

# ESSENTIALS

Das Kundenmagazin der EschmannStahl GmbH & Co. KG

1/2010

## Stahl ist Zukunft

Branche blickt optimistisch nach vorne  
Seite 6



### Messerückblick

Euroguss 2010, EuroMold 2009  
Seite 4

### Kunden im Porträt

Otto Huss Werkzeugbau GmbH  
Seite 12

ESCHMANNSTAHLM



**4**  
Messerückblick

**8**  
ES Multiform SL



**12**  
Kunden im Porträt:  
Otto Huss  
Werkzeugbau GmbH

**Stahlwelt**

|                              |   |
|------------------------------|---|
| Rückblick Euroguss, EuroMold | 4 |
| Stahl ist Zukunft            | 6 |

**Werkstoffe und Verfahren**

|  |    |
|--|----|
| ES Multiform SL                        | 8  |
| Wärmebehandlung – ein Plus an Leistung | 9  |
| Qualitätsmanagement                    | 10 |

**Praxis**

|  |    |
|--|----|
| Kunden im Porträt:<br>Otto Huss Werkzeugbau GmbH | 12 |
| „Flexibilität beginnt beim Lieferanten“          | 13 |

**Einblicke**

|   |    |
|---|----|
| Serie: Die Menschen bei EschmannStahl – Von A wie Ausbildung bis Z wie Zerspanungstechniker | 14 |
| Teil 1 der Serie: Ausbildung  | 15 |
| Vorgestellt: Der Produktmanager   | 17 |
| Logistikkonzept: Optimal verzahnt   | 18 |
| KURZ & KNAPP  | 19 |

# 18

## Logistikkonzept



Sehr geehrte Leser,

der Name EschmannStahl steht seit Generationen für Qualität und Kompetenz im Bereich Werkzeugstahl sowie seit kurzem auch für Wärmebehandlung. Damit das auch in Zukunft so bleibt, werden wir in wirtschaftlich angespannten Zeiten weiter den Blick nach vorne richten. Das neue Design unseres Kundenmagazins ESSENTIALS dokumentiert unseren Anspruch, das Beste für die Kunden zu leisten. ESSENTIALS zeigt die Gesichter hinter dem Unternehmen EschmannStahl und gibt Einblicke in die täglichen Arbeitsprozesse. Wir lassen Kunden zu Wort kommen: in Erfahrungsberichten, durch Fragen und einen offenen Meinungsaustausch.

Wir wünschen Ihnen eine interessante und erhellende Lektüre und freuen uns auf die gemeinsame Zukunft.

Ihr Markus Krepschik (Verkaufsleiter)

# Messerückblick: Euroguss 2010 EuroMold 2009

## Neue Sondergüten erstmals der Fachwelt vorgestellt

Die Kontakte während und nach den Messen Euroguss 2010 und EuroMold 2009 zeigen optimistische Perspektiven in den Märkten. EschmannStahl setzte auf den Ausstellungen die Schwerpunkte mit der Einführung der neuen Sondergüten ES Primus SL und ES Multiform SL.

„Unser erster Auftritt auf der Euroguss war eine gute Gelegenheit, unseren neuen Warmarbeitsstahl ES Primus SL einem großen Fachpublikum zu zeigen“, so Markus Krepischik, Verkaufsleiter bei EschmannStahl, über die internationale Fachmesse für Druckguss, die vom 19. bis 21. Januar 2010 in Nürnberg stattfand. Die Messe bestätigte den Aufwärtstrend: Trotz der

Erfüllen der wirtschaftlichen Anforderungen, die sich aus diesen langfristigen Themen der Industrie ergeben. Auch das neue Wärmebehandlungskonzept (siehe Bericht auf Seite 9) stieß auf reges Interesse bei den Branchenvertretern – schließlich ist speziell für diesen Bereich das Paket Stahl plus Wärmebehandlung von besonderer Bedeutung.

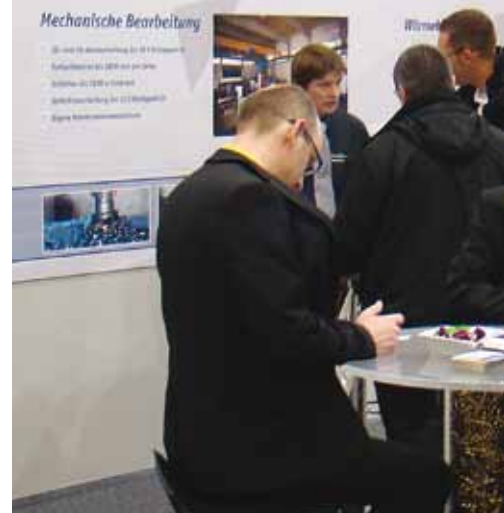
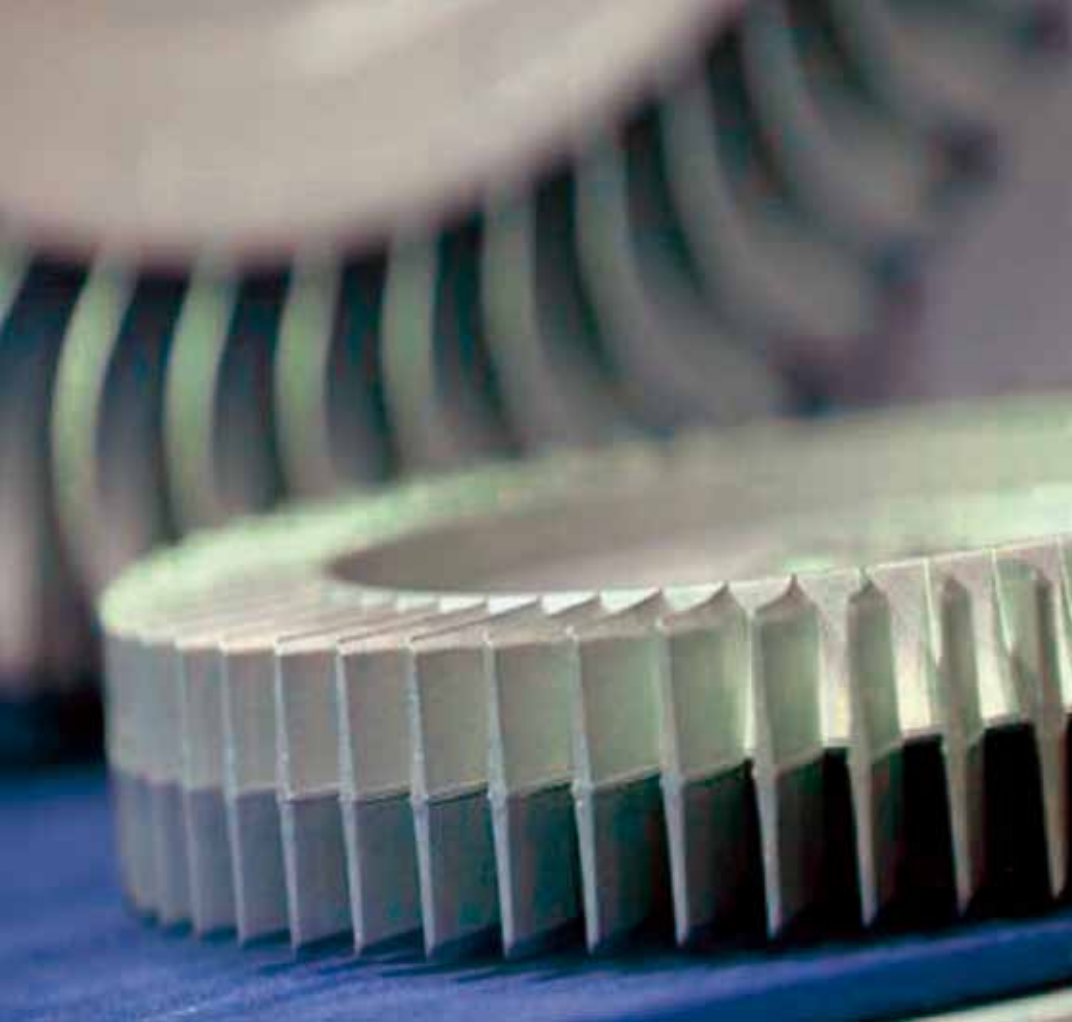
Eine Neuvorstellung hatte EschmannStahl auch Ende 2009 auf der EuroMold präsentiert, laut Veranstalter die „Weltmesse für Werkzeug- und Formenbau, Design und Produktentwicklung“: In Frankfurt am Main stellte das Unternehmen vom 02. bis 05. Dezember 2009 der Fachwelt, darunter fast die Hälfte aus der Automobilindustrie und dem Maschinenbau, die neue Sondergüte ES Multiform SL vor (mehr dazu auf Seite 8). Die qualifizierten Gespräche mit Entscheidern wie Inhabern, Geschäftsführern oder Entwicklungsleitern zeigten: „Der universell einsetzbare Werkstoff trägt den wachsenden Anforderungen in der Industrie Rechnung. Dies bestätigte das Feedback, das wir während und nach der Messe erhalten haben“, folgert Markus Krepischik und zieht insgesamt ein positives Fazit der beiden Messen: „Für uns war es wichtig, direkte Rückmeldungen zu unseren Neuheiten zu bekommen. Gespräche auf Fachmessen wie der Euroguss und der EuroMold sowie die langfristigen Kontakte, die dort entstehen, bieten dazu die optimale Gelegenheit. Wir werden auch in Zukunft diese Plattformen nutzen, um dem Markt unsere Produkte und Leistungen näher zu bringen.“ ■

