

stahlmarkt

HANDEL • INDUSTRIE • MENSCHEN

HANDEL & SERVICE

Zehn Jahre ProPipe:
Der Stahlrohr-Experte
gibt Einblicke | 14

Höhere Kosten in der
Produktion könnten die
Stahlpreise stützen | 22

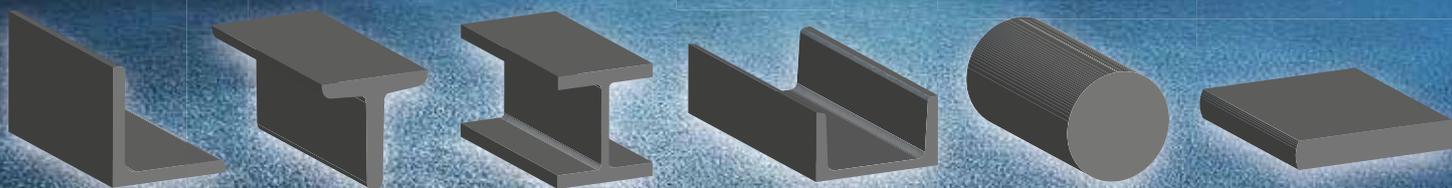
SPECIAL

Blechexpo: Interview
mit Trumpf-Expertin
Marcella Montelatici | 44

BEPRO

Europäischer Stahldistributeur

BEPRO. STEEL AT ITS BEST!



Bepro Blech und Profilstahl GmbH & Co. KG

Consolstraße 11, D-45889 Gelsenkirchen

Tel. +49(0)209/98251-10, Fax +49(0)209/98251-31

info@bepro.de, www.bepro.de

Steel

Beste Oberflächen für die Außenhaut.

Für jeden Anspruch.

Wenn optimale Qualität im Bereich automobiler Oberflächenveredelungen gefragt ist, hat thyssenkrupp Steel die Antwort: exzellente Beschichtungen als Grundlage für ein hochwertiges Lackerscheinungsbild, mit ausgezeichneten Umformeigenschaften und bestem Korrosionsschutz für die wirtschaftliche Weiterverarbeitung. Unsere Produkte für höchste Anforderungen: Z, ZM, ZE und ZF. Mehr Infos unter www.thyssenkrupp-steel.com/beste_oberflaeche

Wir freuen uns
auf Ihren Besuch!
Blechexpo 2021
26.–29. Oktober
Halle 10
Stand 10407

engineering.tomorrow.together.



thyssenkrupp

»Die Zeiten und die Kommunikationsmöglichkeiten ändern sich. Das bringt Chancen für den Vertrieb.«

Liebe Leserinnen & Leser,

was wird 2022 auf uns zukommen? Zur Beantwortung dieser Frage wagte Peter Fertig, Senior Analyst beim Informationsdienstleister MBI Infosource, auf dem Stahl Tag 2021 in Frankfurt schon mal einen Blick in die Glaskugel. Demnach wird sich die **Weltwirtschaft 2022** weiter **erholen**. So weit, so gut. Doch ebenso darf es als sicher gelten, dass die **CO₂-Emissionsrechte** zum **Kostentreiber** werden. Wie stark sich das auf die Preise und den Markt auswirkt, bleibt abzuwarten. Experten rechnen dennoch mit einer Abschwächung der Preise im nächsten Jahr, was die Einkäufer freuen dürfte.



Chefredakteur
Philipp Isenbart

Es ist spannend mitanzusehen, wie sich die die Player der Branche für die nahe Zukunft positionieren: Die Händler **Klößner & Co** (S. 12) und **Günther + Schramm** (S. 26) setzen auf Partnerschaften und grünen Stahl beziehungsweise auf noch mehr Schnelligkeit und Sicherheit. Die Stahlkocher vollziehen den grünen Wandel, wie es die **Salzgitter AG** (S. 9) oder **SSAB** (S. 37) bereits vormachen.

Die mitunter äußerst gravierenden **Materialengpässe**, von denen zum Beispiel die **Drehteilhersteller** berichten (S. 30), zeigen, dass die Lage nach wie vor ernst ist. Hoffnungslos ist sie nicht, da die Daten in puncto Nachfrageüberhang – des wohl wichtigsten Preistreibers – eine **Trendwende** signalisieren.

Die Zeiten ändern sich, mit ihnen die Kommunikationsmöglichkeiten. Das bringt auch Chancen für den Vertrieb. Daher empfehle ich Ihnen den Beitrag von Peter Schreiber, wie Sie Ihre **Vertriebseffizienz mit hybriden Lösungen** erhöhen können (S. 28).

Passend zum Stuttgarter Messe-Doppel **Blechexpo/Schweisstec** finden Sie auch in dieser Ausgabe eine **Sonderbeilage**, mit der Sie sich einen schnellen Eindruck vom Messegesehen und den Highlights verschaffen können. Auch wir sind dort anzutreffen und informieren Sie tagesaktuell auf www.stahleisen.de über Neuigkeiten. Sprechen Sie uns gerne an!

Wir sehen uns auf der Blechexpo!

INHALT 10.2021

HANDEL & SERVICE

News

- 6 SHS: Übernommene Liberty-Gesellschaften erhalten neue Namen
- 7 thyssenkrupp verkauft Edelstahlwerk AST an italienische Arvedi Gruppe
- 8 voestalpine erhöht Forschungsbudget um 20 Prozent
- 8 Fachtag Brückenbau 2021: Mit Hightech in die Zukunft
- 8 3-D-Metalldruck-Spezialist ODeCon auf Wachstumskurs
- 9 Grüner Stahl für BSH Hausgeräte
- 9 Offshore-Windparks: Auftrag an Steelwind Nordenham und Bladt Industries

Deutschland

- 10 Lochanstalt Aherhammer erweitert Kapazitäten
- 12 Klöckner & Co: Partnerschaft mit H2GS
- 14 Zehn Jahre ProPipe: Der Spezialist nicht nur für geschweißte Stahlrohre
- 18 NAUMANN STAHL: Tradition trifft auf Digitalisierung

Marktbericht

- 22 Höhere Produktionskosten könnten die Stahlpreise stützen

International

- 24 Nucor sucht im Rostgürtel einen Standort für neue Minimill

Logistik

- 26 Retrofit der Hochregalanlage: Günther + Schramm beschleunigt Produktion
- 27 Klimafreundliche Transportlösung für Schrott

Know-how

- 28 Hybrider Vertrieb: So kann die Vertriebseffizienz erhöht werden

INDUSTRIE & TECHNOLOGIE

Deutschland

- 30 Materialengpässe belasten Drehteilehersteller

Branche im Fokus

- 34 Kräftiger Bestellzuwachs in der Umformtechnik

International

- 36 Australien will Schwerindustrie mit Primetals dekarbonisieren
- 37 SSAB: Erster fossilfreier Stahl lieferbar

SPECIALS

Blechexpo

- 44 Trumpf-Expertin Marcella Montelatici im Interview zu Trends und Themen der blechbearbeitenden Branche
- 46 Blechexpo richtet Stahl Convent aus
- 47 Boschert zeigt Fiber Laser mit neuer Steuerung

EMO

- 48 EMO Mailand zieht erfolgreiche Bilanz
- 49 Geschärfte Sägebandauswahl für Metallverarbeiter

Automatisierungstechnik

- 50 Geringere Schnittzeiten auch bei zähen Legierungen
- 53 RingCIS nimmt Außenseiten unter die Lupe
- 54 Geometrieunabhängigkeit und Flexibilität beim Schleifen und Entgraten



ANWENDER

Automotives

- 38 Megawattladen bei Nutzfahrzeugen
- 39 Hella – Übernahme für 6,8 Milliarden Euro

Baubranche

- 40 Dächer erobern Natur zurück

MENSCHEN & EVENTS

Stahlkultur

- 58 Die Rache des Papstes

Seitenblick

- 60 Schlaue Maschinen, kluge Entscheidungen

VIP

- 62 Personen

Events

- 64 Termine
- 65 Veranstaltungen

STANDARDS

- 3 Editorial
- 6 Statistik: Stahlerzeugung
- 64 Inserentenverzeichnis
- 66 Vorschau/Impressum



14

Zehn Jahre ProPipe: Der Spezialist nicht nur für geschweißte Stahlrohre

Der Rohranbieter ProPipe feiert sein zehnjähriges Jubiläum und zeigt, dass er Spezialist für besonders anspruchsvolle Projekte rund ums Rohr und auch darüber hinaus ist. Davon zeugt zum Beispiel das frisch eingeweihte Fußballstadion des SC Freiburg, für dessen Außenfassade ProPipe die Rohre geliefert hat.

Foto: Klaus Polkowski



Foto: VDW

34

Kräftiger Bestellzuwachs in der Umformtechnik

Verglichen mit dem Vorjahreszeitraum nahm der Auftragseingang der deutschen Umformtechnik im zweiten Quartal des Jahres 2021 um 86 Prozent zu. »Die Branche hat den Turnaround mit erheblich mehr Dynamik geschafft als ursprünglich angenommen«, resümiert Dr. Wilfried Schäfer, Geschäftsführer des Vereins Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken (VDW).

30

Materialengpässe belasten Drehteilehersteller

Eine Branche schlägt Alarm: Den Drehteileherstellern fehlt der Nachschub mit dem Vormaterial Stahl. »Selbst auf Standardware warten wir statt der üblichen zwei bis vier Wochen über drei Monate – oder länger«, beschreibt Waldemar Leib, der den Einkauf bei der Hugo Karrenberg & Sohn GmbH & Co. KG leitet, die aktuelle Situation.



Foto: Verband der Deutschen Drehteile-Industrie

Foto: KASTO Maschinenbau GmbH & Co. KG



SPECIAL

50

Geringere Schnittzeiten auch bei zähen Legierungen

Zwecks Kapazitätserweiterung entschied sich die Howat-Gruppe zum Ausbau ihrer Sägetechnik: Der Metallfachhändler für die Öl- und Gasindustrie investierte unter anderem in die Hochleistungs-Bandsäge KASTO-win pro AC 5.6, die bei allen bearbeiteten Materialien deutliche Produktivitätsvorteile ermöglichen soll.

Rohstahlerzeugung nach Regionen

	August 2021 Millionen Tonnen	% Veränderung August 21/20
Asien und Ozeanien	112.7	-7.3
EU (27)	11.6	27.1
Nordamerika	10.2	24.4
GUS	8.8	3.6
Europa außer EU	4.5	11.7
Südamerika	4.0	17.2
Mittlerer Osten	3.6	10.9
Afrika	1.3	38.2
Total 64 countries	156.8	-1.4

Top Ten der stahlproduzierenden Länder

	August 2021 Millionen Tonnen	% Veränderung August 21/20
China	83.2	-13.2
Indien	9.9	8.2
Japan	7.9	22.9
USA	7.5	26.8
Russland	6.3 e	4.4
Südkorea	6.1 e	6.2
Deutschland	3.0 e	6.7
Türkei	3.5	7.1
Brasilien	3.1	14.1
Iran	2.5 e	8.7

e - geschätzt. Die Rangliste der Top-Ten-Erzeugerländer basiert auf dem Gesamtwert seit Jahresbeginn.

Die 64 in der Tabelle zusammengefassten Länder machten 2020 etwa 98 Prozent der gesamten weltweiten Rohstahlproduktion aus. Regionen und Länder, die unter die Tabelle fallen:

- **Afrika:** Ägypten, Libyen, Südafrika
- **Asien und Ozeanien:** Australien, China, Indien, Japan, Neuseeland, Pakistan, Südkorea, Taiwan (China), Vietnam
- **GUS:** Weißrussland, Kasachstan, Moldawien, Russland, Ukraine, Usbekistan
- **Europäische Union (27)**
- **Europa, Sonstiges:** Bosnien-Herzegowina, Mazedonien, Norwegen, Serbien, Türkei, Vereinigtes Königreich
- **Naher Osten:** Iran, Katar, Saudi-Arabien, Vereinigte Arabische Emirate
- **Nordamerika:** Kanada, Kuba, El Salvador, Guatemala, Mexiko, USA
- **Südamerika:** Argentinien, Brasilien, Chile, Kolumbien, Ecuador, Paraguay, Peru, Uruguay, Venezuela

SHS: Übernommene Liberty-Gesellschaften erhalten neue Namen

Völklingen. Die SHS – Stahl-Holding-Saar (Saarstahl) hat die neuen Namen der kürzlich übernommenen Liberty-Werke in Frankreich bestätigt. Wie der Konzern mitteilt, soll das Schienenwerk am Standort Hayange künftig unter Saarstahl Rail firmieren, das Elektrostahlwerk in Saint-Saulve indes unter Saarstahl Ascoval. »Durch die beschlossenen Firmennamen wollen wir die Zugehörigkeit der beiden Werke zur Saarstahl-Gruppe und zu unserer Unternehmensstrategie klar nach Innen und Außen herausstellen«, betont

Dr. Klaus Richter, Vertriebsvorstand von Saarstahl und Mitglied der SHS-Geschäftsführung.

Saarstahl zählt zu Europas führenden Herstellern von Langprodukten aus Stahl. Das Schienengeschäft von Saarstahl Rail stelle nunmehr eine Schlüsselanlage der Unternehmensstrategie dar, so der Konzern. Mit Saarstahl Ascoval hat das Unternehmen zudem nach eigenen Angaben in eine neue Route zur Herstellung von grünem Stahl investiert, die auf dem Elektrolichtbogenofen basiert.

thyssenkrupp verkauft Edelstahlwerk AST an italienische Arvedi Gruppe

Essen. thyssenkrupp hat den Verkauf der Acciai Speciali Terni (AST) inklusive der dazugehörigen Vertriebsorganisation in Deutschland, Italien und der Türkei an das italienische Unternehmen Arvedi verkündet. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Die Transaktion steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung des Aufsichtsrats der thyssenkrupp AG und fusionskontrollrechtlicher Genehmigungen. Der Vollzug der Transaktion (Closing) wird thyssenkrupp zufolge im ersten Halbjahr 2022 erwartet. Die Essener prüfen außerdem eine mögliche Minderheitsbeteiligung an der AST Gruppe. Details dazu werden

noch bis zum Closing verhandelt. Die AST Gruppe beschäftigt nach eigenen Angaben aktuell rund 2700 Mitarbeiter, die im Geschäftsjahr 2019/2020 einen Umsatz von rund 1,7 Milliarden Euro erwirtschaftet haben. Mit dem Verkauf trennt sich thyssenkrupp von der bereits vierten Portfolio-gesellschaft im Segment Multi Tracks. Dies sei ein weiterer wichtiger Schritt bei der Transformation der Gruppe hin zu einer leistungsstarken »Group of Companies«, so thyssenkrupp. »Durch den Zusammenschluss mit Arvedi entsteht ein starker europäischer Player im Stahlgeschäft«, betont thyssenkrupp. Arvedis



Foto: thyssenkrupp

Kaltwalzbereich im Edelstahlwerk AST

Kerngeschäft ist die Primärstahlerzeugung und Verarbeitung von Stahlprodukten. Das Unternehmen beschäftigt derzeit über 3500 Mitarbeiter. Arvedi hat im Zusammenhang mit der Übernahme von AST signifikante Investitionen angekündigt.



Vielfalt ist unsere Sache.

www.universal-stahl.com



UNIVERSAL Eisen und Stahl GmbH
Hauptsitz Neuss
Duisburger Straße 26, 41460 Neuss
Tel.: +49 2131 185-0
Fax: +49 2131 185-444
info@universal-stahl.com

Hannover Tel.: +49 511 21996-0
Nürnberg Tel.: +49 911 37751-0
Zwickau Tel.: +49 375 35380-0

 **universal**
EISEN UND STAHL GMBH

 Ein Unternehmen
der Salzgitter Gruppe

voestalpine erhöht Forschungsbudget um 20 Prozent

Linz. Bei der voestalpine haben nach eigenen Angaben mehr als 700 Forschungsmitarbeiter in mehr als 70 Gesellschaften in der jüngeren Vergangenheit für über 3000 Patente gesorgt. Demnach hat der Konzern für das Geschäftsjahr 2021/22 sein Forschungsbudget um 20 Prozent auf 185 Millionen Euro erhöht. Wie die voestalpine mitteilt, hielt sie auch im Geschäftsjahr 2020/21 mit 153 Millionen Euro am hohen Niveau für Forschungsausgaben fest.

Ein Beispiel für Produkte der voestalpine mit einem Beitrag zur Nachhaltigkeit sind Schienen mit extrem verschleißresistenten Oberflächen. Für den automobilen Leichtbau hat der Konzern höchstfeste Stähle mit



Foto: voestalpine AG

Für das Geschäftsjahr 2021/22 hat das Unternehmen voestalpine sein Forschungsbudget auf 185 Millionen Euro erhöht.

von grünem Wasserstoff. Bei der Produktentwicklung stehen innovative und digitale Komplettlösungen für umsatzstarke und technologisch anspruchsvolle Branchen wie Mobilität im Vordergrund. Dazu zählen beispielsweise volldigitalisierte Überwachungs- und Diagnosesysteme für die Bahninfrastruktur.

bester Umformbarkeit entwickelt, die nach Unternehmensinformationen unter anderem zu einem verringerten Treibstoffverbrauch beitragen. Auch die Stahlerzeugung selbst wird laufend hinsichtlich Ressourceneffizienz und Emissionen optimiert. Mit Projekten wie beispielsweise »H2FUTURE« am Standort Linz

forscht der voestalpine-Konzern an der schrittweisen Dekarbonisierung der Stahlproduktion unter Einsatz

Fachtag Brückenbau 2021: Mit Hightech in die Zukunft

Duisburg. 200 Teilnehmer trafen sich im September 2021 zum Fachtag Brückenbau in der Schauinsland-Arena in Duisburg. Die Veranstaltung stand unter dem Leitthema »Brücken aus Stahl – mit Hightech in die Zukunft«. Neben einer Vortragsreihe erwartete die Besucher eine Fachausstellung sowie die Besichtigung der Rheinbrücke Duisburg-Neuenkamp. Bei einer Gesprächsrunde mit den Themenschwerpunkten Architektur, Nachhaltigkeit, Infrastruktur, Kostentransparenz und Termintreue kam die gesamte Branche zusammen.

»Nur die partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen allen Akteuren kann zu planbaren Bauzeiten und erfolgreichen Projekten führen«, betonte Dr. Dieter Reitz, Geschäftsführer der MCE GmbH, Linz, und Vorsitzender der Fachgemeinschaft Brückenbau. Ebenso großen Beifall fand auch der Beitrag von Reiner Temme, Geschäftsführer der Temme Stahl- und Industriebau GmbH, Bad Lauchstädt, und Präsident des Deutschen Stahlbau-Verbandes, der die baubegleitende Planung als größten Kostentreiber und Instrument zur Bauzeitverlängerung bezeichnete.

3-D-Metalldruck-Spezialist ODeCon auf Wachstumskurs

Stadecken-Elsheim. Das Unternehmen ODeCon engineering befindet sich auf Wachstumskurs: Der 3-D-Metall-Druck-Spezialist für das extreme Hochgeschwindigkeits-Laser-Auftragsschweißen hat vor Kurzem in Kaiserslautern seine erste Filiale eröffnet.

»Mit der Eröffnung der Filiale der ODeCon in Kaiserslautern haben wir einen neuen Meilenstein im Rahmen unserer Wachstumsstrategie erreicht. Neben logistischen Gründen spielt der Zugang zu hochqualifiziertem Personal am Universitätsstandort eine wichtige Rolle bei dieser Entscheidung«, so Geschäftsführer Oliver Schulte. ODeCon engineering hat einen lasergestützten Maschinentypus zur Additiven Fertigung und Nachbearbeitung von Metallbauteilen entwickelt. Die sogenannten MeLT-V-Maschinen kombinieren eine spezielle Hochleistungskinematik mit dem von Fraunhofer Institut ILT und der RWTH in Aachen entwickelten 3-D-Metalldruck-Verfahren des Extremen Hochgeschwindigkeits-Laser-Auftragsschweißens (EHLA).

Grüner Stahl für BSH Hausgeräte

Salzgitter. Die BSH Hausgeräte GmbH, eigenen Angaben zufolge Europas größter Hausgerätehersteller, treibt die Dekarbonisierung ihrer Wertschöpfungskette weiter voran. Wie die Salzgitter Flachstahl GmbH mitteilt, bezieht die BSH seit September 2021 erstmals grünen Stahl von den Niedersachsen mit einem um mehr als 66 Prozent verringerten CO₂-Fußabdruck. Der CO₂-arme Stahl wird zunächst als Gehäusehalterung für die Waschmaschinenproduktion im polnischen BSH-Werk Lodz genutzt.

Seit Ende 2020 entwickelt und fertigt die BSH zwar bereits an allen Standorten weltweit CO₂-neutral. Der CO₂-arme Stahl wird im Elektrostahlwerk mittels Ein-

schmelzen von Stahlschrott in Kombination mit Walzwerken und Verzinkungsanlagen produziert. Als erster europäischer Stahlhersteller hat die Salzgitter AG nach eigenen Informationen Konformitätsausagen nach dem VERISteel-Verfahren des TÜV Süd für ihre neuen grünen Stahlprodukte erhalten. Das Verfahren ermöglicht den Nachweis der produktspezifischen CO₂-Emissionen bei der Stahlproduktion und begleitet den Prozess der Dekarbonisierung. Die Konformitätsausagen bestätigen, dass beim Wechsel der Produktionsroute von der konventionellen Hochofenroute auf die Elektrostahlroute CO₂-Einsparungen von 66 Prozent erreicht werden.

Offshore-Windparks: Auftrag an Steelwind Nordenham und Blatt Industries

Hamburg. Nach einem EU-weiten Ausschreibungsprozess hat Ørsted zwei Großaufträge für die geplanten Offshore-Windparks Borkum Riffgrund 3 (900 Megawatt) und Gode Wind 3 (242 Megawatt) vergeben. Die Verträge umfassen nach Unternehmensangaben die Lieferung von insgesamt 107 Monopile-Fundamenten sowie das Fundament für die Offshore-Umspannstation (OSS) für Gode Wind 3. Der Bau von Borkum Riffgrund 3 soll ohne OSS erfolgen. Zudem setzt Ørsted diesmal auf Monopiles, die ohne Transition Piece mit der Windkraftanlage verbunden



Foto: Ørsted / Matthias Ibelier

Insgesamt umfasst der Auftrag den Bau von 107 Monopile-Fundamenten für die beiden geplanten Projekte in der deutschen Nordsee. Erneut wird dafür auch in Deutschland großvolumig produziert.

werden. Steelwind Nordenham produziert 66 Fundamente, die bis zu 100 Meter lang und rund

1 200 Tonnen schwer sind. Das Unternehmen war bereits im Jahr 2018 für den deutschen Ørsted-Windpark Borkum Riffgrund 2 tätig. Blatt Industries A/S wird die 41 weiteren Fundamente produzieren. Auch mit dem dänischen Unternehmen hat Ørsted bereits zusammengearbeitet. Die Offshore-Windparks Gode Wind 3 und Borkum Riffgrund 3 sollen 2024 und 2025 vollständig in Betrieb gehen. Baubeginn ist voraussichtlich im Sommer 2023. Eine endgültige Investitionsentscheidung erwarten die beteiligten Unternehmen für Ende 2021.



WILBERS LIFTING GmbH
MATERIAL HANDLING SYSTEMS

Luxemburgerstraße 61
D-48455 Bad Bentheim-Gildehaus
Tel.: +49 (0) 5924 255390

E-Mail: info@wilberslifting.de
Internet: www.wilberslifting.de

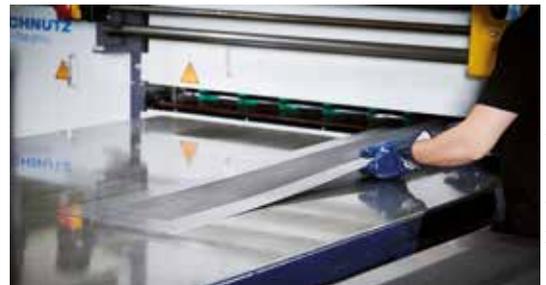




Christoph Quast (links, Geschäftsführer Lochanstalt Aherhammer) und Dr.-Ing. Lutz-Stefan Henrich (Geschäftsführer Schnutz GmbH) vor der Richtmaschine



Lochblech auf der Messplatte



Lochblech im Auslaufbereich der Richtmaschine

Fotos (3): Schnutz GmbH

Lochanstalt Aherhammer erweitert Kapazitäten

Hochleistungsrichtmaschine für Lochbleche aus dem Siegerland

Kreuztal. Die Lochanstalt Aherhammer verfügt über eine neue Richtmaschine für Lochbleche. Seit Mitte des Jahres ist sie Bestandteil des unternehmenseigenen Maschinenparks.

Die in Kreuztal beheimatete Lochanstalt Aherhammer Stahlschmidt & Flender GmbH ist als Lochanstalt Aherhammer bekannt, blickt auf eine 150-jährige Firmengeschichte zurück und zählt heute zu den weltweit führenden Unternehmen in der Herstellung und Verarbeitung von Lochblechkomponenten für alle Industrie- und Fertigungsbereiche.

Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Entwicklung, Konstruktion und Produktion von kundenspezifischen Lochplatten. In den vergangenen Jahren hat das Unternehmen kontinuierlich in seinen Maschinenpark investiert, um seine Position auf dem immer anspruchsvolleren Markt zu festigen.

Erfolgreiche Richtversuche führten zur Investitionsentscheidung

Wesentliches Qualitätsmerkmale von Lochblechen ist deren Planlage und ein möglichst niedriges Niveau von Eigenspannungen. Zu dem Produktportfolio der ebenfalls im Siegerland ansässigen Schnutz GmbH gehören speziell auf die Bedürfnisse der Lochblechindustrie maßgeschneiderte Hochleistungsrichtmaschinen. In den vergangenen vier

Jahrzehnten hat das Unternehmen diese speziellen Richtmaschinen ständig weiterentwickelt und perfektioniert. Die Schnutz GmbH gehört zur b+s group. Die Gruppe bietet neben Richtmaschinen auch komplette Anlagen für die Bandverarbeitung an.

Unternehmensangaben zufolge hat sich die Lochanstalt Aherhammer nach sehr erfolgreichen Richtversuchen im Technikum der Schnutz GmbH für die Anschaffung einer entsprechenden Richtmaschine entschieden. Diese Maschine ergänzt seit Mitte des Jahres den Maschinenpark des Unternehmens. Der Geschäftsführer der Lochanstalt Aherhammer, Christoph Quast, berichtet: »Von der Inbetriebnahme der Anlage haben wir uns einen deutlichen Produktivitätsgewinn im Bereich Richten versprochen, und unsere Erwartungen wurden voll erfüllt. Wir erreichen hervorragende Qualität bei reduzierten Bearbeitungszeiten. Zu diesem Ergebnis hat die stetige Begleitung der Schnutz GmbH bei Inbetriebnahme, Schulung und Optimierung ganz wesentlich beigetragen.«

www.aherhammer.de
www.schnutz.com



Lesen Sie,
was wirklich wichtig ist!

Einzelhefte und Abonnements finden Sie im Shop.

www.stahleisen.de/shop



Foto: Tobias Arhelger/Shutterstock

»KlöCo« wird grün: Als einer der ersten Händler will Klöckner & Co nahezu CO₂-emissionsfrei produzierten Stahl vertreiben.

Mit der Erweiterung seines Produktportfolios um grünen Stahl unterstreicht Klöckner & Co seinen Einsatz für eine nachhaltigere Wirtschaft.



Foto: NicoElNino/Shutterstock

Klöckner & Co: Partnerschaft mit H2GS

Duisburger etablieren sich als Vorreiter einer nachhaltigen Stahlindustrie

Duisburg. Als einer der ersten Distributoren will Klöckner & Co nahezu CO₂-emissionsfrei produzierten »grünen Stahl« vertreiben. Wie der Stahlhändler mitteilt, sind ab 2025 jährlich bis zu 250 000 Tonnen vorgesehen, was einem erheblichen Anteil am derzeitigen Jahresabsatz in Deutschland entspreche. Die Verarbeitung des grünen Stahls soll vorwiegend die Konzerntochter Becker Stahl-Service übernehmen.

Klöckner & Co hat eine Partnerschaft mit dem schwedischen Start-up H2 Green Steel (H2GS) geschlossen und sich damit den eigenen Angaben zufolge bisher einmaligen Zugang zu signifikanten Mengen an »grünem Stahl« gesichert. »Dieser Stahl gilt als nahezu CO₂-emissionsfrei, da bei der Stahlproduktion von H2GS über 95 Prozent weniger Brutto-CO₂-Emissionen als in der konventionellen Produktion anfallen«, teilt das Unternehmen Klöckner & Co mit, das mit

»Durch unsere Partnerschaft mit H2 Green Steel erhöhen wir die Verfügbarkeit von grünem Stahl für unsere Kunden erheblich und ermöglichen ihnen den Aufbau einer emissionsfreien Wertschöpfungskette.«

Guido Kerkhoff, Vorsitzender des Vorstands der Klöckner & Co SE

der Kooperation sein Produkt- und Dienstleistungsspektrum erweitert. Aufbauend auf der Partnerschaft und der Strategie »Klöckner & Co 2025: Leveraging Strengths« zielt das Unternehmen nach eigenen Informationen darauf ab, zur führenden digitalen One-Stop-Shop-Plattform für Stahl, andere Werkstoffe und Anarbeitungsdienstleistungen in Europa und Amerika und zum Vorreiter für Nachhaltigkeit zu werden.

