

ESSENTIALS

Das Kundenmagazin der EschmannStahl GmbH & Co. KG

2/2010

Auf den zweiten Blick sieht man besser

Warum Stahl nicht gleich Stahl ist
Seite 4

Neue Verträge für Eisenerz

Das Ende der Planbarkeit?
Seite 6

Kunden im Porträt

FOBOHA GmbH
Seite 12

ESCHMANNSTAHL



6
**Neue Verträge
 für Eisenerz**



12
**Kunden im Porträt:
 FOBOHA GmbH**

Stahlwelt
 Alles Stahl? 4
 Neue Verträge für Eisenerz –
 das Ende der Planbarkeit? 6

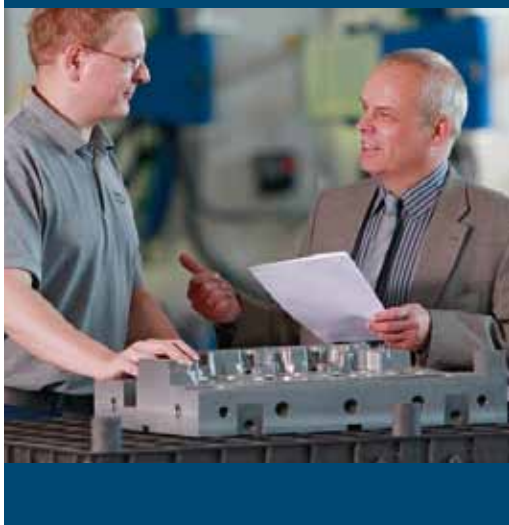
Werkstoffe und Verfahren
 ES Primus SL 8
 Kompetenz über
 die gesamte Prozesskette 10

Praxis
 Kunden im Porträt:
 FOBOHA GmbH 12
 Interview mit dem
 Geschäftsführer Rainer Armbruster 14

Einblicke
 Serie: Die Menschen bei EschmannStahl –
 Perspektiven: Fort- und Weiterbildung
 Teil 2 der Serie: Duales Studium 16
 Interview mit Eric Wortmann 17
 Raum für Gespräche –
 Vorschau EuroMold 2010 18
 KURZ & KNAPP 19

16

Duales Studium



Sehr geehrte Leser,

wir haben uns sehr über die positive Resonanz auf die erste Ausgabe der neuen ESSENTIALS gefreut. Wir sehen dies als Ansporn und Bestätigung, Ihnen auch zukünftig wichtige Hintergrundinformationen zu EschmannStahl zu liefern. In diesem Heft berichten wir über die Situation auf dem Rohstoffmarkt. Die zum Teil stark schwankenden Notierungen haben direkte Auswirkungen auf die Legierungszuschläge und damit auf die Stahlpreise. Ändern können wir diese Entwicklungen leider nicht, aber wir möchten Ihnen mit dieser und den folgenden Ausgaben Hintergrundinformationen über die verschiedenen Rohstoffe geben. Einblick gewähren wir auch in verschiedene Bereiche unseres Unternehmens, beispielsweise die Personalentwicklung. Es sind viele Faktoren, die über Leistungsfähigkeit und Erfolg entscheiden. Wir arbeiten jeden Tag daran.

Viel Freude beim Lesen wünscht

Ihr Markus Krepschik (Verkaufsleiter)

Alles Stahl?

Wer Stahl einkauft, ist bei der Entscheidung für einen Werkstoff mit einem enormen Angebot konfrontiert.



Stahl ist nicht gleich Stahl. Logisch. Die grundlegenden Unterschiede sind bekannt. Doch je genauer man die spezifischen Anwendungen betrachtet, desto schwieriger werden die Bewertung der Eigenschaften und die darauf basierende Entscheidung für einen Werkstoff.

„Die Einkäufer von Werkzeugstahl stehen immer wieder vor ähnlichen Fragen: Sind diese zwei Stahlsorten wirklich identisch oder nur ähnlich? Zahlt sich der günstigere Einkaufspreis auch langfristig aus? Welche Sondergüte eignet sich am besten für meine Anwendung?“, beschreibt Volkmar Dumm, Produktmanager bei EschmannStahl, die Herausforderungen vieler Kunden. Die mit den immer spezielleren und komplexeren Anforderungen zusammenhängende fortschreitende Differenzierung auf dem Stahlmarkt macht die Lage noch unübersichtlicher. Dumm ergänzt: „Wir bringen mit unserer Beratung Licht ins Dunkel. Nicht nur mit Blick auf die eigenen Produkte, sondern für die gesamte Angebotssituation am Markt.“ Diese Unterstützung kann das Unternehmen vor allem aus zwei Gründen leisten: Die Erfahrung und Kompetenz als langjähriger Marktführer für Werkzeugstahl in Deutschland und das eigene Angebot, das EschmannStahl laufend weiterentwickelt, bilden die optimale Basis für fundierte Beratung. Der Anteil des Werkzeugstahls am globalen Stahlmarkt beträgt nur 0,1 Prozent – von den weltweit produzierten etwa 1,22 Milliarden Tonnen und rund 2.500 Stahlsorten. Innerhalb dieser Nische ist es gerade die umfassende Beratungskompetenz, die EschmannStahl als Spezialisten für Werkzeugstahl abgrenzt. Die feinere Einteilung von Werkzeugstahl in Kaltarbeitsstahl, Warmarbeitsstahl und Kunststoffformenstahl ermöglicht eine grundlegende Differenzierung. Weiter heruntergebrochen auf die Anwendun-



gen werden die Anforderungen an die Eigenschaften immer spezieller.

