparte Hydraulikschlauch in den 1990er-Jahren fast geworden, wäre es nach renommierten Beratern gegangen. Die hatten wohl den Semperit-spezifischen Kampfesgeist und Zusammenhalt in ihre Empfehlungen nicht miteinberechnet,



Werksbesuch in Thailand mit den Vorständen Richard Ehrenfeldner (links) und Rainer Zellner (rechts)

denn „bei uns heißt es bis heute: Auch wenn es sonst niemand schafft, wir schaffen es“, sagt Adelbauer nicht ohne Stolz. Mit einem hochmotivierten und loyalen Team wurden die Produkte und der Materialverbrauch optimiert, viele Ressourcen in Fertigungsprozesse und Technologie gesteckt. Das Resultat: Die vormals totgesagte Sparte ist heute der weltweit größte unabhängige Hersteller von Hydraulikschläuchen, der gemeinsam mit den Industrielieferanten eine Kapazität von weit über 150 Millionen Meter pro Jahr an vier Fertigungsstandorten weltweit erreicht und eine solide zweistellige EBITDA-Marge erwirtschaftet. Für diese Spitzenleistungen ist das Zusammengehörigkeitsgefühl innerhalb der Semperit-Familie ein wichtiger Pfeiler: „Viele in der Produktion arbeiten schon in zweiter oder dritter Generation bei uns. Sie sind stolz, weil sie nicht nur die Maschinen bedienen, sondern auch sehen wie viel der Hydraulikschlauch im Einsatz leistet, zum Beispiel im Vergleich zum Wettbewerb.“

„Eine Zukunft bei Semperit wurde mir ehrlich gesagt in die Wiege gelegt.“

Herbert Adelbauer, Product & Process Development Engineer Handrails

Szenewechsel von Wimpassing, Österreich nach Newnan, USA. Dort erreichen wir Michael Adelbauers Neffe Herbert Adelbauer. Er ist seit Mitte 2018 bei Semperit, derzeit als Product & Process Development

Engineer Handrails tätig, und dabei ist viel Flexibilität gefragt: „Nachdem der Werksleiter in den USA, der auch für die Handlaufagenden zuständig war, das Unternehmen verlassen hat, bin ich eingesprungen. Dabei habe ich auch die Organisation der Handlauf-Fertigung weiterentwickelt. Irgendwie geht es immer, mir gefällt das kreative Arbeiten im R&D-Team.“ Herbert Adelbauer ist viel unterwegs. Er berichtet von den Herausforderungen der Splicetrainings rund um die Welt – von England, Holland, Italien und Griechenland bis hin zur Türkei und Kuwait – genauso wie über Feldbesuche mit technischem Support und Fehlerbegutachtung in Deutschland, Norwegen und Ungarn: „Das läuft alles neben meiner regulären R&D-Tätigkeit im Werk Wimpassing. Die Kombination dieser unterschiedlichen Aufgaben macht meinen Job so interessant.“

EINE SEMPERIT-FAMILIE

„Ehrlich gesagt wurde mir das in die Wiege gelegt“, sagt Herbert Adelbauer auf die Frage warum es ihn ebenso wie seinen Onkel zu Semperit gezogen hat. Betrachtet man den Familienstammbaum von Herbert Adelbauer in einer alten Semperit-Zeitung (siehe Abbildung rechts) wird das überdeutlich. Dort heißt es: „Noch unter Johann Nepomuk Reithoffer ist Simon Grabner, der Urgroßvater der heutigen jüngsten Generation der Familie Grabner-Grobner, mit seinen fünf Söhnen von seinem Bauernhof in Altendorf ins Tal gezogen und hat in unserem Traditionswerk 1 Arbeit gefunden, das seinen Nachkommen bis heute Arbeits- und Heimstätte geblieben ist. Die Söhne siedelten sich in den Nachbardörfern des Werkes an und schickten wieder ihre Kinder an die gleiche Arbeitsstätte. Sie sind durch ihre Ausdauer und Anhänglichkeit zum Werk zum Urbild einer Semperitler-Familie geworden.“ Und so ist es bis heute geblieben.

DER GURT, DER DAS ERZ BEWEGT

Sept-Îles in Kanada ist ein bedeutendes Tor zum globalen Rohstoffmarkt. Dort sorgt ein Fördergurt von Sempertrans für Stabilität beim Transport von Eisenerz. Nicht irgendein Gurt, sondern der als Problemlöser-Gurt bekannte Autostable. Er performt unter extremen Bedingungen, erstreckt sich über eineinhalb Kilometer und ist damit der derzeit längste Autostable der Welt.



Von zerklüfteten Gipfeln und ausgedehnten Wäldern bis hin zu weiten Prärien und verwitterten Küsten – die Landschaft Kanadas ist von Extremen geprägt. Das gilt insbesondere für die Nordküste im Herzen der Provinz Québec, wo die Temperaturen im Winter weit unter -40 Grad Celsius sinken können. An der Mündung des St. Lorenz Seeweges befindet sich auch der Hafen von Sept-Îles, wo jährlich Millionen Tonnen Eisenerz aus den nahegelegenen Minen auf Schiffe geladen und weiter transportiert werden.

„Im Autostable haben wir eine zuverlässige und effiziente Lösung für unsere Förderanlagen gefunden.“

Mario Dupont, Vice President SFPPN

Für die Erz-Beförderung von der Schiene zu den Frachtschiffen sorgt SFP Pointe Noire (SFPPN), ein auf die Rohstoffindustrie spezialisierter Anbieter. Die Herausforderungen dabei seien enorm, wie Mario Dupont, Vice President bei SFPPN, zuständig für Engineering & Projects, berichtet: „Wir sind hier mit unerbittlichen Temperaturen, riesigen Schwankungen und einem schwierigen Gelände konfrontiert. Für den Betrieb und die Wartung der bidirektionalen Förderanlagen brauchten wir eine zuverlässige und effiziente Lösung, die bruchfest ist. Im Autostable haben wir sie gefunden.“

DER PROBLEMLÖSER

Autostable ist der selbstzentrierende Fördergurt von Sempertrans, der mit einer im Vergleich zu herkömmlichen Fördergurten fünf- bis achtmal höheren Zentrierkraft Querbewegungen nahezu ausschließt. „Somit werden Materialverlust und alle schiefverlaufbedingten Schäden am Gurt oder an der Förderanlage verhindert. Das kann die Lebensdauer des Gurtes verlängern und verringert gleichzeitig die Wartungskosten der Förderanlage – auch unter schwierigen Bedingungen. Wir nennen den Autostable daher auch unseren Problemlöser-Gurt“, erzählt Nathan Friesen, Area Sales Manager von Sempertrans. Wichtig sei die korrekte Installation gewesen, wie Jacques Lemelin, Solutions Specialist des Semperit-Partners Viacore weiß: „Ein Jahr lang hat uns ein Sempertrans-Team vor Ort begleitet und unsere Techniker gemäß den Autostable-Spezifikationen geschult. Damit haben wir sichergestellt, dass die Förderanlage unseres Kunden SFPPN nunmehr zuverlässig und effizient läuft.“

55



Mario Dupont, Vice President des Sempertrans-Kunden SFP Pointe Noire



Seit Jahrzehnten sind sie das Rückgrat von Semperit Optimit. Mit Teamgeist, Fachwissen und unermüdlichem Engagement haben sie zur Entwicklung und zum Erfolg des Standorts im tschechischen Odry beigetragen. Zeit, einige der Kolleginnen und Kollegen vor den Vorhang zu bitten.

56

GEKOMMEN, UM ZU BLEIBEN

Semperit Experience Day in Odry, Tschechische Republik. Ein besonderer Tag, an dem langjährige Mitarbeiter:innen für ihre Leistungen gewürdigt werden. Viele sind schon seit über 30 Jahren, einige seit mehr als 40 Jahren beim Unternehmen, manche sogar in vierter Generation. Standortleiter Daniel Pazdirek, selbst bereits seit 2001 bei Semperit, erzählt: „Drei Dinge haben sie alle gemeinsam. Erstens eine starke Loyalität zu Semperit. Zweitens den Willen, Ergebnisse zu liefern und Lösungen zu schaffen. Drittens Spaß an der Arbeit.“ Eine wichtige Rolle – für das persönliche Wachstum wie für den Unternehmenserfolg – spiele die Weitergabe von Wissen und Erfahrung an die nächste Generation, betont Pazdirek: „Viele unserer langjährigen Teammitglieder sind in der Ausbildung aktiv und stolz darauf, junge Kolleg:innen auf ihrem beruflichen Weg als Mentoren zu unterstützen. Wir sind hier wie eine zweite Familie.“ Der Teamgeist ist auch eines der Erfolgsgeheimnisse für Großprojekte wie den Ausbau der Hydraulik- und Industrieschlauchproduktion, die stets termingerecht und budgetkonform umgesetzt werden.