Guido Kerkhoff, Vorsitzender des Vorstands der Klöckner & Co SE:

»Im Rahmen unserer Konzernstrategie arbeiten wir mit Hochdruck daran, dieses neue Angebot zu schaffen und uns damit als Vorreiter einer nachhaltigen Stahlindustrie zu etablieren.«

Guido Kerkhoff,
Vorsitzender des Vorstands der
Klöckner & Co SE

»Durch unsere Partnerschaft mit H2 Green Steel erhöhen wir die Verfügbarkeit von grünem Stahl für unsere Kunden erheblich und ermöglichen ihnen den Aufbau einer emissionsfreien Wertschöpfungskette. Im Rahmen unserer Konzernstrategie arbeiten wir mit Hochdruck daran, dieses neue Angebot zu schaffen und uns damit als Vorreiter einer nachhaltigen Stahlindustrie zu etablieren. So können wir unseren Kunden neben unserer Unabhängigkeit und unserer fortgeschrittenen Digitalisierung weitere Vorteile bieten.«

Frühzeitige Sicherung von grünem Stahl

»Klöckner & Co sichert für seine Kunden frühzeitig signifikante Mengen an grünem Stahl. Ab 2025 sollen im Rahmen der Partnerschaft zunächst bis zu 250 000 Tonnen grüner Stahl

geliefert werden – mit einer möglichen zukünftigen Erweiterung der Liefermengen«, so das Unternehmen. Die Verarbeitung des von H2GS gelieferten Flachstahls werde vorwiegend die Konzerntochter Becker Stahl-Service übernehmen. Die Produkte sollen insbesondere Kunden in der europäischen Automobil- und der Haushaltsgeräteindustrie angeboten werden.

Wichtiger Beitrag zur Umsetzung der Konzernstrategie

Die Kooperation mit H2GS ist für Klöckner & Co nach eigenen Angaben ein wichtiger Schritt hin zu einer optimierten Nutzung eigener Ressourcen und der Ausweitung des Partnernetzwerks im Sinne der Konzernstrategie »Klöckner & Co 2025: Leveraging Strengths«. Mit der Erweiterung seines Produktportfolios um grünen Stahl unterstreicht Klöckner & Co zudem seinen Einsatz für eine nachhaltigere Wirtschaft. Im Jahr 2020 hat sich Klöckner & Co der vom UN Global Compact ins Leben gerufenen Initiative »Business Ambition for 1.5 °C« angeschlossen und stimmt seine Geschäftstätigkeiten auf wissenschaftsbasierte Ziele ab, um durch geeignete Maßnahmen zur Begrenzung der Erderwärmung auf 1,5 Grad Celsius beizutragen.

www.kloeckner.com

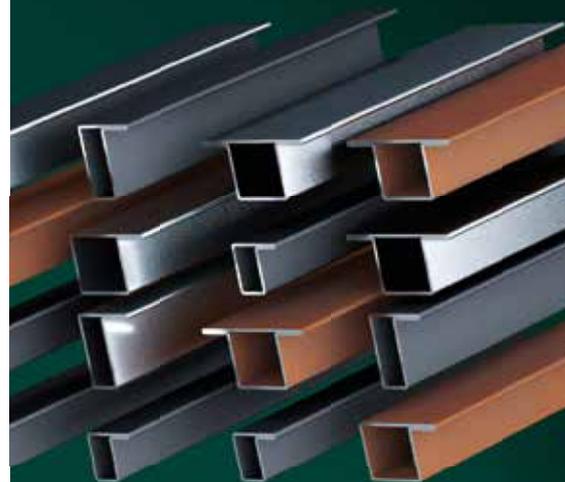
Hintergrund

Klöckner & Co

Die Klöckner & Co SE ist weltweit einer der größten produzentenunabhängigen Stahl- und Metaldistributoren und eines der führenden Stahl-Service-Unternehmen. Über sein Distributions- und Servicenetzwerk mit rund 140 Standorten in 13 Ländern bedient Klöckner & Co eigenen Informationen zufolge über 100 000 Kunden. Demnach beschäftigt der Konzern aktuell rund 7 100 Mitarbeiter. Im Geschäftsjahr 2020 erwirtschaftete Klöckner & Co einen Umsatz von rund 5,1 Milliarden Euro. Als Vorreiter der digitalen Transformation in der Stahlindustrie hat sich Klöckner & Co zum Ziel gesetzt, seine Liefer- und Servicekette zu digitalisieren und weitgehend zu automatisieren sowie die führende digitale One-Stop-Shop-Plattform für Stahl, andere Werkstoffe, Ausrüstung und Anarbeitungsdienstleistungen in Europa und Amerika zu werden.

DRÖSSER

ANSCHLAGROHRE



STAHL, EDELSTAHL UND ERSTMALS AUS COR-TEN!

AUCH ZUBEHÖR

PROFILE*:



EINBAUTIEFEN*:

- 34, 40, 50, 60 und 80 mm

MATERIALIEN*:

- Stahl, Verzinkt, Edelstahl und Cor-Ten



NEU

Sequoiasteel

L- und T-Profile
aus dem wetterfesten
Baustahl „Cor-Ten“

* Das genaue Sortiment finden Sie unter:

droesser.de/anschlagrohre

KONTAKT

Guido Schweitzer
gschweitzer@droesser.de
+49 (0) 2263 / 87 - 412

Peter Drösser GmbH
Ackerstraße 144 // 51065 Köln
www.droesser.de



Die Rohrprofil-Brennmaschine schneidet Rohre von DN 40 bis DN 1200.



Dirk Graumann (links) und Bernd Hollaender (rechts), die Geschäftsführer der ProPipe GmbH

Fotos: (6): ProPipe GmbH

Rohre für herausfordernde Anwendungen ... aus dem ehemaligen Stahlwerk Becker



exklusiv

Zehn Jahre ProPipe: Der Spezialist nicht nur für geschweißte Stahlrohre

Seit zehn Jahren ist ProPipe im Markt als Anbieter von Rohren etabliert, der weit mehr bietet als »nur liefern«. Im Fokus stehen außergewöhnliche Projekte rund um das Thema Rohr, für die das Unternehmen Komplettlösungen realisiert. Ein Geburtstagsgeschenk wird die Eröffnung des neuen Fußballstadions des SC Freiburg sein, für dessen Außenfassade ProPipe die Rohre geliefert hat.

Von Dr.-Ing. Uwe Stein*

Dirk Graumann und Bernd Hollaender, zwei Experten mit jahrzehntelanger Erfahrung in der Rohrbranche, haben ProPipe im Jahr 2011 gegründet und feiern jetzt das zehnjährige Bestehen des in Willich ansässigen Unternehmens. Das Team von mittlerweile neunzehn Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, allesamt Spezialisten auf ihrem Gebiet, steht für den Erfolg des Unternehmens.

Ein umfangreiches Portfolio

ProPipe lagert und liefert Rohre, die zum Teil außergewöhnliche Kundenanforderungen erfüllen müssen, sei es in Bezug auf die technologischen Eigenschaften, den Korrosionsschutz

oder die Logistik. Das Unternehmen fokussiert auf drei Betätigungsfelder:

- den Stahlhochbau, den konstruktiven Stahlbau und den Stahlwasserbau,
- die Energie- und Wasserversorgung,
- den Maschinen- und Anlagenbau sowie den Kranbau.

Rohre aus Willich sind in Hochhäusern, Flughäfen, Stadien und Brücken ebenso präsent wie in Hoch- und Niederdruckleitungen für Gas, in Wasserbauprojekten und Trinkwassernetzen.

Spezialist für geschweißte Stahlrohre und mehr

Seit zehn Jahren hat ProPipe einen Namen als der Spezialist für besonders

anspruchsvolle Projekte, bei denen spezielles Know-how über Rohre Voraussetzung ist, und zwar von der Angebotsphase mit dem Erfassen der Kundenbedürfnisse bis hin zur erfolgreichen Abwicklung des Auftrages. Dabei geht es aber nicht nur um ein ausgewähltes, spezialisiertes Lagerprogramm. Der Schwerpunkt ist, den Kunden rund um ihre Projekte Pakete zu schnüren, die an deren individuelle Anforderungen optimal angepasst sind – einschließlich Anarbeitung, Beschichtung und logistischer Lösungen, falls erforderlich auch per Spezialtransport. Hierbei steht die Auftragsgröße der Projekte keineswegs im Vordergrund. Maßgebend ist vielmehr, die

»Ohne die Marktkenntnis, den außerordentlichen Einsatz und die Motivation unserer Mitarbeiter wären wir nicht dort, wo wir heute stehen. Jeder Einzelne hat dazu beigetragen, dass wir von Anfang an sowohl von Kunden als auch von Lieferanten als qualifizierter und zuverlässiger Marktteilnehmer wahrgenommen worden sind.«

Bernd Hollaender, Geschäftsführer der ProPipe GmbH

Kundenwünsche und deren spezielle Anforderungen qualitativ und terminlich zu erfüllen.

Im Netzwerk stärker

Ein zentrales Element der Kundenzufriedenheit ist das Auftragsmanagement, dessen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter über jahrzehntelange Erfahrung mit komplexen Projekten verfügen. Das über Jahre bewährte Netzwerk von Herstellern und Partnern in den Bereichen Anarbeitung und Logistik ist das zweite entscheidende Element der erfolgreichen Abwicklung von Projekten. Dabei hat Kontinuität für ProPipe einen hohen Stellenwert.

Man kann und muss nicht alles selbst erledigen, aber wissen, auf welche Ressourcen aus dem großen Netzwerk man bei den verschiedenen Aufgabenstellungen zurückgreifen kann. Daraus ergibt sich das dritte Element

»Wir definieren uns nicht über die Masse, sondern über die Herangehensweise an außergewöhnliche Projekte, bei denen andere an ihre Grenzen stoßen oder den erforderlichen Aufwand nicht betreiben wollen.«

Dirk Graumann, Geschäftsführer der ProPipe GmbH

für die Kundenzufriedenheit und ein nicht zu unterschätzender Kundenvorteil: die Abwicklung aus einer Hand mit einem kompetenten Ansprechpartner.

Lager und Anarbeitung – für jeden Bedarf

Das Lagerprogramm umfasst den Abmessungsbereich DN 25 bis DN 1200 und Wanddicken von 2,0 bis 50,8 Millimetern, mit dem ProPipe nahezu jeden kurzfristigen Bedarfsfall erfüllt.



Zwei halbautomatische Bandsägen decken den Abmessungsbereich bis DN 800 ab.

Neunzig Prozent der Lagerrohre sind dreifach gemäß EN 10217 (P235TR1, P235GH TC1, P355N), EN 10219 (S235JRH, P355J2H) und API Spec. 5L (Grade B und X52) zertifiziert. Darüber hinaus werden Gasrohre im Hoch- und Niederdruckbereich gemäß EN 3183 bevorratet.

Für Teilungsarbeiten und das Sägen der Rohre auf Fixlängen verfügt ProPipe über zwei halbautomatische Bandsägen für den Abmessungsbereich bis DN 800. Eine Rohrprofil-Brennschneidmaschine für Abmessungen im Bereich von DN 40 bis DN 1200 ergänzt den Anarbeitungsbereich um das Autogen- und Plasmaschneiden von geometrischen 3-D-Konturen, zum Beispiel von Durchdringungen, Sattelstützen, Gehrungen, Schlitzten, Rohran-Rohr Anpassungen, um das Anbringen von Fasen in verschiedenen Winkeln und viele weitere Möglichkeiten.



In der historischen, denkmalgeschützten Halle lagert ProPipe die Rohre auf einer Fläche von 8 000 Quadratmetern.



Das neue Europa-Park-Stadion des SC Freiburg, dessen Einweihung am 7. Oktober 2021 gefeiert wurde

Foto: Klaus Polkowski

Qualität und Arbeitsschutz haben höchste Priorität. Daher ist ProPipe gemäß ISO 9001:2015, ISO 45001:2018 und EN 1090-2, EXC 3 zertifiziert. Zusätzliche, kundenseitig geforderte, zerstörende und zerstörungsfreie Materialprüfungen werden durch akkreditierte Prüflabore durchgeführt. Bei TÜV-Abnahmen an Lagermaterial arbeitet ProPipe mit dem TÜV Rheinland zusammen.

Hochbau

ProPipe war an vielen Stahlbauprojekten beteiligt, die international beachtet werden und bei denen Rohre im wahrsten Sinne des Wortes eine tragende Rolle spielen. Dazu zählen Sport- und Multifunktionsarenen, Messehallen und Flugzeughangars, also Bauten, die eine großflächige Überdachung ohne Stützen erfordern. Beispiele für derartige Stahlbauprojekte sind der Ausbau des Fußballstadions von Ajax Amsterdam, der Umbau des Millerntor-Stadions des FC St. Pauli, der Neubau des ROCHE-Verwaltungsgebäudes in Basel, Schweiz, der Neubau der Halle 1 und die Überdachung des Südeingangs der Messe Düsseldorf sowie viele Bauwerke mehr. Für diese Projekte hat ProPipe die Konstruktionsrohre einschließlich umfangreicher Anarbeitung geliefert.

Für das neue Europa-Park-Stadion des SC Freiburg, dessen Einweihung –

»Die Vergangenheit hat gezeigt, dass viele Kunden Wert darauf legen, komplette Bedarfspakete in eine Hand zu vergeben. Preisvorteile bei einer Einzelvergabe der Positionen führen später oft zu einem Mehraufwand bei der Projektadministrativen, der die vermeintlichen Einsparungen sehr schnell aufzehrt.«

Bernd Hollaender, Geschäftsführer der ProPipe GmbH

fast zeitgleich mit dem zehnjährigen Firmenjubiläum – am 7. Oktober 2021 – erfolgte, hat ProPipe die um das gesamte Stadion laufenden, diagonalen Zugstützen für das Dach geliefert. Wie der Zufall es wollte, traten bei der Eröffnung zwei Vereine gegeneinander an, für deren Stadien ProPipe die Rohre geliefert hat: der SC Freiburg und den FC St. Pauli.

Die HFI-geschweißten Stahlrohre mit einem Durchmesser von 406 Millimetern, einer Wanddicke von 20 Millimetern und einem Gesamtgewicht von rund 530 Tonnen spielen eine wichtige konstruktive und gestalterische Rolle in der Außenwirkung des neuen Stadions. Sie dominieren die Fassadenkonstruktion und sind ein echter Blickfang. Ausschlaggebend für die Erteilung des Auftrages war, dass ProPipe die Rohre mit einer Länge von mehr als 18 Metern einteilig liefern

konnte. So brauchten die Zugstützen, die die Fassade optisch beherrschen, nicht gestückelt zu werden. Die Rohre wurden bei Mannesmann Line Pipe gefertigt und bei der Stahl- und Anlagenbau Schädlich GmbH in Stützengrün für den Einbau in Freiburg weiterverarbeitet.

Stahlwasserbau – der Fluss unter dem Kanal

Auch im Stahlwasserbau – beim Bau von Häfen, Sperrwerken und Dückern – blickt das Team der ProPipe auf langjährige Erfahrung und viele erfolgreiche Großprojekte zurück. Ein Beispiel für die Leistungsfähigkeit des Unternehmens sind die fünf jeweils 100 Meter langen und über 300 Tonnen schweren Dückerrohre, in denen der Fluss Ahse in Höhe der Stadt Hamm den Datteln-Hamm-Kanal unterquert. ProPipe hat die Rohre mit einem Durchmesser von 3,60 Metern, einer Wanddicke von 35 Millimetern und Einzellängen von bis zu 20 Metern komplett mit angeschweißten Kragen, Deckeln, Schotten und einer 500 Mikrometer dicken Spezialbeschichtung geliefert. Eine besondere Herausforderung war, dass einige der bis zu 20 Meter langen Rohre mit einem um 45 Grad abknickenden Ast vorgefertigt werden mussten. Auch diese dann 5,6 Meter breiten Bauteile mit Stückgewichten von rund 60 Tonnen mussten nachts per Spezialtransporter mehr als 500 Kilometer über



Die Rohre für den Ahse-Dücker mit einem Durchmesser von 3,60 Metern wurden per Schwertransport zur Baustelle transportiert.



Eins der fünf 100 Meter langen Rohre des Ahse-Dückers vor dem Absenken in den Datteln-Hamm-Kanal

teils innerstädtische Straßen transportiert werden – insgesamt 1 530 Tonnen Material. ProPipe hat auf den Tag genau auf die Baustelle geliefert.

Rohre für Gas- und Wasserleitungen in 48 Stunden auf der Baustelle

Von Anfang an war für ProPipe das Geschäft mit Energieversorgern eines der wesentlichen Standbeine. Heute beliefert ProPipe viele namhafte deutsche und internationale Energieversorger mit Rohren für Gas- und Wasserleitungen. Für den kurzfristigen Bedarf an Gasrohren im Nieder- und Hochdruckbereich bevorrätet ProPipe alle gängigen Abmessungen und Güten. Lieferungen erfolgen falls gewünscht innerhalb von 48 Stunden auf jede beliebige Baustelle im Bundesgebiet, bei Bedarf auch mit Kranentladung. Projekte für Gasleitungen und Verdichterstationen werden – ebenso wie Rohre für Trinkwasserleitungen – nach Kundenspezifikationen aus Werksneufertigung geliefert. Ein aktuelles Projekt, für das ProPipe die Rohre einschließlich Polyethylen-Ummantelung und Zementmörtelaukleidung liefert, ist die Trinkwasserversorgung des neu erschlossenen Wohngebietes an der Duisburger Sechs-Seen-Platte. Die Versorgung mit Trinkwasser wird durch eine 1,5 Kilometer lange Rohrleitung DN 1200 mit einem Gesamtgewicht von rund 450 Tonnen sichergestellt.

Kunst – ein Faible für Außergewöhnliches

Seit jeher besitzen die beiden Gründer eine hohe Affinität zur Kunst und haben Rohre geliefert, mit denen Künstler ihre Vorstellung verwirklichen konnten. Ein Beispiel: Die vom renommierten Künstler Winfried Lucassen entworfene und von der ProPipe konzeptionell umgesetzte »Sternenstele« vor der SANA Klinik in Düsseldorf-Gerresheim stammt aus

Foto: Winfried Lucassen



Die Sternenstele vor der Düsseldorfer Klinik

Willich ... ein zwölf Meter hohes Stahlrohr mit einem Durchmesser von 813 Millimetern. Am Projekt waren mehrere Netzwerkpartner beteiligt, ProPipe hat alle Aktivitäten koordiniert.

Zunächst wurde ein Blech mit den Maßen 12 000 x 2 600 x 8 Millimeter

»Über die zehn Jahre seit der Unternehmensgründung hat sich unser Konzept immer wieder bewährt: Wir liefern Rohre, die spezielle Anforderungen zu erfüllen haben, in der gewünschten Ausführung einbaufertig in der bestellten Menge termingerecht an den richtigen Ort ... und seien die Anforderungen noch so komplex.«

Dirk Graumann, Geschäftsführer der ProPipe GmbH

gekauft. Ein Projektpartner hat auf seiner Laseranlage den Angaben des Künstlers entsprechend Löcher unterschiedlicher Größe geschnitten. Anschließend wurde das Blech bei einem Unternehmen im Siegerland zum Rohr gebogen und verschweißt, ein weiterer Partner hat die Boden- und die Kopfplatte angebracht, danach wurde es innen und außen beschichtet. Schließlich wurden Glaskristalle eingesetzt, die von innen hinterleuchtet werden. Zu guter Letzt fand – ebenfalls unter der Regie von ProPipe – der Aufbau der Stele am Standort in Düsseldorf statt.

Wasserstoff – der Blick über den Tellerrand

Auch in Zukunft wird es viele Themen geben, bei denen Rohre eine entscheidende Rolle spielen, man denke nur an den Klimawandel. Eins davon ist die kurz- und mittelfristige Umstellung der Energieversorgung von Erdgas auf Wasserstoff oder zumindest die teilweise Substitution dieses fossilen Energieträgers. Schon seit geraumer Zeit führt ProPipe intensive Gespräche mit Herstellern und Anwendern von Rohren, um die besonderen Anforderungen, die der Wasserstoff an Rohre stellt, erfüllen zu können. ■

www.pro-pipe.de

**Der Autor ist Diplom-Ingenieur und Geschäftsführer der Agentur »VIP Kommunikation«.*

Hintergrund

Standort mit Geschichte

Den Standort im Gewerbepark »Stahlwerk Becker« in Willich hätten die Geschäftsführer der ProPipe GmbH nach eigenen Angaben kaum besser wählen können: Zwischen 1908 und 1945 wurde auf dem Gelände Stahl produziert und weiterverarbeitet. In der historischen, denkmalgeschützten Halle 4, die 1917 erbaut und 2011 komplett saniert wurde, war das Draht- und Feinwalzwerk beheimatet. Heute lagert ProPipe dort auf mehr als 8.000 Quadratmetern Rohre, die für die Kunden im täglichen Bedarf aus dem Vorrat verfügbar sind.

Tradition trifft auf Digitalisierung

NAUMANN STAHL ist der Spezialist für Bleche seit 1960

Krefeld. Seit über 60 Jahren ist NAUMANN STAHL eine feste Größe im Handel und der Bearbeitung von Blechen in hochwertigen Stahlsorten. Das Unternehmen steht für Liefertreue, Fachkompetenz und beanstandungsfreie Materialqualität. Dafür sorgen gut ausgebildete Mitarbeiter mit jahrelanger Erfahrung, die auf Bleche zurückgreifen können, welche hauptsächlich in europäischen Stahlwerken produziert werden.

Die Leidenschaft für die Materie Stahl verspürt man gleich, sobald man die Lagerhallen der in Neuss ansässigen Firma Naumann Stahl GmbH & Co. KG betritt. Im persönlichen Gespräch mit Jost Salzmann, Geschäftsführer und Miteigentümer, der nun bereits in dritter Generation das Unternehmen leitet, sowie Kerstin Urbas, Handlungsbevollmächtigte und Projektleiterin während der Systemumstellung, wird deutlich, dass hier Kompetenz auf jahrelange Tradition trifft.

NAUMANN STAHL findet für jede spezielle Anforderung die passende Lösung

Gleiches gilt für die GOB Software & Systeme, mit der das Unternehmen seit vielen Jahren gemeinsame Wege geht. »Seit über 20 Jahren haben wir Microsoft Navision im Einsatz. Irgendwann bedurfte es jedoch einer umfassenden Prozessoptimierung und Digitalisierung unseres umfangreichen Blechsortiments. Die Tatsache, dass die GOB bereits mit mehreren Unternehmen aus dem Stahlhandel zusam-

menarbeitet, erleichterte uns die Entscheidung für die GOB«, so Kerstin Urbas über die Auswahl eines geeigneten ERP-Software-Anbieters.

Kurze Wege und ein Klick ins System statt langer Suchzeiten in externen Listen

Digitalisierung, Chargenverwaltung, Barcode-Integration, eine reibungslose Datenübernahme und das Thema Nachhaltigkeit waren einige der Anforderungen, mit denen NAUMANN STAHL an die GOB herantrat. Stets mit



NAUMANN STAHL bietet ein breites Spektrum an Serviceleistungen: Werkstoffprüfungen, Oberflächen- und Wärmebehandlungen, Logistiklösungen, Vergüten und Richten sowie Fixzuschnitte in kleinen Stückzahlen, aber auch in großen Serien.

Fotos (4): Naumann Stahl GmbH & Co. KG

dem Ziel, diese Aspekte nah am Standard, anwenderfreundlich und mit möglichst kurzen Entscheidungswegen umzusetzen.

»Es blieb kein Stein auf dem anderen, vieles wurde angepasst, aber stets zum Positiven«, äußert sich Kerstin Urbas über die Zusammenarbeit.

»Dank der Einführung von unitop ist es uns gelungen, unsere Prozesse effizienter zu gestalten. Gleichzeitig bietet unitop mehr Einsicht für alle Mitarbeitenden. Auch wenn unsere Kolleg:innen einige Überstunden investieren mussten, wurde die Umstellung intern durchweg begrüßt und positiv angenommen«, sagt Jost Salzmann über die Veränderungen seit der Integration von unitop.

Qualität in allen Prozessen

12 200 Quadratmeter überdachte Hallenfläche, 20 000 Tonnen Stahlbleche in circa 30 verschiedenen Sonderqualitäten. Dazu zählen warmfeste Stähle nach EN- und ASME/ASTM-Stan-

dard, Feinkornbaustähle für den Druckbehälter- und Stahlbau, legierte und unlegierte Vergütungsstähle, verschleiß- und hochfeste Stähle, Einsatzstähle und auch allgemeine Baustähle. Das sind nur einige der Kennzahlen, die zu NAUMANN STAHL angeführt werden können.

Doch damit ist es noch lange nicht genug. NAUMANN STAHL bietet ein breites Spektrum an Serviceleistungen: Werkstoffprüfungen, Oberflächen- und Wärmebehandlungen, Logistiklösungen, Vergüten und Richten sowie Fixzuschnitte in kleinen Stückzahlen, aber auch in großen Serien. Auf die GOB warteten demnach diverse Prozesse, die systemseitig in der neuen digitalen Welt abgebildet werden mussten.

»Die Digitalisierung bewirkt, dass uns die internen Prozessabläufe heute deutlich leichter von der Hand gehen. Das ist etwas, das nicht nur unser zweiter Geschäftsführer, Herr Michael Halm, der ebenfalls maßgeblich



12 200 Quadratmeter überdachte Hallenfläche und 20 000 Tonnen Stahlbleche in circa 30 verschiedenen Sonderqualitäten sind nur einige der Kennzahlen, die zu NAUMANN STAHL angeführt werden können.



Gut ausgebildete Mitarbeiter mit jahrelanger Erfahrung greifen auf Bleche zurück, welche hauptsächlich in europäischen Stahlwerken produziert werden.



Der Name NAUMANN STAHL steht für Liefertreue, Fachkompetenz und beanstandungsfreie Materialqualität.

an dem Projekt beteiligt war, und ich, sondern auch alle Mitarbeitenden sehr zu schätzen wissen. Zeitgleich ist es uns gelungen, dass unser Büro zusehends papierloser wird«, so Jost Salzmann, Geschäftsführer von NAUMANN STAHL, über die Optimierung.

Die nächsten Etappen sind bereits definiert

Prozesse unterliegen bei NAUMANN STAHL einem kontinuierlichen Verbesserungs- und Weiterentwicklungsprozess mit dem Ziel, die Zufriedenheit der Kunden zu erreichen und zu verbessern.

Hintergrund

Über die Naumann Stahl GmbH & Co. KG

NAUMANN STAHL in Neuss ist Blechspezialist und Anbieter hochwertiger Stahlsorten. Das Unternehmen gehört zu den wenigen verbliebenen konzernfreien Handelshäusern, befindet es sich heute noch zu 100 Prozent in Familien- beziehungsweise Privatbesitz. NAUMANN STAHL steht für Liefertreue, Fachkompetenz und beanstandungsfreie Materialqualität. Dafür sorgen gut ausgebildete Mitarbeiter mit jahrelanger Erfahrung, die auf Bleche zurückgreifen können, welche hauptsächlich in europäischen Stahlwerken produziert werden. Qualifizierte Beratung und zeitliche Flexibilität haben bei NAUMANN STAHL höchsten Stellenwert.



Die GOB Software & Systeme GmbH & Co. KG aus Krefeld ist ein mittelständisches, inhabergeführtes IT-Unternehmen und ganzheitlicher Anbieter von IT-Lösungen.

Ein Ausblick auf weitere Projekte zeigt genau dies: Der in Neuss ansässige Stahlhandel ist noch lange nicht am Ziel angekommen. Doch vorerst gilt: »Wir haben in den letzten Jahren viele Hürden bewältigt. Die Systemumstellung, die Umstellung der Mehrwertsteuer sowie der Umzug in das neue Lager. Jetzt gilt es erst einmal, uns auf unser Kerngeschäft zu konzentrieren und den Nutzen aus dem neuen System zu ziehen, dann geht es weiter«, sagt Kerstin Urbas zum Ausblick auf anstehende Projekte mit der GOB.

Die GOB als professioneller und schneller Partner

Auf die Frage, wie man die Zusammenarbeit mit der GOB wahrnimmt und was diese auszeichnet, ist man sich einig: »Mit der externen Projektleitung sind wir sehr zufrieden«, sagt Jost Salzmann, wozu Kerstin Urbas noch ergänzt: »Über das GOB Ticket-system ist stets mit direkter Hilfe zu rechnen. Zudem stehen uns drei bis vier kompetente Mitarbeiter bei Rückfragen immer zur Seite. Insbesondere in Corona-Zeiten wurde sich viel Zeit für uns genommen, was die professionelle Arbeitsweise der GOB nur bestätigt hat.« ■

Hintergrund

Über die GOB

Wir, die GOB Software & Systeme GmbH & Co. KG aus Krefeld, sind ein mittelständisches, inhabergeführtes IT-Unternehmen. Seit über 55 Jahren zählen wir zu den größten und erfolgreichsten Microsoft Dynamics-Partnern weltweit. Dabei verstehen wir uns als ganzheitlichen Anbieter von IT-Lösungen. Das heißt: Wir bieten unseren Kunden neben Softwarelösungen auch ein fundiertes IT-Projektmanagement sowie umfassende Dienstleistungen im Bereich IT-Infrastruktur. Mit unitop, der ganzheitlichen Lösung der GOB, bringen wir Struktur in Ihre Prozesse. Mit Ihnen gemeinsam haben wir dabei das Ziel, alle Unternehmensprozesse in unitop abzubilden. Für Sie bedeutet das: Vermeidung redundanter Datenspeicherung, Erschließung von bisher nicht genutzten Potenzialen und Standardisierung von Prozessen. Ganzheitlich bedeutet bei unitop: Branchen-Knowhow auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central und Integration von Microsoft Office 365 in den Gesamtprozess, zum Beispiel durch Teams, SharePoint, Exchange, Yammer et cetera. Wichtiger Bestandteil zur Zentralisierung der Daten ist die Microsoft Power Plattform mit Flow, Power Apps und Power BI. Mit unseren KI-Konzepten macht unitop den Weg frei für die digitale Transformation. unitop bedeutet für Sie kompetente Beratung durch qualifizierte Mitarbeiter. Die Dienstleistung rund um unitop umfasst dabei Prozessberatung, Konzepterstellung, Implementierung, Schulung, Projektmanagement, Infrastruktur, und das sowohl national als auch international.

