

ESSENTIALS

Das Kundenmagazin der EschmannStahl GmbH & Co. KG

1/2014



**NEUE
MÖGLICHKEITEN**



Sehr geehrte Leser,

Parlamentswahlen, Geschäftsberichte und die Fußball-WM haben eines gemeinsam: Das Ergebnis zählt. Daran werden Politiker, Manager und Sportler gemessen. Die Basis für gute Ergebnisse sind Möglichkeiten – technische, finanzielle, körperliche etc. Entscheidend ist zudem, wie man diese am besten nutzt.

In dieser Ausgabe richten wir unseren Fokus vor allem auf neue Möglichkeiten mit hohem Kundennutzen und echtem Mehrwert. Denn auch für unsere Kunden zählt das Ergebnis. Das kann die Wärmebehandlung eines besonders komplexen Bauteils in sehr kurzer Zeit sein (Seiten 8 bis 10) oder das Laserhärten eines 30 Tonnen schweren Werkzeugs (Seiten 6/7). Ganz gleich, welches Ziel man hat: Gute Qualität und Mehrwert für die Kunden entstehen im Zusammenspiel von Möglichkeiten, Wissen und Erfahrung.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Lesen!

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'M. Krepschik'. The signature is fluid and stylized.

Ihr Markus Krepschik (Geschäftsführer)

4
**Maschinen,
 die mitdenken?**



8
**„Die neuen
 Dimensionen
 sind einzigartig“**



12
**Kunden im Porträt:
 EWIKON Heißkanal-
 technik GmbH**



Stahlwelt

Maschinen, die mitdenken? _ _ _ _ _ 4

Werkstoffe & Verfahren

Die präzise Härte _ _ _ _ _ 6

Perspektiven

„Die neuen Dimensionen sind einzigartig“ _ 8

Neuer Webauftritt _ _ _ _ _ 11

Praxis

Kundenbericht EWIKON _ _ _ _ _ 12

Einblicke

Leidenschaft mit Hindernissen _ _ _ _ _ 16

KURZ & KNAPP _ _ _ _ _ 19



Maschinen, die mitdenken?

Ein Teil der Zukunft der Industrie liegt in der stärkeren Vernetzung von Mensch und Maschine. Mit der Initiative „Industrie 4.0“ fördert die Bundesregierung dies aktiv. Eine Entwicklung in diesem Zusammenhang sind 3D-Drucker, die insbesondere im Prototypenbau schon heute eine wichtige Rolle einnehmen.

Der nächste Schritt steht bevor: Immer stärker untereinander vernetzte Fertigungsstraßen und Maschinen, die dem Menschen aktiv Informationen liefern, lösen eine vierte industrielle Revolution aus. Nicht nur der Fertigungsprozess selbst wird automatisiert, sondern im nächsten Schritt auch die an der Fertigung beteiligten Roboter und Maschinen. Sie werden, zumindest vermeintlich, intelligent.

Der Mensch ist Empfänger von Informationen Schnittstelle zwischen den Maschinen. Er wird in Hochlohn-Umfeldern vom Bediener zum Kompetenz- und Erfahrungsträger und zum Entscheider. Objekte, wie Maschinen und Roboter, tauschen untereinander Informationen aus und stellen diese für den Menschen bereit – das sogenannte „Internet der Dinge“. Allgemein gesprochen verschwindet im Internet der Dinge der Computer als

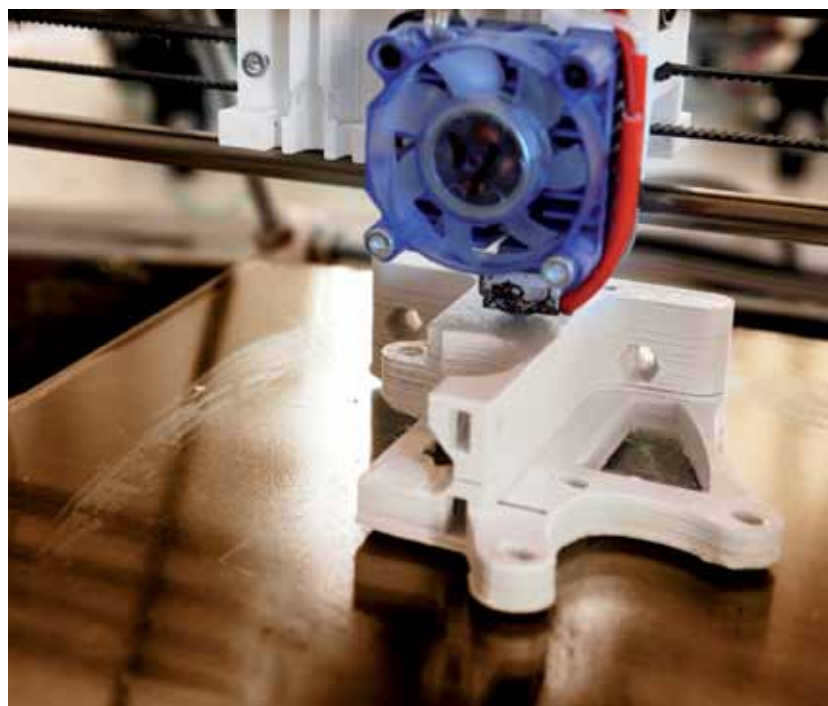
alleinige Informationsquelle und wird durch intelligente Gegenstände ergänzt. Im eigenen Haushalt könnte dies ein Kühlschrank sein, der selbstständig Milch nachbestellt, wenn die Vorräte zur Neige gehen.

