

SONDERAUSGABE ZUM 50-JAHRE-JUBILÄUM DER VAT VAKUUMVENTILE AG

Interview:

Innovation – der Schlüssel zum Erfolg

Seite 28**50 Jahre:**

Eindrückliche Unternehmensgeschichte

Seite 12



WIR GRATULIEREN ZUM 50-JÄHRIGEN JUBILÄUM

Wir danken für die angenehme und erfolgreiche Zusammenarbeit.

Ihre FMA Mechatronic Solutions AG



Leidenschaft und Visionen

Geschätzte Leserinnen und Leser

Wenn wir auf die vergangenen 50 Jahre der VAT-Geschichte zurückblicken, dürfen wir mit Bewunderung feststellen, dass in dieser Zeitspanne quasi aus dem «Nichts» heraus ein Weltmarktführer mit über 300 Millionen Franken Umsatz entstanden ist. Der Firmenname VAT ist in dieser Zeit zum Synonym für Hochleistungsventile mit grösstmöglicher Präzision und Zuverlässigkeit geworden. VAT-Ventile sind heute für die Herstellung vieler Alltagsgegenstände wie Flachbildschirme, Smartphones oder Photovoltaikanlagen unverzichtbar.

Wie war so ein überwältigender Erfolg möglich? Da ist an erster Stelle natürlich der Firmengründer Siegfried Schertler zu nennen. Ohne seinen Drang, Ideen frei entfalten zu können, ohne seinen unternehmerischen Geist, ohne seine Leidenschaft und Visionen gäbe es VAT heute nicht.

Für den dauerhaften Erfolg ist neben der Leidenschaft des Gründers die gleiche Leidenschaft bei allen Führungskräften erforderlich, und auch alle Mitarbeiter müssen das gleiche Feuer in sich tragen. Wenn man die VAT von innen erlebt, spürt man, wie das Feuer dafür brennt, die innovativsten, zuverlässigsten, ja schlicht die besten Ventile für die Hightech-Industrien dieser Welt zu entwickeln. Dieses Feuer zu erhalten, ist eine zwingende Voraussetzung dafür, dass VAT auch in Zukunft weiterhin erfolgreich ihren Weg gehen kann.

Nach Jahrzehnten im Familienbesitz haben die Eigentümer im Jahr 2013 entschieden, ihre Anteile an der VAT in neue Hände abzugeben. Im Februar 2014 wurde dies mit der Übernahme der Firma durch die Finanzinvestoren Capvis und Partners Group vollzogen.

Ist es möglich, ein so erfolgreiches Unternehmen in Zukunft noch besser zu machen? Ja, aber es ist eine Herausforderung. In enger Zusammenarbeit mit dem Verwaltungsrat hat das Management über Monate hinweg ein ganzes Bündel von Projekten erarbeitet, die sich jetzt in der Umsetzung befinden und in Zukunft ihre volle Wirkung entfalten werden.

Ich freue mich, dass Sie, liebe Leserinnen und Leser, dieses Jubiläumsmagazin in den Händen halten und wünsche Ihnen interessante und spannende Geschichten aus der Welt der Vakuumventile.

Dr. Horst Heidsieck
Verwaltungsratspräsident



EHG STAHL.METALL

Stahl.Metall: Wir liefern Lösungen.
www.ehg-stahl.com

**Wir denken in Lösungen,
weil wir an den Erfolg unserer Kunden denken.**

Bei EHG Stahl.Metall Altstätten AG haben wir uns bedingungslos dem Erfolg unserer Kunden verschrieben. Und erfolgreich sind unsere Kunden dann, wenn wir die richtigen Fragen stellen, innovative Ideen haben und individuelle Lösungen anbieten.

FÜR SIE AUF LAGER:

30'000 Tonnen, 10'000 Artikel über 100 verschiedene Qualitäten

- Qualitätsstahl
- Edelstahl
- Blankstahl
- NE-Metall
- Bleche
- Rohre
- Hohlprofile
- Träger
- Stabstahl

EHG Stahl.Metall Altstätten AG

Unterfeldstrasse 8
9450 Altstätten (SG)
Schweiz
T +41 71 757 38 00
F +41 71 757 38 09
altstaetten@ehg-stahl.com
www.ehg-stahl.com



50 Jahre
VAT VAKUUMVENTILE AG

ÄTZEN MIT HERZ

- Schnelle Teilrealisierung,
- volle Flexibilität bei der Geometrie,
- feinste Strukturen und Gratfreiheit,
- Sauberkeitsanforderungen nach VDA-19 erfüllt,
- bei großen Mengen auf Bändern (reel-to-reel) zur automatischen Weiterverarbeitung.

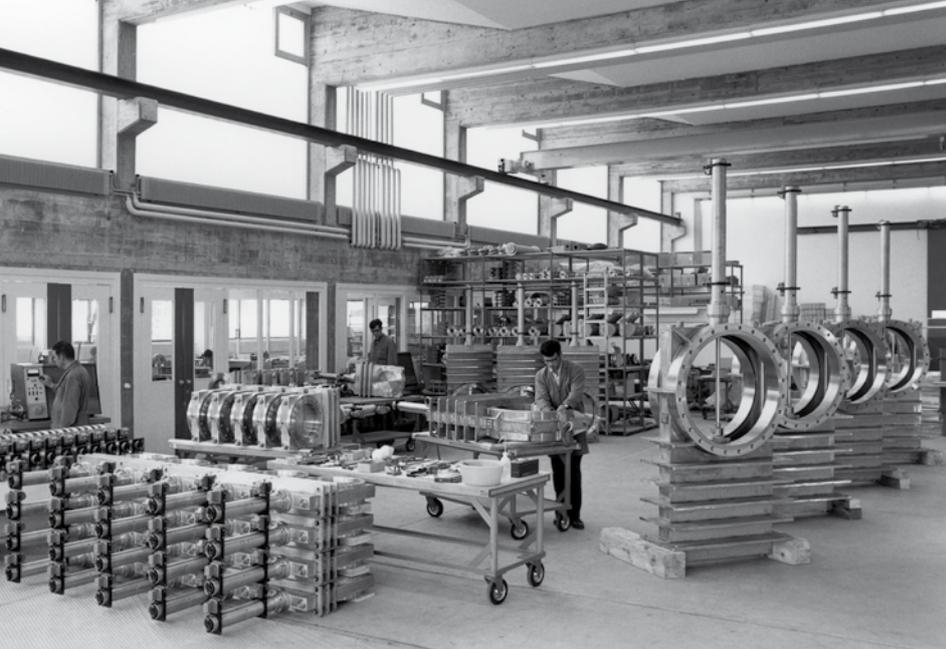
**WELCHES FERTIGUNGSPROBLEM
DÜRFEN WIR FÜR SIE LÖSEN?**

WIR GRATULIEREN DER VAT VAKUUMVENTILE AG VON HERZEN!

ÄTZTECHNIK HERZ GMBH & CO. KG
Industriegebiet Kilbigswasen 4
D-78736 Epfendorf

Tel. +49 (0)74 04 / 92 14-0
E-Mail: info@aetztechnik-herz.de
www.aetztechnik-herz.de

herz
ÄTZTECHNIK



50 Jahre VAT Vakuumventile AG

Eindrückliche Unternehmensgeschichte

Seite 12

- | | |
|---|---|
| <p>07 Benedikt Würth
Ständige Verbesserung</p> <p>09 Thomas Zwiefelhofer
Gratulation zum 50-Jahre-Jubiläum!</p> <p>11 Markus Wallner
Glückwunsch zum halben Jahrhundert!</p> <p>18 Produkte
Die Welt der Vakuumventile</p> <p>27 Vakuumventile
Ohne Vakuum keine Smartphones & Co.</p> <p>28 Interview
Innovation – der Schlüssel zum Erfolg</p> <p>33 Statement
Weltweit flexibel und zuverlässig</p> <p>35 Statement
Zusammenspiel von Elementen</p> <p>36 Porträts
Im Dienst der Vakuumventile</p> <p>41 Lehrlingsausbildung
«Gute Fachkräfte bilden die Grundlage für unsere Zukunft»</p> | <p>45 Lehrlingsporträts
Wir lernen bei VAT</p> <p>48 VAT weltweit
Weltmarktführer in Vakuumventilen</p> <p>50 Spezielle Vakuumventile
Vakuumventile für besondere Einsätze</p> <p>54 Qualität
«Nur hohe Ansprüche bringen uns weiter»</p> <p>63 Service
«Im weltweiten Service schalten wir einen Gang höher»</p> <p>66 ITER
Das Prinzip Sonne</p> <p>68 COMVAT
Balgtechnologie der VAT-Tochter COMVAT AG</p> <p>70 Jubiläumsfeier
Feuriges Fest zum 50. Geburtstag</p> <p>73 Nachhaltigkeit
Nachhaltig – von der Entwicklung bis zur Verpackung</p> |
|---|---|



SPECIAL zum 50-Jahre-Jubiläum der VAT Vakuumventile AG

Impressum

Magazin LEADER, MetroComm AG, Bahnhofstrasse 8, 9001 St.Gallen, Telefon 071 272 80 50, Fax 071 272 80 51, leader@metrocomm.ch, www.leaderonline.ch | Verleger: Natal Schnetzer | Konzept und Texte: Brigitte Bircher-Schöb, info@tippwerkstatt.li | Redaktion: Stephan Ziegler (Leitung), sziegler@metrocomm.ch | Fotografie: Stéphanie Engeler, VAT, zVg. | Geschäftsleitung: Natal Schnetzer, nschnetzer@metrocomm.ch | Anzeigenleitung: Hermann Flammer, hflammer@metrocomm.ch | Marketingservice/Aboverwaltung: Vreni Zäch, info@metrocomm.ch | Abopreis: Fr. 60.– für 18 Ausgaben | Erscheinung: Der LEADER erscheint 9x jährlich mit Ausgaben Januar/Februar, März, April, Mai, Juni, August, September, Oktober, November/Dezember, zusätzlich 9 Special-Ausgaben | Gestaltung: Béatrice Lang, blang@metrocomm.ch LEADER ist ein beim Institut für geistiges Eigentum eingetragenes Markenzeichen. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Für unverlangt eingesandte Manuskripte übernimmt der Verlag keine Haftung. ISSN 1660-2757

metro
comm



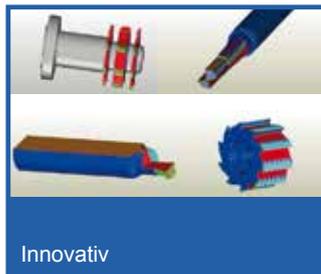
Als langjähriger Geschäftspartner und Zulieferer von Bearbeitungswerkzeugen für die Firma VAT Vakuumventile AG gratulieren wir ganz herzlich zum 50-jährigen Jubiläum!

Diese Verbindung stärkt unsere Zusammenarbeit schon mehr als 15 Jahre und ist die beste Strategie für die Zukunft.

Wir bedanken uns für das entgegengebrachte Vertrauen und freuen uns auf die bevorstehenden Projekte.



Präzise



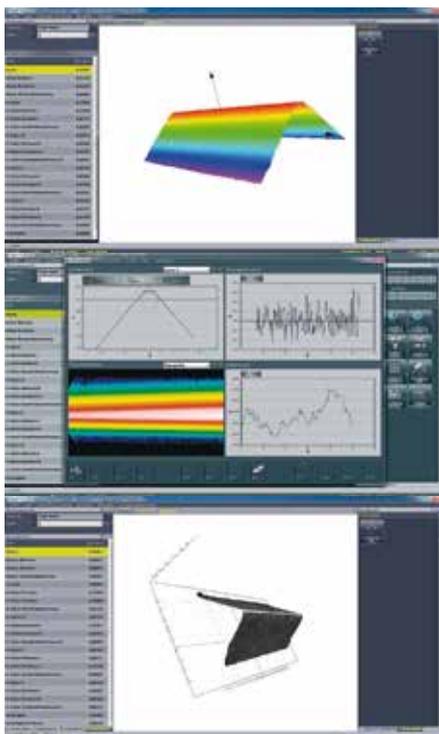
Innovativ



Kompetent

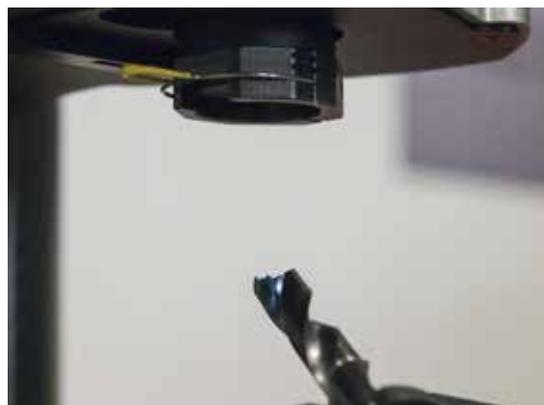


Engagiert



„Innovationskraft trifft auf Qualitätsbewusstsein“

wie das Beispiel der neusten Generation der Schneidkantenpräparation zeigt. Mit modernster Technologie können bis zu 30% mehr Standzeit erreicht werden.





Ständige Verbesserung

Wer heute irgendwo auf der Welt unter «reinen» Bedingungen forschen, produzieren oder beschichten möchte, kommt an VAT nicht vorbei. VAT ist der Weltmarktführer für Vakuumventile und Vakuumdichttechnologie der höchsten Qualitätsklasse.

Vor nunmehr 50 Jahren gründete Siegfried Schertler in Flawil die VAT mit dem ursprünglichen Fokus auf Forschung und Entwicklung. Noch im Jahr 1965 verlegte der gebürtige Vorarlberger den Firmensitz mit damals noch wenigen Mitarbeitern nach Haag im Werdenberg, wo schon bald auch produziert wurde. Wer hätte damals geglaubt, dass sich dieser kleine Betrieb zum grössten Arbeitgeber im Wahlkreis Werdenberg entwickelt mit 700 Mitarbeitenden in Haag und 1200 weltweit?

Damit VAT seine Position als Weltmarktführer halten kann, ist die VAT-Kultur geprägt vom Prinzip der ständigen Verbesserung. Die Mitarbeitenden pflegen eine hohe Prozesssicherheit, Eigenverantwortung, grosses Qualitätsbewusstsein und das Flair für reibungslose Zusammenarbeit. Jeden Tag aufs Neue.

Diese Kompetenzen in Verbindung mit hartnäckigem Ehrgeiz sind fürs St.Galler Rheintal typisch. Unternehmen wie die VAT bringen diese Eigenschaften optimal zum Tragen. Das auf Standortevaluation spezialisierte deutsche Institut Contor hat vor ein paar Jahren über 1200 europäische Regionen auf ihre Eignung für Unternehmen der Hochtechnologie untersucht. Das St.Galler Rheintal liegt in den Top Ten – dank Firmen wie VAT.

VAT ist ein typischer «hidden champion», der viel zur Attraktivität unserer Wirtschaftsregion beiträgt. Im Namen der St.Galler Kantonsregierung danke ich allen, die in den vergangenen 50 Jahren für den durchschlagenden Erfolg des Unternehmens gesorgt haben. Ich wünsche der VAT Vakuumventile AG eine ebenso erfolgreiche zweite Jahrhunderthälfte am Standort Haag.

Benedikt Würth, Regierungspräsident
Vorsteher des Volkswirtschaftsdepartementes des Kantons St.Gallen



Mitutoyo

- Koordinatenmessgeräte
- Bildverarbeitungsmessgeräte
- Formmessgeräte
- Optische Messgeräte
- Sensorsysteme
- Testinstrumente
und Seismografen
- Linear Scale
- Handmessgeräte und
Datenübertragungssysteme

Kalibrierstelle für die Messgrösse Länge
Laboratoire d'étalonnage pour les longueurs



SCS 0074

Mitutoyo (Schweiz) AG
Steinackerstrasse 35
CH 8902 Urdorf
T +41 44 736 11 50
F +41 44 736 11 51
info@mitutoyo.ch
www.mitutoyo.ch



Gratulation zum 50-Jahre-Jubiläum!

Die Rheinbrücken sind das sichtbare Zeichen der Verbindung, der offenen Grenzen, der Partnerschaft und der Freundschaft zwischen der Schweiz und Liechtenstein. Tagtäglich findet hier ein reger Austausch statt: Menschen von hüten und drüben pendeln über die Brücken zu ihren Arbeitsplätzen ins Nachbarland, Waren aus der Schweiz werden nach Liechtenstein und von Liechtenstein in die Schweiz geliefert, dazu kommen familiäre Verbindungen, Einkaufsbesuche, Freizeitaktivitäten, kulturelle Programme ... Es sind diese vielfältigen Beziehungen, welche die Verbindung Schweiz-Liechtenstein und vor allem die Freundschaft der beiden Länder prägen.

Die VAT Vakuumventile AG pflegt den wirtschaftlichen Austausch und die Beziehungen zu Liechtenstein – nicht nur, weil sich ihr Hauptsitz in unmittelbarer Nähe einer Rheinbrücke befindet, sondern weil wirtschaftliche Entwicklungen oder Veränderungen auf beiden Seiten des Rheins ihren Niederschlag finden. Als Weltmarktführer in ihrem Bereich und als einer der bedeutendsten Arbeitgeber im Rheintal ist VAT auch für den Werkplatz und Arbeitsmarkt Liechtenstein eine bedeutende Grösse. Vor 50 Jahren mit Pioniergeist gegründet, hat sich VAT an die Spitze gearbeitet. Sie verfügt in grossem Masse über alle Eigenschaften, die ein erfolgreiches Unternehmen von Weltruf auszeichnen: Mut, Unternehmergeist, Innovationsfähigkeit und Kreativität. Sie ist trotz weltweiter Expansion ihren Wurzeln und ihrem Standort in der Rheintalregion treu geblieben und fühlt sich in ihrem Qualitätsanspruch den Kunden wie auch den Mitarbeitenden verpflichtet.

Ich gratuliere der VAT Vakuumventile AG, dem Führungsgremium ebenso wie der ganzen Belegschaft, ganz herzlich zum 50-jährigen Firmenjubiläum und wünsche viel Erfolg für die kommenden Jahre und Jahrzehnte.

Dr. Thomas Zwiefelhofer
Regierungschef-Stellvertreter und Wirtschaftsminister des Fürstentums Liechtenstein

CADFEM®



ANSYS

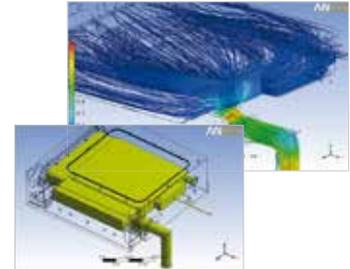
Competence Center FEM

Simulation ist mehr als Software®



“ In der Produktentwicklung setzen wir auf FEM und CFD Simulation mit ANSYS! CADFEM bietet uns dazu Software, Hardware, Support, Weiterbildung und das notwendige Know-how – alles aus einer Hand. ”

Dipl. Ing. Karlheinz Summer
Berechnungsingenieur bei VAT Vakuumventile AG



CADFEM (Suisse) AG Wittenwilerstraße 25 8355 Aadorf Schweiz T +41 (0) 52-368 01-01 info@cadfem.ch www.cadfem.ch



Eichenberger Gewinde

Herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum



100% Swiss made

Eichenberger Gewinde AG · 5736 Burg
www.gewinde.ch

wir bewegen. weltweit



Die Gemeinde Sennwald gratuliert der VAT Vakuumventile AG in Haag ganz herzlich zum stolzen Jubiläum und wünscht ihr auch für die kommenden 50 Jahre viel Erfolg und gutes Gedeihen.



Gemeindeverwaltung Sennwald
Rathaus
CH-9467 Frümsen
Tel. +41 (0)58 228 28 28
gemeinde@sennwald.ch
www.sennwald.ch



Glückwunsch zum halben Jahrhundert!

Jubiläen sind immer eine gute Gelegenheit, um kurz innezuhalten, zurückzublicken auf das Erreichte, zu analysieren und eine Zwischenbilanz zu ziehen. Im Falle der Haager VAT Vakuumventile AG in der St.Galler Gemeinde Sennwald fällt diese Rückschau ausserordentlich positiv aus. Zunächst hauptsächlich in der Forschung aktiv, erfolgte 1984 der Einstieg in den Bereich der Halbleitertechnik. Der damit verbundene rasante Aufstieg zu einem führenden Entwickler und Hersteller von Vakuumventilen, von Modulen und Metallbälgen verdient Anerkennung und zugleich grössten Respekt.

Bestimmende Erfolgsfaktoren des Unternehmens sind die hohe Innovationskraft sowie der starke Qualitätsanspruch. Dabei fühlt sich VAT der Nachhaltigkeit verpflichtet und erfüllt in Sachen Ethik, Umweltschutz, Gesundheit, Arbeitssicherheit und Datenschutz zeitgemässe Standards. Der globale Kundenkreis schätzt die hohe Zuverlässigkeit der hergestellten Produkte. Hinter dieser beeindruckenden Entwicklung des Unternehmens stehen motivierte und engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die zusammen mit der verantwortungsbewusst und umsichtig handelnden Führung eine sehr erfolgreiche Einheit bilden.

Mit rund 700 Beschäftigten am Standort in Haag, darunter auch etliche aus Vorarlberg, ist die VAT Vakuumventile AG ein bedeutender Arbeitgeber in der Region. Durch die starke Verankerung im Wirtschaftsraum, die vielen Geschäftsbeziehungen mit anderen Unternehmen in der Grenzregion und durch das langjährige Bekenntnis zum Standort leistet VAT einen wichtigen Beitrag zur Sicherung von Wohlstand und Lebensqualität vor Ort.

Zum 50-jährigen Firmenjubiläum gratuliere ich den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der VAT Gruppe rund um Dr. Horst Heidsieck als Vorstandsvorsitzendem und Heinz Kundert als Geschäftsführer ganz herzlich. Für die künftige Entwicklung wünsche ich weiterhin alles Gute und viel Erfolg.

