

ESSENTIALS

Das Kundenmagazin der EschmannStahl GmbH & Co. KG

2/2011

Zeichen setzen

Werkstoffe neu begreifen
Seite 4



ES Aktuell 1200

Gute Zähigkeit, gleichmäßige Härte
Seite 8

Kunden im Porträt

BECKENBACH Formen- und Modellbau GmbH
Seite 12



4
Werkstoffe neu
begreifen

8
ES Aktuell 1200



12
Kunden im Porträt:
BECKENBACH
Formen- und
Modellbau GmbH

Stahlwelt

Werkstoffe neu begreifen	4
Ware Klimaschutz	7

Werkstoffe und Verfahren

ES Aktuell 1200	8
EschmannTextures	10

Praxis

Kunden im Porträt: BECKENBACH Formen- und Modellbau GmbH	12
Interview mit dem Geschäftsführer Klaus-Ulrich Hermanni	14

Einblicke

Serie: Die Menschen bei EschmannStahl – Teil 4 der Serie: Außendienst und Verkauf	16
Vorgestellt: Stefan Urbaniak	17
Rückblick: FAKUMA 2011	18
KURZ & KNAPP	19

16

Außendienst
und Verkauf**Sehr geehrte Leser,**

das kryptische Zeichen, welches unseren Titel ziert, begegnet uns immer häufiger. QR-Codes, ähnlich den EAN-Codes auf Lebensmitteln, sind Träger von unterschiedlichen Zusatzinformationen, die mit entsprechender Software von einem Smartphone gescannt werden können. Schnickschnack? Wir sagen nein und setzen mit dem Einsatz von QR-Codes – wo das Internet oder andere Medien das Gelesene ergänzen – ein Zeichen für mehr Information. In dieser Ausgabe finden Sie den Code bei den Beiträgen über unseren Sonderwerkstoff ES Aktuell 1200 (Seite 8), in unserem Kundenporträt über das Unternehmen BECKENBACH Formen- und Modellbau GmbH (Seite 12) sowie in der Vorschau auf die EuroMold 2011 (Seite 19). Zeichen setzen wollen wir auch beim Einsatz unserer Stahlqualitäten im Bereich erneuerbarer Energien (Seite 4). So trifft Tradition auf Moderne – in Worten und Taten.

Viel Freude beim Lesen wünscht

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'M. Krepshik'.

Ihr Markus Krepshik (Geschäftsführer)

Werkstoffe neu begreifen

Neugier und Faszination sind die Motoren des Fortschritts. Neue Möglichkeiten für bestehende Werkstoffe zu entdecken ist die Herausforderung von heute und morgen. Das Gebiet erneuerbarer Energien bietet hier erste Ansatzmöglichkeiten.



Erneuerbaren Energien gehört die Zukunft. So ist es für Deutschland bereits beschlossene Sache, bis spätestens Ende 2022 vollständig auf die Stromerzeugung in Kernkraftwerken zu verzichten. Das Engagement wächst auch international, andere Wege einzuschlagen – doch neue Ziele fordern Innovationen.

Alternative Energiequellen bringen nicht nur Chancen, sondern auch Herausforderungen mit sich. Windkraftwerke und Solaranlagen produzieren Strom meist unter schwersten Bedingungen. Die Belastung durch Umwelteinflüsse verlangt den verarbeiteten Werkstoffen Höchstleistungen ab.

Multitalent Stahl

Durch seine Vielfältigkeit ist er für viele Bauteile die erste Wahl. Dank speziell entwickelter Legierungen ist der Werkstoff langlebig und auch bei hoher Belastung korrosions- und witterungsbeständig. Zudem ist Stahl einfach und kostengünstig zu verarbeiten. Er lässt sich nahezu in jede Form bringen und ist in der Herstellung umweltfreundlicher als andere Metalle.