Ausfallzeiten vermindern – Rohstoffeinsatz optimieren

RFID (Radio-frequency identification, Funkerkennung) zeigt, wie Objekte einen wertvollen Informationskanal darstellen. Ein Chip ist dafür zuständig, unterschiedliche Informationen, wie Temperatur, GPS-Position und Zustand eines Bauteils, zu übermitteln. Ein aus dem Alltag bekanntes Beispiel dafür ist die Sendungsverfolgung für Pakete, die zum Teil über diese Technologie gespeist wird. Paketempfänger können Daten über den Verbleib ihrer Sendung in Echtzeit abrufen. Anders als bei herkömmlichen Systemen zur Sendungsverfolgung meldet der RFID-Transponder am Paket ständig seine Position, ohne dass Mitarbeiter die Ware an einzelnen Stationen manuell erfassen müssen. Der Informationsfluss geht vom Objekt selbst aus. Auf industrielle Anwendungen übertragen kann ein intelligent vernetztes Bauteil beispielsweise eigenständig melden, wenn die Verschleißgrenze erreicht ist oder wenn benötigte Rohstoffe nachbestellt werden müssen. Dies verringert Ausfallzeiten und optimiert die Lagerhaltung.

Prozesskette intelligent unterstützen

Mit Blick auf den Bedarf nach immer stärkerer Individualisierung der Produkte und Flexibilisierung der Fertigungskapazitäten sichert die vernetzte und hochautomatisierte Fertigung die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen in Hochlohn-Umfeldern. Damit alle Prozesse reibungslos ablaufen, müssen sich die Hersteller auf das Timing und die Produktqualität noch mehr verlassen können, je höher der Automationsgrad der



3D-Drucker: Prototypenherstellung mit geringen Kosten

sich selbst organisierenden Produktionseinheiten wird. Schon länger in vollem Gang ist der Wandel der Prozesskette im Zusammenhang mit 3D-Druckern. Diese machen mit geringen Kosten und hoher Individualität die Herstellung von Prototypen und Produkten in Losgröße Eins oder Kleinstmengen möglich. Im Sinne von Industrie 4.0 ermöglicht dies die Dezentralisierung vormals komplexer und zentralisierter Produktionsprozesse. Die Anwender im Formenbau sind hier Vorreiter. Ganze Wertschöpfungsketten befinden sich im Wandel. Lieferanten wie EschmannStahl tragen am Anfang dieser Kette zum reibungslosen Ablauf bei – beispielsweise mit schnellen und pünktlichen Lieferungen. ■

Erste

industrielle Revolution durch Einführung mechanischer Produktionsanlagen mithilfe von Wasser- und Dampfkraft

Zweite

industrielle Revolution durch arbeitsteilige Massenproduktion mithilfe elektrischer Energie

Dritte

industrielle Revolution durch Einsatz von Elektronik und IT zur weiteren Automatisierung der Produktion

Vierte

industrielle Revolution auf der Basis von Cyber-Physical-Systemen

Von Industrie 1.0 zu Industrie 4.0

Die industrielle Fertigung durchläuft seit ihren Anfängen im späten 18. Jahrhundert einen Entwicklungsprozess, der immer wieder von besonders folgenreichen Erfindungen ausgelöste Sprünge macht. Nach dem ersten mechanischen Webstuhl im Jahr 1784, dem ersten Fließband 1870 und der ersten SPS 1969, die jeweils die Katalysatoren für die erste, zweite und dritte industrielle Revolution bildeten, hat aktuell die vierte Phase begonnen – hervorgerufen durch die immer stärkere Vernetzung von Mensch und Maschine.



Die präzise Härte

Die hundertprozentige Übernahme der Sparte Werkzeugtechnik der Eifeler Gruppe durch die voestalpine Edelstahl GmbH erweitert das Leistungsportfolio. Verarbeiter und Anwender von Werkzeugstahl profitieren von den neuen Möglichkeiten im Bereich Laserhärten.

„Ab einer bestimmten Größe wird das gewöhnliche Härten eines Werkzeugs unwirtschaftlich. Das Laserhärten optimiert konturgenau und präzise nur die Stellen, die besonderen Belastungen unterliegen, und ist daher für bestimmte Anwendungen deutlich kostengünstiger. Die lokale und kurzzeitige Erwärmung der Oberfläche minimiert den Bauteilverzug“, erläutert Volkmar Dumm, Produktmanager bei EschmannStahl.

Wie das Flamm- und Induktionshärten zählt das Laserhärten zu den Randschichthärteverfahren. Dabei wird ein Laserstrahl mit einstellbarer Brennfleckgröße über die definierten Funktionsflächen geführt, um sie gezielt in ihren Eigenschaften zu optimieren. Der Härteprozess an sich geht sehr schnell vonstatten, auch entfällt ein nachträgliches Anlassen.

Für Anwender im Spritzguss bedeutet das in der Praxis: Die Trennflächen des Werkzeugs werden lasergehärtet, um genau an diesen Stellen die Verschleiß- und Druckfestigkeit des Werkstoffs zu erhöhen. Dies verhindert ein Eindrücken der Kontur durch Rückstände der Formmasse oder vorzeitiges Auswaschen der Form und vermeidet ungewollte Grate am Produkt, beispielsweise am Rand von PET-Flaschen.