Kontaktdaten:

GOB Software & Systeme GmbH & Co. KG

Europark Fichtenhain A 5

47807 Krefeld

Telefon: +49 (2151)/349 3000

E-Mail: info@gob.de

Web: www.gob.de und www.unitop-welt.de

Höhere Produktionskosten könnten die Stahlpreise stützen

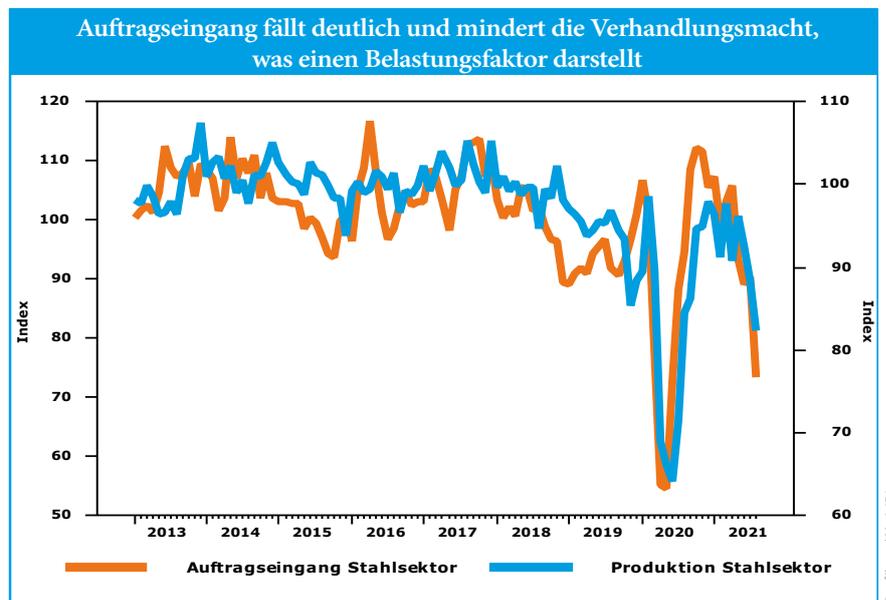
Quantitative Modelle erwarten auch bei Langstahl ein Plus

Frankfurt/Main. Die Lage am deutschen Stahlmarkt scheint sich weiter zu entspannen, denn die Verfügbarkeit dürfte sich verbessert haben, und auch die Preise sind wieder gesunken. Das aktuelle Umfeld dürfte also eher für Preisrückgänge sprechen, allerdings könnten die steigenden Produktionskosten das aktuelle Preisniveau untermauern.

Von Philipp Mann*

Obgleich die quantitativen Modelle von MBI Research basierend auf den Exportpreisen und der Kostenentwicklung der Vorprodukte stabile Preise bei Warmbreitband und höhere Kurse bei Feinblech prognostizierten, sind die Analysten von MBI Research der Meinung, dass die fundamentalen Daten eher für leichte Preisrückgänge sprechen. So ist es nicht verwunderlich, dass die Preise im Flachstahlsegment zum Wochenschluss am 15. Oktober tiefer als noch Mitte September tendierten. Das Minus lag im Monatsvergleich bei Feinblech bei 7,6 Prozent, während der Preis bei Warmbreitband um 7,5 Prozent zurückgegangen ist.

Für die kommenden sechs Wochen deuten die quantitativen Modelle allerdings eine leichte Aufwärtstendenz bei beiden Produkten im Flachstahlsegment an, sodass die Preise um bis zu 2,0 Prozent zulegen dürften. Die Exportpreise aus China sind im 14-Tages-Vergleich leicht gesunken, im Vergleich zum Vormonat jedoch leicht angestiegen. Allerdings waren die Marktaktivitäten aufgrund von Feiertagen in China eher begrenzt. Auch bei den Produktionskosten über die klassische Hochofenroute zeigt sich weiter ein Aufwärtstrend, denn die Koks- und Kohlepreise befinden sich weiterhin auf hohem Niveau, und auch die Eisenerznotierungen konnten sich von den Tiefstständen Mitte Septem-



ber erholen, weswegen der Kostenindex auf ein neues Jahreshoch gestiegen ist.

Langstahlpreise sind bis Mitte Oktober gefallen

Eine rückläufige Entwicklung war im Berichtszeitraum auch bei den Langstählen zu sehen. Zum Wochenschluss am 8. Oktober fiel die Notierung für Betonstahl B500A um 1,9 Prozent auf 789 Euro pro Tonne, während Walzdraht um 1,5 Prozent auf 879 Euro zurückging. Damit war die reale Entwicklung doch negativer als die Schätzungen der Modelle, welche Ende September noch stabile Preise prognostiziert hatten.

Für den Zeitraum bis Anfang November gehen die Modelle von steigenden Preisen von bis zu 3 Prozent aus. Während die chinesischen Ex-

portpreise überwiegend seitwärts handelten, sind die Produktionskosten deutlich gestiegen, was der Hauptgrund für den optimistischen Ausblick ist. Zwar blieben die Schrottpreise nahezu unverändert, dies wurde aber durch die kräftigen Steigerungsraten bei den Strompreisen kompensiert, sodass ein Anstieg von 6,8 Prozent beim Produktionsindex ersichtlich war.

Einbruch bei den Auftragseingängen

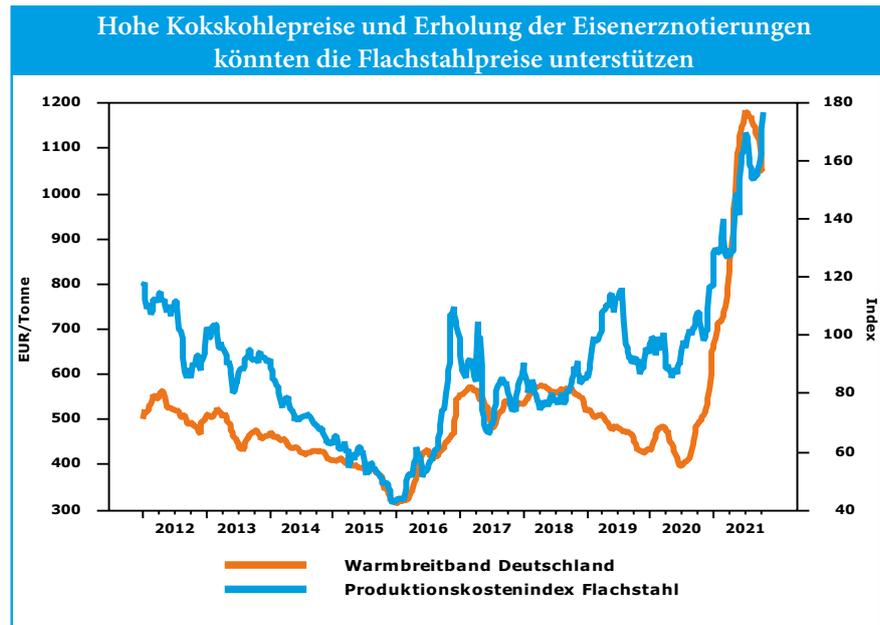
Die Lieferengpässe bei den Vorprodukten und den Rohstoffen aufgrund der Verwerfungen in den Lieferketten sorgen weiterhin für schlechtere Konjunkturerwartungen, denn der Ausblick des vorlaufenden ZEW-Index hat sich weiter eingetrübt. Zudem gaben die füh-

renden Wirtschaftsinstitute in ihrem aktuellen Bericht bekannt, dass man im Jahr 2021 nur noch mit einem BIP-Zuwachs von 2,4 statt 3,4 Prozent rechnet. Die Revidierungen sind allerdings nicht verwunderlich, denn auch die jüngsten Daten des Statistischen Bundesamtes fielen enttäuschend aus.

Die Auftragseingänge in der deutschen Industrie sind im August im Vergleich zum Vormonat um 7,7 Prozent gefallen, nachdem der Anstieg im Juli nochmals nach oben revidiert worden war. Die Industrieproduktion ging im Vergleich zum Juli um 4,0 Prozent zurück, während der Wert des Vormonats ebenfalls leicht nach oben angepasst worden ist. Die Konsensschätzungen gingen in beiden Fällen zwar von einem Rückgang im August aus, doch der Einbruch war deutlich kräftiger als erwartet.

Insbesondere vonseiten der Automobilindustrie gab es laut Statistischem Bundesamt im August deutlich weniger Neuaufträge, denn der Industriezweig ist weiterhin durch den globalen Chip-Mangel stark beeinträchtigt. Darunter dürfte dann auch die Stahlindustrie leiden. Im Bereich Eisen, Stahl und Ferrolegierungen fielen die Auftragseingänge auf unbereinigter Basis um 26,1 Prozent und saison- und kalenderbereinigt um 18,6 Prozent. Im Vergleich zum Vorjahresmonat lag dabei die Volumenkomponente der Auftragseingänge 20,4 Prozent (bereinigt: 22,5 Prozent) unter der im Jahr 2020. Die Stahlproduktion fiel dagegen unbereinigt nur um 10,5 Prozent und auf saison- und kalenderbereinigter Basis veränderte diese sich um 6,8 Prozent nach unten. Die unbereinigte Komponente lag dabei 2,1 Prozent unter dem Vorjahreswert, auf bereinigter Basis ist ein Minus von 2,4 Prozent ersichtlich.

Damit hat sich die Verhandlungsmacht der Produzenten im August deutlich reduziert, denn das Delta zwischen Auftragseingang und Pro-



duktion ist auf den tiefsten Stand seit Ende Mai vergangenen Jahres gefallen. Somit dürfte auch der Auftragsbestand merklich abgebaut worden sein, was ebenfalls für rückläufigere Preise und Entspannung am Stahlmarkt sprechen sollte. Im August fiel der Auftragsbestand im Bereich Eisen, Stahl und Ferrolegierungen um 6,9 Prozent gegenüber Vormonat und lag nur noch 7,2 Prozent über dem Wert des Vorjahres.

Produktionskostenindizes steigen bei beiden Verfahren

Innerhalb der letzten beiden Wochen konnte sich Eisenerz wieder erholen. Der internationale Benchmark-Kontrakt auf Eisenerz an der Singapur-Börse (SGX) und der Kontrakt an der Dalian Commodity Exchange (DCE) für chinesisches Eisenerz legten zweistellig zu, sodass die Verluste von Anfang Oktober teilweise zurückgehandelt wurden. Auch Kokskohle konnte im Berichtszeitraum zulegen. Der Kokskohle-Future an der DCE notierte um 9,8 Prozent höher, während die Futures an der SGX jedoch um 4,4 Prozent gefallen sind.

Beeinflusst wurden die Preise in China von Überschwemmungen in der kohleproduzierenden Provinz Shanxi, was zusätzlich zur Energie-

krise in China die Sorgen um Angebotsengpässe verschärft hat. Infolgedessen legte auch der Index der Produktionskosten von MBI Research über die klassische Hochofenroute um 8,9 Prozent zu, was der Hauptgrund für den optimistischen Ausblick der Prognosemodelle ist.

Auch über das Lichtbogen-Verfahren (EAF) sind die Kosten gestiegen. Während die Stahlschrottpreise zuletzt deutlich nach unten gingen, sind im Berichtszeitraum nur kleinere Preisbewegungen zu erkennen. Der Strompreis an der Leipziger Energiebörse EEX bei Phelix-Base load für die Lieferung im Jahr 2022 ist dagegen seit Mitte September auf 123,30 Euro pro Megawattstunde gesprungen, zwischenzeitlich lag der Preis sogar noch höher. Die Entwicklung der Stromkosten hat dabei einen erheblichen Einfluss auf den EAF-Kostenindikator, welcher im Berichtszeitraum um 6,8 Prozent zulegen konnte. Als Folge der hohen Stromkosten könnten jedoch Produktionsdrosselungen der Stahlwerke erfolgen, was zu leicht höheren Preisen insbesondere bei den Langstählen führen kann.

**Der Autor ist Analyst beim Informationsdienstleister MBI Infosource.*



Das Clairton-Werk von US Steel im Monongahela Valley, südlich von Pittsburgh. Der Stahlkonzern hat sich gegen die ursprünglich geplante Modernisierung der Mon-Valley-Werke entschieden und stattdessen die Schließung von Kokereien in diesem Komplex angekündigt.

Foto: Daniel J. Macy/Schutterstock

Nucor sucht im Rostgürtel einen Standort für neue Minimill

US Steel plant nächsten Schritt in Richtung Minimills / Alte Stahlhochburgen hoffen auf grüne Stahlherstellung

New York. Unabhängig von inländischen und globalen Entwicklungen setzt Amerikas Stahlindustrie auf eine anhaltend starke Nachfrage und hohe Preise. Der Stahlerzeuger Nucor überrascht durch seine geographische Expansion und will grüner werden. Letzteres hoffen auch die Stahlarbeiter des Produzenten US Steel von ihrer Unternehmensleitung.

Von unserer New Yorker Korrespondentin Brigitte Nacos

Das alte Sprichwort »Was dem einen seine Eule, ist dem anderen seine Nachtigall« hat sich letzthin für die transatlantischen Stahlmärkte bewahrheitet. Als die hohen Energiepreise in Europa die Kosten für die Stahlherstellung verteuerten und einige Stahlerzeuger zwingen, ihre Hütten stillzulegen, freute

sich die amerikanische Konkurrenz. Vor allem über die Aussicht, dass sie angesichts einer Stahlknappheit die Preise für ihre Produkte womöglich nochmals kräftig anheben konnten. In spontanen Reaktionen auf einschlägige Nachrichten aus Europa stiegen Stahlaktien an der Wall Street. Das galt insbesondere für die führenden

integrierten Hütten und die Minimills, darunter US Steel, Cleveland-Cliffs, Nucor und Steel Dynamics. Unabhängige Marktbeobachter erwarteten, dass solche Schadenfreude kurze Beine hatte. Sie hatten Recht. Auch in Nordamerika sind die Energiepreise gestiegen und haben die Kosten für die Stahlherstellung in die Höhe ge-

trieben. Doch unabhängig von inländischen und globalen Entwicklungen setzt Amerikas Stahlindustrie auf eine anhaltend starke Nachfrage und hohe Preise. Nucor und US Steel haben den Bau neuer Minimills angekündigt.

Nucor plant Minimill für Blechprodukte

Dass Nucor, der Riese unter den Minimill-Betreibern, eine weitere Ausweitung der Kapazität beschlossen hat, ist weniger überraschend als die geographische Expansion: Für die neue Minimill sucht Nucor zum ersten Mal einen Standort mitten im Rostgürtel und damit in den ehemaligen Hochburgen von Eisen und Kohle: Pennsylvania, Ohio und West Virginia. Die geplante Minimill soll eine Jahreskapazität von drei Millionen Tonnen haben und hochqualitative Blechprodukte herstellen. Die geographische Lage soll Kunden im Nordosten und Mittleren Westen des Landes effizienter beliefern. Nucor teilte mit, dass das künftige, kohlendioxidemissionsarme Werk sauberer produzieren soll als die Werke der Konkurrenz in diesem Teil der USA. Die Nucor Corporation erwartet, dass die Produktion in der neuen Minimill in zwei Jahren beginnen kann.

Während Nucor mit dem neuen Projekt die Konkurrenz der integrierten Stahlunternehmen herausfordert, beschränkt US Steel die Suche nach einem Standort für die neue Minimill nicht auf den Rostgürtel, sondern erwägt auch Optionen in Nucors Stammregion. Neben zahlreichen Gebieten mit ehemaligen und noch produzierenden US-Steel-Werken in Pennsylvania stehen auch zwei Standorte im Süden auf der Kandidatenliste, beides hocheffiziente Minimills: Das Big-River-Werk in Arkansas und das Fairfield-Werk in Alabama. In beiden Fällen würde der Bau einer neuen Minimill eine Erweiterung der existierenden Werke unter dem gleichen Ma-

nagement bedeuten. Aber im Stammgebiet von US Steel in Pennsylvania, insbesondere auch im Raum Pittsburgh, hoffen Stahlarbeiter, dass die Unternehmensleitung grüne Stahlproduktion in die alten Hochburgen von Eisen und Stahl bringt, wo die veralteten Hochöfen nicht in US Steels Pläne für umweltfreundliche Stahlherstellung passen.

US Steel: Standortsuche für neue Hütte

Im April dieses Jahres entschied sich das Management von US Steel gegen die ursprünglich geplante Modernisierung der Mon-Valley-Werke in der Nähe von Pittsburgh für circa eine Milliarde US-Dollar (860 Millionen Euro) und kündigte stattdessen die Schließung von Kokereien in diesem Komplex an. Gewerkschaftsführer erwarten, dass das Unternehmen einen Standort mit einer langen Tradition in der Geschichte von US Steel in Pennsylvania auswählt. Das gilt nicht nur für Mon Valley, sondern auch für Youngstown, wo das letzte US-Steel-Werk 1984, auf dem Höhepunkt einer Stahlkrise im Land, stillgelegt wurde. Im Wettrennen um den Standort der neuen Hütte hat US Steel die entscheidenden Faktoren benannt, die die Entscheidung beeinflussen werden: Unterstützung von Gemeinde und Bundesstaat, womit gewöhnlich Steuerergünstigungen gemeint sind, zügige Baugenehmigungen, existierende Energiequellen und ihre Kosten sowie eine bereits vorhandene Infrastruktur.

Nucors Aktionäre waren nicht begeistert, dass der Minimill-Bau 2,7 Milliarden US-Dollar (2,32 Milliarden Euro) kosten soll. Nach Bekanntgabe des geplanten Projekts fiel der Preis der Nucor-Aktien um fünf Prozent. Ähnlich reagierte die Wall Street, als die Leitung von US Steel den Bau einer neuen Minimill für circa drei Milliarden US-Dollar (2,58 Milliarden Euro) beschloss. Die Aktienpreise des

Unternehmens sanken postwendend um neun Prozent. Dennoch lagen sie weiterhin deutlich über den niedrigsten Aktienwerten des Jahres. Nucor erreicht nach wie vor eindrucksvolle Profite, kaufte Mengen der eigenen Aktien zurück und hat die Renditen in jedem Quartal erhöht. US Steel hat die Finanzlage in den vorigen Quartalen verbessert und von einigen Wall-Street-Analysten höhere Bewertungen für die Unternehmensaktien erhalten.

Anhaltend positive Entwicklung in der US-Stahlindustrie

Die Situation beider Unternehmen reflektiert die anhaltend positive Entwicklung in der US-Stahlindustrie. Der Stahlsektor ist gesünder als seit vielen Jahrzehnten. Die Preise haben sich innerhalb des letzten Jahres vervierfacht. Die Nachfrage bleibt groß. Obwohl im US-Kongress das Tauziehen zwischen gemäßigten und progressiven Demokraten um die Finanzierung eines traditionellen Infrastrukturplans und eines größeren Plans für die Verbesserung der »menschlichen Infrastruktur« anhält, erwarten Beobachter, dass bald eine Einigung über die Erneuerung der traditionellen Infrastruktur erreicht wird – was einer Garantie für ein neues Auftragshoch für den Stahlsektor gleichkommt.

Auch wenn es der Branche so gut geht, dass manche Beobachter die Wiedergeburt der amerikanischen Stahlindustrie sehen, reagiert sie nicht weniger aggressiv in ihrer Verteidigung der Trumpschen Schutzzölle. Cleveland-Cliffs CEO Lourenco Goncalves erklärte, dass Stahlhersteller in der Europäischen Union, Kanada, Mexiko und Südkorea »unfaire« Unterstützung von ihren Regierungen erhielten und darum problematisch für die US-Industrie seien. Im Hinblick darauf sagte er: »Ich glaube, dass die Freunde viel schlechter sind als die Feinde.«

Retrofit der Hochregalanlage: Günther + Schramm beschleunigt Produktion

Upgrade für Sicherheit und Technik am Standort Königsbronn

Königsbronn. Für Günther + Schramm zählen nicht nur fließende Prozesse, sondern auch die Sicherheit von Mitarbeitern und Gütern. Beide Ziele fördert der Systemdienstleister für Stahl, Edelstahl und Aluminium mit einer umfangreichen Modernisierung und Erweiterung der bestehenden Hochregalanlage: In zwei Retrofit-Schritten ergänzt das Oberkochener Unternehmen neue Maschinen und implementiert eine innovative Steuerungssoftware, sämtliche Planungs- und Produktionsprozesse am Unternehmensstandort Königsbronn seien nun für die Zukunft gerüstet, teilt das Unternehmen mit.

Die Modernisierung in Königsbronn betrifft ein Hochregallager, das vom Lager- und Logistikexperten Remmert Regalsysteme umgesetzt wurde. Der Dienstleister ist auf Kassettenlager spezialisiert und hat für Günther + Schramm sowohl ein Picksystem als auch zwei Sägen zur individuellen Auftragsbearbeitung der gelagerten Werkstoffe in die Prozessstruktur integriert. »Schon jetzt können dadurch komplexe Just-in-time-Projekte mit mehreren Tausend Jahrespositionen in kurzer Zeit umgesetzt werden«, teilt Günther + Schramm mit. Der Aufbau aus dem Jahr 2003 erhalte nun durch die umfangreichen Umbauten und Neuanschaffungen ein Systemupgrade, welches die Produktionsstätte für künftige Aufträge aufrüste. Eine neue Fertigungsleitsoftware sorgte zudem für eine optimierte Prozesskoordination, wodurch sich auch eine verbesserte Maschinenauslastung ergebe.

Nachrüstung und Modernisierung

Der erste Ausbauschritt im Dezember 2020 konzentrierte sich auf die Prüfung und Aktualisierung sicherheitsrelevanter Anlagenteile. Um Ausfälle kritischer Prozesskomponenten grundsätzlich vorzubeugen, wurden



Foto: Günther + Schramm

In zwei Retrofit-Schritten ergänzt das Oberkochener Unternehmen neue Maschinen und implementiert eine innovative Steuerungssoftware.

Lichtschränke, die Sensorik und Regler der Regalbediengeräte ausgetauscht. »Außerdem überarbeitet das Projektteam das Sicherheitskonzept der Hochregalanlage sorgfältig. Mit der Umstellung der Prozessautomation auf die S7 Steuerung von Siemens befindet sich die Produktion von Günther + Schramm nun auf dem neuesten Stand der Steuerungstechnik«, erklärt das Unternehmen.

Im August 2021 folgten im zweiten Projektabschnitt Softwareaktualisierungen zur Verbesserung des Fertigungsleitsystems. »Mit neuen, hochleistungsfähigen Sägen erhalten die werkstoffverarbeitenden Maschinen der Anlage eine zukunftssichere Nach-

folge zur Bearbeitung individueller Sägeaufträge. Durch diese Aufrüstung kann die schnelle Auftragsbearbeitung auch bei kleinlosigen Sägezuschnitten gewährleistet werden. Mit der Erweiterung um eine neue Ein- und Auslagerstation werden die Kapazitäten für die Kommissionierung von Stabmaterial in Herstellungslängen zusätzlich erhöht«, so Günther + Schramm. Abschließend prüft ein Expertenteam alle Prozessschritte und Neuerungen des Hochregals erneut auf ihre Sicherheit und Funktionalität.

Zukunftssicher aufgestellt dank modernster Technik

»Mit dieser Großinvestition in zahlreiche neue Maschinenteile, ein neues Sicherheitskonzept und Softwareaktualisierungen sind wir für zukünftige Aufträge bestens gerüstet«, resümiert Volker Walz, Betriebsleiter Königsbronn bei Günther + Schramm. »Die neuen Systeme verbessern die Koordination der Produktionsabläufe und sorgen für eine optimale Anlagenauslastung. Somit werden neben den Zugriffszeiten an den Kommissionierstationen auch die Produktionszeiträume insgesamt, auch bei individuellen Aufträgen, verkürzt.«

www.gs-stahl.de

Klimafreundliche Transportlösung für Schrott

Stahl Gerlafingen: Schrott per Schiene zurück in den Kreislauf

Birsfelden/Gerlafingen. Die Schweizer Unternehmen SBB Cargo, Ultra-Brag und Stahl Gerlafingen wollen eine klimafreundliche Transportlösung für Schrott zur Stahlrückgewinnung realisieren. Der Plan: Künftig soll aus dem Ausland eintreffender Stahlschrott so gesteuert werden, dass er per Schiene direkt ins Werk Gerlafingen geliefert werden kann.

Als eines der größten Recycling-Unternehmen der Schweiz erzeugt die Stahl Gerlafingen AG Produkte für den Hoch- und Tiefbau sowie die Maschinen- und Metallindustrie zu 99 Prozent aus Stahlschrott aus dem In- und Ausland. Jährlich werden nach Unternehmensangaben 100 000 Tonnen Stahlschrott aus den Nachbarländern Deutschland und Frankreich in den Schweizerischen Rheinhäfen angeliefert. Bisher sei der Stahlschrott von dort auf der Straße der Rückgewinnung zugeführt worden, da die jeweils höchst unterschiedlich anfallenden Mengen für einen Transport auf der Schiene nicht geeignet gewesen seien. Für eine größere Flexibilität im Zulauf und als klimaschonende Transportlösung suchten die Partner Stahl Gerlafingen und SBB Cargo Lösungen, um das fehlende Stück in der Lieferkette zu ergänzen.

Für Stahl Gerlafingen soll die neue, ökologische Transportlösung eine hohe Planbarkeit, termingerechte Zulieferung und einfache Abwicklung durch die Partnerschaft ermöglichen.

Diese Erweiterung des Logistikkonzepts durch die temporäre Zwischenlagerung und die anschließende Verladung auf Güterwagen leiste einen Beitrag zur Verkehrsverlagerung von der Straße auf die Schiene, heißt es vonseiten SBB Cargo. Jährlich bedeute dies die Entlastung der Straßen um rund 4 000 Lastwagen. Für Stahl Gerlafingen ermögliche die neue, ökologische Transportlösung auch eine hohe Planbarkeit, termingerechte Zulieferung und einfache Abwicklung durch die Partnerschaft.

SBB Cargo ist bereits heute für Stahl Gerlafingen im Binnenverkehr in der Schweiz unterwegs. Der Verkehrstart erfolgte am 8. April 2021 ab dem Ultra-Brag-Terminal in Birsfelden Richtung Werk Gerlafingen. Den Vertrag für die zusätzlichen Transporte per Schiene haben die Unternehmen bis 2023 abgeschlossen.

Entlastung der Straßen um rund 4 000 Lkw

Die Lösung erfolgt über einen kleinen Umweg und mit einem dritten Partner: Im Ultra-Brag-Terminal im Hafen Birsfelden trifft der Schrott per Binnenschiff und Lkw ein. Anschließend wird er gelagert und bedürfnisgerecht in Bahnwagen für den Transport nach Gerlafingen verladen.



Schrott, Kran und Zug im Hafen

www.stahl-gerlafingen.com

Hintergrund

Stahl Gerlafingen

Die Stahl Gerlafingen AG beschäftigt zurzeit rund 520 Mitarbeiter (darunter zehn Auszubildende). Als Schrott-Recyclingpartner erzeugt das Unternehmen der Beltrame Group jährlich etwa 668 000 Tonnen Bewehrungs- und Profilstahl für die Bauwirtschaft im In- und Ausland. Dabei wird nach Unternehmensinformationen großer Wert auf eine möglichst umweltschonende Herstellung gelegt. Die Produktpalette umfasst Betonstahl, Matten, Zubehör, Flach- und Breitflachstähle sowie Walzdraht. Die Stahl Gerlafingen AG ist eigenen Angaben zufolge der führende Schweizer Anbieter von Bewehrungsprodukten.

Hybrider Vertrieb: So kann die Vertriebseffizienz erhöht werden

Mit »Web Aided Selling« den Verkaufsprozess effizient und effektiv gestalten

Ilsefeld. Seit circa 1,5 Jahren kommunizieren viele Unternehmen notgedrungen primär online mit ihren Kunden. Dabei haben sie erkannt, dass dies auch Vorteile hat. Deshalb arbeiten zurzeit viele Vertriebschefs im B2B-Bereich daran, die ursprüngliche »Notlösung« in ein neues Normal zu überführen und hierfür Standards zu etablieren.

Von Peter Schreiber*

Speziell in den Lockdown-Phasen der Corona-Pandemie waren persönliche Treffen mit den Kunden im B2B-Vertrieb kaum möglich. Also nutzten viele Unternehmen verstärkt die moderne digitale Kommunikations- und Informationstechnik für die Kommunikation mit ihren Kunden. Damit wurde ein Trend forciert, den es ohnehin schon gab: die aktivere Nutzung der Digitaltechnik auch im Prozess der Anbahnung und Pflege von Kundenkontakten und -beziehungen.