Mag. Markus Wallner
Landeshauptmann von Vorarlberg

Eindrückliche Unternehmensgeschichte

Pioniergeist, Eigenständigkeit, Innovation und Weitsicht – Attribute, welche die VAT Vakuumventile AG stark gemacht haben. Verschiedene hohe Auszeichnungen sowie der weltweite Bekanntheitsgrad der Vakuumventile aus dem Rheintal bestätigen die Erfolgsgeschichte der Firma eindrücklich.

1964 wurde das Unternehmen Vakuum Apparate Technik – kurz VAT genannt – vom erfinderischen Ingenieur Siegfried Schertler (1926-2010) aus Hard am Bodensee in Flawil gegründet. 1965 übersiedelte er seinen Betrieb nach Haag, nachdem er dort für seine ehrgeizigen Ziele und Visionen – die Entwicklung und Herstellung von Vakuumventilen – ein in allen Teilen günstiges Betriebsareal kaufen konnte. Als junger, wissensdurstiger Konstrukteur war der Vorarlberger bei der Gerätebau Anstalt in Balzers, der heutigen OC Oerlikon tätig, wo er sich mit viel Wissensdurst und Ehrgeiz das nötige Know-how aneignete.

Ultrahochvakuumventil als zentrales Produkt

Das Ultrahochvakuumventil war von Anfang an das eigentliche und zentrale Produkt der VAT. Schertlers Erfindung des VATLOCK-Prinzips – rollende Kugeln in Schiebermechanismen – wie auch die Entwicklung der Ganzmetalltechnik VATRING für höchste Vakuumansprüche waren erste Meilensteine in der Firmengeschichte der VAT. Zahlreiche grundlegende Innovationen liess er patentieren, so beispielsweise das MONOVAT-System, ein partikelarmer Ventilmeechanismus.

«Für Schertler waren seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weit mehr als «Angestellte»: Sie waren seine treuen Verbündeten.»

Während vieler Jahre arbeiteten die Konstrukteure noch am sogenannten Reissbrett, nicht wie heute am Computer. Sauberkeit jedoch war bereits vor 50 Jahren ein wichtiges Thema in der Vakuumventilbranche: Sämtliche Mitarbeiter trugen weisse Mäntel, und sämtliche Montage- und Versuchsräume waren weiss gefliest.

Schertler war ein Pionier – ein Pionier der ersten Stunde für die Vakuumtechnik im Rheintal. Mit kleinstem Startbudget, grossen Visionen und harter Arbeit führte er seine VAT Schritt für Schritt in den Weltmarkt.

Patron mit Weitsicht

Zum 5-Jahre-Jubiläum 1970 schrieb Siegfried Schertler einen Brief an seine Mitarbeiter, in dem er sie stolz darüber informierte, dass jährlich bereits weit über 1000 hochvakuumdichte Ventile für die Forschung und die angewandte Physik in 16 Länder exportiert würden und VAT inzwischen 23 Mitarbeiter zähle.

Für Schertler waren seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weit mehr als «Angestellte»: Sie waren seine treuen Verbündeten. Der bescheidene und unverbeserliche Optimist sah in ihnen Mitmenschen, denen er stets die Treue hielt, für die er sich verpflichtet fühlte. Er war nicht nur ihr Gründervater, sondern ein Chef, wie es sich Mitarbeiter nur wünschen können – ein jederzeit verlässlicher Patron.

Das zeigte sich auch darin, dass dank seiner Weitsicht schon früh auf allen Ebenen Nachfolgeregelungen getroffen wurden; von den Familienaktiönären über die Geschäftsleitung bis hin zum extern besetzten Verwaltungsrat. Diese Gremien arbeiten seit Jahren gut zusammen, sodass VAT auch für die zukünftig so wichtige Kontinuität beste Voraussetzungen hat. Nicht anders verhält es sich mit einer allfälligen Expansion: Als vorausdenkender Unternehmer hat sich der Firmenchef deshalb schon vor langer Zeit zusätzliches Bauland in nächster Nähe gesichert, um jederzeit handlungsbereit zu sein für bauliche Erweiterungen am jetzigen Standort.

Alles begann mit Forschung

Anfänglich richtete die junge Firma ihren Fokus auf die Forschung und belieferte nebst zahlreichen Universitäten auch das Kernforschungszentrum CERN in Genf, weltweit bekannt wegen seines riesigen, zukunftssträchtigen Teilchenbeschleunigers unter Tag von Genf-Meyrin. Alle namhaften Forschungsinstitute sind nach wie vor wichtige Partner und auch heute noch Abnehmer von VAT-Produkten. Im Vergleich zu industriellen Kunden machen sie jedoch nur noch einen kleinen Anteil am Umsatz aus. Die Forschung stellt wohl ein stabiles Geschäft dar, während dem die Industrien einen ungleich höheren Umsatz gene-





optacom

Konturmessmaschinen

- Kontur ✓
- Rauheit ✓
- Rundheit ✓
- Geradheit ✓

Brigel AG
 CH - 8708 Männedorf
 Telefon +41 44 928 30 20
 brigel@brigel.ch
 www.brigel.ch



GF Machining Solutions +GF+

Wir gratulieren!

Leidenschaft und Aufmerksamkeit im Produkt vereint

Begeisterung für technische Perfektion und Faszination für innovative Technologien sind verbindende Werte.

Wir danken für die Partnerschaft und wünschen weiterhin viel Erfolg.

GF Machining Solutions International SA
www.gfms.com/ch





Wir denken Aluminium

Beratung, Projekt, Expertise, Schulung

aluSolutions

Die Qualität ist bei Aluminium-Produkten entscheidend: Materialien, Oberflächen, Konstruktion, Verarbeitung. Nutzen Sie unser technisches Know-how.

AluSolutions GmbH
 T 052 681 12 12
 info@alusolutions.ch
 alusolutions.ch

1965-1970 VAT Aktiengesellschaft

Nach fünf VAT-Jahren sind wir 23 Mitarbeiter unter einem eigenen Dach, liefern in 16 Länder jährlich weit über 1000 hochvakuumdichte Ventile für die Raumforschung, die Kerntechnik und die angewandte Physik.

Wir dürfen alle stolz sein auf unsere VAT, denn sie ist unser gemeinsamer Erfolg, der weltweite Anerkennung gefunden hat.

Das gegenseitige Vertrauen und die gute Zusammenarbeit werden es uns auch in Zukunft ermöglichen, die Existenz der VAT weiter zu festigen und die Tätigkeit eines jeden noch interessanter zu gestalten. — Der zuverlässige, einsatzfreudige Mitarbeiter bleibt weiterhin der Garant für den Erfolg eines jeden in der VAT.

Für die treue Mitarbeit in den vergangenen Aufbaujahren möchte ich mich bei allen, die mit dabei waren, herzlich bedanken.



Vieles hat sich in den vergangenen 50 Jahren verändert. So würde es in einem Brief an die Mitarbeiter heute heissen: «Nach 50 VAT-Jahren sind wir 1200 Mitarbeiter unter vielen verschiedenen Dächern auf der ganzen Welt und liefern in 50 Länder weit über 200 000 hochvakuumdichte Ventile. Eines aber ist geblieben: die Leidenschaft für Ventile.»

rieren – dafür aber auch weitaus stärkere Hoch und Tiefs mit sich bringen.

Den ersten bedeutenden Wachstumsschub erlebte die VAT durch grosse Industrieaufträge. In den 1970er Jahren machte sich das Unternehmen als Zulieferer für die Energiewirtschaft einen Namen. Für die Herstellung von Membranbälgen – welche einen essenziellen Bestandteil von Vakuumventilen bilden – gründete Siegfried Schertler 1983 die VAT-Tochterfirma COMVAT, welche heute Marktführer in Europa ist. Damit machte er einmal mehr deutlich, dass er nichts, rein gar nichts dem Zufall überlassen wollte. 1984 beschäftigte die VAT bereits über 100 Mitarbeiter. Für den dauerhaften Erfolg ist neben der Leidenschaft des Patrons die gleiche Leidenschaft bei allen Mitarbeitern und Führungskräften im Unternehmen erforderlich. So hat Dr. Richard Fischer als langjäh-

riger Geschäftsführer und Verwaltungsratspräsident den Schritt der VAT vom Gewerbebetrieb zum weltweit operierenden Industriekonzern massgeblich vorangetrieben.

Um die Jahrtausendwende kam es erneut zu einem Aufschwung: Neue Computer, Flachbildschirme und Smartphones eroberten die Märkte. Alles Produkte, für deren Herstellung Vakuumventile unverzichtbar sind. Eine höchst willkommene Entwicklung für VAT.

Innovation als treibende Kraft

Das Prinzip von Siegfried Schertler war immer klar: «Man soll das tun, was man gut kann». Und dieses Prinzip wird auch heute noch von VAT gelebt. Selbstverständlich ist auch die Konkurrenz nicht stehen geblieben, was laufend gewisse Anpassungen in der Geschäftsstrategie und -ausweitung nötig machte. InnoVATion war in den vergangenen 50 Jahren stets die treibende Kraft bei VAT. Vakuumventile bleiben nach wie vor das Kerngeschäft. Und trotzdem, für VAT bedeutet Innovation auch, dass sie sich künftig nicht mehr ausschliesslich auf Vakuumventile konzentrieren, sondern ihre Kompetenzen auch in erweiterte Geschäftsfelder einbringen will.

Im Februar 2014 wurde das Unternehmen von der Besitzerfamilie Schertler an neue Eigentümer, die Capvis and Partners Group, verkauft. Auch mit neuer Führungsspitze: Die starke, bewährte Kultur der VAT wird weitergeführt und die herausragende Qualität hochgehalten. Die VAT steht nach wie vor hinter den starken Schweizer Wurzeln des Unternehmens und wird ihre weltweite technologische Marktführerschaft und die hervorragenden strategischen Stärken aufrechterhalten. Gleichzeitig werden die globale operative Präsenz und das weltweit führende Kompetenzzentrum wirksam eingesetzt, um die weitere Internationalisierung voranzutreiben. Wichtig wird weiterhin Flexibilität sein, um in einem härter gewordenen Marktumfeld bestehen zu können.

Heute ist die VAT ein international tätiges Schweizer Unternehmen und der globale Marktführer für hochwertige Vakuumventile, einer entscheidenden Komponente in hochkomplexen Herstellungsverfahren. VAT besitzt für diese wichtigen Teile eine starke Position und bietet als Marktführer seinen Kunden das weltweit grösste Produktportfolio an kundenspezifischen Lösungen mit über 1000 Standardventilen für nahezu alle Vakuumanwendungen an. Das Unternehmen beschäftigt aktuell weltweit rund 1200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, wovon über 700 in der Schweiz tätig sind. Ein Fünftel davon ist in der Forschung und Entwicklung eingesetzt. VAT erwirtschaftet einen jährlichen Umsatz von über 300 Millionen Schweizer Franken.

Text: Brigitte Bircher-Schöb

Bilder: Stéphanie Engeler

Wir gratulieren zum 50-jährigen Jubiläum und danken für das langjährige Vertrauen in unsere Dienstleistungen!

Ihr Outsourcing Partner

Wir sind ein mechatronischer Systemlieferant mit umfassender Kompetenz in der Fertigung und Montage von technologisch anspruchsvollen Systemen, Baugruppen und Komponenten.

Mit **CNC Mechanik AG** haben Sie einen kompetenten Partner an Ihrer Seite - Von der Beschaffung bis zur Auslieferung, alles aus einer Hand!

Unsere Kompetenzen

- Supply Chain Management
- Spanende Fertigung
- Verbindungstechnik
- Ultraschallreinigung
- Mechatronische Montage
- Qualitätsmanagement
- Logistik



CNC Mechanik AG
Industriestrasse 56
9491 Ruggell
Liechtenstein

E-Mail: info@cnc.li
www.cnc.li
Tel: +423 377 15 10

VAT Vakuumventile AG- Meilensteine

1964: Gründung der VAT Vakuumventile AG durch Siegfried Schertler (1926-2010) in Flawil

1965: Übersiedlung der Firma nach Haag, Rheintal

Erfindung des VATLOCK-Prinzips – rollende Kugeln in Schiebermechanismen

1970er Jahre: Zulieferer für die Energiewirtschaft, Umsatz verdreifacht sich auf 17 Millionen Schweizer Franken

1983: Gründung der Firma COMET, später COMVAT AG

1984: VAT beschäftigt bereits 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Dr. Richard Fischer wird als Geschäftsführer der VAT angestellt

Erfindung des MONOVAT-Systems – partikelarmer Ventilmechanismus

1988: Mit dem Einstieg in den Bereich der Halbleitertechnik beginnt für VAT die Industrialisierung der Prozesse.

1996: VAT überschreitet ein Umsatzvolumen von 100 Millionen Schweizer Franken

Aufbau neuer Betriebs- und Servicestandorte in USA, Japan, Korea, Taiwan, China, Singapur, Deutschland, Frankreich, und England

2000er Jahre: Mitarbeiterbestand wächst auf 800 Personen, davon 150 im Ausland

Zulieferer für Computer, Flachbildschirme und Smartphones

2003: Karl Schlegel wird neuer CEO

2006: VAT beschäftigt über 1000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon 700 in der Schweiz

Kauf einer Produktionsstätte in Rumänien

2010: Bau des neuen Ausbildungszentrums in Haag

2013: Bau einer Produktion in Malaysia und Erweiterung der Produktionsflächen in Haag

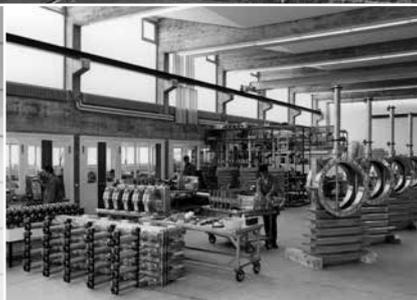
2014: Dr. Reto Loepfe wird CEO der VAT

Verkauf der VAT an die Capvis and Partners Group

2015: Dr. Horst Heidsieck wird Verwaltungsratspräsident

Heinz Kundert übernimmt den Posten des CEO der VAT

VAT beschäftigt weltweit rund 1200 Mitarbeiter



Die Herstellung von kundenspezifischen Vakuumventilen ist eine der Stärken von VAT.



Die Welt der Vakuumventile

Das Kerngeschäft der VAT Vakuumventile AG liegt in der Entwicklung, der Herstellung und dem Vertrieb von Produkten der Hochvakuumtechnik für die Vakuumbeschichtungsindustrie und der Forschung. Spitzenprodukte, modernste Produktion und ein ausgezeichneter Kundendienst sind dabei oberstes Gebot. Auch wenn wir uns dessen vielfach nicht bewusst sind: Ständig begegnen wir im Alltag Hightech-Produkten, für deren Herstellung ein Vakuum und somit ein entsprechendes Ventil erforderlich sind: für das Display eines Flachbildschirms, die Herstellung eines Smartphones, einer Photovoltaikanlage oder von Solarzellen.

Aber was ist ein Vakuumventil? Dazu ein kleiner Exkurs: Wo ein Vakuum ist, ist nichts. Insbesondere Luft ist überhaupt nicht mehr vorhanden. In einem luftleeren Raum kann niemand überleben, eine Kerze erlischt sofort, Schall wird nicht übertragen. Die Herstellung bestimmter Teile erfordert diese Umgebung, das Vakuumventil dichtet den luftleeren Raum ab. Der herrschende Unterdruck in diesem luftleeren Raum ist etwa 100 Mal tiefer als die Sogwirkung eines Staubsaugers.

«Mehr als 1000 Standardprodukte aus 125 Ventilreihen bietet VAT an.»

In der Anfangszeit von VAT stellte Siegfried Schertler spezielle Ultrahochvakuumventile mit Ganzmetallabdichtungen her. Heutzutage werden jedoch die meisten Ventile mit Elastomerdichtungen versehen, da die heute erhältlichen Elastomere in der Lage sind den immer höheren Anforderungen an Reinheit und Prozesstemperaturen standzuhalten und teilweise auf «Augenhöhe» mit der Performance reiner Metallabdichtungen sind.

Über 1000 Produkte

VAT-Kunden integrieren die Vakuumventile in Maschinen, welche beispielsweise zur Herstellung von Solarzellen oder Mikroelektronik benötigt werden. Nebst den Bereichen Display und Photovoltaik ist die Halbleiter-Industrie einer der wichtigsten Märkte für die VAT. Halbleiter? Das sind Festkörper, die ab einer bestimmten Temperatur elektrischen Strom leiten. Sie sind für moderne Computer- wie auch Solartechnik unverzichtbar. Im Halbleiterbereich wiederum sind Transfer- und Regelventile diejenigen, die bei VAT für den Hauptumsatz verantwortlich sind. Mehr als 1000 Standardprodukte aus 125 Ventilrei-

hen bietet VAT an. Sie werden als Standardkomponenten in vielfältigen Produktionsanlagen sowie speziellen Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen eingesetzt. Der grösste Teil der Ventile wird jedoch customized produziert, also spezifisch auf die Kundenbedürfnisse angepasst. VAT-Ventile werden beispielsweise in den Produktionsanlagen von Samsung, LG, Meyer Burger, Hitachi, Toshiba und Intel oder auch im CERN in Genf eingesetzt. Die Beziehungen zu Forschungsinstituten wie dem CERN hat Siegfried Schertler von Beginn an gepflegt – und so macht es VAT noch heute. Auch wenn Forschungseinrichtungen rein wirtschaftlich gesehen nicht mehr die grössten Kunden sind: Es gibt weltweit kaum Teilchenbeschleuniger ohne VAT-Ventile. Und: Neben den Kunden der Halbleiterindustrie sind sie es, die Antworten auf die zukunftsweisende Frage geben können, in welche Richtung sich die Vakuumventile technologisch entwickeln müssen.

Flexibilität entscheidend

VAT hat spezialisierte Business-Units mit eigenen Konstrukteuren und Produktmanagern. Sie sind für die marktgerechte Herstellung von kundenspezifischen Ventilen und die ständige Optimierung von Standardventilen zuständig. Die Entwicklung und ein Grossteil der Fertigung und Montage erfolgen im Stammhaus in der Schweiz. Neben wenigen Spezialventilen aus Edelstahl wird für die Fertigung von Vakuumventilen vorwiegend Aluminium verwendet. Besonders kritische Teile werden von VAT selbst hergestellt, andere von qualifizierten, langjährigen Lieferanten zugekauft.

In der Schweiz, in Malaysia, Rumänien und in Taiwan hat die VAT Produktionswerke. Von den rund 700 Mitarbeitern in Haag sind über 400 in der Produktion tätig, ein grosser Teil von ihnen arbeitet dabei zeitlich sehr flexibel. Anders wäre der Erfolg der VAT kaum möglich, denn insbesondere das Halbleiter-



Kolb Elektro SBW AG

Säntisstrasse 1, 9469 Haag
+41 81 750 37 50, kolb.haag@kolbelektro.ch

Churerstrasse 17, 9470 Buchs
+41 81 750 04 33, kolb.buchs@kolbelektro.ch

Hauptstrasse 126, 9658 Wildhaus
+41 71 999 13 93, kolb.wildhaus@kolbelektro.ch

Feldkircher Strasse 80, 9494 Schaan
+423 230 09 09, kolb.schaan@kolbelektro.li
www.kolbelektro.ch

360° Schweizer Elektrotechnik

IHR ELEKTRO-PARTNER VOR ORT

Ein Unternehmen der **Burkhalter**
Group



BÜRO - UND ARBEITSPLATZLÖSUNGEN

50 JAHRE VAT VAKUUMVENTILE AG

**WIR GRATULIEREN HERZLICH
ZUM JUBILÄUM UND WÜNSCHEN
WEITERHIN VIEL ERFOLG!**

HERZLICHEN DANK FÜR DIE STETS
GUTE ZUSAMMENARBEIT!



www.lyreco.ch



Wir entwickeln
Produkte, bringen
sie zur Serienreife
und produzieren
sie. Für unsere
Kunden.

Herzlichen Glückwunsch
zum 50. Firmenjubiläum.

Es ist ein Zeichen von Vertrauen und Kontinuität,
wenn eine Firma ein rundes Jubiläum feiert. Des-
halb gratulieren wir Ihnen ganz herzlich zu diesem
Ereignis! Wir wünschen weiterhin viel Erfolg und
sagen Danke für die langjährige Treue.



Noventa AG

Sonnenstrasse 1, CH-9444 Diepoldsau
info@noventa.com, www.noventa.com



Business weist ein sehr zyklisches Verhalten auf, die Auftragslagen wechseln sehr schnell: Die Verkaufszahlen von Ventilen können von einem Dreischicht-Betrieb in extrem verkaufsstarken Phasen innert kurzer Zeit um die Hälfte zurückgehen. Sehr rasches Hochfahren und Reduzieren der Produktionskapazitäten gehören zu den täglichen Herausforderungen in der Halbleiterindustrie. «Wir sind auf flexible, ausgezeichnete Lieferanten angewiesen, da wir über 50 Prozent der Teile zukaufen. Auch unsere eigene Produktion müssen wir in kürzester Zeit hochfahren können. Das ist nur möglich, weil wir neben den absoluten Fachspezialisten auf breit ausgebildete Mitarbeiter setzen, die flexibel einsetzbar sind», erklärt Egon Hämmerle, Leiter Operations VAT. Wer schnell liefern kann, erhält den Zuschlag – Flexibilität ist für VAT unabdingbar.

«Wer schnell liefern kann, erhält den Zuschlag – Flexibilität ist für VAT unabdingbar.»

Massanfertigung von Ventilen

Vom ersten Kundengespräch bis hin zur Fertigung und Lieferung eines spezifischen Produktes kann schnell ein halbes Jahr vergehen. Als Erstes erarbeitet ein Applikations-Ingenieur die kundenspezifische Problemlösung. Er entscheidet, welcher Ventiltyp sich aus den 125 vorhandenen Ventilreihen als Grundlage am besten eignet, und erarbeitet gestützt darauf die Schnittstelle zwischen Vakuumventil und der Maschine des Kunden. Diese Konstruktionsän-

derungen werden geplant, gezeichnet, produziert und schlussendlich montiert. Ein Elektroniklabor und vier Ventiltestlabors stehen den Ingenieuren und Konstrukteuren dafür zur Verfügung.