Wettbewerbsfaktor Werkstoff

Die technische Infrastruktur und der Aufwand, den das Unternehmen für die Untersuchung und Weiterentwicklung des Stahls betreibt, sind kein Selbstzweck, sondern notwendige Bedingungen für die gleichbleibend hohe Qualität der Bearbeitung und damit des Werkstoffs. Für die Anwender – Werkzeugbauer –, deren Kunden immer höhere Garantien fordern, ist die Werkstoffqualität und -auswahl ein zentraler Wettbewerbs- und Wertschöpfungsfaktor. Ohne die ständige Innovation und Spezialisierung wären Materialien wie Kunststoff, Aluminium, Magnesium oder Stahl auf Dauer nicht wirtschaftlich zu bearbeiten: von der Herstellung eines Sitzscharniers bis zum Kochtopf, vom Polycarbonat-Autodach bis zum Gartenstuhl, von einem Querlenker bis hin zur Alufelge.

Wie das Beispiel der neuen Sondergüte ES Primus SL, die auf der Basis von umfangreichem Feedback aus der Praxis entwickelt wurde, zeigt (siehe Bericht auf den Seiten 8/9), wird die Zusammenarbeit von Produzenten und Anwendern in Zukunft eine immer wichtigere Rolle spielen. Stahl ist eben nicht gleich Stahl. ■

Einsatzgebiete Kaltarbeitsstähle

- Stanzen
- Schneiden
- Umformen
- Tiefziehen
- Biegen
- Prägen

Quelle: EschmannStahl

Einsatzgebiete Warmarbeitsstähle

- Schmieden
- Strangpressen
- Warmumformen
- Druckgießen
- Warmwalzen
- Abscheren

Quelle: EschmannStahl

Einsatzgebiete Kunststoffformenstähle

- Spritzgießen
- Extrudieren
- Extrusionsblasen
- Pressen
- Prägen

Quelle: EschmannStahl

Neue Verträge für Eisenerz – das Ende der Planbarkeit?

Über vier Jahrzehnte konnten sich die stahlverarbeitenden Unternehmen darauf verlassen: Einmal verhandelt, blieben die Preise für den Rohstoff Eisenerz zwölf Monate lang stabil. Schwankungen traten lediglich im Jahresrhythmus auf. Mit der neuen Regelung, Verträge nun quartalsweise abzuschließen, schränken die drei großen Bergbaukonzerne (Vale, Rio Tinto und BHP Billiton) die Planungssicherheit deutlich ein. Was bedeutet dies für die Wertschöpfungskette? Inwieweit sind die Anwender von Werkzeugstahl betroffen? Wie geht EschmannStahl mit dieser Entwicklung um?



Rohstoffkonzerne verkürzen Vertragslaufzeiten

Kein Fortschritt ohne Öl, Eisenerz und Kohle. Der Motor des anhaltenden Wirtschaftswachstums in den großen Schwellenländern braucht Treibstoff, genauer gesagt: Rohstoffe. Die rasche und rohstoffintensive Industrialisierung in Staaten wie China oder Indien treibt die Nachfrage und damit die Preise. Dass diese im Falle von Eisenerz künftig noch volatil und damit schwieriger zu planen sein werden, hängt mit den neuen Vertragsstrukturen zusammen. Diese garantieren den Abnehmern des Rohstoffs nur noch jeweils drei Monate Preisstabilität, im Vergleich zu einem Jahr wie bisher. Ohnehin hatten sich die Preise für Eisenerz in der jüngsten Vergangenheit immer wechselhafter entwickelt. Bereits seit 2005 war es – aufgrund der alten Vertragsstrukturen im Jahresrhythmus – verstärkt zu Preissprüngen gekommen. Auf den An-

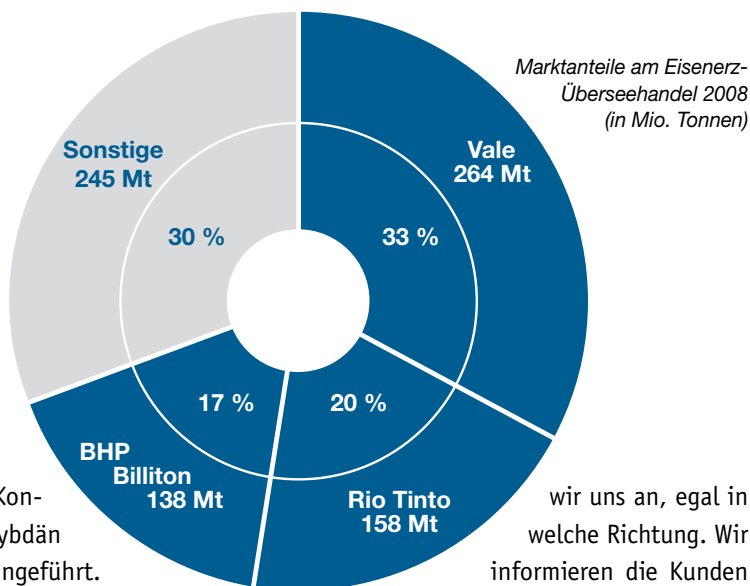
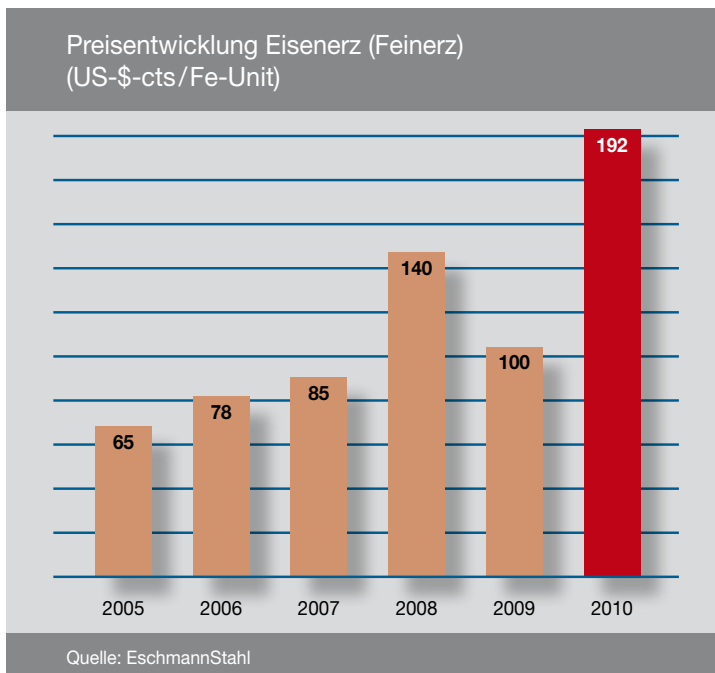
stieg um zwei Drittel im Jahr 2008 folgte ein Jahr später ein Rückgang um fast ein Drittel. Die kurzfristigen Verträge werden die Preisvolatilität in Zukunft zusätzlich erhöhen.