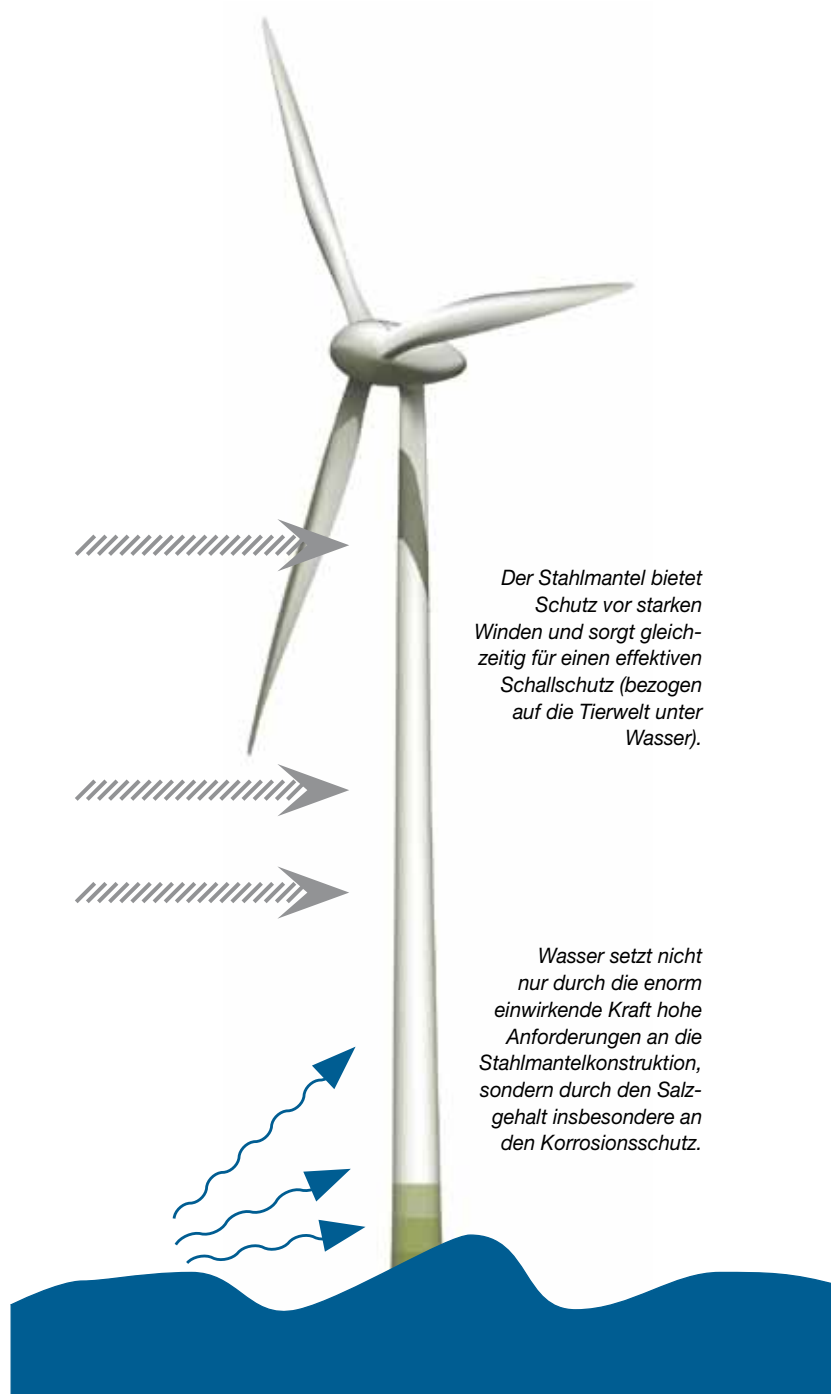


Energiewende fordert die Werkstoffentwicklung

Erstmalig machen Windkraft und Sonnenenergie mehr als 20 Prozent der gesamten Stromerzeugung in Deutschland aus. Die Windenergie verzeichnet dabei den größten Zuwachs. Um das Landschaftsbild nicht zu zerstören und einen hohen Ertrag zu erzielen, werden Offshore-Windparks auf dem Meer errichtet. Über 20 neue Anlagen sollen in den nächsten Jahren in Nord- und Ostsee entstehen. Für die Konstruktion werden bestimmte Stahlvarianten, vor allem Duplexstähle, benutzt. Gute Feuchtigkeitseigenschaften und hohe Korrosionsbeständigkeit zeichnen diese Stahlsorte aus. Sie findet Verwendung im Großteil von Turm, Gondel und Getriebe. Besonders zum Tragen kommt der Werkstoff aber bei den Unterkonstruktionen der

Kraftwerke. Verschiedene Stahlbauwerke lösen das ursprüngliche Betonfundament ab und sorgen auch auf hoher See für Stabilität. Die neueste Konstruktion, das so genannte „Jacket“, lässt sich vollautomatisch produzieren und kann einfach transportiert sowie montiert werden. Diese Fachwerkkonstruktion hält nicht nur in größeren Wassertiefen stand, sondern spart gegenüber den üblichen Monopile-Konstruktionen bis zu 50 Prozent Stahl.

Auch Wartung und Service der Anlagen spielen eine große Rolle: Speziell konzipierte Kettenzüge aus Stahl werden für das Heben von Lasten- und Ersatzteilen bis zu 500 Kilogramm eingesetzt. →



Der Stahlmantel bietet Schutz vor starken Winden und sorgt gleichzeitig für einen effektiven Schallschutz (bezogen auf die Tierwelt unter Wasser).

Wasser setzt nicht nur durch die enorm einwirkende Kraft hohe Anforderungen an die Stahlmantelkonstruktion, sondern durch den Salzgehalt insbesondere an den Korrosionsschutz.



Rahmenkonstruktion für Solarmodule



Bei der Konstruktion spielt der spätere Einsatz von Leichtbauelementen eine wichtige Rolle.

Photovoltaik

Moderne Konstruktionen aus Stahl ersetzen teure Aluminiumvorrichtungen in Solarsystemen und Photovoltaikanlagen. Auch hier müssen die Werkstoffe Temperatur- und Wettereinflüssen zuverlässig standhalten. Unterkonstruktionen aus Stahlblech-Trägerprofilen schützen das System vor thermischen Einflüssen. Gegenüber Aluminium werden bei Stahlkonstruktionen keine Verbindungselemente gebraucht, wodurch der Montageaufwand verringert ist. Bei gleichem Querschnitt sind größere Spannweiten möglich und weniger Stützen notwendig. Dies reduziert die Investitionen für die Anlagen und macht sie wirtschaftlich interessanter. Weltweit steigt die Nachfrage nach Bauteilen zur Herstellung alternativer Energie. Doch die politische Entwicklung verlangt noch mehr. Nicht nur in der Energieerzeugung ist technischer Fortschritt notwendig. Gleichzeitig steigt die Nachfrage der Industrie nach weiteren Möglichkeiten zur Energieeinsparung und Modernisierung vorhandener Anlagen für mehr Energieeffizienz. Auch hier setzen die Hersteller auf die Verwendung von Stahl.

Kraftwerkstechnologie

Bei der Weiterentwicklung von Kraftwerkstechnologien ist die Reduzierung von Brennstoffverbrauch und Emissionen das wichtigste Ziel. Bestes Beispiel ist eine

Stahlurbine: Sie besteht zu 95 Prozent aus Stahlbauteilen. Bei gleicher Leistung setzt sie 2,8 Millionen Tonnen CO₂ pro Jahr weniger frei als ein herkömmliches Kohlekraftwerk.

Automobilindustrie

Die Grenzwerte für CO₂-Emissionen stellen auch die Automobilindustrie vor große Herausforderungen. Strafzahlungen ab 2012 zwingen die Hersteller zu umfangreichen Maßnahmen. Neue Antriebskonzepte schließen eine Optimierung der Karosseriebauteile ein. Die Lösung: Leichtere Autos senken den Verbrauch. Eine gute Umformbarkeit bei gleichzeitig hoher Festigkeit – diese Eigenschaften machen Stahl für neue Konzepte im Leichtbau geradezu zum Idealwerkstoff. Die Entwicklung von Stählen mit höherer Festigkeit ermöglicht immer dünnere Bleche und verspricht zugleich eine hohe Crash-Sicherheit. Dank neuer Verfahren verformen sich Karosseriebauteile im Falle eines Unfalls nur in den vorher definierten Bereichen, in der Fahrerkabine bleiben sie stabil.

Die Verwendung im Leichtbau ist nur ein Beispiel von vielen. Neben dem direkten Einsatz des Werkstoffs besteht eine vielschichtige Beziehung zwischen der Stahl- und der Automobilindustrie. Der erste Schritt zur Herstellung von Karosseriebau-

teilen ist die Produktion der passenden Werkzeuge (siehe Kundenporträt auf Seite 12). Diese müssen nicht nur enorm belastbar und beständig sein, sondern auch den wachsenden Bedürfnissen gerecht werden. Nur die Weiterentwicklung der Werkzeugstähle, dem Kerngebiet von EschmannStahl, ermöglicht Innovation beim Karosseriebau.

Blick über den Horizont

Im Bereich des Werkzeugstahls sind noch nicht alle Potenziale ausgeschöpft. Mit seiner Optimierung unterstützt EschmannStahl die Industrie bei einer energieeffizienten und ressourcensparenden Produktion. Die Sonderlegierung ES Aktuell 1200 (Seite 8/9) erfüllt die Anforderungen nach höheren Standzeiten und zeichnet sich durch hohen Verschleißwiderstand aus. Damit ist ES Aktuell 1200 bestens für Formen für Karosserieaußenteile und andere Großformenwerkzeuge geeignet.