Ein neues, hybrides Normal im Vertrieb entwickeln

Weil dieser Change coronabedingt sozusagen über Nacht geschah, blieb dabei vieles Stückwerk. Hinter der intensiveren Nutzung der digitalen Medien standen kaum strategische und konzeptionelle Überlegungen, wie der Verkaufsprozess im digitalen Zeitalter effizient und effektiv gestaltet werden kann. Konzeptionell gestaltete Vertriebsprozesse sind aber nötig, wenn die »Notlösung« aus Zeiten der Pandemie sich zu einem neuen Standard im Vertrieb entwickeln soll. Ausgehend von den Vertriebszielen sind dann systematische Überlegungen nötig, wie außer den bekannten Social-Media-Plattformen Xing, LinkedIn, YouTube, Facebook und Twitter weitere, weitgehend kostenfreie Tools im Internet (wie etwa Google Alerts,



Peter Schreiber

Earth und Analytics), Kollaborationstools (wie Teams und Zoom) sowie Tools zum Monitoring der eigenen Homepage (wie Leadscope und SalesViewer) im Verkaufsprozess und Vertriebsalltag effektiv genutzt werden können. Und zwar nicht nur

- zum Generieren von Zielkunden-Leads,
- zur Kontaktanbahnung und zum Beziehungsaufbau und
- zum Generieren von Erstaufträgen, sondern auch
- zur Kundenbindung,
- für das Cross-Selling,
- zum Kundenausbau und Generieren von Folgeaufträgen sowie
- zum Erlangen von Weiterempfehlungen.

Die im B2B-Vertrieb praktizierten Lösungen werden aufgrund der Kom-

plexität und strategischen Relevanz der vermarkteten Güter und Dienstleistungen in der Regel hybride sein: Die klassischen Offline-Maßnahmen und -Tools werden also situations- und gesprächspartnerorientiert mit neuen, webbasierten Online-Maßnahmen und -Tools verknüpft, so wie dies unter anderem beim Konzept des »Web Aided Selling« (WAS) geschieht.

Bei diesem Vertriebskonzept handelt es sich um eine Weiterentwicklung der bisherigen Vorgehensweisen im B2B-Vertrieb bei gleichzeitig gezielter Nutzung der Möglichkeiten, die die moderne Informations- und Kommunikationstechnik dem Vertrieb bietet. Dies steigert die Effizienz und Effektivität im B2B-Vertrieb. Das Social Selling, bei dem es primär darum geht, in den sozialen Medien Interessenten anzusprechen und Beziehungen zu einem Netzwerk potenzieller Kunden auszubauen, stellt dabei lediglich einen – wenn auch wichtigen – Teilprozess des WAS dar.

»Web Aided Selling« im Vertrieb praktizieren

Das WAS-Konzept kann man als ein Orchester sehen, das eine Symphonie spielen möchte. Hierfür benötigte man vier Dinge:

1. Instrumente

- Hardware wie leistungsfähige PC, Laptops, Tablets und Smartphones,

- Suchmaschinen wie Bing und Google sowie
- Tools für das Monitoring der Besucher der eigenen Internetseiten wie Leadscope und SalesViewer,
- Netzwerk-Plattformen wie LinkedIn und Xing und
- Kommunikations- und Kooperationsstools wie Teams und Zoom,

2. einen Komponisten,

der die Strategie und das Konzept für das »Web Aided Selling« verantwortet und dafür sorgt, dass die Menschen, Prozesse und Tools aufeinander abgestimmt wirkungsvoll eingesetzt werden,

3. einen Dirigenten,

der, assistiert von einem internen oder externen WAS-Experten, das Umsetzen und Weiterentwickeln der Maßnahmen des Konzepts sicherstellt sowie

4. die Musiker,

also alle Mitarbeiter und Vertriebspartner des Unternehmens, die einen direkten Kundenkontakt haben und im Tagesgeschäft das Konzept systematisch mit Leben füllen und die erforderlichen Maßnahmen umsetzen.

Prozesshaft denken, zielorientiert handeln

Der erste Schritt zum Verkaufserfolg ist das Generieren von Leads. Hierfür muss man im Markt Flagge zeigen – und zwar nicht irgendwo, sondern dort, wo es attraktive Umsatzpotenziale und berechtigte Auftragschancen gibt. Das setzt vor dem Aktivwerden das Definieren der Zielkunden beziehungsweise eines »Beuterasters« voraus:

- Welche Unternehmen wollen wir als Kunden gewinnen?
- Bei welchen Unternehmen lohnt sich ein Engagement und hätten wir eine realistische Auftragschance?
- Zu welchen Funktionen/Personen in den Buyingcenters der Zielkunden sollten wir eine Beziehung aufbauen?

Die Ergebnisse dieser Beuteraster-

Definition können dann als Grundlage für das Ermitteln interessanter Personen und Organisationen im Internet sowie auf Business-Plattformen wie LinkedIn und Xing dienen, um erste persönliche Kontakte virtuell zu knüpfen und Beziehungen aufzubauen. Für diesen Weg der Lead-Generierung braucht man Ansprache-Konzepte und -Tools.

Die so geknüpften Kontakte werden vernetzt und in eine »Customer Journey« eingebettet. Dafür stellt die Marketing-Abteilung dem Vertrieb individuelle Text-Vorschläge und »Content« in Form von Fachinfos und -artikeln sowie speziellen Unterseiten auf der Homepage (zum Beispiel mit Referenzprojekten oder Kosten-Nutzen-Rechnungen) zur Verfügung.

Online-Aktivitäten sind kein Selbstzweck

Diese virtuell geknüpften, persönlichen Kontakte werden gepflegt und weiterentwickelt, um einen ersten Termin zu bekommen. Wichtige Ziele dieses Erstgesprächs sind außer einem Beziehungsauf- und -ausbau

- die Analyse des Bedarfs und der Bedürfnisse des Zielkunden,
- ein Ermitteln der Umsatz-Potenziale und der grundsätzlichen Auftrags-Chancen sowie der Entscheidungsprozesse beim Kunden und
- das Wecken eines möglichen Kaufinteresses beziehungsweise Verstärken des wahrgenommenen Bedarfs.

Je nach Neigung der Kontaktpersonen in der Zielorganisation können diese persönlichen Gespräche als traditionelle Besuchstermine beim Kunden oder in der Form von Video-Calls erfolgen.

Neue Standards im Vertrieb etablieren

Es ist nicht leicht, die WAS-erforderliche Einstellung und Haltung sowie das Konzept mit seinen Vorgehensweisen allen Vertriebsmitarbeitern zu

vermitteln. So sollten sich Vertriebsleiter oder Geschäftsführer zum Beispiel nicht darauf verlassen, dass sich jeder Vertriebsmitarbeiter einen persönlichen Account bei LinkedIn und Xing einrichtet und sich dort gezielt mit Zielkunden vernetzt. Deshalb empfehlen sich folgende drei Projekt-schritte:

1. Ein zu gründendes Steering-Board informiert sich unter der Schirmherrschaft des Vertriebsleiters, Geschäftsführers oder Vorstands über die Möglichkeiten und definiert die grundsätzliche Strategie für das WAS im Unternehmen. Das dann zusammenzustellende Projektteam wird vom Steering-Board in die Ziele des Projekts eingewiesen und mit dessen Konzeption beauftragt.
2. Das Projektteam arbeitet unter dem Leitgedanken »Menschen-Prozesse-Tools« das WAS-Konzept aus und konsultiert in diesem Prozess auch interne und externe Wissensträger.
3. Der Schlüssel zum Erfolg ist jedoch das Motivieren und Qualifizieren der Vertriebsmitarbeiter, denn: Die schönste Strategie und das beste Konzept nützen nichts, wenn die Vertriebsmannschaft sie nicht umsetzen will oder kann.

Eine professionelle Einführung des WAS im B2B-Vertrieb, die die Vertriebsmannschaft motiviert, inspiriert und befähigt, eröffnet die Chance für eine professionelle hybride Marktbearbeitung in der zunehmend digitalen Unternehmenswelt – und zwar effizient und effektiv. ■

www.schreiber-training.de

**Peter Schreiber ist Inhaber der auf den B2B-Vertrieb spezialisierten Vertriebs- und Managementberatung Peter Schreiber & Partner in Ilsfeld bei Heilbronn. Er ist Dozent an der IHK-Akademie in Westerham sowie Lehrbeauftragter an der Hochschule Mannheim.*

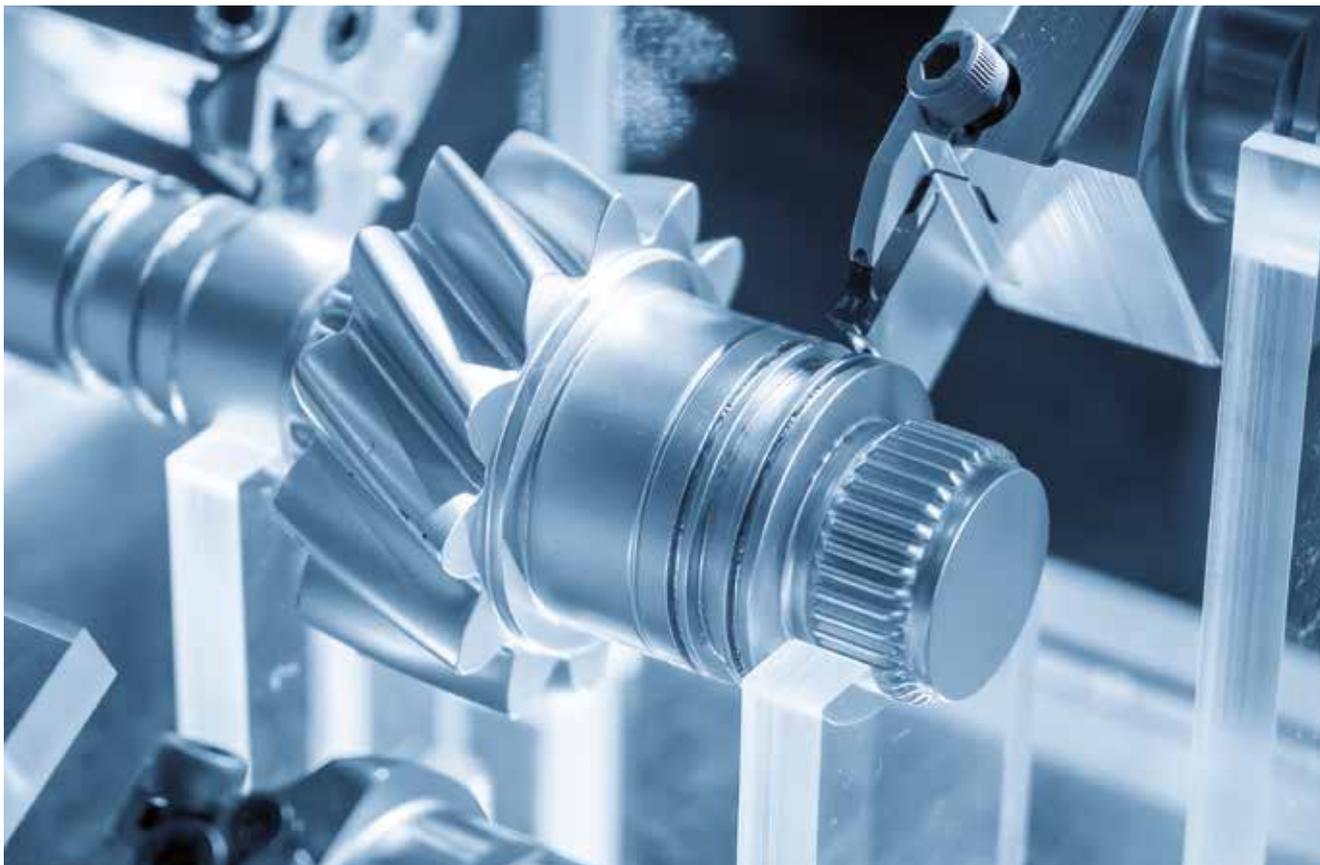


Foto: Pixel B/Shutterstock

Hightech-Fertigung von Automobilteilen mit einer CNC-Drehmaschine

Jetzt ist guter Stahl teuer

Materialengpässe belasten Drehteilehersteller

Düsseldorf. Die Auftragsbücher füllen sich deutlich schneller als die Lager. »Drehteileherstellern fehlt der Nachschub mit Vormaterial«, teilt der Verband der Deutschen Drehteile-Industrie mit. Jetzt seien Organisationstalent und ein gutes Netzwerk gefragt.

Waldemar Leib telefoniert mittlerweile jede Woche mit seinen Lieferanten. Er sucht immer wieder neue Auswege aus der prekären Versorgungslage beim Vormaterial Stahl. »Selbst auf Standardware warten wir statt der üblichen zwei bis vier Wochen über drei Monate – oder länger«, erklärt Leib, der den Einkauf bei der Hugo Karrenberg & Sohn GmbH & Co. KG leitet. »Die Verbindlichkeit ist weg, was für uns organisatorisch einen deutlichen Mehraufwand bedeutet«, ergänzt Thilo Karrenberg, technischer Leiter des Unternehmens, das präzise

Drehteile unter anderem für die Automobil- und Elektroindustrie fertigt. Damit ist er nicht alleine: »Die Lage ist angespannt. Ob wir spontane Zusatzbedarfe geliefert bekommen, ist eher eine Glücksfrage. Konkrete Preise werden uns für längerfristige Bedarfe teilweise gar nicht mehr genannt, und es herrscht eine große Unsicherheit in Bezug auf Lieferzeiten und -mengen«, bestätigt Stefan W. Schauerte, Geschäftsführer der Wilhelm Schauerte GmbH & Co. KG, Hersteller von Präzisionsdrehteilen aus metallischen Werkstoffen aller Art. »Am Ende geht es um die Frage der

»Die Verbindlichkeit ist weg, was für uns organisatorisch einen deutlichen Mehraufwand bedeutet.«

Thilo Karrenberg, Technischer Leiter bei der Hugo Karrenberg & Sohn GmbH & Co. KG

Versorgung und nicht um den Preis«, ergänzt Leib. Genau das bringe die Drehteilehersteller und andere stahl-

Fotos (5): Verband der Deutschen Drehteile-Industrie



Thilo Karrenberg, Technischer Leiter bei der Hugo Karrenberg & Sohn GmbH & Co. KG



Stefan W. Schauerte, Geschäftsführer der Wilhelm Schauerte GmbH & Co. KG



Waldemar Leib, Leitung Einkauf bei der Hugo Karrenberg & Sohn GmbH & Co. KG

verarbeitende Betriebe in Bedrängnis. Denn die Preise seien in den vergangenen Monaten um bis zu 70 Prozent gestiegen, rechnet der Chefeinkäufer vor.

Kein Einzelfall

Materialengpässe und damit deutliche Preissteigerungen betreffen derzeit viele Branchen – Bauholz fehlt ebenso wie Kunststoff. »Die Märkte

»Die Lage ist angespannt. Ob wir spontane Zusatzbedarfe geliefert bekommen, ist eher eine Glücksfrage.«

Stefan W. Schauerte, Geschäftsführer der Wilhelm Schauerte GmbH & Co. KG

sind im Ungleichgewicht«, kommentiert Andreas Schneider, Unternehmensberater der StahlmarktConsult in seinem Vortrag vor den Mitgliedern des Verbands der Deutschen Drehteile-Industrie. Die Gründe seien vielfältig: Konjunkturpakete und eine weltweit expansive Geldpolitik, ein starker chinesischer Markt, der zudem weniger exportieren will als vor der Krise, leere Lager auf der Verbraucher- und



Nach Informationen des Verbands der Deutschen Drehteile-Industrie fehlt den Drehteile-Herstellern der Nachschub mit Vormaterial.



Organisationstalent und ein gutes Netzwerk sind jetzt gefragt, um rechtzeitig passendes Material zu bekommen.

eine inflexible Produktion auf der Herstellerseite.

Überraschende Entwicklung in Q4

»Die Erholung der Industrienachfrage kam schneller und stärker als erwartet«, resümiert Schneider. Die Hersteller produzierten schon seit Jahren immer weniger Stahl – entsprechend der schwächelnden Konjunktur. Die Corona-Pandemie habe wie ein Brennglas gewirkt: Produktionen standen still, und metallverarbeitende Unterneh-

men leerten radikal ihre Lager, um sich Liquidität zu sichern – die Nachfrage sei nochmal deutlich eingebrochen. Das sei bis Mitte 2020 kein Problem gewesen. Als sich jedoch im vierten Quartal die Wirtschaft erholt habe, seien die Stahlhersteller darauf nicht vorbereitet gewesen. Der Aufholeffekt – die Lager wollen gefüllt werden – habe die Nachfrage potenziert.

Einen generellen »Stahl-Boom« sieht Schneider jedoch nicht. Er vergleicht die Auftragseingänge wichtiger Hauptabnehmergruppen, wie

Maschinenbauer und Automobilzulieferer, mit denen der Blankstahlhersteller und bemerkt: »Die erste Verarbeitungsstufe bekommt unheimlich viele Aufträge, deutlich über dem Niveau der metallverarbeitenden Branchen.« Die Frage, wohin der Stahl geht, kann er dagegen nicht eindeutig beantworten. Er vermutet Doppelbuchungen, Bestandsauffüllung und Nachholeffekte. Einen Sprung im realen Mehrbedarf sieht er nicht. »Ich erwarte, dass der Stahlverbrauch insgesamt in der EU und in Deutschland im Jahr 2021 ungefähr genauso hoch sein wird wie 2019.« Der lag laut Eurofer (The European Steel Association) bei rund 154 Millionen Tonnen.

Ausgleich bleibt noch aus

»Das Problem ist nicht die Nachfrage, sondern die Erzeugung. Und da die Stahlpreise nicht rohstoffgetrieben sind, werden sich diese wieder normalisieren, sobald die Nachfrage erfüllt ist«, sagt Schneider. Die Frage ist nur, wann das genau sein wird. Denn noch ist der Auftragsüberhang des Vorjahrs bei den Stahlherstellern nicht abgebaut.

Drehteileherstellern wie Karrenberg und Schauerte hilft das laut Verband der Deutschen Drehteile-Industrie zunächst wenig. Ihr Alltag sei geprägt von Unsicherheit und einem hohen organisatorischen Aufwand. Laufende Verträge würden nicht erfüllt, und die Materialien kämen in zu geringen Mengen oder abweichenden Qualitäten an: Nicht immer stimmten Durchmesser oder Materialgüten mit den gewohnten Lieferungen überein. »Qualitätsthemen, die wir lange nicht hatten, tauchen plötzlich wieder auf«, kommentiert Thilo Karrenberg. Er versucht, flexibler zu werden und Zugeständnisse dort zu machen, wo er es verantworten kann. Dabei bleibt er auf den Mehrkosten sitzen. Auch Schauerte hat das Nachsehen: »Wir rüsten Maschinen in der Erwartung, das erforderliche Material mit der nächsten Lieferung zu erhalten. Fehlt es, müssen wir umrüsten. Das bindet

»Am Ende geht es um die Frage der Versorgung und nicht um den Preis.«

Waldemar Leib, Leitung Einkauf bei der Hugo Karrenberg & Sohn GmbH & Co. KG

Personal und bedeutet für uns zusätzliche Nebenzeit und damit mehr Kosten.« Auch die vielen Gespräche mit den Lieferanten, die Waldemar Leib deutlich häufiger als früher führt, kosten Zeit und Aufwand. Hinzu kommen Sonderfahrten zu Kunden und Unterpelieferanten.

Aktiv werden, wo es geht

Die Situation einfach aussitzen ist für Karrenberg und Schauerte keine Option. Die Drehteilehersteller bauen ihre Lieferantennetzwerke aus, stärken die interne Kommunikation zwischen Ein- und Verkauf. »Wir versuchen, die Last auf mehrere Schultern zu verteilen«, erklärt Stefan Schauerte. Und sie kommunizieren offen mit ihren Auftraggebern. Diese seien wenig überrascht, aber nicht immer verständnisvoll – sowohl gegenüber den höheren Materialpreisen als auch bei

Lieferverzögerungen. »Einige Kunden wollen es bis zum Jahresende aussitzen und bestehen auf den verhandelten Rahmenverträgen. Die Mehrkosten von teilweise 70 Prozent müssen wir dann selbst tragen«, berichtet Karrenberg und ergänzt: »Andere Kunden kommen uns mehr entgegen. Es ist aber immer mit Diskussionen verbunden.«

Stefan Schauerte rechnet, wie auch Stahlmarktexperte Andreas Schneider, mit einer Entspannung im späteren Verlaufe des Jahres. Die aktuellen Zahlen der Wirtschaftsverei-

nigung Stahl geben ihnen Recht. In der Aprilmeldung heißt es, dass die Rohstahlproduktion in den ersten vier Monaten des aktuellen Jahres im Vergleich zu 2020 um rund neun Prozent zugelegt hat. Haupttreiber waren vor allem die Monate März und April, die ein Plus von 15 und 30 Prozent verzeichnen. »Bis sich das jedoch bei den Zerspanern niederschlägt, bleibt die Lage angespannt«, so der Verband der Deutschen Drehteile-Industrie.

www.drehteileverband.de

Hintergrund

Verband der Deutschen Drehteile-Industrie

Der Verband der Deutschen Drehteile-Industrie mit Sitz in Düsseldorf wurde im Jahre 1948 gegründet. Zu den Schwerpunkt-Themen gehören unter anderem die Beschäftigung mit den Themen Sicherheit, Umweltschutz, Qualitätssicherung sowie die intensive Kooperation untereinander, aber auch mit Lieferanten und Abnehmern.

Die effiziente Zusammenarbeit der nach Verbandsinformationen inzwischen fast 150 Unternehmen werde auch in Zukunft zur Entwicklung besserer Lösungen beitragen, heißt es. Durch die Integration des Verbandes in die übergeordneten Verbände Fachverband Metallwaren- und verwandte Industrien (FMI) und den Wirtschaftsverband Stahl- und Metallverarbeitung (WSM) böten sich vielfältige Chancen der verbandlichen Arbeit. Ein Beispiel sei die Arbeitsgemeinschaft Zulieferindustrie, die rund 9000 Zulieferunternehmen mit circa einer Million Beschäftigten repräsentiere.



WORLD MARKET LEADER IN MEASURING SYSTEMS

Edge Drop: Messung und Analyse von...

- Banddicke in der Bandmitte
- Dickenprofil der Bandkanten
- Position der Bandkanten
- Bandbreite
- Keil
- Profil

Hochauflösende Bandkantenprofilmessung

Vertrauen heißt, mehr als 690 zufriedene Kunden in über 60 Ländern zu haben, die sich auf mindestens 4.500 in Betrieb befindliche IMS Messsysteme verlassen:

Exakt reproduzierbare Messungen sowie Auswertungen in Echtzeit optimieren Ihre Produktion und steigern die Produktqualität bei gleichzeitiger Reduzierung der Produktionskosten sowie der Ausschussrate.





Foto: Andrewshots/Shutterstock

Die Geschäfte der Umformtechnik kommen wieder kräftig ins Rollen.

Kräftiger Bestellzuwachs in der Umformtechnik

VDW hebt Produktionsprognose für die Werkzeugmaschinenindustrie im laufenden Jahr an

Frankfurt/Main. Im zweiten Quartal 2021 stieg der Auftragseingang der deutschen Umformtechnik, eines Teilbereichs der Werkzeugmaschinenindustrie, im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 86 Prozent. Das teilte der Verein Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken (VDW) mit.

Die Bestellungen aus dem Inland legten laut VDW um 59 Prozent zu. Demnach haben sich die Auslandsorders im Vergleich zum Vorjahr glatt verdoppelt. Im ersten Halbjahr 2021 seien die Bestellungen bei den deutschen Anbietern um 41 Prozent gestiegen. Die inländischen Orders lägen 14 Prozent über Vorjahr, die ausländischen 60 Prozent, heißt es.

Auftragsvolumen hat sich spürbar erholt

»Im Vergleich zur gesamten Werkzeugmaschinenindustrie liegen die

Ergebnisse der Umformtechnik etwas niedriger. Dennoch hat die Branche den Turnaround mit erheblich mehr Dynamik geschafft als ursprünglich angenommen und verzeichnet trotz mancher Liefer Schwierigkeiten einen kräftigen Anstieg ihrer Bestellungen«, kommentiert Dr. Wilfried Schäfer, Geschäftsführer des Vereins Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken (VDW), Frankfurt am Main, das Ergebnis. Die sehr hohen Zuwachsraten erklärten sich zwar auch mit den schwachen Vergleichswerten des Corona-Jahres

»Auch wir fürchten den Fachkräftemangel, denn unsere Industrie steht vor großen Herausforderungen. Stichworte sind die Transformation in der Automobilindustrie, Energiewende oder Digitalisierung. Sie zu bewältigen, braucht es die Menschen, die das können.«

VDW-Geschäftsführer
Dr. Wilfried Schäfer

2020. Das Auftragsvolumen habe sich aber spürbar erholt und liege nur noch um 9 Prozent unter dem Vor-Corona-Niveau 2019. Auch sei die Ent-

»Im Vergleich zur gesamten Werkzeugmaschinenindustrie liegen die Ergebnisse der Umformtechnik etwas niedriger. Dennoch hat die Branche den Turnaround mit erheblich mehr Dynamik geschafft als ursprünglich angenommen und verzeichnet trotz mancher Lieferschwierigkeiten einen kräftigen Anstieg ihrer Bestellungen.«

VDW-Geschäftsführer
Dr. Wilfried Schäfer

wicklung breit aufgestellt und zeige den großen Nachholbedarf bei Investoren aus aller Welt.

Treiber ist derzeit nach wie vor das Ausland. »Asien ist weiterhin von der hohen Nachfrage aus China geprägt, die für zwei Drittel des asiatischen Auftragsvolumens steht. Das US-Geschäft beginnt sich zu erholen. Es mehrten sich die Zeichen, dass die Aufträge von dort künftig kräftiger anziehen werden«, so der VDW. Europa sei ebenfalls spürbar aufgewacht. Hier stützten insbesondere fiskalpolitische Maßnahmen mit Investitionsförderprogrammen die Nachfrage. Musterbeispiele seien Österreich und Italien. Das Inland ziehe zeitversetzt nach. Insgesamt sei das Niveau der Top-Jahre 2017/2018 allerdings noch ein Viertel entfernt.

Weiterer Anstieg erwartet

»Ohne die Engpässe und Preissteigerungen bei den Zulieferungen, zum Beispiel bei Elektronik, Stahl, Blech, wäre sogar noch mehr drin«, resümiert Schäfer. Vor dem Hintergrund einer intakten Erholung der Weltwirtschaft erwartet der VDW einen weiteren Anstieg. Dies wirke sich im laufenden Jahr bereits auf die Produktion aus, so der Verein. Aufgrund des deutlichen Auftragszuwachses hat Oxford Economics, Prognosepartner des VDW, das Produktionsplus für die Werkzeugmaschinenbranche insge-

samt bei 8 Prozent verortet, zwei Punkte mehr als noch im Frühjahr. Damit läge das Volumen im laufenden Jahr dem VDW zufolge bei 13,2 Milliarden Euro. »Bis zum Top-Ergebnis der Jahre 2018/2019 bleibt allerdings noch eine Wegstrecke zurückzulegen«, sagt Schäfer. Damals hatte die Branche ein Ergebnis von 17 Milliarden Euro erzielt.

Die Beschäftigung, ein Spätindikator in der Konjunkturentwicklung, ist nach VDW-Angaben noch rückläufig. Im Juni habe die Gesamtbranche knapp 8 Prozent weniger Menschen als im Vorjahr beschäftigt. Das seien rund 64 200 Frauen und Männer gewesen. Die Kurzarbeit sei weitgehend beendet worden. »Gleichwohl fürchten auch wir den Fachkräftemangel, denn unsere Industrie steht vor großen Herausforde-



Foto: VDW

Dr. Wilfried Schäfer, Geschäftsführer des Vereins Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken (VDW)

rungen. Stichworte sind die Transformation in der Automobilindustrie, Energiewende oder Digitalisierung. Sie zu bewältigen, braucht es die Menschen, die das können«, sagt Schäfer abschließend.

<https://vdw.de>



Auftragsengang in der deutschen Werkzeugmaschinenindustrie

Hintergrund

Umformtechnik

Die Umformtechnik macht nach VDW-Angaben etwa 30 Prozent der deutschen Werkzeugmaschinenproduktion aus. Dazu gehören Pressen, die oft in länger laufenden Großprojekten der Automobilindustrie eingesetzt werden, sowie Biegemaschinen, Stanzmaschinen und Drahtbe- und -verarbeitungsanlagen, die ein breites Kundenspektrum bedienen. 2020 wurden laut VDW Maschinen im Wert von 2,2 Mrd. Euro produziert.

Wasserstoffbasierte Eisenerzeugung

Australien will Schwerindustrie mit Primetals dekarbonisieren

Sydney/London. Mitsubishi Heavy Industries (MHI) Australia und Primetals Technologies – ein Mitglied der Mitsubishi Heavy Industries Group – beteiligen sich als Partner am Australischen Forschungszentrum für die Dekarbonisierung der Schwerindustrie (HILT-CRC). Das Ziel ist die Entwicklung von Technologien zur Dekarbonisierung des australischen Schwerindustriesektors, die Nutzung des natürlichen Reichtums des Landes an Mineralien und sauberen Energiequellen sowie die Erschließung wachsender Exportmärkte für zertifizierte Produkte mit günstiger CO₂-Bilanz. Das Zentrum ist eine gemeinnützige Organisation, die Finanzierung stammt dabei zu einem bedeutenden Teil von der Regierung.