LERNEN SIE EINIGE UNSERER SOLUTION MAKER AUS ODRY NÄHER KENNEN:



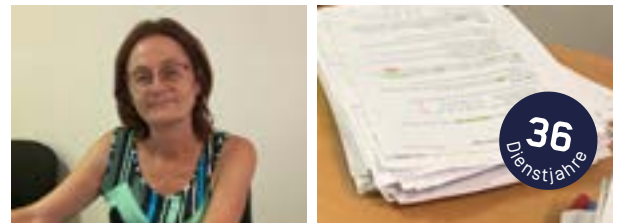
„Ich verdanke meinen Mentoren viel. Und gebe im internationalen Team, in dem ich sehr gerne arbeite, meine Erfahrungen weiter.“

Ladislav Zubek, Leiter Mischbetrieb



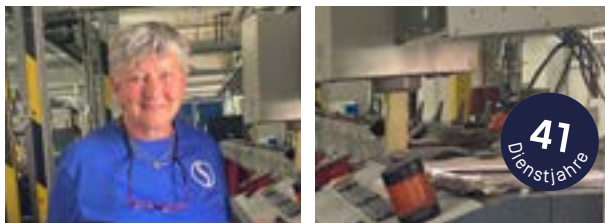
„Meine Hauptaufgabe ist die Einführung neuer Produkte und Technologien. Ich habe in meiner Laufbahn so viele großartige Kolleg:innen als Mentor begleitet und das Privileg, viele von ihnen heute noch zu treffen.“

Vladimír Dohnal, Technologie



„Als ich 1988 ins Unternehmen kam, arbeiteten wir mit Lochkarten, Magnetbändern und Disketten. Während in der Technologie kein Stein auf dem anderen blieb, ist der Teamgeist heute so lebendig wie damals.“

Drahomíra Pecková, IT-Spezialistin



„Ich konnte im Laufe der Jahre viele Erfahrungen in verschiedenen Arbeitsbereichen sammeln. Ich schätze meine lange Betriebszugehörigkeit, in der ich viele neue Mitarbeiter:innen eingearbeitet habe.“

Svatava Dolbová, Operator



„Durch Job Rotation habe ich immer wieder neue Menschen und Maschinen kennengelernt. Dabei habe ich gelernt proaktiv zu denken und Wissen wie ein Schwamm aufzusaugen.“

Karel Mozdřeň, Elektriker

LEHRLINGSPOWER UND LEBENSLANGES LERNEN

Während viele Unternehmen über Lehrlings- und Fachkräftemangel klagen, setzt Rico neue Maßstäbe in der Förderung der nächsten Generation. Zwei wesentliche Erfolgspfeiler sind die Lehrlingsausbildung sowie die „Rico Academy“, die sich von einem technischen Trainee-Programm zu einem umfassenden Aus- und Weiterbildungsprogramm entwickelt hat.

58

Lehrlingsmangel – das ist ein Thema, das man bei Rico nur vom Hören-Sagen kennt. „Auf fünfzehn Lehrstellen pro Jahr bekommen wir rund 150 Bewerbungen. Wir können uns die Besten aussuchen“, sagt Jürgen Wimmer vom Team Lehrlingsausbildung bei Rico in Österreich. Selbst seit über 20 Jahren beim Unternehmen, hat der gelernte Werkzeugbautechniker die Entwicklung von 30 auf 300 Mitarbeiter:innen



Ein Drittel der Rico-Lehrlinge im technischen Bereich sind aktuell Frauen.

miterlebt und mitgestaltet. Vor ein paar Jahren ergab sich die Möglichkeit in die Lehrlingsausbildung zu wechseln, Wimmer war sofort Feuer und Flamme: „Ich arbeite gerne mit jungen Menschen zusammen und habe Freude daran, das Beste aus ihnen herauszuholen. Das Besondere hier bei Rico ist, dass wir individuell auf jeden Einzelnen eingehen. Unsere Lehrlinge bekommen eine Top-Ausbildung.“ Das spricht sich natürlich in der Gegend und in den Social Media herum – mit ein Grund, warum Rico die Qualität der Wahl in der Lehrlings-Rekrutierung hat.

EIN DRITTEL FRAUEN

Jedes Jahr beginnen bis zu 15 Lehrlinge bei Rico und werden in sieben verschiedenen Berufen – vor allem in den Bereichen Kunststoff und Metall – ausgebildet. Ein Drittel der Lehrlinge im technischen Bereich sind aktuell Frauen, ein außergewöhnlicher Erfolg, wenn man sich die internationale Statistik ansieht. Weltweit ist eine von fünf Personen NEET („not in employment, education and training“), und drei von vier jungen NEETs sind Frauen. Die Vereinten Nationen (UN) gehen davon aus, dass in den nächsten

fünfzehn Jahren rund 600 Millionen Arbeitsplätze geschaffen werden müssen, um den Beschäftigungsbedarf der Jugend zu decken. Dabei ist Herzblut gefragt, wie in der Lehrlingsausbildung von Rico: „Wir sind auf so gut wie jeder Messe, laden Schulen zu uns ein und geben den Jugendlichen die Möglichkeit, in die Welt unserer Lehrwerkstatt – die man sich als kleinen Betrieb im Betrieb vorstellen kann – einzutauchen.“ Besonders stolz ist Wimmer auch auf die „Youngster Challenge“, bei der sich die Lehrlinge einem bunten Mix aus Herausforderungen stellen. Dieser besteht aus fachlichen Tests, einer Bewertung in sozialer Kompetenz sowie Einzel- oder Teamwettkämpfen beim Bogenschießen, Kartfahren oder auch bei karitativen Aktivitäten. So werden Punkte gesammelt, die im Anschluss in attraktive Prämien, die jeder und jede selbst wählen kann, eingetauscht werden können: „Das motiviert und stärkt gleichzeitig den Teamspirit enorm.“

„Wir können uns die besten Lehrlinge am Markt aussuchen.“

Jürgen Wimmer, Team Lehrlingsausbildung

LEBENSLANGES LERNEN

Während die Lehrlinge bei Rico das Spezialwissen im Silikonbereich im Laufe ihrer Ausbildung aufbauen, findet sich dieses am Markt nicht ausreichend. Um neuen Mitarbeitern wie HTL- oder Universitätsabsolventen genau dieses Spezial-Know-how weiterzugeben, wurde die Rico Academy von internen Experten ins Leben gerufen. Mit dem Trainee Programm richtet man sich gezielt an ambitionierte Teammitglieder, die eine Fach- oder Führungskarriere in der Kunststofftechnik anstreben und sich weiterentwickeln wollen. Personalentwicklerin Martina Wimmer rollt die Academy am US-Standort



Die Lehrwerkstatt von Rico ist eine Art kleiner Betrieb im Betrieb.

in Miramar, Florida, aus und ist überzeugt: „Mit der Rico Academy bieten wir eine wertvolle Ausbildung in einer absoluten Zukunftsbranche. Neben der Vermittlung von technischem Fachwissen legen wir großen Wert auf die persönliche Entwicklung. Wir bereiten die Teilnehmer auf künftige Führungsaufgaben vor und stellen sicher, dass sie Innovationen und Effizienz vorantreiben können.“ Dabei schlägt man in die gleiche Kerbe wie die Personalentwicklung der gesamten Semperit Gruppe. Fazit: Lebenslanges Lernen ist für die Solution Makers von morgen Pflicht und Leidenschaft zugleich.

„Mit der Rico Academy bieten wir eine wertvolle Ausbildung in einer Zukunftsbranche.“

Martina Wimmer, Personalentwicklung

DIE WEGBEREITER

Die Geschichte von Semperit ist auch eine Geschichte von Persönlichkeiten, die das Unternehmen bis heute prägen. Sie verhalfen innovativen Ideen zum Durchbruch und schufen die Basis für den heutigen Global Player.



60

DIE GRÜNDERGENERATION

JOHANN NEPOMUK REITHOFFER & SÖHNE

Er war einer der herausragendsten Unternehmerpersönlichkeiten Österreichs des frühen 19. Jahrhunderts. Reithoffer erlernte das Schneiderhandwerk und begab sich als Handwerksbursche auf Reisen. Zurück in Österreich machte er sich mit Konfektionswaren selbstständig. Als Erfinder arbeitete er auch daran, Bekleidung wasserfest zu machen, zunächst durch Imprägnierung. So kam Reithoffer später auf die vielfältigen Verwendungsmöglichkeiten von Kautschuk. Es entstand in Wien der erste Gummiwarenbetrieb am europäischen Kontinent. Reithoffer erzeugte bald in industriellem Maßstab, gründete die Fabrik in Wimpassing und expandierte kräftig. Bis ins hohe Alter war Reithoffer bestimmende Kraft im Unternehmen, seine Söhne übernahmen später die Führung. Als Reithoffer 1872 mit 77 Jahren verstarb, produzierten in seinen Fabriken rund 8.000 Mitarbeiter Gummiwaren für ganz Europa.