„Für uns war es wichtig,  
direkte Rückmeldungen zu  
unseren Neuheiten zu bekommen.“

Markus Krepischik, Verkaufsleiter EschmannStahl

schwierigen allgemeinwirtschaftlichen Situation waren die Zahl der Besucher und die Internationalität der Aussteller noch einmal höher als im Boomjahr 2008. Bestimmende Themen waren Energieeffizienz und der wachsende Wettbewerb aus Niedriglohnländern. Der neue Werkstoff ES Primus SL ist ein Baustein beim





**INFOS • DATEN • FAKTEN**

**Euroguss 2010:**

- über 7.000 Fachbesucher aus aller Welt
  - davon 85 Prozent Entscheider
  - 364 Aussteller, davon fast die Hälfte international
- Nächste Euroguss in Nürnberg:  
17. bis 19. Januar 2012

**EuroMold 2009:**

- mehr als 50.000 Besucher aus 86 Ländern
- 1.354 Aussteller aus 37 Ländern

**Termin für 2010:**

17. EuroMold vom 1. bis 4. Dezember in Frankfurt

# Stahl ist Zukunft

Branche blickt optimistisch nach vorne



Stahl trägt und bewegt die Welt, er ist aus dem alltäglichen Leben nicht mehr wegzudenken. Unter den Werkstoffen steht er rund um den Globus an erster Stelle – für vielfältige Bearbeitungsformen und Anwendungen. Er ist ein Hightech-Produkt mit langer Tradition, unentbehrlich in vielen Bereichen der Technik und des Alltags.

In Brücken geben Stahlseile und Stahlstreben in den verschiedensten Formen lebenswichtigen Halt – unter der Belastung durch tonnenschwere Autos oder Lastwagen. Die Fahrzeuge selbst werden durch hochfeste Bleche immer sicherer sowie gleichzeitig immer leichter und damit energieeffizienter. Stahl, die Stahlindustrie trägt Verantwortung – für Menschen, Umwelt, Wirtschaft und unzählige Bereiche des alltäglichen Lebens. Doch wer ist eigentlich „die deutsche Stahlindustrie“? Welches sind ihre kommenden Entwicklungsmöglichkeiten und Herausforderungen? Wie ist sie dafür gerüstet? Grundsätzlich gilt: Die Unternehmen der deutschen Stahlindustrie stehen in der Rohstahlproduktion auf Platz eins in der Europäischen Union. Wie sich im schwachen Absatz 2009 noch einmal deutlich zeigte, ist die Industrie stark konjunkturabhängig – insbesondere von den Hauptabnehmern der Produkte, den stahlverarbeitenden Unternehmen. Beide, Hersteller (wie z. B. EschmannStahl) und Verarbeiter, haben den Tiefpunkt wohl durchschritten, wie Hans Jürgen Kerkhoff, Präsident der Wirtschaftsvereinigung Stahl,

aus dem vergangenen Jahr resümierte. Auch die aktuelle Rohstoff-Notiz der Edelstahlhandels-Vereinigung prognostiziert für das laufende Jahr einen positiven Trend für die Stahl- und Edelstahlproduktion.

Die Herausforderungen für die Zukunft bleiben aber bestehen: In vielen Bereichen wird Stahl durch andere Materialien substituiert. Massenstähle sind durch leichtere Werkstoffe wie Aluminium oder günstige Kunststoffe einer härter werden Konkurrenz ausgesetzt. Für den Bereich Werkzeugstahl, der Kernkompetenz von EschmannStahl, steht die Frage der Materialsubstitution allerdings eher im Hintergrund. Das zentrale Thema, für das die Unternehmen noch stärker als bisher gerüstet sein müssen, ist die Nachhaltigkeit – Energieeffizienz und Umweltschutz: Der innovative Einsatz von Stahl in der Energiewirtschaft (z. B. Kraftwerke) oder im Straßenverkehr (Gewichtsreduktion) spart deutlich mehr CO<sub>2</sub> als seine Produktion verursacht. Die Branche plant, den CO<sub>2</sub>-Ausstoß im Rahmen einer freiwilligen Selbstverpflichtung bis zum Jahr 2012 um





„Wer in Zusammenhängen denkt, kommt an der Erkenntnis nicht vorbei, dass bestimmte Werkstoffe unverzichtbar sind, wenn man im Klimaschutz Fortschritte erzielen will. Stahl zählt dazu.“

Jürgen Kerkhoff, Präsident der Wirtschaftsvereinigung Stahl



knapp 22 Prozent je Tonne Stahlerzeugnis zu verringern.

