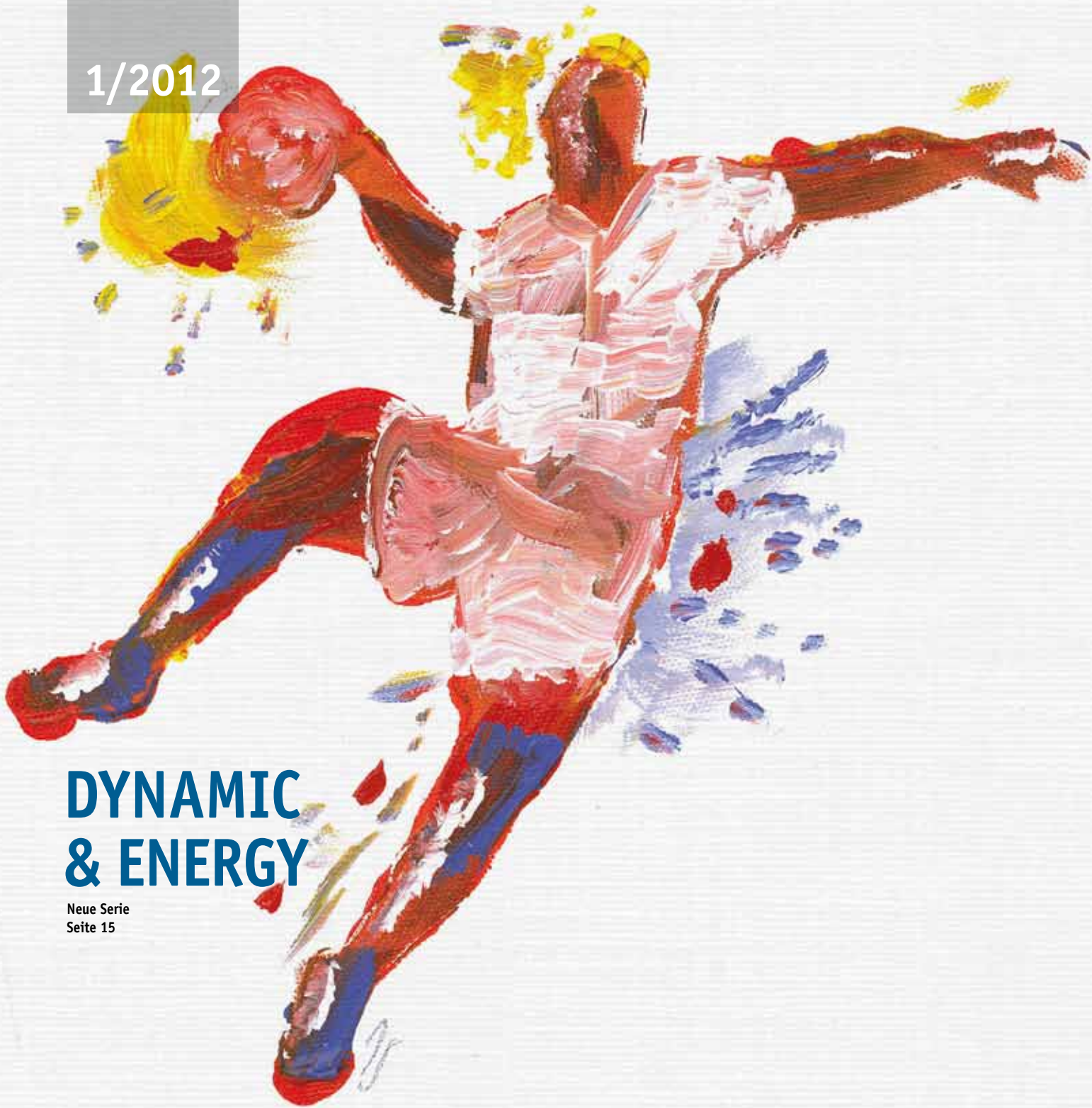


ESSENTIALS

Das Kundenmagazin der EschmannStahl GmbH & Co. KG

1/2012



DYNAMIC & ENERGY

Neue Serie
Seite 15

EuroMold 2011

Rückblick
Seite 4

Kundenporträt

UNICOR GmbH
Seite 12



4
EuroMold 2011

10
Mehr Raum
für Effizienz



12
Kunden im Porträt:
UNICOR GmbH

Stahlwelt

EuroMold 2011	4
Druckguss im Fokus	6
Branchenkompetenz	7

Werkstoffe und Verfahren

Gut in Form	8
Mehr Raum für Effizienz	10

Praxis

Kunden im Porträt: UNICOR GmbH	12
--------------------------------	----

Einblicke

Neue Serie: DYNAMIC & ENERGY	15
Interview: Klaus Schlagheck	16
KURZ & KNAPP	19

15

**Neue Serie:
DYNAMIC & ENERGY**

Sehr geehrte Leser,

der erfolgreiche Jahresabschluss mit der EuroMold hat uns darin bestärkt, auch in diesem Jahr an unserem Anspruch festzuhalten, den Kunden über unsere bestehenden Leistungen hinaus auch neue Produkte auf höchstem Niveau zu liefern – maßgeschneidert und schnell. Dafür investieren wir in optimierte Strukturen: Wir haben eine neue Halle in Wehnrath in Betrieb genommen, um unsere logistischen Abläufe zu verbessern. Die gleiche Kraft und das gleiche Engagement, das unsere Mitarbeiter im täglichen Dienst für die Kunden einbringen, investieren sie auch in ihrer Freizeit. In unserer neuen Serie DYNAMIC & ENERGY, stellen wir ab sofort Mitarbeiter vor, die auch im privaten Umfeld Besonderes leisten. Zum Auftakt berichtet in dieser Ausgabe ab Seite 16 der ehemalige Handball-Europapokalsieger Klaus Schlagheck, heute Leiter IT bei EschmannStahl, über seine Erlebnisse im Spitzensport.

Viel Freude beim Lesen wünscht

Ihr Markus Krepshik (Geschäftsführer)

EuroMold 2011

Plattform des internationalen Werkzeug- und Formenbaus

Positiver Rückblick: Als weltweit führende Fachmesse verzeichnete die EuroMold 2011 einen deutlichen Besucherzuwachs und zeigte eine allgemein optimistische und zukunftsweisende Stimmung am Markt.

Neue Produkte, bessere Verfahren und internationale Kontakte – mit 1.324 Ausstellern aus 38 Ländern konnte die 18. EuroMold ihre Bedeutung als internationale Leitmesse weiter ausbauen. Besonders die Verlegung der Messtage auf Dienstag bis Freitag wurde hervorragend angenommen. Mit 57.955 Besuchern steigerte die Messe in Frankfurt a. M. die Besucherzahl um 4,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Neben einem umfangreichen internationalen Rahmenprogramm wurde ein besonderer Fokus auf die Qualität des deutschen Werkzeugbaus gelegt. Eine hohe Resonanz erhielt hierbei die Sonderschau „Deutscher Werkzeugbau – Wirschaffen Werte“.