Ist der Prototyp eines Ventils erst einmal beim Kunden freigegeben, darf an den Produktionsprozessen nichts mehr verändert werden. Keine einzige Maschine in der gesamten Wertschöpfungskette darf ausgetauscht werden, ohne dass der Kunde informiert wird, die Prozessstabilität nachgewiesen wird und der Kunde sein Einverständnis dazu gibt. Nicht einmal dann, wenn die aus Kapazitätsgründen zusätzlich eingesetzte Ersatzmaschine identisch zur ursprünglichen ist. «Die Prozessanforderungen sind hoch, und alle unsere Lieferanten müssen diese genauso einhalten wie wir», erklärt Egon Hämmerle. «Die lückenlose Nachvollziehbarkeit durch die ganzen Prozessschritte ist unerlässlich. Taucht ein Problem auf, müssen wir genau identifizieren können, wo und wann etwas nicht korrekt abgelaufen ist.»

Die Dichtheits- und Funktionsprüfung, die jedes einzelne Ventil nach der Produktion zu bestehen hat, findet in einer von VAT entwickelten Prüfeinrichtung statt. Durch die Verwendung dieses patentierten Equipments werden Qualität und Funktionsfähigkeit jedes Ventils vollständig getestet und gewährleistet.

Vakuumventile im Einsatz

Über 1000 Standardprodukte aus 125 Ventilreihen bilden das Grundsoriment der VAT-Ventile. Insgesamt hat VAT ein Portfolio von rund 30 000 Artikeln. Damit bietet VAT global das umfangreichste Sortiment an. VAT-Ventile haben weltweit den höchsten Marktanteil. Sie werden als Standardkomponenten in Produktionsanlagen und Forschungseinrichtungen eingesetzt. Die meisten werden spezifisch für die Kunden angefertigt.

Vakuumtechnik wird vor allem in folgenden Bereichen eingesetzt:

- Halbleiterherstellung
- Solarzellen
- Flachbildschirme
- Glas- und Werkzeugbeschichtungen
- Metallurgie
- Oberflächenanalysen
- Hochenergiephysik
- Synchrotrons
- Lasertechnik
- Raumsimulationen
- Nuklearprozesse

Patentierete Produkte von VAT sind:

- MONOVAT und L-MOTION – Konfigurationen für partikelfreie Ventile
- VATLOCK – Schliess-Mechanismus für Schieber
- VATRING – Dichtelement für Ganzmetall-Ventile

WWW.BWB-GROUP.COM

**Herzliche Gratulation und
danke für die langjährige
Zusammenarbeit.**



**VIelfalt in der
Oberflächentechnik**

Die perfekte Lösung für Sie

BWB-Altentrhein AG

I & G Park
CH-9423 Altentrhein
T +41 71 858 61 61
F +41 71 858 61 71
altentrhein@bwb-group.com

BWB-Betschart AG

Dallenwilerstrasse 20
CH-6370 Stans-Oberdorf
T +41 41 618 61 61
F +41 41 618 61 71
stans@bwb-group.com

BWB-Gruppe

www.bwb-group.com



OBERFLÄCHENTECHNIK

**IHR PARTNER FÜR
ALUMINIUM**



HERZLICHE GLÜCKWÜNSCHE

zum 50-jährigen Firmenjubiläum.
Die Allega GmbH
wünscht weiterhin viel Erfolg.

ALLEGA

Allega GmbH | Seeblerstrasse | CH-8172 Niederglatt ZH
Tel. +41 848 001 222 | Fax +41 44 852 43 44 | www.allega.ch

clever – kreativ – nachhaltig – passend



utz RAKO



Utz produziert in der Schweiz
mit Naturstrom
aus eiserner Wasserkräfte



Vor 50 Jahren stellte Utz den ersten RAKO-Behälter her. Seit-
her ist daraus eines der variantenreichsten Behältersysteme
überhaupt entstanden. Bis heute produzierte die Utz Gruppe
weltweit zigmillionen RAKO-Behälter, die unsere Kunden meist
über Jahrzehnte einsetzen.

Design und Konstruktion aus den 60er Jahren?

Ja – aber auch heute noch **en vogue und prêt-à-porter!**

utzgroup.com

Georg Utz AG • 5620 Bremgarten • Schweiz
info.ch@utzgroup.com • www.utzgroup.com



Reinheit im Nano-Bereich

Bereits kleinste Partikel im Nano-Bereich können den Prozess beim Kunden stören. Deshalb findet ein Grossteil der Produktion in Reinräumen statt. Diese sind in unterschiedliche Reinheitsstufen unterteilt, bis hin zur Vollmontur im Reinraum 3. Stufe. Das bedeutet für alle Mitarbeiter: Spezialkleidung bis auf die Unterwäsche, bis zu 20 Minuten Zeitaufwand für das Umziehen und Reinigen, Eintritt in den Reinraum durch zwei Schleusen. Raucher sind wegen dem Ausstossen spezieller Partikel nicht gern gesehen. Wer einmal drin ist im Reinraum, ist drin. Auch deshalb, weil trotz penibler Reinheit bei jeder Türöffnung wieder Schmutz eingebracht werden kann. Da die Kundenanforderungen in Bezug auf die Reinheit ständig steigen, müssen Kleidervorschriften

«Bereits kleinste Partikel im Nanobereich können den Prozess stören.»

und Reinigungsanlagen laufend optimiert werden. Eine Herausforderung, die immer noch grösser wird. Das strikte Handling des Materials während der gesamten Wertschöpfungskette ist jedoch eine weitere Stärke der VAT. Auch die Lieferanten sind intensiv eingebunden. Ein Muss, denn einige liefern ihre Produkte direkt in die Reinräume.

Zwischen den Bearbeitungsschritten stehen immer wieder Reinigungsprozesse auf dem Programm. Eine saubere Produktion ist das Eine. Die Ventile genau so sauber zum Kunden zu bringen, das Andere. So bleiben die Ventile auch für die Endkontrolle und die Verpackung bis zum Versand im Reinraum gelagert.

HÖGG
PRODUKTIONSTECHNIK

Wir realisieren Ihr System



Konzentrieren Sie sich auf Ihre Kunden und Märkte, wir kümmern uns um Ihre Produkte. Vom Präzisionsteil bis hin zur fertig montierten Baugruppe. Mit nur einem Ansprechpartner sparen Sie sich die aufwändige Logistik und gewinnen Zeit für Wesentliches.



HÖGG AG AUSTRASSE 25, CH-9630 WATTWIL
TEL. +41 (0)71 987 69 69, INFO@HOEGG.CH

HOEGG.CH





Handarbeit: wenig, aber essenziell

Viel Handarbeit steckt nicht in einem Vakuumventil – aber jene Schritte, die von Hand ausgeführt werden, sind massgeblich für die bewährte VAT-Qualität verantwortlich. Ein solcher Prozess, der zu einem grossen Teil nur manuell möglich ist, ist die Vulkanisierung. Dabei wird ein Dichtungsgummi, Elastomer, unter Druck und einer bestimmten Temperatur auf das Metall des Vakuumventils gebracht. Dieser heikle Produktionsschritt ist eine bekannte Stärke der VAT.

Auch beim Montageprozess wird ausschliesslich auf bestens geschulte Fachleute und ihre handwerklichen Fähigkeiten gesetzt. Die Arbeit dieser Mitarbeiter bewirkt schlussendlich die finale und weltweit geschätzte Qualität der VAT-Ventile.

«Die Innovationskraft von VAT rührt aus der Begeisterung und dem Bezug der Mitarbeiter zur Firma und deren Produkten.»

Patente und Kopien

Auf seine patentierten Produkte ist das Unternehmen besonders stolz. «Sie sind bedeutend, ein gutes Patentportfolio steigert den Unternehmenswert. Unsere Innovationsabteilung ist deshalb ständig dabei, neue Lösungen zu entwickeln», erklärt Stefan Pleier, Leiter Product Management & Development. Rund ein Fünftel aller VAT-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind in den Bereichen Forschung und Produktentwicklung tätig. «Speziell vorangetrieben wird aktuell die Entwicklung von Ventilen mit hochgradig präzisen, praktisch spiegelartigen Oberflächen», verrät er weiter.

Die Position als Marktführer ruft auch die Hersteller von Kopien auf den Plan. Für VAT mittlerweile Alltag, vor allem in Asien wird oft kopiert. Prozesse gegen solche Nachahmer zu führen, macht für den Marktführer wenig Sinn. Stefan Pleier: «Das ist weder Mühe noch Zeit wert. In Asien einen solchen Prozess zu gewinnen, ist aussichtslos. Kopiert zu werden, gilt dort eher als Auszeichnung denn als Straftat.» Schneller und besser zu sein als die Mitbewerber, das sei die einzige Lösung. «Die Innovationskraft von VAT – eine unserer Stärken – rührt aus der Begeisterung und dem Bezug der Mitarbeiter zur Firma und deren Produkten. Das hängt mit der 50-jährigen Tradition zusammen, das Rheintal ist seit Jahrzehnten von der Vakuumtechnik geprägt. Deshalb sind wir auch sehr gut aufgestellt, was loyale Mitarbeiter angeht.» Sie sind stolz auf ihre Produkte und gehen höchst verantwortungsbewusst mit Informationen um. Das Thema Schweigepflicht, die Vertraulichkeitsvereinbarung, die jeder Mitarbeiter unterzeichnet, ist daher kein grosses Thema bei VAT. Es ist einfach selbstverständlich.

Text: Brigitte Bircher-Schöb

Bilder: Stéphanie Engeler

Zahlen und Fakten Produktion Schweiz (pro Jahr)

Verarbeitetes Aluminium: 1000 Tonnen
 Verarbeiteter Edelstahl: 150 Tonnen
 Verarbeitetes Elastomer: 1,5 Tonnen
 Arbeitsstunden: 460 000
 Versendetes Material: 1300 Tonnen
 Teuerstes Produktionsmaterial: Elastomer für Vulkanisierung, CHF 9000 pro Kilogramm

ALTEFCO
 ...vom Aluminium zum «Supermetall»

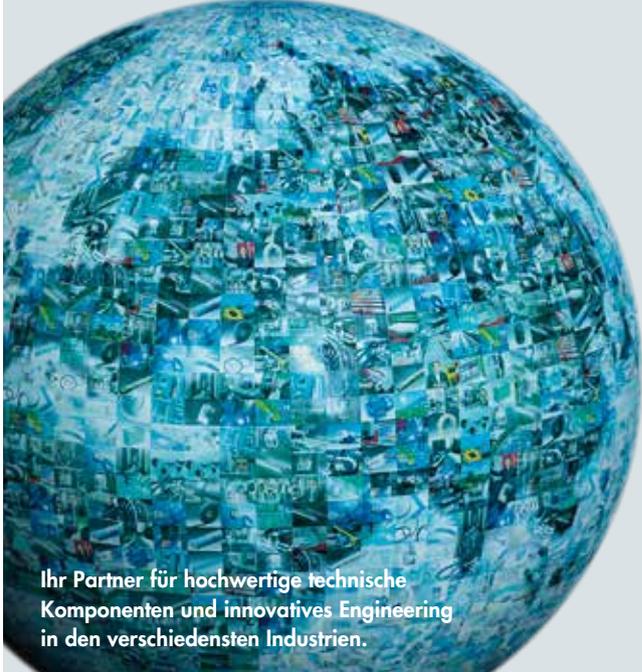
Altef gold®
 Anobond®
 Ematef®
 EloX®
 Anotec gold®
 Anotec®
 Ematec®

ALTEFCO AG • OBERFLÄCHENTECHNIK • 8362 BALTERSWIL
 www.altefco.ch • EIN FAMILIEN-KMU IM HINTERTHURGAU

Angst+Pfister

VAT & Angst+Pfister

Eine erfolgreiche und langjährige Partnerschaft. Die Welt von Angst+Pfister AG sagt DANKE fürs Vertrauen.



Ihr Partner für hochwertige technische Komponenten und innovatives Engineering in den verschiedensten Industrien.

Zum 50-jährigen Jubiläum gratulieren wir herzlich und wünschen für die Zukunft weiterhin viel Erfolg

HELICOIL® Tangfree
 made by BÖLLHOFF



BÖLLHOFF
 BÖLLHOFF Verbindungstechnik AG
 Buchgrindelstrasse 7
 CH-8620 Wetzikon
 ☎ +41 44 225 12 12 ✉ info_ch@boellhoff.com
 www.boellhoff.ch

SIMPLY CLEVER

ŠKODA



**STIL ERLEBEN
 RAUM ERLEBEN**



www.skoda.ch

New ŠKODA Superb ab 26'910.-

Stil erleben, Raum erleben - im neuen ŠKODA Superb Combi. Mit brillantem Design, klassenbestem Platzangebot und unschlagbarem Preis-Leistungs-Verhältnis stösst er in neue Sphären vor. New ŠKODA Superb Combi - jetzt bei uns Probe fahren. **ŠKODA. Made for Switzerland.**

New Superb Combi Active 1.4 I TSI, 125 PS, 6-Gang manuell, 26'910.-. Abgebildetes Fahrzeug: New Superb Combi Style 1.4 I TSI, 150 PS, 6-Gang manuell, Lackierung Candy Weiss, Leichtmetallräder 19» «PHOENIX», 34'452.-, 5.2 l/100 km, 120 g CO₂/km, Energieeffizienz-Kategorie: B. Durchschnitt aller verkauften Neuwagen: 144 g CO₂/km. Alle Preise unverbindliche Empfehlung des Importeurs.

Garage W. Roth GmbH
 9469 Haag





Innovationen aus Kunststoff – in Form gebracht.

Qualitäts-Formteile aus Kunststoff – für alle denkbaren Einsatzbereiche und Branchen. Nehmen Sie einfach Kontakt mit uns auf, wir beraten Sie gerne!

CRISCO Formtechnik AG Telefon: 081 - 750 36 00
Augrabenstrasse 11 Telefax: 081 - 771 28 88
CH - 9466 Sennwald www.crisco.ch



WIR GRATULIEREN UNSEREM KUNDEN VAT VAKUUMVENTILE AG ZUM JUBILÄUM

UND DANKEN FÜR 20 JAHRE ERFOLGREICHE ZUSAMMENARBEIT.

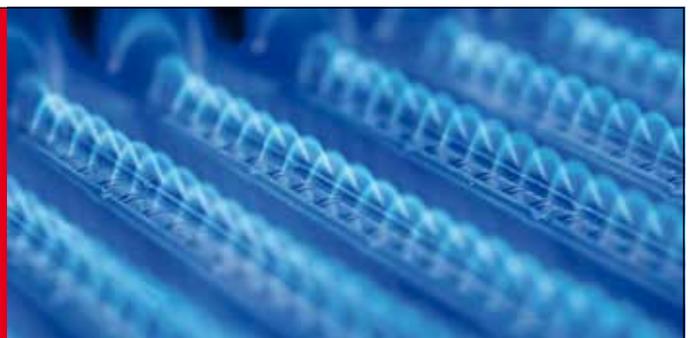


Ihr Partner für funktionelle Beschichtungen.
CH-9545 Wängi | DE-91413 Neustadt a. d. Aisch | www.demartin.com



Erdgas-Heizung Die clevere Lösung

Wir dürfen in unserer Region bereits 20'000
Haushalte mit Erdgas/Biogas versorgen.
Nutzen auch Sie unsere Erfahrung.



GRAVAG Erdgas AG · Telefon 071 747 54 54 · www.gravag.ch



Ohne Vakuum keine Smartphones & Co.

Die VAT Vakuumventile AG stellt keine Produkte her, die uns im Alltag begegnen. Doch ohne Vakuumventile und -technik gäbe es viele Gegenstände nicht, die für uns heute schier unentbehrlich sind.

Für die Herstellung von Hightech-Produkten und für die Forschung ist eine gute Vakuumumgebung heute immer öfter unumgänglich. Die VAT-Ventile werden dabei als Standardkomponenten in Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen sowie Produktionsanlagen eingesetzt. In diesen werden wichtige Fabrikati-

onsteile für beispielsweise Photovoltaikanlagen oder Flachbildschirme unter Vakuumbedingung hergestellt.

Text: Brigitte Bircher-Schöb

Bilder: Stéphanie Engeler

*Datenspeicherung
USB-Sticks*



*Smartphones & Tablets
Photovoltaik-Anlagen*



*Flachbildschirme
Werkzeugbeschichtungen*



Innovation – der Schlüssel zum Erfolg

Einen Weltkonzern wie die VAT Vakuumventile AG zu führen, erfordert Erfahrung, Wissen und Visionen. Dies bringt CEO Heinz Kundert als bewährter Geschäftsführer und Präsident der SEMI Europa und EVP SEMI International mit – dazu ein ausgezeichnetes weltweites Netzwerk. Der 63-Jährige setzt im Schweizer Unternehmen auf innovative und qualitativ hochstehende Produkte sowie fachlich bestens ausgebildete und motivierte Mitarbeiter. Werte, an denen VAT Vakuumventile AG seit Jahrzehnten und auch in Zukunft festhält – und gemessen wird.

Heinz Kundert, Sie haben die Geschäftsleitung vor einem halben Jahr übernommen. Wie ist es, CEO der VAT zu sein?

VAT ist eine faszinierende und erfolgreiche Firma mit weltweit rund 1200 engagierten Mitarbeitenden, welche als weltweit führender Konzern auf seinem Kerngebiet rangiert. VAT steht für hochqualitative, anspruchsvolle Vakuumventile und Module, die vorwiegend in der Hightech-Industrie wie der Mikroelektronik oder auch bei der Herstellung von Displays, Solarzellen und weiteren anspruchsvollen Produkten eingesetzt werden. Eine solche Firma in die Zukunft führen zu dürfen, ist eine grosse Verpflichtung und Ehre.

«Es ist wichtig, flexible Organisationsstrukturen sowie antizyklische Märkte zu haben.»

Die VAT ist bereits seit einem halben Jahrhundert erfolgreich am Markt. Was macht diese Firma so einzigartig?

Innovation! Produkte, die sich von der globalen Konkurrenz differenzieren und qualitativ hochstehend sind. Dazu braucht es gut qualifizierte und motivierte Mitarbeiter, welche über eine grosse Bandbreite an Fähigkeiten, Erfahrungen und Wissen verfügen. Zudem ist VAT heute der grösste Vakuumventilhersteller der Welt und verfügt über eine umfassende Palette von Produkten und Produktfamilien, wie sie keine andere Firma anbietet.

Anfänglich setzte VAT den Fokus vor allem auf die Forschung. Welchen Stellenwert und welchen Anteil am Gesamtvolumen hat die Forschung heute?

Die Forschung ist prozentual ein kleiner Teil unseres Geschäfts, aber immer noch wichtig, da über die For-

schung viel Wissen einfließt, das wir auch in anderen Bereichen wieder anwenden können. Den überwiegenden Teil unseres Umsatzes realisieren wir aber im industriellen Umfeld.

Spüren Sie in der Position als Marktleader einen besonderen Druck?

Wenn man im globalen Wettbewerb ist, verspürt man immer Druck. Die Kunden wollen immer mehr Leistung und weniger dafür ausgeben. Das ist der Alltag, den man meistern muss.

Für eine Firma dieser Grössenordnung ist es eine riesige Herausforderung, auch in wirtschaftlich angespannten Zeiten operieren und bestehen zu können. Wie ist die VAT diesbezüglich aufgestellt?

Wir waren schon immer in zyklischen Märkten tätig und sind es gewohnt, dass es mit den Aufträgen rauf und runter geht wie auf einer Achterbahn. Da ist es wichtig, flexible Organisations-Strukturen sowie antizyklische Märkte zu haben.

Gibt es Herausforderungen, mit denen Sie nicht gerechnet hätten?

Ich kenne die Technologie, Märkte und Kundensegmente, in denen sich VAT bewegt, seit mehr als 30 Jahren. Dennoch, die Kombination von Mechanik, Elektronik, Chemie, Physik und Materialwissenschaften ist in der Form einmalig und jeden Tag wieder eine Herausforderung.

Die Herstellung von Vakuumventilen bleibt nach wie vor das Kerngeschäft. Innovation bedeutet für VAT aber auch, dass sie ihre Kompetenzen auch in andere Geschäftsfelder einbringen will. In welche?

Natürlich erkunden wir laufend bestehende und neue Märkte, in denen wir nachhaltiges und profitables Wachstum sehen. Beispielsweise ist die alternative

CEO Heinz Kundert:

«Eine solche Firma in die Zukunft führen zu dürfen, ist eine grosse Verpflichtung und Ehre.»





EINFACH. GENIAL.

DAS BAUKASTENSYSTEM FÜR KONSTRUKTIONSLÖSUNGEN NACH MASS



WIR GRATULIEREN ZUM JUBILÄUM!

Gewachsene Partnerschaft



Seit mehr als zwei Jahrzehnten sind wir Partner von VAT für Zerspanungstechnik und Baugruppenmontage. Die Partnerschaft ist gewachsen. Und wir mit ihr. Vor allem in unserer Fähigkeit, Herausforderungen gemeinsam zu meistern.



Das Team von ERVO gratuliert VAT zum 50. Firmenjubiläum und freut sich auf weitere gemeinsame, erfolgreiche Jahre.