Investitionen in Forschung und Entwicklung sind die Basis für ein verantwortungsvolles und nachhaltiges Handeln (siehe auch ESSENTIALS 01/2011). Leistungsfähigere Stähle ermöglichen neue Produktionsprozesse, verkürzen die Fertigungszeiten und leisten somit nicht nur einen wesentlichen Beitrag zum Umweltschutz, sondern schaffen zugleich neue Möglichkeiten für weiteren Fortschritt. ■

Ware Klimaschutz

Über den Handel mit Emissionszertifikaten und seine Konsequenzen

Warum mit Emissionen handeln?

Das Ziel des Emissionsrechtehandels ist es, den Ausstoß von klimaschädlichem Kohlendioxid (CO₂) zu reduzieren. Die Konzentration von Treibhausgasen in der Atmosphäre, vor allem von CO₂, ist in den letzten 150 Jahren durch Emissionen aus Industrie, Haushalten und Verkehr stark angestiegen. Um die Treibhausgasemissionen zu verringern, müssen praktikable Lösungen her. An dieser Stelle sind besonders die großen Industrienationen gefragt. Der Emissionsrechtehandel ist ein marktwirtschaftliches Instrument der Umweltpolitik, das den Ausstoß von CO₂, das Kraftwerke und andere Industrieanlagen an die Umwelt abgeben, kosteneffizient vermindert.

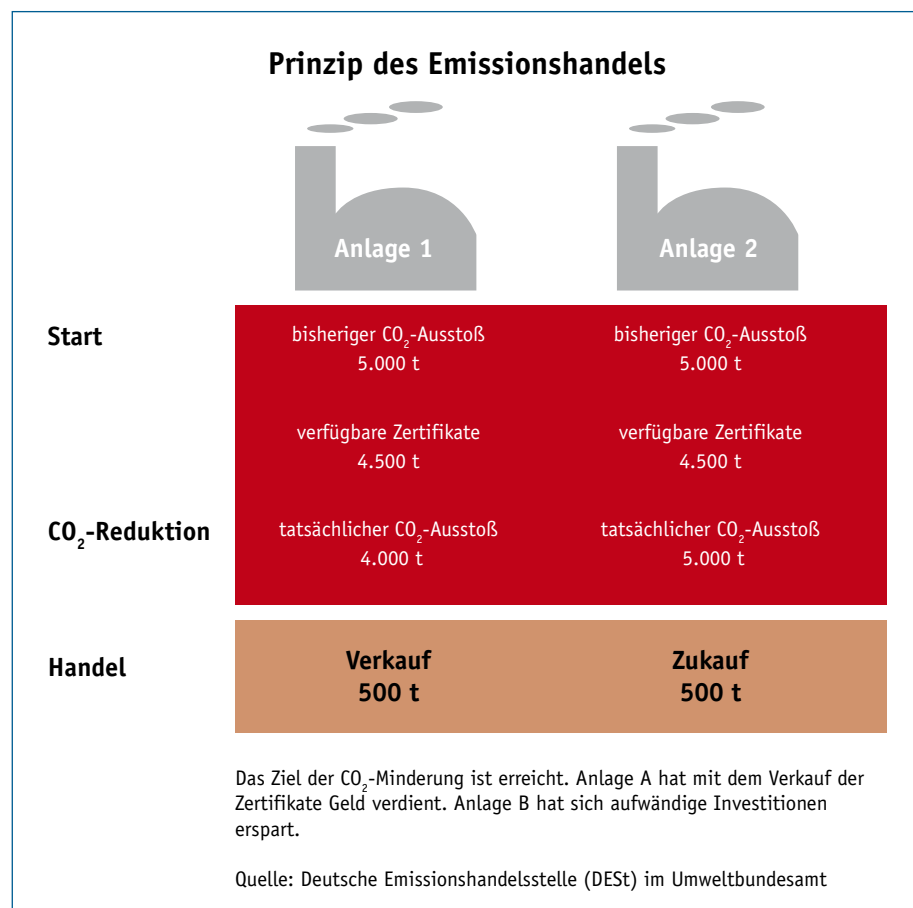
Das Bundeskabinett hat am 24. August 2011 die Verordnung über die Zuteilung von Treibhausgas-Emissionsberechtigungen, kurz Zertifikate, in der dritten Handelsperiode 2013 bis 2020 beschlossen. Insgesamt werden in der EU ab dem Jahr 2013 deutlich weniger Zertifikate kostenlos zugeteilt als in den beiden zurückliegenden Handelsperioden. Dies liegt zum einen an der gezielten Reduzierung der verfügbaren Zertifikate und zum anderen am Ausschluss der kostenlosen Zuteilung für die gesamte Stromerzeugung.

Die Rolle der Stahlindustrie

Die Stahlindustrie macht aufgrund ihrer prozessbedingten CO₂-Emissionen aus der Reduktion von Eisenerz zu Roheisen und

dessen Verarbeitung zu Stahl einen merklichen Teil der industriellen CO₂-Emissionen aus.

Untersuchungen haben jedoch ergeben, dass in Deutschland die Einsparpotenziale durch den Einsatz von Stahl höher sind als die Emissionen aus der Stahlerzeugung. Ein Drittel der für Deutschland bis 2020 geplanten CO₂-Reduktionen lässt sich nur mithilfe innovativer Stahlprodukte und deren Anwendungen verwirklichen. Die größten Einsparmöglichkeiten liegen in der Erneuerung fossiler Kraftwerke, beim Ausbau der Windenergie, der Gewichtsreduktion von Pkw, beim Ausbau der Kraft-Wärme-Kopplung sowie bei weiteren erneuerbaren Energien, wie Geothermie, Biomasse und Wasser. ■



„In den kommenden Jahren ist mit einer Vervielfachung der aktuellen Energie- und Klimakosten für die Stahlerzeugung zu rechnen, wenn alle jetzt vorgesehenen europäischen und nationalen Maßnahmen im Energie- und Klimabereich umgesetzt werden. Diese Erhöhungen werden wir und unsere Kunden natürlich auch zu spüren bekommen. EschmannStahl wird in gewohnter Art und Weise rechtzeitig über Preiserhöhungen informieren und versuchen, langfristige Preisstabilität zu gewährleisten.“

Markus Krepschik, Geschäftsführer EschmannStahl

ES Aktuell 1200

Gute Zähigkeit, gleichmäßige Härte



VORTEILE AUF EINEN BLICK:

- hohe Härte bis in den Kern
- exzellente Narb- und Polierfähigkeit
- bessere Durchvergütbarkeit
- höhere Zähigkeit
- bessere Schweißbarkeit
- bessere Wärmeleitfähigkeit
- besseres Seigerungsverhalten

Um die Anforderungen der Industrie nach steigender Produktqualität und noch wirtschaftlicherer Produktion zu erfüllen, entwickelte und optimierte das Unternehmen die Sondergüte ES Aktuell 1200, welche besonders als Kunststoffformenstahl für Großteile geeignet ist.

