



ES

SENTIALS

2020

Das EschmannStahl Kundenmagazin

Da ist mehr drin





Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

Ihr Werkzeugstahlcenter hat viele Facetten und viele Gesichter. Das Besondere bei EschmannStahl sehen Sie bereits auf dem Titel: Persönlichkeiten. Es gibt viele Argumente in unserem Produkt- und Dienstleistungsportfolio, die für uns sprechen. Das, was Sie uns als Kunden, viele von Ihnen seit Jahrzehnten, immer wieder bestätigen, ist, dass Sie unsere Nähe und den persönlichen Einsatz schätzen. Das werden wir als unsere oberste Prämisse beibehalten.

EschmannStahl bleibt dennoch kontinuierlich in Bewegung. Deshalb dürfen wir Ihnen mit diesem Heft verkünden, dass wir ab dem 1. Januar 2020 die exklusive Vertriebsgesellschaft der Buderus Edelstahl in Deutschland sind. Sie als Kunde profitieren von der erweiterten Produkt- und Dienstleistungspalette, gesteigerten Kapazitäten und größeren möglichen Abmessungen in der weiterführenden mechanischen Bearbeitung – alles mit dem gewohnt zuverlässigen und kompetenten EschmannStahl-Service (mehr dazu auf S. 4/5).

Außerdem möchten wir Ihnen unsere beiden neuen Produkte vorstellen, den neuen ES 7V für das Warmpresshärten hochfester Bauteile und den Werkstoff VEX, der sich insbesondere im Aluminiumdruckguss auszahlt (siehe Seite 8 bis 10 oder informieren Sie sich bei Ihrem EschmannStahl-Kontakt).

Darüber hinaus engagieren wir uns in Themenbereichen, die über das Tagesgeschäft hinausgehen. Wer jeden Tag Topergebnisse erzielen will, muss sich wohlfühlen. Lesen Sie mehr über das Gesundheitsmanagement bei EschmannStahl ab Seite 20.

Ich wünsche Ihnen eine angenehme und spannende Lektüre!

Sollten sich daraus Fragen oder Anregungen ergeben, zögern Sie nicht, mich immer darauf anzusprechen.

A handwritten signature in blue ink, which appears to read 'Jörg Maubach'. The signature is fluid and cursive.

Ihr Jörg Maubach (Vertriebsleiter)

- 04 **STAHLWELT** | Mehr als „nur“ Stahlhändler
- 06 **PERSPEKTIVEN** | Kräfte bündeln
- 08 **WERKSTOFFE & VERFAHREN** | Außen hart und innen zäh
- 10 **WERKSTOFFE & VERFAHREN** | Neu: die VEX-Füllkammer
- 11 **PRAXIS** | Die Leistungskette von EschmannStahl
- 12 **PRAXIS** | Kunden im Portrait - Formenbau Martin Lenzner GmbH
- 14 **PRAXIS** | Kunden im Portrait - Calenberg Ingenieure GmbH
- 15 **PRAXIS** | Kunden im Portrait - Thomé Maschinenbau GmbH
- 18 **EINBLICKE** | EIN TAG MIT: Ulrike Geschwinde
- 20 **EINBLICKE** | Gemeinsam fit
- 23 **EINBLICKE** | KURZ & KNAPP

Mehr als „nur“ Stahlhändler

Was macht EschmannStahl besonders? Je vergleichbarer Produkte werden, desto entscheidender sind die Leistungen dahinter - wie kurze Reaktionszeiten, Zuverlässigkeit und der persönliche Kontakt mit den Experten

Hier wird heute noch das gelebt, was inhabergeführte Unternehmen im positivsten Sinne kennzeichnet: langjährige, vertraute Kundenbeziehungen und ein partnerschaftliches Miteinander innerhalb der EschmannStahl-Familie. „Mit der Integration in den voestalpine-Konzern haben wir unsere Werte nicht verloren, sondern eher weiter gestärkt. Wir sind immer noch der zugängliche Stahllieferant, der durch kurze Entscheidungswege vieles für seine Kunden möglich macht. Gleichzeitig sind wir ein gut vernetztes, sicher aufgestelltes Unternehmen, dessen internationale Konzernstrukturen mehr Möglichkeiten bieten, die Zukunft aktiv zu gestalten“, erklärt Markus Krepschik, Geschäftsführer von EschmannStahl.

„Schneller ans Ziel“: Performance ist alles

Aus Erfahrung und vielen Gesprächen kennt EschmannStahl die Anforderungen seiner Kunden: die zunehmende Schlagzahl des globalen Wettbewerbs und immer kurzfristiger platzierte Aufträge. „Schneller ans Ziel“ fasst das zusammen, was tagtäglich den Unterschied ausmacht: die Reaktions-schnelligkeit und hohe Verfügbarkeit von Waren und Dienstleistungen sind entscheidende Faktoren. Die zügige Angebotsabgabe, die flexible und schnelle Kalkulation, auch mittels Onlineshop, oder die umfassende, termintreue Projektabwicklung in sämtlichen Dienstleistungskategorien (siehe auch unsere Leistungskette auf Seite 11) sparen Zeit, Geld und wertvolle Personal- und Lagerkapazität.

Zuhören, verstehen, Lösungen entwickeln

„Kunden profitieren nachhaltig von unserem tiefen Know-how über Werkzeugstähle, indem wir die

passende Güte für die jeweilige Anwendung finden. Dafür denken wir auch gern einmal unkonventionell um die Ecke“, weiß Markus Krepschik. Hinzu kommen durchgängige Qualitätsstandards mit zuverlässiger, professioneller Qualitätskontrolle und eine hauseigene Werkstoffentwicklung. Kontinuierlich kann EschmannStahl mit innovativen Sondergütern als „Problemlöser“ auf immer höhere Marktanforderungen der Kunden reagieren. Zahlreiche Praxisbeispiele belegen die Steigerung von Leistungsfähigkeit, Qualität und Standfestigkeit durch den Einsatz der exklusiven EschmannStahl-Produkte.