ERVO GmbH
Kuhbrückweg 3 / A-6714 Nüziders
+43 5552 67537-0
www.ervo.at / office@ervo.at

Das Gleitlager für Extreme



iglidur® X: der Hochleistungskunststoff für anspruchsvolle Umgebungen. Für zuverlässige schmier- und wartungsfreie Bewegung bei Druck, Hitze, Kälte, Feuchtigkeit und Säuren. In über 100 Lager-Abmessungen oder als Halbzeug für Sonderteile erhältlich, online konfigurier- und bestellbar ... igus.ch/iglidurX ... Tel. +41 62 3889797 info@igus.ch





Persönlich

Name, Vorname: Heinz Andreas Kundert

Geburtsdatum: 12. Juni 1952

Wohnort: Vaduz, Liechtenstein

Beruflicher Werdegang: COO Oerlikon-Bührle AG, CEO Unaxis AG, EVP SEMI International, USA, President SEMI Europa, Berlin, CEO VAT Group AG

Familie: Verheiratet, eine erwachsene Tochter und zwei Enkelkinder

Hobbys: Golf und Ausdauersport aller Art

Energieerzeugung und -speicherung ein Wachstumsgebiet, das sich erst am Anfang befindet, da bin ich mir sehr sicher. Oder die Medizinaltechnik, die zum Wohle der Menschen laufend neue Verfahren entwickelt, die mit Hilfe von Vakuum hergestellt oder betrieben werden. Viele neue Produkte basieren auf dünnen Schichten, die nur unter Vakuum herstellbar sind. Und wo ein Vakuum ist, braucht es Ventile.

«Nach wie vor bleibt der Standort Haag der Motor unserer Innovation und Fertigungskompetenz.»

Der starke Franken verursacht der Schweizer Wirtschaft und bestimmt auch Ihrem Betrieb einiges an Kopfzerbrechen. Wie gehen Sie damit um?

Die plötzliche Aufwertung war für die gesamte Industrie ein Schock, der negative Spuren hinterlassen hat. Da hätte man sich eine umsichtigeren Strategie der Nationalbank gewünscht. Durch vorausschauende Fremdwährungsbewirtschaftung konnten wir uns der neuen Realität jedoch weitgehend anpassen.

Wie wichtig sind dabei die Produktionsstätten in Rumänien und Malaysia? Und wie wichtig bleibt der Standort Schweiz?

70% unserer Produkte werden in Asien betrieben. Es wird von unseren Kunden erwartet, dass wir einen Teil der Produktion in ihrer Nähe herstellen. Damit können wir auch neue Märkte erschliessen, die uns ohne Lokalisierung verschlossen geblieben wären. Nach wie vor bleibt aber der Standort Haag der Motor unserer Innovation und Fertigungskompetenz.

Lässt sich die Wertschöpfung, welche VAT für die Region bringt, in Zahlen fassen?

Kann ich so nicht sagen. Ich denke aber, dass der Beitrag für die Region nicht unerheblich ist, wenn man bedenkt, dass wir über 700 spezialisierte Mitarbeitende in Haag beschäftigen.

Der VAT ist nicht nur die Lehrlingsausbildung, sondern auch die Weiterentwicklung ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein grosses Anliegen. Welche Ausbildungsmöglichkeiten bieten Sie an?

Beides ist für uns sehr wichtig und wird dementsprechend auch gefördert. Als Ausbildungsstätten greifen wir gerne auf unsere lokalen Bildungsstätten im Rheintal oder dem benachbarten Ausland zurück. Durch den regen Kundenkontakt in Europa, USA und Asien haben viele unserer Angestellten die Möglichkeit, für VAT in die Welt hinaus zu gehen und Erfahrungen zu sammeln. Dies ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Ausbildung «on the job».

Wie wichtig ist für die VAT die nahegelegene Ingenieurschule NTB in Buchs?

Wie schon angedeutet, sind die Bildungsstätten im Rheintal – egal, ob in der Schweiz, Österreich oder Deutschland – für VAT überlebenswichtig. Das NTB ist natürlich aufgrund der Nähe ein ideales Institut, von der wir in mancher Hinsicht viel profitieren. Sie ist unabdingbar für eine kompetente Weiterentwicklung des Rheintaler Industriestandortes.

Finden Sie genügend qualifizierte Angestellte in der Schweiz und den angrenzenden Regionen?

Als ein Unternehmen in der Hightech-Industrie mit weltweiter Vernetzung hat man es etwas leichter, Mitarbeiter zu finden, da das Arbeitsfeld und die Tätigkeiten sehr attraktiv sind. Dennoch ist der Markt für Fachkräfte am Austrocknen – besonders in der Schweiz. Wir sind deshalb auch auf ausländische Kollegen angewiesen. Wir beschäftigen alleine in Haag Mitarbeitende aus mehr als 20 Nationen, davon sind 40% Schweizer, 37% Österreicher, 7% Deutsche. Diese Vielfalt bringt uns nicht nur die gesuchten Fachkräfte, sondern auch neue Ideen und Kulturelemente in die Firma, von denen wir alle profitieren.

Interview: Brigitte Bircher-Schöb

Bilder: Stéphanie Engeler



Herzlichen Glückwunsch zum Firmenjubiläum und weiterhin viel Erfolg wünscht Ihnen Ihr Partner für Reinraumprodukte

hans j. michael gmbh

Wir sind stolz darauf, dass wir Sie auf Ihrem bisherigen Erfolgsweg begleiten durften und sehen einer weiteren angenehmen Zusammenarbeit freudig entgegen.

HANS J. MICHAEL GmbH, 71554 Weissach i.T., www.hjm-reinraum.de

FREUDENBERG GRATULIERT ZU 50 JAHREN VAT



FREUDENBERG
SEALING TECHNOLOGIES

FREUDENBERG
INNOVATING TOGETHER

aluveredeln

anodisieren hartanodisieren ematalieren hartematalieren passivieren reinigen



hasler
hasler ag aluminium veredelung

hasler ag aluminium veredelung
Limmatstrasse 55, CH-5412 Vogelsang
Telefon 056 201 03 01, Fax 056 201 03 00
www.hasleralu.ch

COO Kurt Trippacher:

«Der rege Austausch unserer weltweit vernetzten Teams ist elementar.»



Weltweit flexibel und zuverlässig

Dank unseres globalen Footprints noch schneller und flexibler auf Kunden und Marktanforderungen reagieren.

«VAT besticht seit vielen Jahren durch Innovation und hochstehende Produkte. Zusätzlich wurde der Globale Footprint der VAT über die Jahre, mit dem Hauptwerk in Haag (Schweiz), der COMVAT in Haag und weiteren Produktionsstätten in Penang (Malaysia) und Arad (Rumänien) kontinuierlich weiterentwickelt. In all diesen Standorten verfügen wir über aussergewöhnliches Produktions-, Montage- und Supply-Chain-Know-how. Darüber hinaus sind wir in allen Schlüsselmärkten mit unseren Sales- und Service-Organisationen vertreten. Dies erlaubt es uns sehr schnell, flexibel und zuverlässig vor Ort auf die Bedürfnisse unserer Kunden einzugehen.

Im Rahmen des VAT Operational-Excellence-Programmes werden nun durch unsere weltweiten Expertenteams u. a. die globalen Supply-Chain-Prozesse weiter synchronisiert und vernetzt, das weltweite Lie-

ferantenmanagement verbessert sowie Lean-Manufacturing- und Logistikprojekte in allen Werken umgesetzt. Dies vor allem mit einem Ziel – die Erwartungen unserer Kunden noch besser erfüllen zu können sowie mit schnellen und robusten Prozessen die zukünftigen Marktanforderungen problemlos zu meistern. Dabei stellen unsere Mitarbeiter wieder einmal ihr (Prozess-)Innovationspotenzial und ihre Umsetzungsstärke unter Beweis. Durchlaufzeitenreduktionen von bis zu 50 Prozent sind dabei keine Seltenheit. Noch wichtiger sind jedoch die weltweit vernetzten Teams, die einen regen Austausch von wichtigen Erfahrungen und Best-Practice-Methoden sicherstellen.»

Text: Kurt Trippacher

Bilder: Stéphanie Engeler

ADDITIVE MANUFACTURING

LASERTEC 65 3D – Generative Fertigung von 3D-Bauteilen in Fertigteilqualität.

Wechsel zwischen
**LASER-
AUFTRAGEN
& FRÄSEN**



+41 (0) 58 611 55 55
Support rund um die Uhr

HIGHLIGHTS

- + **Schnell aufgebaut** sowie Bauteilpräzision durch eine vollwertige **5-Achsmaschine**
- + **Laserauftragsschweißen mit Pulverdüse:** 10 × schneller gegenüber Pulverbett
- + **3D-Bauteile bis ø 500 mm** auch ohne Stützgeometrie

ANWENDUNGSBEISPIEL

Turbinengehäuse // Aerospace

Material: Edelstahl

Abmessung: 180 × 150 mm

Laserauftragschweißen: 230 Min.

Fräsbearbeitungen: 76 Min.



CELOS®

VON DMG MORI



Technische Informationen und
Broschüren unter: www.dmgmori.com
oder über Ihre DMG MORI Schweiz

DMG MORI



CFO Andreas Leutenegger:

«Wir übertragen unseren Mitarbeitern Verantwortung – im Wissen, dass sie ihr Bestes geben.»

Zusammenspiel von Elementen

Erfolgreich sein und erfolgreich bleiben – oder wie man eine äusserst erfolgreiche Firma weiter trimmt.

«Über die letzten 50 Jahre hat VAT sich zu einer äusserst erfolgreichen und starken Firma entwickelt und konnte ihre Spitzenposition über alle Jahre verteidigen. Dieser Erfolg ist der Strategie, dem Business Modell und der Organisation sowie allen Kunden und Mitarbeitern zuzuschreiben. Die grösste Stärke von VAT besteht aus dem Zusammenspiel all dieser Elemente. Forschung und Entwicklung, technologische Führerschaft und stetige Weiterentwicklung sind weitere entscheidende Erfolgsfaktoren.

Weiteres Wachstum und Erfolg ermöglichen Faktoren wie Zusammenarbeit, gemeinsame Ziele, Vertrauen, Delegation von Verantwortung, Ermächtigung zum Handeln und Transparenz. Das heisst, dass zuerst ein gemeinsames Verständnis über die

Geschäftsstrategie und -pläne besteht. Darauf aufbauend werden die Zielvorgaben gemeinsam und auf der Basis von transparenten Zahlen, Fakten und Prozessen diskutiert und abgemacht. Mit der Übertragung von Verantwortung und dem Spielraum zum Handeln vertrauen wir den Mitarbeitern, dass sie innerhalb der vorgegebenen Standards und Prozessen ihr Bestes geben, die vielen Opportunitäten zu nutzen und damit die Unternehmensziele zu erreichen.»

Text: Andreas Leutenegger

Bilder: Stéphanie Engeler

Im Dienst der Vakuumventile

Sechs Mitarbeitende stellen sich vor – und stehen damit stellvertretend für ihre über 700 Kolleginnen und Kollegen in Haag und rund 1200 weltweit. Dass viele von ihnen seit Jahren und Jahrzehnten für die VAT Vakuumventile AG im Einsatz sind, macht das Unternehmen besonders stolz. Ein Zeichen dafür, dass auch nach dem Wechsel an der Führungsspitze das Arbeitsklima stimmt und das Feuer dafür, die besten Vakuumventile der Welt herzustellen, nach wie vor in jedem Mitarbeiter brennt.



Urs Kramer (links)
Esther Willi (rechts)



Urs Kramer ist seit 15 Jahren und somit fast die Hälfte seines Lebens bei VAT. Mit 31 Jahren hat der gelernte Polymechaniker bereits einige Stationen im Unternehmen durchlaufen. Nach der Lehre arbeitete er als Maschinenoperateur, bildete sich zum CNC-Programmierer weiter und ist heute Inselleiter im Fräsbereich. In dieser Position führt Urs Kramer 28 Mitarbeiter auf 13 Produktionsanlagen. «Es liegt in meiner Verantwortung, dass die Produkte qualitativ einwandfrei sind und termingerecht geliefert werden können. Ich plane die Einsätze der Mitarbeiter und habe als Ziel immer eine flexible und prozesssichere Produktion vor Augen.» Seinen Arbeitgeber und auch den Beruf schätzt er sehr: «VAT hat auch in Wirtschaftskrisen nie Mitarbeiter entlassen. Mir persönlich bietet das Unternehmen einen abwechslungsreichen Berufsalltag zwischen den hoch technologischen Anlagen und der handwerklichen Arbeit. Das ist ein Privileg», ist sich der aktive Turner und Feuerwehrmann bewusst.

Esther Willi ist 36 Jahre alt und vergleichsweise neu bei VAT – mit 14 Jahren jedoch ebenfalls bereits eine beachtlich lange Zeit, in der sie das Unternehmen sehr schätzen gelernt hat. Vor allem die gute und konstruktive Zusammenarbeit innerhalb des Teams. Esther Willis Hauptaufgabe als Sachbearbeiterin Export liegt in der Auftragsabwicklung. Die kaufmännische Angestellte bearbeitet alles vom Auftragseingang über die Fakturierung bis hin zur Ausarbeitung der Export-Dokumente. «Auch wenn die Aufträge immer denselben Ablauf verlangen, ist doch jeder individuell. So kann es beispielsweise auch mal kurzzeitig hektisch werden, wenn wir innerhalb von 24 Stunden einen Spezialtransport von Haag in die USA zu organisieren haben. Genau diese Herausforderungen, die Vielfältigkeit, die jeder Tag mit sich bringt, schätze ich an meinem Beruf sehr.» Ausgleich findet die Sportlerin beim Schwimmen oder bei den Spielen ihres Lieblingsvereins HC Davos.



Remo Schädler (links)
Fritz Heeb (rechts)



Remo Schädler, 39 Jahre alt, gelernter Gärtner. Die Natur liebt er noch heute, geniesst sie aber in der Freizeit. Denn seit dem 1. Oktober 2000 arbeitet der Familienvater in der Speditionsabteilung. Als Verpacker an den Maschinen bildete er sich in den vergangenen Jahren intern weiter und absolvierte am BAZL eine Ausbildung für Luftfrachtsicherheit – ein wichtiger Bereich bei VAT. Heute ist Remo Schädler verantwortlich für die Einhaltung der Sicherheit in Bezug auf Luftfracht und Abteilungsleiter der Spedition. Zusammen mit seinem Team entwickelt und beschafft er optimale Verpackungen in Bezug auf Transportsicherheit, Kundenanforderungen und Umweltschutz und schätzt dabei den Kontakt mit den Kunden- und Lieferanten ebenso wie die Abwechslung in seinem Job. «Ich stehe für meine Arbeit jeden Morgen gerne auf und weiss ein ausgezeichnetes Team hinter mir. Wir sind diejenige Abteilung, die die VAT-Produkte zuletzt ‚in die Hand nehmen‘, bevor sie das Werk verlassen und zum Kunden gelangen.» Besonders den Einsatz umweltgerechter Verpackung weiter zu fördern, ist Remo Schädler ein Anliegen – gleichzeitig aber auch eine Herausforderung.

Fritz Heeb ist Software-Entwickler. Der 55-jährige absolvierte 1975 bis 1979 seine Mechaniker-Lehre bei VAT und ist dem Unternehmen somit seit 40 Jahren treu. Nicht aber der Abteilung: Vom Mechaniker bildete er sich zum CNC-Programmierer weiter, übernahm die Produktionsleitung und wurde schliesslich zum Software-Entwickler. Heute programmiert Fritz Heeb neue Module für das von VAT selbst entwickelte ERP-System, ein System für die Unterstützung aller Geschäftsprozesse im Unternehmen. Dass er dabei ständig mit den neuesten Technologien arbeiten und die Funktionalität der eigenen Programme für die Benutzer optimieren kann, macht für ihn den Reiz seines Berufes aus. «Ich kann neue Ideen umsetzen und optimal in Prozesse einbinden, habe die Möglichkeit, Kreativität einzubringen und stehe immer wieder neuen Herausforderungen gegenüber. Das gefällt mir», erzählt der Naturliebhaber und Ziegenfan mit eigener Zucht. Fritz Heeb hat klare Ziele: «Ich möchte an nachhaltigen Entwicklungen, die unser Unternehmen weiterbringen, mitarbeiten und helfen, unsere Marktposition weiter zu stärken.»

Anzeige

Vischer & Bolli
Werkzeug- und Spanntechnik

Vischer & Bolli AG
Werkzeug- und Spanntechnik
Im Schossacher 17
CH-8600 Dübendorf

Telefon +41 44 802 15 15
Fax +41 44 802 15 95
info@vb-tools.com
www.vb-tools.com

Ihr Partner

für die gesamte Bearbeitungs- und Spanntechnik.

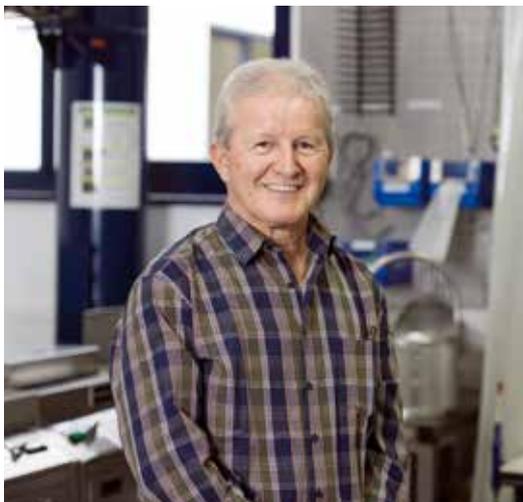
Unser umfassendes Sortiment an Werkzeugen und Spannmitteln ist einzigartig in der Schweiz.

Weltmarktführer im Bereich Schneidwerkzeuge.

Spezialist im Bereich Fräswerkzeuge.

Erfüllt die höchsten Ansprüche an Präzision und Wirtschaftlichkeit für die moderne Zerspanung.

Der 400 Seiten starke Spanntechnik-Katalog ist ein hervorragendes Hilfsmittel für die Konstruktion und Fertigung.



Anton Hardegger (links)
Kurt Sonderegger (rechts)



Anton Hardegger arbeitet seit 41 Jahren für die VAT. Als 21-Jähriger stieg er als Maschinenmechaniker in das damals junge Unternehmen ein. Sein Weg führte ihn von der Fertigung in die Montage, wo er in verschiedenen Funktionen tätig war. Seit 2001 arbeitet Anton Hardegger als Servicetechniker. Der 62-Jährige ist mit der Firma gewachsen, vom einfachen Kleinbetrieb bis zum heutigen Hightech-Unternehmen. «30-mal mehr Angestellte gibt es heute», erzählt er. Nicht immer war es einfach, mit der rasanten Entwicklung Schritt zu halten. So durfte er mit 50 Jahren erstmals zu einem Serviceeinsatz nach Japan und flog mit 57 Jahren für einige Zeit nach Boston, um Englisch zu lernen. «Die Zielstrebigkeit von VAT, weltführend bleiben zu wollen und die interessanten Produkte der Firma waren und sind für mich jedoch tägliche Motivation. Ich schätze den Kundenkontakt, die Selbstständigkeit und die Arbeit in einem kleinen, überschaubaren Team. Und natürlich auch das angenehme Betriebsklima sowie die geliebte Firmen-Philosophie.» Der zweifache Vater und stolze Grossvater hofft, seine Tätigkeit bei VAT bis zur Pensionierung weiter ausüben zu dürfen. Mit seiner Frau ist Anton Hardegger übrigens weniger lange verheiratet als mit VAT, nämlich «nur» 35 Jahre.

Kurt Sonderegger begann seine Karriere bei VAT vor 26 Jahren als Produktmanager. Bereits nach drei Monaten übernahm er die Leitung der Produktgruppe für Ganzmetallventile und ist heute General Manager für Ganzmetallventile in der Business Unit «General Vacuum». Als solcher ist er, abgesehen von den Märkten USA, Grossbritannien und Deutschland, weltweit für den Forschungskundenmarkt zuständig. Zusammen mit Konstrukteuren erarbeitet Kurt Sonderegger technische Lösungen für spezifische Kundenprojekte und ist zuständig für das Offertwesen. Der 54-Jährige ist oft unterwegs und besucht Kunden, denen er technische Unterstützung leistet. «Das interessante internationale Umfeld mit den unterschiedlichsten Projekten und Problemstellungen macht meinen Beruf sehr spannend. Aber auch die Möglichkeit, selbstständig zu arbeiten und das in einem abwechslungsreichen, sehr interessanten und modernen Umfeld, schätze ich sehr.» Der Feuerwehrmann hat beruflich klare Ziele: «Ich möchte dazu beitragen, den technischen Vorsprung und die daraus resultierende gute Marktanteilsituation für Ganzmetallventile auch weiterhin sicherzustellen. Unsere hochwertigen Produkte sollen auch in Zukunft dazu beitragen, die Menschheit weiterzubringen.»

Anzeige

OEGAG Die Firma OEGAG CH 9472 Grabs entwickelt und fertigt kundenspezifische Geräte und Steuerungen. Entwicklung, Wir übernehmen für Sie Arbeiten ab Ihrer Idee bis zur Serienreife. Fertigung. Dank einem flexiblen Team und einer guten Einrichtung sind wir in der Lage, Lohnarbeiten kurzfristig und effizient zu erledigen. Konventionelle und SMD OEGAG ist ISO 9001:2008 zertifiziert. Qualitätssicherung wird in allen Stufen der Produktentstehung und der Dienstleistungserstellung grossgeschrieben. Die für die Fun



ife Fertigung. Dank einem flexiblen Team und einer guten Einrichtung sind wir in der Lage, Lohnarbeiten kurzfristig und effizient zu erledigen. Konventionelle und SMD OEGAG ist ISO 9001:2008 zertifiziert. Qualitätssicherung wird in allen Stufen der Produktentstehung und der Dienstleistungserstellung grossgeschrieben. Die für die Fun

Grenzenlos vielfältig

Unsere Dienstleistungspalette ist vielfältig und auf dem neuesten Stand | Laser-Arbeiten, Stanzen, Abkanten, Schweißen, Montieren und Pulverbeschichten | Perfekte Teilequalität ohne Kratzer!