Werkstoff und Oberflächenbehandlung für optimale Eigenschaften

Vor allem die EschmannStahlgüten **ESPRIMUS SL** und **ESAKTUELL 1200** lassen sich durch das Laserhärten in ihren Eigenschaften optimieren. **ESPRIMUS SL** erreicht beispielsweise eine Oberflächenhärte von bis zu 60 HRC. Zum Vergleich: Der Werkstoff 1.2343 erreicht beim Laserhärten lediglich 54 HRC. Auch für **ESAKTUELL 1200** ergeben sich Vorteile gegenüber den Standardgüten. Diese EschmannStahlgüte ist speziell für die Anforderungen des Kunststoffformenbaus ausgelegt und zeichnet sich vor allem durch eine größere Härte sowie eine hohe Narbsicherheit gegenüber DIN-Güten aus. Durch das Laserhärten kann die Oberflächenhärte des Werkstoffs nochmals um 14 HRC gesteigert werden. Mit aufgehärteten Trennkanten liefern die Werkzeuge eine dauerhaft hohe Teilequalität.

Kurzer Prozess

Der eigentliche Prozess des Laserhärtens benötigt nur wenige Sekunden. Da der Bediener den Verlauf des Laserstrahls durch modernste CNC-Steuerung genau vorbestimmt, erlaubt der Laser auch die präzise Härtung kleindimensionierter und komplizierter Geometrien. Es lassen sich alle Oberflächen härten, die mit dem Laserstrahl erreichbar sind. Der Bearbeitungswinkel sollte möglichst 90 °C betragen. Gegenüber anderen Verfahren wird beim Laserhärten wesentlich weniger Wärme in das Werkstück eingetragen. Die wärmebeeinflusste Zone ist sehr klein und der thermische Verzug bleibt gering. Beim Abfahren der Härtezone erwärmt der Laserstrahl den Werkstoff örtlich sehr schnell auf 800 bis 1100 °C. Nach wenigen Sekunden über der Austenitisierungstemperatur wird die Härtezone direkt aus dem im Inneren weiterhin kalten Werkstoff heraus abgeschreckt – die sogenannte Selbstabschreckung. Es bildet sich ein sehr feinkörniger, zäher Martensit. Die

gleichmäßige Abkühlung von innen nach außen minimiert Materialspannungen. Da damit auch wesentlich weniger Rissgefahr als bei anderen Randschichthärtungsverfahren besteht, ist kein nachträgliches Anlassen des Werkstücks erforderlich. Die Zähigkeit des Grundwerkstoffs bleibt auch nach dem Härten erhalten.

„Optimale Festigkeit des Werkstoffs“

Volkmar Dumm fasst zusammen: „Das Spektrum an Anwendungen ist groß: Man kann Werkzeuge bis zu einem Gewicht von 32 Tonnen behandeln. Auf der Basis unserer Metallurgiekompetenz können wir die Kunden mit Blick auf die Auswahl von Werkstoff und Oberflächenbehandlung präzise und fundiert beraten.“

Vorteile und Anwendungen

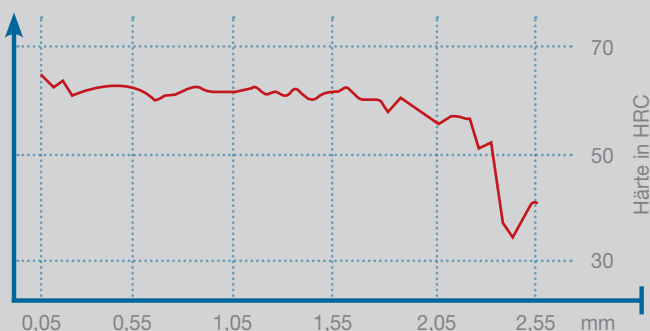
- verschleißbeanspruchte Zonen konturgenau und präzise härten
- harte Oberfläche, zäher Kern
- geringe Wärmebelastung
- Verminderung von Bauteilverzug
- geringe Nachbearbeitungskosten
- kurzer Härteprozess (z. B. entfällt das Anlassen)

Typische Einsatzbereiche: Dicht- und Trennkanten in Spritzgusswerkzeugen, Angussbereiche, Schieber und Führungen, Schnittkanten, verschleißbeanspruchte Oberflächen etc. ■

www.eschmannstahl.de

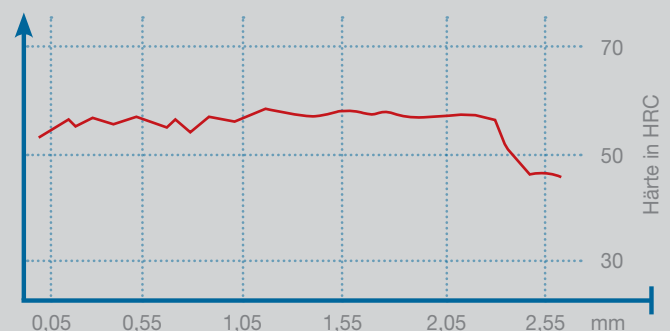
www.eifeler-lasertechnik.de

Härteverlauf **ESPRIMUS SL** (Laserhärten 1010 °C)



Quelle: EschmannStahl

Härteverlauf **ESAKTUELL 1200** (Laserhärten 940 °C)



Quelle: EschmannStahl

„Die neuen Dimensionen sind einzigartig“

Beim Ortstermin in der neuen Härterei spricht Thorsten Lambart über seine Aufgaben als Leiter eines der größten Zentren für Vakuum-Wärmebehandlung in Deutschland. Dabei geht es vor allem um kurze Durchlaufzeiten bei höchster Qualität.