Entwicklung weiterer Rohstoffpreise

In vergleichbarer Weise wie für Eisenerz sind auch die Preise für Legierungen angestiegen, etwa von Nickel, dem wichtigsten Legierungsmetall. Ausschlaggebend für diese Entwicklung ist die gute Beschäftigungslage in verschiedenen industriellen Bereichen, wie in der Automobilindustrie sowie im Maschinen- und Anlagenbau. Für das erste Halbjahr 2011 sind weitere Preissteigerungen durchaus möglich. Nickel: Gemessen an seiner Verfügbarkeit ist er momentan teuer. Dies verdeutlicht, dass sich die Preisbildung unabhängig



Ein Truck dieser Größe kann 250 Tonnen Eisenerz laden.



vom tatsächlichen Nickelmarkt vollzieht. Chrom: Preissenkungen sind unwahrscheinlich, da die südafrikanischen Produzenten auch weiterhin eine preisorientierte Verkaufspolitik – nach dem Motto „Preis vor Menge“ – betreiben werden. Molybdän: Die Preise zeigen eine deutlich erkennbare Aufwärtsbewegung. Gründe hierfür sind die Nachfrage nach RSH-Produkten in molybdänhaltigen Gütern und die Erholung der Automobilindustrie sowie verschiedener Investitionsgüterindustrien (Chemie, Öl, Gas und Energie).

Rohstoffe geraten verstärkt in den Fokus der Finanzbranche und somit der Spekulation. Dieser Trend wird durch ihre zunehmende Notierung an den Warenterminbörsen, insbesondere der London Metal Exchange (LME), noch verstärkt. Dort wurden im

Februar 2010 Kontrakte für Molybdän und Kobalt eingeführt. Die gesamte Stahlindustrie ist bemüht, einen kostengünstigen Bezug von Rohstoffen zu sichern, um Kostensteigerungen innerhalb der Wertschöpfungskette zu verhindern. Das Nischenprodukt Werkzeugstahl unterliegt mit nur 0,1 Prozent Anteil am gesamten Marktvolumen anderen Schwankungen als die Massenstähle. Die Abhängigkeit von den Rohstoffpreisen aber bleibt. Markus Krepschik, Verkaufsleiter bei EschmannStahl, bezieht folgendermaßen Stellung zur aktuellen Entwicklung der Rohstoffpreise: „Unsere Maxime lautet: Die Preisgestaltung bleibt marktgerecht und transparent. Das heißt: Für uns sind der aktuelle Stahlpreis und die Höhe der Legierungszuschläge bindend. Daran passen

wir uns an, egal in welche Richtung. Wir informieren die Kunden regelmäßig über die aktuellen Schrott- und Legierungszuschläge. Sie können sich auf uns verlassen – wir bieten ihnen trotz quartalsweise schwankender Rohstoffpreise auch weiterhin bestmögliche Planungssicherheit. Als Marktführer im Bereich Werkzeugstahl werden wir unsere Position halten und beste Qualität zu vernünftigen Preisen liefern. Das sind wir dem Markt und unseren Kunden schuldig!“ ■

ES Primus SL

Die richtige Wahl für stark beanspruchte Druckgießformen und Werkzeuge

Gespräche mit Kunden bilden die Basis für die Entwicklung und Einführung neuer innovativer Stahlgüten wie ES Primus SL. Als Partner der Industrie versteht sich EschmannStahl nicht nur als Lieferant von Werkzeugstahl – dessen Entwicklung und Optimierung gehört zur Unternehmensphilosophie. Alle Werkzeugstähle – vom Standardwerkstoff bis zur Sondergüte – erfüllen mehr als die Anforderungen der internationalen Norm DIN EN ISO 4957.

Einsatz als Werkstoff für Gesenke

Im Vergleich zum Werkstoff 1.2343 ESU ist ES Primus SL bei gleicher Härte zäher, was das Risiko der Bruch- und Rissbildung durch mechanische Beanspruchung deutlich minimiert. Diese Eigenschaft ist ausschlaggebend für seine Verwendung als Werkstoff für Gesenke. Es muss wegen der schlagartigen Beanspruchung ein Höchstmaß an Zähigkeit bieten. Die hohe Warmfestigkeit prädestiniert ihn für den Einsatz in Pressen und Schmiedemaschinen. Wegen der längeren Taktzeit des Schmiedegutes im Gesenk ist hier die Temperaturbelastung des Werkzeugs ausschlaggebend für die Auswahl des Werkstoffs. Der Einsatz von ES Primus SL als Werkzeugstahl unterstützt dabei, die Erwartungen der Industrie an eine hohe Festigkeit und Langlebigkeit von Schmiedeteilen wie z. B. Achs-, Chassis- oder Getriebekomponenten zu erfüllen.