DER INDUSTRIE- UND FINANZHAI

CAMILLO CASTIGLIONI

Der gebürtige Triestiner war eine schillernde Persönlichkeit der österreichischen Wirtschaft in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts. Er begann seine Karriere in der österreichischen Kautschukindustrie und stieg mit 25 Jahren zum kaufmännischen Direktor der Continental auf. Später fusionierte Continental mit den Semperit-Gummiwerken. Als Flieger und Automobilfan der ersten Stunde wurde Castiglioni im Ersten Weltkrieg mit seinen Industriekontakten und Beteiligungen zu einem zentralen Lieferanten der k.u.k. Armee. Er machte damit ein Vermögen. Seine Depositenbank wurde nach dem Ersten Weltkrieg zum bestimmenden Aktionär der zersplitterten österreichischen Kautschukwirtschaft. Letztlich formte Castiglioni mit der Semperit AG den damals größten Kautschukkonzern Europas. Castiglioni war bedeutender Kunstmäzen, verstrickte sich immer wieder in politische Affären und abenteuerliche Finanzspekulationen. Er starb de facto mittellos 1957 in Rom.



TRAGISCHER WANDERER ZWISCHEN DEN WELTEN **FRANZ JOSEF MESSNER**

Der weltgewandte Tiroler brachte es als junger Zucker- und Kaffee-Exportkaufmann in Brasilien zu Wohlstand. In den 1930er-Jahren machte sich Messner in Österreich als Berater von Industrieunternehmen einen Namen. Zu Semperit kam er als „Sanierer“, straffte das Produktionsprogramm, verbesserte die Kostenstruktur und wurde 1937 mit nur 41 Jahren Generaldirektor. Messner initiierte ein für die damalige Zeit überdurchschnittliches Sozialprogramm für die Belegschaft und wurde für seinen kooperativen Führungsstil geschätzt. Nach dem Einmarsch Hitlers bemühte er sich, den Einfluss des NS-Regimes auf das Unternehmen zu minimieren. Messner wurde zudem einer der führenden Köpfe einer geheimen Widerstandszelle. Als Industriemanager konnte er die USA ab 1942 mit kriegsentscheidenden Informationen versorgen. Die Gruppe wurde verraten, Messner und seine Mitstreiter zum Tode verurteilt. 1945 wurde er im KZ Mauthausen hingerichtet, nur wenige Tage vor der Befreiung durch die Alliierten.



DER ERFOLGREICHE KOSTENMANAGER **RAINER ZELLNER**

Die Weichen für das Überleben der krisengeschüttelten Semperit wurden in den 1980er-Jahren unter der Führung von Franz Josef Leibenfrost gestellt: Der Verkauf der Reifensparte an die Continental sowie der Aufbau eines Handschuh-Joint Ventures in Thailand. Bereits 1983 kam der erfahrene Bank-Beteiligungsmanager Rainer Zellner in den Semperit-Vorstand. Er war der logische Nachfolger, als Leibenfrost 1989 Semperit verließ. Zellner galt als penibler Zahlenmensch, der Semperit einen Wachstumskurs bei rigidem Kostenmanagement verpasste. Material- und Personalkosteneinsparungen, Produktbereinigungen und die Einführung von Profitcenters waren an der Tagesordnung. Er besetzte die operativen Führungspositionen mit einer jungen, dynamischen Mannschaft. Zellners Erfolg war durchschlagend. Als „Mister Semperit“ konnte er Jahr für Jahr bis zu seinem altersbedingten Ausscheiden auf verbesserte Ergebnisse in ununterbrochener Reihenfolge verweisen.

**SUSTAINABLE PARTNER**

Ohne Nachhaltigkeit in der Unternehmens-DNA wäre Semperit nicht 200 Jahre alt geworden. Und ohne Nachhaltigkeit als strategisch verankertes Grundprinzip wäre auch keine gute Zukunft für Semperit möglich. In der Umsetzung drehen wir an kleinen und großen Stellschrauben, von Klimaschutz über nachhaltige Lieferketten bis hin zu einem gesunden, sicheren Arbeitsumfeld. Das macht Semperit zu einem nachhaltigen Partner und fit für die Herausforderungen der Zukunft.

200 SUSTAINABLE PARTNER

64

DAMIT SICH DER
KREIS SCHLIESST

68

KLEINE DINGE,
GROSSE WIRKUNG

70

ZUM ZUG
GEKOMMEN

63

74

VIELFALT
ALS STRATEGIE

DAMIT SICH DER KREIS SCHLIESST

- 64** Katerina Machacova leitet bei Semperit die ESG-Abteilung und verantwortet die Nachhaltigkeitsstrategie „Move hearts and minds“. Warum alle in der Gruppe ihren Beitrag leisten müssen, welche großen Chancen Nachhaltigkeit birgt und welche Rolle Innovationen dabei spielen, erzählt sie im Interview.



Kritiker behaupten, dass ein Industriekonzern wie Semperit, der große Mengen an Ressourcen verbraucht, per se nicht nachhaltig sein kann.

Haben sie Recht?

Ja und nein. Ja, weil die meisten Rohstoffe, die wir für die Herstellung unserer Elastomerprodukte einsetzen, nicht erneuerbar sind und hohe Emissionen verursachen. Und es bisher noch kein ansatzweise vergleichbar gutes Ersatzmaterial für Gummi gibt, den wir aber schlicht brauchen, um unsere moderne Welt am Laufen zu halten. Nein, weil man auch als Industriekonzern in einer ressourcenintensiven Branche so nachhaltig wie möglich agieren kann. Und damit die Welt ein Stück weit verändert. Das funktioniert über Fairness in allen Bereichen, im Umgang mit der Belegschaft genauso wie bei der Auswahl unserer Rohstofflieferanten. Klar ist: Solange wir unsere Rohstoffe nicht ersetzen können, sind Kreislaufwirtschaft und Recycling unser Weg zur Dekarbonisierung. Da liegt ein riesiger Hebel, den wir immer stärker betätigen. Wir erhöhen die Recyclat-Anteile in unseren Produkten und verbessern sowohl unsere Ökobilanz als auch die unserer Kunden, und das wohlgerne ohne Einbußen bei der Qualität. Insofern kann ein Industriekonzern sehr wohl nachhaltig sein.

Die Kreislaufwirtschaft ist also einer der größten Hebel in der Transformation. Wo steht Semperit da aktuell?

Closed Loop, also ein geschlossener Kreislauf, in unserer Branche ist komplex, unerforscht und teuer. Wir arbeiten gemeinsam mit Hochdruck an Methoden, um unseren Abfallanteil in der Produktion und in der Zukunft hoffentlich auch Produkte am Ende ihrer Lebensphase zu zerkleinern, zu devulkanisieren, in unsere Gummimischungen wieder zu integrieren

und schlussendlich den Recyclinganteil unserer Produkte zu erhöhen. Grundsätzlich fängt es immer beim Kundenwunsch an. Je nachdem, ob zum Beispiel ein CO₂-reduziertes oder ein recycelbares Produkt gewünscht wird, gehen wir die gesamte Wertschöpfungskette durch. Die Umsetzung der Kreislaufwirtschaft erfordert ja ein völlig neues Mindset und Geschäftsmodell. In jeder einzelnen Abteilung ist ein Stück dieses Puzzles angesiedelt, und jeder muss mitmachen, damit sich der Kreis auch wirklich schließt. Ganz nach dem Motto unserer Nachhaltigkeitsstrategie „Move hearts and minds“.

„Die Umsetzung der Kreislaufwirtschaft erfordert ein völlig neues Mindset.“

Katerina Machacova, Head of ESG bei Semperit

Demnach wird es auch Innovationen brauchen, um die Ziele zu erreichen?

Ja genau. Innovationen spielen eine entscheidende Rolle. Ich will das gleiche Produkt, aber in grün, ist ja inzwischen eine typische Kundenanfrage. Gelungen ist uns das bereits bei den sogenannten Reclaimed Profiles. Das sind unsere Dichtungsprofile, die potenziell bis zu 70 Prozent aus unseren eigenen im Kreislauf geführten devulkanisierten Produktionsabfällen stammen. Da sind wir der Vision einer Zero-Waste-Produktion in der Bauindustrie wieder ein Stück nähergekommen.



66

Die Kreislaufwirtschaft ist einer der größten Hebel in der Transformation zum nachhaltigen Industriekonzern.

Das ESG-Thema ist sehr komplex und breit. Dennoch: Was bedeutet Nachhaltigkeit bei Semperit in drei Sätzen?