„EschmannStahl steht für den Dialog - nach außen mit unseren Kunden und Partnern sowie nach innen mit unseren Mitarbeitern und Kollegen. Denn ein partnerschaftliches Miteinander ist auch intern ein hohes Gut für uns. Wer sich in einer schnelllebigen Zeit permanent weiterentwickeln muss, braucht ein Fundament, auf das er sich verlassen kann. Ich bin sicher, dass alle in der Leistungskette davon profitieren“, sagt Markus Krepschik überzeugt. ■

Zuverlässigkeit

Individuell

Schnelligkeit

Beratung

Miteinander

"ESCHMANNSTAHL-FAMILIE"

ESCHMANNSTAHL

Konzernverbundenheit

Qualitätskontrolle

Innovativ

Express-Service

Kurze Entscheidungswege

Bodenhaftung

Kundennähe

Kräfte bündeln

EschmannStahl wird exklusive Vertriebsgesellschaft der Buderus Edelstahl GmbH für Werkzeugstahl in Deutschland

Lieferant, Kunde, Marktbegleiter – seit Buderus Edelstahl mit der Übernahme durch die Böhler-Uddeholm AG (heute ein Teil der voestalpine AG) im Jahre 2005 zu einer Schwestergesellschaft von EschmannStahl wurde, war das Beziehungsgeflecht zwischen beiden Unternehmen komplex. Nun kommt es zum Schulterschluss mit der Neustrukturierung der Logistik- und Vertriebsprozesse für den Kernmarkt Deutschland. Ressourcen werden optimiert, Redundanzen abgebaut und Abläufe neu definiert. Damit werden wichtige Voraussetzungen für die Aufrechterhaltung der Leistungsstärke und des hohen Servicelevels in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten geschaffen und dem steigenden Kostendruck wird Rechnung getragen. Ab dem 1. Januar 2020 vertreibt EschmannStahl offiziell die Werkzeugstahl-Produkte aus dem Hause Buderus Edelstahl.



Edelstähle entstehen in Blockformaten zwischen 2,8 und 190 Tonnen.



Das Werksgelände von Buderus Edelstahl in Wetzlar

Steigende Stahlvielfalt, größere Abmessungen

Buderus Edelstahl zählt zu den namhaften deutschen Herstellern hochwertiger Edelstähle. Am Standort Wetzlar werden Werkzeugstahl, Edelbaustahl, Freiform- und Gesenkschmiedestücke, Warmband, Kaltband und gewalztes Halbzeug produziert. Das Unternehmen beschäftigt rund 1.400 Mitarbeiter und erzeugt jährlich etwa 350.000 Tonnen Rohstahl. Der Umsatz liegt bei circa 350 Millionen Euro weltweit, davon ungefähr 50 Prozent in Deutschland. Im Bereich der geschmiedeten Produkte erzeugt Buderus auf einer der größten Schmiedepressen in Europa größte Werkzeugstahlabmessungen in hoher Qualität. Auf leistungsstarken Fräsmaschinen können die Blöcke nach Kundenwunsch vorgefräst werden.

Umfassendes Dienstleistungsangebot mit EschmannStahl-Service

Mit der Konturbearbeitung im nahen Niederweidbach wurde darüber hinaus die Möglichkeit der weiterführenden mechanischen Bearbeitung größter Werkstücke nach Kundenvorgabe geschaffen. „Mit den Produktions- und Bearbeitungskapazitäten für große Schmiedeabmessungen ist Buderus Edelstahl die ideale Ergänzung für das Produktspektrum von EschmannStahl. So werden die hohen technischen Kompetenzen des Produzenten mit dem außergewöhnlichen Dienstleistungsangebot eines modernen Stahl-Servicecenters kombiniert“, erläutert Markus Krepschik, Geschäftsführer von EschmannStahl. Ab sofort können EschmannStahl-Kunden zusätzlich die Produkte von Buderus Edelstahl kaufen – mit dem gewohnt guten Service. Vom 14. bis zum 16. Januar 2020 präsentiert sich EschmannStahl erstmalig gemeinsam mit Buderus Edelstahl auf der EUROGUSS in Nürnberg. ■



Auch größte Werkstücke können mechanisch bearbeitet werden.



Gemeinsam stark auf der EUROGUSS

Außen hart und innen zäh

ES 7V - die neue Stahlgüte für höchste Ansprüche an Warmfestigkeit und Verschleißbeständigkeit beim Warmpresshärten hochfester Bauteile

Hochfeste Blechteile umgeben uns - im wahrsten Sinne - täglich und sorgen beispielsweise als Fahr-gastzelle in unseren Autos dafür, dass wir bei Unfällen geschützt sind. Das Material muss für unterschiedlichste Anforderungen ausgelegt sein: geringes Gewicht für niedrigen Kraftstoffverbrauch, hohe Steifigkeit als Crash-Schutz, Stabilität für die Aufhängung der Sicherheitsgurte und Seitenairbags. Für den schlimmsten Fall müssen auch weiche Zonen für Schneidwerkzeuge der Rettungskräfte vorgesehen sein. So genannte *Tailored-Property-Parts*, hinsichtlich Gewicht und Crash-Performance in unterschiedlichen Zonen spezifisch optimierte Bauteile, passen sich vielfältigsten lokalen Belastungen an.

Hohe Anforderungen beim Warmpresshärten

Ein Verfahren zur Herstellung dieser hochfesten Bauteile ist das Warmpresshärten. Bei diesem Verfahren wird das Blech auf eine Temperatur von ca. 950 °C erwärmt und bereits während der Formgebung im Werkzeug abgekühlt. Es wird seit gut 40 Jahren in der Automob-

bilindustrie eingesetzt und bietet viele Vorteile gegenüber der Kaltumformung: leichtere Bauteile bei mehr Konstruktionsfreiheit, sehr gute Wiederholgenauigkeit bei langen Produktionsläufen ohne Rückfederung und eine hohe Zugfestigkeit bis 1.500 MPa.

Die thermischen Beanspruchungen bringen jedoch hohe Anforderungen an den Werkstoff für den Formenbau mit sich. Sie entstehen beispielsweise an der Formoberfläche, die sich im direkten Kontakt mit dem heißen Bauteil befindet. Gleichzeitig verlaufen in deren unmittelbarer Umgebung aber auch Kühlkanäle, die das Kühlmedium möglichst nah an die Oberfläche transportieren.

Das bedeutet, der Formenstahl muss beständig gegen abrasiven und thermischen Verschleiß sein und eine hohe Zähigkeit aufweisen. „Mit dem **ES 7V** haben wir eine neue, innovative Stahlgüte entwickelt, die genau diese Eigenschaften in hohem Maße in sich vereint“, so Jörn Maubach, Leiter Verkauf bei EschmannStahl. Mit einer speziellen Kombination von Legierungselementen ist **ES 7V** der perfekte Werkstoff.