Thorsten Lambart, Leiter der Härterei (links im Bild)

Eine neue Halle, neue Maschinen, die bewährten Prozesse – beim Rundgang ist Thorsten Lambart in seinem Element:

„Die Technologie der Wärmebehandlung und die Abläufe drumherum sind für mich und alle aus dem Team seit Jahren eingespielt. Neu sind die Möglichkeiten, die wir heute haben. Wir können schwerere und komplexere Bauteile als bisher in kürzerer Zeit behandeln. Die neuen Dimensionen sind einzigartig. Durch die erweiterten technischen und personellen Kapazitäten sind wir in der Lage, schneller zu liefern und auch bei zeitkritischen Anfragen flexibel zu reagieren.“

Denn letztlich geht es darum, die Wertschöpfung der Anwender zu verbessern.“ Hintergrund dieser Verbesserungen sind die neuen Kapazitäten in der Wärmebehandlung. In Düsseldorf ist eines der größten Zentren für Vakuum-Wärmebehandlung Deutschlands entstanden: Hier werden kleine 10-Kilo-Rohlingsblöcke sowie 4-Tonnen-Druckgusswerkzeuge gehärtet – und einiges dazwischen.

Hightech-Umgebung

Auf dem Weg durch das nagelneu ausgestattete Gebäude vom Bürobereich in die Werkshalle wird eines deutlich: Thorsten Lambart ist Perfektionist. Es herrscht reger Betrieb, aber alles ist sauber, lichtdurchflutet und aufgeräumt, eine Hightech-Umgebung von den Härteöfen bis zur Wasseraufbereitung. Hier liegt nichts herum.





Bestückung eines Anlassofens

Das Team (von links nach rechts): Markus Krepschik (Geschäftsführer), Daniel Susdorf, Thorsten Lambart, Christine Wolf, Dirk Pommer, Lars Ewert, Özgür Usluoglu. Auf dem Bild fehlen: Eduard Hungele und Andreas Trojan.

Einzigartige Dimensionen

Hohe Verfügbarkeit

Kompetenter Service

„Was fertig ist, geht direkt wieder raus. Das ist ja schließlich keine Lagerhalle hier“, betont er.

Im Hintergrund lädt ein Mitarbeiter eine neue Charge in den großen Härteofen. Damit können Kunden Bauteile bis zu einer Nutzlast von 4,5 Tonnen behandeln lassen. Thorsten Lambart ist sich der immer höheren Anforderungen bewusst: „Gerade bei sehr großen oder schweren Teilen und komplexen Geometrien ist unsere Expertise gefragt. Wir wissen, was während der Behandlung im Stahl vorgeht – von der Oberfläche bis in den Kern. Es geht um die gezielte Optimierung der Materialeigenschaften – und zwar reproduzierbar.“

„Wärmebehandlung ist Vertrauenssache.“

Der richtige Umgang

Im Hinblick darauf ist das Personal am Standort geschult: Metallurgische Kompetenz, Know-how um die Anwendung und Erfahrung in der Wärmebehandlung von Werkzeugen und Komponenten bringen alle aus dem Team mit. Dazu zählt auch das Wissen um den richtigen Umgang mit den Bauteilen. „Wärmebehandlung ist Vertrauenssache. Insbesondere bei filigranen Teilen →



oder Komponenten, die schon eine hohe Wertschöpfung erfahren haben, wie komplexe Druckgusswerkzeuge, die immer höheren Belastungen unterliegen, wissen wir um die Verantwortung, mit der wir betraut sind. Viele Produkte sind Einzelstücke. Entsprechend vorsichtig gehen wir damit um“, hält Thorsten Lambart fest. Teil dieser Prozesssicherheit und des damit verbundenen

„Auch über den Tellerrand gucken“

Qualitätsverständnisses sind auch die verschiedenen Härteprüfmöglichkeiten und die lückenlose Dokumentation der Ergebnisse.

Schon immer mit Metall zu tun

Der heutige Leiter der Härterei hatte in seiner beruflichen Laufbahn stets mit Metall zu tun. Er war früher in der Klingenindustrie tätig und ist 2008 zu EschmannStahl gekommen. „In meiner Rolle ist es wichtig, immer das Gesamtbild im Blick zu haben: Welche Eigenschaften sind gefordert? Wie ist der Werkstoff beschaffen? Welche Möglichkeiten habe ich? Mein fachlich hervorragendes Team ist dabei ein entscheidender Faktor“, stellt Thorsten Lambart heraus. Zudem gehe es auch immer darum, neben dem Tagesgeschäft über den Tellerrand zu gucken, Dinge auszuprobieren und neue Programme einzuführen. Zu den Aufgaben zählt auch, die Mitarbeiter im Außendienst in technischer Hinsicht auf dem Laufenden zu halten, damit die Kollegen die Kunden optimal beraten können. Es finden regelmäßige Schulungen als

Grundlage der kompetenten Beratung für Stahl und Wärmebehandlung aus einer Hand für die Abwicklung durch nur einen Vertragspartner statt. Darüber hinaus eröffnet sich mit den erweiterten Kapazitäten auch die Möglichkeit der Lohnbehandlung für Fremdmaterial. Diese Leistung bietet das Unternehmen nun zusätzlich an.