Mit einem optimistischen Blick auf die Finanzmärkte zeigte sich die Fachwelt positiv gestimmt und dank solider Nachfrage offen für neue Technologien und Serviceleistungen.

Automobilbranche blickt optimistisch in die Zukunft

Hauptaugenmerk der EuroMold lag auf der Automobilbranche. Mit einem zurückhaltenden, aber klaren Aufwärtstrend erholt sich diese schneller als erwartet. Neue Lösungsansätze zur Prozessoptimierung und Kostenersparnis begünstigen diesen Trend. Gefragt sind Werkstoffe und Verfahren mit klarer Gewichtung auf die Erhöhung von Qualität und Wirtschaftlichkeit. Immer mehr überzeugt hier auch die Sondergüte ES Multiform SL. Die vielseitigen Einsatzmöglichkeiten, bei konstanten technologischen Merkmalen und deutlich verbesserten Eigenschaften, machen ihn im Werkzeug- und Formenbau zu einer wirtschaftlichen Alternative zum renommierten Werkstoff 1.2738.

Mechanische Anarbeitung im Trend

Reduzierung der Entwicklungszeiten und Senkung der Stückkosten durch eine durchgängig hohe Produktivität – die Gespräche während und nach der Messe zeigten deutlich den Trend zur Suche nach Synergie-



Raum für Gespräche am Messestand

effekten im gesamten Produktionsablauf sowie zur Veränderung von Einzelprozessen. So wird auch die Anarbeitung der Werkzeugstähle immer mehr angefordert, zum Teil schon vorausgesetzt. „Die Vorbearbeitung bedeutet eine enorme Zeit- und Kostenersparnis für unsere Kunden“, erläutert Produktmanager Volkmar Dumm. „Aufgrund der hohen Nachfrage haben wir Anfang dieses Jahres unsere Kapazitäten hier weiter ausgebaut und sehen auch in Zukunft diesen Service nicht nur als unser qualitatives Selbstverständnis, sondern als logischen Trend der fortlaufenden Prozessoptimierung.“ ■



Druckguss im Fokus

Boomender Automotive-Sektor sorgt für gute Zahlen – und für steigende Anforderungen an die Druckgießereien

Das aktuelle Wachstum des Marktes und die damit verbundene dynamische technologische Entwicklung verlangen den Druckgussbetrieben einiges ab: Steigende Qualitätsstandards, kürzere Projektzeiten und zunehmender Kostendruck erfordern funktionale Sonderwerkstoffe, schnelle Verfügbarkeit und hohe Wirtschaftlichkeit.

Vom 17. bis 19. Januar waren die Augen der Druckgussbranche nach Nürnberg gerichtet. Auf der Euroguss kamen Unternehmen entlang der gesamten Prozesskette zusammen, um Innovationen zu präsentieren, Kontakte

zu knüpfen und Aufträge zu schreiben. Mit 8.415 Fachbesuchern erreichte die Messe einen neuen Besucherrekord.