Verwendung in Strangpressanlagen

Seine hohe Widerstandsfähigkeit gegen thermisch und

mechanisch induzierte Rissbildung macht ihn zum Mittel der Wahl für die Herstellung von Werkzeugen für Strangpressanlagen. Auf ihnen erfolgt beispielsweise die Herstellung von Produkten wie Voll- und Hohlprofilen, Rohren, Stangen, Draht und Lot zum Schweißen von Metallen. Er garantiert eine hohe Prozesssicherheit bei der Herstellung und sorgt für lange Standzeiten in der Produktion.

Anforderungen von Druckgießereien werden erfüllt

Von den bereits genannten Vorteilen profitieren besonders Druckgießereien. Bei höherer Härte erreicht der Werkstoff immer noch ein vergleichbares Zähigkeitsniveau wie der Standardwerkstoff 1.2343 ESU bei üblicher Härte. Dies wirkt der Bildung von Warmbrandrissen beim Alu-Druckguss entgegen, ohne die Bruchgefahr zu erhöhen. Dank seiner verbesserten Eigenschaften erfüllt er die Forderungen der Gießereien nach hohen Nutzungs- und langen Standzeiten. Aufgrund seiner Eigenschaften ist er der richtige Werkstoff für den Einsatz in Spritzgusswerkzeugen für nicht chloridhaltige Thermoplaste. Volkmar Dumm, Produktmanager von EschmannStahl, über die neue Sondergüte: „Mit der Entwicklung von ES Primus SL ist es uns gelungen, die Anforderungen der verschiedenen Industrien nach immer höheren Qualitätsstandards zu erfüllen. Der vielseitig verwendbare Warmarbeitsstahl wird aufgrund seiner Eigenschaften den unterschiedlichsten Ansprüchen an einen Werkstoff gerecht.“

DIN	Richtanalyse (in %)					Zähigkeit	Temperaturwechselbeständigkeit
	Kohlenstoff	Silicium	Chrom	Molybdän	Vanadium		
ES Primus SL	0,36	0,3	5,0	1.4	0.4	••••	•••
1.2343	0,38	1,0	5.3	1.3	0.4	••••	•••
1.2344	0,40	1,0	5.3	1.4	1,0	•••	•
1.2367	0,38	0,5	5,0	3,0	0.6	••	••

Vergleich von ES Primus SL mit verschiedenen Stahlsorten

Seine hohe Widerstandsfähigkeit und seine besonderen Eigenschaften machen ihn zu einer Alternative, die Wirtschaftlichkeit, Effizienz und Funktion vereint.“ ■

Anforderungen der verschiedenen Verfahren:

Gesenke:

- hohe Härte, Zähigkeit und Dauerfestigkeit
- hohe Streckgrenze und Dehnung
- ausgezeichnete Warmfestigkeit
- Unempfindlichkeit gegen kurzzeitige Temperaturschwankungen
- höchste Verschleißfestigkeit

Werkzeuge für Strangpressanlagen:

- ausgezeichnete Warmfestigkeit bei hohem Verschleißwiderstand
- Anlassbeständigkeit bei guter Zähigkeit
- Unempfindlichkeit gegen thermische Wechselbeanspruchungen

Druckgusswerkzeuge:

- hohe Temperaturwechselbeständigkeit
- ausgezeichnete Warmfestigkeit
- gute Anlassbeständigkeit
- beste Warmzähigkeit und Warmverschleißfestigkeit
- hohe Wärmeleitfähigkeit
- geringe Klebneigung



Kompetenz über die gesamte Prozesskette

Das maßgeschneiderte Leistungspaket von EschmannStahl

Von A wie Anlieferung bis Z wie Zentrallager – diese Darstellung liefert einen Überblick, welche Stationen der Stahl von der Bestellung bis zur Auslieferung durchläuft.

EschmannStahl bietet den Kunden ein Komplettpaket aus Werkzeugstahl, mechanischer Bearbeitung und Wärmebehandlung.

Über die gesamte Prozesskette unterliegen die Werkstoffe strengsten Auflagen der Qua-

litätssicherung. Hochwertige Analysegeräte zur metallografischen und mechanischen Untersuchung überwachen die Stahlqualität.

Umfassende Materialprüfung, aufwändige Testverfahren und die ständige Weiterentwicklung von Werkstoffen sind die Grundlage für konstant hochwertige Produkte. ■



Vertriebsinnendienst

Der Auftrag geht per Fax, Telefon oder E-Mail ein und wird erfasst. Das System überprüft selbstständig den Materialvorrat und weist das entsprechende Werkstück direkt zu. Auf dieser Basis erfolgt der Ausdruck einer Sägekarte.

1

2



Sägerei

Schnelligkeit und Effizienz – bei über 80 Bandsägen gibt es für alle Abmessungen die optimale Säge.

Standort: Gummersbach

Standort: Reichshof-Wehrath

2



Sägerei

Für große Schmiedeblocke stehen einige der größten Blockbandsägen Europas zur Verfügung.

Mechanische Bearbeitung

Fertigung von P-Platten auf Fräs- und Schleifmaschinen.

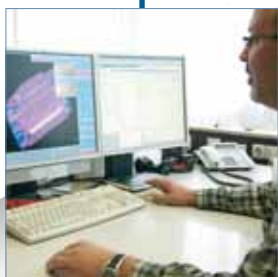


3

4



3



Mechanische Bearbeitung

An einem CAD-Arbeitsplatz werden die Daten zur 2D- oder 3D-Vorbereitung eingegeben und während des Produktionsprozesses laufend überprüft. Das Material wird vorgefräst oder komplett bearbeitet. Je nach Vorgabe werden Konturarbeiten oder Tieflochbohrungen durchgeführt.