Keller Laser AG | Industriestrasse 8 | CH-7203 Trimmis/GR | t +41 81 322 94 94 | f +41 81 322 94 49 | info@kellerlaser.ch | www.kellerlaser.ch

bta first travel ag



12x in der Schweiz und in mehr als 45 Ländern weltweit

Geschäftsreise-Management mit Mehrwert

**Damit Ihre Reisenden
pünktlich abheben -
und die Reisekosten
am Boden bleiben!**

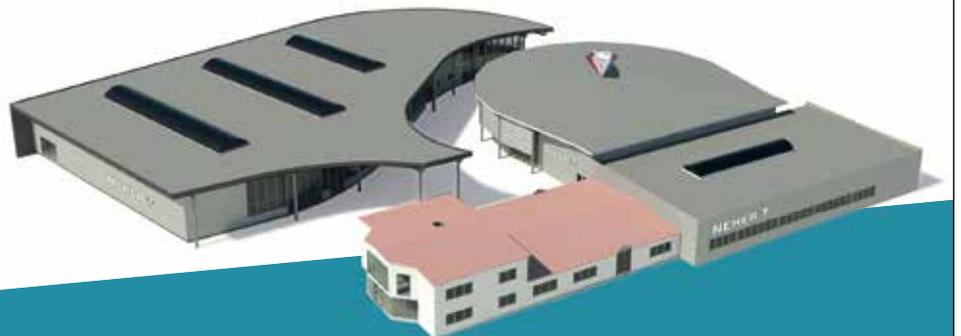
bta first travel ag

Bahnhofstrasse 21b | 9471 Buchs SG | buchs@btafirst.com | www.btafirst.com

NEHER

MIT FREUDE AN PRÄZISION IN PERFEKTION.

**ZUKUNFT
NEUBAU 2015/16**



NEHER DIA GMBH & CO. KG | AM SÄGEBACH 6 | DE - 88356 OSTRACH - EINHART | WWW.NEHER-GROUP.COM

neutec

werkzeugmaschinen ag

Artherstrasse 60 , 6405 Immensee

Telefon 041 854 45 00 info@neutec-ag.ch www.neutec-ag.ch



Hochleistungs-Bearbeitungszentren



Centres d'usinage à haute performance

• vertikal

• horizontal

• 5-Achs Fräsen

Präzisions-, Draht-
und Senkerodieren



• verticaux

• horizontaux

• fraiseuse 5 axes

Electroérosion à fil
et par enfonçage

CONCEPTLASER

hofmann innovation group

LaserCUSING®

Verschmelzung einkomponentiger
metallischer Pulver-Werkstoffe

LaserCUSING®

Fusion de matériaux métalliques
en poudre à un composant



«Das neutec-Team gratuliert
zum 50-jährigen Firmenjubiläum
und dankt herzlich für
die 25-jährige Zusammenarbeit»

MCRT

Micro CleanRoom Technology GmbH

Flexible solutions for your cleanroom

Beratung,
Planung,
Messung,
Schulung

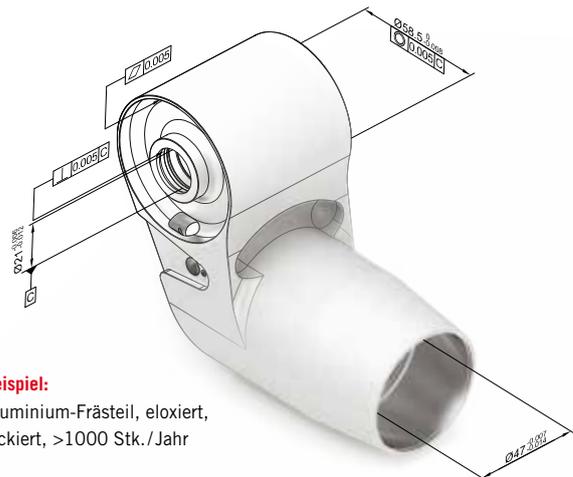
Reinraumkabinen,
Minienvironments

Klimatisierung / Service,
FFUs / Controlsystem CaCu

www.mcrt.de
E-Mail: info@mcrt.de
Fon/Fax +49-641-94886-0/25



Präzisionsmechanik – eine Sache des Vertrauens.



Beispiel:

Aluminium-Frästeil, eloxiert,
lackiert, >1000 Stk./Jahr



Fertigungspartner für:

- Präzisionsmechanik
- Präzisionsmechanische Baugruppen
- Oberflächenveredelung (Galvanik/Lackieren)

Heinrich-Wild-Strasse
CH-9435 Heerbrugg
Tel. +41 71 727 41 41
www.polymeca.com

polymeca
PASSION FOR PRECISION

«Gute Fachkräfte bilden die Grundlage für unsere Zukunft»

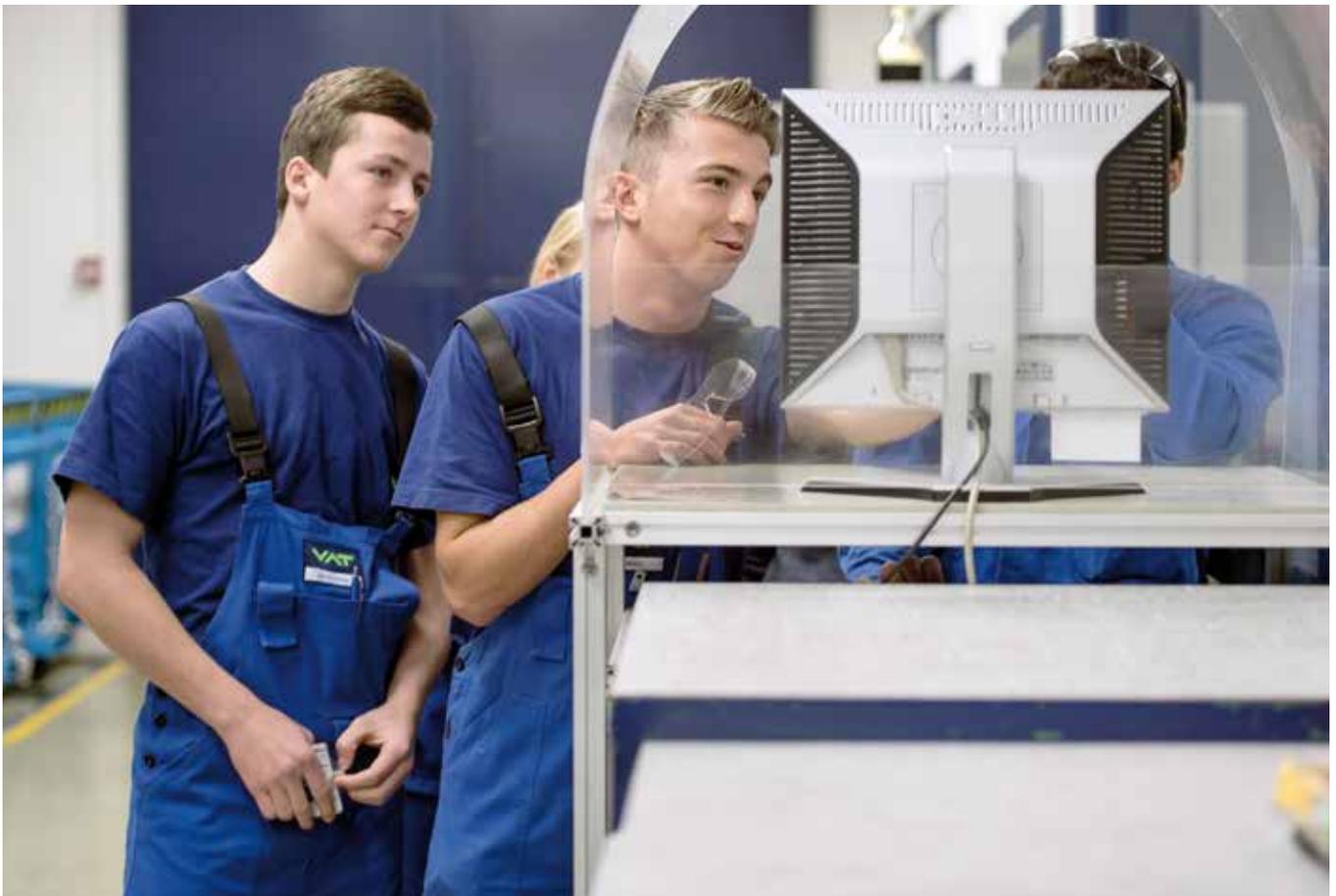
Vor rund fünf Jahren wurde das neue Ausbildungszentrum der VAT Vakuumventile AG eröffnet. Für die Lehrlinge und deren Einstieg in die Welt der Technik wurden damit optimale Voraussetzungen geschaffen.

20 junge Männer und vier junge Frauen sind derzeit bei VAT in Ausbildung. Jährlich schliessen sechs bis sieben davon ihre Lehre ab, genau so viele neue Lehrlinge werden wieder eingestellt. Als Polymechniker, Konstrukteur oder Produktionsmechaniker können sie ihr Handwerk während drei beziehungsweise vier Jahren beim zweitgrössten Arbeitgeber der Region von Grund auf erlernen. Ein klares Plus: Die Ausbildung verläuft vielseitig, ein Einblick in unterschiedlichste Bereiche wird den Lernenden ermöglicht. Dies wiederum stellt sicher, dass die daraus hervorgehenden Arbeitskräfte ein breites Wissen in die Arbeitswelt mitnehmen und in der Lage sind, wesentliche Zusammenhänge zu erkennen.

Die moderne und hervorragende Infrastruktur im noch jungen Ausbildungszentrum trägt einen weiteren wichtigen Teil zur soliden Ausbildung bei.

Intensive Lehrlingsbetreuung gewährleistet

VAT bringt Arbeitskräfte auf den Markt, die begehrt sind. Verständlich, dass das Unternehmen bemüht ist, sie nach erfolgter Berufsausbildung im eigenen Betrieb zu halten. «Gute Fachkräfte gibt es allgemein zu wenig auf dem Arbeitsmarkt. Mit ein wesentlicher Grund, dass wir sie selber ausbilden. Denn sie sind die Grundlage für eine erfolgreiche Zukunft unseres Unternehmens», weiss Karl Ammann, Leiter Berufsbildung VAT. Seine Lernenden sind ihm wichtig. Des-





halb engagiert er sich auch im Lehrmeisterverband focusMEM-Ostschweiz als Präsident und ist im Vorstand des Schweizerischen Lehrmeisterverbandes tätig. «So sind wir immer am Puls der Zeit, was die Ausbildungen angeht. Das erleichtert uns, vorausschauend zu planen, unsere Lehrlinge optimal auf ihrem Weg zu begleiten und ihnen das nötige Rüstzeug mitzugeben.»

Die intensive Betreuung ermöglicht eine hohe Ausbildungsqualität. Willkommen sind auch Lernende, welche die Berufsmatura absolvieren möchten. Diese fehlen anstelle eines Tages zwei Tage pro Woche im Unternehmen und benötigen meist mehr Zeit

zum Lernen. Die VAT aber ist überzeugt, dass sich das sowohl für den Auszubildenden wie auch für das Unternehmen lohnt.

Entscheidungsgrundlagen schaffen

Damit interessierte Schüler sich schon früh ein Bild von den zu erlernenden Berufen machen können, bietet das Ausbildungszentrum verschiedene Möglichkeiten zum «Reinschnuppern». Jugendliche aus der Region Werdenberg und dem benachbarten Liechtenstein nehmen dieses Angebot gerne wahr. Mit dem Anlass «Ausbildungspass» können sie gegen Jahresende jeweils an Mittwochnachmittagen an einer Betriebsbesichtigung teilnehmen.

Zudem bietet das Programm FITNA – Förderung der Interessen für Technik und Naturwissenschaften – jährlich insgesamt 36 Schülerinnen und Schüler die Möglichkeit, drei Mittwochnachmittage im Ausbildungszentrum zu verbringen. Sie profitieren von detaillierteren Informationen der Berufsbildner Claudio Reichmuth und Thomas Mayer sowie von den Lehrlingen selber und erhalten Einblick in den Arbeitsalltag. Während dieser Zeit erarbeiten sie an Projektposten selbstständig einen Gegenstand, konstruieren und bauen beispielsweise eine möglichst stabile Papierbrücke oder drehen und bohren einen Würfel.

Auch die Eltern, Familien, Lehrer und Verwandten der Auszubildenden sind bei VAT willkommen: An zwei Tagen der offenen Tür erhalten auch sie einen Einblick in den Lehrbetrieb und die Arbeitsabläufe.

Text: Brigitte Bircher-Schöb

Bilder: Stéphanie Engeler

Anzeige

Wir gratulieren zum Jubiläum.



Über 70'000 Werkzeuge in Spitzenqualität und rund 60'000 Artikel der Befestigungstechnik lösen alle anfallenden Aufgaben. Jahrzehnte lang!

SFS unimarket AG
Werkzeuge/Befestigungstechnik
Nefenstrasse 30
9435 Heerbrugg

werkzeuge@sfs.biz
befestigungstechnik@sfs.biz
www.sfsunimarket.biz

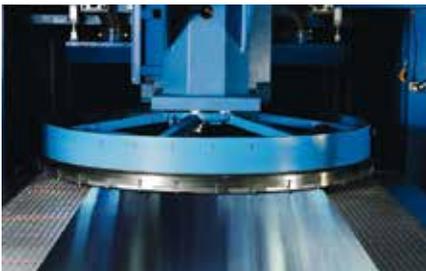
SFS unimarket

**Wir gratulieren VAT und
ihren Mitarbeitern!**



50 JAHRE ERFAHRUNG

und Prozesse nach EN 9100, Garanten für die richtige Lösung



Fräsen mit 3'100mm-Messerkopf



Baugruppe aus Edelstahlplatten



Bauteil aus Luftfahrt-Aluminium

HABA, Ihr richtiger Partner

Als Ihr Partner für sämtliche Plattenlösungen arbeiten wir ausschliesslich mit ausgewählten Lieferanten zusammen, deren Produkte bis in die Legierungsbestandteile und ins Gefüge von uns geprüft und für gut befunden wurden.

Unsere veredelten Stahl- und Aluminiumplatten in verschiedenen Güten und Qualitäten bieten die idealen Voraussetzungen für qualitativ einwandfreie Endprodukte.

Die speziellen HABA-Wärmebehandlungen, die schonenden Oberflächenbearbeitungen und das Zuschneiden ohne Wärmeeinflüsse, sind Garanten für die Masshaltigkeit und Formstabilität auch bei intensivster Bearbeitung.

Mit unseren Tochterfirmen bieten wir über die Landesgrenzen hinaus europaweit Unterstützung.

Was Sie erwarten können:

Sie erhalten von uns gesägte, gefräste, geschliffene Plattenzuschnitte oder fertig bearbeitete Zeichnungsteile genau nach Ihren Vorgaben.

Dank unseren grossen Lagern mit unterschiedlichsten Materialien in den verschiedenen Ländern liefern wir in Rekordzeit.

Mit zertifizierten Prozessen nach Luftfahrtnorm EN 9100 liefern wir auch anspruchsvollste Materialien mit allen Nachweisen und der geforderten Rückverfolgbarkeit.

Bei kniffligen Projekten stellen wir Ihnen unser Netzwerk von Partnerbetrieben in allen Ländern zur Verfügung. Als Generalunternehmer liefern wir Ihnen dadurch termingerecht einbaufertige Baugruppen nach Ihren Zeichnungen.

Ihre Lösung entscheidet:

Sie wollen eine Maschine neu entwickeln, eine bestehende Anlage optimieren oder ein Bauteil wirtschaftlicher fertigen? Nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

Gerne beraten wir Sie bei der Werkstoffwahl und unterstützen Sie bei der Verbesserung Ihrer Herstellprozesse bis hin zu einer optimalen Lösung.

Bei den verschiedenen Operationen wie Laser-, Brenn-, Plasma-, Wasserstrahlschneiden und der CNC-Bearbeitung arbeiten wir ausschliesslich mit ausgesuchten Spezialisten zusammen.

Wenn's eilt, erledigen wir Ihren Auftrag dank kurzen Arbeitswegen zwischen Verkauf, Produktion und Spedition innert 24 Stunden.

Für Sie als hoch qualifizierter Hersteller im Maschinen-, Apparate-, Spezialgeräte-, Vorrichtung-, Werkzeugbau und in der Luftfahrtindustrie leisten wir eine entscheidende Vorarbeit.

- Europaweit über 7'000 zufriedene Kunden vom Lohnfertiger bis zum Grossanlagenbauer / von der Verpackungsmaschine bis zur Formel 1
- Schnelle Lieferfähigkeit dank kurzen Wegen und über 4'000 Tonnen Materiallager mit eigenen Werken in der Schweiz, Italien, Deutschland, Tschechien und Österreich

HABA AG

Gewerbstrasse 6
CH-6330 Cham
T +41 41 748 88 88
info@haba.ch
www.haba.ch





**Wenn
Präzision und
Effizienz Ihr Ziel
ist, sind wir der
Anfang.**

**Gemeinsame Innovation für eine erfolgreiche Zukunft.
RIWAG gratulieren der VAT zum 50-Jahr Jubiläum.**

RIWAG
Präzisionswerkzeuge AG

RIWAG Präzisionswerkzeuge AG
Winkelbüel 4 · CH-6043 Adligenswil
Telefon 041 375 66 00 · Telefax 041 375 66 01
info@riwag-schweiz.ch · www.riwag-schweiz.ch



SCHOCH EDELSTAHL®

Ihr zuverlässiger Lieferant für:

Flansche, Gewinde- und Schweiß-Fittings,
Schneidringverschraubungen,
Armaturen, Kugel- und Ablasshähne

Ihr Spezialist für:

CNC-Dreh- und Frästeile nach
technischer Zeichnung aus Edelstahl,
Duplex, Hastelloy, etc.

Ihr Wertschöpfungspartner für:

Cost Down-Projekte
Logistikkonzeptionen



Edel sei der Stahl...
...und komplett von SCHOCH!®

Schoch Edelstahl GmbH
Ferdinand-Reiß-Straße 1
D-77756 Hausach
Tel. +49 7831 9357 0
www.schoch-edelstahl.de

SEALTECH

Industriestrasse 56, LI-9491 Ruggell

Ihr verlässlicher Partner für O-Ringe



Der Erfolg anderer ist auch unser.

Wir vermitteln Hilfs- und
Fachkräfte – erfolgreich.



Wir lernen bei VAT

Sieben Fragen an zwei von insgesamt 24 junge Menschen, die ihre Lehre bei VAT Vakuumventile AG machen. Andreas Vetsch und Janos Zuberbühler, beide 18 Jahre alt und im vierten Lehrjahr, haben unterschiedliche Berufsziele: Andreas wird Konstrukteur EFZ mit Berufsmatura, Janos macht im Sommer seinen Abschluss zum Polymechniker. Was sie schon jetzt verbindet, ist das Feuer für VAT-Ventile.

Warum eine Ausbildung zum Konstrukteur bzw. zum Polymechniker?

Andreas Vetsch: Ich habe Freude an der Technik und finde mechanisch zusammenhängende Bewegungen sehr spannend. Ich arbeite gerne im Büro, und die Schnuppertage und Informationsnachmittage in verschiedenen Firmen bestätigten meinen Berufswunsch.

Was macht ein Konstrukteur bzw. ein Polymechniker?

Andreas Vetsch: Ich erledige viele kleine Arbeiten, nehme beispielsweise Änderungen an Bauteilen vor. Ich erstelle aber auch häufig verschiedene Vorrichtungen, welche die Arbeit in der Montage vereinfachen, entwerfe für Produkte neue Varianten mit bestimmten Optionen oder optimiere Produkte.

Janos Zuberbühler: Hauptsächlich erstellen wir maschinell Dreh-, Fräs- und Bohrteile.

«Ich lerne immer wieder neue Lösungsansätze und -möglichkeiten kennen.»

Was ist daran besonders spannend?

Andreas Vetsch: Ich lerne immer wieder neue Lösungsansätze und -möglichkeiten kennen. Die Zusammenarbeit mit Mitarbeitern aus verschiedenen Berufsfeldern macht die Ausbildung zusätzlich spannend.

Janos Zuberbühler: Immer wieder die Herstellung anderer, neuer Produkte in Angriff zu nehmen und

Janos Zuberbühler: Mir macht es Spass, mit verschiedenen Materialien zu arbeiten. Ausserdem finde ich es schön, am Abend zu sehen, was ich den ganzen Tag gemacht habe und das Resultat in den Händen zu halten.



*Andreas Vetsch:
«Ich habe mehrere
Ansprechpersonen,
die mir bei allen
Problemen weiterhelfen.»*

dabei zu überlegen, wie man die Aufgabe am besten schafft. Und wenn man dann wirklich alles richtig gemacht hat, ist es toll zu sehen, wie das Teil nach der Produktion eigenständig funktioniert.

Was stellt die grösste Herausforderung dar?

Andreas Vetsch: Während ich neue Ideen suche, muss ich mich immer wieder selbst über neue Möglichkeiten informieren.

Janos Zuberbühler: Bei jedem zu fertigenden Produkt muss man umdenken und sich auf eine völlig neue bevorstehende Aufgabe konzentrieren.

«Als Lehrling bei VAT genießt man eine sehr abwechslungsreiche Ausbildungszeit.»

Wie schwierig ist es, Ausbildung und Freizeit unter einen Hut zu bringen?

Andreas Vetsch: Die Schule erfordert viel Einsatz zuhause, jedoch musste ich deswegen bisher selten auf etwas verzichten. Ich habe immer noch genügend Zeit, die ich mit Freunden und meinen Hobbys verbringen kann.

Janos Zuberbühler: Für mich stellt das glücklicherweise keine grosse Schwierigkeit dar. Ich schaffe es gut, alles miteinander zu verbinden.

*Janos Zuberbühler:
«Mir macht es Spass,
mit verschiedenen
Materialien zu arbeiten.»*

Warum würden Sie eine Ausbildung bei VAT anderen empfehlen?