„Längere Standzeiten und eine insgesamt höhere Prozesseffizienz“, so fasst Markus Krepschik, Geschäftsführer von EschmannStahl, zusammen, was die Anwender von ihrem Werkzeugstahl verlangen. Ein besonderes Augenmerk der Druckgießereien gelte dabei der Funktionalität von Sonderwerkstoffen wie ES Primus SL, die höchsten thermischen und mechanischen Einflüssen standhalten müssen.

Der ESU-Sonderwerkstoff eignet sich optimal für stark beanspruchte sowie geometrisch komplexe und großformatige Druckgießformen. Er erfüllt alle Anforderungen der North American Die Casting Association (NADCA) und findet Anwendung in Druckgussapplikationen für Aluminium, Magnesium und für andere Nichteisenmetalle wie Zink, Zinn und Blei. Durch seine Thermochockbeständigkeit und höchste Zähigkeit

erhöht der Sonderwerkstoff die Lebensdauer von Formen und Werkzeugen und steigert damit die gesamte Prozesseffizienz.

„Die Gespräche während der Messe haben uns in dem bestärkt, was wir auch in unserem täglichen Kundenkontakt erleben. Es ist der richtige Weg, als Zulieferer die Kunden bei der fortlaufenden Prozessoptimierung zu unterstützen – durch eine enge Zusammenarbeit und kurze Reaktionszeiten“, zieht Markus Krepschik sein Fazit der Euroguss. ■



Zylinderblock, hergestellt im Druckgussverfahren

Druckguss

Druckguss ist ein vielseitiger Prozess zur Produktion von Bauteilen. Dabei wird geschmolzenes Metall unter hohem Druck in wiederverwendbare Stahlformen gepresst. Diese Formen sind ausgelegt, um komplexe Geometrien zu erzeugen – präzise und reproduzierbar. Dabei können die Bauteile sehr genau definiert werden. Druckgegossene Produkte findet man in den verschiedensten Bereichen – vom Wasserhahn über die Ölwanne für Fahrzeuge bis hin zum Steckergehäuse.

Vorteile des Druckgussverfahrens

- geringe Wandstärken
- komplexe Geometrien möglich
- hohe Maßhaltigkeit bei geringsten Toleranzen
- hohe Festigkeit
- glatte Flächen und Kanten
- geringes Gewicht bei hoher Stabilität
- gute mechanische Bearbeitbarkeit
- extrem wirtschaftlich durch optimale Materialverwertung, geringe Nacharbeit und Recyclingfähigkeit

**Automobilindustrie:**

Globaler Zeit- und Kostendruck: Kürzeste Fertigungszyklen sind hier ein Muss.

**Maschinenbau:**

Höhere Standzeiten für eine nachhaltige Produktion: Leistungsstarke Sonderlegierungen ermöglichen mehr Effizienz.

**Verpackungsindustrie:**

Schnelllebige Produktionsabläufe fordern flexible Lösungen und kostengünstige Vorbearbeitungen.

Branchenkompetenz

Individuelle Beratungsqualität als Basis für erfolgreiche Produkte

**Bauindustrie:**

Individuelle Bedürfnisse erfordern Dynamik und vielfältige Kapazitäten.

**Konsumgüterindustrie:**

Facettenreiche Anforderungen: Nur modernste Bearbeitungsmaschinen bringen Stahl je nach Wunsch in Form.

**Medizintechnik:**

Ein konsequentes Qualitätsmanagement und Flexibilität als Basis für den medizinischen Fortschritt

„Stahl verkaufen kann jeder. Das Wissen um die täglichen produktionstechnischen und wirtschaftlichen Zwänge der Anwender macht den Unterschied“, betont Volkmar Dumm, Produktmanager bei EschmannStahl, die Bedeutung von Branchenkompetenz im Bereich Werkzeugstahl. Sich dieses Wissen zu erarbeiten, benötigt Zeit und die intensive Auseinandersetzung mit der Industrie des Anwenders.

So ist beispielsweise bei der Verarbeitung aggressiver Kunststoffe bzw. beim Einsatz bestimmter Additive eine besondere Korrosionsbeständigkeit gefragt. Die Eigenschaften des korrosionsbeständigen Werkzeugstahls ES Antikor SL sind optimal auf diese Bedingungen abgestimmt. Neben dem breiten Angebot branchenspezifischer Stähle und den modernen mechanischen Bearbeitungskapazitäten hat der individuelle, kenntnisreiche Service EschmannStahl zum Spezialisten für zahlreiche Schlüsselindustrien gemacht.

„Unsere Mitarbeiter haben selbst oft Praxiserfahrung in den Industrien der Kunden und schöpfen aus einem reichen Erfahrungsschatz. Dabei ist der Blick über den Tellerrand des Werkzeugstahls sehr wichtig. Bei der Beratung beziehen die Kollegen stets das gesamte System von Werkzeug, Maschine und Produktion mit ein. Schließlich ist der Stahl nur eine Komponente unter vielen, die für die Wirtschaftlichkeit von Betrieben entscheidend sind“, weiß Volkmar Dumm.