Legende



FOBOHA GmbH

Perfektion von Anfang an



Schon beim ersten Schritt durch den Eingangsbereich von advaltech FOBOHA wird deutlich, dass man hier nichts dem Zufall überlässt. Eine freundliche Begrüßung und ein einladendes Ambiente sind der sichtbare Ausdruck einer Unternehmensphilosophie, die auf Offenheit, Perfektion und Qualität setzt.

Von Haslach an die Weltspitze der Spritzgießtechnologie: Die FOBOHA GmbH aus Haslach in Süddeutschland entwickelt High-Tech-Werkzeuge für die Kunststoffindustrie. Mit Innovationen wie der Etagen-Wendetechnik oder der Würfeltechnologie drückt das Unternehmen dem Spritzgießprozess bereits seit über 35 Jahren seinen Stempel auf.

Auf rund 11.000 Quadratmetern fertigt die zur advaltech-Gruppe gehörende FOBOHA GmbH Premium-Spritzgießformen. Zu den Kernkompetenzen zählen die Produktentwicklung und Pilotproduktion sowie die Konstruktion und Herstellung von Hochleistungsformen nach Mehrkomponenten- oder Etagen-Wende-

technik. Das Unternehmen beliefert weltweit Kunden aus dem Konsumgüter-, Medizin- und Pharmabereich sowie der Automobilbranche. Diese profitieren in über 30 Ländern auf allen Kontinenten von den Lösungen, die FOBOHA in enger Zusammenarbeit mit den Partnern entwickelt – von der ersten Idee über das fertige Werkzeug bis hin zur Beratung und Betreuung nach der Inbetriebnahme. Das Unternehmen verfügt über Produktionsstätten in der Schweiz, in Deutschland, Ungarn, China und Mexico sowie über ein globales Servicenetz.

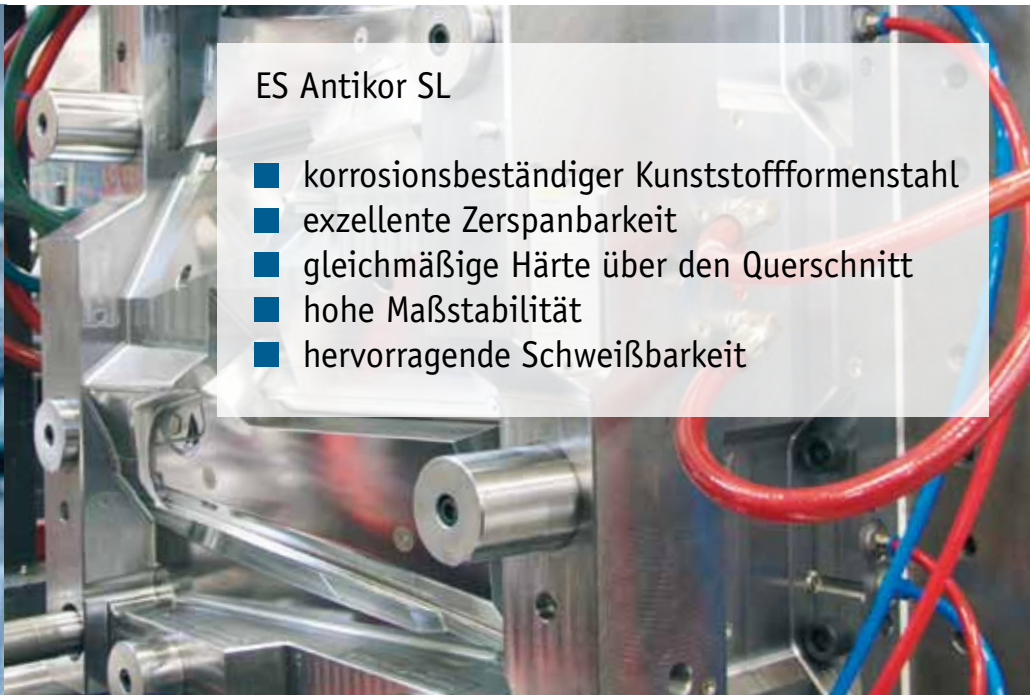
Mit der Entwicklung der Etagen-Wendetechnik Mitte der 1990er-Jahre setzte FOBOHA Maßstäbe. Bis heute hat das Unternehmen mehr als 240 Systeme entwickelt, produziert und ausgeliefert. Die darauf basierende Würfeltechnik ist aus der Industrie nicht mehr wegzudenken. Beide Verfahren zeichnen sich durch große Ausstoßmengen und kurze Zykluszeiten aus – für maximale Produktivität und Flexibilität.

INFOS • DATEN • FAKTEN

- Gründung: 1973
- Mitarbeiterzahl: 175
- Unternehmenssitz: Haslach im Schwarzwald

Produkte und Dienstleistungen:

- Spritzgießformen
- Etagen-Wendetechnik
- Würfeltechnologie
- Konstruktion und Entwicklung
- eigenes Technikum



ES Antikor SL

- korrosionsbeständiger Kunststoffformenstahl
- exzellente Zerspanbarkeit
- gleichmäßige Härte über den Querschnitt
- hohe Maßstabilität
- hervorragende Schweißbarkeit

Kompetente und umfassende Beratung sowie eine gründliche Projektanalyse sind für FOBOHA integrale Bestandteile der Leistung. Jeder Produktionsschritt wird mithilfe modernster EDV-gestützter Techniken simuliert. Basierend auf der jahrzehntelangen Erfahrung mit anspruchsvollen Spritzgießformen entwickelt das Unternehmen kontinuierlich zukunftsweisende Lösungen: von Einkomponenten-Standardformen bis hin zu hochkomplexen Doppelwürfelsystemen. Das Augenmerk liegt dabei immer auf der Kombination von reproduzierbarer Qualität und hoher Kosteneffizienz. Alle relevanten Bau- und Formteile werden in vollklimatisierten Fertigungshallen auf hochautomatisierten Werkzeugmaschinen produziert, dies garantiert die notwendige Präzision bis ins kleinste Detail. Die Onlineübertragung der CAD-/CAM-Daten an die Maschine sorgt für die Einhaltung engster Toleranzen. Auf dem Weg zum Endprodukt durchlaufen die Formen im Messlabor in definierten Intervallen eine strenge Qualitätsprüfung auf optischen und taktilen Messsystemen.