Tailored-Property-Parts verbessern die Crash-Performance von Fahrzeugen

INNOVATION

ES 7V vereint Härte und Zähigkeit

Was macht ihn so geeignet? Mit einem Härtegrad von 60 HRC bei gleichzeitig hoher Zähigkeit ist er anderen konventionellen Warm- und Kaltarbeitsstählen deutlich überlegen. Die Verschleißbeständigkeit nach Legierungskennzahl LK liegt signifikant höher als bei den meisten gängigen Werkstoffen. Hinsichtlich der Werte von Wärmeausdehnung und Wärmeleitfähigkeit besitzt der **ES 7V** ähnliche Eigenschaften wie andere, vergleichbare Werkstoffe.

Jörn Maubach sieht noch weitere Einsatzmöglichkeiten: „Der Werkstoff bietet über das Warmpresshärten hinaus auch hohe Potenziale in der Kaltumformung, dem Kunststoffspritzguss und im Bereich von Schneidwerkzeugen.“ Die Sondergüte **ES 7V** ist im Lagerprogramm von EschmannStahl verfügbar und stets schnell abrufbar. ■



KONTAKT

Name: Jörn Maubach
Prokurist und Leiter Verkauf
E-Mail: joern.maubach@eschmannstahl.de
Tel.: +49 (0) 2265 / 99 40-120

Neu: die VEX-Füllkammer

Höhere Standzeiten, reduzierter Verschleiß: neuer Werkstoff VEX für Füllkammern im Aluminium-Druckguss mit deutlich verbesserten Material- und Oberflächeneigenschaften

Im Aluminium-Druckguss ist die Füllkammer während des Gießprozesses hohen Temperaturen und mechanischen Beanspruchungen ausgesetzt. Das flüssige Aluminium wird mit einer Temperatur von über 650 °C eingefüllt und trifft direkt auf die Füllkammeroberfläche auf. Dies führt zu Verschleiß in verschiedenen Bereichen der Füllkammer: Korrosion im Mundbereich, Erosion im Einfüllbereich, Warmverschleiß im Innendurchmesser und instabile Kolbengeschwindigkeit.

“Wie alle unsere Sonderwerkstoffe haben wir auch den VEX im Dialog mit unseren Kunden entwickelt.”

Uwe Feldhoff über die neue VEX-Füllkammer

der neue Werkstoff VEX, ein speziell entwickelter Stahl mit deutlich verbesserten Material- und Oberflächeneigenschaften.

Verschleißfestigkeit und Härte

Durch die Zugabe von Aluminium als Legierungsbestandteil erhält der Stahl eine bessere Warmverschleißfestigkeit und Nitrierfähigkeit. Um Temperaturwechselrissen vorzubeugen, wurden die Oberflächeneigenschaften zusätzlich durch das gezielte Verändern der Eigenspannungsverhältnisse in oberflächennahen Bereichen durch Oxidieren optimiert. Das Kugelstrahlen mit kleinsten Partikeln aus Industrieglas reduziert die Eigenspannung der Oberfläche und verbessert die Nitrier- und Oxidationseigenschaften: Nitrier- und Oxidschicht bilden sich danach beim VEX um bis zu 30 Prozent stärker aus als bei unbehandelten, konventionellen Warmarbeitsstählen.

Verbesserte Material- und Oberflächeneigenschaften

Als Hersteller für alle gängigen Füllkammer-Typen setzte EschmannStahl sich daher zum Ziel, einen Warmarbeitsstahl mit noch höherer Festigkeit gegen thermischen und abrasiven Verschleiß zu entwickeln. Das Ergebnis:



Einfüllen des flüssigen Aluminiums

Höhere Standzeiten

Damit besitzen Werkzeuge und Formen aus dem Werkstoff VEX eine exzellente Verschleißbeständigkeit bei hoher Zähigkeit, was die Standzeit in der Produktion auf das Zwei- bis Dreifache erhöht. Dabei besitzt VEX für die Regeneration von Füllkammern ebenso gute Eigenschaften wie herkömmliche Warmarbeitsstähle. Die VEX-Füllkammern sind bereits bei Druckgussmaschinen in unterschiedlichen Größen im Einsatz. ■



KONTAKT

Name: Uwe Feldhoff
Leiter Forschung und Entwicklung
E-Mail: uwe.feldhoff@eschmannstahl.de
Tel. +49 (0) 2265 / 99 40-257