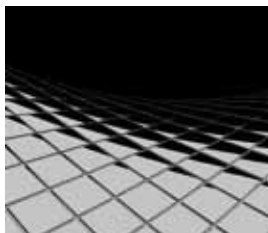
Die Innovationskraft der einzelnen Branchen und die damit einhergehenden wachsenden und wechselnden Anforderungen an die Produkte legen die Messlatte hoch – für alle Spieler entlang der Prozesskette. Eine enge Zusammenarbeit untereinander und das Verständnis für die Märkte der Partner tragen dazu bei, sich im Wettbewerb nachhaltig durchzusetzen. Schließlich geht es nicht nur darum, Stahl zu verkaufen. ■

Gut in Form

Flexible Materialien brauchen stabile Lösungen



„Wir brauchen Werkzeuge mit bestmöglicher Standfestigkeit.“



„Gleichbleibende Qualität ist in unserem Markt überlebenswichtig.“



„Sondergüten haben besonders eine Eigenschaft: Ich kann ihnen vertrauen.“



„Ausfallzeiten aufgrund mangelnder Werkstoffeigenschaften sollte es nicht geben.“



Kunststoffe: Sie dienen als Verpackungsmaterialien, Isolierungen, Textilfasern, Kfz-Innenverkleidungen und vieles mehr. In sämtlichen Formen und Farben sind sie in unserem Alltag gegenwärtig. Die kunststoffverarbeitende Industrie ist so facettenreich wie der Werkstoff selbst und bildet in Deutschland einen der wichtigsten Wirtschaftszweige der Industrieproduktion.

Die Bedeutung des Werkzeug- und Formenbaus für die deutsche Wirtschaft ist immens. Etwa 5.000 Unternehmen kleiner oder mittlerer Größe zählen zu dieser Industrie, an deren Gesamtumsatz die Herstellung von Formen für Kunststoff oder Kautschuk mit ca. 45 Pro-

zent den Hauptanteil hat. Anhand dieser Zahlen wird die Tragweite von Effizienzsteigerungen beispielsweise durch verbesserte Materialeigenschaften beim Werkzeug deutlich. Die Entwicklung und Auswahl eines passenden, qualitativ hochwertigen Werkzeugstahls wirkt sich deutlich auf die Wirtschaftlichkeit ganzer Produktionsbetriebe aus.

Darüber hinaus sind es logistische Faktoren wie Liefertreue oder Konfektionierung und Vorbearbeitung der Platten, die das Betriebsergebnis von kunststoffverarbeitenden Unternehmen beeinflussen. ■

ständigigkeit **Durchhärbarkeit** Thermoplast
 Druckbeständigkeit **Bruchsisicherheit** Duroplast
 Verbundwerkstoffe **Zähigkeit bei hoher Bauteilhärte**



„Wir handeln
nicht nur –
wir denken mit.“



„Beratung beginnt
bei der Analyse
möglicher Risiken.“



„Ein Werkstoff
macht noch
keinen Sommer.“



„Liefertreue?
Worauf Sie sich
verlassen können!“

Urformverfahren

- Spritzgießen
- Extrusion
- Kalandrieren
- Rotationsformen
- Schäumen
- Blasformen

Umformverfahren

- Formpressen
- Tiefziehen

WERKSTOFFE FÜR DIE KUNSTSTOFFINDUSTRIE

ES Antikor SL

korrosionsbeständig und optimal für die Kunststoffverarbeitung

ES Aktuell 1200

für besonders große Formen mit einer gleichmäßigen Härte bis in den Kern (siehe auch ESSENTIALS 2/2011)

Mehr Raum für Effizienz

Investition in neue Halle und Maschinen



Der Bau einer neuen Halle zur Lagerung und Konfektionierung ist ein logischer Schritt in der Strategie, die Kunden in ihren kurzen Fertigungszyklen zu unterstützen. Die damit verbundene Umstrukturierung trägt zu schnelleren Reaktionszeiten und zur Erweiterung der Kapazitäten für die maßgeschneiderte Plattenfertigung bei.

Zentrale Produktion für mehr Effizienz

Mit der zentralen Zusammenführung aller Lager- und Sägekapazitäten am Standort Wehrath hat EschmannStahl seine Logistik deutlich vereinfacht und die gesamte Produktion effektiver gestaltet. Kurze Wege und ein neues Produktionskonzept optimieren den gesamten Materialfluss und verkürzen aufwendige Bearbeitungsprozesse erheblich.

Neue Techniken und kürzere Wege

Das Herzstück der Umbauarbeiten bilden die neuen 4-Seiten-Bearbeitungsmaschinen. Mit den leistungsstarken Spindelmotoren ermöglichen sie eine wirtschaftliche Bearbeitung der Werkstücke und ersparen den Kunden zeitintensive Vorbearbeitungen und Logistikprozesse.