Abläufe optimal unterstützen

Am anderen Ende der Halle holt die Partnerspedition gerade fertige Chargen ab. Bei der Gelegenheit führt Thorsten Lambart aus: „Im Bereich Werkzeugstahl sind wir schon immer sehr schnell, was Lieferzeiten angeht. Das bestätigen uns die Kunden regelmäßig. Derart kurze Lieferzeiten nun auch in der Wärmebehandlung zu haben, ist ein zentraler Punkt, um die Abläufe der Anwender optimal zu unterstützen. Unsere Prozesssicherheit und die eingespielte Logistik bilden die Basis dafür.“ ■

Die technische Ausstattung im Detail:

Vakuumbärten:

2 x 800 kg (600 x 900 x 600 mm)
1 x 1.500 kg (900 x 1.200 x 900 mm)
1 x 4.500 kg (1.200 x 2.100 x 1.650 mm)

Anlassen:

4 x 800 kg
3 x 1.500 kg
2 x 4.500 kg



Die erweiterten Kapazitäten mit neuen Härteöfen (im Bild) und Anlassöfen ermöglichen unter anderem kürzere Durchlaufzeiten.

Neuer Webauftritt

Die neue Website ist online. Pünktlich zur zweiten Jahreshälfte präsentiert sich eschmannstahl.de mit modernem Gesicht und klarer Navigationsstruktur.

Alles auf einen Blick – der neue Internetauftritt von EschmannStahl ist übersichtlich und lösungsorientiert. Dienstleistungen und Produkte stehen im Vordergrund und ermöglichen Kunden, Lieferanten wie auch Mitarbeitern einen einfachen Weg zu den jeweils relevanten Informationen und individuellen Serviceangeboten.

„Für uns war es wichtig, unsere Kompetenzfelder klar ersichtlich zu machen und damit den Kunden schnell und übersichtlich Informationen liefern zu können“, erläutert EschmannStahl-Geschäftsführer Markus Krepshik. „Mit einer neuen Seiten- und Navigationsstruktur, die das Unternehmen, unsere Produkte, unsere Dienstleistungen und den Service übersichtlich darstellt, haben wir dieses Ziel erreicht.“

Klare Trennung zwischen Kompetenzfeldern

Mit der neuen Optik passt sich die Internetseite nun in das neue Corporate Design der EschmannStahl GmbH & Co. KG ein und bildet gemeinsam mit den Produkt- und Leistungsbroschüren (siehe Bericht ESSENTIALS 02/2012) eine klar strukturierte Einheit. Die drei Leistungsgruppen, die durch die Einführung von Symbolen und farblichen Trennungen eindeutig gekennzeichnet sind, sorgen nun auch online für eine schnelle Orientierung.



Aktuell informiert

Transparenz schaffen die EschmannStahl-Nachrichten, die direkt auf der Startseite einen prominenten Platz einnehmen. In dieser Rubrik wird EschmannStahl nun auch im Web in regelmäßigen Abständen Informationen aus dem Unternehmen, Innovationen sowie außerbetriebliches Engagement weltweit kommunizieren. Die ESSENTIALS ist weiterhin auch auf der neuen Website als PDF zum Download verfügbar. ■

www.eschmannstahl.de



Gut informiert: Die neue Website orientiert sich am Nutzerverhalten und stellt Produkte und Dienstleistungen klar in den Vordergrund.

Hightech auf allen Kanälen

Der Heißkanal-Spezialist EWIKON geht seine eigenen Wege – im Sinne optimaler Qualität von Spritzgussprodukten. Wie die Ideen dafür entstehen und welche Vorteile sie in der Praxis bringen, erläuterte Geschäftsführer Dr. Peter Braun beim ESSENTIALS-Besuch in der deutschen Heißkanal-Hauptstadt Frankenberg.



EWIKON



Gründung: 1979

Unternehmenssitz: Frankenberg, Hessen

Weltweit beschäftigt EWIKON rund 260 Mitarbeiter. Die Fertigung findet ausschließlich in der Firmenzentrale statt. Tochtergesellschaften in Großbritannien, Japan und China sowie Vertretungen und Handelspartner in Europa, Nord- und Südamerika und Asien sichern den Service rund um den Globus.



Hightech begrüßt hier jeden Besucher. Schon der Eingangsbereich der EWIKON Heißkanaltechnik GmbH zeigt, dass die Mitarbeiter hier Technologie leben: Sauber arrangierte Exponate der eigenen Produkte und Endprodukte, die mit deren Hilfe hergestellt werden, zeigen, dass man stets die gesamte Prozesskette im Blick hat.

Der Eindruck bestätigt sich mit jedem Gespräch und beim Rundgang durch die Fertigung. „Wir machen aus Erfahrung einige Dinge anders. Das ist zwar oft etwas aufwendiger als die gängigen Wege, aber die Ergebnisse bestätigen diesen Weg“, beschreibt Dr. Peter Braun die Philosophie des Unternehmens. Einer dieser besonderen Lösungswege ist die Beheizungstechnik der Heißkanaldüsen. Diese funktioniert nicht über eine aufgestülpte Einheit, sondern über präzise gefräste Konturen, in die später spezielle Heizleiter eingebracht werden. Diese direkte Art der Beheizung ermöglicht eine hohe Heizleistung und ein gleichmäßiges Temperaturprofil über die gesamte Düsenlänge.

Optimierung der Fließtechnik

Einmalig ist der Einsatz der sogenannten „Elementetechnik“ bei den Heißkanalverteilern. Spezielle Umlenk- und Verteilelemente ohne Ecken oder scharfe Kanten an den Knotenpunkten der Schmelzkanäle ermöglichen eine schonende Schmelzeführung und schnelle Farbwechsel. Auch bei sehr hochfächigen Systemen ist eine kompakte Vollbalancierung der Fließkanäle und damit eine gleichmäßige Füllung der Kavitäten sichergestellt. „Diese Technik gehört bei unseren Lösungen zum Standard. Die

Qualität der Produkte profitiert enorm davon“, erläutert Dr. Peter Braun. Im eigens entwickelten Verfahren fertigt EWIKON diese Elemente separat, bringt sie an den vorgesehenen Stellen ein und fixiert sie.