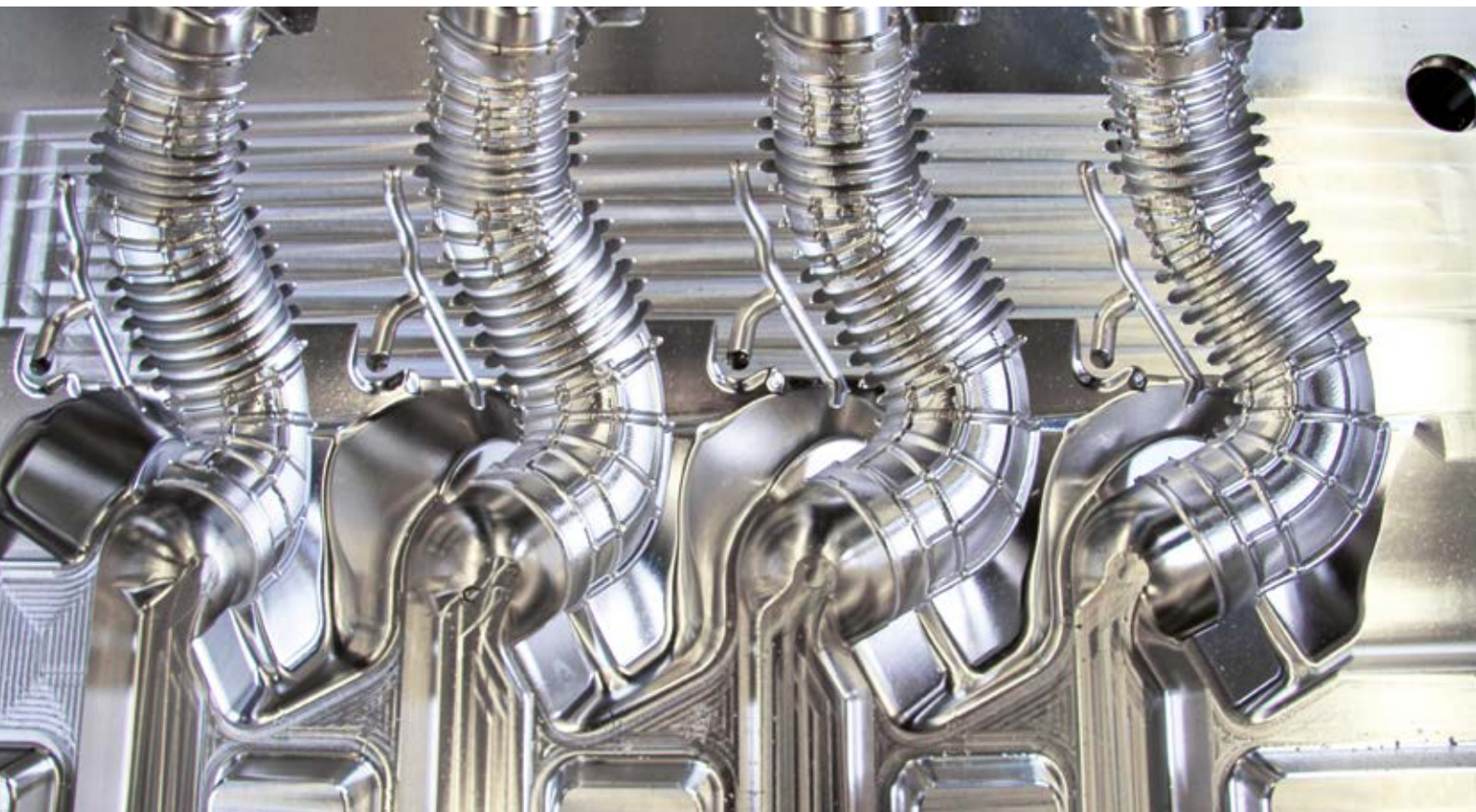
Da ist mehr drin

Die Leistungskette von EschmannStahl



Sondergüten erhöhen Qualität und Wirtschaftlichkeit

Kunden im Portrait - Formenbau Martin Lenzner GmbH



Der Gummispritzguss stellt erhebliche Anforderungen an die Leistungsfähigkeit der Stahlgüte.

„Die Zusammenarbeit mit Gerhard Weis ist immer schon besonders spannend und dynamisch gewesen und lebt nicht nur von einem langjährigen Kunden-Lieferanten-Verhältnis, sondern von unserem regen Austausch. Er ist ein typischer saarländischer Macher. Da müssen Sie als Sauerländer zusehen, dass Sie hinterher kommen“, stellt Stefan Urbaniak, Verkaufsleiter Mechanische

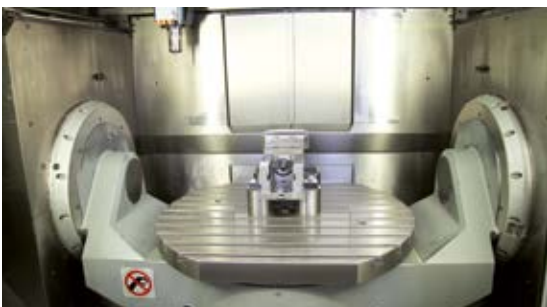
Bearbeitung bei EschmannStahl, lächelnd fest. Gerhard Weis ist Betriebsleiter bei Formenbau Martin Lenzner im saarländischen Überherrn-Altforweiler und seit 50 Jahren Werkzeugbau-Spezialist, insbesondere für den Spritzguss von Kunststoff- und Gummiwaren für die Automobilindustrie, Medizintechnik und den Maschinenbau. Die präzise konstruierten und gefertigten Werkzeuge liefert Lenzner nach ganz Europa.



Hier entsteht die Form für eine Autofensterdichtung.

Verbindlichkeit und Flexibilität beim Stahlkauf

Von Türdichtungen, Gummischläuchen, Schallschluckelementen und Ausgleichsmembranen über Kunststoffzahnräder und Schmutzfänger bis hin zu Hüftpfannen und Ersatzgelenken liegt ein besonderer Schwerpunkt der Saarländer in der Konstruktion und Programmierung. So entstehen hochpräzise Werkzeuge mit einem Stückgewicht von bis zu fünf Tonnen und Abmessungen von 1,5 mal 1,2 Meter. „EschmannStahl ist seit 48 Jahren unser Partner für Werkzeugstahl. Wir schätzen die gute Vertrauensbasis, die Flexibilität und die hohe Qualität der Werkzeugstähle. Ganz wichtig für mich ist außerdem, dass ich einen festen Ansprechpartner habe, mit dem ich kurzfristige Projekte zielgerichtet umsetzen kann“, erzählt Gerhard Weis.



Der ES Aktuell 1200 hat sich in der Bearbeitung bewährt.

Qualität zahlt sich aus

Die Wahl des richtigen Werkzeugstahls mit einem guten Wärmehaushalt ist für den Gummispritzguss entscheidend. Je nach Gummisorte bildet sich viel oder wenig Ruß. Schwefel, Säuren und andere Füllstoffe können den Stahl nach und nach auffressen. Deshalb arbeitet Formenbau Lenzner neben dem Standardprogramm

auch mit vielen Sondergüten von EschmannStahl - beispielsweise mit dem **ESAktuell 1200**, der bekannt ist für seine sehr guten Bearbeitungseigenschaften und die hohe Polier- und Narbfähigkeit. „Als ein richtiger Problemlöser hat sich ebenfalls der **ESAtlas 42** durch die hohe Grundhärte und die Standfestigkeit bewährt. So wird die Verzugsgefahr wesentlich minimiert, auch bei einer hohen Ausbringungsmenge“, erklärt Gerhard Weis. Wo früher die Formen teilweise noch mit Wachs eingestrichen werden mussten, schützt heute die **Moldadur**-Beschichtung von EschmannStahl vor dem Verkleben und verbessert die Gleitfähigkeit bei gleichzeitiger Beibehaltung der geringen Toleranzen.



Präzision in Serie



Das fertige Endprodukt

Auch die neue Stahlgüte **ES 7V** kommt bei Lenzner bereits zum Einsatz: „Da keine Zwischenarbeiten mehr nötig sind, fahren wir mit der Sondergüte insgesamt günstiger“, weiß der Formenbauer. ■

Good Vibrations – der ES Aktuell 1200 im Einsatz

Kunden im Portrait - Calenberg Ingenieure GmbH

Gut 40 Autominuten quer durch das Saarland trennen Formenbauer Lenzen und die Calenberg-Ingenieure. Calenberg stellt elastomere Federsysteme für die Bauindustrie sowie Komponenten für die dynamische Körperschallentkopplung im Hochbau her. In der Praxis entwickeln die Saarländer speziell dämpfende Gummimattenlösungen zum Schutz vor Vibrationen, Schall und des Untergrunds vor auslaufenden Schadstoffen. Damit beliefert der zertifizierte Betrieb insbesondere den Gleis- und Weichenbau, trägt aber auch zur Entkopplung von Schwingung und Wärme bei Fertighäusern bei.