Im eigenen Technologiezentrum optimiert FOBOHA den Spritzgießprozess mit Maschinen von 110 bis 500 Tonnen Schließkraft. Kunden haben die Möglichkeit, die eigene Spritzgießmaschine inklusive Peripheriegeräte aufzustellen und zu testen. EschmannStahl beliefert FOBOHA bereits seit mehreren Jahren mit dem Kunststoffformenstahl ES Antikor SL. Dieser korrosionsbeständige Sonderwerkstoff ist ausgezeichnet zerspanbar sowie äußerst verzugsarm – und passt damit optimal in das Anforderungsprofil von FOBOHA. Als Lieferant von Werkzeugstahl erfüllt EschmannStahl die hohen Ansprüche an Liefertreue, Zuverlässigkeit und Flexibilität. Erfahren Sie auf den folgenden Seiten mehr über die Zusammenarbeit der beiden Unternehmen. ■

„Kein Lieferantenkarussell“

Interview mit dem Geschäftsführer der FOBOHA GmbH, Herrn Rainer Armbruster



ESSENTIALS: Herr Armbruster, Ihr Unternehmen arbeitet seit mehreren Jahren kontinuierlich mit EschmannStahl zusammen. Sie nutzen für Ihre Formen den Sonderwerkstoff ES Antikor SL. Was zeichnet diese langfristige Partnerschaft aus?

Die wichtigsten Kriterien, die ein Lieferant erfüllen muss, sind Vertrauen und Verlässlichkeit. Diese Anforderungen beziehen sich für uns vor allem auf die Qualität des Werkstoffs. Das Verständnis für die Notwendigkeit von gleichbleibender Qualität wird bei EschmannStahl von allen Mitarbeitern gelebt. Weitere Kriterien sind Flexibilität, Schnelligkeit und Liefertreue sowie eine transparente Preisgestaltung. Grundlage für unsere Zusammenarbeit ist ein Rahmenvertrag, von dem alle Beteiligten profitieren, da das zeitaufwändige Prozedere: Anfrage stellen – Angebot erstellen, wegfällt. Daraus resultiert eine enge Lieferantenbindung. Diese Kontinuität zahlt sich in allen Bereichen aus.

Auf Langfristigkeit setzen wir übrigens auch bei unseren Mitarbeitern. Wir haben eine durchschnittliche Betriebszugehörigkeit von rund 18 Jahren. Aus diesem Kompetenz-Pool schöpfen natürlich auch die Kunden.

ESSENTIALS: Wie wirkt sich die Zusammenarbeit in Ihrer täglichen Arbeit aus?

Auch hier lautet das Stichwort Kontinuität – in der Qualität und in der Bearbeitung. Unsere Mitarbeiter können Produktionsprozesse viel effizienter gestalten, da sie das Material kennen und sicher sein können, dass EschmannStahl immer dieselbe Güte liefert.

ESSENTIALS: Abseits von Verträgen und Werkstoffen: Welche Rolle spielt in Ihrer Geschäftsbeziehung der persönliche Kontakt?

Er macht die Zusammenarbeit für alle Beteiligten noch wertvoller. Für unseren Einkauf ist im persönlichen Kontakt wichtig, dass es nicht nur um reine Zahlen geht – es findet auch ein Austausch über die Anforderungen der Märkte und Entwicklungen im Unternehmen statt. Wir achten im Einkauf nicht nur auf den vordergründigen Preis, sondern auf langfristige Rentabilität. Insgesamt ist die Geschäftsbeziehung von einem vertrauensvollen und partnerschaftlichen Umgang geprägt.

ESSENTIALS: Was bedeutet die Zusammenarbeit zwischen EschmannStahl und FOBOHA für Ihre Kunden? Welche konkreten Vorteile ergeben sich?

Unsere Partnerschaften – egal ob mit Lieferanten oder Kunden – basieren auf Langfristigkeit, darauf legen wir großen Wert. Das Vertrauen und die langjährige Erfahrung im Umgang miteinander ermöglichen es uns, schnell und flexibel auf

„Unsere Kunden profitieren von der Prozesssicherheit und Qualität, die EschmannStahl uns bietet.“

kurzfristige Anfragen zu reagieren. Von der Prozesssicherheit, Verfügbarkeit und Qualität, die uns EschmannStahl bietet, profitieren unsere Kunden.

ESSENTIALS: Sie beliefern Kunden aus der Konsumgüterindustrie, dem Medizin- und Pharmabereich sowie der Automobilindustrie. Welche Anforderungen haben die unterschiedlichen Branchen an Ihr Unternehmen? Welchen Beitrag leistet EschmannStahl?

Die Anforderungen sind insgesamt sehr unterschiedlich, aber eines haben alle gemeinsam: Die Forderungen nach Garantieleistungen werden immer höher – nur wer eine Mindestanzahl von Zyklen verbindlich garantiert, kann auf dem Markt bestehen. Unsere Werkzeuge haben zum Teil eine

Lebensdauer von mindestens vier Millionen Zyklen – dafür müssen die Verarbeitung und die verwendeten Materialien stimmen. Nuancen in der Qualität haben gravierende Auswirkungen auf die Standzeit eines Werkzeugs. Unsere Mitarbeiter prägen das strenge Qualitätsverständnis, für das FOBOHA steht, denn sie wissen, dass nicht der Chef, sondern die zufriedenen Kunden das Gehalt bezahlen. EschmannStahl ist der optimale Partner, um diesen Anspruch dauerhaft zu realisieren. Die Werkstoffe leisten ihren entscheidenden Beitrag zu der kontinuierlich hohen Qualität, auf die sich unsere Kunden verlassen können. Für uns wie für EschmannStahl gilt dieselbe Prämisse: Mit jeder Leistung hat man die Möglichkeit, das entgegengebrachte Vertrauen zu bestätigen.