Heiße Seiten für kurze Projektlaufzeiten

„Neben den Endprodukten haben wir auch die Prozesse der Anwender im Blick. Mit den Heißen Seiten minimieren die Kunden Projektlaufzeiten und vereinfachen die Inbetriebnahme ihres Heißkanalsystems – gerade bei baulich anspruchsvollen Werkzeugen mit Nadelverschlusstechnik sind Abstimmungsarbeiten kaum noch notwendig“, betont Dr. Peter Braun. Die Heiße Seite ist eine komplette düsenseitige Werkzeughälfte mit fertig integriertem Heißkanalsystem und vollständiger elektrischer Verdrahtung.

Basis für Zuverlässigkeit

Entwickelt und gefertigt werden die Systemlösungen rund um die Heißkanaltechnik ausschließlich in Deutschland. Am Hauptsitz in Frankenberg arbeiten rund 240 Mitarbeiter in den Bereichen Entwicklung, Konstruktion, Fertigung und Verkauf. Das Technikum mit eigenen Spritzgussmaschinen verschiedener Hersteller ermöglicht praxisnahe Testläufe. Dr. Peter Braun erklärt: „In den vergangenen Jahren sind wir stetig linear gewachsen. Grundlage dafür sind erfolgreiche Produkte und die hohe Personaltrouee hier am Standort. Viele Mitarbeiter beginnen als Auszubildende und sind später in führenden Positionen tätig. Wir fördern diese Weiterbildung intensiv. Damit legen wir die Basis für Zuverlässigkeit den Kunden gegenüber und Hightech bei den Produkten.“ ■



Heiko Stahl (links), Leiter Logistik bei EWIKON, und EschmannStahl-Gebietsverkaufsleiter Horst Wendland

„Das kann nicht jeder“

Seit über zehn Jahren bezieht EWIKON Werkzeugstahl von EschmannStahl – Tendenz steigend. Neben den Werkstoffen für die Druckrohrfertigung nutzt der Heißkanal-Spezialist das Dienstleistungsangebot SP (Sonderplatten). Im Interview beschreibt Heiko Stahl, Leiter Logistik und zuständig für den Einkauf bei EWIKON, was für ihn die Kooperation ausmacht.

ESSENTIALS: Herr Stahl, in welchen Bereichen setzen Sie bei EWIKON Werkstoffe von EschmannStahl ein?

Anders als viele unserer Wettbewerber fertigen wir einen Großteil unserer Druckrohre aus dem Werkstoff 1.2343. Dies ist

eine Besonderheit im Markt, oft werden hierfür Vergütungsstähle eingesetzt. Wir haben einen anderen Anspruch. Mit unseren Heißkanalkomponenten werden häufig glasfaser- oder mineralverstärkte Kunststoffe verarbeitet. Da benötigt man einfach eine höhere Härte und gute Verschleißbeständigkeit. Zudem nutzen wir das Dienstleistungsangebot SP (Sonderplatten) für unsere Heißen Seiten.

ESSENTIALS: Warum ausgerechnet in diesem Bereich?

Wir bekommen das Rohmaterial so angeliefert, wie wir es direkt in unseren Maschinen verarbeiten. Dabei können wir uns auf die definierte Geradheit verlassen. Durch diese und die Genauigkeit, die das Material aufweist, sind wir erst in der Lage, den Prozess so zu realisieren, wie wir ihn benötigen – mit den geforderten Toleranzen.

ESSENTIALS: Wie stellen Sie, als Verantwortlicher für Logistik, dabei reibungslose Abläufe sicher? Schließlich müssen Sie hier den Lieferanten vertrauen.

Wir bekommen von EschmannStahl die Platten auf Höhe geschliffen, in der passenden Länge und feingefräst. Bei uns folgt dann das Härteprüfen, Tieflochbohren, Fräsen und Einbringen der Passungstiefen. So sind die Abläufe optimal verzahnt. Der zusätzlich entscheidende Faktor für mich in der Logistik ist natürlich die Lieferzeit. Wenn man sich vor Augen hält, dass eine komplette Heiße Seite ca. fünf Wochen benötigt, müssen wir uns auf dazu passende kurze Lieferzeiten der Platten verlassen können. Nach Fertigstellung der eigentlichen Konstruktion muss das Material kurzfristig bei uns sein. Das funktioniert mit EschmannStahl – und zwar auch bei Platten, die besondere Dimensionen haben. Das kann nicht jeder so flexibel.

ESSENTIALS: Als innovatives Unternehmen ist EWIKON ohnehin auf flexible Lieferanten angewiesen. Wie binden Sie EschmannStahl bei der Weiterentwicklung Ihrer Produkte mit ein?

Natürlich entstehen Innovationen komplett bei uns im Hause – dafür haben wir eine starke Entwicklungsabteilung und über Jahrzehnte gewachsene Kompetenz rund um die Heißkanal- und Spritzgusstechnik. Aber selbstverständlich binden wir ab einem gewissen Punkt die Lieferanten mit ein.

Zum Beispiel machen wir im Laborbereich von EschmannStahl Analysen, um die Qualität werkstoffseitig zu gewährleisten. Wenn wir neue Dinge vorhaben, sprechen wir mit unseren Partnern: Welche neuen Materialien oder Technologien gibt es vielleicht, die wir einsetzen können? Gemeinsam mit den Lieferanten stellen wir sicher, dass die Werkzeugbauer und Spritzgießer auf neue Anforderungen im Markt reagieren können.