#### Gut gerüstet durch gezielte Investitionen

Durch verstärkte Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, auch im schwierigen vergangenen Jahr, brachte sich die Stahlbranche in eine gute Position, um die verschiedenen Herausforderungen zu bewältigen. Gezielte Investitionen in die Verbesserung von Werkstoffen und Produktionsverfahren sowie Kooperationen mit Universitäten und Fachinstituten sorgen für Innovationen, welche den deutschen Stahlherstellern die Technologieführerschaft sichern. Dazu zählt ferner die Aus- und Weiterbildung von qualifizierten Fachkräften, um die in den Unternehmen vorhandene Kompetenz zu nutzen, zu sichern und weiter auszubauen. Das Beispiel EschmannStahl zeigt, wie die genannten Schritte praktisch umgesetzt werden können.

#### Aufgaben der Zukunft

Der verantwortungsvolle Umgang mit Ressourcen, energieeffizientes Denken und

Handeln ist mehr als ein ökonomischer Selbstzweck – für EschmannStahl ist der Umweltschutz Teil der unternehmerischen Leitlinien. Gezielte Investitionen unterstützen dies: Die neuen Wärmebehandlungsanlagen (siehe Bericht auf Seite 9) beispielsweise entsprechen modernsten Umweltauflagen. Neben den Technologien und der Produktion erfüllt auch die Infrastruktur höchste ökologische Standards, z. B. das moderne Verwaltungsgelände in Gummersbach. Die Mitarbeiter dort und an den anderen Standorten profitieren ebenfalls von den Investitionen in die Zukunft: Die Ausbildung junger Menschen schafft Perspektiven für sie selbst und für das Unternehmen (mehr dazu im Artikel auf Seite 14).

Zusammenfassend sagt Markus Krepeschik, Verkaufsleiter von EschmannStahl: „Natürlich sind all diese Maßnahmen mit Blick auf die künftige Entwicklung für uns als Unternehmen essenziell. Das Entscheidende ist jedoch: Was haben die Anwender davon? Wie können wir den positiven Markttrend weiter stärken?“ Die Investitionen in

Forschung, Entwicklung, Infrastruktur und Mitarbeiter sind die Basis, um das bieten zu können, was der Markt von uns als bedeutendem Teil der Wertschöpfungskette verlangt: hochwertige Werkzeugstähle, reproduzierbare Qualität und kurze Reaktionszeiten, um die immer höheren und differenzierteren Anforderungen an Werkzeuge und Maschinenbauteile zu erfüllen. Unter diesen Voraussetzungen sind alle Beteiligten – Anwender, Verarbeiter und Produzenten – auf dem richtigen Weg, die kommenden Herausforderungen zu bewältigen. Hans Jürgen Kerkhoff bestätigt dies: „Stahl spielt eine bedeutende Rolle bei der Lösung vieler Zukunftsaufgaben, wie sichere Energieversorgung, Klimaschutz oder Mobilität. Die hochentwickelte Industrie in Deutschland kann dies leisten. Stahl bleibt industrieller Werkstoff Nummer eins.“ ■

# ES Multiform SL

## Der Werkzeugstahl-Allrounder



Die neue Sondergüte ES Multiform SL von EschmannStahl ist aufgrund der angepassten Materialeigenschaften die leistungsstarke und wirtschaftliche Alternative zu zahlreichen gängigen Werkzeugstählen. Unternehmen aus Werkzeug-, Formen- und Maschinenbau profitieren von der Vielseitigkeit des Werkstoffs.

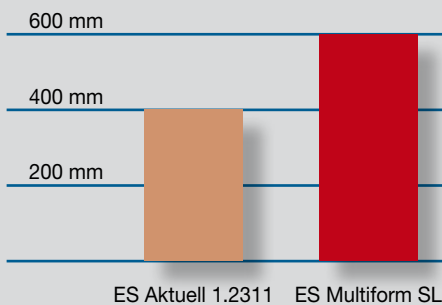
Die neue Sonderlegierung lässt sich bis zu einer Stärke von 600 Millimetern durchvergüten. Der Standardwerkstoff 1.2311 erreicht eine vergleichbare Durchvergütbarkeit nur bis 400 Millimeter. Zudem garantiert der neue Werkstoff eine hohe Planungssicherheit und bietet eine bessere Rissbeständigkeit als Stahlgüten wie ES Aktuell (1.2311). Grund dafür ist die deutlich höhere Zähigkeit, die jedoch keine negativen Folgen für die Zerspanungseigenschaften hat – diese sind vergleichbar mit den genannten Stahlgüten. Besonders bei Formen mit dünnwandigen Konturen und kritischen Kühlbohrungsverläufen kommen die Stärken von ES Multiform SL zum Tragen: Er lässt sich gut bearbeiten

und ist gleichzeitig widerstandsfähig gegen Rissausbreitung und Bruch – mit positiven Folgen für die Werkzeugstandzeiten. Überdies bietet er eine Reparaturschweiß- sowie Polierbarkeit und ist bestens narbungsg geeignet. Ein weiterer Faktor trägt zur Wirtschaftlichkeit bei: Der Anteil an teuren Legierungselementen wurde durch die besondere Zusammensetzung deutlich reduziert.

Nicht nur im Werkzeug- und Formenbau ist ES Multiform SL vielseitig einsetzbar. Auch der Maschinenbau profitiert von den speziellen Eigenschaften der neuen Sonderlegierung, insbesondere bei der Herstellung von Wellen, Achsen, Lager- und Führungsschienen. Durch die konstanten mechanischen Kennwerte können Maschinenelemente sicher berechnet und geringer dimensioniert werden. Dies reduziert das Gewicht der einzelnen Bauteile und sorgt für eine hohe Kosten- und Energieeffizienz. Der Vergleich der Streckgrenzen mit dem herkömmlichen Maschinenbaustahl 42 CrMo 4 zeigt, dass der Wert bei ES Multiform SL bis zum Kern hin nahezu gleich bleibt, während er bei 42 CrMo 4 stark abfällt.

Neben den genannten Besonderheiten und den flexiblen Einsatzmöglichkeiten bietet EschmannStahl Hilfestellung und Beratung beim Nitrieren, Verchromen, Laserhärten oder Schweißen an. ■

Vergleich  
Durchvergütbarkeit



Quelle: EschmannStahl

**ES Multiform SL lässt sich gut bearbeiten und ist gleichzeitig widerstandsfähig gegen Rissausbreitung und Bruch.**





# Wärmebehandlung – ein Plus an Leistung

## Neue Härterei mit guter Auslastung

Die vor rund einem Jahr in Betrieb genommene Wärmebehandlungsanlage am Standort Reichshof-Wehnrath wurde von den Kunden positiv aufgenommen.