Über die nächsten zehn Jahre wollen sich Primetals Technologies und MHI Australia finanziell beteiligen und ihre jahrzehntelange Erfahrung auf dem Gebiet der Eisen- und Stahlerzeugung in dieses Vorhaben einbringen. Beide Unternehmen legen den Fokus auf die Erforschung und Entwicklung der wasserstoffbasierten Direktreduktion von Eisenerz. Dazu gehört auch die neuartige HYFOR-Technologie (wasserstoffbasierte Feinerzreduktion), die gegenwärtig von Primetals Technologies in Europa in einem Pilotprojekt erprobt wird.

Schlüsselrolle bei der Dekarbonisierung der Branche

»Australien hat die weltweit größten Eisenerzlagerstätten und ist der führende Exporteur von Eisenerz. Da der Eisen- und Stahlsektor für 7 bis 10 Prozent der globalen Treibhausgasemissionen verantwortlich ist, fällt Australien eine Schlüsselrolle bei der Dekarbonisierung der Branche zu. Die Umstellung von traditionellen kohle- und koks-basierten Eisenerzherstellungsprozessen auf wasserstoffbasierte Produktionsmethoden ist für die Industrie der einzige Weg zur Dekarbonisierung«, teilt Primetals Technologies mit. Durch den großtechnischen Einsatz dieser neuen Methoden in Australien könnten Erzeuger in der Wertschöpfungskette aufsteigen und das Land in einen wichtigen Exporteur von kohlenstoffarmem direktreduzierten



Das Bild zeigt die von Primetals Technologies entwickelte Pilotanlage für die Hyfor-Direktreduktion von Feineisenerzen am voestalpine-Standort im österreichischen Donawitz.

ten Eisen verwandeln. Dies würde Australien helfen, seine Verpflichtungen unter dem Pariser Abkommen zu erfüllen und es der globalen Eisen- und Stahlindustrie erleichtern, bis zum Jahr 2050 klimaneutral zu werden.

Der Anlagenbauer Primetals Technologies bringt ein umfassendes Portfolio für die Eisenerzveredelung durch Pelletieren und Sintern sowie Technologien für die Eisenerzreduktion mit. Das Unternehmen war eigenen Angaben zufolge an der Errichtung eines Drittels des globalen Bestands an MIDREX-DRI-Anlagen beteiligt. Demnach lässt sich die derzeit erdgasbasierte Direktreduktionstechnologie zu 100 Prozent mit Wasserstoff betreiben. Dieses Jahr nahm Primetals Technologies eine Pilotanlage für die neue HYFOR-Technologie

(wasserstoffbasierte Feinerzreduktion) an einem Standort des österreichischen Stahlherstellers voestalpine in Betrieb. Die Technologie beruht auf der Erfahrung des Unternehmens mit dem FINMET-Prozess. Dieser wurde Ende der 1990er-Jahre erstmals von Primetals Technologies in Australien (Erzverschiffungshafen BHP Port Hedland) eingeführt. Über den nächsten Schritt – den Bau eines HYFOR-Prototyps im industriellen Maßstab – soll bis Ende des Jahres entschieden werden.

Unter anderem unterstützt MHI die Regierung von New South Wales dabei, einen umfassenden Entwicklungsplan für die Region Western Sydney aufzustellen.

www.primetals.com



Foto: Mette Lindblad

Martin Lindqvist, Präsident und CEO von SSAB (rechts) im Gespräch mit LKAB-Konzernchef Jan Moström (links) und Schwedens Wirtschaftsminister Ibrahim Baylan (Mitte)

SSAB: Erster fossilfreier Stahl lieferbar

HYBRIT-Partner LKAB lieferte das Eisen

Stockholm. Vom Bergwerk zum Stahl: Der schwedische Stahlkonzern SSAB hat eigenen Angaben zufolge den weltweit ersten fossilfreien Stahl ausgeliefert. Hergestellt wurde dieser mit Eisen des Bergbaukonzerns LKAB, einem der Projektpartner der HYBRIT-Initiative.

Im vergangenen Juli hat SSAB Oxelösund den ersten Stahl gewalzt, der mit Eisen von LKAB hergestellt wurde. Das für die Stahlproduktion wichtige Eisenoxid gewann der Bergbaukonzern mithilfe jener Technologie, die er gemeinsam mit SSAB und Vattenfall im Rahmen des Projektes HYBRIT entwickelt hat. Darin wird das Eisen anstelle von Koks und Kohle mit 100 Prozent fossilfreiem Wasserstoff reduziert. Letzterer wird durch Wasserelektrolyse mit fossilfreiem Strom erzeugt und soll langfristig in einem speziellen Lager gespeichert werden.

Den globalen CO₂-Fußabdruck reduzieren

Wie SSAB mitteilt, wird der Stahl nun an den ersten Kunden – die Volvo Gruppe – geliefert. »Der erste fossilfreie Stahl der Welt ist nicht nur ein

Durchbruch für SSAB«, betont Martin Lindqvist, Präsident und CEO des Stahlkonzerns. Er sei auch ein »Beweis dafür, dass es möglich ist, den Übergang zu vollziehen und den globalen CO₂-Fußabdruck der Stahlindustrie erheblich zu reduzieren«. Lindqvist hofft, andere zu inspirieren, den grünen Wandel ebenfalls zu beschleunigen.

»Die Industrie und insbesondere die Stahlindustrie verursachen große Emissionen, sind aber auch ein wichtiger Teil der Lösung. Um den Übergang voranzutreiben und der erste fossilfreie Wohlfahrtsstaat der Welt zu werden, ist die Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft, Universitäten und dem öffentlichen Sektor von entscheidender Bedeutung. Die Arbeit von SSAB, LKAB und Vattenfall im Rahmen von HYBRIT treibt die Entwicklung der gesamten Branche voran

und ist ein internationales Modell«, sagt der schwedische Handels- und Industrieminister Ibrahim Baylan.

Wichtiger Schritt zu fossilfreier Wertschöpfungskette

»Es ist ein entscheidender Meilenstein und ein wichtiger Schritt hin zu einer vollständig fossilfreien Wertschöpfungskette von der Mine bis zum fertigen Stahl. Wir haben jetzt gemeinsam gezeigt, dass es möglich ist, und die Reise geht weiter. Durch die zukünftige Industrialisierung dieser Technologie und den Übergang zur Produktion von Eisenschwamm im industriellen Maßstab ermöglichen wir der Stahlindustrie den Übergang. Das ist das Größte, was wir gemeinsam für das Klima tun können«, sagt Jan Moström, Präsident und CEO von LKAB. ■

www.ssab.de

Megawattladen bei Nutzfahrzeugen

Innovationscluster-Projekt »HoLa« gestartet

Berlin. 13 Konsortialpartner aus Industrie und Forschung wollen Elektromobilität auch für Lkw im Fernverkehr. Sie planen entlang der Autobahn A2 die weltweit erste Demonstrationsstrecke für das Megawattladen von Nutzfahrzeugen. Das teilt der Verband der Automobilindustrie (VDA) mit, der die Schirmherrschaft für das Projekt übernommen hat.

Demnach sei es das Ziel des Projekts »Hochleistungsladen im Lkw-Fernverkehr« (HoLa), Erkenntnisse für einen deutschlandweiten und standardisierten Ausbau von Lkw-Hochleistungsladeparks in Deutschland zu gewinnen. Das Innovationscluster-Projekt ist bereits mit einem Kick-off-Meeting der Beteiligten offiziell gestartet. Die Schirmherrschaft des branchenübergreifenden Konsortiums aus Industrie und Forschung – darunter die vier Lkw-Hersteller Daimler Truck, die zur TRATON Group zählenden MAN und Scania sowie Volvo – hat der VDA übernommen.

Hochleistungsladen im Lkw-Fernverkehr

»Ziel von HoLa sind Planung, Errichtung und Betrieb einer ausgewählten Hochleistungs-Ladeinfrastruktur für den batterie-elektrischen Lkw-Fernverkehr«, erklärt der VDA. Dies erfolge an einer Demonstrationsstrecke zwischen Berlin und dem Ruhrgebiet. Zudem sollen im Projekt Forschungsfragen rund um den späteren flächendeckenden Ausbau von Lkw-Hochleistungsladeparks in Deutschland behandelt und eine Blaupause für die Ausgestaltung von Ladestandorten erstellt werden.

VDA-Präsidentin Hildegard Müller: »Auch im Bereich der Nutzfahrzeuge schreitet die Elektrifizierung massiv voran. Damit sich diese durchsetzen kann, sind Lkw-Hochleistungsladeparks und die Möglichkeit zum Megawattladen eine wichtige Voraussetzung. Das HoLa-Projekt bringt Expertise aus Industrie und Forschung zusammen und hilft, die dringend benötigten Erfahrungen beim Aufbau und Betrieb dieser Hochleistungsladeparks zu sammeln und damit Grundlagen für einen flächendeckenden Ausbau der neuen Technologie zu schaffen.«

Konkret sollen im HoLa-Projekt an vier Standorten entlang der Bundesautobahn A2 je zwei Hochleistungsladepunkte mit dem sogenannten Megawatt Charging System (MCS) aufgebaut, betrieben und im realen Logistikbetrieb angewandt werden. In einer ersten Phase werden die Standorte mit CCS-Ladepunkten für Lkw geplant und errichtet. In der zweiten Phase erfolgen Installation und Inbetriebnahme von Hochleistungsladepunkten mit MCS-Technologie. Dadurch soll das Megawattladen für den Schwerlastfernverkehr ermöglicht werden.



Elektrischer Lkw am Ladebahnhof

Grafik: Blue Flourishes/Shutterstock

22 Partner aus Industrie und Forschung beteiligt

»Die Auswahl der Ladestandorte fiel hierbei auf Autobahn-Raststätten sowie Logistikzentren und Betriebshöfe, um unterschiedliche Anwendungsfälle zu berücksichtigen und bewerten zu können. Die Aufnahme des Realbetriebes in der Logistik soll im Herbst 2023 erfolgen«, so der VDA.

Am HoLa-Projekt sind insgesamt 22 Partner aus Industrie und Forschung beteiligt. Dabei übernimmt das Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung ISI die Konsortialführung. Die Technologieberatung P3 Automotive GmbH ist Konsortialpartner und übernimmt die Projektleitung. Weitere Konsortialpartner sind EnBW als Betreiber der Ladestandorte sowie die Ladeinfrastrukturlieferanten ABB, Heliox und Siemens. Konzeption, Bereitstellung und Betrieb der Fahrzeuge verantworten dabei die Nutzfahrzeughersteller Daimler Truck, die zur TRATON Group zählenden MAN und Scania sowie Volvo. Die Umsetzung wird zudem vom Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO, der Universität Stuttgart, der Bauhaus-Universität Weimar und den Technischen Universitäten Berlin und Dortmund begleitet.

HoLa ist eines von drei Innovationsclustern für klimafreundliche Lkw-Antriebstechnologien, die das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) Anfang September vorgestellt hat und wird im Rahmen der Förderrichtlinie Elektromobilität vom BMVI gefördert. Das Projekt hat, bei einem Fördervolumen von 12 Millionen Euro, ein Gesamtbudget von 27 Millionen Euro und läuft bis Ende 2024.

www.vda.de

Hella-Übernahme für 6,8 Milliarden Euro

Autozulieferer Faurecia greift bei Scheinwerfer-Spezialisten zu

Nanterre/ Lippstadt. Es wird etwas enger unter den europäischen Top-Zulieferern der Automobilindustrie. Mit einem Milliarden-Deal hat sich das französische Unternehmen Faurecia den Scheinwerfer-Spezialisten Hella geschnappt – und macht der Branchenspitze damit Druck.

Der französische Automobilzulieferer Faurecia hat den Lippstädter Licht- und Elektronikspezialisten Hella übernommen. Nach Bosch, Continental und ZF Friedrichshafen entsteht damit ein weiterer europäischer Top-Zulieferer mit einem Umsatzpotenzial von mehr als 20 Milliarden Euro. Durch die Transaktion wollen die Unternehmen gemeinsam wesentliche automobiler Zukunftsfelder abdecken. Hella selbst soll vor allem Zugang zu ausländischen den Märkten in China, Japan und den USA erhalten.

Faurecia erklärte nach einem Bericht des Handelsblattes, mit der

Übernahme wolle man »die Nummer sieben unter den globalen Automobilzulieferern mit einem hochmodernen Technologieportfolio zu schaffen, das alle Megatrends der Branche abdeckt«. In Europa gehöre man damit zu den größten fünf Zulieferern.

Standorte und Investitionen in Zukunftsfelder sichergestellt

Der Kaufpreis enthält das Aktienpaket der Gründerfamilie von Hella, das 60 Prozent des Gesamtanteils beträgt. Für die weiteren Aktien hat Faurecia bereits ein öffentliches Übernahmeangebot angekündigt, wie Hella mitteilt. In Summe sollen damit rund 6,8 Milliarden Euro über den Tisch gehen. »Mit Faurecia als neuem Mehrheits-eigner wird Hella ihre Stärken noch effektiver ausspielen können«, sagt Dr. Jürgen Behrend, Leiter des Aktienpools der Familiengesellschafter. Langjährige Zusagen für die Standorte und Investitionen in die Zukunftsfelder hätten die Unternehmen ge-

meinsam sichergestellt. So sollen alle Betriebsvereinbarungen und Tarifverträge bestehen bleiben. Die Mitbestimmung der Arbeitnehmer im Aufsichtsrat soll ebenso beibehalten werden. Lippstadt bleibe darüber hinaus ein zentraler Standort in der gemeinsamen Gruppe.

Mit der Übernahme entsteht ein globaler Anbieter für Elektromobilität mit einem breiten Leistungsspektrum. Hella bringt hierfür sein Portfolio in den Bereichen Batterie- und Lenkungselektronik, Sensorik sowie Aktuatorik ein, während Faurecia Wasserstoff-Lösungen und Speichersysteme beisteuert. Auch Lösungen für Fahrerassistenzsysteme und Autonomes Fahren wollen die Unternehmen gemeinsam vorantreiben. Hierfür will Faurecia unter anderen die Kompetenzen seines Tochterunternehmens Faurecia Clarion Electronics einbringen. ■

www.faurecia.de
www.hella.com



Faurecia-Produktionsstätte

Foto: Jonathan Weiss/Shutterstock

CLEVER
**MOVE
&
LIFT**

Automatisierte Kransysteme

Erhöhung der Produktivität • geringere Kosten • automatisierte Abläufe



LÖSUNGEN FÜR UMSCHLAG UND LAGERUNG

Die Kranbau Köthen GmbH ist DER Spezialist im Kranbau. Gemäß individuellen Kundenvorgaben entstehen modernste Kransysteme als Brücken-, Halbportal- oder Vollportalkran. Unser Fokus liegt auf Systemlösungen für unterschiedlichste Transportaufgaben in der Stahlindustrie.

 **KRANBAU
KÖTHEN**

+49 3496 700 0 • www.kranbau.de



Foto: Bundesverband GebäudeGrün e.V.

Auf die Dachneigung abgestimmte Begrünungssysteme ermöglichen auch bei Schräg- oder Steildächern eine extensive Begrünung.

Es grünt so grün

Dächer erobern Natur zurück

Düsseldorf. Jedes Jahr werden allein in Deutschland zehn Millionen Quadratmeter Dachfläche neu begrünt – Tendenz steigend. Immer häufiger übernimmt das so aufgewertete Dach nicht nur die Rolle einer passiven Ausgleichsfläche, sondern dient auch als Nutzfläche. Die geforderte Dichtigkeit und Nachhaltigkeit der Dachhaut gewährleistet bei jeder Form von Dachbegrünung eine rollnahtgeschweißte Abdeckung aus Edelstahl Rostfrei – einem der gefragtesten Bedachungswerkstoffe überhaupt.

Von Hans-Peter Wilbert*

Der starke Trend zum Gründach kommt nicht von ungefähr: Als Kompensationsfläche für versiegelte Flächen im Stadtraum senkt ein begrüntes Dach durch reduzierte Wärmeabstrahlung die Umgebungstemperatur. Das Blattwerk absorbiert und reflektiert bis zu 80 Prozent der Sonneneinstrahlung. So ist die Temperatur an der Oberfläche eines Gründachs um zehn Grad Celsi-

us niedriger als bei einem unbegrüntem Dach. Im Vergleich zu einem Kies- oder Bitumendach beträgt der Unterschied sogar 25 Grad. Einen signifikanten Beitrag leisten begrünte Dachflächen auch zur Verbesserung des urbanen Mikroklimas und der Luftqualität. Das in der Bepflanzung gespeicherte Wasser verdunstet nach und nach, trägt damit zur Luftbefeuchtung und durch die Verduns-

tungskälte zusätzlich zur Kühlung bei. Bei Starkregen entlastet das in Bepflanzung und Substrat gespeicherte Regenwasser obendrein Kanalisation und Kläranlagen in erheblichem Umfang. Gleichzeitig wirkt das Blattwerk wie ein Luftfilter: Es bindet Feinstaub, nimmt mittels Photosynthese Kohlendioxid (CO₂) aus der Luft auf und produziert Sauerstoff. Für die Bewohner der Häuser übernimmt ein begrüntes



Foto: WZV / Dachdeckerei Hammerl

Glänzender Untergrund für jede Art von Gründach ist eine Abdeckung aus rollnahtgeschweißtem Edelstahl mit Qualitätssiegel.

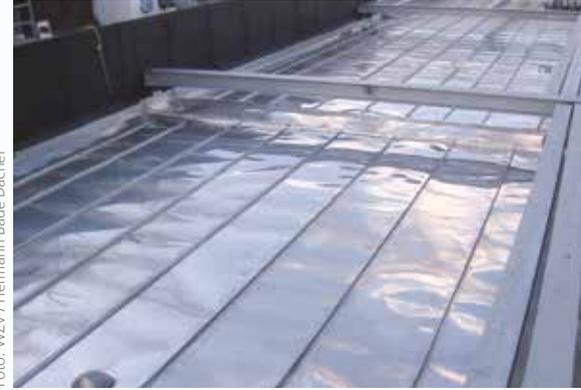


Foto: WZV / Hermann Bade Dächer

Eine rollnahtgeschweißte Abdeckung aus Edelstahl Rostfrei gewährleistet die geforderte Dichtigkeit und Nachhaltigkeit eines Gründachs bei jeder Form von Dachbegrünung.

Dach die Aufgabe einer natürlichen Klimaanlage. So trägt die Grünfläche im Winter als effektive Wärmedämmung zu geringeren Heizkosten bei, während sie im Sommer als Hitzeschutz die Temperatur in den Räumen ausgleicht. Verglichen mit einem Kiesdach entweicht durch ein Gründach im Winter bis zu zehn Prozent weniger Wärme, im Sommer sinkt der solare Wärmeeintrag sogar um bis zu 60 Prozent. Der kühlende Effekt der Bepflanzung erhöht auch den Wirkungsgrad von Photovoltaik-Anlagen, da sie bei niedrigen Betriebstemperaturen am meisten Strom erzeugen. Zudem bietet die Begrünung Schutz vor hochfrequenter Strahlung von Mobilfunksendean-

lagen. Ihre schalldämmende Wirkung reduziert die Lärmbelastung inner- und außerhalb der Gebäude um bis zu acht Dezibel. Nicht zuletzt schützt die Begrünung die Dachhaut selber vor Witterungseinflüssen wie Hitze, Sturm oder Hagel und verlängert so die Lebensdauer des Dachs um bis zu 20 Jahre.

Nicht nur für Flachdächer

Diese Vielzahl der Vorteile verhalf dem Gründach im Zuge problembehafteter Dachabdichtungen beim Flachdachboom in den 1970er-Jahren zu erster Popularität. Da auch neue Flachdachkonstruktionen häufig erheblichen Wartungsaufwand erfordern, gilt die Begrünung dieser Dachform unverän-

dert als probates Mittel, um die Abdichtung zu verbessern. Neben Garagen und Carports bieten sich auch Wohngebäude, Supermärkte, Industrie- und Büroobjekte als begrünte, passive Ausgleichs- oder aktive Nutzfläche an. Acht Millionen Quadratmeter Dachfläche werden jährlich intensiv – mit anspruchslosen, selbstregenerierenden Pflanzen wie Sedumarten auf maximal 20 Zentimeter Substrat – neu begrünt. Weitere zwei Millionen Quadratmeter Dachfläche verwandeln sich durch eine intensive Bewirtschaftung auf einer 15 bis 40 Zentimeter dicken Substratschicht zu Orten der Begegnung und Entspannung oder in eine klimaneutrale Produktionsstätte von Gemüse und Obst. Doch längst



OHRA
LAGERSYSTEME MIT KONZEPT

We will rack you!

Ihr Spezialist für die Lagerung von Stahl!

OHRA ist seit mehr als 40 Jahren Ihr kompetenter Partner und Lieferant von Lagersystemen für die Stahlindustrie:

- KRAGARMREGALE
- ÜBERDACHTE REGALSYSTEME
- COILREGALE
- PALETTENREGALE
- STAHLBAUBÜHNEN
- AUTOMATISCHE REGALSYSTEME

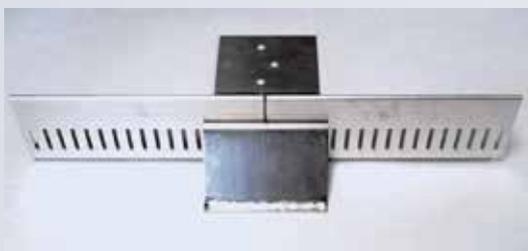
betrifft der Trend zum Gründach nicht mehr nur Flachdächer. Auf die Dachneigung abgestimmte Begrünungssysteme ermöglichen auch bei Schräg- oder Steildächern eine extensive Begrünung. Abhängig von Dachneigung und -größe sowie Begrünungsart variieren die Schublasten, die in Gefällrichtung naturgemäß größer werden. Vor der Entscheidung für ein begrüntes Dach gilt es deshalb, die statische Tragfähigkeit des Dachs – auch unter Berücksichtigung von Schneelasten – zu klären. So belastet eine extensive Dachbegrünung das Dach mit 40 bis 150 Kilogramm pro Quadratmeter. Auf Dächern von Carports oder Garagen wiegt die Extensivbegrünung etwa 120 Kilogramm pro Quadratmeter und entspricht damit gewichtsmäßig einer fünf bis sechs Zentimeter dicken Kies-schicht. Intensive Begrünungen beginnen mit einem Gewicht von 150 Kilogramm pro Quadratmeter und können bei großen Pflanzgefäßen punktuell sogar mehr als 500 Kilogramm Belastung aufweisen.

Dauerhaft dicht

Glänzender Untergrund für jede Art von Gründach ist eine Abdeckung aus rollnahtgeschweißtem Edelstahl rostfrei mit Qualitätssiegel. Die besonders hohe Festigkeit des Werkstoffs erlaubt den Einsatz von nur 0,4 bis 0,5 Millimeter dicken Blechen. Anders als

Metalldächer aus Aluminium, Titanzink oder Kupfer werden Abdeckungen aus Edelstahl an den Stoßkanten nicht mechanisch verbunden, sondern verschweißt. Dadurch bleiben sie auch bei weniger als 1,5 Prozent Gefälle und Wasserrückstau vollkommen wasserdicht. Dauerhaft korrosions- und alterungsbeständig übertrifft eine Dachabdeckung aus Edelstahl rostfrei die Haltbarkeit herkömmlicher Abdichtungssysteme um Längen. Werkstoffbedingt erfordert sie überdies nahezu keinen Wartungsaufwand. Die hohe Korrosionsbeständigkeit wird auch durch rückseitige Feuchtigkeit nicht beeinträchtigt, sodass bei einer fehlerfrei verlegten Dampfsperre auf eine belüftete Unterkonstruktion verzichtet werden kann. Bei einer Dachsanierung muss zudem die alte schadhafte Dachhaut meistens nicht entfernt werden, da Edelstahl nicht mit anderen Baustoffen wie Bitumen oder Zement reagiert. Folglich kann die neue Dachhaut aus nichtrostendem Stahl einfach über der alten Abdeckung verlegt und das Substrat unmittelbar auf die Dachhaut gegeben werden. Da eine Abdeckung aus Edelstahl auch gegen Durchwurzelung dauerhaft beständig ist, entfällt der Einsatz umweltgefährdender Herbizide – ein unschlagbares Argument für die umweltfreundliche Nahrungsmittelproduktion beim Urban Gardening.

Anders als Kupfer setzt Edelstahl keine Metallionen mit biozider Wirkung frei, sodass auch die Versickerung oder Nutzung von Regenwasser in jeder Hinsicht unbedenklich ist. Auf die jeweilige Schublast ausgelegte Widerlager werden am Fußpunkt von Schräg- oder Steildach an der Traufkante angebracht - je nach Dachneigung ergänzt durch zusätzliche Schub-schwellen. Schubhalter aus Edelstahl für Dächer bis 35 Grad Neigung sind bis zu 600 Kilogramm belastbar und werden mit Edelstahlprofilen an der Traufe oder in der Fläche eingesetzt. Diese aus Grundplatte und Halter bestehenden Systeme ersetzen ohne arbeitsaufwendige Abdichtung herkömmliche Schubschwellen aus Holz. Da Edelstahl – anders als Holz – dauerhaft keinen Materialverzug aufweist, ist die Dichtigkeit des Dachs nachhaltig gesichert. Für die Entwässerung eines Gründachs gilt es, eine ausreichende Anzahl an Dachabläufen aus nichtrostendem Stahl einzuplanen. Wasserdurchlässige Traufaufkantungen erlauben in Kombination mit Schubwiderlagern und -sicherungssystemen die Einleitung des Überschusswassers der Dachfläche in eine außenliegende Dachrinne. Diese Entwässerungsrinnen aus Edelstahl werden in unterschiedlichen Längen, Höhen und Querschnitten angeboten, um das Wasser schnell und zielgerich-



Wasserdurchlässige Traufaufkantung aus Edelstahl für begrünzte Dächer mit fünf bis 45 Grad Dachneigung

Knagge-Schubwiderlager für Dächer mit fünf bis 45 Grad Dachneigung zur Ausbildung einer statisch wirksamen Traufaufkantung.



Fotos (4): Optigrün international AG

Edelstahlblech mit angeschweißten Edelstahlschrauben zur Befestigung von Klemmschienen für ein Schubsicherungsnetz auf Schrägdächern



Bei Tonnendächern ermöglicht der Einsatz von Ketten und Bändern aus Edelstahl Rostfrei, die schubaufnehmenden Schwellen von oben abzuhängen und dadurch Dachdurchdringungen zu vermeiden.

tet abzuleiten. Bei Sonderdachformen mit besonders hohen Schublasten durch Dachneigungen von bis zu 45 Grad, bei denen an der Trauflinie keine Schubwiderlager befestigt werden können, sind Schubsicherungssysteme aus Schubschwellen und Edelstahlseilen, -bändern oder -ketten die Lösung. Solche schublastaufnehmenden Seile haben einen Durchmesser von zehn Millimetern und werden an objektspezifisch definierten Haltepunkten am Hochpunkt der Dachfläche fixiert. Bei Tonnendächern ermöglicht der Einsatz von Ketten und Bändern aus nichtrostendem Stahl, die Schub aufnehmenden Schwellen von oben abzuhängen und dadurch Dachdurchdringungen zu vermeiden.

Gründächer in unterschiedlichsten Ausprägungen sind aus dem urbanen Raum nicht mehr wegzudenken. Viele Städte und Gemeinden fördern deren Anlage gezielt mit Zuschüssen oder geringeren Abwassergebühren. Handwerklich solide Umsetzung und Komponenten aus hochwertigem Edelstahl Rostfrei mit Qualitätssiegel für Dach-

abdeckung und Begrünungssysteme vorausgesetzt, währt die ungetrübte Freude am hinzugewonnenen grünen Bereich bei Bauherren und Kommunalen jahrzehntelang.

www.edelstahl-rostfrei.de

* Dr. Hans-Peter Wilbert ist Geschäftsführer der Informationsstelle Edelstahl Rostfrei (ISER).



WALZSTAHLHANDEL ESSEN GmbH

warmgewalzte Spezialprofile, Stabstahl und Sonderabmessungen
Manganstahl (X120Mn12) Flach, Rund, Vierkant, Fenstergitter/Gitterroste
Import Walzstahl, Werks- und Lagerlieferungen nach D – A – NL

Sommerburgstr. 53
Tel. +49 (0)201 74956032
info@walzstahlhandel-essen.de

D-45149 Essen
Fax +49 (0)201 74956033
www.walzstahlhandel-essen.de

www.schages.de

CNC-Laserschneiden

Edelstahl bis **50 mm**
Stahl / Aluminium bis **30 mm**
Kupfer / Messing bis **18 mm**

XXL-Fasenschneiden bis 3 m x 12 m
XXL-Rohrschneiden bis 12 m Länge
Kleinteile, Einzelteile
CNC-Abkanten bis 4 m/320 t

Schages



Zertifiziert nach ISO 9001 und ISO 14001
Werkseigene PK nach EN 1090
Mat.-Kennz. nach RL 2014/68/EU

Schages GmbH & Co. KG · CNC-Lasertechnik



»Für jedes Unternehmen die passende Vernetzungslösung«

Interview mit Marcella Montelatici, Geschäftsführerin für Vertrieb und Services bei Trumpf

Ditzingen/Stuttgart. Wenn vom 26. bis 29. Oktober die Blehexpo 2021 ihre Tore öffnet, stehen Trends rund um die Blechbearbeitung im Vordergrund. Ein Stammgast auf der etablierten Fachmesse ist das Technologieunternehmen Trumpf. Dessen Geschäftsführerin für Vertrieb und Services, Marcella Montelatici, teilt im Interview ihre Sicht auf die Branche und gibt einen ersten Einblick, was Fachbesucher am Stand des Unternehmens erwarten dürfen.