Erstens geht es um Ökologie, wo wir darauf schauen, dass wir die Ressourcen, die wir für unser Geschäftsmodell brauchen, so schonend und effizient wie möglich nutzen und dadurch unsere Auswirkungen auf die Umwelt senken – in den Bereichen Wasser, Abfall, Energie, Emissionen etc. Der zweite Schwerpunkt ist das Soziale, wo die Prinzipien „Safety first“ und „Menschenrechte sind universell“ gelten und wir dabei sind, ein diverses und inklusives Arbeitsumfeld an all unseren Standorten zu schaffen. Drittens geht es im Governance-Bereich um Compliance & Business Ethics in der gesamten Wertschöpfungskette mit Kunden und Lieferanten.

Und wo liegen die größten Herausforderungen?

Überall dort, wo wir keinen direkten Einfluss haben. Bei den EU-Regulatorien genauso wie bei der Einhaltung der Menschenrechte in der Lieferkette oder in den Geschäftsbeziehungen mit unseren Kunden. Da geht es darum, stichhaltige Daten zu erhalten, und das ist oft kompliziert. Das erfordert Zusammenarbeit und Partnerschaft. Ein gutes Beispiel ist das Netzwerk „Together for Sustainability“, wo Semperit mit anderen internationalen Chemieunternehmen die globale Lieferkette nachhaltig gestaltet, zum Beispiel über gemeinsame Audits bei Lieferanten. Wir challengen unsere Lieferanten, damit sie sich Jahr für Jahr nachhaltig verbessern.

Wenn wir einen Blick in die Zukunft werfen, welche nachhaltigen Chancen sollte Semperit auf jeden Fall nutzen?

Die schwer greifbaren, noch nicht so leicht quantifizierbaren Potenziale in Bereichen wie Recycling, Diversität und Inklusion, Business Ethics oder Nachhaltigkeit in der Lieferkette. Diese gilt es, proaktiv zu suchen und dann indirekt über Customer, Investor und Employer Branding in finanziellen Mehrwert umzuwandeln. Und diese machen auch die Relevanz des Unternehmens von morgen aus. Eine Zukunft, die im Übrigen nur mit Frauen in den Führungsetagen denkbar ist. Auch hier liegt eine riesige Chance für Semperit. Wir müssen so attraktiv für Frauen werden, dass sie sich vermehrt für ein Industriestudium und Karriere entscheiden.

Was ist denn eigentlich Ihr persönlicher Zugang zum Thema Nachhaltigkeit?

Ich habe einen starken Drang nach Verbesserung und Fairness in mir, der mich persönlich vorantreibt. Und ich sage, immer wenn man wirklich etwas verändern will, muss man zu einem Industriebetrieb und nicht zu einer NGO. Hier liegen nicht nur die dicksten Wände, die man durchbrechen muss, aber auch die großen Chancen für nachhaltige Veränderung. Es ist eine enorme Herausforderung, die Wende zu schaffen, aber es ist auch genau das, was mir unheimlich viel Spaß macht.

Haben Sie für all jene, die gerne tiefer in das Thema ESG eintauchen möchten, eine persönliche Hör- oder Leseempfehlung?

Die Podcasts Ted Climate und Sustainability Matters finde ich fachlich sehr spannend. Sehr inspirierend ist auch das Buch „Wir sind doch alle längst gleichberechtigt“ von Alexandra Zykunov. Und sonst natürlich den Semperit-Nachhaltigkeitsbericht.

KLEINE DINGE, GROSSE WIRKUNG

68

Oftmals sind es die kleinen Dinge, die eine große Wirkung haben. Das gilt auch beim Thema Klimaschutz. Denn was nutzt die effizienteste Heizung oder eine supermoderne Klimaanlage, wenn es durch das Fenster zieht oder die Türe undicht schließt? Dann geht die Wärme im Winter verloren, und im Sommer werden die Wohnung oder das Büro zum Brutkasten. Energiekosten und CO₂-Bilanzen schießen in die Höhe, während Komfort und Umwelt leiden. Laut aktuellen Studien gehen rund 20 bis 25 Prozent der Wärmeenergie im Wohnbau durch Fenster und Türen verloren. Dichtungen, so unscheinbar sie auf den ersten Blick auch sein mögen, kommt im Kampf gegen den Klimawandel daher eine entscheidende Bedeutung zu. Denn Gebäude zählen neben dem Verkehr zu den größten Verursachern von CO₂-Emissionen. Hersteller, Nutzer wie auch Regierungen suchen daher nach Lösungen, um Immobilien energieeffizienter zu machen. Bis 2035 soll der Energieverbrauch laut EU-Gebäuderichtlinie zum Beispiel in Wohngebäuden um 20 bis 22 Prozent reduziert werden.

Und genau hier kommt Semperit mit ihren Dichtungen ins Spiel. „Als europäischer Markt- und Innovationsführer wollen wir auch im Bereich Nachhaltigkeit die Standards setzen – mit langlebigen Produkten in höchster Qualität und einem ressourcenschonenden Produktionsprozess. So sind unsere Produktionsanlagen mit modernen Umweltmodulen versehen, sodass zum Beispiel Energie und Wasser größtenteils wieder genutzt werden können. Damit

Gebäude müssen im Kampf gegen den Klimawandel energieeffizienter werden. Dabei kommt Fenster-, Fassaden- und Tüрдichtungen eine wichtige Rolle zu. Ganz vorne mit dabei ist Semperit als Markt- und Innovationsführer in Europa.

wollen wir den Kundennutzen maximieren und gleichzeitig die Auswirkungen auf unsere Umwelt so weit wie möglich minimieren“, erläutert Peter Krapfenbauer von Semperit Profiles.

DIE FREUNDLICHE DICHTUNG

„Dabei geht es uns vor allem um drei große Themen: Unsere Dichtungen müssen sich durch Umweltfreundlichkeit etwa hinsichtlich der Wärmedämmung, Montagefreundlichkeit und Bedienerfreundlichkeit auszeichnen“, so Krapfenbauer weiter. Kein leichtes Unterfangen, da sich diese Ansprüche teilweise widersprechen. Denn ein Nutzer will die Türe möglichst „soft“ schließen, was grundsätzlich zulasten der Lebensdauer und der Isolierfähigkeit geht. Und damit den eigentlichen Zweck der Dichtung konterkariert. Bei Semperit, wo seit 1945 Profile produziert werden, ist man aber Meister darin, derartige Widersprüche mit Innovationsgeist und Ingenieurskunst aufzulösen. Nur so hat man es in den letzten 80 Jahren geschafft, zu einem weltweit führenden Dichtungsanbieter und der Nummer Eins in Europa zu werden. Inzwischen stellt Semperit an fünf Standorten jährlich rund 400 Millionen Meter Dichtungen her – damit könnte die Strecke von der Erde bis zum Mond mit Semperit-Profilen abgedichtet werden und es blieben immer noch knapp 20 Millionen Meter übrig.

Vernünftiger ist jedoch deren Einsatz an Orten, für die sie bestimmt sind – also in Fenstern, Fassaden und Türen rund um den Globus. Dabei hat Semperit in den



letzten Jahren enorme Fortschritte gemacht, was die Wärmedämmung, den Einsatz von Wertstoffen oder die Langlebigkeit betrifft. „Als der Große in der Branche geben wir den Takt vor und bringen regelmäßig Innovationen auf den Markt. So konnten wir mit unserer Hybrid Master Multifunktionsdichtung den Wärmeleitwert um den Faktor 4 verbessern. Die Dichtung bietet damit außergewöhnlich gute Isolierungseigenschaften, spart Heizkosten und CO₂ und das bei Temperaturen von minus 40 Grad bis plus 120 Grad Celsius. Das ist einzigartig“, freut sich Krapfenbauer über eine der jüngsten Produktentwicklungen.

CRADLE-TO-CRADLE

Doch Semperit erzeugt nicht nur Produkte, die nachhaltig wirken, sondern will diese auch nach deren Lebensende wieder in den Produktionsprozess integrieren. Kreislaufwirtschaft oder Cradle-to-Cradle ist in der Profilproduktion der nächste wichtige Schritt. Ziel ist es, aus Fensterprodukten wieder hochwertige Fensterprodukte zu machen und kein Downgrading, bei dem am Ende des Tages dann wieder nur Abfall übrigbleibt. Der Weg in Richtung emissionsarme Dichtung, die den Kampf gegen den Klimawandel unterstützt, ist damit frei.



70

ZUM ZUG GEKOMMEN

Immer mehr Züge rollen über die Gleise und damit über Schienenzwischenlagen, Dübel und Winkelführungsplatten von Semperit. So auch auf der Koralmbahn. Sie ist Teil der neuen Südstrecke in Österreich und eines der bedeutendsten Infrastrukturprojekte Europas.