Das können zum Beispiel Flammenschutzvorschriften sein, die den Einsatz bestimmter Chemikalien vorsehen. In Verbindung mit Additiven wie Glasfasern greifen diese den Stahl massiv an. Bei solchen Herausforderungen können wir uns auf unsere Partner verlassen.

ESSENTIALS: Herr Stahl, vielen Dank für das Gespräch!



Dr. Peter Braun, Geschäftsführer von EWIKON im Gespräch



■ Hochfrequenz Heiße Seite von EWIKON



EWIKON-Geschäftsführer Dr. Peter Braun (ganz links) und Logistikleiter Heiko Stahl (2. von links) erläutern die Besonderheiten ihrer Produkte.

Leidenschaft mit Hindernissen

Frank Scheibelhuth, Fachkraft für Arbeitssicherheit bei EschmannStahl, ist stolzer Besitzer eines Porsche 911 aus dem Jahre 1994. Um sich seinen Traum zu erfüllen, musste er hart arbeiten und seine Ersparnisse zusammenkratzen.

Warum ausgerechnet Porsche? „Porsche war halt DIE Marke. Besonders die Form hat mir gefallen“, beschreibt Frank Scheibelhuth seine Passion für den Sportwagen. Es fing an, als er 1992 auf dem Weg nach Hagen im Ruhrgebiet einen 944 am Straßenrand sah. Es wurde sein erster Porsche, der ihn aber zunächst nur kurze Zeit begleitete: Durch einen Funkenflug an der Heck-Stoßstange entstand ein Feuer und der Wagen brannte komplett aus.

Es dauerte mehr als zehn Jahre, bis sich Frank Scheibelhuth wieder für den Kauf eines Porsche entschied – erneut ein 944, den er komplett restaurierte. Seinen großen Traum vom 911 erfüllte er sich noch einige Zeit später, als sich



eine gute Gelegenheit bot: „Am 6. Juli 2010 habe ich es gewagt. Meine Frau und ich verkauften den 944, unser anderes Auto sowie das Motorrad, um uns den 11er leisten zu können“, erzählt Frank Scheibelhuth. Er fand einen 911, der ihm auf Anhieb gefiel. Insbesondere der Motor hatte es ihm angetan.

Schritt für Schritt restauriert

Zunächst passte er das Fahrzeug genau auf seine Bedürfnisse an und änderte einige Details. So ersetzte er den Schaltknopf und ließ das leicht defekte Verdeck



Frank Scheibelhuth funktionierte seine Garage zur Werkstatt um.



In mühevoller Kleinarbeit bereitete er den 911 für die Lackierung vor.



reparieren. Doch er war noch nicht vollends zufrieden. Um weitere eigene Umbaumaßnahmen umzusetzen, richtete er in seiner Garage eine Werkstatt ein. Hier zerlegte er den 911 komplett bis auf die Rohkarosserie – insbesondere, um ihn neu lackieren zu lassen. „Er sah ganz gut aus, aber ich war nicht zufrieden. Ich bin eben sehr pingelig“, gibt Frank Scheibelhuth zu. Heute leuchtet das Fahrzeug in einem ganz bestimmten Rotton.

Startschuss an Silvester

Während an Silvester 2012 seine Nachbarn alle Vorbereitungen für die Feierlichkeiten um 0:00 Uhr trafen, schloss er sich in seiner Garage ein und begann damit, seinen 911 Stück für Stück zu zerlegen – mit einem mulmigen Gefühl. Denn Frank Scheibelhuth ahnte, dass verborgene Unfallschäden zutage treten könnten: „Seit dem Jahr 1994 waren Ungereimtheiten im Lebenslauf meines 911 aufgetaucht. Ich war sehr gespannt darauf, was ich finden würde.“ Und tatsächlich: Er entdeckte einen Unfallschaden an der rechten Seite des Vorderbaus – Reparaturkosten 20.000 Euro. Nach einigem Hin und Her mit Versicherungen nahm sich der gelernte Kfz-Mechaniker selbst der Sache an: alles in Handarbeit. Dazu gehörten Abschleifen, Ausbeulen und Abdichten.

Kurzes Vergnügen

Nachdem alle Vorarbeiten abgeschlossen waren, war der Wagen fertig für den neuen Lack. Frank Scheibelhuth baute nach dem Lackieren noch zahlreiche original Neuteile ein: Dichtungen, Clips, Lederbänder und Steinschlag-Schutzdecken. Am Ostersonntag 2013 war der letzte Handgriff getan – so dachte er zumindest. Denn bei einer Ausfahrt im August des Jahres brach ihm der Wagen auf der Autobahn aus und schlug in die Leitplanke ein – auf regennassem, glattem Flüsterasphalt. „Die ganze mühevollen Arbeit war dahin. Doch zum Glück zahlte die Versicherung und ich konnte den Wagen wiederherstellen lassen“, berichtet Frank Scheibelhuth. „Lassen“, wohlgemerkt – denn nochmal wollte er sich den Aufwand einer Instandsetzung nicht antun. Seit Dezember 2013 ist der 911 wieder in optimalem Zustand.