Der Werkstoff überzeugt durch eine gleichmäßig hohe Härte über den gesamten Querschnitt und weist ein optimales Zähigkeitsverhalten auf. Dieses reduziert

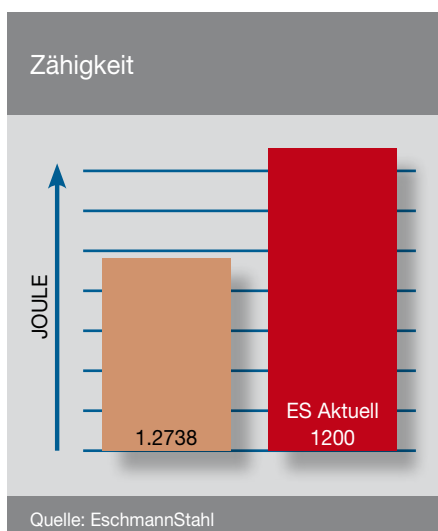
die Gefahr von Rissen und erhöht die Produktionssicherheit. Seine spezielle Legierungszusammensetzung und eine optimale auf die Anforderungen abgestimmte Wärmebehandlung führen zu einem gleichmäßigen Stahlgefüge, was den Stahl zu einem sehr polier- und narbfähigen Material macht. Aufgrund einer höheren Wärmeleitfähigkeit sind kürzere Zykluszeiten möglich. Durch die höhere Härte gegenüber dem Werkstoff 1.2738 können die Standzeiten erhöht werden. Volkmar Dumm, Produktmanager bei EschmannStahl, fasst die Vorteile von ES Aktuell 1200 zusammen: „Die Kombination seiner positiven Eigenschaften macht ES Aktuell 1200 zu einem Werkstoff, der die Produktivität in der Kunststoffverarbeitung und damit die Wirtschaftlichkeit erhöht.“

Optimal für große Formen

Viele Fahrzeugkomponenten, wie beispielsweise Armaturentafeln oder Karosserieaußenteile, entstehen in Großformen aus vorvergütetem Werkzeugstahl, der besondere Kriterien erfüllen muss. ES Aktuell 1200 wird den steigenden Anforderungen im Großformenbau durch seine hervorragenden Eigenschaften gerecht. Formwerkzeuge sind häufig hohen Belastungen ausgesetzt,

die nicht unterschätzt werden dürfen – die Sondergüte hält mechanischen Belastungen aufgrund einer hohen Zähigkeit optimal stand. Neben der Verwendung im Automobilbau wird ES Aktuell 1200 auch zur Herstellung von Werkzeugen für Müllcontainer und andere Großformen verwendet.

Dank seiner außergewöhnlichen Narbeigenschaften ist der Werkstoff auch die erste Wahl des EschmannStahl Schwesterunternehmens EschmannTextures.



	1.2738	ES Aktuell 1200
Härte	★★★	★★★★
Durchvergütbarkeit	★	★★★★
Zähigkeit	★	★★
Bearbeitbarkeit	★	★
Schweißbarkeit	★★★	★★★★
Wärmeleitfähigkeit	★	★★
Seigerungsverhalten	★	★★★

Quelle: EschmannStahl



Innenraumverkleidung der Heckklappe des MINI Countryman – ausgestellt auf der FAKUMA 2011 in Friedrichshafen (siehe auch Seite 18)

Gemeinsame Entwicklung großer Projekte

Die Kombination von ES Aktuell 1200 mit innovativen Verfahren zur Oberflächengestaltung verleiht dem MINI Countryman seinen trendigen Auftritt. In enger Zusammenarbeit mit BMW haben EschmannStahl und EschmannTextures das Design für die Verkleidung der Heckklappe des MINI Countryman gestaltet und realisiert. Im Mittelpunkt des gemeinsamen Projekts stand die Herausforderung, eine neue und aufwendige Struktur auf die Verkleidung aufzubringen.

Während die Innenraumgestaltung von Autos früher eher funktionell ausgerichtet war, vermitteln Dekorflächen heute Wertigkeit, Anmut und Harmonie. Sie sollen die Käufer ansprechen und beeinflussen die Kaufentscheidung erheblich. Zufälle gibt es nicht – der Innenraum eines Autos ist von A bis Z durchdacht. Das Design des MINI Countryman ist sowohl innen wie auch außen konsequent poppig-originell: Die besondere Form ist an allen Elementen erkennbar. Um dies zu realisieren und die Ansprüche der Käufer an Haptik und Optik zu erfüllen, sind aufwendige Techniken und hochwertige Materialien nötig. An erster Stelle bei der Gestaltung einer Oberflächenstruktur steht die Auswahl des richtigen Werkstoffs für das Werkzeug. Hier spielen verschiedene Faktoren eine große Rolle. Neben hohen Anforderungen an die Wirtschaftlichkeit muss der Stahl auch für das Verfahren zur Oberflächengestaltung geeignet sein. Schnell war klar, dass die Heckklappenstruktur des MINI Countryman nur mit

dem Ätzverfahren wirtschaftlich realisierbar ist. Als Favorit für diese Anwendung hat sich ES Aktuell 1200 herauskristallisiert.

Warum ES Aktuell 1200?

Er verfügt aufgrund seiner Zusammensetzung über eine hohe Härte und ist gut ätzbar. Dank seiner guten Beschichtbarkeit ist er bestens für weitere Behandlungen wie CERA-MAT geeignet. Dieses flexible Beschichtungsverfahren ermöglicht die Verbesserung der Oberflächenanmutung von Bauteilen. Wichtig ist ein gleichmäßiges Narbergebnis bei größeren Projekten mit verschiedenen Bauteilen. Aus diesem Grund fiel die Wahl des Werkstoffs für die Innenverkleidung der Heckklappe auf ES Aktuell 1200. Er garantiert, dass weitere Werkzeuge dieselben hochwertigen Ergebnisse liefern.

Jochen Liebe, Vertriebsleiter bei EschmannTextures, über die Vorteile der Zusammenarbeit mit EschmannStahl: „Der Kunde profitiert von dem großen Know-how rund um den Werkzeugstahl, über das EschmannStahl verfügt und das mit in die Beratung einfließt. Außerdem bietet das Unternehmen weitere Verfahren wie Wärmebehandlung an, die die Eigenschaften des Stahls maßgeblich beeinflussen. Das heißt, die gesamte Logistikkette, von der Beratung bis zum fertigen Produkt, kommt aus einer Hand. Das sichert Qualität und sorgt für effiziente Prozesse.“ ■

➔ [Lesen Sie mehr über CERA-MAT auf Seite 11](#)

Ästhetik, Funktionalität und Design

Haptik und Optik von Produkten sind für die Kaufentscheidung mittlerweile genauso wichtig wie Funktionalität.



ESCHMANN TEXTURES

TECHNOLOGIEN:

- Rapid Prototyping
- Flotek
- Ätztechnik
- CERA-SHIBO
- LaserTechnology
- 3D-Rendering

Der erste Eindruck entscheidet häufig darüber, ob Dinge gefallen oder nicht.