Andreas Vetsch: Die Ausbildung ist mit Praktika in verschiedenen Abteilungen und Berufen sehr abwechslungsreich. Ich habe mehrere Ansprechpersonen, die mir bei allen Problemen weiterhelfen.

Janos Zuberbühler: Als Lehrling bei VAT genießt man eine sehr abwechslungsreiche Ausbildungszeit und dadurch ein breites Lernspektrum.

Wo sehen Sie sich beruflich in zehn Jahren?

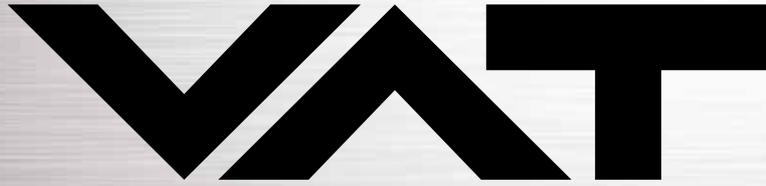
Andreas Vetsch: Ich werde mit Sicherheit ein Studium im Maschinenbau absolvieren und sehe mich in zehn Jahren als Konstrukteur. Das gibt mir die Möglichkeit in Projekten mitzuarbeiten und auch selber Projekte zu leiten. Darauf freue ich mich schon heute!

Janos Zuberbühler: Ich möchte auch dann noch als Polymechaniker tätig sein. Jedoch habe ich vor, mich weiterzubilden, sodass die Arbeit spannend und vielseitig bleibt. Den Bezug zur Werkstatt möchte ich erhalten, könnte mir aber auch vorstellen, in einem Büro zu arbeiten. Ebenso interessieren würden mich Lehrlingsausbildung, Mikrotechnik Maschinenbau, Werkzeugbau oder Industriemeister.

Interview: Brigitte Bircher-Schöb

Bilder: Stéphanie Engeler





**Wir gratulieren herzlich zum
50-jährigen Firmenjubiläum**

MIRAP AG
Moderne Blechbearbeitung
8645 Jona www.mirap.ch

hat engineering gratuliert VAT zu 50 erfolgreichen Jahren.

ihr partner für höchste ansprüche.



Konstruktion und Entwicklung
Berechnungen und Simulationen
Beschaffung und Prototypenbau



hat engineering ag
schlossgasse 2
9320 arbon
switzerland
www.hat-engineering.ch

A genuine success story: **50 Years for VAT**

We extend our congratulations and best wishes for continued entrepreneurial vision, innovative drive and boldness in the exciting decades ahead.

As Executive Search Consultants we are delighted to have been given the chance to contribute to the continuous further development and growth of VAT by identifying, searching and selecting Top Performers in Europe, Asia and the United States during the past 10 years.

Oluf F. Konstroffer, Founder, CEO

Konstroffer & Partner KG
International Executive Search Consultants

Frankfurt · Chicago · Shanghai

www.konstroffer.com



Weltmarktführer in Vakuumventilen

**Was vor 50 Jahren im St.Galler Rheintal auf kleinsten Raum begann, ist heute der Weltkonzern VAT Vakuumventile AG. Perfektion, Weitsicht und Taten-
drang sowie das stete ambitionierte Streben nach mehr brachten das Unternehmen an die Spitze der Hightech-Branche. Dadurch wurden seine Vakuumventile weltbekannt und begehrt. So sehr, dass anstelle des Begriffes «Vakuumventil» heute rund um den Globus immer häufiger «VAT» verwendet wird.**

Zur VAT-Produktion gehören aktuell weltweit vier Standorte, die beiden Hauptwerke Haag und Malaysia werden durch Fertigungsstätten in Rumänien und Taiwan ergänzt. Dieser Ausbau der Produktion stellt mehr Nähe, Flexibilität und kurze Durchlaufzeiten sicher. Von den insgesamt 13 Verkaufsniederlassungen haben zehn ein eigenes Servicecenter. Produktmanagement, Forschungs-, Entwicklungs- und Innovationsstandort ist die VAT Schweiz in Haag.

Die neue Unternehmensstrategie hat zur Folge, dass sich die VAT-Gruppe noch globaler ausrichten wird.

Bereits heute werden mehr als 90 Prozent der Produkte ausserhalb Europas installiert. Vor allem Asien steht dabei im Fokus. Bereits vor zwei Jahren hat VAT in Malaysia ein neues Produktionswerk eröffnet, das rund hundert Mitarbeitende beschäftigt. Tendenz steigend.

Da der Hauptumsatz der VAT in US-Dollar erwirtschaftet wird, ist es zudem wichtig, immer mehr Volumen in einer Lokalwährung zu produzieren, die an den US-Dollar geknüpft ist. Mit ein Grund, weshalb das Werk Malaysia in Zukunft ausgebaut werden soll.





VAT Malaysia

Zukunftsvisionen:

Kernkompetenzen und Innovationen

Innovation – dauernde Verbesserung von Verfahren wie auch die Entwicklung neuer Techniken – steht bei VAT seit Beginn an oberster Stelle und wird stets prioritär behandelt. Um auch in Zukunft erfolgreich zu sein, will sich das Unternehmen aber nicht mehr ausschliesslich auf Vakuumventile konzentrieren, sondern auch neue Geschäftsfelder bearbeiten und auch hier die Innovations- und Leistungsfähigkeit der VAT unter Beweis stellen.

VAT Rumänien



Grosses Potenzial sieht das Unternehmen im Servicegeschäft: Über 500 000 VAT-Hochleistungsventile sind weltweit im 24-Stunden-Einsatz. Daher ist ein kompetenter und umgehender Service vor Ort von grosser Bedeutung. «Wir wollen unsere weltweite Präsenz verstärken und jederzeit den einwandfreien Betrieb unserer Produkte beim Kunden gewährleisten», so das ehrgeizige Ziel der Geschäftsleitung.

Weiter sollen die Produktion und der Vertrieb von kleinen Kammern mit bereits eingebauten Ventilen gefördert und zu einem wesentlichen Wachstumspfad ausgebaut werden. Als drittes Standbein setzt VAT künftig verstärkt auf die Tochterfirma COMVAT und deren Membranbälge sowie Federelemente für Benzineinspritzsysteme für die Firma Bosch.

«Haag bleibt Motor der VAT-Gruppe»

Auch wenn sich die VAT immer mehr zu einem internationalen Unternehmen hin entwickelt, bleibt Haag und damit die Schweiz als Hauptsitz zentral. Denn die vielen langjährigen Mitarbeiter aus dem schweizerischen und österreichischen Rheintal liefern die Innovationen, die es braucht, um die Spitzenposition am Weltmarkt halten zu können.

Die in der Schweiz herrschende Kultur, die stets nach Verbesserung strebt, ist massgeblich am Erfolg von VAT beteiligt. Davon sind sowohl die Geschäftsleitung wie auch der Verwaltungsrat überzeugt. Am Standort in der Schweiz will CEO Heinz Kundert deshalb nicht rütteln: «Haag bleibt der Motor der VAT-Gruppe. Der Standort ist essenziell für VAT. Die Kombination aus Innovationskraft, Fachwissen, Verlässlichkeit, Präzision und Passion ist hier einzigartig.»

Text: Brigitte Bircher-Schöb

Bilder: Stéphanie Engeler

Vakuumventile für besondere Einsätze

Auch wenn kaum ein VAT-Ventil gleich ist wie das andere: Manche Aufträge erforderten in den vergangenen 50 Jahren ganz besondere Masstäbe. Wortwörtlich. Nicht nur die technischen Herausforderungen, welche an die Konstrukteure und Ingenieure gestellt werden, sind massiv: Auch in Sachen Grösse und Gewicht sind immer wieder innovative Lösungen in der Produktion und zwangsläufig auch in der Spedition gefragt.



Das grösste von VAT bisher produzierte Schieberventil wird für das Projekt ITER genutzt.

Grösster VAT-Schieber

Für das Projekt ITER hat VAT das bisher grösste Schieberventil hergestellt. Genutzt wird dieses Transferventil in einer Beschichtungsanlage für Mikrokugeln im μm -Bereich.

Die besonderen Herausforderungen zur Herstellung eines solch aussergewöhnlichen Ventils stellten sich bereits bei der Suche nach neuen Lieferanten: Sie mussten gewährleisten, Fertigungsmöglichkeiten in dieser Grössenordnung überhaupt durchführen zu können. Die Bodenbelastung einerseits sowie die Traglast des Krans für den Transport aus der Montage andererseits wurden ebenfalls bis ans Limit ausgeschöpft. Hinzu kam der Zeitdruck: Sieben Monate mussten für die Herstellung und die Lieferung genügen. Seither funktioniert das Ventil einwandfrei – ein grosser Erfolg für VAT.

«Bodenbelastung und Tragkraft wurden bis ans Limit ausgeschöpft.»

Fakten zum grössten bisher gebauten VAT-Schieber:

Länge 7.1 Meter

Breite 2.4 Meter

Dicke 0.55 Meter

Gewicht 5 Tonnen

Grossventil für Weltraumsimulation

Dieses Grossventil mit Durchmesser 1.6 Meter hat VAT im Frühjahr 2011 angefertigt. Für den Kunden in den USA wurde das Ventil mit 2740 Kilogramm Eigengewicht und zusätzlichen 1055 Kilogramm Verpackungsmaterial per LKW und Schiff nach San Francisco versandt. Mit einer Gesamthöhe von 5.76 Meter stellte sich den beteiligten Teams auch bei der Herstellung und des Versandes dieses Vakuumventils so manche logistische Herausforderung.



Ein Ventil für die Weltraumsimulation – spannender Auftrag aus den USA.



Schmiedewerke Gröditz
GmbH · seit 1779 · Edelstahl



ALLES AUS EINER HAND

...aus Baustählen bis hin zu nichtrostenden Stählen / Austeniten produzieren wir...

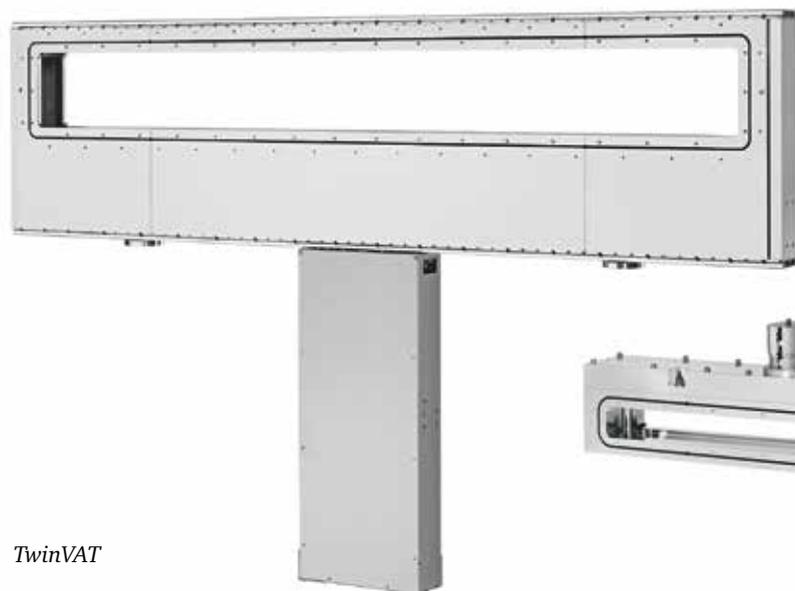


...nahtlos gewalzte **RINGE** – rechteckig oder profiliert

...in unbearbeiteter bis hin zu einbaufertiger Ausführung



www.stahl-groeditz.de
vertrieb@stahl-groeditz.de



TwinVAT



FlapVAT

Neue Ventile öffnen neue Märkte

Die Ventile TwinVAT und FlapVAT sind junge Produkte, die sich in kürzester Zeit zum Erfolg entwickeln konnten. Sowohl in der Produktion wie auch in der Montage mussten eigens für diese Ventiltypen grössere Hallen mit speziellen Einrichtungen zum Handling dieser 3 Meter x 2 Meter grossen und bis zu 400 Kilogramm schweren Produkte gebaut werden. Der lange und aufwendige Spezifikationsprozess hat sich gelohnt: VAT konnte damit neue, marktführende und internationale Kunden gewinnen.

TwinVAT wird an Produktionsanlagen zur Herstellung von Displays und Flachbildschirmen eingesetzt und kam erst 2014 auf den Markt. Nach ei-

ner ausgiebigen Evaluationsphase bei einem Key Account ist im Frühherbst die erste Serienbestellung über 37 Ventile eingegangen. Tendenz für 2016 stark steigend.

Das Ventil FlapVAT dient der Herstellung von Solarpanels. Von 40 Stück im «Solar-schwachen» Jahr 2014 verkauften ist die Zahl 2015 substanziell auf 530 angestiegen – diese Vervielfachung konnte von VAT gut gemeistert werden, was für die Ramp-up-Tauglichkeit des Unternehmens spricht.

Text: Brigitte Bircher-Schöb

Bilder: VAT

Anzeige



Ihr Dienstleister für Stahl und Metall

stürmsfs bietet Ihnen ein umfassendes Sortiment in Aluminium, Stahl und Edelstahl sowie weitreichende Bearbeitungsleistungen wie Sägen, Bohren/Klinken, Brennschneiden, Blechzuschnitte und präzise Finisarbeiten. Minimieren Sie Ihren Aufwand, senken Sie Ihre Prozesskosten, konzentrieren Sie sich voll und ganz auf Ihr Kerngeschäft – kurz: nutzen Sie unsere umfassenden Services zu Ihrem Vorteil.

stürmsfs ag · Langrütistrasse 20 · CH-9403 Goldach · www.stuermsfs.com · info.ch@stuermsfs.com

stürmsfs



„VAT ist für uns ein wichtiger Kunde. Wir legen Wert auf eine langjährige Geschäftsbeziehung.“

*Stark Spannsysteme GmbH
Roland Kiefer, GF*



„Als Vertretung der Roemheld Gruppe in der Schweiz steht die langjährige Erfahrung in der Spanntechnik und die Kundenzufriedenheit im Vordergrund.“

*FN Niederhauser AG,
Vertretung CH
Roland Helfenstein, GF*

STARK - ...weil Nullpunktspannen den Fertigungsvorsprung bringt!

WIR GRATULIEREN

der VAT Vakuumventile AG herzlich zum 50jährigen Firmenjubiläum und danken für die gute und langjährige Zusammenarbeit.

STARK Spannsysteme GmbH
Kommingerstraße 48, A - 6840 Götzis
Telefon: +43 5523 / 647 39 - 0
Fax: +43 5523 / 647 39 - 7
E-Mail: info@stark-inc.com



ROEMHELD
HILMA ■ STARK



NIEDERHAUSER
SPANNTÉCHNIK UND SYSTEME

www.roemheld-gruppe.de · www.stark-inc.com · www.niederhauser.ch



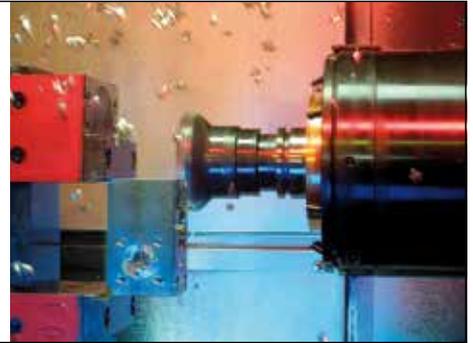
«Nur hohe Ansprüche bringen uns weiter»

Qualität, Sauberkeit und Zuverlässigkeit sind für den Weltmarktführer VAT Vakuumventile AG unerlässlich. Und selbst wenn die Kunden immer anspruchsvoller werden: Sie sollen nicht nur zufrieden, sie sollen begeistert sein.





Seez-Mechanik GmbH
Omagstrasse 3 | 8887 Mels
T +41 (0)81 710 45 00
seez@spin.ch | www.seez-mechanik.ch



Ihr Partner für CNC-Fräsbearbeitung
Herzliche Gratulation der Firma VAT zum 50-Jahre Jubiläum



sele

automatisch geniessen

Betriebsverpflegung mit Vielfalt. Teil- und Volloperating, Vermietung und Verkauf von Automaten, Technischer Service, Lieferung von Füllprodukten für Automaten und Nespresso-Produkten.

www.sele-ag.li



Hochpräzise, langlebige Führungselemente in Standard oder nach Zeichnung hergestellt.

Individuell und wirtschaftlich.

SUVAG

SUVAG Vertriebs AG
Rothusstrasse 17
CH-6331 Hünenberg

Ein Unternehmen der STEINEL Normalien AG



**HOLEN
SIE MEHR AUS
IHREN
MASCHINEN
RAUS.** www.strub-lube.ch

STRUB
SWISS TRIBOLOGY



Dr. Andreas Scheibe,
Leiter Corporate Quality

Die hochsensiblen Vakuumventile werden im Reinraum hergestellt und geprüft. Alle wichtigen Arbeitsschritte sowie sämtliche Testdaten werden aufgezeichnet. 20 Mitarbeiter der Corporate-Quality-Abteilung und weitere 30 Qualitätsentwickler in den Abteilungen verantworten die Sicherstellung der Qualitätsstandards, damit interne Prozesse ordentlich ablaufen, richtige Ergebnisse erreicht werden und die Lieferanten die vereinbarten Qualitätsparameter einhalten. Der Leiter der Corporate Quality VAT, Andreas Scheibe, hat eine besonders fordernde Aufgabe.

«Unsere Ventile müssen unterschiedlichen extremen Anforderungen standhalten.»

Andreas Scheibe, Sie tragen eine enorme Verantwortung. Was ist das Reizvolle an Ihrem Beruf als Qualitätsverantwortlicher?

Jeder Tag hält neue, spannende Herausforderungen bereit. Ich muss immer neue Anforderungen angehen und umsetzen, das macht Freude und Spass.

In vielen Branchen verliert Qualität an Bedeutung, der tiefe Preis ist wichtiger. Wie gehen Sie damit um und welche Anforderungen stellen sich dabei?

Auch in unserem Markt finden sich Produkte, die günstig übers Internet verkauft werden. Unsere Ven-

tile müssen unterschiedlichen extremen Anforderungen standhalten. Das kann der Einbau in komplexe Anlagen oder die Verwendung in Prozessen mit hochaggressiven Medien sein, beispielsweise beim Ätzen. Würden unsere Ventile versagen, wäre das eine Katastrophe für unsere Kunden. Das darf nicht passieren. Deshalb – Qualität ist oberstes Gebot, Qualität geht vor Preis.

Wie schwierig ist es, beim herrschenden Preisdruck die Qualität zu halten?

Der Preisdruck ist, auch bei uns als Marktführer, gewaltig. In der heutigen Globalisierung laufen grosse Konsolidierungsprozesse ab. Dadurch sind wir dem Marktdruck noch mehr ausgesetzt, dem müssen und wollen wir uns stellen. Da hat nur derjenige eine Chance, der hervorragende Produkte liefert. Über Rationalisierungen und Verbessern der Prozesse sind wir deshalb ständig bemüht, einen Kostenvorteil zu erzielen und dem Kunden ein Stück davon weiterzugeben.

Wie ist es möglich, immer noch mehr einzusparen?

Kaizen – diese japanische Lebens- und Arbeitsphilosophie steht für eine kontinuierliche Verbesserung. Dafür, jeden Tag immer alles zu hinterfragen. Das entspricht auch unserer Unternehmensphilosophie. Die Mitarbeiter sind dabei stark gefordert, sie tragen Kaizen. Es geht um «praktische» Lösungen, zum Beispiel wie Produktionsabläufe durch Arbeitsplatz-

LPW High Purity

gratuliert zu 50 Jahre VAT



GLÜCKWUNSCH



LPW High Purity bietet Feinstreinigungslösungen für höchste Ansprüche in der Medizintechnik, der optischen Industrie, der Halbleiterindustrie sowie artverwandten Branchen. Neben den klassischen verfahrens- und waschmechanischen Reinigungsprozessen ist das zum Patent angemeldete Verfahren der CNp-Technologie (Cyclic Nucleation process) die zukunftsweisende Technologie, um Anforderungen höchster Reinheit nachhaltig zu erfüllen.



www.lpw-reinigungssysteme.de



zurMarke®



avasis

inspiring PLM solutions

Vakuum? Aber nicht beim Prozess Know-how!

Innovative High Tech Vakuumventile fordern Transparenz und intelligente Lösungen im gesamten Entwicklungs- und Herstellungsprozess. So setzt VAT seit Jahren auf das Wissen und das Product Lifecycle Management (PLM) von avasis.

avasis AG
Gemperenstrasse 26
CH-9443 Berneck
T +41 71 737 99 22

avasis GmbH
Untere Laube 30
D-78462 Konstanz
T +49 7531 282 7783

info@avasis.biz
avasis.biz



anpassungen optimiert werden können. Dank vielen kleinen, auf den ersten Blick vielleicht unscheinbaren Ideen kann eine beachtliche Menge eingespart werden.

Wie kann ein weltweiter Marktführer noch besser werden?

Es braucht Mitarbeiter, die etwas bewegen wollen. Die mit dem bisher Geleisteten nie ganz zufrieden sind. Sie sind das zentrale Element. Wir haben Mitarbeiter, die liefern täglich neue Ideen. Manche davon werden Ideen bleiben, vieles aber wird direkt umgesetzt. Wir sind als Unternehmen nicht starr aufgestellt – VAT bietet die Möglichkeit, auszuprobieren, zu testen. Die schöpferische Atmosphäre haben wir und wollen wir behalten. Teamförderung ist diesbezüglich sehr wichtig, das ergibt neue Impulse. Unsere Mitarbeiter müssen aber auch sehr selbstständig und verantwortungsbewusst arbeiten und unsere Philosophie leben.

«Die totale Sauberkeit ist momentan unsere grösste Herausforderung.»

Welche sind aktuell die grössten Herausforderungen bezüglich Qualität?