Aufgrund hoher Nachfrage aus den Märkten hatte EschmannStahl Ende 2008 sein Leistungsspektrum um den Bereich Wärmebehandlung erweitert. Herzstück der Anlage ist der Vakuum-Kammerofen, der eine Härtung von Chargen bis zu 1,5 Tonnen ermöglicht. Hinzu kommen zwei Vakuum-Anlassöfen, einer davon mit Gasnitriereinheit.

### Qualität unter einem Dach

Laut Markus Krepeschik, Verkaufsleiter bei EschmannStahl, gibt es verschiedene Gründe für die Implementierung des neuen Wärmebehandlungskonzepts: „Um dem Vertrauen gerecht zu werden, welches

die Kunden uns entgegenbringen, haben wir uns entschlossen, die Wärmebehandlung unter ein Dach mit unseren anderen Leistungen zu holen. So haben wir diesen für die Qualität des Werkzeugs wichtigen Schritt selbst in der Hand. Zudem verkürzen sich die Projektzeiten durch die neuen Möglichkeiten deutlich.“ Bis zu zwei Transportwege können gespart werden. Die Kunden erhalten durch die Erweiterung des Leistungsspektrums eine Paketlösung, die eine hohe Prozesssicherheit gewährleistet. Wareneingang, Konfektionierung, Bearbeitung und Wärmebehandlung kommen jetzt aus einer Hand (siehe auch Artikel zum Qualitätsmanagement auf Seite 10).

Markus Krepeschik zieht ein positives Fazit seit der Inbetriebnahme: „Trotz der schwierigen wirtschaftlichen Zeit nehmen die Kunden das Konzept gut an und die

Härterei ist voll ausgelastet. Wir bemühen uns zurzeit um die Erweiterung der Anlagen. Dank unseres erweiterten Pakets können wir noch schneller auf Anfragen reagieren – das ermöglicht zusätzliche Zeitersparnisse und senkt Produktionskosten bei den Kunden.“ ■

### Die Vorteile:

- maximale Prozesssicherheit
- verkürzter Produktionsablauf
- hohe Zeit- und Kosteneffizienz



Bestückung des Vakuumofens



Nitriereinheit

# Keine Kompromisse

## Qualitätsmanagement – vom ersten Handschlag an

Die Grundlage für konstant hochwertige Produkte ist das ganzheitliche Qualitätsmanagement von EschmannStahl. Dieses ist integrativer Bestandteil des gesamten Prozessablaufs, auch über die Auslieferung hinaus. Alle Unternehmensbereiche sichern den hohen Standard – von der Forschung und Entwicklung bis hin zur Kundenberatung.

Die zentrale Anforderung einer wirksamen Qualitätssicherung, jeden Arbeitsschritt im Produktionsablauf genau zu überprüfen und zu dokumentieren, ist leicht ausgesprochen – entscheidend und deutlich anspruchsvoller ist die nachhaltige Umsetzung in der Praxis. Bei EschmannStahl beginnt dies mit der engen Zusammenarbeit mit den Stahlwerken, die in der Lage sind, die technisch anspruchsvollen Liefervorschriften zu erfüllen. Der Werkzeugstahl wird sofort nach der Anlieferung einer intensiven Wareneingangskontrolle unterzogen – EschmannStahl verarbeitet nur Werkstoffe, die den hohen Qualitätsanforderungen entsprechen.

Die Labormitarbeiter bestimmen mit modernsten Analysegeräten Werte wie die chemische Zusammensetzung und den Reinheitsgrad des Werkzeugstahls. Das Labor am Standort Wehnrath sichert durch ausführliche Testreihen schon im Vorfeld von Projekten den hohen Standard. Während der Fertigung sorgen regelmäßige In-Prozess-Kontrollen für die Erfüllung der vorgegebenen Parameter. Durch eine strenge Wareenausgangsprüfung wird die Einhaltung der Spezifikationen überprüft. Dies erspart den Kunden zeit- und kostenaufwändige Eingangstests – sie können den Werkzeugstahl direkt weiterverarbeiten.

### Die Messlatte hoch halten

Damit die technische Qualitätssicherung auch in Zukunft zuverlässig bleibt, investierte EschmannStahl in neue Anlagen zur Prüfung der Härte und der mechanisch-technologischen Kennwerte. „Investitionen dieser Art geben uns die Sicherheit, dass die Produkte stets den aktuellen Anforderungen entsprechen“, so Uwe Feldhoff, Leiter Qualitätsmanagement. Der Anspruch bei EschmannStahl gehe weit über die Fertigung hinaus: „Einfach gut zu sein, ist uns nicht gut genug. In unserem Forschungs- und Entwicklungsbereich arbeiten wir kontinuierlich an der Verbesserung unserer Werkzeugstähle und entwickeln neue Lösungen



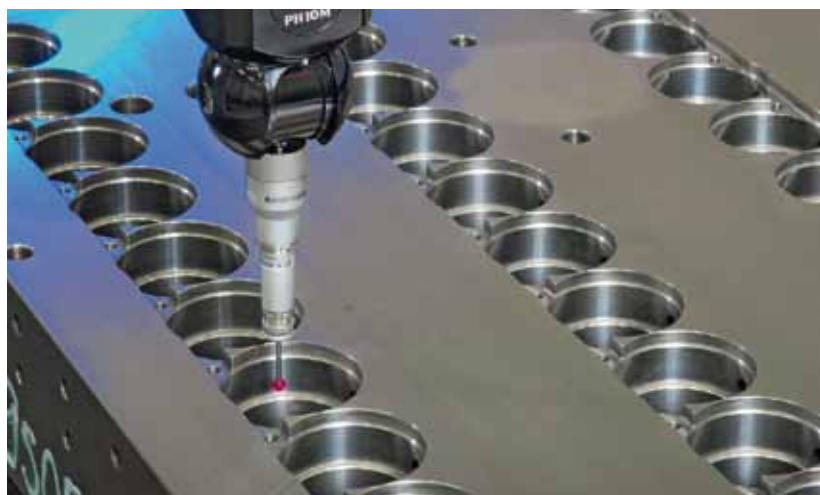
*Beratung  
Wareneingangskontrolle,  
Zugprüfung,  
Präzisionsmessung*



für die steigenden Materialanforderungen. Die Kunden profitieren von unserer gewachsenen Werkstoff- und Branchenkompetenz.“

Schon bei der Werkstoffauswahl und -beratung wird der Grundstein für die spätere Qualität gelegt. In Zusammenarbeit mit den Kunden klären die Fachleute von EschmannStahl, wie das Werkzeug und der Fertigungsprozess gestaltet sind, um einen optimal abgestimmten Werkstoff bereitzustellen – inklusive der passenden Wärmebehandlung. Die Qualitätssicherung beginnt bereits vor der Werkstoffauswahl und endet nicht mit der Lieferung an die Kunden. Spezialisten von EschmannStahl untersuchen die Werkzeuge und Formen während des Einsatzes, um Optimierungspotenziale zu erkennen sowie Ausfälle zu analysieren und zu minimieren.