EschmannTextures International GmbH entwickelt und realisiert innovative Oberflächen für höchste Ansprüche an Aussehen und Funktionalität. Neben der Automobil- und Luftfahrtindustrie vertrauen auch Kunden aus der Haushalts-, Möbel- und Elektroindustrie den Leistungen des Unternehmens rund um die Oberflächenstrukturierung. Kunden profitieren von der hohen Herstellungs-, Beratungs- und Servicekompetenz.

Der richtige Werkstoff

Die Werkstoffauswahl und Wärmebehandlung sind essenziell für das spätere Ergebnis. Für das Narben kommen beispielsweise ausschließlich Werkstoffe zum Einsatz, die zu 100 Prozent narbungssicher sind. Ein hoher oxidischer und sulfidischer Reinheitsgrad, eine gleichmäßige, feine Gefügeausbildung und geringe Seigerungen im Stahl sind verantwortlich für gute Ätzergebnisse. In Zusammenarbeit mit EschmannStahl wählt das Unternehmen unter Berücksichtigung des Einsatzgebiets und des Verfahrens zur Oberflächengestaltung den Stahl aus. Aufgrund des hohen Know-hows und der guten Erfahrungen wird ES Aktuell 1200 von EschmannTextures für die meisten Anwendungen favorisiert.

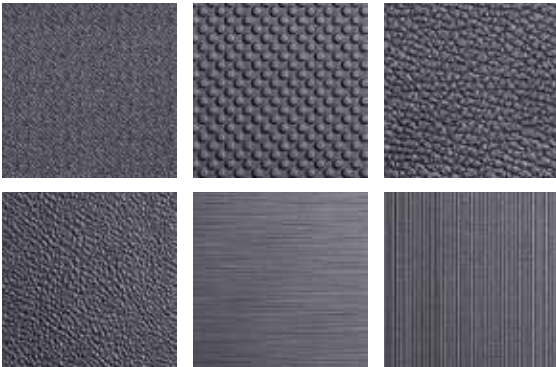
„Neue Anforderungen fordern neue Techniken.“

Neben konventionellen Verfahren wie Ätzen, Erodieren und Galvanoformung

bietet EschmannTextures auch eine Reihe innovativer Verfahren zur Oberflächengestaltung: Lasering, CERA-SHIBO, CERA-SHELL und CERA-MAT. Jochen Liebe, Vertriebsleiter bei EschmannTextures, über die Verfahren: „Der aufwendigste aber auch wichtigste Narbprozess für die Serienfertigung ist das Ätzen. Er wird immer in Verbindung mit Stahl eingesetzt und ist ein rein handwerklicher Prozess mit geringem Automatisierungsgrad. Dabei werden nicht zu ätzende Areale abgedeckt und das restliche Material wird durch chemische Reaktion mithilfe von Säuren abgetragen.“

Im Gegensatz zu früher ist im Interiorbereich fast jedes Design denkbar. Viele Automobilhersteller bieten mittlerweile innerhalb einer Serie mehrere Linien an. Neben Funktionalität steht auch die Identifikation mit dem Auto im Vordergrund. Es soll zu seinem Besitzer „passen“ wie ein Maßanzug. Die Automobilhersteller sprechen heutzutage mit einem Auto unterschiedliche Zielgruppen an. „Die Vielfalt der Verfahren nimmt zu, da eine immer größere Individualisierung im Bereich der Oberflächengestaltung gefordert wird. Dabei müssen auch wirtschaftliche Aspekte berücksichtigt werden. In Zukunft wird man nicht mehr ein Werkzeug für die Produktion von einer Million Bauteilen benötigen, sondern eher fünf verschiedene für je 200.000 Stück“, so Jochen Liebe über die Entwicklung im Bereich des Oberflächendesigns.

Die Individualisierung betrifft nicht nur den Bereich der Privatfahrzeuge. Große Unternehmen lassen beispielsweise den Fahrzeuginnenraum ihrer gesamten Flotte



In der Oberflächengestaltung sind fast keine Grenzen gesetzt. EschmannTextures entwickelt auf Kundenwunsch individuelle Strukturen.

mit dem Unternehmenslogo gestalten. „Für zahlreiche Hotelketten oder Fluggesellschaften gehört die individuelle Gestaltung des Interieurs mit Logo und Namen genauso zum Corporate Design wie die Geschäftsausstattung. Die Identifikation mit dem Unternehmen spielt mittlerweile eine entscheidende Rolle“, sagt Liebe über die Bedeutung individueller Fahrzeuginnenräume.

„Heutzutage fällt die Entscheidung für einen Lieferanten nicht nur über den Preis, sondern auch über Beratung, Service und Qualität. Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung können wir diese Anforderungen erfüllen – und das zeichnet uns aus“, zieht Jochen Liebe ein Fazit. ■



INFO CERA-MAT:

- flexibles Beschichtungsverfahren zur Verbesserung der Oberflächenanmutung von Bauteilen
- speziell entwickelt für den Spritzguss
- deutlich reduzierte Glanzgrade bis nahezu Lackanmutung darstellbar
- keine Veränderung der Grundstruktur von Oberflächen
- geringe Beschichtungstemperatur, keine thermische Beeinträchtigung von Werkzeugstählen

BECKENBACH

Formen- und Modellbau GmbH

Ein Unternehmen der Wolpert-Gruppe –
Perfektion auf jeden Kunden individuell zugeschnitten



Für viele Bereiche der Industrie sind prozessgesteuerte Werkzeuge die Basis zur Herstellung von Teilen. Mit diesem Wissen gründete Bernhard Beckenbach 1965 einen Einmannbetrieb. Heute sind es etwa 100 Angestellte, die hinter dem Namen BECKENBACH Formen- und Modellbau GmbH stehen.

In Schönau, nahe Heidelberg, entwickelt und konstruiert das Unternehmen individuelle Werkzeugkonzepte für die Automobilbranche, den Maschinenbau und die Haushaltsgeräteindustrie. In kürzester Fertigungszeit entstehen Spritzgießwerkzeuge für Prototypen- und Serienproduktion.