Die zentralen Herausforderungen kommen aus dem Bereich der Halbleiterindustrie: Die Leistung von Computerchips steigt immer weiter an. Das ohnehin bereits extrem feine Netz von Leiterbahnen wird immer noch feiner. Wir kommen in Bereiche, in denen es keinerlei Unsauberkeit oder Partikel mehr verträgt – wir bewegen uns im Nanometerbereich. Was vor fünf Jahren noch akzeptiert wurde, ist heute schlicht nicht mehr tolerabel. Diese totale Sauberkeit ist momentan unsere grösste Herausforderung.



Für die Produktion benötigt die VAT hochwertige Materialien von Zulieferern. Auch da muss die Qualität stimmen. Ein Problem?

Rund die Hälfte der Bestandteile kaufen wir zu. VAT hat einige Hundert Lieferanten im Umkreis von etwa 150 bis 200 km, 30 davon sind Schlüssellieferanten. Diese müssen selber so genau und sauber arbeiten wie wir. Es wäre schlicht unmöglich, jedes eingekaufte Teil zu kontrollieren. Deshalb ist eine intensive und vertrauensvolle Kooperation mit unseren Lieferanten eine absolute Bedingung für den Erfolg.

Dieses Vertrauen zahlt sich aus?

Die Performance unserer Lieferanten wird natürlich genau überwacht, und sie erhalten ein monatliches Feedback. Wir wählen sie nach klaren Anforderungsprofilen aus. Spezialisten von VAT schauen sich in einem zweiten Schritt vor Ort alles genau an und kontrollieren Prozesse sowie Aufzeichnungen über die Produktion. Die ersten Lieferungen werden bei VAT überprüft, zudem machen wir regelmässig Stichproben. Vertrauen muss man sich verdienen und fortlaufend wieder verdienen – da geht es uns mit unseren Kunden nicht anders.

VAT-Lieferant zu sein, ist also eine Qualitätsauszeichnung.

VAT ist ein stark fordernder Kunde. Qualität, Preis und Termine müssen stimmen. Nur so können wir gute Produkte herstellen und an unsere Kunden weitergeben. Viele Lieferanten bestätigen, dass sie dank unserer Ansprüche heute selber zu Marktführern geworden sind.

Welche wichtigsten Qualitätskriterien müssen Vakuumventile von VAT erfüllen?

Vakuumdichtheit, Haltbarkeit, Zuverlässigkeit. Im Versuchslabor werden die Ventile einer strengen Prüfung unterzogen, auch über die normale Verwendbarkeit hinaus. Dass der Kunde ein perfektes Produkt erwartet, ist selbstredend und muss selbstverständlich sein – ohne Wenn und Aber.

Ist die Schweiz als Standort ein gewisses Qualitätssiegel?

Sicher, die Schweiz wird mit Hightech und Zuverlässigkeit in Verbindung gebracht. Das ist für uns sehr wichtig, und dem tragen wir tagtäglich Rechnung.

Welchen Stellenwert hat eine ISO-Zertifizierung?

ISO ist für mich wie eine Qualifikationsbestätigung, um im Markt bestehen zu können. Wer zertifiziert ist, hat seine Hausaufgaben gemacht. Das ist eine Voraussetzung – aber längst keine Garantie! Nach dem Zertifikat muss der Beweis folgen; nur die Leistung zählt.

Zeitdruck – grundsätzlich ein gutes Zeichen für ein Unternehmen?

Eine gute Auftragslage ist natürlich eine angenehme Situation; dies zu managen ist jedoch sehr anspruchsvoll und von einem guten Lieferantennetzwerk abhängig. Das Halbleitergeschäft ist sehr zyklisch, die Planung schwierig. Aber unsere Lieferanten kennen uns und unterstützen uns vorbildlich.

Gab es schon Schwierigkeiten mit der Qualität von Produkten?

Obwohl wir unsere Produkte genau überwachen, kann bei solch grossen Produktionszahlen schon mal etwas passieren. Das ist nicht gänzlich auszuschliessen. Besonders wichtig sind dann die professionelle Abwicklung und das Bestreben, Lösungen möglichst schnell zu finden und den Kunden zu überzeugen.

Welche Produkte sind besonders «heikel»?

Ventile für die Halbleiterindustrie im High-End-Segment. Die grossen Anforderungen an Präzision und Sauberkeit sind immens und wichtiger denn je. Das ist aufwendig, aber das muss es uns wert sein.

Wie halten Sie die Qualität international unter Kontrolle?

In jeder Einheit des Unternehmens arbeitet ein Qualitätsverantwortlicher. Er sorgt für die Einhaltung der Qualitätsparameter. Die Corporate Quality in Haag koordiniert das Ganze international und überwacht somit auch unsere Produktionsstandorte Rumänien und Malaysia. Dabei gelten die gleichen Standards wie hier in der Schweiz. Mitarbeiter durchlaufen ein Trainingsprogramm, VAT-Lehrlinge verbringen ebenfalls einen Teil der Ausbildungszeit in der Qualitätsabteilung. Qualität ist vor allem auch eine Denkhaltung – überall bei VAT.

Interview: Brigitte Bircher-Schöb

Bilder: Stéphanie Engeler



SCHÖPF

Hauptstrasse 65
A-6719 Bludsch
Tel. +43 5550 / 21 8 40

Fertigungstechnik GmbH
www.schoepf-fertigungstechnik.at



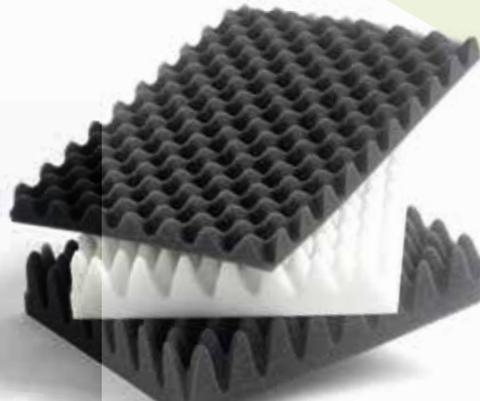
Wir entwickeln und fertigen kundenspezifische Lösungen im Bereich Elektronik für VAT und für Sie – wir beraten Sie gerne



Industriering 35, FL-9491 Ruggell, Tel. +423 373 43 91, Fax +423 373 43 92, www.oehrielectronic.li, info@oehrielectronic.li



Verpackung und Logistik
aus einer Hand



Equisa AG | Gewerbeweg 28 | FL-9486 Schaanwald | Tel. 00423 375 88 77 | Fax. 00423 375 88 75 | www.equisa.li | info@equisa.li

Geräte und Dienstleistungen in der Reinraumtechnik



- Qualifizierung entsprechend ISO 14644 / VDI 2083
- Fertigungsoptimierung
- Strömungsvisualisierungen



CCI – von Kalden GmbH

Maybachstrasse 9
70771 Leinfelden

Tel.: +49(0)711/699 767-0
E-Mail: Info@cci-vk.de



- Nebelgeräte
- Partikel-Visualisierungs-Lampen
- Partikelzähler für Messungen in der Luft und auf Oberflächen

Seit mehr als 10 Jahren Partner der VAT

Pichler & Strobl
G M B H

Customer-focused innovation.

Landstraße 20, A 5102 Anthering
Tel: +43 (0) 6223/2990 • Fax: DW-2960
Mail: office@pichler-strobl.at • www.pichler-strobl.at

> Präzision > Qualität > Erfahrung
> Innovation > Zuverlässigkeit > Visionen für die Zukunft

Wir gratulieren zum
50-jährigen Jubiläum...



... und bedanken uns für die
25-jährige Partnerschaft
und das entgegen-
gebrachte Vertrauen.

 **MAKINO**

Gratulation

zu 50 Jahre VAT Vakuumventile AG. WEFAG dankt für die langjährige Zusammenarbeit und wünscht weiterhin viel Erfolg.

Der CNC Generalunternehmer www.wefag.ch

WEFAG

«Im weltweiten Service schalten wir einen Gang höher»

Ein Marktleader, wie die VAT Vakuumventile AG einer ist, will es bleiben. Neben dem Kerngeschäft der Vakuumventile soll in Zukunft auch der Bereich Serviceleistungen weltweit ausgebaut werden. Das bringt gleich mehrere Vorteile und Chancen mit sich.

«Wer an die VAT denkt, soll nicht nur unsere hochwertigen Produkte präsent haben, sondern verstärkt auch an den hervorragenden Service denken», so das erklärte Ziel von Ronald Pschenitschnigg, Leiter Global Services. Gar von einem neuen Kerngeschäft spricht er. Zusätzliche Tätigkeitsfelder steigern den Unternehmenswert, Wachstum wiederum erfordert den Ausbau neuer Geschäftssegmente.

Rund eine halbe Million VAT-Ventile sind aktuell alleine im Halbleitermarkt im Einsatz – konservativ geschätzt. Das sogenannte «Aftermarket-Potential» ist somit enorm, wurde bisher aber wenig beachtet. Doch was bedeutet das konkret? «VAT wird weltweit ihre Serviceorganisationen verstärken und ausbauen. Im kommenden Jahr sollen 20 neue Mitarbeiter eingestellt und die 45 teilweise langjährigen Mitarbeiter auf die neuen Serviceleistungen geschult werden», erklärt Ronald Pschenitschnigg. «VAT geht aufgrund der Marktentwicklung das Thema Service nun proaktiv an.»



«Der VAT-Fachmann ist künftig näher am Kunden.»

Näher am Endkunden

Bisher hat VAT ihre Produkte wie auch die Ersatzteile hauptsächlich an sogenannte OEMs, Original Equipment Manufacturers (Erstausrüster), verkauft. Diese OEMs beliefern jedoch längst nicht alle Kunden, die Vakuumventile verwenden. Einige sind für grosse OEMs beispielsweise schlicht zu klein, für VAT jedoch durchaus interessant. Diese Endkunden und Betriebe will das Haager Unternehmen nun weltweit direkt bedienen und so weiter wachsen.

Die Vorteile, auch im Bezug auf den Service, liegen auf der Hand: Vermehrt den direkten Weg zu gehen hilft, die Kundenbedürfnisse besser kennenzulernen und die Abnehmer auch mit einzigartigen Serviceleistungen zufriedenzustellen. Der VAT-Servicearbeiter ist in der Lage, den Kunden vor Ort optimal zu beraten und ihn auf neue, innovative Produkte

aufmerksam zu machen. Ein Beispiel: Ältere Anlagen können durch das Ersetzen eines alten Ventils durch eines aus der neuesten Ventiltechnologie auf ein neues Level gehoben werden. Die Anlagen werden dadurch leistungsfähiger und auch rentabler. Die Anschaffung einer komplett neuen Anlage kann unnötig werden.

Leistungsfähig und aktuell dank Top-Service

Ersatzteillieferungen, Reparaturen, Revisionen – der VAT-Fachmann ist also künftig näher am Kunden. Ronald Pschenitschnigg: «Wir haben auch bis anhin Reparaturen ausgeführt, wenn ein Ventil ins Werk zurückgekommen ist, sind diesem Bereich aber nicht aktiv nachgegangen. Neu werden wir genau da ansetzen und investieren.»

Innovation und Kundenfertigung als Schlüssel zum Erfolg

Das Appenzeller Familienunternehmen WALSER+CO.AG in Wald AR steht für technologisch ausgereifte Lösungen in Edelstahl. Ab dem ersten Konstruktions-schritt überzeugen die Produktentwicklungen mit wirtschaftlicher und qualitativ hochstehender Fertigung. Als mutige Querdenker bieten die Spezialisten von WALSER+CO.AG den Kunden stets innovative Lösungen für anspruchsvolle Produkte an. Von der Idee, über den Entwicklungs- und Designprozess bis zur kompletten Montage des kundenspezifischen Produkts.

WALSER+CO.AG investiert kontinuierlich in Technologie und Prozessoptimierung. Das Resultat ist ein umfangreiches Fertigungsengineering, welches durchgehend auf die hauseigene, moderne Produktion bis zur Montage adaptiert ist.

Nachhaltige Aus- und Weiterbildung sieht WALSER+CO.AG als Schlüsselfaktor für Wettbewerbsfähigkeit. Die Mitarbeitenden werden laufend geschult und damit aktuelles Fachwissen auf hohem Niveau sichergestellt. Auch die Lehrlingsausbildung nimmt einen hohen Stellenwert ein. WALSER+CO.AG bildet junge Leute zu Anlagenbauern, Polymechanikern, Konstrukteuren und kaufmännischen Angestellten aus und ermöglicht ihnen so den ersten Schritt in eine erfolgreiche Berufskarriere.

Ob Warmwasser im Haushalt, Abfallentsorgung in Städten, Ausstattungselemente in der Bahn, zuverlässige Medizinalinstrumente, sichere Trinkwasseraufbereitung oder Komponenten für die Vakuum und Halbleiter-Industrie – WALSER+CO.AG Lösungen garantieren Funktionalität und Sicherheit in Schweizer Qualität.

METALL-Technik Elektr.-HEIZ-Technik APPARATEbau

Lösungen in EdelSTAHL



WALSER+CO.AG

CH-9044 Wald AR

Tel. +41 (0)71 878 78 78

info@walser-ag.ch

www.walser-ag.ch

Kombinierte Heiz- und Metall-technik für eine professionelle Gesamtlösung



Unsere Märkte

- Maschinen- und Apparatebau
- Elektroapparate-Gehäusebau
- Labor- und Medizinaltechnik
- Railindustrie
- Halbleiterindustrie
- Vakuumtechnik
- Haustechnik



Doch warum ist es für ein erfolgreiches, marktführendes Unternehmen wichtig, Service und Segmente zu erweitern? «Die Ausweitung unserer Tätigkeiten und der neue Fokus auf die Endkunden bringen Know-how in der praktischen Anwendung unserer Vakuumventile, mehr Verständnis für die Wünsche

unserer Kundschaft und eine höhere Kundenbindung. Dadurch versprechen wir uns zugegebenermassen auch einen etwas grösseren Druck auf die OEMs. Wenn der Endkunde nämlich auf VAT-Vakuumventile besteht, weil er restlos von Produkt und Service überzeugt ist, werden die OEMs darauf eingehen und entsprechend handeln.»

Win-win-Situation für Kunden und Hersteller

Die Ansprüche der Kunden verändern sich laufend – und darauf muss jeder Lieferant kritischer Komponenten, auch VAT, reagieren. Die Nachfrage nach spezifischen Lösungen, Produkteexklusivität und Patenten ist vor allem in den vergangenen fünf Jahren stark gestiegen. Der Wettbewerbsdruck unter den Herstellern, vor allem von Produkten wie Displays, ist enorm. Sie wollen direkt an ihren Lieferanten dran sein, wollen bis ins Detail wissen, was wo eingebaut ist. Sie definieren für kleinste Teile ihre eigenen Kriterien. «Eine direktere, festere Bindung und das Verständnis für ihre Probleme und Anforderungen helfen uns auch hier, VAT im Markt weiter zu verankern. Unsere Technologien und Leistungsmöglichkeiten müssen verstärkt auf Kunden ausgerichtet werden, die spezifische Lösungen fordern. Vor allem in Asien und den USA, wo die einflussreichen und entscheidenden Unternehmen der Hightech-Branche angesiedelt sind, wird dieser Netzwerkausbau zunehmend wichtig.»

Text: Brigitte Bircher-Schöb

Bilder: VAT

Anzeige

50 Jahre VAT Vakuumventile AG Wir gratulieren zum Firmenjubiläum!

Mit Zuverlässigkeit und Innovationen ist **VAT Vakuumventile AG** zu einem internationalen, renommierten Unternehmen gewachsen.

Wir wünschen weiterhin viel Erfolg!

Parker Hannifin Schweiz



ENGINEERING YOUR SUCCESS.

www.parker.com/ch

Das Prinzip Sonne

Wir sind acht Milliarden Menschen auf diesem Planeten, Tendenz steigend. Wie werden wir uns in Zukunft ernähren? Woher bekommen wir sauberes Wasser? Und woher die Energie, um unseren Lebensstandard zu halten? Kohle und Öl fallen langfristig aus, wenn uns nicht bald die Luft ausgehen soll. Da sind wir uns wohl einig. Wind, Sonne und Wasserkraft, die erneuerbaren Energiequellen, müssen weiter ausgebaut werden, keine Frage. Doch sie alle werden kaum reichen, um unseren immer weiter steigenden Energiebedarf zu stillen, die Schwerindustrie, die Megastädte mit ihren 50 bis 60 Millionen Menschen? Und wenn es auch kein Strom aus Atomkraftwerken sein soll, was dann? Dann bleiben nicht mehr viele Optionen. Oder doch?

Was wäre, wenn es gelänge, nicht allein die Wärmestrahlung der Sonne einzufangen, sondern den Motor unseres Zentralgestirns nachzubauen? Wenn es gelänge, Atome zu verschmelzen, statt wie bisher üblich zu spalten? Die Idee ist so brillant wie nicht neu. Albert Einstein hat «das Prinzip Sonne» kurz und prägnant formuliert: Bei der Verschmelzung zweier Atome wird Energie frei, sehr viel Energie. Nimmt man etwa die beiden Wasserstoffatome Deuterium und Tritium als Brennstoff, dann entstehen bei ihrer Fusion ein Heliumkern und ein hochenergetisches Neutron, das seine Energie in Form von Wärmeenergie abgibt. Bei der Kernfusion werden somit grosse Mengen nutzbarer Energie freigesetzt: Ein Gramm Brennstoff könnte in einem Kraftwerk 90 000 Kilowattstunden Energie erzeugen – die Verbrennungswärme von elf Tonnen Kohle.



Das Versprechen ist also gigantisch. Darum haben sich 2006 die europäischen Nationen mit China, Indien, Japan, Korea, Russland und den USA zum ITER-Projekt zusammengeschlossen. Gemeinsam wollen sie den Beweis antreten, dass sich mittels Fusion verlässlich Energie erzeugen lässt, messbar in Megawatt. Das ITER-Projekt gilt heute als die grösste internationale Forschungsk Kooperation weltweit. Das Wort Iter kommt aus dem Lateinischen und bedeutet «der Weg»: Der Weg hin zu einer neuen Energiequelle.

Gebaut wird der «Sonnenofen» im Süden Frankreichs, rund 70 Kilometer nördlich von Marseille. Eine 90 mal 130 Meter grosse Baugrube markiert das Herzstück des Projekts; hier wird derzeit das Fundament für den ITER-Tokamak gelegt. Tokamak ist ein russisches Akronym und bedeutet Toroidale Kammer mit Magnetspulen: Riesige supraleitende Magnetspulen umschliessen eine 20 mal zehn Meter grosse Vakuumkammer, in der das Plasma aus Deuterium und Tritium gezündet wird. Angefeuert wird es dazu von zwei verschiedenen Radiofrequenzheizungen und einer Neutralteilchenheizung. Zusammen treiben sie die Temperatur in der Brennkammer auf über 150 Millionen Grad Celsius hoch und bringen die Moleküle zur Kollision. Jetzt kommen die Magnete ins Spiel: Sie dienen in erster Linie dazu, die heisse Atomsuppe von den Wänden der Brennkammer fernzuhalten. Dennoch ist die Wahl der Wandmaterialien in einem Fusionsreaktor mitentscheidend für den Erfolg der Mission, da trotz des magnetischen Einschlusses Wärmeflüsse von bis zu 20 MW/m² auftreten können. Bei ITER setzt man auf Beryllium und Wolfram.

Die potenzielle Energiebilanz der Kernfusion ist eines der attraktiven Argumente, warum sich insgesamt 35 Nationen unter dem ITER-Banner ver-

sammelt haben. Die weiteren grossen Vorteile der Fusion liegen in der Tatsache, dass sie keine langlebigen radioaktiven Abfall generiert. Tritium hat eine Halbwertszeit von zwölf Jahren, was bedeutet, dass nach 50 Jahren die Radioaktivität von ausgetauschten Komponenten so weit abgeklungen ist, dass sie wieder in den Reaktor integriert werden können. Die Endlagerdebatte hätte sich damit erübrigt. Auch kann es in einem Fusionsreaktor zu keiner nuklearen Kettenreaktion kommen. Die physikalischen Grundlagen der Kernfusion und ihre technische Umsetzung lassen dies nicht zu.

«Mitte dieses Jahrhunderts sollte die Welt Fusionsstrom beziehen können.»

Den Prototypen einer neuen Energiequelle gibt es freilich nicht umsonst: Die Baukosten für ITER liegen bei rund 15 Milliarden Euro, was in der Welt der Wissenschaft eine durchaus grosse Summe ist – nicht aber auf dem Energiemarkt. Auch wird es noch eine Weile dauern, bis Fusionskraftwerke CO₂-freien Strom in die Netze einspeisen. Sofern ITER seine Aufgabe gut macht und aus 50 MW Heizleistung 500 MW thermische Energie produziert, werden die so gewonnenen Erkenntnisse in einen Kraftwerksprototypen einfließen. Mitte dieses Jahrhunderts sollte die Welt dann Fusionsstrom beziehen können.

ITER und VAT – eine druckfeste Kooperation

Besucher auf der ITER-Baustelle haben seit einigen Monaten eine neue Attraktion zu bewundern: das Modell eines Hochvakuum-Ganzmetall-Dichtrings – mit 1.60 m Durchmesser der grösste jemals gefertigte Metallring – und der dazu gehörige Testofen. Der Dichtring dient dazu, die Hochvakuumssysteme des Reaktors und die drei Neutralteilchenheizungen absolut zuverlässig zu trennen. VAT wurde mit der Entwicklung dieses weltweit grössten Dichtrings beauftragt. Gefertigt aus Edelstahl und mit einer Silberlegierung überzogen, kann das Ventil eine Dichtigkeit bis zu einem Differenzdruck von 0.1 MPa garantieren bei einer Leckrate von weniger als $1 \cdot 10^{-8}$ Pa * m³ / s 1.

Der Weg ist also noch weit. Doch angesichts der horrenden Aufgabe, unseren Planeten bewohnbar an unsere Kinder zu übergeben, ist die Entwicklung der Fusion jeden Versuch wert. Oder wie es der erste ITER-Aufsichtsratsvorsitzende Sir Chris Llewellyn Smith formulierte: «Können wir es uns in unserer Lage erlauben, es nicht zu versuchen?»