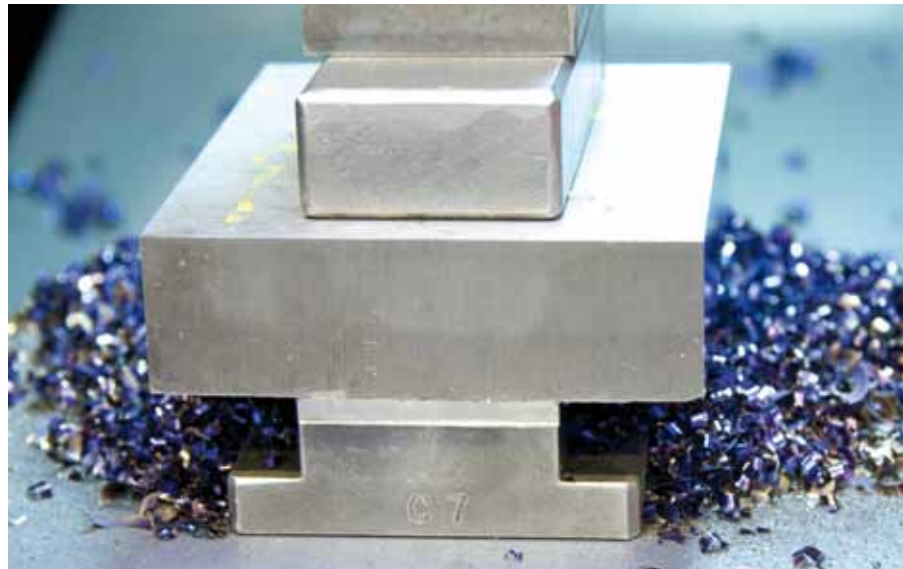
Es wurde in mehrere neue Maschinen investiert, weitere Investitionen werden folgen.

Die neue Fertigungshalle bietet genügend Raum für große Rundabmessungen, die dort gelagert und konfektioniert werden. Um einen direkten Zugriff auf das Rohmaterial zu ermöglichen, wurde ein Großteil der Sägen und Fräsen neu platziert und für die direkte Weiterverarbeitung ausgerichtet. Die kurzen Wege schaffen nun eine durchgehende Produktion, ein zeitnahes Verpacken und den unmittelbaren Versand.

Markus Krepshik, Geschäftsführer von EschmannStahl, erläutert den Hintergrund der Investitionen: „Mit der Erweiterung und Umstrukturierung schaffen wir bei uns Kapazitäten, welche die Kunden künftig nicht mehr vorhalten müssen. Durch die Auslagerung bestimmter Bearbeitungsprozesse können sie sich Investitionen in Anlagen bzw. Know-how sparen. Wir übernehmen die Arbeit und die Verantwortung.“ ■



Neue Fräsaufmaschinen ermöglichen schnellere Bearbeitungszeiten.



Präzise Bearbeitung auf Kundenwunsch – schnell und kostengünstig



Maßgenaue Zuschnitte für große Abmessungen in der neuen Halle

UNICOR GmbH

**Kundenorientierte Lösungen
für wirtschaftlichen Erfolg**



Individuell auf die Kundenwünsche zugeschnitten, produziert und vertreibt die UNICOR GmbH aus Haßfurt Wellrohr-Extrusionsanlagen (Corrugatoren), die zu den führenden auf dem internationalen Markt zählen. Beginnend bei technischen Rohren ab 3 Millimeter Durchmesser bis hin zu Abwasser- und Drainagerohren von bis zu 2.400 Millimeter Durchmesser – UNICOR-Corrugatoren werden für die Produktion aller Rohrgrößen eingesetzt.

Jede Anlage ist besonders

Die Stärke des Unternehmens liegt in der langjährigen Entwicklung und Erfahrung. 1984 durch Dipl.-Ing. Horst Rahn in Haßfurt am Main gegründet, steht der Name UNICOR heute für Innovationskraft und

Technologieführerschaft bei der Herstellung von Corrugatoren. Jede Anlage ist eine Sonderanfertigung und bis ins Detail auf die speziellen Anforderungen der zu verarbeitenden Kunststoffe zugeschnitten. Vom medizinischen Bereich bis hin zur Versorgungstechnik, im hauseigenen Technikum werden Anwenderlösungen entwickelt und anschließend spezifische Corrugatoren gefertigt.

Das Corrugator-Prinzip

Die Herstellung der Wellrohre erfolgt endlos im Extrusionsverfahren. Extruder pressen das erhitzte und plastifizierte Kunststoffgranulat durch den Spritzkopf in die Formbacken des Corrugators. Im Spritzkopf wird der Kunststoffstrang mit Druckluft von

innen ausgehöhlt und so in die Rohrform gebracht. In den wassergekühlten Formbacken härtet der Kunststoff aus. Abhängig von Rohrdimension und Corrugatortyp beträgt die Produktionsgeschwindigkeit bis zu 46 Meter pro Minute.

Umstrukturierung zum Erfolg

Seit 2005 tritt das Unternehmen wieder eigenständig als unabhängiger Lösungsanbieter am Markt auf. Nach einem Management-Buy-out bilden aktuell Geschäftsführer Dipl.-Ing. Klaus Kaufmann,



Entwicklungsleiter Dipl.-Ing. Hubert Koßner und Betriebsleiter Gerhard Häfner das Management-Team der heutigen UNICOR GmbH. Die Ausbildungsquote von UNICOR liegt mit 15 Prozent weiterhin deutlich über dem IHK-Durchschnitt von 8 Prozent.