ESSENTIALS: Herr Armbruster, vielen Dank für das Gespräch! ■



Serie: Die Menschen bei EschmannStahl



2

Perspektiven: Fort- und Weiterbildung Das duale Studium

Der schnelle technologische Fortschritt unserer Wissensgesellschaft erfordert es, berufliche Fähigkeiten und Wissen zu vermitteln, zu erhalten und ständig anzupassen. Das Ausbildungsmodell steht für eine gute Mischung aus praktischer Arbeit und dem Schaffen einer anspruchsvollen theoretischen Grundlage. Die kaufmännischen Nachwuchskräfte werden optimal auf den beruflichen Alltag vorbereitet.

Einige Auszubildende bei EschmannStahl haben sich für das duale Studium entschieden, studieren also parallel zur Berufsausbildung ein passendes Fach an der Hochschule. Das heißt, die Auszubildenden absolvieren zusätzlich zur Ausbildung zu Groß- und Außenhandelskaufleuten ein Teilzeitstudium in Business Administration, das sie nach dreieinhalb Jahren mit dem Titel Bachelor of Arts (B. A.) abschließen. An bis zu drei Abenden pro Woche und an zwei Samstagen im Monat lernen die Nachwuchskräfte an der „Hochschule für Oekonomie und Management“ in Köln betriebs- und volkswirtschaft-

liche Zusammenhänge. Im späteren Verlauf des Studiums erwerben sie schwerpunktmäßiges Wissen, das ihrem persönlichen Arbeitsumfeld und Interessengebiet entspricht. Am Ende ihrer Ausbildung sind die jungen Menschen kompetente Fachkräfte mit umfangreichem Managementwissen, das sie in ihrer späteren beruflichen Laufbahn bei EschmannStahl gezielt anwenden. In dem Artikel auf Seite 17 stellen wir Ihnen Eric Wortmann vor, der den dualen Bildungsweg absolviert hat und jetzt im Controlling tätig ist. ■

1

Ausbildung

2

Perspektiven:
Fort- und
Weiterbildung

3

Spezialisten bei
EschmannStahl

4

Nah am Markt:
Außendienst
und Verkauf

Eine gute Mischung

Interview mit Eric Wortmann, Absolvent eines berufsbegleitenden Studiums bei EschmannStahl



Eric Wortmann im Interview mit ESSENTIALS

Absolventen eines dualen Studiums sind von Anfang an mittendrin im Unternehmen. Eric Wortmann hat diesen Ausbildungsweg gewählt – im ESSENTIALS-Interview berichtet er über die Inhalte des Studiums und seine Perspektiven bei EschmannStahl.

ESSENTIALS: Herr Wortmann, bitte stellen Sie sich kurz vor. Seit wann arbeiten Sie bei EschmannStahl und wie sind Sie in das Unternehmen gekommen?

Ich habe meine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann bei EschmannStahl 1999 begonnen. Im Rahmen des dualen Ausbildungssystems habe ich zusätzlich ein berufsbegleitendes Studium zum Betriebswirt an der Verwaltungs- und Wirtschaftsakademie in Essen absolviert.

ESSENTIALS: Was ist charakteristisch für die Ausbildung bei EschmannStahl? Berichten Sie aus Ihrem Arbeitsalltag.

Während meiner zweijährigen Ausbildung habe ich alle Abteilungen durchlaufen. Ich hatte bereits früh Kontakt zu den Kunden und konnte viele Aufgaben selbstständig erledigen. Im Rahmen des Studiums habe ich neben der Arbeit im Unternehmen zweimal wöchentlich und 14-tägig samstags Vorlesungen zu den Themen Betriebs- und Volkswirtschaftslehre sowie Rechtswissenschaften besucht. Das Studium beinhaltete außerdem die Vermittlung methodischer Grundlagen, beispielsweise in Finanzmathematik und IT.

ESSENTIALS: Warum haben Sie sich vor über elf Jahren für eine Ausbildung bei EschmannStahl entschieden? Für wen ist dieses Modell – aus Ihrer Erfahrung – besonders geeignet?

Auf der einen Seite hatte ich den Wunsch, ein berufsbegleitendes Studium zu beginnen, da ich die Kombination aus einer betrieblichen, praxisorientierten

Ausbildung und einem wissenschaftlichen, theoretischen Ansatz sehr interessant fand. Diese Möglichkeit bot mir damals EschmannStahl. Zum anderen ist das Unternehmen als Lieferant für Werkzeugstähle eine feste Größe in meinem Heimatort Lüdenscheid, einer Hochburg des Werkzeugbaus. Ich kann den Ausbildungsgang uneingeschränkt allen Abiturienten empfehlen, die nicht den Anspruch haben, alle Bereiche der Betriebswirtschaftslehre vollständig abzudecken, sondern möglichst schnell ihr erworbenes Wissen praktisch anwenden möchten.

ESSENTIALS: Wo sehen Sie die Stärken der Ausbildung bei EschmannStahl?

Das Unternehmen hat mich während der dreijährigen Ausbildung sehr gut unterstützt, sowohl durch ausreichend Studienzeiten als auch in finanzieller Hinsicht, z. B. durch Lehrmaterial. Auf diese Weise konnte ich die Doppelbelastung gut meistern.