Weitere Informationen unter www.iter.org

Text: ITER

Bilder: zVg, ITER



Balgtechnologie der VAT-Tochter COMVAT AG

Ob in Vakuumventilen, Halbleiteranlagen, Autos, Flugzeugen, in der Medizintechnik oder in der Forschung – COMVAT-Produkte findet man in ganz unterschiedlichen Anwendungen. Die geschweissten Membranbälge, ein hochtechnologisches Produkt, stellt die Tochterfirma von VAT Vakuumventile AG, die COMVAT AG, in Haag her.

Die COMVAT AG wurde 1983 ursprünglich als Firma COMET von VAT-Gründer Siegfried Schertler ins Leben gerufen. Schon aus Qualitätsgründen wollte er die in vielen Vakuumventilen benötigten Membranbälge in seiner eigenen Firma fertigen. Höchste Präzision, Flexibilität und kurze Wege waren seine anspruchsvollen Ziele. In der Zwischenzeit ist COMVAT in ihrem Bereich Marktführer in Europa. So individuell und erfolgreich, wie die VAT Vakuumventile herstellt, ist COMVAT mit den Membranbälgen unterwegs. Mehr als 150 Dimensionen und eine Vielzahl an Varianten sind derzeit im breiten Angebot, das laufend ausgebaut und optimiert wird. «Membranbälge von COMVAT zeichnen sich durch Innovation, höchste Qualität und hohe Liefertreue aus. Darauf dürfen wir stolz sein», sagt Geschäftsführer René Pahud.

Dichtungselement Membranbalg

Doch was genau muss man sich unter einem Membranbalg vorstellen und wie wird er eingesetzt? Kurz erklärt: Ein Membranbalg – in der Regel aus rostfreiem Stahl oder für Medizinalanwendungen aus Titan hergestellt – besteht aus einer bestimmten Anzahl geschweisster Membranpaare, welche ihrerseits aus zwei sehr dünnen Membranen bestehen. Das so entstandene Membranpaket wird beidseitig mit sogenannten Endstücken mittels einer Endnahtschweißung vervollständigt.

Eingesetzt werden Membranbälge in der Regel als flexibles Dichtungselement zur Trennung von Vakuum und Atmosphäre oder als Druckspeicher. Vakuumventile müssen öffnen und schliessen können. So umhüllt der Membranbalg beispielsweise bei einer



Ventildurchführung die Antriebsstange und trennt so während dem Öffnen und Schliessen des Ventils die Vakuumseite von der Atmosphärenseite.

Bälge für höchste Ansprüche

Dass diese hochentwickelten Produkte – wo immer sie eingesetzt werden – in Bezug auf Dichtheit und Lebensdauer höchsten Ansprüchen genügen müssen, ist selbstredend. Dafür sind die über 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der COMVAT verantwortlich. Maschineningenieure, Stanzspezialisten, CNC-Mechaniker, Schweisstechniker und Prozessfachleute, aber auch gute und zuverlässige Allrounder aus anderen Berufen sind bei COMVAT tätig. Technologien und Prozesse werden kontinuierlich optimiert, um das Beste für die Kunden zu schaffen. Genau wie bei VAT wird auch bei COMVAT das Thema Sauberkeit immer noch herausfordernder und relevanter. René Pahud: «Unsere Kunden, vor allem in der Halbleiterindustrie, verlangen immer eindringlicher höchste Sauberkeit und Partikelfreiheit. Die dabei verlangte Qualität kann längst nicht mehr von blossen Auge nachgeprüft werden. Die Oberflächen-sauberkeit und die Partikelfreiheit können nur noch mit teuren Messgeräten nachgewiesen werden, da die noch zulässigen Partikel im Nanobereich liegen.»

«Membranbälge von COMVAT werden weltweit eingesetzt.»

Vielseitig einsetzbar

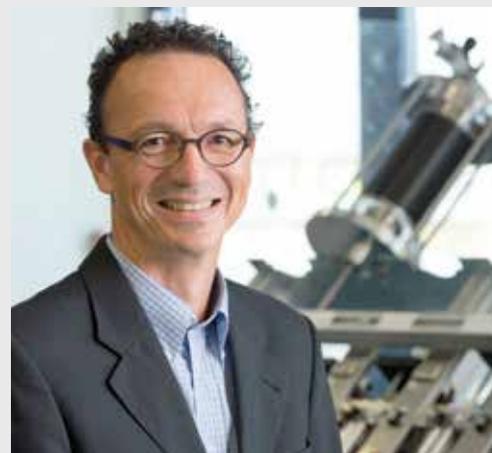
Membranbälge von COMVAT werden weltweit eingesetzt, wobei es sich nicht immer um reine Vakuumanwendungen handeln muss. Ein wichtiges Marktsegment sind Beschichtungsanlagen, die in ganz unterschiedlichen Anwendungen in der Halbleiterindustrie eingesetzt werden. Auch ausserhalb der klassischen Vakuumindustrie werden verschiedenste Bereiche mit Bälgen bedient, so wie die Medizin, wo der Membranbalg als flexibler Serumspeicher aus Titan in einer in den Körper implantierbaren Pumpe verwendet wird.

Nicht zu vergessen ist die Automobilbranche, für welche COMVAT jährlich mehrere Millionen Druckdosen produziert, die in Hochdruckpumpen eingebaut werden. Sie kompensieren dort Druckstösse im Benzineinspritzsystem von Kraftfahrzeugen. Auch in verschiedensten Synchrotronen (Teilchenbeschleunigern), also in der Forschung, finden COMVAT-Bälge Verwendung. Dabei kommt das gesamte Sortiment an Grössen und Materialien zum Einsatz. Die Flexibilität, die Kreativität und das hohe Verständnis der zuständigen Ingenieure schaffen dabei einen signifikanten Mehrwert.

Text: Brigitte Bircher-Schöb

Bilder: Stéphanie Engeler

«Wir werden im US- und auf dem asiatischen Markt stark wachsen»



René Pahud ist seit mehr als 20 Jahren Geschäftsführer von COMVAT.

René Pahud, COMVAT ist Marktführer in Europa. Wie sieht es im globalen Markt aus?

Im Rahmen unserer Wachstumsstrategie werden wir im US-Markt in den nächsten Jahren stark wachsen, ebenso in ausgesuchten asiatischen Märkten.

In welche Länder liefert COMVAT Membranbälge?

In alle europäischen Länder mit Halbleiterindustrie oder physikalischer Forschung sowie in ganz Nordamerika und einzelne Länder in Südamerika und Asien. Einzig der afrikanische Kontinent ist heute kein Markt für uns.

COMVAT ist auch Zulieferer für die Energiewirtschaft. Wie weit wird in den eigenen Betrieben erneuerbare Energie genutzt?

Wir haben das Dach einer unserer Hallen komplett mit Solarzellen bestückt. Das ist in vielerlei Hinsicht sehr effizient, da wir die elektrische Energie zur prozessnotwendigen Kühlung der Räume verwenden. Die Solarzellen stellen erstens eine direkte Beschattung der Oberlichter dar, womit weniger Wärme in den Raum eindringt, und liefern zweitens genau dann Spitzenenergie, wenn die Sonne scheint und wir die Kühlung verstärkt brauchen.

Ist COMVAT – wie VAT – dabei, erweiterte und gar neue Vertriebsstellen zu eröffnen?

Der Vertrieb in Europa wird von den Applikationsingenieuren aus Haag abgedeckt. Weltweit stützen wir uns für die Membranbälge auf das aus eigenen Niederlassungen bestehende Vertriebsnetz der VAT ab. Damit decken wir aktuell die wichtigen Märkte ab.

Feuriges Fest zum 50. Geburtstag

Ein halbes Jahrhundert VAT Vakuumventile AG – diesen Anlass feierten Geschäftsleitung und Verwaltungsrat mit Besuchern und Mitarbeitern gebührend. Zusammen mit zahlreichen Gästen blickten sie zurück auf die Geschichte, aber auch in die Zukunft. Am darauffolgenden Tag war das gesamte Personal mit Familien und Freunden eingeladen, unter dem Motto «50 Jahre VAT Vakuumventile AG – Wir sind Feuer und Flamme» einen feierlichen Tag zu verbringen.

Gäste aus Politik und Wirtschaft sowie die VAT-Nachbarn waren am Freitag, 12. Juni 2015, geladen, das grosse Jubiläum des Unternehmens zu feiern. Durch den Abend führte SRF-Moderatorin und Rheintalerin Sara Hildebrand. Nach einer herzlichen Begrüssung und kurzer Einleitung übergab sie das Wort an Regierungsrat und Baudirektor Willi Haag aus St.Gallen. Er betonte, dass «der Haag gerne nach Haag gekommen sei, um der innovativen VAT zu gratulieren», einer Firma, die den benötigten Schwung, die Flexibilität und das Durchhaltevermögen habe, immer noch bessere Produkte zur richtigen Zeit in die Welt zu liefern. «Wir dürfen im Kanton stolz sein, hier in Haag, in der Gemeinde Sennwald, ein so erfolgreiches, internationales Unternehmen zu haben», beendete er seine Rede. Der einheimische

Kantonsrat Paul Schlegel überbrachte ebenfalls Gratulationswünsche und dankte dem Unternehmen als einem der wichtigsten regionalen Arbeitgeber.

Das Feuer brennt weiter

Verwaltungsratspräsident Dr. Horst Heidsieck erinnerte in seiner Ansprache mit anerkennenden Worten an den Gründer Siegfried Schertler: «Ohne ihn und seinen unternehmerischen Geist würde es VAT nicht geben», betonte er und fügte an, wie wichtig es sei, dass dieses Feuer auch bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weiter brenne. CEO Heinz Kundert blickte nach vorne und versicherte, man werde am Standort Haag festhalten und alles daran setzen, langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben. Symbolisch für das VAT-Feuer entzündeten Dr. Horst Heidsieck



und Heinz Kundert zusammen mit Mitarbeitern aus drei VAT-Generationen, vom Pensionär bis zum Lehrling, Fackeln und entflamten so die Feuerschrift «50 Jahre VAT». Eine imposant-elegante Feuer- und Wassershow folgte.

«Es ist wichtig, dass das Feuer bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern weiter brennt.»

Ein Tag für die Mitarbeiter

Auch am Samstag wurde das Jubiläum gefeiert. Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter waren mit samt Familien und Freunden eingeladen, sämtliche Büro- und Produktionsräume des Unternehmens zu besichtigen. Stolz führten sie ihre Gäste durch die Räume, präsentierten ihre Arbeitsplätze und erklärten die Abläufe in den Produktionswerken. Verschiedene «Hotspots» erzählten die Geschichte des Unternehmens, veranschaulichten komplexe Prozesse und ermöglichten, Vakuumventile ganz aus der Nähe und damit aus einer anderen Sichtweise zu betrachten. Bei strahlend schönem Wetter wurde rund um die Gebäulichkeiten der VAT ein breites Spektrum an Kinderunterhaltung geboten und die zahlreichen Gäste kulinarisch verwöhnt. So, wie es sich die Mitarbeiter wahrhaftig verdient hatten.

Text: Brigitte Bircher-Schöb

Bilder: Fototraum.ch



ENTSCHEIDEND IST IHR ERFOLG

Als führender Schweizer Anbieter von Werkzeugmaschinen, Werkzeugen und Peripheriegeräten richten wir all unsere Geschäftsaktivitäten auf die individuellen Bedürfnisse unserer Kunden aus.

Von der Beratung, über die Planung, die Programmierung bis hin zur Montage und Wartung von kundenspezifischen Anwendungen und Automationslösungen, profitieren Sie von unserem Fachwissen und langjähriger Erfahrung.

Wir entwickeln für Sie individuelle und innovative Fertigungsverfahren und verhelfen Ihnen mit unserem Angebot zur Erfolgssteigerung.

Rufen Sie uns an. Gerne beraten wir Sie umfassend.

Gesamtlösungen für Präzisionsfertigung

Walter Meier (Fertigungslösungen) AG
8603 Schwerzenbach
Tel. +41 44 806 46 46
waltermeier.com

**walter
meier**



HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH

DER VAT AG ZUM
50-JAHR-JUBILÄUM.

» Oberflächen Beschichtungen

Verzinken | Verchromen | Verkupfern | Vernickeln

» Edelstahl Veredlung

Beizen | Passivieren | Elektropolieren

» Aluminium Veredlung

Anodisieren | Einfärben | Hartanodisieren | Elektropolieren

METALLVEREDLUNG IN PERFEKTION

Stalder AG | Breitschachenstr. 53 | CH-9032 Engelburg
Tel. +41 71 278 16 16 | info@stalderag.ch | www.stalderag.ch

Komponenten und Baugruppen für die Vakuumtechnik

Wir gratulieren zum 50jährigen

Firmenjubiläum und danken für die
langjährige Zusammenarbeit.

Fertigungs- und Fügetechnik GmbH

Wolf-FT GmbH, Gewerbezone 2, A-6414 Wildermieming, Tirol
Tel. +43 5264 6263, office@wolf-ft.com, www.wolf-ft.com

ACRYLINE

Kunststoff- und Werbetechnik

Wir gratulieren zu 50 Jahre VAT

- Dreh- und Frästeile aus Kunststoff
- Maschinenabdeckungen
- Werbedisplays
- Leuchtreklamen

Aspstrasse 12 8154 Oberglatt
Tel. 044 864 10 40 Fax 044 864 10 54
Internet: www.acryline.ch
E-Mail: info@acryline.ch

«Gratulation und
Danke für die
Zusammenarbeit.»

Lösungen, die ineinandergreifen.

Lüftung, Heizung, Kälte, Sanitär, Steuerung, Service,
Metallbau, Fassade, Photovoltaik, komplette
Reinrauminstallationen – alles aus einer Hand.

www.lippuner-emt.com

Energie- und Metallbautechnik

Lippuner

Nachhaltig – von der Entwicklung bis zur Verpackung

Innovation ist nicht nur bei der Herstellung hochkomplexer Vakuumventile gefragt, sondern auch wenn es darum geht, nachhaltig zu agieren. Umweltschutz ist für VAT Vakuumventile AG ein grosses Thema – von der Produktion über das Verpackungsmaterial bis hin zum Vertrieb. Die Verantwortung gegenüber der Umwelt und nachfolgenden Generationen nimmt das Unternehmen vollumfänglich wahr.



«In der gesamten Wertschöpfungskette setzen wir sämtliche Gesetze und Vorschriften zum Thema Umweltschutz kompromisslos um. Wir verfügen über eine moderne Infrastruktur mit hocheffektiven, umweltschonenden und sicheren Produktionseinrichtungen», erklärt Andreas Fickl, Leiter Facility Management, das Bestreben von VAT. Dasselbe Pflichtbewusstsein fordert das Unternehmen auch von seinen Lieferanten.

Das Zertifikat Umweltmanagement ISO 14001 zu erlangen, war für VAT denn auch keine Pflicht, sondern Selbstverständlichkeit. VAT startete ein umfangreiches Programm, um den Anforderungen aus den weltweiten Umweltgesetzgebungen und Green Procurement-Initiativen gerecht zu werden. VAT strebt seit jeher an, Schadstoffe, die im Joint Industry Guide bzw. bei RoHS aufgeführt sind, zu verringern oder zu eliminieren. Dies verlangen auch die

globalen «Green Procurement»-Anforderungen der VAT-Kunden aus der Halbleiter- und der elektronischen Industrie. Explizit: Kunden und Lieferanten von VAT lehnen die Verwendung von Substanzen ab, deren Einsatz durch Vorschriften oder Gesetze eingeschränkt oder verboten ist.

Zwei ganz andere Beispiele zum Umweltschutz bei VAT: In enger Zusammenarbeit mit dem Amt für Umweltschutz werden die zur ARA eingeleiteten Abwässer regelmässig überprüft. Eine zentrale Abwasseraufbereitung erreicht seit Jahren eine kontinuierliche hohe Wasserqualität, welche weit unter den Grenzwertbestimmungen liegt. Auch die Luftqualität in den Produktionshallen wird laufend verbessert. So löste unlängst eine neue, zentrale Maschinenabsaugung die Einzelmaschinenabsaugung ab. Dies führt sowohl zu besserer Luftqualität für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Produktion wie auch zu einer wesentlich saubereren Abluftqualität durch die eingesetzten HEPA-Filter.

Eigene Energiequelle

VAT stellt nicht nur Vakuumventile für die Produktion von Photovoltaik-Anlagen her – seit Mai 2013 steht auf dem Dach der Ausbildungswerkstätte der VAT eine eigene Solarstromanlage. Mit einem jährlichen Stromertrag von 130 000 kWh deckt sie damit einen Viertel des Gesamtstromverbrauches dieses Gebäudes mit erneuerbarer Energie ab. Ganz offensichtlich ein wesentlicher Beitrag zur CO₂-Emissionsreduktion.

VAT betreibt eine Umweltpolitik, die modernen ökologischen Erkenntnissen unter wirtschaftlichen Bedingungen entspricht. Auftrag und Ziel ist es, die hohe Verantwortung gegenüber der Umwelt ernst zu nehmen und im Alltag praxisbezogen zu leben. Dies äussert sich beispielsweise im Einsatz von LED-Beleuchtungen, in der Optimierung von Wärmerückgewinnungsprozessen oder im Einsatz von modernen Antriebssystemen und intelligenten Steuerungen.



Jährliche Energieverbrauchs-Analysen zeigen Potenziale im Bereich der Heizungs-, Lüftungs-, Klima-, Sanitär- und Elektro-Infrastruktur auf. Energieoptimierungen werden somit laufend umgesetzt und schonen dabei nicht nur die Umwelt – sie tragen auch zur Effizienzsteigerung des gesamten Unternehmens bei.

Nachhaltig verpackt und entsorgt

Ungefähr 1300 Tonnen Material versendet VAT Haag jährlich in die Welt. Damit die empfindlichen Produkte unbeschadet beim Kunden ankommen, ist in der Abteilung Spedition der Qualitätsstandard äusserst hoch. Doch ein Unternehmen wie VAT ist auch auf Nachhaltigkeit der Verpackungen bedacht. Abteilungsleiter Remo Schädler legt schon seit Jahren

geführt. Andreas Fickl: «Ein interner Abfallkatalog stellt sicher, dass die Stoffströme getrennt und sortenrein der richtigen und gesetzeskonformen Entsorgungsschiene zugeführt werden. So sammelt VAT beispielsweise Holz, Kartonagen und Papier getrennt. Ständig neue innovative Ansätze führen zu Reduktionen im Betriebsmittelverbrauch, durch optimale Prozessüberwachungen und neue Verfahren.»

Nachhaltig auch im sozialen und ökonomischen Bereich

Nachhaltigkeit ist kein rein ökologischer Aspekt; auch die soziale und die ökonomische Dimension sind zu berücksichtigen. Für VAT war und ist es sehr wichtig, dass sie motivierte Mitarbeitende beschäftigt, die sich mit den Produkten und mit den Zielen des Unternehmens identifizieren können. Wenn sich Mitarbeiter mit Leidenschaft für ihre Arbeit einsetzen, ist das gelebte Nachhaltigkeit. Und wenn sie sich in ihrer Arbeit sicher fühlen und auch auf die Verlässlichkeit der Firmenverantwortlichen zählen können, wirkt sich das positiv auf die Arbeit aus. VAT zeigt sich seit Jahren als verlässlicher Arbeitgeber, was sie auch in schwierigeren Zeiten mehrfach bewiesen hat.

Für die VAT bedeutet nachhaltiges Agieren also weit mehr, als sorgsam mit der Natur und der Umwelt umzugehen. Auch Wertschöpfung in der Region und im Betrieb zu generieren, um damit Arbeitsplätze zu schaffen und zu erhalten, gehört dazu. Die vorausschauende, über Jahre hinaus geplante und fundierte Finanzierung und Vorsorge ist damit eine Selbstverständlichkeit. So wird auch dem sozialen Aspekt verantwortungsvoll und nachhaltig Rechnung getragen.

«Nachhaltigkeit ist kein rein ökologischer Aspekt.»

grossen Wert auf die Umweltverträglichkeit, arbeitet aber laufend an der Entwicklung noch besserer Lösungen. Diese müssen sowohl den Produkten, dem Unternehmen wie auch den Kundenansprüchen gerecht werden. Vor allem der amerikanische Markt lässt sich diesbezüglich jedoch ungern auf Veränderungen ein, um nicht von spezifizierten Standards abweichen zu müssen. Nicht immer einfach – aber eine spannende Herausforderung. So kreiert Schädler innovative Verpackungslösungen mit Wabenkartons oder Einweg-Verpackungen. Aber auch das Recycling ist ein Dauerthema im Optimierungsprozess. Kann eine Verpackung wieder- oder weiterverwendet werden? Wichtige Überlegungen, die die Umwelt schonen und gleichzeitig auch bei umweltbewussten Kunden positive Eindrücke hinterlassen.

Eine weitere beeindruckende Zahl: 800 Tonnen Metallspäne werden in Haag jährlich produziert und über Schrottwerte wieder in den Kreislauf zurück-

Text: Brigitte Bircher-Schöb

Bilder: Stéphanie Engeler

beste Bearbeitungsergebnisse

tiefere Herstellkosten

grösseres Zeitspannvolumen



liquidtool[®]
FLÜSSIGES WERKZEUG

Der Kühlschmierstoff, der Ihre Produktivität, Wirtschaftlichkeit und Bearbeitungsqualität optimiert.

Möchten Sie Ihren Fertigungsprozess mit dem flüssigen Werkzeug verbessern? Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Unsere Spezialisten unterstützen Sie gerne dabei.



LUBCON® Spezialschmierstoffe



Qualität ist unser Vorsprung...

LUBCON Lubricant Consult AG
swiss@lubcon.com
www.lubcon.com