Uwe Feldhoff bestätigt die zentrale Rolle des Qualitätsmanagements: „Die Qualitätssicherung ist eine tragende Säule unseres Gesamtpakets. Mit ihr stehen und fallen unsere Produkte – wir machen keine Kompromisse.“



### Ihr Ansprechpartner



Uwe Feldhoff  
Leiter Qualitätsmanagement  
Telefon: +49 2261 706-257  
E-Mail: [uwe.feldhoff@eschmannstahl.de](mailto:uwe.feldhoff@eschmannstahl.de)



# Otto Huss Werkzeugbau GmbH

## Breites Leistungsspektrum für die Zulieferindustrie

Seit der Gründung im Jahr 1976 fertigt das Unternehmen aus dem sauerländischen Herscheid blechverarbeitende Werkzeuge. Daneben bietet die Otto Huss Werkzeugbau GmbH heute Lohnarbeiten für Maschinenbauteile an.

Die mehr als 50 Mitarbeiter von Otto Huss arbeiten vor allem mit Kunden aus der Automobilzulieferindustrie zusammen. „Neben der Herstellung von Stanzwerkzeugen gehört die Bearbeitung von Maschinenbauteilen durch 2D- und 3D-CNC-Fräsen oder Drahterodieren zu unseren Leistungen. Dabei schätzen unsere Kunden vor allem die Bandbreite der Produkte und Dienstleistungen, die wir anbieten“, so Thomas Birkelbach, Geschäftsführer von Otto Huss. Auch die fachmännische Beratung spielt in der Unternehmensphilosophie eine wichtige Rolle: „Unsere Mitarbeiter sind nah an den Werkzeugen. Daher stehen wir von der Konzeption und Konstruktion sowie über die Inbetriebnahme hinaus für Beratung zur Verfügung“, betont Birkelbach. Sowohl die Kunden als auch die Endanwender können jederzeit die Expertise hochqualifizierter Industrie- und Handwerksmeister, Ingenieure sowie Techniker zu Rate ziehen.

Werkzeuge können bis zu einer maximalen Größe von 4.000 mal 1.500 Millimeter und bis zu Stückgewichten von 10 Tonnen gefertigt werden – für die Bearbeitung von Blechstärken von ca. 0,5 bis 7 Millimeter. Auf der Basis von Zeichnungen, Mustern oder eigenen CAD-Konstruktionen legt die individuelle Beratung den Grundstein für Investitionssicherheit der Kunden und eine reibungslose Planung. Eine Besonderheit dabei ist die Konstruktion von individuellen Maschinenelementen, die von den Maßen der Normalien abweichen.



### INFOS • DATEN • FAKTEN

- Gründung: 1976
- Mitarbeiterzahl: über 50
- Unternehmenssitz: Herscheid im Sauerland

#### Produkte und Leistungen:

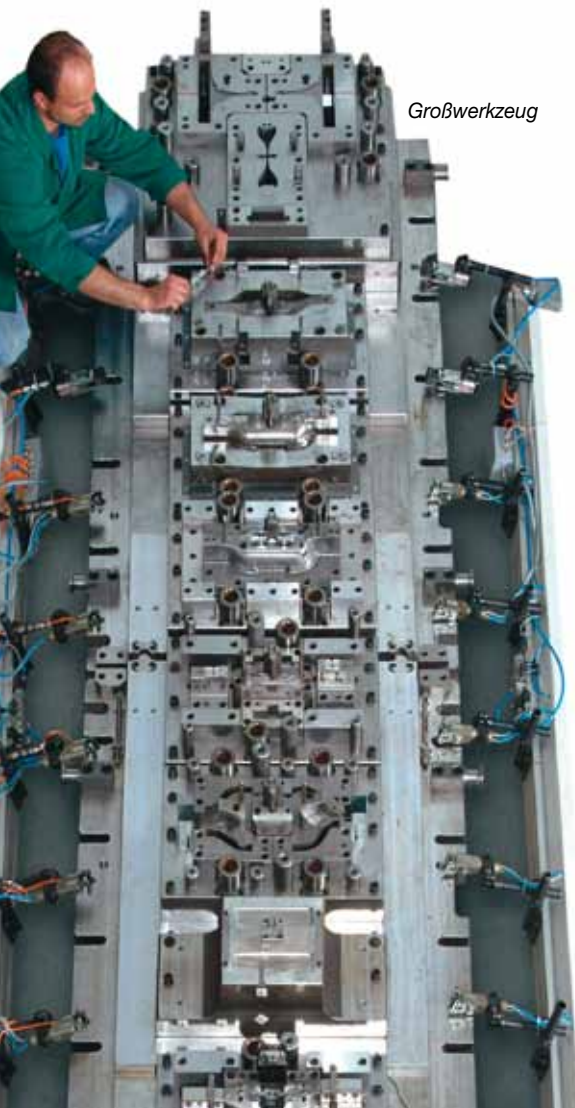
- Fertigung von Stanzwerkzeugen
- Lohnbearbeitung von Maschinenbauteilen
- Reparaturen, Umbauten, Musterfertigungen
- Services rund um die Umformwerkzeuge



Firmengebäude in Herscheid

Das Spektrum in der Lohnbearbeitung von Bauteilen reicht von der Produktion von Präzisionsplatten beliebiger Abmessungen und Werkstoffe sowie unterschiedlicher Fräs- und Schleifausführungen über 2D-CNC-Fräsen- oder Drahterodierarbeiten bis hin zu aufwändigen 5-Achsen-3D-CNC-Bearbeitungen.

Thomas Birkelbach: „Reaktionsschnelligkeit und Liefertreue spielen für erfolgreiche Partnerschaften mit den Kunden eine entscheidende Rolle. Dabei sind wir besonders auf zuverlässige Lieferanten angewiesen. EschmannStahl passt optimal in unser Anforderungsprofil.“ Lesen Sie im Interview auf der folgenden Seite Näheres über die Zusammenarbeit von Otto Huss mit EschmannStahl. ■



Großwerkzeug

# „Flexibilität beginnt beim Lieferanten“

## Geschäftsführer Thomas Birkelbach über die Kooperation von Otto Huss und EschmannStahl

**ESSENTIALS:** Herr Birkelbach, seit rund 15 Jahren arbeitet Ihr Unternehmen mit EschmannStahl zusammen. Das Unternehmen liefert Ihnen Materialien für die Werkzeugfertigung. Wie würden Sie die langfristige Partnerschaft charakterisieren?