Jeder Personenkilometer und jede Tonne Fracht auf der Schiene verursachen fast 30-mal weniger Treibhausgasemissionen als mit einem durchschnittlichen Pkw oder Lkw. Bahnfahren erlebt daher eine Renaissance, und überall in Europa wird in den Ausbau der klimafreundlichen Mobilität investiert. Eines der spektakulärsten Projekte im Bahnbereich ist die Koralmbahn in Österreich. Die neue Hochleistungsstrecke zwischen der Steiermark und Kärnten hat als Herzstück den 33 Kilometer langen Koralmtunnel, der bei seiner Fertigstellung der sechstlängste Eisenbahntunnel der Welt und der längste Österreichs sein wird.

„Wir sind von der Qualität und dem Service bei Semperit mehr als überzeugt.“

Robert Ostermann, Maba

„Die Koralmbahn ist international gesehen ein Meilenstein im Bahnbereich“, sagt Herwig Mießbacher, seit über 25 Jahren bei Semperit und zuständig für Produkt- und Prozessentwicklung unter anderem für den Eisenbahnbereich. „Wir sind stolz, dass wir bei der europaweiten Ausschreibung der ÖBB für die Koralmbahn zum Zug gekommen sind. Gemeinsam mit unseren Partnern Maba und Schwihag wurde ein maßgeschneidertes Schienenbefestigungssystem für das Projekt geliefert“, ergänzt Marius Steiner aus dem Vertrieb im Bereich Eisenbahnoberbau. Entscheidend für den Zuschlag war neben den langjährigen Referenzen auch die Problemlösungs-

kompetenz von Semperit: „Wenn ein Problem auftaucht, so finden sich immer ein kompetenter Ansprechpartner und eine Lösung“, erzählt Roland Fischer, zuständig für Streckenmanagement und Anlagenentwicklung bei den Österreichischen Bundesbahnen (ÖBB) über die Zusammenarbeit mit Semperit. In die gleiche Kerbe schlägt Robert Ostermann, Leiter Zentraleinkauf der zur Kirchdorfer Gruppe zählenden Maba Fertigteilindustrie GmbH: „Wir beziehen bereits seit Jahrzehnten Schienenbefestigungskomponenten aus Gummi und Kunststoff von Semperit und sind von der Qualität und dem Service mehr als überzeugt.“

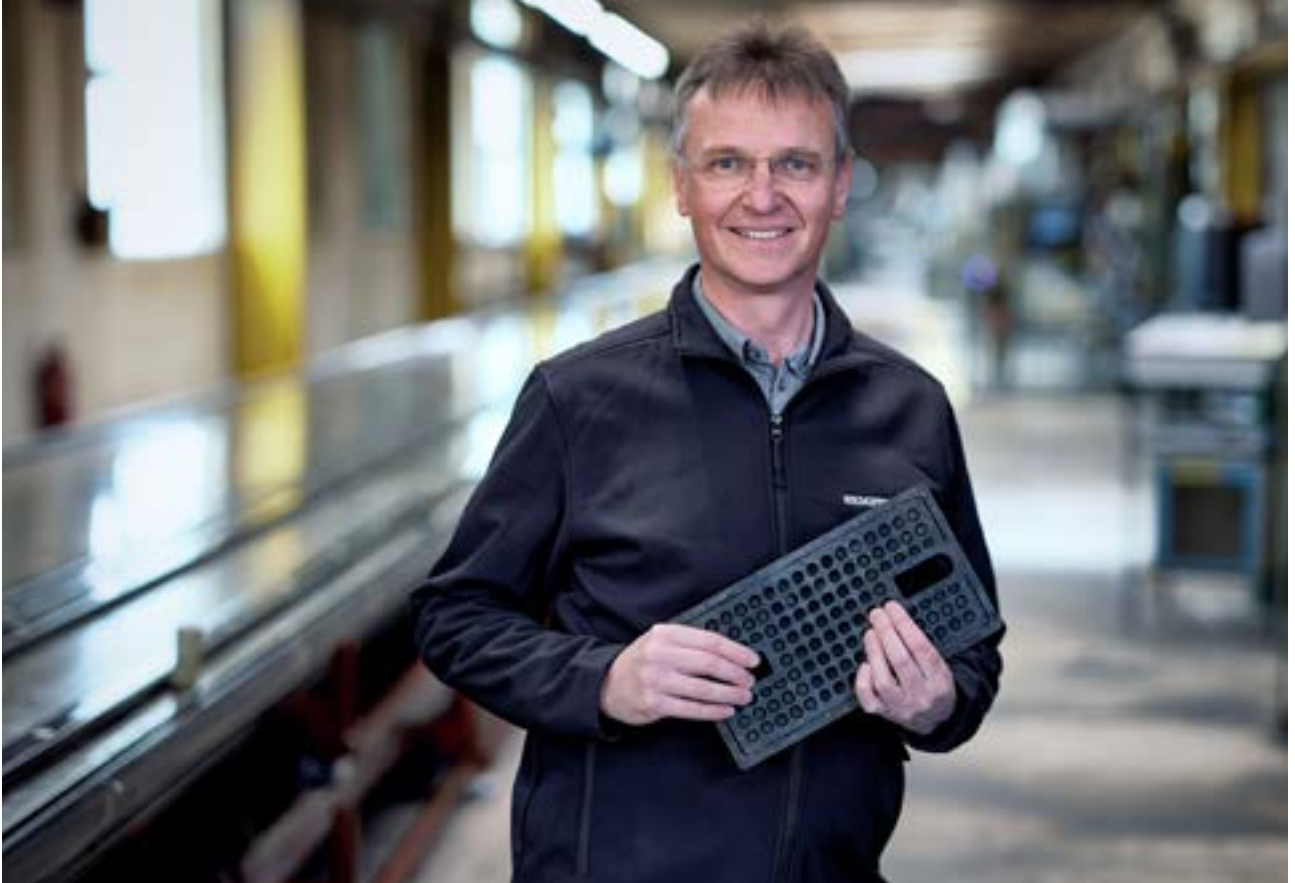
DA FÄHRT DIE EISENBAHN DRÜBER

Schienenbefestigungen müssen tonnenschwere Züge und damit hohe Belastungen aushalten. Tendenz steigend. Denn die Anzahl der Züge pro Kilometer

71



Robert Ostermann, Leiter Zentraleinkauf, Maba



Marius Steiner aus dem Vertrieb im Bereich Eisenbahnoberbau mit maßgeschneiderten Schienenbefestigungen

Gleis erhöht sich kontinuierlich. Dabei sichern Dübel für Betonschwellen und Winkelführungsplatten von Semperit die Stabilität der Schienen, während Schienenzwischenlagen als Dämpfungselemente wirken. Und das auf lange Sicht. „Erst kürzlich haben wir ein zwanzig Jahre altes Semperit-Bauteil wieder ausgebaut und analysiert. Wir waren selbst erstaunt, dass es wie neu war und noch alle Spezifikationen wie am Tag 1 erfüllen konnte“, bringt Herwig Mießbacher ein Beispiel für die Langlebigkeit der Semperit-Produkte.

Diese Produktqualität ist eines der Tickets, das Semperit nicht nur zu den renommierten Bahnen Europas bringt, sondern auch zu neuen Märkten:

„In den USA gibt es ein großes Eisenbahnnetz, das aber sehr in die Jahre gekommen ist. Jetzt wird viel in die Infrastruktur investiert, und auch wir wollen in Amerika stärker Fuß fassen. Für die Metro in New York und Los Angeles haben wir zum Beispiel bereits Schwellenschuhe geliefert“, berichtet Steiner über erste Projekte in den USA. „Der Trend zum öffentlichen Verkehr ist aber nicht nur in Europa und den USA ein großes Thema, sondern gewinnt auch im Mittleren Osten an Bedeutung. Dort entstehen zahlreiche Infrastrukturprojekte, bei denen wir mit unserer Expertise punkten wollen“, erzählt Bernd Schlegl, bei Semperit als General Manager für den Geschäftsbereich FORM zuständig.

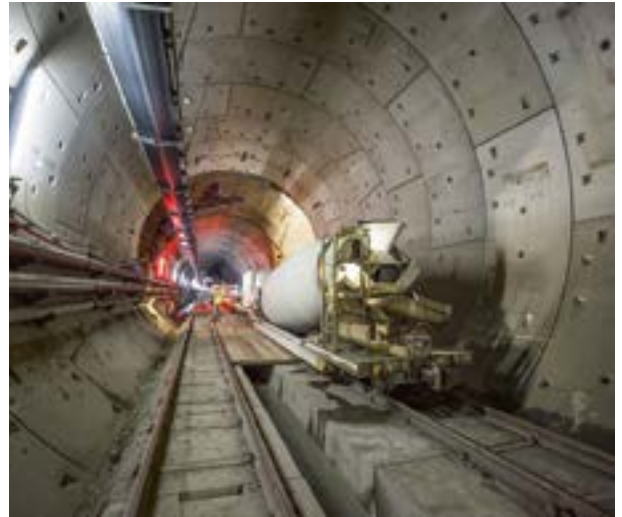
CO₂-EINSPARUNG UND GERÄUSCHREDUKTION

Weiteres Ticket ist die Innovation. Auch hier ist die Reduktion des CO₂-Fußabdrucks eines der wichtigsten Themen. Herwig Mießbacher skizziert am Beispiel Winkelführungsplatte den jüngsten Durchbruch: „Jedes Bauteil ist jetzt 20 Prozent leichter. Das bedeutet auch 20 Prozent weniger Kosten und 20 Prozent weniger CO₂. Zusätzlich konnte der Energiebedarf bei der Herstellung der Bauteile deutlich gesenkt werden.“ Neben der Einsparung von Material widmet sich das Entwicklungsteam, bestehend aus Material-, Produkt- und Verfahrensentwicklern, der Einführung von nachhaltigen Rohstoffen und Reifenabfall bei Zwischenlagen: „Wir arbeiten gerade mit der Deutschen Bahn an einem Projekt, wo wir auf diese Weise mindestens 30 Prozent CO₂ einsparen wollen. Wir sind dabei die ersten für diese Produkte bei der DB“, so Mießbacher.