Frau Montelatici, mit welchen Themen und Trends befasst sich die blechbearbeitende Branche derzeit?

Marcella Montelatici: Einer der wichtigsten Trends ist die digitale Vernetzung. Sie ermöglicht es Unternehmen, den erschwerten Wettbewerbsbedingungen der heutigen Zeit zu begegnen. Dazu zählen etwa kleinere Stückzahlen, schnellere Lieferzeiten oder der Fachkräftemangel. Dank digitaler Vernetzung können Unternehmen schnell, flexibel und zukunftsfähig fertigen.

Wie begegnet Trumpf dieser Entwicklung?

Montelatici: Trumpf hat für jedes Unternehmen die passende Vernetzungslösung im Programm. Unseren großen Kunden bieten wir große, voll automatisierte Smart Factories an. Eine solche vollständig vernetzte Fabrik betreiben wir auch an unserem Stammsitz Ditzingen und erzielen damit enorme Effizienzsteigerungen bei der Fertigung von Teilen für unsere eigenen Maschinen. Aber auch Kunden, die bei der Digitalisierung ihrer Fertigung noch am Anfang stehen, finden bei uns die passende Lösung für ihren Betrieb. Dazu gehören Einsteigermaschinen, aber auch Vernetzungslösungen für mehr Effizienz wie beispielsweise unser »Sorting Guide«,

der die Belegschaft aus der Produktion mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz beim Absortieren von geschnittenen Blechteilen unterstützt.

Inwieweit beeinflusst der Trend zu »grünem« Stahl Ihr Geschäft, mit Blick auf Extrakosten und mögliche technische Anpassungen?

Montelatici: Wir haben uns bei Trumpf ambitionierte Klimaschutzziele verordnet. Wir setzen heute schon auf nachhaltige Energieversorgung, reduzieren unseren Energieverbrauch schrittweise und kompensieren nicht vermeidbare Emissionen. Über unsere Klimastrategie bauen wir unser Engagement künftig noch aus. Wir legen bei der Herstellung unserer Maschinen aber schon immer großen Wert auf einen geringen Materialverbrauch. Außerdem bieten wir unseren Kunden Technologien an, mit denen sie in ihrer Fertigung Material sparen können. Dazu gehört beispielsweise eine innovative Lösung für das Nesting, also die Erstellung des Schnittmusters der Bauteile auf der Blechtafel. Dies ermöglicht es der Belegschaft, möglichst viele Teile auf einer Blechtafel auszuschneiden und dadurch Material zu sparen. Mit der additiven Fertigung in Metall, besser bekannt als 3-D-Druck, haben wir ein weiteres Verfahren im Programm, das Material spart. Denn unsere 3-D-Drucker verwenden nur so viel Metallpul-



Fotos (2): Trumpf

Die neue »TruLaser 1000«-Serie von Trumpf für das Laserschweißen eignet sich nach Angaben des Unternehmens ideal für Einsteiger oder Unternehmen, die ihre Fertigungskapazität steigern wollen.



Marcella Montelatici,
Geschäftsführerin für
Vertrieb und Services
bei Trumpf

ver, wie es für das Bauteil erforderlich ist. Überschüssiges Pulver lässt sich wiederverwenden.

Wie bewerten Sie die Position der Branche mit Blick auf die Digitalisierung und Automatisierung?

Montelatici: Die Blechfertigung ist bei den Themen Digitalisierung und Automatisierung auf einem guten Weg. Etwa 70 Prozent unserer Kunden, darunter sowohl große als auch kleine und mittlere, sind bei der Digitalisierung bereits weit fortgeschritten. Einige davon betreiben erfolgreich eine Smart Factory, die nahezu ohne Personal arbeiten kann. Trotzdem gibt es bei vielen Unternehmen noch Verbesserungspotenzial. Wir unterstützen solche Kunden, die für sie passenden Technologien schrittweise einzuführen und ihnen dadurch Wettbewerbsvorteile zu verschaffen. Dabei ist es uns wichtig, ihnen eine maßgeschneiderte Komplettlösung aus einer Hand anzubieten, die sich für sie in barer Münze auszahlt. Unser »Smart Factory Consulting« berät die Kunden seit über fünf Jahren, wie sie mit digitaler Vernetzung ihre Effizienz steigern können. Das Angebot reicht von der Fabrikplanung über die

»Die Blechfertigung ist bei den Themen Digitalisierung und Automatisierung auf einem guten Weg.«

Marcella Montelatici,
Geschäftsführerin für Vertrieb und
Services bei Trumpf

Prozessoptimierung bis hin zur strategischen Umsetzung.

Welche Herausforderungen und Chancen ergeben sich durch den Wandel der Automobilindustrie?

Montelatici: Wir sehen im Wandel hin zur Elektromobilität Chancen für die Blechbearbeitung. Trumpf profitiert heute schon stark von der E-Mobilität. Rund 20 Prozent des Auftragseingangs aus der Automobilindustrie kommt in unserem Geschäftsbereich Lasertechnik mittlerweile aus diesem Bereich. Beispielsweise sind hochwertige Schweißnähte im E-Motor oder der Batteriezelle notwendig, damit das Auto nicht liegen bleibt. Wir haben eine Technologie entwickelt, die mithilfe von Sensorik und autonomen

Laserprozessen den hohen Anforderungen gerecht wird. Außerdem spielt die effiziente Bearbeitung von Kupfer bei E-Autos eine wichtige Rolle, denn der Werkstoff leitet elektrischen Strom ausgesprochen gut. Wir haben einen neuen Laser auf den Markt gebracht, der mit grünem Laserlicht Kupfer besonders effizient schweißt.

Mit welchem Produkthighlight kommen Sie zur Blechexpo 2021?

Montelatici: Wir zeigen neben unseren Smart-Factory-Lösungen ein ganzes Portfolio neuer Maschinen, die vor allem für Einsteiger interessant sind. Dazu gehört etwa unsere Serie »Tru-Laser 1000« fürs Laserschweißen. Diese neue Maschine steht den anderen Trumpf-Lösungen bei der hohen Präzision, Zuverlässigkeit und Langlebigkeit in nichts nach. Außerdem zeigen wir eine neue, automatische Schwenkbiegemaschine, die vor allem hohe und dicke Bleche besonders zuverlässig bearbeitet. Mit ihrem kompakten Format und der einfachen Programmierung eignet sich die Maschine ebenfalls für Einsteiger. Auch das Thema »Lösungsanbieterschaft« – ein zentrales Element der Trumpf-Strategie – spielt eine große Rolle. Die Besucher erleben, wie Trumpf für jedes Problem eine maßgeschneiderte Komplettlösung aus einer Hand anbietet. Unser »Smart Factory Consulting« liefert eine individuelle Beratung, der Vertrieb das passende Angebot und die Trumpf-Bank die Finanzierung. Bei Fragen hilft unsere »Service App« rund um die Uhr. Die Lösungen unserer Partner und Ausgründungen runden das Angebot ab, etwa unser Startup »optimize« mit einer Software zur Verbesserung der Bauteile mittels Künstlicher Intelligenz.

Vielen Dank für das Interview. ■

www.trumpf.de

Die Fragen stellte Niklas Reiprich.

Blechexpo richtet Stahl Convent aus

Die Veranstaltung steht unter dem Motto »Wege der Stahlproduktion«

Stuttgart. Für den dritten Messetag lädt der Veranstalter der Blechexpo 2021, der Messemacher Schall, zu einem »Stahl Convent« ein. Erstmals blickt das Branchenevent damit über die reine Blechbearbeitung hinaus und informiert über die Chancen und Herausforderungen der Stahlerzeugung.

Von Niklas Reiprich

In Zeiten des Klimaschutzes werden weltweit neue, energie- und klimaschonende Wege für die Stahlproduktion erforscht oder bereits erfolgreich beschritten. Dass damit nicht nur das Klima geschont wird, sondern auch die Kosten der Stahlproduktion und in der Prozesskette schließlich auch die Materialkosten für Stahlverwender steigen, ist nur folgerichtig.

Über dieses komplexe Thema diskutieren Referenten der Unternehmen ArcelorMittal, Salzgitter sowie des Bundesverbandes Deutscher Stahlrecycling- und Entsorgungsunternehmen auf einem ersten »Stahl Convent« im Rahmen der Blechexpo 2021. Die Veranstaltung findet am 28. Oktober statt und beginnt um 15 Uhr.

Erzeugung fokussiert CO₂-Reduktion

Auf den »Weg zum grünen Stahl« begibt sich Dr. Holger Braun, der die CO₂-Strategie bei ArcelorMittal Eisenhüttenstadt leitet. Er informiert die Teilnehmer des Convents über die lokale Transformationsstrategie »Steel4Future«, die jegliche Pläne des Stahlherstellers umfasst, die Erzeugung der vier Werke in Bremen, Duisburg, Eisenhüttenstadt und Hamburg zu dekarbonisieren. »ArcelorMittal leistet mit einer geplanten Reduzierung der CO₂-Emissionen von über sechs Millionen Tonnen pro Jahr in Deutschland einen wichtigen Beitrag zur Einhaltung der deutschen Klimaziele«, er-

klärt Braun im Vorfeld der Veranstaltung. Durch Anwendung wasserstoffbasierter Reduktionsverfahren seien die Standorte zudem ein wesentlicher Bestandteil der regionalen Wasserstoffnetzwerke – ab 2025 sollen die ersten Produktionsanlagen zur Herstellung von grünem Stahl in den Werken eingesetzt werden. »Die Verfügbarkeit von Grünstahl-Zertifikaten trägt im Rahmen von XCarb (weltweite Initiative von ArcelorMittal zur Reduzierung der CO₂-Emissionen, Anm. d. Red.) schon jetzt auf dem europäischen Markt zur Reduzierung der Scope-3-Emissionen der Anwender in der Automobil-, Haushaltsgeräte- und Bauindustrie bei und erhöht damit die Wettbewerbsfähigkeit von Stahl als Werkstoff«, so Braun weiter zur aktuellen Relevanz des Themenkomplexes. Für die blechverarbeitende Branche sei es indes wichtig zu wissen, in welchem Zeitraum die CO₂-neutralen Stahlprodukte verfügbar sein würden. So greift Braun in seinem Vortrag auch das Wissen um die dabei eingesetzten Technologien auf.

Für Salzgitter meldet sich Dr. Peter Juchmann, Betriebsdirektor bei Salzgitter Flachstahl, zu Wort. Sein Arbeitsthema dreht sich um die Klimainitiative SALCOS (Salzgitter Low CO₂ Steelmaking). Darin fasst der Konzern verschiedene Aspekte zusammen, die nach eigenen Angaben zu einer »nahezu CO₂-freien Stahlproduktion« beitragen sollen. Zentrale Elemente des Konzepts sind Strom aus erneuer-

baren Quellen und dessen Einsatz in der Produktion von Wasserstoff mittels Elektrolyse.

Recyclingbranche fordert Berücksichtigung

Mit den Themen Klimaschutz und Schrott beschäftigt sich Daniela Entzian, Geschäftsführerin des BDSV. Sie ist der Auffassung, dass »wirklich grüner Stahl« aus Recyclingrohstoffen erzeugt werde. Nun gelte es, die Weichen für weiteres Wachstum und Innovation in der Stahlrecyclingbranche zu stellen. »Die meisten CO₂-Einsparungsstrategien der Stahlindustrie zielen derzeit auf die Hochofenroute ab. Durch den Einsatz von Wasserstoff als Reduktionsmittel im Hochofen sollen die CO₂-Emissionen der Primärroute deutlich gesenkt werden«, stellt Entzian fest und weist darauf hin, dass mit dem Einsatz von Stahlschrott, der zum Recyclingrohstoff aufbereitet wurde, eine »technisch ausgereifte und vergleichsweise kostengünstige Alternative« zur Verfügung stehe. »Die Stahlrecyclingbranche leistet durch die Bereitstellung von passgenauen Recyclingrohstoffen für die Stahlindustrie und für Gießereien nicht nur einen signifikanten Beitrag zum Klimaschutz, sondern auch zur Schonung endlicher Primärressourcen.« Dieser Aspekt werde in der aktuellen Diskussion um die Dekarbonisierung der Stahlindustrie aus ihrer Sicht zu wenig berücksichtigt. ■


 Halle 1
Stand
1706

Die neue Generation der Boschert Fiber-Laser verfügen jetzt über eine neue Steuerung, welche unter anderem die Arbeits- und Reaktionszeiten auf den Nanosekundenbereich reduzieren soll.

Schnellere Reaktionszeiten und höhere Dynamik

Boschert zeigt Fiber Laser mit neuer Steuerung auf der Blechexpo 2021

Lörrach-Hauingen. Auf der Blechexpo 2021 präsentiert Boschert seine komplett überarbeitete CNC-Stanze »Compact EVO« und seine neueste Fiber-Laser-Generation mit verbesserter Steuerung. Letztere sorgt für schnellere Reaktionszeiten und höhere Dynamik.

Auf der Blechexpo zeigt Boschert die neueste Generation der seiner Fiber Laser. Diese verfügen jetzt über eine neue Steuerung, welche die internen Arbeits- und Reaktionszeiten auf den Nanosekundenbereich reduziert und für schnellere Schaltzeiten sorgt. Die Blechbearbeitungsspezialisten haben so eigenen Angaben zufolge die Dynamik der Laseranlage wesentlich verbessert und erleichtern dem Anwender zudem die Maschinenbedienung.

Zahlreiche clevere Features

Abhängig von der Verfahrensgeschwindigkeit erreicht die Laseranlage nach Herstellerinformationen eine Genauigkeit von 0,05 Millimetern und Schnittgeschwindigkeiten von bis zu 15 Metern pro Minute. Demnach lassen sich die Anlagen mit einem ein, zwei, drei oder vier Kilowatt starken Laser von IPG ausrüsten und können Bleche mit Dicken von bis zu zehn Millimetern bearbeiten. Sie verfügen zudem über zahlreiche clevere Features: Dank des automatischen Nachfassens soll die Maschine auch Bleche mit einer Länge von bis zu 10000 Millimetern prozesssicher, schnell und leise schneiden. Auch kleinere Werkstücke sollen sich komfortabel manuell auf den gut zugänglichen Maschinentisch auflegen lassen. Der Bürstentisch verhindere, dass die Bleche verkratzen, nennt Boschert einen weiteren Vorteil.

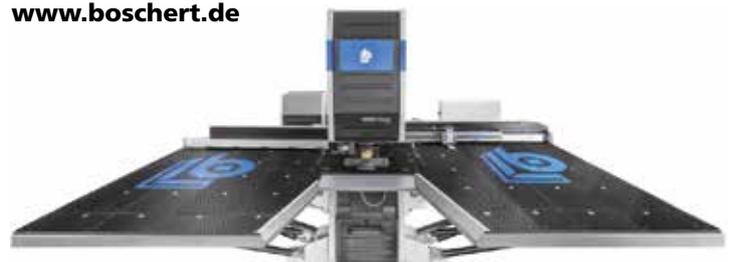
Bewährte Stanze verbessert

Ebenfalls in Stuttgart zu sehen ist Boscherts optimierte CNC-Stanze »Compact EVO«. Wie das Unternehmen mitteilt, hat die Anlage einige praktische Verbesserungen zu bieten: Für mehr Optionen bei der Blechbearbeitung ist

die Rollier- und Prägehydraulik nun standardmäßig an Bord, und ein Kantenschutz verhindert langfristig Schäden am Bürstentisch. Auf Wunsch haust Boschert zudem das Hydraulikaggregat zur Optik und Geräuschdämmung ein. Die Ölleitungen verlegt das Unternehmen integriert auf dem Gestell. Damit können die Lörracher eigenen Angaben zufolge sowohl die Zugänglichkeit und Optik der Stanze verbessern als auch die Arbeitsgeräusche deutlich dämpfen. Demnach erzeugt sie je nach Stanzkopf Presskräfte von 280 oder 400 Kilonewton, ist mit einem Trumpf-Werkzeugsystem ausgestattet und erlaubt eine stufenlose 360-Grad-Drehung aller Werkzeuge bis zu einem Durchmesser von 105 Millimetern.

Gizelis, der griechische Vertriebs- und Servicepartner von Boschert, ist ebenfalls mit einer Auswahl an technischen Highlights am Stand vertreten. Zu sehen sind eine vollautomatische Roboter-Biegezelle mit einem flexiblen und produktiven ATC-System (Automatic Tool Change) für die Abkantpresse sowie ein vielseitiges Stapelsystem für die G-Cut-Schere. ■

www.boschert.de



Auch seine bewährte CNC-Stanze »Compact EVO« hat Boschert überarbeitet. Sie soll nun so leise sein wie nie zuvor und clevere Lösungen bieten.

EMO Mailand zieht erfolgreiche Bilanz

Die Veranstalter freuten sich über 60 000 Besucher aus 91 Ländern

Mailand. Auch in Italien füllen sich die Terminkalender allmählich wieder. Über eine erfolgreiche Auftaktveranstaltung berichtet der Industrieverband CECIMO mit der jüngsten Ausgabe der EMO Mailand – und läutet damit für die weltweite Fertigungsindustrie von Werkzeugmaschinen, Robotern und Automatisierungssystemen eine neue Ära nach der Pandemie ein.

Von Niklas Reiprich

Nach sechsjähriger Pause ist die Fachmesse EMO nach Italien zurückgekehrt. Vom 4. bis 9. Oktober hieß der Europäische Verband der Werkzeugmaschinenhersteller CECIMO die metallbearbeitende Branche auf dem Gelände der fieramilano Rho in Mailand willkommen – und eröffnete damit die erste Fachveranstaltung auf internationaler Ebene nach über einem Jahr pandemiebedingter Pause. »Auch wenn der Notstand in der öffentlichen Gesundheit noch nicht vollständig überwunden ist, hat die EMO ihre Bedeutung für die Branche beweisen können«, erklärt Luigi Galdabini, Generalkommissar der Veranstaltung. Die Teilnahme der vielen internationalen Branchenakteure habe gezeigt, »dass Italien als einer der interessantesten und vielversprechendsten Märkte sowie als führendes Produktionsland in dem Sektor gilt«.

Die Veranstaltung präsentierte sich mit einem umfassenden internationalen Angebot an Technologien aus der Metallbearbeitung. Im Mittelpunkt der diesjährigen Ausgabe der EMO standen rund 60 000 Fachbesucher aus 91 Ländern, die sich für das Produktionsspektrum von spannenden und umformenden Werkzeugmaschinen über Roboter und Automationssysteme bis hin zu Mechatronik und modernen Fertigungstechnologien interessierten. Eindrücke davon gab es in sechs Hallen mit einer gesamten Ausstellungsfläche von mehr als 100 000 Quadratmetern.

Informationstechnik im Fokus

Interessant war neben den diversen Maschinen auch das breit gefächerte Angebot an Software. So stehen technologische Ansätze im Bereich Industrie 4.0 sowie additive Fertigungstechnologien zunehmend auf der Agenda der Aussteller. »Die steigende Präsenz der digitalen Dimension,



Vom 4. bis 9. Oktober präsentierte sich die EMO Mailand mit einem umfassenden internationalen Angebot an Technologien aus der Metallbearbeitung.

Foto: CECIMO

der Automatisierung und der künstlichen Intelligenz wird nicht nur auf den Maschinen an den Ständen vorgestellt«, bemerkt der Veranstalter, »sondern auch im Laufe der zahlreichen Tagungen zur technischen Vertiefung unter der Leitung von Ausstellern und Veranstaltern der Messe.«

Ganz in diesem Sinne standen in Halle 7 unter dem Titel »EMO Digital« moderne Technologien aus der Informationstechnik im Fokus. Wichtige Player aus der Software-Welt, des Italian Technology Center (ITC), der Sensorik und der industriellen Vernetzung fanden sich dort mit dem Ziel zusammen, Lösungen zu präsentieren, die immer unumgänglicher für die Branche werden.

Raum für Vorträge und Analysen

Über 80 Vorträge und vertiefende Analysen im »Speakers Corner« – einer Messeneuheit in diesem Jahr – spiegelten eine Vision davon, was die metallbearbeitende Branche in Zukunft auszeichnen wird. Themen waren unter anderem künstliche Intelligenz, »Digital Twins« (digitale Repräsentanz eines physikalischen Objekts) und Systeme zur intelligenten Wartung. Auch der additiven Fertigung, die inzwischen ein integraler Bestandteil der Metallbearbeitung ist, widmete CECIMO auf der EMO einen eigenen Bereich.

Interessenten der EMO, die nicht persönlich vor Ort sein konnten, hatten die Möglichkeit, die Veranstaltung virtuell zu verfolgen. CECIMO berichtet von über 800 000 Aufrufen der digitalen Plattform, die auf der Website des Events ins Leben gerufen wurde. Die meisten Besucher, so der Veranstalter, stammten aus Italien, Deutschland und der Schweiz. Die nächste Ausgabe der EMO Mailand soll im Oktober 2027 stattfinden. ■

<https://emo-milano.com>

Geschärfte Sägebandauswahl für Metallverarbeiter

Wikus bringt Upgrade im Bimetall-Portfolio mit auf die EMO in Mailand

Spangenberg/Mailand. Die internationale Fachmesse EMO in Mailand zeichnete sich auch in diesem Jahr durch beeindruckende Exponate aus. Ein Highlight waren jene des hessischen Unternehmens Wikus, das innovative Lösungen für Sägeanwendungen im Gepäck hatte.

Das Unternehmen Wikus präsentierte auf der EMO 2021 in Mailand innovative und effiziente Lösungen für Sägeanwendungen. Erstmals zeigte der Maschinenbauer sein geschärftes Bimetall-Portfolio mit Fokus auf den beiden Sägebändern »Marathon M42« und »Primar M42«, das nach eigenen Angaben ein »kundenorientiertes Upgrade erfahren hat und einen besonderen Mehrwert durch zusätzliche Serviceleistungen bietet«.



Foto: Wikus

Am Messestand von Wikus konnten sich die Fachbesucher der diesjährigen EMO Mailand von zwei optimierten Sägebändern des Bimetall-Produktprogramms des Unternehmens überzeugen.

Mehr Flexibilität und Klarheit

»Ob Metallbau oder Stahlindustrie, über alle Industriebranchen hinweg ist ein steigender Wettbewerbsdruck zu spüren«, stellt Michael Möller fest, Geschäftsführer des Bereichs Unternehmensgruppe und Vertrieb bei Wikus. Um Anwender in diesem Umfeld besser zu unterstützen, habe das Unternehmen sein Bimetall-Produktportfolio kundenorientierter ausgerichtet und seine Services ausgebaut. »Durch solche Maßnahmen bietet Wikus seinen Kunden und Partnern einen maximalen Zusatznutzen über die Sägewerkzeuge hinaus«, so Möller weiter.

Mit dem Upgrade verfolgt Wikus das Ziel, beim Sägen von Metall mehr Flexibilität im Anwendungsspektrum und mehr Klarheit im Auswahlprozess zu schaffen. Der Fokus des neuen Sortiments liege auf jeweils einem zentralen Produkt in den Leistungsleveln 1 und 2, wodurch die Auswahl des passenden Sägebandes vereinfacht

werde. So könnten die Anwender künftig bei fast allen gängigen Anwendungen zwischen zwei klar voneinander abgegrenzten Produkten wählen.

Vielfältige Anwendungsbereiche

Die Herzstücke des optimierten Bimetall-Produktprogramms sind die Sägebänder Marathon M42 und Primar M42. Für serviceorientierte Anwender bietet sich Marathon M42 als der Allrounder im Level-2-Bereich an. Das Bimetall-Sägeband ist optimiert für komplexere Leistungs- und Support-Anforderungen im Sägeprozess, wie sie etwa bei industriellen Anwendungen erforderlich sind, und deckt ein noch breiteres Einsatzspektrum ab. Das Sägeband ist zudem geeignet für alle Stähle und NE-Metalle, große Losgrößen sowie alle Querschnitte mit Durchmessern bis 1400 Millimetern. Das Sägeband Primar M42 ist insbesondere geeignet für alle Stähle und NE-Metalle, kleine Losgrößen und

kleinere bis mittlere Querschnitte mit Durchmessern bis 900 Millimetern.

Beide Produkte decken künftig in den entsprechenden Abmessungen fast alle gängigen Anwendungen im Bimetall-Bereich ab, betont Wikus. Für Sonderanwendungen in der Profilmontage stehe weiterhin das Produkt Proflex mit Profilmontage, speziellen Schränkungsarten sowie mit Beschichtung zur Verfügung. Für schwer zerspanbare Werk-

stoffe oder höchste Schnittleistungen bietet das Unternehmen zusätzlich Sägebänder mit unterschiedlicher Beschichtung oder in der Ausführung X3000 an.

Nachhaltigkeit rückt in den Fokus

Neben der Service-Erweiterung wurden Marathon M42 und Primar M42 auch technologisch verbessert. »Sie überzeugen jetzt mit Super-Finishing, perfektionierter Schränkgenauigkeit sowie einer Zahnschärfequalität, die Maßstäbe bei der Schnittleistung setzt«, wirbt Wikus. Besonders hervorzuheben sei der neue, lösemittelfreie Korrosionsschutz, der sowohl eine bessere Verschweißbarkeit ermöglichte als auch das Thema Nachhaltigkeit in den Fokus rücke. Für umweltbewusste Beschaffung und Produktion erhielt das Unternehmen 2021 das Bronze-Label der EcoVadis-Plattform. ■

www.wikus.de



Fotos (4): KASTO Maschinenbau GmbH & Co. KG

Emma Parkinson, Betriebsleiterin bei der Howat-Gruppe, begutachtet gemeinsam mit einem der Bediener die Schnittqualität der KASTOwin pro AC 5.6.

Geringere Schnittzeiten auch bei zähen Legierungen

KASTOwin pro sägt bei Howat zähe Legierungen in Rekordzeit

Achern. Um seine Kapazitäten angesichts einer steigenden Zahl von Großaufträgen zu erweitern, entschied sich die Howat-Gruppe zum Bau eines neuen Standorts – und zu einem Ausbau ihrer Sägetechnik: Der Metallfachhändler für die Öl- und Gasindustrie investierte unter anderem in die Hochleistungs-Bandsäge KASTOwin pro AC 5.6. Diese ist laut Hersteller für den Einsatz mit Bi- und Hartmetall-Sägebändern optimiert und soll damit bei allen bearbeiteten Materialien deutliche Produktivitätsvorteile ermöglichen.

Die Öl- und Gasindustrie befindet sich nach einigen schwierigen Jahren wieder im Aufschwung. Davon profitiert auch die Howat-Gruppe: Das Unternehmen mit Sitz im britischen Barnsley ist als Fachhändler auf Spezialmetalle für die anspruchsvolle Branche spezialisiert. Das Produktsortiment umfasst zahlreiche Nickel- und Aluminiumlegierungen, aber auch unterschiedliche Stähle und Edelstähle. Die Materialien

kommen zum Beispiel auf Bohrseln oder im Pipeline-Bau zum Einsatz – also an Orten, an denen sie extremen Temperaturen, hohem Druck und starker Korrosion ausgesetzt sind.

Ende 2018 eröffnete die Howat-Gruppe einen neuen Standort im Dearne Valley. Dieser bietet auf 60 000 Quadratmetern unter anderem Platz für einen umfangreichen Sägemaschinenpark: Insgesamt 14 Sägeautomaten des deutschen Herstellers KASTO

sorgen hier für schnelle und exakte Schnitte. »Manche davon sind bereits seit den 1990er-Jahren im Einsatz – und arbeiten immer noch so präzise wie am Anfang«, teilt KASTO mit.

Mit bekanntem Lieferanten Sägetechnik erweitert

Um die steigende Anzahl an Großaufträgen bewältigen zu können, entschied sich das Unternehmen jedoch, im Zuge des Neubaus auch seine Sä-

getechnik zu erweitern. Einige der vorhandenen Maschinen wurden dafür mit einem Retrofit auf den neuesten Stand gebracht. »Hinzu kam mit der KASTOwin pro AC 5.6 eine Hochleistungs-Bandsäge, die für den Einsatz mit Bi- und Hartmetall-Sägebändern optimiert ist. Sie ist damit sowohl zum Schneiden von zähen Nickel-, Titan- und Edelstahllegierungen mit Durchmessern bis 560 Millimeter geeignet als auch für niedrig legierte Stähle«, so KASTO.

»Wir haben vor Ort vier spezielle Hartmetall-Bandsägen, darunter die KASTOtec AC5 und jetzt die für unseren Anwendungsfall noch wirtschaftlichere KASTOwin pro«, beschreibt Emma Parkinson, Betriebsleiterin bei Howat. »Sie sind ideal, um zum Beispiel unsere Inconel-Materialien zu schneiden.« Gerade bei der Bearbeitung dieser Nickelbasislegierungen wollte das Unternehmen effizienter werden und entschloss sich deshalb zur Neuanschaffung.