Ein entscheidender Anspruch, den wir an unsere Lieferanten haben, ist Vertrauen. In unserer Geschäftsbeziehung zu EschmannStahl haben wir dieses über die Jahre kontinuierlich aufgebaut. Vertrauen bezieht sich dabei an allererster Stelle auf die Qualität der Werkstoffe, die wir beziehen. Dies ist die Grundlage für alles andere. Hinzu kommen Kriterien wie Reaktionsschnelligkeit, Liefertreue, Flexibilität und eine transparente Preisgestaltung. All das sind feste Größen, auf deren Basis wir kalkulieren. Zuverlässigkeit ist für uns so enorm wichtig, weil davon die reibungslose Produktion und die konstante Qualität sowohl bei uns als auch bei den Kunden abhängen. Wir müssen uns blind auf unsere Lieferanten verlassen können.

**ESSENTIALS:** Welche Rolle spielt in dem Verhältnis der persönliche Kontakt?

Es sind in jedem Fall auch sogenannte weiche Faktoren, die diese Zusammenarbeit

für alle Beteiligten wertvoll machen. Der Kontakt ist immer offen und berechenbar.

**ESSENTIALS:** Wie wirkt sich das Zusammenspiel konkret in Ihrer täglichen Arbeit aus?

Dass EschmannStahl uns praktisch just-in-time mit Werkstoffen versorgt, ist ein wichtiger Beitrag zur schlanken Produktion. Schnelle und flexible Lieferungen helfen

uns dabei, unseren Lagerbestand so gering wie möglich zu halten und gleichzeitig Stillstandzeiten in der Fertigung zu vermeiden. Dazu trägt auch bei, dass man

uns den Werkstoff schon in den passenden Aufmaßen liefert. Wir bestellen den Stahl so, wie wir ihn verarbeiten wollen – die Sägearbeit ist einer der Services, den der



Vorbereiteter Werkstoff



Materiellieferant für uns übernimmt. Hinzu kommt Flexibilität bei der Preisgestaltung – ein großes Plus, wenn es beispielsweise um den Zuschlag für bestimmte Aufträge geht: Bei weniger bearbeitungsaufwändigen Bauteilen mit hohem Materialkostenanteil können wir uns stets auf ein Entgegenkommen verlassen. Flexibilität beginnt beim Lieferanten – das gilt für EschmannStahl in der Zusammenarbeit mit uns genauso wie für uns gegenüber den Kunden.



**ESSENTIALS:** Aus der Sicht des Kunden gesehen: Was bedeutet für Käufer Ihrer Werkzeuge die enge Kooperation zwischen EschmannStahl und Otto Huss?

Die Flexibilität und die Zuverlässigkeit, die wir unseren Kunden anbieten, funktioniert natürlich nur in Verbindung mit dem Materiellieferanten. Wenn wir oder die Kunden bestimmte Anliegen oder Sonderanfragen haben, können wir immer nachfragen und man hilft uns weiter. Darauf verlassen wir uns und darauf vertrauen unsere Kunden. ■



# Von A wie Ausbildung bis Z wie Zerpannungstechniker

## Serie: Die Menschen bei EschmannStahl

Von Administration bis Fertigung, von Qualitätsmanagement bis Außendienst – die Tätigkeitsfelder in einem Unternehmen wie EschmannStahl sind vielfältig. Diese vierteilige Serie stellt ausgewählte Bereiche und Mitarbeiter vor und gibt Einblicke in deren Arbeitsalltag.

Im Blickpunkt der aktuellen Ausgabe stehen die Auszubildenden. Neben den Besonderheiten der Ausbildung bei EschmannStahl gibt die erste Folge einen kurzen Rückblick auf ein sehr spezielles Projekt. Mehr dazu auf den Seiten 15 und 16. In der kommenden Ausgabe liegt der Fokus auf den Fortbildungsmöglichkeiten und Perspektiven bei EschmannStahl. Teil davon ist auch ein duales Studium (Business Administration für Groß- und Außenhandelskaufleute) in Zusammenarbeit mit der Fachhochschule für

Ökonomie und Management (FOM) in Köln. Wer sind die „Macher“ bei EschmannStahl? Die dritte Ausgabe stellt am Beispiel eines Zerpannungstechnikers die vielseitigen Aufgabenfelder der Mitarbeiter in der mechanischen Bearbeitung vor. Abgeschlossen wird die Serie mit einem Einblick in die Abläufe im Außendienst und im Verkauf. Der direkte Draht dieser Mitarbeiter in die Märkte ist die Basis, um die individuellen Anforderungen zu erfüllen und den Kunden reibungslose Abläufe zu ermöglichen. ■

# 1

Ausbildung

# 2

Perspektiven:  
Fort- und  
Weiterbildung

# 3

Spezialisten bei  
EschmannStahl

# 4

Nah am Markt:  
Außendienst  
und Verkauf





# Ausbildung

## Perspektiven durch fundiertes Wissen sichern

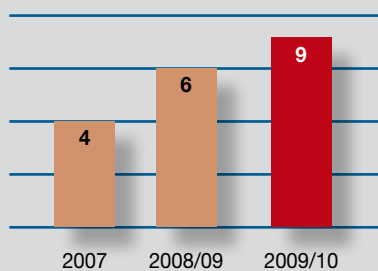
Zerspanungsmechaniker, Werkstoffprüfer oder Groß- und Außenhandelskaufleute – EschmannStahl bildet junge Menschen in verschiedenen Berufsfeldern aus.

Fordern und Fördern lautet die Devise. Denn ebenso hoch wie die Anforderungen an die Auszubildenden sind die Ansprüche der Nachwuchskräfte an ihren Arbeitgeber. Die Unternehmen sind daher in der Pflicht, abwechslungsreiche und anspruchsvolle Lehrjahre zu ermöglichen. An den Standorten in Gummersbach und Reichshof-Wehrnath vermittelt EschmannStahl den jungen Menschen die vielfältigen Facetten des Unternehmens. Während ihrer Lehrjahre durchlaufen die Auszubildenden alle berufsbezogenen Abteilungen nach einem abgestimmten Versetzungsplan. Auf diese Weise lernen sie die relevanten Unternehmensbereiche kennen und sammeln erste

praktische Erfahrungen in den Bereichen, in denen sie in ihrem späteren Beruf arbeiten werden.