ESSENTIALS: Sie sind heute im Controlling tätig, warum haben Sie sich für diesen Bereich entschieden und was sind Ihre Hauptaufgaben dort?

Zu meinen Hauptaufgaben gehören im Rahmen der Unternehmensplanung das Erstellen der Absatz- und Umsatzplanung sowie die ständige Weiterentwicklung unserer Reportingsysteme. Des Weiteren bin ich für das Vertriebscontrolling zuständig – dabei steht das Erstellen von Ad-hoc-Analysen für die Vertriebsleitung im Vordergrund. Mein in Ausbildung und Studium erworbenes Wissen kann ich in meinem Tätigkeitsbereich optimal anwenden.

ESSENTIALS: Herr Wortmann, vielen Dank für das Gespräch. ■

Raum für Gespräche

Vorschau auf die EuroMold 2010 – Forum für den Werkzeug- und Formenbau



Kontakte knüpfen, Kunden treffen und Weichen für die Zukunft stellen – mit dem Auftritt auf der EuroMold wird EschmannStahl im Dezember dort sein, wo der Puls des Werkzeug- und Formenbaus schlägt. Die 17. Auflage der Ausstellung verzeichnet im Vergleich zum vergangenen Jahr ein Besucherplus von über zehn Prozent.

„Für uns bietet die EuroMold schon seit 15 Jahren eine optimale Plattform für Gespräche mit diversen Branchenvertretern“, beschreibt Markus Krepshik, Verkaufsleiter bei EschmannStahl, die traditionelle Verbundenheit zu dieser 1994 ins Leben gerufenen Messe für Werkzeug- und Formenbau, Design und Produktentwicklung, und ergänzt: „Aufgrund des guten Feedbacks, das wir stets von allen Seiten bekommen

haben, ist unsere jährliche Rückkehr reine Formsache.“ Dass immer mehr andere namhafte Unternehmen vom 1. bis 4. Dezember in Frankfurt am Main vor Ort sein werden, bestätigt die Bedeutung der Veranstaltung in der Industrie.

Ein wichtiges Ziel von EschmannStahl bei diesem Forum ist es, den Anwendern von Werkzeugstahl die Rolle des Werkstoffs als Wettbewerbs- und Wertschöpfungsfaktor zu verdeutlichen. „Der reine Einkaufspreis sollte nicht das einzige Kriterium bei der Lieferantenauswahl sein. Langfristig gesehen sind es auch die gleichbleibende Materialqualität im Einsatz und die Leistungen über das Produkt hinaus, die sich für die Unternehmen rechnen und letztlich von der Konkurrenz abgrenzen“, ergänzt

Krepshik. Möglichkeiten, dies in persönlichen Gesprächen zu erläutern, wird es in Frankfurt genügend geben.

Die Veranstalter rechnen mit 1.500 Ausstellern aus 45 Ländern und 60.000 Fachbesuchern aus aller Welt. Aus dem Gastland Türkei wird der größte Anteil der internationalen Besucher erwartet (11,8 Prozent). Zentrale Themen bleiben die Optimierung von Prozessen, Produkten sowie Qualitäts- und damit Effizienzsteigerungen über die gesamte Prozesskette im Werkzeug- und Formenbau. Die EuroMold bietet die Gelegenheit, gemeinsam auszuloten, welchen Beitrag EschmannStahl in diesem Zusammenhang mit der Beratung, Bearbeitung, Kommissionierung und termintreuen Lieferung hochwertiger Werkstoffe leisten kann. ■

KURZ & KNAPP



Workshop und Technologieseminar

„Kosten senken – Leistung steigern“: Unter diesem Titel veranstaltete EschmannStahl einen Workshop (gemeinsam mit GF AgieCharmilles) und ein Technologieseminar (in Zusammenarbeit mit Deckel Maho und Hitachi). Produktmanager Volkmar Dumm informierte die Teilnehmer in seinen Vorträgen über die Werkstoffe ES Multiform SL und ES Antikor SL. Beide Veranstaltungen zeigten Möglichkeiten auf, wie man zusätzliche Potenziale über die gesamte Wertschöpfungskette zu seinen Gunsten nutzen kann. Darüber hinaus boten sie eine Plattform zur Wissensvermittlung und zum fachlichen Austausch, welche die Teilnehmer rege nutzten.



Rückblick Technikforum

Auf dem Technikforum Fräsen der GF AgieCharmilles informierten Experten umfassend über Trends im Werkzeug- und Formenbau sowie in der Fertigung von Präzisionsteilen. Die Teilnehmer hatten die Möglichkeit, individuelle Fragen zu stellen und erhielten von den Experten nützliche Tipps zur Anwendungstechnik. Zu den Referenten gehörte auch hier Volkmar Dumm. Er hielt einen Vortrag über das Thema „Der Einfluss von Legierungsbestandteilen auf die Zerspanbarkeit von Werkzeugstählen“. Durch die Kombination von theoretischen Inhalten und praktischen Vorführungen an den Maschinen wurde das Forum „eine runde Sache“, wie Dumm resümierte.

VORSCHAU ESSENTIALS 1/2011

Stahlwelt: „Ökologischer Fußabdruck“

ESSENTIALS berichtet über die Verknüpfung von Ökologie und Ökonomie bei EschmannStahl.

Werkstoffe und Verfahren: „Die Sägerei“

Worauf es beim Zuschnitt ankommt

Weitere geplante Themen:

Werkstoff ES Antikor SL
Entwicklung von Werkstoffen
Materialvorbereitung/-bearbeitung
Vorgestellt: Qualitätssicherung

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 10-12
51491 Overath
www.wir-verstehen-technik.de



ESSENTIALS

Das Kundenmagazin der EschmannStahl GmbH & Co. KG

2/2010

Hauptsitz Gummersbach



Standort Wehrath

ESCHMANNSTAH**L**

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