»Der Vorteil der KASTOwin pro ist, dass wir sie mit beiden Bandvarianten wirtschaftlich nutzen können. Wann immer es das zu sägende Material erlaubt, wechseln wir auf Bimetall, um die teureren Hartmetallbänder zu schonen.«

Emma Parkinson, Betriebsleiterin bei Howat

Einfacher Bandwechsel spart Werkzeugkosten

Der restliche Maschinenpark, der Sägen mit einem Schnittbereich bis zu 800 Millimetern umfasst, ist hauptsächlich für den Betrieb mit Bimetall-Sägebändern ausgelegt – hin und wieder kommen jedoch auch hier Hartmetallbänder zum Einsatz. »Der Vorteil der KASTOwin pro ist, dass wir sie mit beiden Bandvarianten wirtschaftlich nutzen können«, erklärt

Parkinson. »Wann immer es das zu sägende Material erlaubt, wechseln wir auf Bimetall, um die teureren Hartmetallbänder zu schonen.« Der Bandwechsel sei schnell und einfach – und da Howat häufig große Losgrößen produziert, falle er bei der Bearbeitungszeit kaum ins Gewicht, heißt es.

»Darüber hinaus überzeugt die KASTOwin pro durch ihre hohe Produktivität. Je nach Sägeband sind mit ihr Schnittzeiteinsparungen von 50 Prozent und mehr möglich. Ein frequenz geregelter Antriebsmotor liefert mit elf Kilowatt reichlich Leistung für den Einsatz von Hartmetall-Sägeblättern«, erklärt KASTO. Demnach ist die Schnittgeschwindigkeit von zwölf bis 150 Meter pro Minute stufenlos regelbar. Das elektromechanische Vorschubsystem lasse sich über zwei Kugelrollspindeln mit jeweils einem Servomotor ebenfalls stufenlos und präzise einstellen. Dies sorgte für exakte Ergebnisse und verringere den Materialverlust. Zum Schutz der



Vor allem bei der Bearbeitung dieser Nickelbasislegierungen wollte Howat effizienter werden und entschloss sich deshalb zur Anschaffung der neuen Säge.



Die KASTOwin pro überzeugt nach Herstellerangaben durch ihre hohe Produktivität. Demnach sind je nach Sägeband mit ihr Schnittzeiteinsparungen von 50 Prozent und mehr möglich.

Schnittfläche und des Sägebands beim Zurückfahren des Sägekopfes gebe es eine Freihubeinrichtung, um das Band vom Material zu trennen. Das minimiere den Werkzeugverschleiß, so KASTO.

Exzellente Ergebnisse und einfache Bedienung

Zu mehr Laufruhe und weniger Lärm während des Betriebs tragen nach Informationen von KASTO die Trum-Führungen bei, die auf der Rückseite des Blattes in der Oberseite der Sägekopfabdeckung montiert sind. Sie sollen Vibrationen auf der dem Schneidvorgang gegenüberliegenden Seite unterdrücken, die Lebensdauer der Sägebänder verlängern und eine hohe Rechtwinkligkeit sowie eine gute Oberflächengüte fördern. Ein weiterer Pluspunkt sei die einfache und intuitive Bedienung

»Früher haben wir zum Beispiel den Werkstoff Inconel 718 mit einem Hartmetall-Sägeband mit drei bis vier Quadratzentimetern pro Minute gesägt. Dank der neuen Säge sind es durchschnittlich zwölf.«

Emma Parkinson, Betriebsleiterin bei Howat

Hintergrund

KASTO

Die KASTO-Gruppe mit Sitz im badischen Achern (KASTO Maschinenbau GmbH & Co. KG) ist auf Säge, Lager- und Automatisierungstechnik für Metall-Langgut und Blech spezialisiert. Das Unternehmen ist eigenen Angaben zufolge weltweiter Markt- und Technologieführer für Metallsägemaschinen, halbautomatische und automatische Langgut- und Blechlagersysteme, automatische Handlingseinrichtungen für Metallstäbe, Bleche und Zuschnitte sowie für die dazugehörige Software. Mit mehr als 175 Jahren Erfahrung zählt KASTO zu den ältesten Familienbetrieben in ganz Europa. Neben einem Zweigwerk im thüringischen Schalkau verfügt KASTO über Niederlassungen in England, Frankreich, Singapur, China, der Schweiz und den USA sowie über Vertriebs- und Servicepartner in vielen weiteren Ländern.

per Touchscreen: Die integrierte Steuerung ermittle für jedes Material, jede Größe und jeden Querschnitt automatisch aus einer Datenbank die richtigen Schnittparameter, heißt es. Der Bediener müsse lediglich Schnittlänge und Stückzahl eingeben und die Säge starten.

Vor allem beim Schneiden von Nickelbasislegierungen macht sich der Produktivitätsvorteil für Howat bemerkbar: »Früher haben wir zum Beispiel den Werkstoff Inconel 718 mit einem Hartmetall-Sägeband mit drei bis vier Quadratzentimetern pro Minute gesägt«, ver-

gleicht Parkinson. »Dank der neuen Säge sind es durchschnittlich zwölf.« So kann Howat etwa eine Stange mit 200 Millimetern Durchmesser, die bisher bis zu eineinhalb Stunden zum Schneiden gebraucht hatte, nun in weniger als einer halben Stunde bearbeiten.

Deliefert hat die Säge die britische Niederlassung von KASTO mit Sitz in Milton Keynes. Bei Bedarf seien die Spezialisten auch jederzeit schnell vor Ort, etwa für Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten, betont KASTO. ■

www.kasto.com



Die KASTOwin pro AC 5.6 ist eine Hochleistungs-Bandsäge, die für den Einsatz mit Bi- und Hartmetall-Sägebändern optimiert ist.

RingCIS nimmt Außenseiten unter die Lupe

Zuverlässige Analyseergebnisse für die Automatisierungstechnik

Friedberg. Der RingCIS ist ein Sensorring aus der »CIS-Profil-Scan«-Produktfamilie, welcher die Qualitätssicherung der Außenseiten von Rohren, Profilen und Tuben revolutionieren soll. Kleinste Kratzer, Risse und sonstige Mängel von Prüfobjekten seien herauskristallisierbar, heißt es. Die Contact Image Sensoren (CIS) sollen zuverlässige Analyseergebnisse für Anwendungen wie zum Beispiel die Automatisierungstechnik generieren.

Der von Tichawa Vision aus linearen CIS-Systemen weiterentwickelte RingCIS scannt runde und rechteckige Rohre, Profile und Tuben von außen. Der Industriescanner soll in einer 360° Rundumsicht zu 100 Prozent mangelhafte Produkte erkennen. »Dabei sind Transportgeschwindigkeiten von bis zu 600 Metern in der Minute realisierbar. Gleichmaßen ist die Sensorgeometrie an die unterschiedlichen fixen oder variablen Durchmesser der Profilformen anpassbar«, teilt Tichawa Vision mit. Die Zentrierung des RingCIS passe sich dementsprechend automatisch an. Des Weiteren sei es möglich, Aufnahmen mit Auflösungen bis zu 600 dpi (dots per inch), entsprechend einer Pixelgröße

von 0,04 Millimetern, zu erhalten. Aufgrund des hauseigenen Designs sei selbst unter sehr rauen Produktionsbedingungen die fehler- und störungsfreie Abbildung gewährleistet. Anwender haben nach Unternehmensangaben die Auswahl zwischen der schwarz/weiß monochromen oder der farbigen RGB-Bildgebung. Der RingCIS sei zur einfachen Montage in die Fertigungslinie auch in einer teilbaren Variante erhältlich.

All-in-One-Lösungen

»Der auf einem 8-Kamera-System und unserem patentierten Stitching-Verfahren basierende RingCIS nutzt die produktionsbedingte Bewegung, um den kompletten Umfang eines länglichen Prüfobjektes

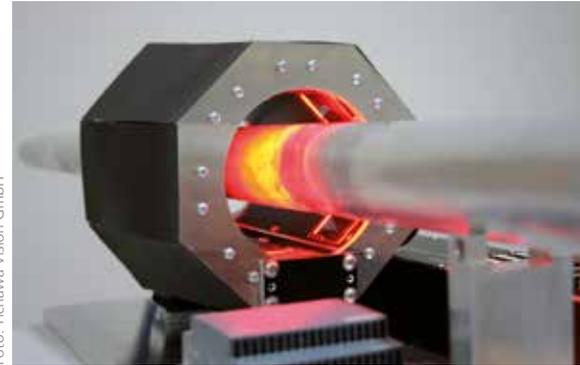


Foto: Tichawa Vision GmbH

Der RingCIS von Tichawa Vision prüft die Außenseiten von Rohren, Profilen und Tuben auf kleinste Kratzer, Risse und sonstige Mängel.

zu scannen. Die erzeugten Bilddaten stehen Anwendern im standardisierten Camera-Link-Format zur Verfügung. Durch die lückenlose 100-Prozent-Inspektion entdeckt der RingCIS alle Mängel zuverlässig und schützt Unternehmen vor Rückrufaktionen und den daraus resultierenden Haftungsfolgen«, so Dr. Nikolaus Tichawa, Geschäftsführer der Tichawa Vision GmbH.

»Die Contact-Image-Sensoren (CIS) von Tichawa Vision haben sich als Alternative zu herkömmlichen Zeilenkameras als Industriescanner für anspruchsvolle Inspektionsaufgaben am internationalen Markt etabliert«, teilt der Entwickler mit. Die aus Lesezeile, Optik und Lichtquelle bestehenden CIS kommen bei Anwendungen mit hoher Genauigkeit zum Einsatz. Auf Basis der Low-Distance-Image-Sensor-Technologie entwickelt Tichawa Vision seine Contact-Image-Sensoren kontinuierlich weiter. Das umfangreiche Produktportfolio bietet für verschiedenste Anwendungsgebiete passende Lösungen. Mit dem All-In-One-Konzept seien kundenspezifische Anforderungen individuell und innovativ umsetzbar, heißt es.

Hintergrund

Tichawa Vision

Seit ihrer Gründung im Jahr 1991 konzentriert sich die Tichawa Vision GmbH auf die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb von Kamera-Technologien für die industrielle Bildverarbeitung zum Zweck der optischen Oberflächeninspektion und Produktkontrolle. Weltweit marktführend ist Tichawa nach eigenen Angaben auf dem Gebiet der Contact Image Sensoren (CIS), die – bestehend aus einer Lesezeile, integrierter Optik und anwendungsoptimierter Lichtquelle – mit einem Abbildungsverhältnis von 1:1 zuverlässige Analyseergebnisse für Anwendungen wie die Glasverarbeitung, den Siebdruck, die Waferinspektion, die Postsortierung oder die Automatisierungstechnik generieren sollen.

www.tichawa-vision.de

Geometrieunabhängigkeit und Flexibilität beim Schleifen und Entgraten

Sturm Blechverarbeitung setzt verstärkt auf Automatisierung

Bad Wurzach. Oft sind mit Umstrukturierungen in Unternehmen auch Neuanschaffungen verbunden. Ein Blechverarbeiter aus dem niederbayerischen Salching investierte in neue Entgrat- und Schleiftechnik, und mit Blick auf die Unternehmensneuausrichtung wurde aus einer geplanten neuen Anlage ein Paket von insgesamt drei Anlagen. Jetzt sind Effizienz und umfängliche Flexibilität sichergestellt.

Von Annedore Bose-Munde*

Bis März 2019 war die Sturm Blechverarbeitung ein Teil der Sturm Gruppe, einem global agierenden Unternehmen in den Bereichen Automatisierungstechnik, Fördertechnik, Oberflächentechnik und Vision Technologies. Mit einem Investoreneinstieg wurde Sturm Blechverarbeitung dann zum April 2019 eigenständig und zu einem unabhängig agierenden Unternehmen. Bereits seit einigen Jahren hatte die Firma ein Umsatzvolumen, welches bei etwa 30 Millionen Euro liegt. Roland Lukas ist kaufmännischer Geschäftsführer der Sturm Blechverarbeitung GmbH. Er betrachtet die Zahlen immer unter Berücksichtigung der strategischen

und technischen Zukunftsanforderungen. »Mit den neuen Investoren wurde ein komplexer, zukunftsgerichteter Investitionsplan aufgestellt. Eine neue Halle kam dazu, um den Komplettdurchfluss vom Laserteil bis zur Montage effizient zu gestalten. Zudem sollte das Produktportfolio abgerundet werden, und es sollten verstärkt Baugruppen mit Montage angeboten werden. Dazu werden seither Laser-Kantenteile gefertigt. Entgraten und Richten sind in diesem Kontext wesentliche Themen mit Blick auf die Qualität. Und auch die Automatisierung war ein Punkt, der verbessert werden sollte«, fasst er zusammen.

Mit der Umsetzung verschiedener Maßnahmen, zu denen auch die Neuanschaffung der Anlagentechnik gehörte, soll im Zuge der Neuausrichtung in den nächsten Jahren ein Wachstum von 10 bis 20 Prozent erreicht und auch das Personal etwas aufgestockt werden. Vor diesem Hintergrund galt es im ersten Schritt, für vorhandene, schon ältere Entgratmaschinen einen Ersatz zu beschaffen. Zudem wurde durch die Automatisierung beziehungsweise das neue Stopa-Blechregallager an der Laseranlage nun ein großer Teile-Durchsatz erreicht, welcher mit manueller Arbeit nicht mehr bewältigt werden konnte und aufgefangen werden sollte. Ge-



Alexander Luft, Leiter Endfertigung bei der Sturm Blechverarbeitung

fragt war also neue und effizient arbeitende Anlagentechnik, die sich in diese Prozesse eingliedern lässt. Alexander Luft, Leiter Endfertigung bei der Sturm Blechverarbeitung, hatte die Aufgabe, zu definieren, welche Anlagen- und Leistungsanforderungen mit der neuen Technik umgesetzt werden sollten, um dem entstandenen, erhöhten Materialdurchfluss und der damit verbundenen Produktivitätssteigerung sowie der Unternehmensneuausrichtung gerecht zu werden.

Das Wunschpaket der Maschinenausstattung

»Wir wollten flexibler bei der Bearbeitung von verschiedenen Geometrien und Abmessungen der Produkte werden. Auch die steigenden Anforderungen an den Oberflächenschliff und Kantenbruch, also verletzungsfreie Geometrien, sind als Qualitätsmerkmal für unsere Kunden sehr wichtig. Und nicht zuletzt sollten die Mitarbei-



Die Sturm Blechverarbeitung GmbH legt den Fokus jetzt auch auf die Fertigung von Baugruppen mit Montage und setzt zudem verstärkt auf Automatisierung.



»Wir wollten flexibler bei der Bearbeitung von verschiedenen Geometrien werden, den steigenden Anforderungen an den Oberflächenschliff und Kantenbruch gerecht werden sowie die Mitarbeiter bei der Kleinteile-Bearbeitung entlasten.«

Alexander Luft, Leiter Endfertigung bei der Sturm Blechverarbeitung

Mit der Lieferung der SBM-L, einer Anlage zum beidseitigen Entgraten und Kantenverrunden von Werkstücken bis 50 Millimeter Blechstärke, war der Einstieg in die Zusammenarbeit von Sturm Blechverarbeitung und Lissmac gegeben. Die Trockenbearbeitungsanlage erspart ein kostenintensives Wenden der Werkstücke beziehungsweise ein mehrmaliges Bearbeiten der Teile.

Werkstücken mit Abmessungen von 25 x 25 x 1 Millimeter bis maximal 200 x 200 x 15 Millimeter in nur einem Arbeitsgang eignet.

Bei einem Vorort-Termin in Bad Wurzach konnten Luft und CEO Reinhold Schultes diese Anlage sowie auch die Entgratmaschinen SMD1 und SMD3 genauer anschauen. »Wir wollten grundsätzlich mit Blick auf die Geometriegröße der zu bearbeitenden Teile mehr Unabhängigkeit erreichen. Deshalb waren auch diese beiden Anlagen interessant für uns«, ergänzt er.

Insbesondere die SMD 335 konnte bei den Anwendern von Sturm Blechverarbeitung punkten. Diese ist vielseitig einsetzbar, für die Entgratung, Kantenverrundung, das Finishing und die Oxidschichtentfernung genauso wie für die Kleinteilebearbeitung – unabhängig von der Teilegeometrie. Auf dem Powergrip-Gurt, auf dem die Teile bei der Bearbeitung liegen, werden diese durch die hohe Haftkraft

ohne Magnet oder Vakuum fixiert. Zudem wird der Gurt kontinuierlich feucht abgereinigt, sodass dem Bediener immer eine saubere Auflagefläche vorliegt. Darüber hinaus bietet die Anlage Möglichkeiten zur Automatisierung und zur Integration in eine Fertigungslinie.

Die Trockenschleiftechnologie war für Sturm Blechverarbeitung neu, denn bisher wurde Nassschleifen eingesetzt. »Bei dieser Anlage ist jedoch ein besserer Kantenbruch, eine bessere Oberflächenqualität und auch ein größerer Durchsatz realisierbar als bei den Bestandsmaschinen. Auch die Standzeit des Schleifmittels ist deutlich höher«, nennt Luft einige Vorteile.

Natürlich war es im Vorfeld eine Herausforderung, den richtigen Anlagenlieferanten zu finden. Auch die Infrastruktur musste geschaffen werden. Das heißt: Die Flächen mussten zur Verfügung stehen und die Versorgungsmedien mussten angeschlossen werden. Und nicht zuletzt kam es

ter bei der Kleinteile-Bearbeitung entlastet werden«, benennt er einige Anforderungen.

Ausgangspunkt waren dementsprechend Überlegungen zur Neuanschaffung eines Kleinteileschleifautomaten. Da bei Sturm Blechverarbeitung viele kleine Teile im Scheckkartenformat in großen Stückzahlen noch mit handgeführten Schleifmaschinen bearbeitet wurden, sollte hier Effizienz geschaffen werden. Die Entscheidung fiel auf eine SBM-XS der Lissmac Maschinenbau GmbH, die sich für eine beidseitige Entgratung und gleichmäßige Kantenverrundung von gestanzten, sowie laser- und feinplasmageschnittenen

auch darauf an, das richtige Personal für die Bedienung der Anlagen zu finden. Bei der Suche nach dem Anlagenlieferanten sei Lissmac gleich das Unternehmen der Wahl gewesen, so Luft rückblickend.

Mit dem ersten Auftrag überzeugt

Den ersten gemeinsamen Auftrag realisierten die Sturm Blechverarbeitung und Lissmac im Frühjahr 2019. Und der hatte es in sich, denn er umfasste gleich einige sehr wichtige und durchaus kritische Teile, die mit einer geplanten neuen Anlage bearbeitet werden sollten. Deshalb war es im Vorfeld und mit Blick auf laufende Aufträge wichtig, die relevanten Teile für die Testbearbeitung auszuwählen: von Dünnblech bis Dickblech, von spitz auf rund sowie verschiedene Materialien.

»Die Teile, die eine sehr hohe Qualität haben, fertigen wir für ein wichtiges B2B-Projekt. Die Effizienz sollte auf jeden Fall erhöht werden. Und der Kunde erwartet hier eine 100-Prozent-Performance, also keine Reklamationen. Eine im eigenen Haus entwickelte fotooptische Erkennung trägt dazu bei, das hohe geforderte Qualitäts- und Ablauf-Level umzusetzen«, fasst Luft die Anforderungen zusammen.

Alexander Bochtler, Gebietsverkaufsleiter bei Lissmac, erinnert sich: »Das Bauteil, um das es ging, wurde ursprünglich in vier bis teilweise fünf Schritten bearbeitet. Das Edelstahlteil sollte auf einer neuen Anlage mit hoher Qualität und kostengünstiger bearbeitet werden. Die Gratbildung sollte in einem Durchgang möglichst gleichmäßig entfernt werden, und die Kante sollte zudem nicht nur leicht gebrochen, sondern richtig verrundet werden, um eine Verletzungsgefahr bei der späteren Montage auszuschließen.« Mit Blick auf die Optik und die Haptik, aber auch auf die Weiterverarbeitung, sind diese Eckpunkte wichtig, denn beispiels-

»Mit der Powergrip-Technik können auf Maschinen mit großen Arbeitsbreiten auch kleinere Teile bearbeitet werden. Dadurch kann ein größeres Produktspektrum abgedeckt werden und mehr Flexibilität in der Bearbeitung ist möglich.«

Alexander Bochtler, Gebietsverkaufsleiter bei Lissmac



Alexander Bochtler, Gebietsverkaufsleiter bei Lissmac

weise beim Abkanten werden so Stempel und Matrize geschont.

Alexander Bochtler, der die Maschinen seines Unternehmens und die damit zu erreichenden Arbeitsergebnisse kennt, sagte nach einer Teilebegutachtung zu, den Bearbeitungsprozess auf nur einen Durchlauf zu reduzieren. Die anfängliche Skepsis des Kunden Sturm war erkennbar, dann jedoch schnell ausgeräumt, denn die Testbearbeitung der kritischen Bauteile überzeugte.

Mit der Lieferung der SBM-L, einer



Sturm Blechverarbeitung investierte für die Kleinteilebearbeitung in eine SBM-XS, die sich nach Entwicklerangaben für eine beidseitige Entgratung und gleichmäßige Kantenverrundung von gestanzten, sowie laser- und feinplasmageschnittenen Werkstücken mit Abmessungen von 25 x 25 x 1 Millimetern bis maximal 200 x 200 x 15 Millimetern in nur einem Arbeitsgang eignet.

Anlage zum beidseitigen Entgraten und Kantenverrunden von Werkstücken bis 50 Millimeter Blechstärke, war dann der Einstieg in eine verlässliche Partnerschaft gegeben. Die Trockenbearbeitungsanlage für gleichzeitiges Bearbeiten der Innen- und Außenkonturen erspart ein kostenintensives Wenden der Werkstücke beziehungsweise ein mehrmaliges Bearbeiten der Teile. Ausgeliefert und in Betrieb genommen wurde die neue Technik im Oktober 2019. Der erste Auftrag, die Bearbeitung der kritischen Edelstahlteile, konnte problemlos realisiert werden. »Das A und O in einer solchen Zusammenarbeit ist, dass die versprochenen Ergebnisse auch eingehalten werden«, bringt es Luft auf den Punkt.

Powergrip-Technik ermöglicht hohe Flexibilität für die Bearbeitung

Mit diesem guten Einstieg war der Maschinenbauer aus Bad Wurzach dann auch beim Thema Kleinteilebearbeitung wieder mit im Boot. Doch neben der Anschaffung der SBM-XS mit 300 Millimeter Arbeitsbreite rückten auch andere Anwendungen und die neue Powergrip-Technik von Lissmac in den Fokus.

»Grundsätzlich sind die Bearbeitungsmaschinen immer für eine bestimmte Bauteilgröße ausgelegt. Mit der Powergrip-Technik können jedoch auf Maschinen mit großen Arbeitsbreiten auch kleinere Teile bearbeitet werden. Dadurch kann ein größeres Produktspektrum abgedeckt werden und mehr Flexibilität in der Bearbei-



Auf dem Powergrip-Gurt der SMD 335, auf dem die Teile bei der Bearbeitung liegen, werden diese durch die hohe Haftkraft ohne Magnet oder Vakuum fixiert.

«... ist möglich», erklärt Alexander Bochtler.

Und so entschied sich Sturm Blechverarbeitung zusätzlich zum Kauf einer SMD 123 RE, einer Schleif- und Entgratmaschine mit 950 Millimeter Arbeitsbreite. »Ohne Frage: Die Anschaffung der SBM-XS und der SMD 123 RE waren sehr wichtig. Doch mit Blick auf die Arbeitsbreite waren wir nach wie vor begrenzt«, sagt Luft. Und so wurde noch in eine weitere Anlage investiert: in die SMD 335 REE mit einer Arbeitsbreite von 1.350 Millimetern. »Wir decken ein sehr großes Teilespektrum ab – etwa 90.000 aktive Artikel in Stückzahlen von eins bis zu mehreren Tausend. Flexibilität ist für uns daher sehr wichtig, um am Markt bestehen zu können«, begründet er die komplexe Investitionsentscheidung.

Die Sturm Blechverarbeitung agiert mit rund 200 Mitarbeitern als klassischer Lohnfertiger im Hinblick auf alle möglichen Blechlösungen. Verarbeitet werden dabei zu 70 Prozent Edelstahl sowie Baustahl und Aluminium. Zu den Kunden gehören namhafte Hersteller aus der Lebensmittelindustrie

und Medizintechnik, aber auch kleinere Unternehmen.

Weit mehr als ein Maschinenkauf

Fest steht: Die Investition in das Anlagenpaket hat sich für den Blechverarbeiter aus Salching gelohnt – nicht nur mit Blick auf Effizienz, Flexibilität und Qualität. »Die Anlagen sind von der Ergonomie, Lärmemission und Zugänglichkeit her sehr gut. Auch unsere Mitarbeiter identifizieren sich mit der neuen Technik«, so Luft.

Einig sind sich Luft und Bochtler auch darüber, dass die passgenaue Einweisung für die Bediener sehr gut und wichtig war. Weiterhin sei die

Ersatzteilbeschaffung beziehungsweise Schleifmittelbeschaffung von Lissmac sehr gut organisiert und ermöglichte für Sturm eine nachhaltige Instandhaltung und eine größere Planbarkeit. Und nicht zuletzt ist Sturm mit dem selbstverständlichen und unkomplizierten Aftersales-Service sehr zufrieden. Alles in allem eine Zusammenarbeit, die weit über die eigentliche Maschinenlieferung hinausgeht. ■

www.sturm-blech.com
www.lissmac.com

**Die Autorin ist Fachjournalistin für Technik und Wirtschaft.*

Hintergrund

Powergrip

Mit der Powergrip-Technik können nach Herstellerangaben auch Kleinteile beziehungsweise vakuumunfähige Bauteile bearbeitet werden. Demnach können durch den Wegfall der Vakuumturbine dabei energieeffiziente Prozesse abgebildet werden. Ebenfalls durch den Wegfall der Vakuumturbine sei zudem der Lärmpegel sehr gering, heißt es. Und durch die kompakte Bauweise der vier ineinanderlaufenden Einzelrotoren sei der Platzbedarf in dieser Maschinenkategorie sehr gering.



Die Rache des Papstes

Der Berliner Fernsehturm gilt heute als ein zentrales Symbol des wiedervereinten Deutschlands. Trapezförmige Segmente aus nichtrostendem Stahl rund um den kugelförmigen Kopf bringen die metallische Außenhaut bei Sonnenschein zum Glitzern. Je nach Sonnenstand entsteht auf der Kugel eine kreuzförmige Reflexion, die der Volksmund zu DDR-Zeiten Rache des Papstes nannte.

www.wzv-rostoffrei.de

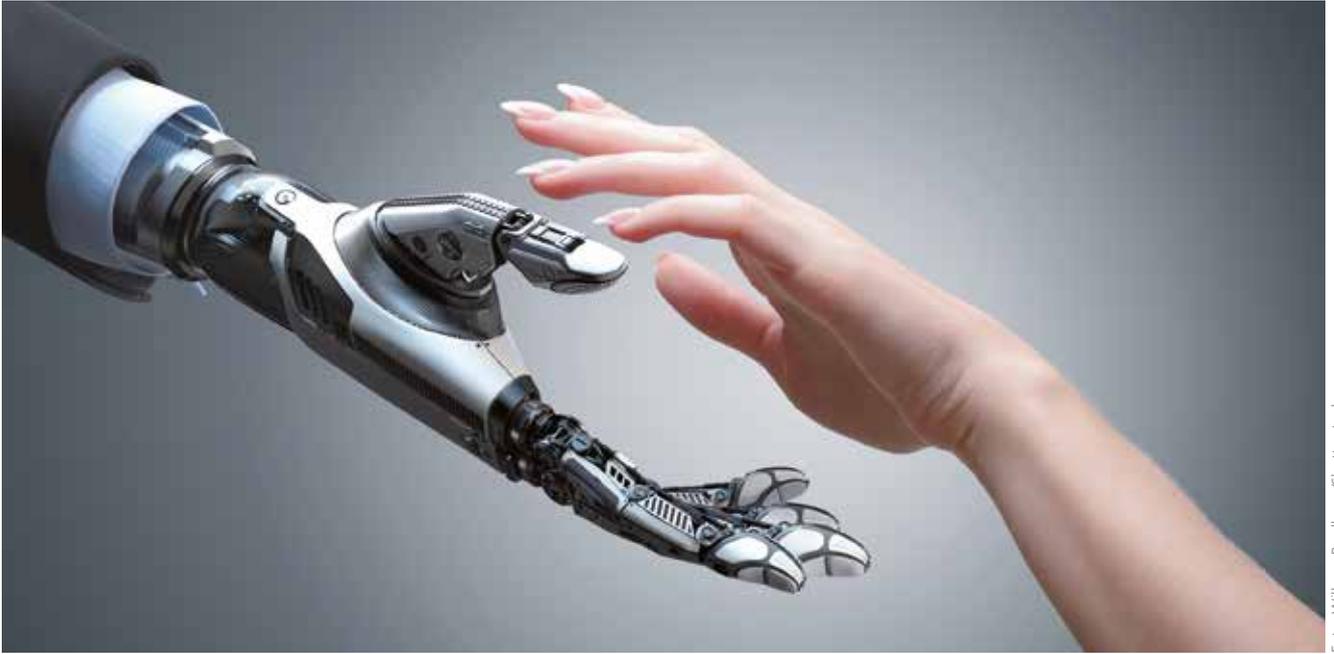


Foto: Willyam Bradberry/Shutterstock

Mit dem Einsatz von künstlicher Intelligenz verbinden sich viele Hoffnungen.