„Individuelle Fertigung verlangt individuellen Service“

Nach der Umstrukturierung hat UNICOR seinen Fokus auf die Kernkompetenzen verschärft und in diesem Zuge auch das Serviceangebot weiter ausgebaut. „Kein

Kunde wird von uns mit seiner Anlage allein gelassen“, erklärt Oswald Bock, Leiter der Projektabteilung. „Individuelle Fertigung verlangt auch individuellen Service. Eine partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen unseren Fachkräften und unseren Kunden ist daher unerlässlich.“ Seit 2007 bietet das Unternehmen zusätzlich die Möglichkeit an, die Corrugatoren mit einem Fernwartungssystem auszurüsten. Somit sind schnelle Hilfe und kurze Reaktionszeiten gewährleistet, um auftretende Probleme oder Störungen an den weltweit installierten Anlagen kostengünstig und bestenfalls ohne Anreise zu beheben. ■



INFOS • DATEN • FAKTEN

- Gründung: 1984
- Mitarbeiterzahl: 140 (inkl. Auszubildende)
- Unternehmenssitz: Haßfurt

Produkte & Service:
Entwicklung, Produktion und weltweiter Vertrieb von Wellrohr-Extrusionsanlagen (Corrugatoren)

Flexibel produzieren, dynamisch reagieren!

Michael Gerlach, Bereichsleiter Einkauf der UNICOR GmbH, über steigende Anforderungen und die Zusammenarbeit mit EschmannStahl

ESSENTIALS: Herr Gerlach, Innovationen – Lösungen – Qualität – Service – vier aussagekräftige Eigenschaften, mit denen UNICOR am Markt auftritt. Können Sie diese Aussagen genauer erläutern?

Der Name UNICOR steht für jahrelanges Know-how im Individualbau und prozessoptimierende Lösungen im Wellrohrbereich.

Die INNOVATION beginnt bereits bei der Produktauslegung. Kundenspezifisch wird diese bei UNICOR entwickelt. Das heißt: Wie muss das Rohr aussehen, wie sind die Geometrien und welche Kunststoffe werden verarbeitet? Die individuelle LÖSUNG bietet die Anlage, also der Corrugator, der angepasst an die Produktauslegung entwickelt und gefertigt wird. QUALITÄT und SERVICE gehören durch die jahrelange Erfahrung zu unserem unternehmerischen Selbstverständnis.

ESSENTIALS: Sie entwickeln Rohre und fertigen Corrugatoren für zahlreiche Branchen und Bereiche. Vor allem bei der Versorgungs- und Medizintechnik sind die Anforderungen besonders hoch. Wie garantieren Sie, auch in Zusammenarbeit mit Ihren Zulieferern, die Einhaltung dieses Anspruchs?

Branchenübergreifend sind die Anforderungen in den vergangenen Jahren gestiegen. Besonders die Service-Komponente und die Verkürzung von Reaktionszeiten spielen eine tragende Rolle. Um dem Wettbewerb einen Schritt voraus zu sein, muss UNICOR als Lösungsanbieter flexibel produzieren und dynamisch reagieren. Die Erfahrung und Ausbildung unserer Mitarbeiter sowie eine verlässliche Zusammenarbeit mit unseren Partnern bilden dafür das Fundament.

ESSENTIALS: Was schätzen Sie an der Zusammenarbeit mit EschmannStahl und welche Leistungen nehmen Sie in Anspruch?

Die Kunststoffverarbeitung erfordert Fachkenntnisse im Stahlbereich. Hier ist EschmannStahl, seit Unternehmensgründung, Partner und Berater der UNICOR GmbH. Die Wahl der richtigen Stahlgüten ist für jede Anlage individuell und abhängig von den zu verarbeitenden Kunststoffen. Hier haben sich mittlerweile auch die EschmannStahl-Sondergüten ES Antikor SL und ES Multiform SL fest etabliert.

Die hohe Verfügbarkeit und die Vorbearbeitung, die EschmannStahl bietet, runden die Zusammenarbeit ab. Sie gewährleisten die Argumente, die im Wettbewerb für uns entscheidend sind: optimales Preis-/Leistungsverhältnis und kürzeste Reaktionszeiten.

ESSENTIALS: Vielen Dank für das Gespräch. ■

*Michael Gerlach,
Bereichsleiter Einkauf
der UNICOR GmbH*



Neue Serie:

DYNAMIC & ENERGY

Was Mitarbeiter leisten

Leistungsvielfalt einmal anders: Wie vielfältig die Belegschaft von EschmannStahl ist, wird an keiner Stelle so deutlich wie bei ihren Hobbys und Freizeitbeschäftigungen – dort, wo man sich entspannt, einen Ausgleich findet und sich Herausforderungen stellt. Vom Handballnationalspieler über den Hobbypiloten bis hin zum Entwicklungshelfer in Afrika. Unter dem Label DYNAMIC & ENERGY werden Mitarbeiter vorgestellt, die in ihrer Freizeit Besonderes leisten.



Mann aus dem Rückraum


Der ehemalige Handball-Bundesligaspieler Klaus Schlagheck ist heute Leiter IT bei EschmannStahl. Im Gespräch mit ESSENTIALS beschreibt er den spannenden Weg von den größten Sporthallen Europas ins internationale Stahlgeschäft.