Das Unternehmen hat sich auf drei Bereiche fokussiert:

- **Karosseriedichtsysteme:**
Gummivulkanisationsformen aus EPDM für Tür-, Motorraum- und Dachabdichtungen im Auto
- **Glasumspritzung:**
Umspritzung fest stehender Scheiben im Auto mit TPE, PVC oder Gummi
- **Mehrkomponenten (2- und 3K-Werkzeuge):**
Hart-Weich-Verbindungen für den Dichtungsbereich, z. B. Schweller, Scheinwerferdichtungen und Fugen sowie Hart-Hart-Verbindungen für Blenden und Zierteile

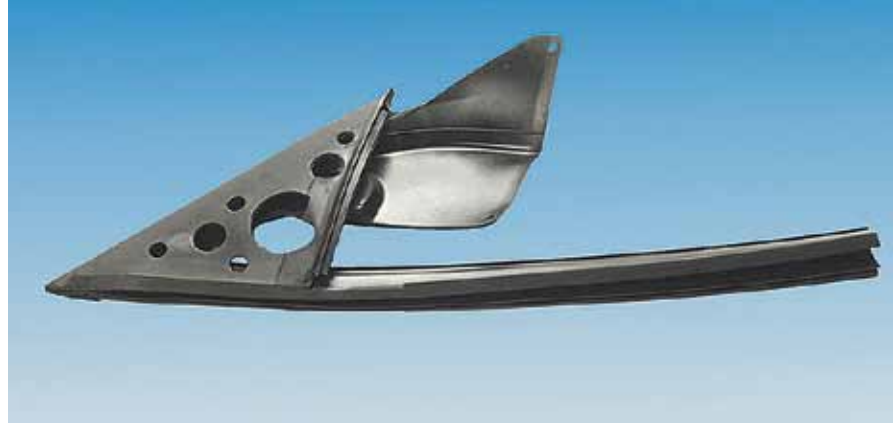
Besonders stolz ist man bei BECKENBACH auf die eigens produzierten 2K-Serienwerkzeuge mit Echtholz-Einlegern für Pkw-Innenverkleidungen. Mit modernsten CAD-, CAM- und Simulations-Systemen entwickelt und realisiert das Unternehmen verschiedenste individuelle Werkzeugkonzepte. Es verfügt über Kapazitäten zur Herstellung von Werkzeugen bis zu 16 Tonnen Stückgewicht. Die Fertigung und Bemusterung erfolgt im eigenen Technikum. Herzstück ist hier neben den Gummi- und TPE-Spritzgießmaschinen eine 1.300 Tonnen 2K-Spritzgießmaschine.

Wertvolle Synergien

Nach Übernahme durch die Wolpert-Gruppe im Jahr 2007 ist das Unternehmen heute Bestandteil eines erfolgreichen Industrienetzwerks und ermöglicht im Mehrschichtbetrieb noch kürzere Durchlaufzeiten ganzer Projekte. Regelmäßige Investitionen in Innovationen bauen das Leistungsangebot stetig aus. So ermöglicht zum Beispiel seit April 2011 eine mobile Laserschweißanlage universelle Einsatzmöglichkeiten und zeitsparende Änderungs- oder Reparaturarbeiten direkt beim Kunden vor Ort.

Auch nach knapp fünf Jahrzehnten erfüllt die BECKENBACH Formen- und Modellbau GmbH die Erwartungen und Anforderungen ihrer Kunden. Für die Kompetenz und Flexibilität der Mitarbeiter wird das Unternehmen seit Jahren als A-Lieferant bewertet. Dieses Know-how und Wissen gibt BECKENBACH an die Auszubildenden weiter, die im Unternehmen zu Fachkräften für den Eigenbedarf ausgebildet werden und so den Nachwuchs sichern. Sie machen etwa ein Fünftel der Belegschaft aus.

Die Herstellung von Dichtungen und Kunststoffteilen verlangt äußerst präzise und beständige Werkzeuge. Von der Konzeption bis zur Fertigstellung automatisierter Werkzeuge liefert die BECKENBACH Formen- und Modellbau GmbH Spritzgießwerkzeuge der Spitzenklasse. ■

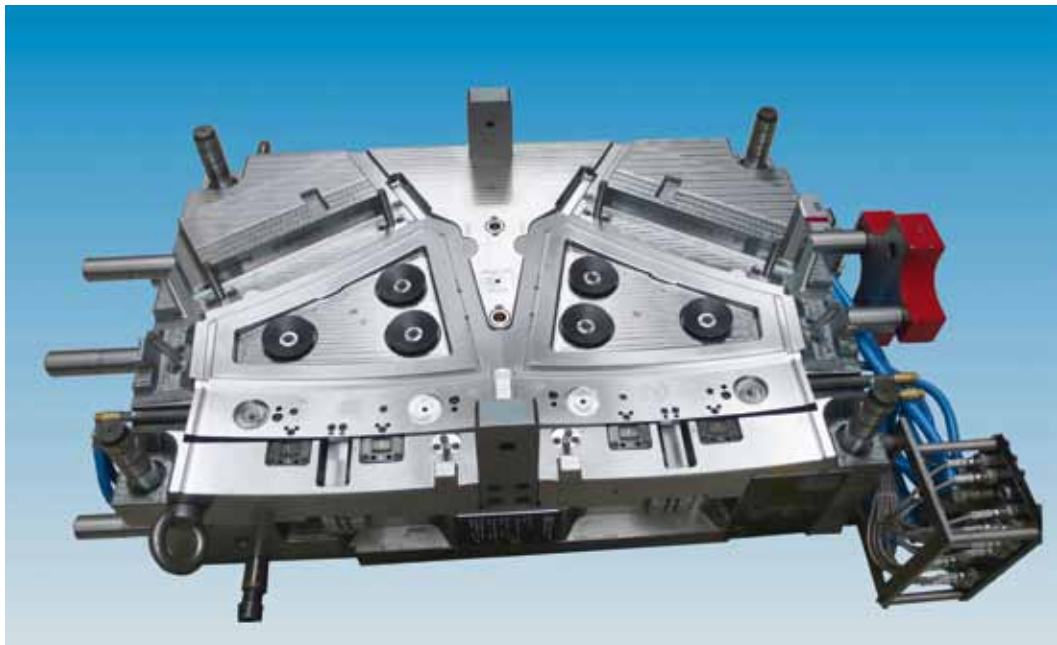


INFOS • DATEN • FAKTEN

- Gründung: 1965
- Mitarbeiterzahl: 100
- Unternehmenssitz: Schönau

Produkte und Leistungen:
Serien- und Prototypenwerkzeuge für die Bereiche:

- Karosseriedichtsysteme
- Mehrkomponenten (2K und 3K)
- Glasumspritzung
- Interieursysteme





„Wir stehen für Made in Germany.“

Klaus-Ulrich Hermanni, Geschäftsführer der BECKENBACH Formenbau- und Modellbau GmbH, spricht im Interview über die Unternehmen der Wolpert-Gruppe und die langjährige Partnerschaft mit EschmannStahl.

ESSENTIALS: Herr Hermanni, fassen Sie bitte kurz die Tätigkeitsfelder und Kernkompetenzen der BECKENBACH Formen- und Modellbau GmbH zusammen.

Wir sind eins von sieben Unternehmen der Wolpert-Gruppe und bauen Spritzgießwerkzeuge bis zu 16 Tonnen Stückgewicht für die Serienfertigung. Dabei decken wir drei Bereiche ab: EPDM-Werkzeuge zum Anvulkanisieren von Gummiformteilen, Werkzeuge für die Glasumspritzung sowie 2K- und 3K-Werkzeuge. Hauptabnehmer unserer Produkte ist die Automobilindustrie, zu unseren Kunden zählt aber auch die Haushaltsgeräteindustrie.