„Semperit ist bei der Entwicklung von neuen Produkten für den Oberbau sehr innovativ.“

Roland Fischer, ÖBB

Innovativ ist Semperit auch im Bereich Geräuschreduktion vom Zugverkehr. Das Unternehmen optimierte seine Schienenzwischenlagen in den letzten Jahren dahingehend, dass sich das Vorbeifahrgeräusch des Zuges halbieren lässt. Zur sogenannten Silent Pad von Semperit sagt Mießbacher: „Die Schiene ist wie eine Gitarrensaite, die über den Zug angeschlagen wird und zu schwingen beginnt. Wenn die Energie hingegen von unserer Schienenzwischenlage aufgenommen wird, reduziert



Der Koralmtunnel wird der sechstlängste Eisenbahntunnel der Welt.

sich die Schwingung und damit der Lärm bei der Vorbeifahrt des Zuges. Das wird künftig den Anrainern von Bahnstrecken zu Gute kommen.“ Diese Innovationsfreudigkeit kann auch Roland Fischer von der ÖBB bestätigen: „Semperit ist bei der Entwicklung von neuen Produkten für den Oberbau sehr innovativ. Die Innovationen passen zu den Anforderungen der ÖBB, die sich seit vielen Jahren mit der Schallentwicklung unterschiedlicher Zwischenlagen beschäftigen.“

VIELFALT ALS STRATEGIE

74

Der Nutzen von hoher Diversität für Unternehmen ist gut belegt. Internationale Studien zeigen, dass D&I nicht nur die Profitabilität steigert – so übertreffen Unternehmen im obersten Quartil für Geschlechterdiversität ihre Wettbewerber um 21 Prozent – sondern auch die Mitarbeiterbindung verbessert und die Innovationskraft stärkt. „Vielfalt ist kein Selbstzweck, sondern ein Wettbewerbsvorteil“, bringt es Fedora Yeo, Global Head of Diversity & Inclusion Council bei Semperit, auf den Punkt: „Mit gezielten D&I-Maßnahmen schaffen wir eine Arbeitsumgebung, in der



Fedora Yeo engagiert sich aus voller Überzeugung für D&I.

Nur durch klare Zielvorgaben und kontinuierliches Engagement wird Vielfalt zu einer treibenden Kraft für Innovation und wirtschaftlichen Erfolg. Denn Diversity & Inclusion (D&I) ist kein Sprint, sondern ein Marathon. Und bei Semperit ein essenzieller Bestandteil der Unternehmensstrategie.

alle ihr volles Potenzial entfalten können, und ziehen Top-Talente an. Das macht Diversität zu einer zentralen Säule für unseren Erfolg.“ Das sehen auch internationale Investor:innen so, die D&I längst als Schlüssel-Indikator für die langfristige Resilienz eines Unternehmens identifiziert haben.

VIER FOKUSBEREICHE

2023 unterzeichneten die Semperit-Vorstände die „Charta der Vielfalt“ und verpflichteten sich damit gegenüber ihren Mitarbeiter:innen aus über 65 Nationalitäten, für kontinuierliche D&I-Verbesserungen zu sorgen. Semperit setzt dabei auf vier zentrale Dimensionen: Alter, Geschlecht, Menschen mit Behinderung sowie Kultur und interkulturelle Kompetenz. In jedem dieser Bereiche verfolgt das Unternehmen ambitionierte Ziele. So soll bis 2030 beispielsweise der Anteil von Frauen in Führungspositionen jährlich um 1 % gesteigert werden oder bis Ende 2025 die Gleichberechtigung aller Altersgruppen – von der Rekrutierung bis zur Karriereförderung – sichergestellt sein.

INITIATIVEN, DIE WIRKEN

Den Wandel treibt der D&I-Council bei Semperit voran, in den Mitarbeiter:innen verschiedener Unternehmens-



bereiche, Standorte, Altersgruppen und Hierarchieebenen berufen wurden. Als Botschafter:innen und Change Agents analysieren sie Daten, tauschen Ideen aus, konzipieren und setzen globale wie lokale Initiativen um. Eine von ihnen ist Fedora Yeo. Sie betont die Wichtigkeit von gezielten Awareness-Kampagnen und Trainings: „D&I ist zu einem integralen Bestandteil der Unternehmenskultur von Semperit geworden. Wir wissen, wie wichtig es ist, unbewusste Vorurteile zu bekämpfen. Daher bieten wir gruppenweite Workshops zur Sensibilisierung in punkto kultureller und ethnischer Unterschiede an. Auch monatliche Fokusthemen rund um Welttage wie den Tag der kulturellen Vielfalt oder den Internationalen Tag der Menschen mit Behinderungen tragen zur Bewusstseinsbildung bei und kommen bei den Kolleg:innen gut an.“

EIN MARATHON, KEIN SPRINT

Der Wandel in Richtung einer inklusiveren Unternehmenskultur ist für Semperit ein langfristiges Engagement. „Es ist ein Marathon, kein Sprint“, sagt Fedora Yeo, die als Head of Marketing im

Form-Business arbeitet. Für D&I engagiert sie sich aus voller Überzeugung: „Als asiatische Frau in einem multinationalen Unternehmen sehe ich täglich, wie wichtig Chancengleichheit ist. D&I ist nicht nur eine unternehmerische Notwendigkeit für den Erfolg, sondern auch ein entscheidender Faktor für einen positiven Wandel in der Gesellschaft. Mich begeistert es, die Unternehmenskultur aktiv mitzugestalten und einen echten Unterschied zu machen. Ein Highlight 2025 wird die Einführung des globalen Semperit Women's Network sein, um Frauen in ihrer beruflichen Entwicklung weiter zu stärken.“

„Vielfalt ist kein Selbstzweck, sondern ein Wettbewerbsvorteil.“

Fedora Yeo, Global Head of Diversity & Inclusion Council

200 JAHRE SEMPERIT EXPERIENCE FOR TOMORROW

76

UNSERE GESCHICHTE BASIERT AUF STARKEN
ERFOLGSFAKTOREN, DIE UNS ZU EINEM
VERLÄSSLICHEN PARTNER IN EINER WELT
MACHEN, DIE NIEMALS STILLSTEHT. **UND DAS
NICHT ERST SEIT GESTERN, SONDERN BEREITS
SEIT 1824 UND AUCH IN ZUKUNFT.**

GRÜNDUNG UND ANFANGSJAHRE

Der Schneider Johann Nepomuk Reithoffer legt 1824 mit seinem Patent auf wasserdichte Stoffe den Grundstein für das heutige Unternehmen. Die erste europäische Fabrik für Kautschukprodukte entsteht in Wimpassing, Niederösterreich. 1872 sind dort bereits 800 Arbeiter beschäftigt und produzieren monatlich 15.000 Paar Schuhe, 10.000 Dutzend Käbme, 2.500 Ballen, 3.000 Pfund Gummifabrikate für technische Zwecke, 500 Mäntel und Röcke sowie 1.500 Gummifäden. Ein Gutteil der Produkte wird weltweit exportiert.