Mit den Gleisbettmatten beliefert Calenberg u. a. die Deutsche Bahn AG.

Hohe Wärmeleitfähigkeit, gleichmäßig durchvergütet

Die elastomeren Gleisbettmatten von Calenberg sind nahezu weltweit „unter der Schiene“ im Einsatz. Für



Hohe Stückzahlen erfordern hohe Standfestigkeit

die hohen Anforderungen beispielsweise der Deutschen Bahn bei Unterschottermatten ist zum einen die richtige Gummimischung elementar. Durch das Vulkanisieren des Rohgummis entstehen feine Gitterstrukturen, die die gewünschte Festigkeit und Dämpfungswirkung erzielen. „Hier geht es um Feingespür und viel Erfahrung, dennoch lässt sich das Rad nicht neu erfinden“, meint Calenberg-Produktmanager Wolfgang Schillo. Zum anderen muss auch die Standfestigkeit der Gussformen passen, um eine gleichmäßige Qualität liefern zu können. „Wichtig ist, dass nicht zu große Temperaturunterschiede innerhalb der Form entstehen. Hier bewährt sich der Einsatz der Sonderlegierung **ESAktuell 1200** von EschmannStahl, weil wir natürlich in hohen Stückzahlen arbeiten. Andere Stähle wiesen Temperaturdifferenzen von bis zu 15 Grad auf. Der **ESAktuell** liegt bei plus / minus einem Grad. Außerdem ist die formgebende Fläche weniger reinigungsintensiv und die Werkzeuge weisen insgesamt eine hohe Lebensdauer auf“, ergänzt der Gummiexperte. Damit hat sich die Investition in die Sondergüte bereits mehrfach bezahlt gemacht. ■



Höchste Präzision

Kunden im Portrait - Thomé Maschinenbau GmbH

Von der Fertigung in der Garage zur SAP-Produktionsplanung

Die Namensverwandschaft zwischen Unternehmensgründer Jürgen Thomé und seinem Betriebsleiter Klaus-Jürgen Thomé ist purer Zufall. Vielleicht war es aber von Anfang an ein gutes Omen, dass beide ein erfolgreiches Team sein würden. Thomé Maschinenbau, mit Sitz im rheinland-pfälzischen Hermeskeil, ist Spezialist für CNC-Fräs- und Drehbearbeitung sowie die Fertigung von Sondermaschinen, Vorrichtungen und Schweißkonstruktionen. Neben der Serienfertigung liegt die besondere Kompetenz von Thomé bei komplexen Individualprojekten. Zusätzlich gehören diverse Oberflächen- und Wärmebehandlungen zum ergänzenden Dienstleistungsspektrum.

Als klassischer „Schaffer“, der Vater war Maschinenbaumeister in einer Schiffswerft, begann Inhaber Jürgen Thomé in jungen Jahren in der elterlichen Garage mit der Herstellung von Werkzeugen und Maschinenteilen. Das weckte den Unternehmergeist in ihm. 1986 gründete er Thomé Maschinenbau. Vier Jahre später legte die Geschäftsführung den bis heute gültigen Fokus auf die CNC-Bearbeitung, modernisierte den Maschinenpark und baute ihn dafür Schritt für Schritt aus. Der große Umbruch kam 2003 mit der Anschaffung mehrerer neuer CNC-Dreh- und Fräsmaschinen,

um die wachsende Nachfrage aus der Automotivbranche, dem Maschinen-, Turbinen-, Blasformen- und Werkzeugbau sowie der Walzen- und Druckzylinderherstellung bedienen zu können. Geht man heute durch die mittlerweile vier Werkshallen, könnte der Eindruck entstehen, in einem Showroom der Firma Hermle gelandet zu sein. Zu den deutschen Spezialisten für Bearbeitungszentren pflegt Jürgen Thomé seit vielen Jahren ein vertrauensvolles Verhältnis – denn Präzision ist gerade für seinen Kundenkreis oberstes Gebot. So gehört die 5-Achs-Bearbeitung für Thomé bereits seit zehn Jahren zum Standardrepertoire.

Qualität durch Automation und Fachpersonal

Jüngstes Mitglied im Maschinenpark der Hermeskeiler ist eine Universal-Bettfräsmaschine für die 6-Achs-CNC-Fräsbearbeitung. Damit lassen sich Werkstücke mit maximalen Abmessungen von 4,25 x 1,60 x 1,80 Metern zerspanen. Mit einer gesunden Mischung aus Automation für die Serienfertigung und hochqualifiziertem Fachpersonal für komplexere Werkstücke erreicht Thomé die von den verschiedenen Industrien geforderten hohen Qualitätsstandards und schnellen Lieferzeiten. Dieses Fachpersonal bildet Thomé Maschinenbau auch selbst aus. Derzeit sind es neun Lehrlinge. „Lehrlingsanwärter in der Pfalz und im angrenzenden Saarland ausfindig zu machen, ist nicht einfach. ➔



Komplexe Vorgaben erfordern Erfahrung und Präzision.

Der Hochleistungsmaschinenpark wird zunehmend automatisiert.

Schließlich liegen nicht jedem die komplexen Handgriffe, die diese Arbeit ausmachen“, weiß Klaus-Jürgen Thomé.

Online bestellt, persönlich betreut

Doch der modernste Hochleistungsmaschinenpark nützt wenig, wenn die Qualität des Ausgangsmaterials schwankt oder es gar nicht erst rechtzeitig verfügbar ist. Deshalb arbeitet die Firma Thomé seit der Anschaffung der ersten CNC-Maschinen mit EschmannStahl zusammen und bedient sich quer durch das umfangreiche Werkstoffprogramm. „Je komplizierter die Teile, desto

höher ist auch die Anforderung an das Material“, weiß Jürgen Thomé. Die Toleranzen im Formen- und Werkzeugbau sind gering, gleichzeitig müssen die Standzeiten stimmen. Deshalb sind die besonders leistungsfähigen Sondergüten von EschmannStahl die ideale Basis für viele Projekte. Nicht zuletzt werden die Aufträge immer kurzfristiger vergeben. Das fordert eine nahtlose Lieferkette, manchmal auch via Express-Service. Daher bestellt der Einkauf schon seit dessen Launch häufig über den Onlineshop von EschmannStahl: „Für die Kalkulation einzelner Projekte ist der Shop ebenfalls sehr nützlich“, sagt der Einkauf. Andererseits gefällt bei



Lehrlinge können an einfachen Maschinen erste Erfahrungen sammeln.