ESSENTIALS: Herr Schlagheck, wie blicken Sie heute auf Ihre rund zehn Jahre Handball zurück, in einem der damals besten Clubs Europas, dem VfL Gummersbach?

Es war eine aufregende und lehrreiche, vor allem eine schöne Zeit damals. Spiele vor Tausenden Zuschauern in der Halle und Millionen vor den Fernsehgeräten sind der Traum eines jeden Sportlers. Auch, wenn der Sport damals noch ein anderer war als heute. Zu der Zeit waren wir Handballer keine echten Profis. Wir gingen tagsüber normal arbeiten und trainierten dann abends, überwiegend nur dreimal die Woche. Und trotzdem waren wir einem hohen Druck ausgesetzt.

ESSENTIALS: Wie sind Sie mit diesem Druck umgegangen?

Das darf man sich nicht so zu Herzen nehmen – schließlich genießt man in guten Zeiten ja auch die positiven Seiten der Öffentlichkeit. In dieser Zeit habe ich aber wichtige Fähigkeiten fürs Leben gelernt, vor allem die Fähigkeit, mit Kritik produktiv



Der Handballer Klaus Schlagheck spielte von 1971 bis 1980 für den VfL Gummersbach. In 150 Bundesligaspielen erzielte der rechte Rückraumspieler 318 Tore. Hinzu kommen 47 Europapokalspiele und 5 Länderspiele für Deutschland. Für seine Leistungen wurde er unter anderem mit dem silbernen Lorbeerblatt geehrt, der höchsten Auszeichnung für einen deutschen Sportler. Nach seiner aktiven Karriere engagierte sich Klaus Schlagheck unter anderem als Jugendwart und Pressesprecher für seinen Club.



umzugehen. Wenn man sich immer wieder mit den Meinungen und Bewertungen anderer Leute auseinandersetzen muss, lernt man, die Dinge ins richtige Verhältnis zu setzen und zu bewerten: Hat der andere vielleicht Recht? Oder will da jemand nur seinen Frust ablassen? Wichtig ist, dass man Kritik konstruktiv äußert bzw. konstruktiv annimmt. Dann entstehen auch echter Zusammenhalt und Teamgeist – auch etwas, das ich aus der Zeit mitgenommen habe. Wir konnten als Mannschaft nur so erfolgreich sein, weil jeder seine persönlichen Eitelkeiten zurückgestellt hat und für den anderen eingesprungen ist, wenn dieser mal einen weniger guten Tag hatte. Um sich weiterzuentwickeln, gehört es auch dazu, aus eigenem Antrieb Verantwortung zu übernehmen. So kann man zum Führungsspieler und zur Integrationsfigur werden – sportlich und menschlich. Weil ich weiß, wie wichtig es ist, gute Vorbilder zu haben, habe ich selbst stets versucht,



Klaus Schlagheck früher und heute

ein gutes Vorbild für jüngere Menschen zu sein. In dieser Hinsicht hat mir meine Handballzeit sehr viel im Berufsleben geholfen.

ESSENTIALS: Als diese Zeit vorbei war: Wie gelang Ihnen da die Umstellung auf das „normale“ Leben?

Natürlich kann man, auch aus körperlichen Gründen, nicht von 100 auf 0 abrupt aufhören. Ich habe also immer noch in der zweiten Mannschaft gespielt, um junge Spieler zu begleiten und auszubilden. Anschließend blieb ich der Mannschaft als Trainer erhalten, später arbeitete ich im Vorstand des Vereins, zunächst als Jugendwart, dann als Pressesprecher der Bundesligamannschaft. Handball blieb aber stets mein Hobby. Mein Hauptaugenmerk galt aber ohnehin der beruflichen Karriere. Diese Entscheidung hatte ich übrigens schon früh getroffen: Zu Beginn der 1970er Jahre stand die Frage an, ob ich mehr Zeit in den Handball investiere, um weiter in der deutschen Nationalmannschaft zu spielen. Ich entschied mich jedoch bewusst dagegen, um meine beginnende Karriere in einem Softwareunternehmen gezielt weiterzuverfolgen. Der Ausstieg aus dem Leistungssport und die Zeit danach sind mir daher, wie ich finde, gut gelungen.

ESSENTIALS: Diesem Ausstieg folgte Ihr Einstieg bei EschmannStahl ...