Schlaue Maschinen, kluge Entscheidungen

KI: Für breite Akzeptanz fehlen entsprechende Rahmenbedingungen

Mit dem Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI) verbinden sich viele Hoffnungen. Sie bietet die Chance, innovative Anwendungen und Produkte zu entwickeln. Viele Unternehmen haben das bereits erkannt. Doch eine breite Akzeptanz wird diese Schlüsseltechnologie nur finden, wenn sich die Rahmenbedingungen verbessern.

Von unserem Autor Stefan Weber

Wie es gehen kann, zeigt ein Blick auf die Energiebranche. Dort herrscht seit der Liberalisierung viel Bewegung. Nach einer Umfrage des Marktforschungsunternehmens GfK waren im vergangenen Jahr etwa 22 Millionen Menschen in Deutschland bereit, ihren Stromanbieter zu wechseln oder haben diesen Schritt sogar vollzogen. Das eröffnet den betroffenen Unternehmen einerseits große Chancen, neue Kunden zu gewinnen. Andererseits steigt aber auch die Gefahr, dass die eigene Klientel zu Mitbewerbern überläuft. Somit ist es gut, frühzeitig zu wissen, welche Kunden offen für einen Anbieterwechsel sind. Dann können die Versorgungsunternehmen auf sie zugehen und sie mit besonderen Offerten enger an sich binden.

In vielen Fällen herrscht noch keine Rechtssicherheit beim Einsatz von KI. Es fehlt an klaren Regeln, nach denen verschiedene Arten von Daten gesammelt, getauscht und eingesetzt werden dürfen.

Um mehr über wechselaffine Stromverbraucher zu erfahren, setzen viele Versorger auf künstliche Intelligenz (KI). Mit ihrer Hilfe lassen sich typische Merkmale von potenziellen Anbieterwechslern identifizieren. Diese sind demnach eher männlich, meist zwischen 30 und 50 Jahre alt und leben oft mit Kindern im Haushalt. Sie interessieren sich für Heim- und Handwerken, nutzen verschiedene soziale Medien und sind auf Youtube unterwegs. Bei größeren Anschaffungen lesen sie vorab öfter Testberichte und informieren sich auf Preisvergleichsplattformen im Internet. Werbung gegenüber sind sie aufgeschlossen. All dies sind wichtige Informationen, sowohl zur Kundenbindung als auch zur Gewinnung neuer Kunden.

Immer mehr Unternehmen setzen auf KI

Das Beispiel der Energieversorger zeigt, wie wertvoll der Einsatz künstlicher Intelligenz sein kann und warum die Wirtschaft verstärkt auf diese Technologie setzt. Nach einer kürzlich veröffentlichten Umfrage des Deutschen Instituts für Wirtschaft Köln (IW) setzen aktuell mehr als 21 Prozent der größeren Industrieunternehmen und industrienahe Dienstleister auf KI. 2019 waren es erst etwa zehn Prozent gewesen. Die Zahl der Patentanmeldungen in diesem Bereich ist in den vergangenen zwei Jahren um 19 Prozent gestiegen. Und auch in den Stellenanzeigen spiegelt sich dieser Trend wider. Während 2019 nur 0,6 Prozent der Ausschreibungen auch KI-Kompetenzen verlangten, sind es inzwischen gut die Hälfte mehr. Auffällig ist zudem die zuletzt deutlich gestiegene Zahl von bestandenen Abschlussprüfungen im Fachbereich Informatik sowie die höhere Anzahl von wissenschaftlichen KI-Publikationen. Das lässt erwarten, dass sich das Know-how sowie die Übertragung von Erkenntnissen aus der Forschung in die Wirtschaft in Zukunft weiter positiv entwickeln werden.

Das IW hat einen »KI-Monitor« entwickelt, um das Tempo der Verbreitung von künstlicher Intelligenz deutlich zu machen. Dabei haben die Wissenschaftler drei Kategorien gebildet, an denen sie Fortschritte festmachen: die strukturellen und politischen Rahmenbedingungen, den Stellenwert von KI in der Gesellschaft sowie dessen Verbreitung in der Wirtschaft. Treiber des seit seiner Entwicklung 2019 stark gestiegenen KI-Index war zuletzt insbesondere die Wirtschaft. In den anderen Kategorien ging es dagegen nur wenig voran. So hat sich beispielsweise die digitale Infrastruktur, gemessen an der Breitbandverfügbarkeit von mehr als 100 Megabit pro Sekunden, im Zeitraum 2020/21 nicht nennenswert verbessert. Und in politischen Diskussionen, festgemacht an der Häufigkeit, mit der KI in Protokollen des Bundestages auftaucht, war diese Technologie zuletzt nur selten ein Thema. Dafür findet sich nach Ansicht der IW-Experten jedoch eine schlüssige Erklärung: Vor dem Hintergrund der Pandemie waren in jüngster Zeit nahezu alle anderen Themen ein Stück in den Hintergrund gerückt. »Corona« ist wohl auch

Auch die Wirtschaft ist in der Pflicht, wenn das Thema KI beschleunigt Fahrt aufnehmen soll. Die Unternehmen müssen mehr in die Weiterbildung ihrer Mitarbeitenden investieren.

der Grund, weshalb das Suchinteresse nach KI auf Google – ein Kriterium in der Kategorie gesellschaftlicher Stellenwert – zuletzt nachgelassen hat. In der Pandemie suchten die Bundesbürger offensichtlich eher Informationen über Inzidenzen und Impfstoffe als über intelligente Programme und Maschinen. Dennoch hat die Bekanntheit von KI in der Bevölkerung in den vergangenen zwei Jahren stark zugenommen – ein Verdienst, den die Forscher vor allem den Printmedien zuschreiben, die nach ihrer Beobachtung zuletzt öfter über dieses Thema berichtet haben.

Experten sehen Handlungsbedarf bei der Politik

Was ist zu tun, damit künstliche Intelligenz noch stärkere Akzeptanz und Anwendung findet? Die Experten des IW sehen Handlungsbedarf insbesondere bei der Politik. Sie sollte eine Vorreiterrolle beim Einsatz von KI einnehmen. »Durch staatliche Nachfrage könnten Potenziale in der Verwaltung gehoben und Märkte für die Entwicklung von KI eröffnet werden«, heißt es in einer Erläuterung zum aktuellen KI-Index. Weiter empfehlen die Forscher, das Erwerben von KI-Kenntnissen in der schulischen, beruflichen und universitären Bildung zu verstärken. Zudem sollten Forschung und Wirtschaft besser vernetzt werden, um Forschungsergebnisse zeitnah zur Anwendung zu bringen. Viel wäre auch gewonnen, wenn die heute bestehenden bürokratischen Hürden beim Ausbau der Infrastruktur verringert würden. Auch herrscht in vielen Fällen noch keine Rechtssicherheit beim Einsatz von KI. Es fehlt an klaren Regeln, nach denen verschiedene Arten von Daten gesammelt, getauscht und eingesetzt werden dürfen.

Aber auch die Wirtschaft ist in der Pflicht, wenn das Thema KI beschleunigt Fahrt aufnehmen soll. Die Unternehmen müssen mehr in die Weiterbildung ihrer Mitarbeitenden investieren. Weil Daten die Grundlage zur Weiterentwicklung von KI bilden, gilt es, deren Verfügbarkeit in den Unternehmen zu steigern und Hemmnisse bei der Datennutzung abzubauen. Das geht am besten, indem Beschäftigte an konkreten Beispielen erfahren, welchen Mehrwert der Einsatz von KI leisten kann. So wie im Fall der Kundengewinnung beziehungsweise Kundenbindung in der Strombranche. ■



Software für Service-Center und Handel
mit interner- & externer Anarbeitung
Prozess-Workflow und Rückverfolgbarkeit

Telefon: 02371 478 225-0

www.stahl-control.de



Foto: RHI Magnesita

Rajah Jayendran

RHI Magnesita: Neuer COO

Der Feuerfest-Spezialist RHI Magnesita heißt ein neues Mitglied im globalen Executive Team willkommen. Rajah Jayendran hat am 1. Oktober die Nachfolge von Gerd Schubert als COO angetreten. Letzterer, so das Unternehmen, habe sich planmäßig in den Ruhestand verabschiedet. Seit 2018 ist Jayendran als Senior Vice President Operations Europe/

CIS/Turkey ein wichtiges Teammitglied bei RHI Magnesita. Seine berufliche Laufbahn begann er als Senior Project Manager bei thyssenkrupp Uhde, bevor er 1999 zu Bayer Material Science wechselte. Danach folgten unter anderem Stationen bei Lonza, einem Schweizer Chemie- und Biotechnologieunternehmen, und Linde Gas Asia in Singapur.

Swiss Steel: Neue Mitglieder im Verwaltungsrat

Drei neue Mitglieder sind in den Verwaltungsrat der Swiss Steel Group eingestiegen. Wie der Konzern mitteilt, sind nach einer Abstimmung im Rahmen der jüngsten Generalhauptversammlung künftig Ralf Göttel, Mario Rossi und Emese Weissenbacher mit an Bord.

Göttel ist derzeit CEO der Bentele AG mit Sitz in Salzburg. Bevor

er im Jahr 2010 zu dem Automobilzulieferer und Stahlrohrproduzenten stieß, bekleidete Göttel seit 1993 verschiedene globale Verantwortungen beim amerikanischen Unternehmen Dana. Darüber hinaus war er in der Entwicklung bei Ford in Deutschland tätig. Rossi war von 2013 bis Februar dieses Jahres CFO der Swisscom AG, wo er ab 1998 verschiedene leitende Positionen im Finanzbereich innehatte. Derzeit ist er Verwaltungsratspräsident bei der Cablex AG und Mitglied des Verwaltungsrats bei Pilatus Aircraft, der Hasler Foundation sowie Mitglied der Sanktionskommission der Schweizer Börse. Rossi ist zudem zertifizierter Wirtschaftsprüfer der Swiss Academy for Audit.

Weissenbacher ist seit 2015 CFO beim Filterspezialisten Mann + Hummel in Deutschland. Seit 1994 hat sie bei dem Unternehmen Führungsverantwortung im Finanzbereich der Holding wie auch im operativen Geschäft. Weissenbacher ist zudem Mitglied des Verwaltungsrats bei Kongsberg Automotive, Schmalz und der Kreissparkasse Ludwigsburg.



Foto: Bentele AG

Ralf Göttel



Foto: Pilatus Aircraft

Mario Rossi



Foto: Mann + Hummel AG

Emese Weissenbacher

thyssenkrupp Steel: Vertragsverlängerung für Bernhard Osburg

Der Aufsichtsrat von thyssenkrupp Steel Europe hat Bernhard Osburg für fünf weitere Jahre in den Vorstand des Unternehmens bestellt. Sein Mandat ist demnach weiterhin gültig bis zum 30. Juni 2027. Damit einhergehend wurde Osburg außerdem zum Vorsitzenden des Vorstands ernannt. Zuvor war er seit dem 1. März 2020 Sprecher des Vorstands und zeichnete unter anderem für die Ressorts Vertrieb und Innovation verantwortlich.

»Mit der Stahlstrategie 20-30 haben wir ein ambitioniertes Konzept, um ein noch werthaltigeres Produktportfolio bei gleichzeitig optimierter Kostenstruktur zu erzeugen. Mit der Verlängerung des Mandats von Bernhard Osburg unterstreichen wir diesen Anspruch und stehen zu unserem Ziel, ein starkes, wettbewerbs- und zukunftsfähiges Stahlunternehmen mit nachhaltigen Produkten zu schaffen«, so Dr. Klaus Keysberg, Finanzvorstand der thyssenkrupp AG und Vorsitzender des Aufsichtsrates der thyssenkrupp Steel Europe AG.



Foto: thyssenkrupp Steel Europe

Bernhard Osburg

Schaeffler AG: Claus Bauer wird Finanzvorstand

Seit dem 1. September ist Claus Bauer bei der Schaeffler AG Finanzvorstand und Mitglied des Vorstands. Er folgt damit auf Dr. Klaus Patzak, der das Unternehmen nach Konzernangaben zum 31. Juli auf eigenen Wunsch verlassen hat.

Bauer kam 1998 zur Schaeffler Gruppe, wo er seit 2016 die Funktion des Chief Financial Officer Americas innehat. Er arbeitet am amerikanischen Sitz von Schaeffler in Fort Mill, South Carolina. Dort war er



Claus Bauer

seit 2002 zunächst als Chief Financial Officer North America tätig. Zuvor war er bei der INA Werk Schaeffler oHG in Herzogenaurach, dem Rechtsvorgänger der Schaeffler AG, unter anderem Leiter der Steuerabteilung und des Konzernrechnungswesens. Seine ersten Berufsjahre zwischen den Jahren 1991 bis 1997 verbrachte der Diplomkaufmann und Steuerberater bei Rödl & Partner in Nürnberg. Bauers Vertragslaufzeit als Finanzvorstand und Vorstandsmitglied bei Schaeffler beträgt zwei Jahre.

Finanzvorstand Tomas Eliasson verlässt Sandvik

Tomas Eliasson, Executive Vice President und Chief Financial Officer (CFO) von Sandvik, hat sich entschieden, seine Position zum 31. Oktober 2021 nach mehr als fünf Jahren im Konzern aufzugeben. »Tomas Eliasson ist seit 2016 ein wichtiges Mitglied der Geschäftsleitung der Sandvik Group und ich bin sehr dankbar für seinen Beitrag zum Konzern im Laufe der Jahre. Er hat eine wesentliche Rolle bei der Dezentralisierung von Sandvik und dabei gespielt, das Unterneh-

men agiler und flexibler zu machen. Tomas hat für uns ein sehr solides Governance-Modell etabliert, um starke Ergebnisse in unseren verschiedenen Divisionen zu gewährleisten und als Gruppe im Laufe der Zeit stabile Margen zu erzielen«, sagt Stefan Widing, Präsident und CEO von Sandvik. Der Rekrutierungsprozess für einen neuen CFO wurde eingeleitet. Bis



Foto: Sandvik AB

Tomas Eliasson

eine dauerhafte Lösung gefunden sei, werde Cecilia Felton, derzeit Vice President Group Control, mit Wirkung zum 1. November als Interims-CFO des Unternehmens fungieren, teilt Sandvik mit. Eliasson werde ebenfalls bis zum 1. Februar 2022 zur Verfügung stehen, um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten.

Sascha Zaps wird Regional CEO Europa der Schaeffler AG

Mit Wirkung zum 1. September 2021 hat der Vorstand der Schaeffler AG Sascha Zaps (46) zum Regional CEO Europa bestellt. Damit gehört Zaps dem Executive Board der Schaeffler AG an, wie das Unternehmen mitteilt. Dieses setzt sich aus den acht Vorstandsmitgliedern und den vier regionalen CEOs zusammen.

In seiner neuen Funktion folgt Zaps auf Jürgen Ziegler (62), der mit Wirkung zum 31. Juli 2021 in den Ruhestand gegangen ist. Zaps ist seit 2019 bei Schaeffler als CFO Industrial und Leiter des Bereichs Business Development der Sparte Industrial tätig. Zuvor hatte er unterschiedliche Führungsfunktionen bei verschiedenen Unternehmen wahrgenommen, unter anderem als Senior Vice President bei McKinsey & Company, als CEO und Geschäftsführer bei Telefonica Global Services sowie als CFO und Geschäftsführer von Private-Equity-Beteiligungen. Zaps verfügt über einen MBA und BA verfügt und ist ausgebildeter Industriekaufmann. Er begann seine berufliche Karriere 1995 im Finanzbereich der Siemens Automobiltechnik. Es folgten weitere Finanz- und Accounting-Funktionen bei Siemens VDO, Siemens Enterprise sowie Telefonica O2 unter anderem in Belgien und den USA.



Foto: Schaeffler AG

Sascha Zaps

Termin / Ort	Thema	Veranstalter	Info / Kontakt
26.–29.10.2021 Stuttgart	Blechexpo/Schweisstec 2021	P.E. Schall GmbH & Co. KG	+49 7025 9206 0 www.blechexpo-messe.de
8.–10.11.2021 Online	56. Symposium Einkauf und Logistik	Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik	+49 6196 5828 0 www.bme.de
16.–19.11.2021 Frankfurt/Main	formnext	Mesago Messe Frankfurt GmbH	+49 711 61946 0 www.formnext.de
23.–25.11.2021 Nürnberg	Smart Production Solutions 2021	Mesago Messe Frankfurt GmbH	+49 711 61946 0 www.sps.mesago.com
26.11.2021 Düsseldorf	Langzeitverhalten warmfester Stähle und Hochtemperaturwerkstoffe	Forschungsvereinigung Warmfeste Stähle und Hochtemperaturwerkstoffe (FVWHT)	+49 241 88970 308 www.langzeitverhalten.de
30.11–2.12.2021 Maastricht, NLD	Stainless Steel World Conference & Exhibition	Stainless Steel World	+31 575 585 270 www.stainless-steel-world-event.com
2.–3.12.2021 Aachen	Tagung Werkstoffprüfung 2021	Stahlinstitut VDEh	+49211 6707 458 www.tagung-werkstoffpruefung.de
18.–21.1.2022 Basel, CHE	SWISSBAU	MCH Messe Schweiz (Basel) AG	+41 58 200 20 20 www.swissbau.ch
25.–28.1.2022 Hamburg	NORTEC	Hamburg Messe und Congress GmbH	+49 40 3569 0 www.nortec-hamburg.de
15.–17.2.2022 Düsseldorf	EuroCIS	Messe Düsseldorf GmbH	+49 211 4560 01 www.eurocis.com
16.–17.2.2022 Aachen	International Electric Steel Sheet Summit (IESSS)	TEMA Technologie Marketing AG	+49241 889 700 www.iesss.org
6.–9.3.2022 Köln	Internationale Eisenwarenmesse	Koelnmesse GmbH	+49 221 821 0 www.eisenwarenmesse.de
7.–11.3.2022 Bremen	8th European Coke and Ironmaking Congress (ECIC)	Stahlinstitut VDEh	+49 241 88970 300 www.ecic-icsti.com
7.–11.3.2022 Bremen	9th International Conference on Science and Technology of Ironmaking	Stahlinstitut VDEh	+49 241 88970 300 www.ecic-icsti.com
9.–13.5.2022 Düsseldorf	wire + Tube 2022	Messe Düsseldorf GmbH	+49 211 4560 01 www.wire.de, www.tube.de

Inserentenverzeichnis

BEPRO Blech und Profilstahl	IMS Messsysteme GmbH	33	thyssenkrupp AG	2
Handelsgesellschaft mbH & Co. KG	Kranbau Köthen GmbH	39	Universal Eisen und Stahl GmbH	7
Business-Control Software GmbH	Marcegaglia S.p.A.	68	Walzstahlhandel Essen GmbH	43
Carl Spaeter GmbH	OHRA - Regalanlagen GmbH	41	Wilbers Lifting GmbH	9
GOB Software & Systeme GmbH & Co. KG	Peter Drösser GmbH	13	Beilage:	
	Schages GmbH & Co.KG	43	N.V. VAN HEYGHEN STAAL	

SPS 2021: Treffpunkt der Automatisierungsbranche

Nach einer erfolgreichen Testmesse in München sind seit Anfang August Messen in Bayern wieder erlaubt. Demzufolge werden rund 750 Aussteller vom 23. bis 25. November 2021 bei der SPS – Smart Production Solutions in Nürnberg erwartet, um ihre Produkte und Lösungen für die smarte und digitale Automatisierung vorzustellen. Neben zahlreichen Produktpräsentationen und intelligenten Lösungen profitieren die Besucher der SPS besonders in diesem Jahr, in dem die Kommunikation untereinander bislang stark von digitalen Medien geprägt wurde, von dem direkten persönlichen Gespräch und dem fachlichen Austausch mit Experten. Vorträge und Live-Demonstrationen runden den Messebesuch ab. Umfassende Einblicke in spezifische Themen und die Möglichkeit, sich von Anbietern zu individuellen Anforderungen beraten zu lassen, erhalten Besucher auf dem »Automation meets IT«-Gemeinschaftsstand in Halle 6. Erstmals bespielen die Verbände VDMA und ZVEI zusammen in Halle 3 das Messeforum und bieten



Foto: Mesago / Malte Kirchner

Die SPS – Smart Production Solutions zählt zu den wichtigsten Plattformen für die Automatisierungsbranche. Nach der pandemiebedingten Pause findet die Veranstaltung nun wieder in bewährter Präsenzform statt, wie zuletzt im Jahr 2019.

qualitativ hochwertige und fachspezifische Vorträge sowie Podiumsdiskussionen an. Besucher können sich hier zu branchenaktuellen Themen informieren, intensiv mit den Spezialisten diskutieren und den Grundstein für innovative Lösungen für die Automation legen. Bereits seit vielen Wochen arbeitet der Veranstalter, Mesago an einem hybriden Messekonzept, um die SPS 2021 dem »new normal« anzu-

passen und eine flexible Teilnahme für alle zu realisieren. So habe jeder – unabhängig von Zeit, Budget oder Reiserestriktionen – die Möglichkeit, an dem Event teilzunehmen. Auch über die Messetage hinaus sollen die digitalen Inhalte verfügbar sein und somit einen flexiblen Messebesuch ermöglichen – physisch, digital oder hybrid.

www.sps.mesago.com

Vortragstagung: Werkstoffe und Bauteile auf dem Prüfstand

»Werkstoffprüfung: Untersuchung von Werkstoffen auf ihre Eignung für verschiedene Verwendungszwecke.« Fachkundige wissen, dass hinter dieser knappen Definition ein weites Themen- und Aufgabefeld steht: Der Bogen spannt sich von Bruchmechanik, Verschleiß, Ermüdung und Schadensanalyse über Kennwertermittlung, Normung und Qualitätssicherung bis hin zu den unterschiedlichen Mess- und Prüftechniken. Die Behandlung all dieser Klassiker stehen auf dem Plan der Tagung Werkstoffprüfung 2021, die das Stahlinstitut vom 2. bis 3. Dezember in Aachen ausrichtet. Auch die zwei großen Forschungsthemen Digitalisierung und Industrie 4.0 treiben die Werkstofftechnik voran und werfen be-

deutende Fragen auf. Vor dem Hintergrund sind auch der digitale Wandel in der Werkstoffprüfung sowie die Prüfung additiv gefertigter Bauteile wichtige Bestandteile des Veranstaltungsprogramms. Mit dem Ideenwettbewerb Wasserstoffrepublik Deutschland wird darüber hinaus dem kleinsten aller Elemente die größte Bedeutung bei der Dekarbonisierung von Industrie und Mobilität zuteil. Damit rückt das Thema Wasserstoffversprödung sowohl für den Werkstofftechniker im Allgemeinen als auch für den Prüfer neu in den Fokus – und damit auch auf die Agenda der Veranstaltung.

www.tagung-werkstoffpruefung.de



VORSCHAU 11.2021

Foto: NDAB Creativity/Shutterstock



Die Unternehmen der Oberflächentechnik rechnen mit einer Umsatzsteigerung von circa drei Prozent für 2021.

Oberflächentechnik: Positive Erwartungen trotz stark beeinträchtigter Lieferketten

Die Oberflächentechnik konnte von Januar bis einschließlich Juli 2021 laut Statistik des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) ein kräftiges Orderplus von real 28 Prozent im Vergleich zum gleichen Vorjahreszeitraum verbuchen, wobei nur das Auslandsgeschäft mit einer Steigerung um 85 Prozent zum Wachstum beitrug. Trotz aktueller Schwierigkeiten in den Lieferketten kann die Branche im Jahr 2021 voraussichtlich – aufgrund der guten Auftragslage – jedoch besser abschließen als im Frühjahr erwartet.

Stahllogistik: Marcel Hergarten im Interview

Verpasst die Stahlindustrie die Chance, den tiefgreifenden Wandel in der Stahllogistik mitzugestalten, sich so wertvollen Frachtraum zu sichern und fragile Lieferketten nachhaltig zu stabilisieren? Im Interview erläutert Marcel Hergarten, Geschäftsführer der Hergarten Gruppe, kritisch bestehende Hindernisse und die damit verbundenen Herausforderungen.



Foto: Hergarten Gruppe

Marcel Hergarten, Geschäftsführer der Hergarten Gruppe

Foto: Alex van Watersveld



Um Leckagen, Wasserverlust und Folgeschäden zu minimieren, muss das Rohrleitungsnetz grundlegend saniert und die bisherige rein preisbezogene Anschaffung auf den Prüfstand gestellt werden.

Traditionelle Rohrmaterialien auf dem Prüfstand

Jeden Tag gehen 90 Millionen Kubikmeter Trinkwasser verloren. Marode Netze, veränderte Anforderungen und zu wenig auf Nachhaltigkeit ausgerichtetes Management lassen in den unterirdischen Leitungsnetzen Rohre platzen, Armaturen und Verbindungen lecken. Neben der Instandhaltung und sukzessiven Erneuerung alternder Netze gilt es, die Wasserversorgungsinfrastruktur zukunftsfähig und damit für deutlich veränderte Anforderungen auszuliegen.

Impressum

Verlag:

Maenken Kommunikation GmbH
Von-der-Wettern-Str. 25 · 51149 Köln
Tel. +49 2203 3584-121
info@maenken.com · www.maenken.com

Herausgeber:

Dr. Wieland Mänken (V.i.S.d.P.)

Geschäftsführung:

René Khestel, Dr. Wieland Mänken

Redaktion:

Philipp Isenbart (phi), Redaktionsleitung
Tel. +49 2203 3584-121
E-Mail: philipp.isenbart@maenken.com

Niklas Reiprich (nr), niklas.reiprich@maenken.com
Mitarbeiter in Düsseldorf, New York, Guangzhou

Objektleitung:

Wolfgang Locker (verantwortlich)
Tel. +49 2203 3584-182
E-Mail: wolfgang.locker@maenken.com

Anzeigen:

Wolfgang Locker (verantwortlich)
Tel. +49 2203 3584-182
E-Mail: wolfgang.locker@maenken.com
Susanne Kessler, Tel. +49 2203 3584-116
E-Mail: susanne.kessler@maenken.com

Marie-Kristin Janßen, Tel. +49 2203 3584-172
E-Mail: marie-kristin.janssen@maenken.com

Redaktionsanschrift:

»stahlmarkt«
Maenken Kommunikation GmbH
Von-der-Wettern-Str. 25, 51149 Köln
E-Mail: stahlmarkt@maenken.com

Druck:

D+L Printpartner GmbH
Schlavenhorst 10, 46395 Bocholt

Erscheinungsweise: jeweils zum Monatsanfang.

Bezugspreise: Einzelheft 15,- €.
Im Jahresabonnement 123,- € einschl. Zustellgebühr und Mehrwertsteuer. Ausland 143,- € einschl. Porto.
Kündigungsfrist bis zum 15. November zum 31. Dezember des jeweiligen Jahres.
Zurzeit gültige Anzeigenpreisliste Nr. 67.

Copyright: Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der durch das Urheberrechtsgesetz festgelegten Grenzen ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Haftung: Für Leistungsminderungen durch höhere Gewalt und andere vom Verlag nicht verschuldete Umstände (z. B. Streik) können keine Entschädigungsansprüche von Abonnenten und/oder Inserenten geltend gemacht werden. Für unverlangt eingesandte Manuskripte keine Gewähr.

Warenzeichen: Die Wiedergabe von Warenbezeichnungen, Handelsnamen oder sonstigen Kennzeichnungen in dieser Zeitschrift berechtigt nicht zu der Annahme, dass diese von jedermann frei benutzt werden dürfen. Vielmehr handelt es sich häufig um eingetragene Warenzeichen oder gesetzlich geschützte Kennzeichen, auch wenn sie als solche nicht eigens gekennzeichnet sind.

Urheberrecht für Autoren: Mit Annahme des Manuskripts gehen das Recht zur Veröffentlichung sowie die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken, Fotokopien und Mikrokopien an den Verlag über. In der unaufgeforderten Zusendung von Beiträgen und Informationen an den Verlag liegt das jederzeit widerrufliche Einverständnis, die zugesandten Beiträge bzw. Informationen in Datenbanken einzustellen, die vom Verlag oder von mit diesem kooperierenden Dritten geführt werden.

Erfüllungsort Köln

© 2021 Maenken Kommunikation GmbH, Köln
Printed in Germany · ISSN 0178-6571



Das Zentrum für Rundrohre im Herzen des Ruhrgebietes



Gelsenkirchen
Standort



> 10.000 t
Nahtlose und
geschweißte
Rundrohre



Weltweit
Export mit
Schwerpunkt
EU 27

→ www.spaeter-oberhausen.de

KONTAKT

Tel.: +49 208 822 264
c.maas@spaeter-oberhausen.de



SPAETER Oberhausen
Ein Unternehmen der SPAETER-Gruppe



heselsvornberg.de

MANNESMANN ist

die Freude an der Perfektion von Mobilität. Im gleichen Jahr wie das Automobil erfunden, schreibt auch das Mannesmannrohr bis heute Geschichte.

Antriebswellen, Airbags, Stabilisatoren, Nockenwellen und Stoßdämpfer – unsere Präzisionsstahlrohre arbeiten in Automobilen auf den zweiten und dritten Blick. Überall. Seit 130 Jahren.



MANNESMANN. Das Rohr.
www.mannesmann.com