1824-
1872

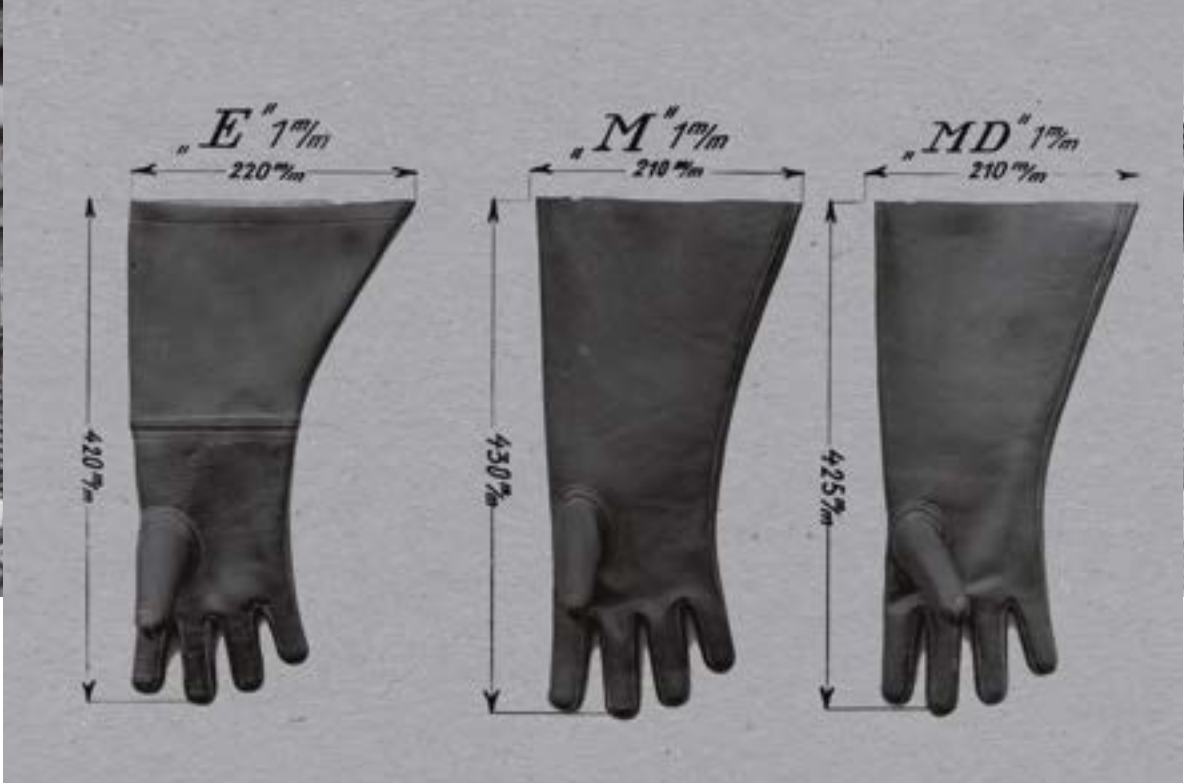
EIN EUROPÄISCHER MULTI ENTSTEHT

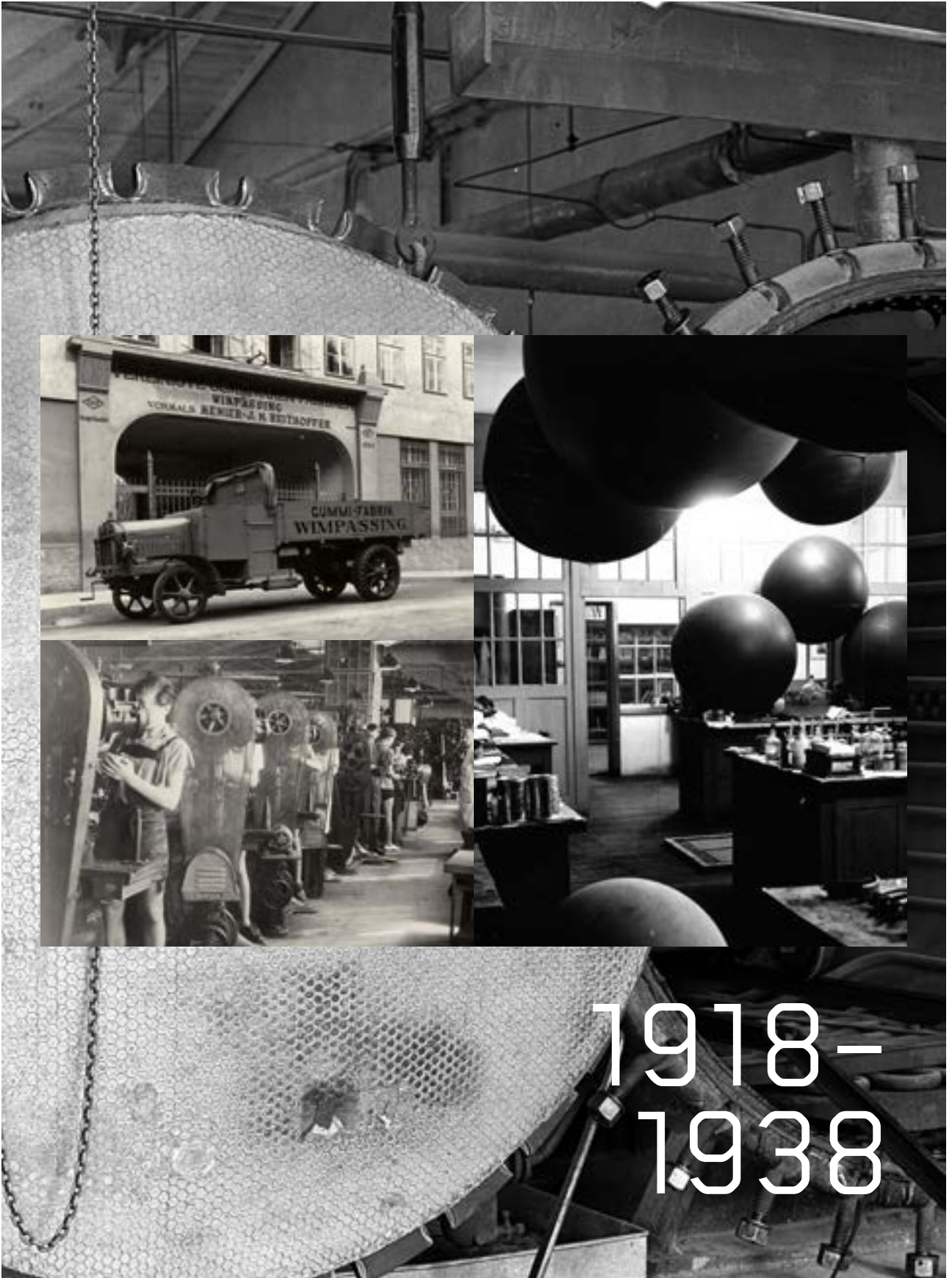
Durch den Zusammenschluss mehrerer Kautschukunternehmen wird Semperit zum größten Gummiwarenerzeuger der Monarchie. Zu den wichtigsten Produkten zählt der Gummireifen „Harburg-Wien“. 1890 geht Semperit an die Wiener Börse. 1912 entsteht die Semperit Österreichisch-Amerikanische Gummiwerke AG. Das Unternehmen ist international konkurrenzfähig und beschäftigt über 3.000 Mitarbeiter.

78



1872-
1918





1918-
1938



DER ZWEITGRÖSSTE INDUSTRIEKONZERN ÖSTERREICHS

Semperit kann nach dem Zerfall der Monarchie durch Expansion und die Gründung von Standorten erneut Fuß fassen. 1926 ist Semperit mit 9.000 Mitarbeitern und neun Fabriken der zweitgrößte Industriekonzern Österreichs. Die zunehmende Motorisierung bringt einen Wachstumsschub für Semperit-Reifen. In den 1930er-Jahren führt die Wirtschaftskrise zu einem dramatischen Umsatzeinbruch. Nach einer Reorganisation des Unternehmens erholt sich das Geschäft ab 1936 wieder.

SEMPERIT IM NATIONALSOZIALISMUS

Semperit ist eingebunden in das Kriegswirtschaftssystem der NS-Zeit und produziert Schutzanzüge und Schlauchboote für den Kriegseinsatz. Zwangsarbeiter werden beschäftigt. Generaldirektor Franz Josef Messner setzt sich trotz der widrigen Umstände für überdurchschnittliche Sozialleistungen bei Semperit ein. Er ist auch als Widerstandskämpfer aktiv und wird in den letzten Kriegstagen 1945 hingerichtet.

82

1938- 1945



rechts unten: Semperit-Generaldirektor Messner im Gespräch mit Mitarbeitern.