EschmannStahl die Kundennähe: „Ein besonders schöner Aspekt in der Zusammenarbeit ist, dass es ein so persönliches Miteinander ist. Viel kann unkompliziert ‚über den kleinen Dienstweg‘ geklärt werden – nicht nur per E-Mail und mit viel Bürokratie dahinter“, berichtet Klaus-Jürgen Thomé.

Neben vielerlei Rohmaterialien bezieht Thomé in Zeiten hoher Auslastung ebenfalls vorgefräste, sechsseitig bearbeitete Platten von EschmannStahl. „Wertschöp-

fung funktioniert heute anders als damals“, erklärt Klaus-Jürgen Thomé. Wir sind bereits in diesem Stadium der Prozesskette auf höchste Genauigkeit angewiesen. Deshalb greifen wir auf das Dienstleistungspaket von EschmannStahl mit Überzeugung zurück. Die Umstellung verlief ganz reibungslos. Damit sparen wir die kostenintensiven Fachpersonalstunden und können sie in komplexe Präzisionsprojekte investieren – eine klassische Win-win-Situation“, so Klaus-Jürgen Thomé. ■

Thomé Maschinenbau GmbH

GRÜNDUNG:

1986

PRODUKTIONSFLÄCHE:

3.000 m²

MITARBEITER:

60

GESCHÄFTSFÜHRER:

Jürgen Thomé



Das Firmengebäude der Thomé Maschinenbau GmbH



Thomé Maschinenbau GmbH
Am Fohlgarten 11
54411 Hermeskeil
Deutschland

Tel: +49 (0) 6503 922 99-0

www.maschinenbau-thome.de

EIN TAG MIT ...

Ulrike
Geschwinde

Eigentlich passt in ihrem Fall unser Rubrikittel „Ein Tag mit...“ nicht richtig. „Denn kein Arbeitstag bei mir ist wie der andere. Morgens stehe ich unter der Dusche und überlege mir, was ich mache. Und dann kommt sowieso sehr oft alles ganz anders“, erzählt Ulrike Geschwinde. Ihr offizieller Titel lautet „Referentin der Geschäftsführung“. Diese Position füllt sie mit sehr viel Engagement, Ideen und Herz seit acht Jahren aus und ist damit eine, wenn nicht die zentrale Schnittstelle im Unternehmen. Dabei begann die Sauerländerin 2003 zunächst als Assistentin des damaligen Vertriebsleiters Markus Krepshik.

Offene Kommunikationskultur

„Das war eine herausfordernde, spannende Zeit, in der ich viel gelernt habe. Die Organisation von Messen, Events und Außendiensttagungen hat mir besonders viel

Freude bereitet“, erinnert sich das erfahrene Improvisationstalent. Das eingespielte Team Geschwinde-Krepshik blieb deshalb auch nach der Berufung von Markus Krepshik zum Geschäftsführer bestehen: „Wir haben eine offene Kommunikationskultur hier bei EschmannStahl. Wenn ich meine Bedenken oder gar Kritik äußere, wird mir zugehört und ich werde ernst genommen. Das ist nicht selbstverständlich“, erzählt Ulrike Geschwinde.

Die gelernte Fremdsprachenkorrespondentin hatte nie Angst vor neuen Herausforderungen. Deshalb hat sich ihr Aufgabenfeld bei EschmannStahl mit den Jahren stetig erweitert. Unter ihrer Regie im zentralen Marketing wurde der Unternehmensauftritt Stück für Stück geschärft. Neben vielen neuen Broschüren und der Einführung eines Kundenmagazins ist die digitale

Kommunikation unter ihrer Verantwortung kontinuierlich gewachsen und zeitgemäßer geworden. Dabei ist sie nicht allein. „Die Kollegen von der voestalpine in Wien sind eine große Unterstützung und machen vieles möglich, was wir als Einzelkämpfer auf dem Markt so nicht realisieren könnten. Durch die hohe Anwenderfreundlichkeit des Onlineshops konnten wir viele neue Kunden von uns überzeugen. Derzeit arbeiten wir mit Hochdruck an einer passenden App, mit der wir die digitale Stahlbestellung weiter vereinfachen werden.“

Kommunikation in Bewegung für die neue Einkäufergeneration

Nicht selten ist ihr Vertriebsverständnis eine Hilfe bei der zielgerichteten Entwicklung der Kundenkommunikation. „Die Zugehörigkeit zum voestalpine-Konzern verschafft uns viele Vorteile, denn wir sind nicht selten



Unkompliziert und persönlich – hier wird der „kurze Dienstweg“ gelebt.



Dafür verlässt Ulrike Geschwinde auch gerne mal ihre „Kommunikationszentrale“.



Kathrin Schlagheck (2.v.l.) unterstützt sie im Marketing während ihrer dualen Ausbildung.



Als Ausbilderin im kaufmännischen Bereich hat sie immer ein offenes Ohr für alle Fragen.

die Vorreiter für neue (Online-)Tools und bekommen bei unseren regelmäßigen Calls und Treffen neue Impulse. Im schnellen digitalen Wandel ist das sehr wertvoll. Damit können wir uns auf eine jüngere Generation von Einkäufern und Entscheidern mit anderen Kommunikationsgewohnheiten besser und schneller einstellen.“ Dennoch werde EschmannStahl nicht zum anonymen Konzernunternehmen, beteuert Ulrike Geschwinde. „Oft genug habe ich das Gefühl innerhalb der Großkonzernstrukturen: Wir sind das kleine gallische Dorf. Denn was nicht nur ich, sondern glücklicherweise auch viele unserer Kunden schätzen, ist, dass wir nach innen sehr familiär geblieben sind. Viele Dinge werden auf dem kleinen Dienstweg geregelt. Die meisten sind immer noch per Du, es gibt wenig Fluktuation im Team. Der Zusammenhalt, die Unterstützer-Mentalität und unser Wir-Gefühl sind in der heutigen Zeit ganz besonders“, berichtet Ulrike Geschwinde.