Am Hauptsitz in Gummersbach sind neben der gesamten Verwaltung Teile der Sägerei und der mechanischen Bearbeitung beheimatet. Die Fertigung ist seit 1999 größtenteils in Reichshof-Wehrnath angesiedelt – dort befinden sich das große Werkzeugstahlager sowie Großteile der Sägerei, der mechanischen Bearbeitung und die neue Härterei. In beiden Werkteilen werden junge Menschen zu Zerspanungsmechanikern, Werkstoffprüfern sowie zu Groß- und Außenhandelskaufleuten ausgebildet. Der wöchentliche Werksunterricht vertieft und erweitert das im Betrieb und in der Berufsschule vermittelte praktische und theoretische Wissen zusätzlich. Über die üblichen Inhalte der Ausbildung hin-

Auszubildende bei EschmannStahl



Quelle: EschmannStahl

aus bilden sich die Auszubildenden auch außerplanmäßig weiter, beispielsweise in Fremdsprachenkursen. In Zusammenarbeit mit anderen Betrieben sowie Hochschulen führt EschmannStahl sie in überbetrieblichen Projekten an die Zusammenarbeit mit externen Partnern heran und fördert frühzeitig die Eigenverantwortung im Rahmen von Projektarbeit. Neun von zehn der Auszubildenden werden im Anschluss an die erfolgreich abgeschlossene Ausbildung übernommen – mit vielfältigen Perspektiven beispielsweise durch Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten oder Verbundprojekte mit anderen Betrieben. Außerdem besteht bei Besuchen von Stahlwerken die Möglichkeit, bei der Erschmelzung von Stahl dabei zu sein. Rainer Ufer, Ausbilder bei EschmannStahl, betont: „Ob nach oder während der Ausbildung: Entscheidend für eine erfolgreiche Entwicklung sind neben den selbstverständlichen fachlichen Qualifikationen ein Höchstmaß an Engagement, Eigeninitiative und Teamgeist.“

### Gelebte Eigeninitiative

Zwei angehende Werkstoffprüfer zeigten die geforderte Eigeninitiative und hatten die Idee, einen historischen Rennofen zu konstruieren, um die erworbenen Werkstoffkenntnisse anzuwenden und nachzuvollziehen, wie man vor über 2.000 Jahren Eisen herstellte. Der Rennofen wurde mit Unterstützung der Geschäftsleitung zum Gemeinschaftsprojekt der zehn Auszubildenden von EschmannStahl. Neben den beiden angehenden Werkstoffprüfern waren vier Zerspanungsmechaniker sowie vier Groß- und Außenhandelskauffrauen an dem Vorhaben beteiligt. Vor der Realisati-



René Ziegeweidt (links) und Benjamin Knüchel vor dem Rennofen

on des Projekts standen mehrere Wochen der Planung und Organisation, in denen die Auszubildenden in Eigenregie Präsentationen und Schulungen durchführten. Ende des vergangenen Jahres baute das Team unter der Leitung der Ideengeber Benjamin Knüchel und René Ziegeweidt innerhalb von drei Tagen den Rennofen aus Ziegeln sowie einem Lehm-Stroh-Gemisch und nahm ihn in Betrieb. Nach einigen Betriebsstunden erfolgte der Abstich im

Beisein der Geschäftsführung und weiterer Mitarbeiter. Das Ergebnis des Projekts war ein etwa 20 Kilogramm schwerer Eisenschwamm, der verdichtet und zum Eisenbarren geschmiedet wurde. „Neben der Eigeninitiative waren bei diesem Projekt auch Koordinationstalent und fundierte Werkstoffkenntnisse wichtig“, blickt Rainer Ufer zurück. Fähigkeiten, die persönliche und unternehmerische Perspektiven nachhaltig sichern. ■

### Ausbildungsberufe bei EschmannStahl:

- Werkstoffprüfer
- Zerspanungsmechaniker
- Groß- und Außenhandelskauffleute



# Vorgestellt: Volkmar Dumm, Produktmanager

## Entwicklungen erkennen, analysieren und in innovative Lösungen umsetzen

Der Diplom-Ingenieur Volkmar Dumm ist seit letztem Jahr für das Produktmanagement bei EschmannStahl verantwortlich. Als unternehmerisch denkender Produktexperte ist es seine Aufgabe, die Markt- und Kundenanforderungen zu erkennen und umzusetzen.

Volkmar Dumm studierte Maschinenbau mit dem Schwerpunkt Konstruktionstechnik. In den ersten Jahren seiner beruflichen Tätigkeit in der Metallindustrie beschäftigte er sich insbesondere mit Anwendungstechnik, Wärmebehandlung, Werkstofftechnik, Konstruktion und Produktionsverfahren. Darüber hinaus war er für die Bereiche Marketing und Vertrieb verantwortlich. Während dieser Zeit entwickelte er ein sehr gutes Gespür für die Märkte und deren Anforderungen und erkannte die enormen Entwicklungspotenziale der Stahlbranche.

Volkmar Dumm zur Zukunft des Werkzeugstahls: „Als Reaktion auf die wachsenden und sich wandelnden Anforderungen im Formen- und Maschinenbau ist die neue Sondergüte ES Multiform SL ein gutes Beispiel für innovative Produktentwick-

lung von EschmannStahl. Aus meiner Sicht besteht die Aufgabe des Produktmanagers nicht nur in der ständigen Verbesserung bereits etablierter Produkte, sondern vor allem in der Fähigkeit, Chancen und Möglichkeiten in anderen Branchen zu erkennen. Die Entwicklung des neuen Warmarbeitsstahls ES Primus SL und die Ergänzung unseres Leistungsangebotes durch die Wärmebehandlung haben gezeigt, dass wir hier auf einem guten Weg sind.“

Als Schnittstelle zwischen Fertigung und Außendienst fördert er das innerbetriebliche Verständnis von Marktanforderung einerseits und technischen Möglichkeiten in der Fertigung andererseits. Ein Team muss als Einheit funktionieren, wenn man sich dem globalen Wettbewerb stellt. Dazu gehört auch die enge Zusammenarbeit mit den Abteilungen Forschung und Entwicklung sowie Qualitätsmanagement.

„Die Position des Produktmanagers ist nicht nur für das Unternehmen ein Gewinn, sondern vor allem für die Kundenbeziehung“, so Markus Krepschik, Verkaufsleiter von EschmannStahl.

Für den Kunden bedeutet dies eine enorm hohe Prozess- und Produktsicherheit. Außerdem profitiert er von den Produktinnovationen, die neben verbesserten technologischen auch immer verbesserte wirtschaftliche Aspekte bieten. ■

Volkmar Dumm  
Produktmanager



### Schnittstellendefinition

Fertigung

**Produkt-  
management**

Vertrieb

Quelle: EschmannStahl



# Optimal verzahnt

## Reaktionsschnell dank durchdachtem Logistikkonzept

Das Logistikkonzept von EschmannStahl ermöglicht reibungslose Abläufe und kurze Reaktionszeiten – von der ersten Anfrage bis zur Auslieferung. Die Kunden können ihre Produktion zuverlässig planen, Stillstandszeiten werden reduziert.