Richtig. Ich feiere in diesem Jahr meine 30-jährige Zugehörigkeit zum Unternehmen. →

Fortsetzung Porträt Klaus Schlagheck



Europapokalsieger 1978



Europapokalsieger 1974, Hintere Reihe von links: Trainer Victor Kitza, Manager Eugen Haas, 9 Hansi Schmidt, 11 Joachim Deckarm, 10 Helmut Kosmehl, 8 Klaus Westebbe, Jochen Brand, 7 Achim Henseler, 2 Heiner Brand, 4 Klaus Schlagheck, Trainer Heiner Frohwein, Betreuer Hans Willi Kleine, Vordere Reihe von links, 5 Jochen Feldhoff, dritter Torwart Urban Wrona, erster Torwart Klaus Kater, zweiter Torwart Dr. Valentin Markser, 6 Werner Lettgen

Kurz nach dem Ende meiner Karriere in der ersten Mannschaft des VfL Gummersbach und dem Beginn meines Engagements in der zweiten Mannschaft sowie im Vorstand bekam ich die Chance, bei EschmannStahl anzufangen. Damals, als das Unternehmen nur 60 Mitarbeiter hatte, ging es darum, eine Art ERP-System zu betreuen und auszubauen. Mit meinen Vorkenntnissen im Softwarebereich brachte ich gute Voraussetzungen für diesen Job mit. Da die Position des IT-Leiters übergreifend alle Bereiche des Unternehmens berührt, hatte ich ständig einen guten Einblick in die Abläufe und Inhalte aller Abteilungen. In der spannenden Zeit des internationalen Wachstums des Unternehmens war ich also mittendrin und war in diesem Zusammenhang unter anderem am Aufbau neuer Betriebe, beispielsweise im europäischen Ausland, beteiligt.

ESSENTIALS: Auch mit dem VfL waren Sie viel in Europa unterwegs. Wie haben Sie die Europapokaltouren erlebt?

Das war schon etwas Besonderes. Gerade da zu dieser Zeit viele der besten Clubs

aus Ländern hinter dem eisernen Vorhang kamen. So hatten wir zum Beispiel auch die Gelegenheit, in die DDR zu reisen. Andere Annehmlichkeiten kamen mit unserer Handballkarriere: Als Titelprämien gab es Reisen, etwa nach Südamerika, die ich nie vergessen werde. Interessante Persönlichkeiten haben wir auch kennengelernt, beispielsweise den Bundespräsidenten.

ESSENTIALS: Welches Ereignis aus Ihrer Handballkarriere würden Sie besonders herausheben?

Unter den Titeln, die ich gewonnen habe, ist das in jedem Fall der Gewinn des Europapokals der Landesmeister, der heutigen Champions League – auf Vereinsebene das Größte, was man als Mannschaft erreichen kann. Auch die Länderspiele für Deutschland waren etwas Besonderes, auch wenn es nicht so viele waren. Eine schöne Episode jedoch verbindet sozusagen meine Handballkarriere und meine Zeit bei EschmannStahl. Ich habe ein spezielles Verhältnis zu der polnischen Stadt Katowitz: Dort hatten wir mit der Nationalmannschaft ein Länderspiel gegen die DDR.

Jahre später brachte mich der Zufall wieder dorthin, diesmal mit EschmannStahl. Wir haben dort ein neues Werk in Betrieb genommen – kurioserweise nur einen Steinwurf von der Halle entfernt, in der damals das Handballspiel stattgefunden hatte.

ESSENTIALS: Herr Schlagheck, wir danken Ihnen für das Gespräch. ■

Größte Erfolge:

Deutscher Meister:
1973, 1974, 1975, 1976

Deutscher Pokalsieger:
1978, 1979

Europapokal der Landesmeister:
1974

Europapokal der Pokalsieger:
1978, 1979

KURZ & KNAPP



Umzug vollzogen

Schneller, intelligenter, leistungsstärker – mit der vollständigen Inbetriebnahme aller Bearbeitungskapazitäten am neuen zentralen Produktionsstandort Wehnrath konnte der Teilumzug von EschmannStahl nun erfolgreich abgeschlossen werden. Der Bau einer neuen Halle zur Lagerung und Konfektionierung am Standort wurde bereits Ende 2011 fertig gestellt. Danach folgten der Umzug der in Gummersbach ansässigen Produktionsteile und die zentrale Zusammenführung aller Lager- und Sägeka-

pazitäten am Standort Wehnrath. Zugrunde liegt ein neues intelligentes Logistikkonzept zur Steigerung der Effizienz. Mit dem Umzug aller Sägen und Lagerbestände vom Standort Gummersbach nach Wehnrath ist es EschmannStahl gelungen, nun die ge-

samte Produktion an nur einem Standort zu konzentrieren sowie unter Aufrechterhaltung des hohen Verfügbarkeitsgrades Kapazitäten effizienter zu nutzen und Bearbeitungszeiten deutlich zu verkürzen.

Gedruckt auf FSC-zertifiziertem Papier

aus verantwortungsvollen Quellen

VORSCHAU ESSENTIALS 2/2012

Konturbearbeitung

Präzision im höchsten Maße

Serie: Was Mitarbeiter leisten

Teil 2 der Serie stellt einen weiteren Mitarbeiter des Unternehmens und dessen interessantes Hobby vor. Bleiben Sie gespannt!

Weitere geplante Themen

Trends und Entwicklungen der deutschen Automobilindustrie
Legierungen
Abteilungsporträt



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

Redaktion:

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

Idee, Layout, Text und Realisierung:

C&G: Strategische Kommunikation GmbH
Olper Straße 10
51491 Overath
www.wir-verstehen-technik.de



ESSENTIALS

Das Kundenmagazin der EschmannStahl GmbH & Co. KG

1/2012

Hauptsitz Gummersbach



Standort Wehrath

ESCHMANNSTAHl

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