ESSENTIALS: In welchen Branchen sind die anderen Unternehmen der Wolpert-Gruppe tätig und wie verläuft die Zusammenarbeit?

Die zugehörigen Unternehmen sind im Prototypenbau, in der Blechsparte, im Formenbau und Lehrenbau tätig. Wir stehen in engem Kontakt und tauschen uns regelmäßig in Managementsitzungen aus. Innerhalb der Gruppe verfügen wir über die gleichen Maschinen, ein gemeinsames Programmiersystem und gleiche CAD-Systeme. Gibt es in einem Unternehmen Engpässe, wird erst innerhalb der Gruppe nach Kapazitäten gefragt, ehe man den Auftrag an eine Fremdfirma vergibt. Das Abmustern, Senkerodieren und Drahtschneiden findet beispielsweise für die ganze Gruppe in unserem Hause statt. Insgesamt arbeiten etwa 280 Mitarbeiter für die Wolpert-Gruppe.

ESSENTIALS: Sie sprachen über das Abmustern. Über welche Ausstattung verfügen Sie in Ihrem Unternehmen?

In unserem Technikum können wir alle Werkzeuge, die wir bauen, testen und abmustern. Das spart unseren Kunden Zeit und Geld und wird von einem guten

Formenbauer heutzutage auch erwartet. Je nach Kundenwunsch produzieren wir in unserem Technikum erste Musterteile und auch kleinere Serien. Selbst Konkurrenten nutzen die technischen Möglichkeiten und das Know-how unseres Technikums.

ESSENTIALS: Welche Materialien verarbeiten Sie für die Werkzeuge und woher beziehen Sie diese?

Die Materialauswahl ist natürlich abhängig von den Kundenanforderungen, die im Lastenheft beschrieben sind. Die Stähle für unsere Werkzeuge beziehen wir von EschmannStahl. Das Unternehmen berät uns hinsichtlich der Eigenschaften und über Neuentwicklungen, die gegebenenfalls bessere Eigenschaften aufweisen als die herkömmlichen Stahlsorten, z. B. bei der Zerspanung. Hierzu führt Herr Uwe Feldhoff von EschmannStahl regelmäßig Seminare in unserem Haus durch, in denen er mit Konstrukteuren und Projektleitern über Vorzüge und Eigenschaften von Stählen diskutiert. Diese Empfehlungen können wir dann an unsere Kunden weitergeben.

ESSENTIALS: Was zeichnet EschmannStahl – neben dem hohen Beratungsangebot – noch als Lieferanten aus?

Im Formenbau kristallisiert sich EschmannStahl ganz klar als einer der wichtigsten Lieferanten heraus – und deshalb besteht die Partnerschaft mit BECKENBACH bereits seit über 20 Jahren. Aus meiner Sicht sind mehrere Dinge dafür entscheidend. Das Unternehmen liefert immer einwandfreie Qualität, auf die wir uns blind verlassen können. Zu jeder Lieferung erhalten wir ein Prüfzeugnis und EschmannStahl übernimmt eine Gewährleistung für die Stähle.

Ein weiterer Punkt ist die Verfügbarkeit der Stähle, denn die Lieferzeiten für Werkzeuge



Herr Hermanni im Gespräch mit ESSENTIALS.

werden immer kürzer. Dank des hohen Lagerbestands bekommen wir die Stähle innerhalb von vier bis fünf Tagen geliefert. Wenn es ausnahmsweise mal dringender ist, agiert das Unternehmen flexibel und findet immer eine gute Lösung.

ESSENTIALS: Nehmen Sie weitere Leistungen aus dem Portfolio von EschmannStahl in Anspruch?

Ja, wenn unsere Kapazitäten ausgelastet sind, nehmen wir die mechanische Bearbeitung in Anspruch. Auf der Basis der gelieferten Daten lassen wir dann Fräsarbeiten bei EschmannStahl durchführen. Für uns ist es wichtig, dass wir einen Ansprechpartner für die gesamte Prozesskette haben und nicht ständig mit anderen Unternehmen kooperieren müssen.

ESSENTIALS: Welche Werkstoffe beziehen Sie hauptsächlich von EschmannStahl?

Man könnte sagen, von allem etwas, aber relativ viel ES Aktuell 1200. Dieser Werkstoff lässt sich trotz seiner hohen Festigkeit sehr gut bearbeiten. Außerdem ist er – im Gegensatz zu vergleichbaren

Werkstoffen – immer schnell verfügbar. Unsere Kunden profitieren von seiner hohen Wärmeleitfähigkeit, denn aufwendige und teure Maßnahmen zum Kühlen können erheblich verringert und Zykluszeiten verkürzt werden (siehe auch Seite 8, Anm. d. Red.).

ESSENTIALS: Können Sie zum Schluss einen kurzen Ausblick geben und die Entwicklung im Formenbau in den nächsten Jahren beschreiben?

Wir Formenbauer stehen am Ende einer Kette – und viele Produkte werden aus Kostengründen mittlerweile im Ausland gebaut. Das ist aber nicht unser Bestreben, wir wollen keine „08/15-Produkte“ bauen, sondern hoch technisierte Werkzeuge mit hohem Anspruch. Um diesem Gütesiegel „Made in Germany“ gerecht zu werden, brauche ich vernünftige Maschinen und sehr qualifiziertes Personal – so ist es aktuell und soll es auch in Zukunft bei BECKENBACH bleiben.

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

Serie: Die Menschen bei EschmannStahl



4

Nah am Markt: Außendienst und Verkauf

Sie sind das Bindeglied zwischen Unternehmen und Kunden. Die Außendienstmitarbeiter akquirieren Neukunden, pflegen Kontakte und tätigen Vertragsabschlüsse.

Doch schaut man genauer hin, umfasst das Berufsfeld der Verkäufer viel mehr. Der direkte Draht dieser Mitarbeiter ist die Basis, um individuelle Anforderungen zu erfüllen und reibungslose Abläufe zu garantieren.

Gute Kontakte und zufriedene Kunden – das sind die obersten Prioritäten der neun Außendienstmitarbeiter bei EschmannStahl. Eine kompetente Beratung und spezielle Produktschulungen bilden dabei die Grundlage für eine aufmerksame und fachgemäße Betreuung vor Ort. Genauso wichtig wie ein umfassendes Produkt-Know-how sind Flexibilität und Menschenkenntnis.