„Im Zentrum eines funktionierenden Logistikkonzepts stehen immer die Mitarbeiter“, betont Karsten Zirkel, Leiter des Vertriebsinnendienstes. „Sie bilden die Basis für unsere Reaktionsschnelligkeit und sind letztlich mitverantwortlich dafür, dass die Fertigung für unsere Kunden sicher und glatt abläuft.“ Dank der kurzen und berechenbaren Lieferzeiten sparen die Kunden zudem Lagerkosten – die Logistik trägt entscheidend zu einer schlanken Produktion bei. Nach Erhalt einer Anfrage prüft der Innendienst zunächst, wie hoch der jeweilige Beratungsbedarf ist. Gegebenenfalls klären Außendienstmitarbeiter oder die Techniker aus dem Qualitätsmanagement

alle Fragen rund um den passenden Werkstoff vor Ort. Auf jede Anfrage folgt in der Regel innerhalb kürzester Zeit ein Angebot. Im Anschluss an den erteilten Auftrag wird dieser umgehend im Vertrieb EDV-mäßig erfasst. In den meisten Fällen weist das EDV-System dem Auftrag das passende Material zu. In den anderen Fällen erstellen die Mitarbeiter in der Arbeitsvorbereitung die entsprechenden Vorgaben, anhand derer schließlich in der Sägerei der Stahl zugeschnitten wird. Nach der Bearbeitung im Sägebetrieb wird das Material durch den Logistikpartner Logwin übernommen sowie kommissioniert, verwogen, verpackt und an die Kunden ausgeliefert.

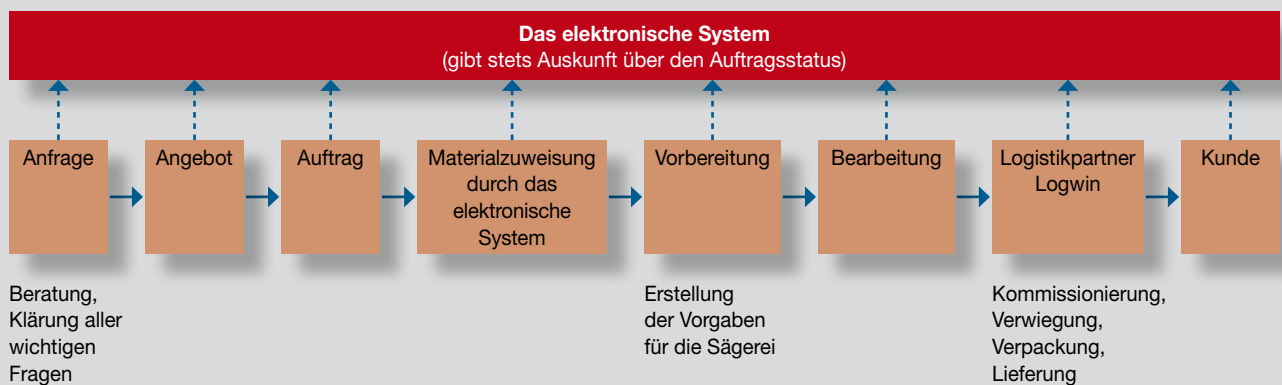
Die schnelle Abwicklung und Auslieferung kann nur mithilfe des ausgefeilten Logistiksystems sowie des umfangreichen Lagers dargestellt werden. Bei Bedarf kann EschmannStahl innerhalb von 24 Stunden die verschiedensten Abmessungen in den



Das große Stahllager in Wehrath

unterschiedlichsten Werkstoffen zusagen. Damit die Kunden stets über den Auftragsstatus im Bilde sind, werden die einzelnen Produktionsschritte laufend an das elektronische System zurückgemeldet. So kann der Innendienstverkäufer bei Rückfragen zur Bestellung jederzeit aktuell informieren. „Die Prozesse sind transparent und jederzeit rückverfolgbar,“ charakterisiert Karsten Zirkel die logistischen Abläufe bei EschmannStahl. „Bei unserem Logistikkonzept greifen die einzelnen Schritte wie Zahnräder ineinander.“

### Das Logistikkonzept



Quelle: EschmannStahl

# KURZ & KNAPP

## Produktschulungen

In Zusammenarbeit mit Deckel Maho, GF AgieCharmilles und Hitachi Tool bot EschmannStahl einen Workshop zu möglichen Einsparpotenzialen bei der Werkzeugherstellung und beim Werkzeugeinsatz an (Titel: „Kosten senken – Leistung steigern“). In diesem Zusammenhang wurde auch der neue Werkstoff ES Multiform SL vorgestellt (siehe Bericht auf Seite 8).



## Technologieseminar

Im Rahmen des Technikforums „Fräsen“ von GF AgieCharmilles wird EschmannStahl einen Vortrag über den „Einfluss von Legierungsbestandteilen auf die Zerspanbarkeit von Werkzeugstählen“ halten. Zwischen den Referaten bleibt ausreichend Zeit für Gespräche und Diskussionen mit Vertretern aus den Branchen.

**Ort: Schorndorf bei Stuttgart, 15./16. Juni**

**Wenn Sie mehr über die Themen und Termine unserer Produktschulungen und Seminare erfahren möchten, kontaktieren Sie Volkmar Dumm, Produktmanager:**

**E-Mail: [volkmar.dumm@eschmannstahl.de](mailto:volkmar.dumm@eschmannstahl.de), Telefon: +49 2261 706-120**



**TECHNIKFORUM  
FRÄSEN**  
Vorsprung durch Wissen

## VORSCHAU ESSENTIALS 2/2010

### Entwicklung von Sonderwerkstoffen

ES Primus SL: Erfahren Sie anhand von praxisnahen Beispielen mehr über die vielfältigen Einsatzmöglichkeiten dieser Sondergüte.

### Serie: Von A wie Ausbildung bis Z wie Zerspanungsmechaniker

Teil 2 der Serie beschäftigt sich mit den Fortbildungsmöglichkeiten und Perspektiven bei EschmannStahl. Schwerpunkt: das duale Studium.

### Weitere geplante Themen:

Bericht über den Standort in Polen  
Schulungsreport  
Genauere Betrachtung der Logistik  
Kundenporträt

## IMPRESSUM

### Herausgeber:

EschmannStahl GmbH & Co. KG  
Dieringhauser Straße 161-183  
51645 Gummersbach  
Telefon: +49 2261 706-0  
Fax: +49 2261 706-100  
E-Mail: [info@eschmannstahl.de](mailto:info@eschmannstahl.de)

### Redaktion:

EschmannStahl GmbH & Co. KG  
C&G: Strategische Kommunikation GmbH

### Idee, Layout, Text und Realisierung:

C&G: Strategische Kommunikation GmbH  
Olper Straße 10-12  
51491 Overath  
[www.wir-verstehen-technik.de](http://www.wir-verstehen-technik.de)



# ESSENTIALS

Das Kundenmagazin der EschmannStahl GmbH & Co. KG

## 1/2010

Hauptsitz Gummersbach



Standort Wehrath

**ESCHMANN**  **STAHL**

EschmannStahl GmbH & Co. KG  
Dieringhauser Straße 161-183  
51645 Gummersbach  
Telefon: +49 2261 706-0  
Fax: +49 2261 706-100  
E-Mail: [info@eschmannstahl.de](mailto:info@eschmannstahl.de)