Mit dieser Überzeugung geht sie ebenfalls als Ausbilderin im kaufmännischen Bereich auf ihre Auszubildenden

zu. „Das war auch wieder so eine Aufgabe, zu der ich einfach mal ‚Ja!‘ gesagt habe“, gibt Ulrike Geschwinde lächelnd zu. Von der Bewerbung bis zum Abschluss und eigentlich noch darüber hinaus werden die Auszubildenden von ihr begleitet. So zum Beispiel Kathrin Schlagheck, die sie nach ihrer Ausbildung für die Marketingabteilung gewinnen konnte. „Früher dachte ich, ich werde einmal Balletttänzerin. Aber wenn ich ehrlich bin, habe ich hier meinen Traumjob gefunden“, freut sich Ulrike Geschwinde. ■

Gemeinsam fit

Prävention ist die beste Medizin: Das Gesundheitsmanagement-Programm bei EschmannStahl unterstützt Mitarbeiter in Job und Alltag

Bereits seit ein paar Jahren kümmert sich bei EschmannStahl das so genannte BEM-Team um die berufliche Wiedereingliederung länger erkrankter oder schwerbehinderter Mitarbeiter. Die beiden BEM-Beauftragten Angelika Korff und Gerhard Possoch sorgen dafür, die Hürden für jeden Wiedereinsteiger so niedrig wie möglich zu halten. Sie sind mit großem Engagement und Einfühlungsvermögen bei der Sache, was es den Mitarbeitern leicht macht, das Angebot zum BEM-Gespräch anzunehmen. Die Schwerbehindertenquote unter den Mitarbeitern übersteigt die gesetzlichen Anforderungen übrigens deutlich!

Im vergangenen Jahr gewann das Unternehmen für seine erfolgreichen Wiedereingliederungsmaßnahmen den mit 10.000 Euro dotierten Förderpreis vom

Landschaftsverband Rheinland (LVR). Dieses Geld wird wiederum zweckgebunden für Prävention und den Aufbau eines innerbetrieblichen Gesundheitsmanagements (BGM) eingesetzt und kommt damit allen zugute. Die Aufgabe des BGM ist es, die Gesundheit der Mitarbeiter im betrieblichen Alltag zu schützen und sie bei der Erhaltung der eigenen Gesundheit zu unterstützen. „Gesundheit ist ein Zustand vollkommenen körperlichen, geistigen und sozialen Wohlbefindens und nicht die bloße Abwesenheit von Krankheit oder Gebrechen“, zitiert Angelika Korff die Weltgesundheitsorganisation WHO.

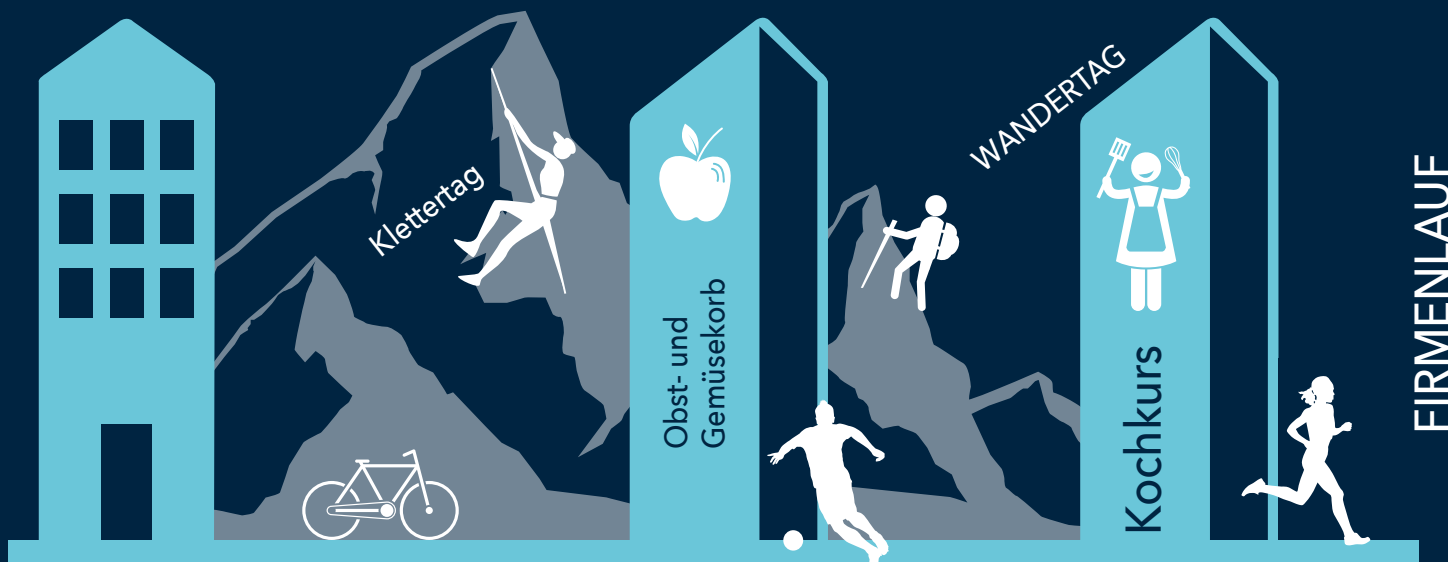
Gefahrenpotenziale lokalisieren und minimieren

Das Thema Arbeitssicherheit steht beim Gesundheitsmanagement schon seit Langem ganz weit oben.

Gesundheitsmanagement



Zuschuss zum monatlichen Fitnessstudiobeitrag



Zuschuss beim
Fahrradkauf

EschmannStahl
Fußballmannschaft

Seit einigen Jahren finden in regelmäßigen Abständen sogenannte ASA-Begehungen gemeinsam mit dem Betriebsarzt und der Fachkraft für Arbeitssicherheit statt. Dabei werden Schwachstellen erkannt und beseitigt. In einem Kooperationsprojekt mit der Sporthochschule Köln wurden die Abläufe im Versand gefilmt und die Rückenbelastung bei Mitarbeitern gemessen. So konnten einzelne Gefahrenpotenziale im Arbeitsablauf lokalisiert und einfache, aber wirksame Gegenmaßnahmen getroffen werden.

Bewussten Lebensstil etablieren

„Insgesamt geht es uns beim Gesundheitsmanagement um einen umfassenden Ansatz für einen bewussten Lebensstil. Wir haben als Arbeitgeber Verantwortung unseren Mitarbeitern gegenüber, gerade in dem familiären Umfeld, das wir hier bei EschmannStahl pflegen. Deshalb setzen wir auf eine ganze Reihe von Präventionsmaßnahmen, die sich im besten Fall gar nicht so anfühlen, sondern auch noch Spaß machen und das Team insgesamt stärken“, erklärt Geschäftsführer Markus Krepshchik.