Für jeden Kunden wird ein individuelles Leistungsangebot zusammengestellt. In allen Belangen rund um die Produkte und Dienstleistungen von EschmannStahl ist der Außendienstmitarbeiter für den Kunden der richtige Ansprechpartner. Feedback ist EschmannStahl wichtig. Nur der Kundendialog liefert Informationen über neue Produkthanforderungen, Markttrends und Wettbewerber. Diese Informationen sind die Basis für stetige Verbesserungen und Weiterentwicklung. Die Außendienstmitarbeiter bilden dabei die kommunikative Brücke zwischen Kunden und Unternehmen. Mit ihrer Arbeit garantieren sie für Produkt- und Prozesssicherheit. ■

1

Ausbildung

2

Perspektiven:
Fort- und
Weiterbildung

3

Spezialisten bei
EschmannStahl

4

Nah am Markt:
Außendienst
und Verkauf

Vorgestellt: Stefan Urbaniak, Außendienstmitarbeiter

Bedürfnisse erkennen, Anforderungen erfüllen

Nah am Kunden, so lautet das Motto des Außendienstmitarbeiters Stefan Urbaniak. Der Diplom-Betriebswirt (B.A.) besucht Kunden vor Ort, um persönlich alle Angelegenheiten rund um das Leistungsportfolio von EschmannStahl zu besprechen.

Seit über drei Jahren ist Herr Urbaniak einer von neun Außendienstmitarbeitern bei EschmannStahl. Er bringt umfangreiche Erfahrung aus seiner Zeit im Vertriebsinnendienst für den Bereich Rohmaterial bei EschmannStahl mit. Auf seine Tätigkeit im Außendienst wurde er vom Unternehmen mit Seminaren und Touren mit erfahrenen Kollegen vorbereitet. Außerdem absolvierte er freiwillig zwei- bis dreiwöchige Praktika bei Kunden im Werkzeugbau. „Die Praxiserfahrung hat mir persönlich sehr viel gebracht. Dort bekam ich ein Gefühl für den Kunden und

kann ihn von daher besser verstehen. Ich weiß jetzt beispielsweise, welche Folgen es hat, wenn zu viel Aufmaß geliefert wird oder Stücke nicht gerade gesägt sind, und wie wichtig Liefertreue ist. Durch das praktische Arbeiten an der Maschine erhielt ich Einblicke in die internen Abläufe bei einem Werkzeugbauer, die man als Außenstehender überhaupt nicht hat“, so Stefan Urbaniak über den Mehrwert seiner Praktika.

Er betreut Kunden in Köln, dem südlichen Nordrhein-Westfalen, in Rheinland-Pfalz, dem Saarland, in Hessen, Baden-Württemberg und Luxemburg. Sein Kundenstamm umfasst rund 500 Unternehmen aus den Bereichen Maschinen- und Anlagenbau sowie Werkzeug- und Formenbau. Zu den Stammkunden zählen etwa 100 Unternehmen. Bis zu fünf Kundenbesuche sind bei ihm an der Tagesordnung. Dabei hat er hauptsächlich mit der Abteilung Einkauf zu tun und klärt sämtliche kaufmännischen Angelegenheiten. „Ich lege großen Wert auf absolute Kundennähe. Sollte ein Kunde einmal nicht zufrieden sein, werde ich so schnell wie möglich vor Ort sein und die Dinge persönlich klären“, erklärt Herr Urbaniak seine Philosophie.

Die Außendienstmitarbeiter von EschmannStahl arbeiten generell sehr eigenständig. Es gibt einen gewissen Rahmen, aber darüber hinaus können sie selbst festlegen, wie sie ihr Gebiet steuern. „An meinem Beruf schätze ich es, dass ich jeden Tag mit anderen Menschen zu tun zu haben, ich mag den guten partnerschaftlichen Kontakt innerhalb der Branche und die selbstständige Arbeitsweise“, fasst Stefan Urbaniak abschließend zusammen. ■



Stefan Urbaniak, Außendienstmitarbeiter



ESCHMANNSTAHL

Gute Aussichten am Bodensee

Spannend – Ereignisreich – Technisch

1.680 Unternehmen präsentierten sich auf der Jubiläumsveranstaltung der FAKUMA vom 18. bis 22. Oktober 2011 in der Messe Friedrichshafen.

Für EschmannStahl war es eine Premiere: Zum ersten Mal war das Unternehmen auf der Messe vertreten. Im Vordergrund des Messeauftritts mit der Schwester EschmannTextures stand die Präsentation des Gemeinschaftsprojekts „Heckklappen-Innenverkleidung des MINI Countryman“ (siehe Seite 8/9). Das Fachpublikum zeigte an allen Messetagen großes Interesse am Stand von EschmannStahl und EschmannTextures. Die Vertreter beider Unternehmen führten viele interessante Gespräche – insgesamt war die Veranstaltung ein voller Erfolg. ■



KURZ & KNAPP



EUROMOLD

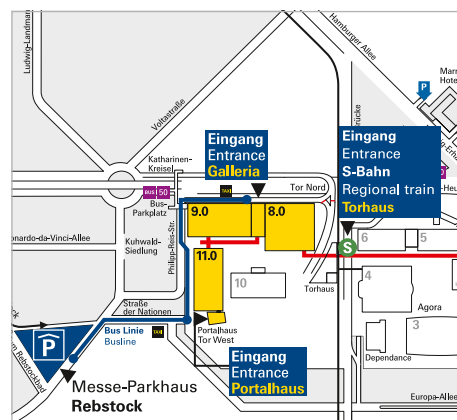
Weltmesse für Werkzeug- und Formenbau,
Design und Produktentwicklung

Vorschau EuroMold 2011 – mit neuem Messestand und innovativen Konzepten

EschmannStahl nimmt in diesem Jahr bereits zum 16. Mal an der EuroMold teil. Dabei präsentiert sich das Unternehmen mit einem größeren Stand als in den vergangenen Jahren. Markus Krepshik, Geschäftsführer bei EschmannStahl, über die Messe: „Die EuroMold ist eines des jährlichen Branchenhighlights für den Werkzeug- und Formenbau. Unser Ziel ist es, mit Anwendern ins Gespräch zu kommen und die Rolle des Werkzeugstahls als Wettbewerbs- und Wertschöpfungsfaktor zu verdeutlichen. Wir laden alle Kunden und Interessenten an unseren Stand ein und freuen uns auf viele interessante Gespräche!“

Halle 8.0, Stand J112

Die EuroMold findet vom 29. November bis zum 2. Dezember in Frankfurt am Main statt und ist täglich von 9 bis 18 Uhr geöffnet.



Gedruckt auf FSC-zertifiziertem Papier

aus verantwortungsvollen Quellen



VORSCHAU ESSENTIALS 1/2012

Stahlwelt: DESERTEC – Strom aus der Wüste

ESSENTIALS berichtet über den Grundgedanken des DESERTEC-Konzepts, Strom aus erneuerbaren Energien vor allem dort zu erzeugen, wo diese am reichhaltigsten vorkommen.

Einblicke: Start der neuen Serie „EschmannStahl persönlich“

ESSENTIALS porträtiert Mitarbeiter mit spannenden Hobbys oder außergewöhnlichen Erfahrungen.

Einblicke: Rückblick EuroMold

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 2/2011

Das Kundenmagazin der EschmannStahl GmbH & Co. KG

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