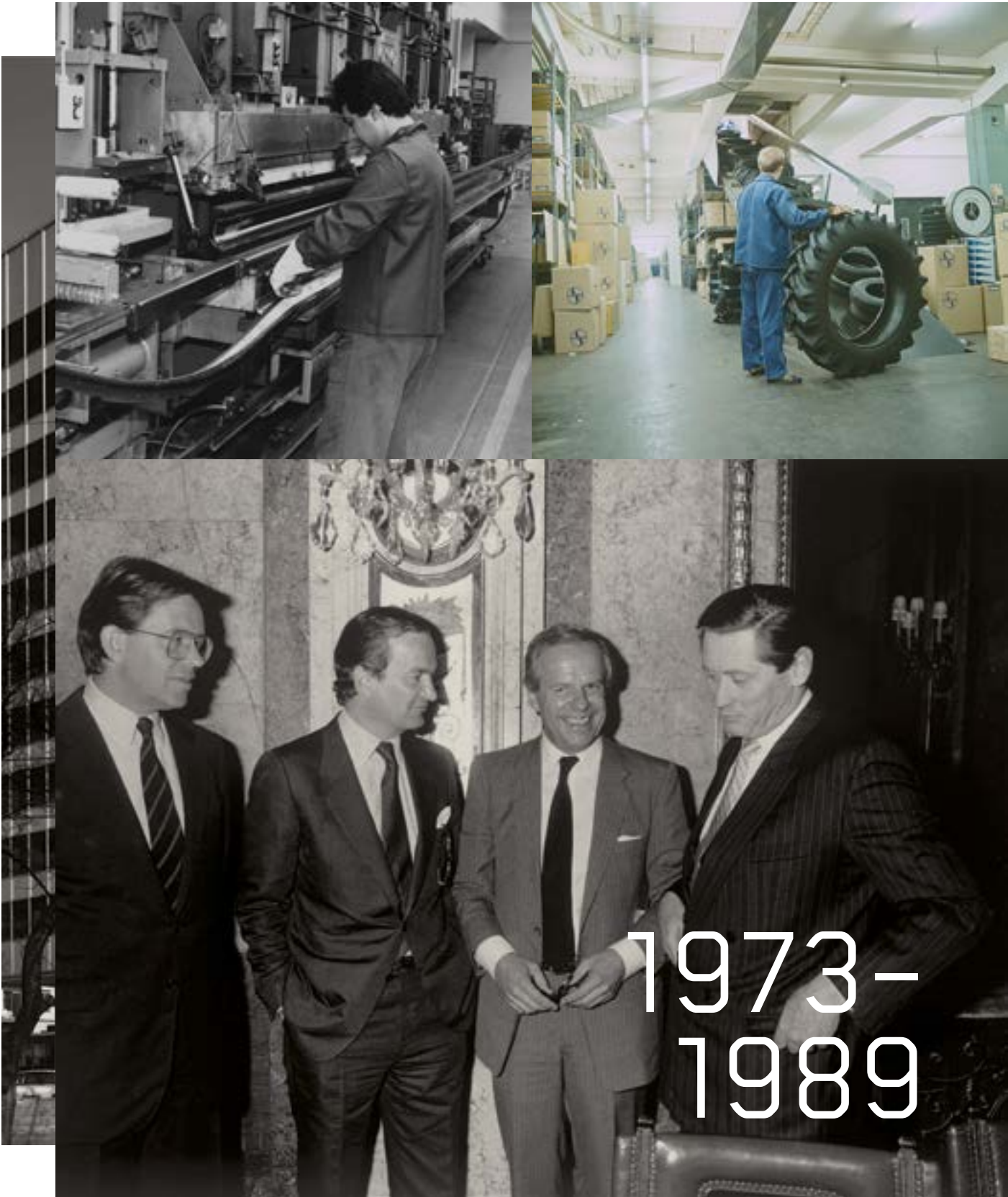
1945-
1973



WIEDERAUFBAU IM NACHKRIEGSEUROPA

Nach der Demontage der Anlagen als Reparationsleistung an die Siegermächte und dank kräftiger Investitionen, teils aus dem Marshallplan, startet Semperit mit modernen Produktionsstätten durch. Beteiligungen in Europa sorgen für einen Internationalisierungsschub. 1965 exportiert der Semperit-Konzern Waren in 100 Länder der Welt. 15.000 Beschäftigte in 24 Produktions- und Vertriebsgesellschaften sowie eine Jahresproduktion von 158.000 Tonnen untermauern 1973 die Position der Semperit-Gruppe als internationales Aushängeschild.





86

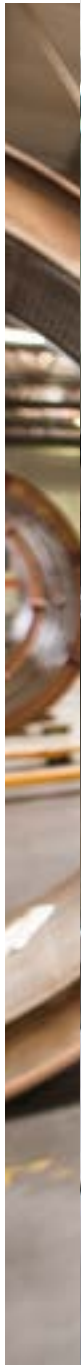
1973-
1989

Zufriedene Gesichter nach dem Verkauf der Reifensparte 1985 (v.l.n.r.): Semperit-Reifen-Chef Günther Sieber, Semperit-Vorstandsvorsitzender Franz Josef Leibenfrost, Continental-Vorstandsvorsitzender Helmut Werner, Creditanstalt-Vorstandsvorsitzender und Semperit-Aufsichtsratschef Hannes Androsch



ÖLPREISSCHOCK UND SANIERUNGSAJHRE

Die Ölkrise der 1970er-Jahre lässt das bislang hochprofitable Reifengeschäft bei Semperit einbrechen. 1985 wird die Reifensparte an Continental verkauft. Nach einem schwierigen Neustart führt die Produktbereinigung zu ersten Sanierungserfolgen, und die Entwicklungspotenziale der technischen Produkte werden forciert. Die Übernahme eines Fördergurtwerks nahe Paris im Jahr 1988 macht Semperit zum größten Textilfördergurt-Anbieter Europas.



1989-
1998



ASIEN-PIONIER SEMPERIT

Ab 1989 bestimmt Generaldirektor Rainer Zellner beinahe drei Jahrzehnte lang die Geschicke von Semperit. Unter seiner Führung wird der Konzern zum Kostenführer in vielen Bereichen. Als eines der ersten österreichischen Unternehmen verfügt Semperit über Produktionsstätten in Asien. 1989 nimmt die erste Handschuhfabrik in Thailand den Betrieb auf. 1996 steigt Semperit in den chinesischen Wachstumsmarkt für Handläufe ein. Auch in Thailand wird ein Schlauch- und ein Formartikelwerk gebaut. Alle Geschäftsfelder erreichen nachhaltig die Gewinnzone.

1998- 2011

90

AUFSTIEG IN DIE TOP-LIGA DER INDUSTRIE

Internationalisierung, Innovation und Kostenvorherrschaft sind die Devise. Die größte Schlauchfabrik Europas in Odry, Tschechien wird 1998 Teil des Semperit-Konzerns. Das Fördergurt-Segment expandiert nach Polen und übernimmt in mehreren Schritten das Werk Belchatów. Zur Jahrtausendwende ist Semperit auf drei Kontinenten mit 20 Produktionsstätten und 6.000 Mitarbeitern präsent. Die Innovationskraft wird mit dem neuen Forschungs- und Entwicklungszentrum in Wimpassing weiter gestärkt.



GLOBAL PLAYER SEMPERIT

Semperit setzt das größte Investitionsprogramm der Unternehmensgeschichte um und baut aufgrund der guten Nachfrage weltweit die Produktionskapazitäten aus. Nach einer Phase des globalen Wachstums fällt die strategische Entscheidung zur Fokussierung auf den Industriesektor. Semperit trennt sich von seinem Handschuh-Segment Sempermed. 2023 übernimmt Semperit die Rico Group, einen weltweiten Technologieführer bei Flüssigsilikon und im Werkzeugbau, und stärkt damit sein industrielles Kerngeschäft.

92



2011-
2024



IMPRESSUM

94

Medieninhaber

Semperit AG Holding,
Am Belvedere 10, 1100 Wien,
Österreich
www.semperitgroup.com

Bettina Schragl, Group Communications
bettina.schragl@semperitgroup.com

Konzept, Beratung, Redaktion und Projektmanagement

Metrum Communications GmbH

Design-Konzept, Art Direction

Martina Veratschnig

Bildbearbeitung

Lindenau Productions GmbH

Druckerei

Print Alliance HAV Produktions GmbH

Fotos

Alle Bilder sind Eigentum der Semperit AG Holding oder aus privaten Beständen außer: Cover: Adobe Stock; Seiten 4 oben/6/88/89: Daniele Mattioli; Seite 9: shutterstock / 365 Focus Photography; Seite 10: shutterstock / Christian Mueller; Seiten 14/16/17: Sandvik Mining and Construction / Stefan Doetsch; Seite 26: Rico Group; Seiten 4 unten/19/28/29/30/31/34/87/90/91: Andreas Hofer Photography; Seiten 37/38: Rosenbauer International AG; Seite 40 rechts: Arthur Fenzlau: Rallye-Auto / Technisches Museum Wien; Seiten 42/43: Atomic Austria GmbH; Seiten 44/45: Doppelmayr Seilbahnen GmbH; Seite 47: Rico Group; Seiten 58/59: Rico Group; Seiten 60 links/77: Wikipedia, Belvedere, Wien; Seite 69: Adobe Stock; Seite 70: ÖBB/isochrom; Seite 73: ÖBB/Franz-Georg Piki; Seite 78: Wien-Breitensee Gummifabrik: ÖNB; Seite 85: Erwin Jelinek: Rallye-Auto / Technisches Museum Wien; Seite 86 unten: Christiano Tekirdali: Pressekonferenz Verkauf Reifen-Sparte / über Bildarchiv „profil“;



www.200.semperitgroup.com