Ernährung und Bewegung sind die beiden wichtigsten Säulen für das Gesundheitsmanagement bei EschmannStahl. „Es gibt hier keinen erhobenen Zeigefinger, keinen erzwungenen Veggie-Day in der Kantine. Wir wollen Impulsgeber für unsere Kollegen sein. Aus vielen kleinen Mosaiksteinen kann sich ein gesunder Lebensstil nach und nach aufbauen“, erzählt Angelika Korff. Solch ein erster Baustein war zum Beispiel ein wöchentlicher Apfeltag. Für den kleinen Hunger zwischendurch standen die Obstkörbe für jeden Mitarbeiter zum Zugreifen bereit. Mittlerweile ist das gesunde Snackangebot auf Obst und Gemüse angewachsen, größtenteils saisonal und für alle drei Schichten verfügbar. Ein gemeinsamer Team-Kochkurs, zusammen mit einem Kochprofi, soll diesen Anstoß für eine gesunde Ernährung auch in den Alltag überführen.

Bewegungsmaßnahmen fördern Eigendynamik

Für den einen ist die Teilnahme am Firmenlauf in Köln, für den anderen vielleicht der Wandertag mit anschließendem Grillfest das Richtige. Ausbilder

Simone Milizia organisiert immer mal wieder einen Klettertag. Denn auch die junge Generation soll möglichst direkt beim Start ins Arbeitsleben – über den Schulsport hinaus – einen langfristig gesunden Lebensstil etablieren. Für alle besteht auch die Möglichkeit, mit der werkseigenen Fußballmannschaft zu kicken. „Aus einem einzelnen Turnier vor vielen Jahren ist ein echtes Team zusammengewachsen, das sich und seine Trainings selbstständig organisiert. Das ist natürlich toll und wirkt sich auch positiv auf die Zusammenarbeit aus“, freut sich Angelika Korff. EschmannStahl stellt den Hobbykickern für Turniere die entsprechenden



Laufen macht Freu(n)de

“Ein gutes Arbeitsklima ist der Erfolg eines jeden Unternehmens.”

Markus Krepshchik, Geschäftsführer



Zusammen mehr erreichen – der Firmenlauf gehört seit vielen Jahren fest ins Programm.

Trikots zur Verfügung. Darüber hinaus erhält jeder EschmannStahl-Mitarbeiter eine finanzielle Unterstützung für den Monatsbeitrag eines Fitnessstudios oder Schwimmbades seiner Wahl. ➔



2018 gewann EschmannStahl den LVR-Förderpreis für vorbildliches Betriebliches Eingliederungsmanagement.

Beim Kauf eines Fahrrades erhalten die Mitarbeiter einen Rabatt beim kooperierenden Fahrradhändler. Die neueste Maßnahme beinhaltet eine Challenge

mit Schrittzähler: „Wir laufen nach Linz und zurück.“ Der Hintergrund: „In Linz steht die Zentrale unseres Mutterkonzerns, der voestalpine AG. Die einfache

Strecke beträgt 641 Kilometer von Reichshof-Wehnrath aus. In Teams sollen entsprechend viele Schritte gesammelt werden. Am Ende des Wettbewerbs stehen dann die Siegerehrung und eine Feier. Die Bewegung lohnt sich ganz sicher doppelt“, verrät Angelika Korff.

Was ist eigentlich BEM?

BEM steht für Betriebliches Eingliederungs-Management. Es kann eingesetzt werden, wenn ein Mitarbeiter innerhalb eines Jahres länger als sechs Wochen ununterbrochen oder wiederholt arbeitsunfähig ist. Der Arbeitgeber unterstützt den Betroffenen mit dem BEM dabei, die Arbeitsunfähigkeit zu überwinden, erneuter Arbeitsunfähigkeit vorzubeugen und den Arbeitsplatz zu erhalten.

„Genauso wie wir eine offene Unternehmenskultur fördern, freuen wir uns über jede Idee unserer Mitarbeiter, wie wir unseren Arbeitsalltag noch sicherer und gesünder gestalten können. Da machen sehr oft kleine Veränderungen einen großen Unterschied“, fasst Markus Krepschik abschließend zusammen. ■

KURZ & KNAPP

Neue Möglichkeiten im Bereich Tieflochbohren:

Wir können Ihnen ab sofort tieflochgebohrte Platten **innerhalb von 10 Arbeitstagen** anliefern.

Platten

- bis 250 x 1000 x 1000 mm
- Tieflochbohrungen bis zu 40 Meter
- inklusive Transportgewinde
- inklusive Anschlussgewinde
- inklusive Anflachungen



**Wenn's mal wieder
Schneller. gehen muss ...**

Bei Schrägbohrungen verlängert sich die Lieferzeit je nach Aufwand auf maximal 12 Arbeitstage.

Termindruck? Kapazitätsengpässe?

Nutzen Sie unseren **Express-Service** für gefräste Platten.

- bis 10 Uhr bestellt – ab 16 Uhr abholbereit*
- bis 10 Uhr bestellt – am nächsten Tag geliefert*

*Dieses Angebot gilt für alle Platten der Typen **SPStandard** und **SPFine** mit den maximalen Abmessungen 800 x 200 x 800 mm und ist nur gegen Aufpreis erhältlich.

Fragen Sie einfach bei Ihrer nächsten Bestellung Ihren zuständigen Verkaufsmitarbeiter nach der Express-Option.



**Heute bestellt,
morgen geliefert!**

Herausgeber:

EschmannStahl GmbH
Otto-Hahn-Straße 3
51580 Reichshof-Wehrath
Deutschland

Telefon: +49 2265-9940-0

Fax: +49 2265-9940-100

E-Mail: info@eschmannstahl.de

Idee, Layout, Text und Realisierung:

C&G: Strategische Kommunikation GmbH
Hoffnungsthaler Straße 1

51491 Overath

Deutschland

www.wir-verstehen-technik.de

Redaktion:

EschmannStahl GmbH

C&G: Strategische Kommunikation GmbH

Gedruckt auf FSC®-zertifiziertem Papier
aus verantwortungsvollen Quellen



ESSENTIALS

Das EschmannStahl Kundenmagazin

2020

ESCHMANN **STAHL**

EschmannStahl GmbH
Otto-Hahn-Straße 3
51580 Reichshof-Wehnrath
Deutschland
Tel.: +49 2265-9940-0
Fax: +49 2265-9940-100
E-Mail: info@eschmannstahl.de