Geteilte Freude

Nach den langen Stunden in der heimischen Garage wollte Scheibelhuth seinen 911 bewegen und sich mit anderen Enthusiasten austauschen. In ganz Deutschland gab es dazu Porsche-Stammtische – im Bergischen Land rund um Gummersbach noch nicht. Frank Scheibelhuth nahm die Sache in die Hand und gründete die Porsche Freunde Bergisches Land, mit anfangs geringen Erfolgsaussichten. Viele waren der Meinung: Die Bergischen bekommst du an keinen Tisch. „Die sind stur“, erzählt Frank Scheibelhuth. „Aber ich habe es trotzdem versucht – und geschafft. Heute sind wir 85 Mitglieder, die regelmäßig zusammensitzen, gemeinsam essen und Ausfahrten machen.“ Von der Altenpflegerin bis zum Vertriebsleiter sind alle möglichen Berufe vertreten. Die Teilnehmer kommen sogar aus Köln, Bonn und dem Ruhrgebiet. „Wegen der netten Atmosphäre: Bei uns ist niemand abgehoben. Wir reden über Porsche, aber noch viel mehr über Gott und die Welt.“ ■



Bunte Gruppe: die 'Porsche Freunde Bergisches Land'



„Sicherheit ist Pflicht – nicht Kür“

Die Vermeidung von Unfällen ist das Entscheidende: Dafür sorgt Frank Scheibelhuth, Fachkraft für Arbeitssicherheit bei EschmannStahl, mit verschiedenen Maßnahmen. Der Erfolg gibt ihm Recht.

ESSENTIALS: Herr Scheibelhuth, Sie sind bei EschmannStahl als Fachkraft für Arbeitssicherheit tätig. Für welche Aufgaben sind Sie in dieser Funktion zuständig?

Die Tätigkeiten, die ich im Zuge meiner Position ausübe, sind sehr zahlreich und vielfältig: Ich erstelle Dokumentationen, schule neue Mitarbeiter zum Thema Arbeitssicherheit und bilde alle anderen Mitarbeiter weiter. Darüber hinaus erarbeite ich Unterweisungen – beispielsweise für den Umgang mit Hubarbeitsbühnen, Kränen und Sägen. Dabei bin ich ständig im direkten Austausch mit der Geschäftsleitung. Das Thema Sicherheit ist in einem stahlverarbeitenden Unternehmen von großer Bedeutung. Ich bin Ansprechpartner in allen Sicherheitsfragen – auch für weitere Unternehmensbereiche und Eschmann Textures.

ESSENTIALS: Wie sind Sie zu diesem Job gekommen? Welche beruflichen Stationen haben Sie in der Vergangenheit durchlaufen?

Ich habe ursprünglich Kfz-Mechaniker gelernt, anschließend eine Weiterbildung zum staatlich geprüften Maschinenbautechniker gemacht. Über meinen ersten Job kam ich nach einem Umzug 2005 zu EschmannStahl. Als dort nach einiger Zeit die Stelle als Koordinator für Arbeitssicherheit frei wurde, bewarb ich mich darauf. Das Thema hatte mich schon immer interessiert. Ich hatte sowieso schon immer in meinem Arbeitsleben sehr auf Sicherheit am Arbeitsplatz geachtet. Manche sagen mir nach, ich sei pingelig. Ich bekam die Stelle und mache den Job nun seit mehr als fünf Jahren.

ESSENTIALS: Was haben Sie in dieser Zeit konkret für die Gewährleistung der Arbeitssicherheit bei EschmannStahl getan? Wie zeigen sich die Erfolge dieser Maßnahmen? Prävention steht an erster Stelle. Wir arbeiten mit umfangreichen Präventionsmaßnahmen, indem wir das Verhalten auf dem Betriebsgelände insgesamt wie auch für die individuellen Arbeitsbereiche und die Maschinen schulen.

Mit regelmäßigen Prüfungen der Maschinen und Weiterbildungen sorgen wir dafür, dass die Sicherheitsvorkehrungen und -kenntnisse immer auf dem aktuellsten Stand sind. Durch die Maßnahmen haben wir in den vergangenen Jahren einen Rückgang der Unfälle um drei Viertel verzeichnet – eine schöne Bestätigung der gemeinsamen Arbeit.

ESSENTIALS: Wie wird dies bei den einzelnen Mitarbeitern deutlich?

Wir ziehen hier alle an einem Strang. Denn Arbeitssicherheit ist schließlich keine Kür, sondern Pflicht. Im vergangenen Jahr haben wir neue Ersthelfer aus- und vorhandene Ersthelfer weitergebildet. Neue Schnittschutzhandschuhe beispielsweise tragen auf einfache Art zur Sicherheit bei. Wir sind noch nicht am Ziel, denn das lautet: Null Unfälle über alle Abteilungen hinweg – aber wir sind schon sehr nah dran.

ESSENTIALS: Herr Scheibelhuth, vielen Dank für das Interview! ■

KURZ & KNAPP

EschmannStahl-Mitarbeiter beim Kölner Firmenlauf

Das Wichtigste zuerst: Alle haben es geschafft. Ausgestattet mit den brandneuen EschmannStahl-Laufshirts waren am 15. Mai 28 Mitarbeiter aus unterschiedlichen Abteilungen des Unternehmens zum Kölner Firmenlauf angetreten. Gemeinsam mit rund 6.000 weiteren Teilnehmern aus kleinen und großen Firmen aus dem Kölner Umland

absolvierten die Kollegen sechs Kilometer rund um den Fühlinger See. „Eigentlich wollten sogar noch mehr mitmachen“, berichtet Ulrike Geschwinde, Assistentin der Geschäftsleitung bei EschmannStahl und selbst Finisherin des Laufes. „Die sind dann beim nächsten Mal dabei. Toll war, dass Kollegen aus den unterschiedlichsten Abteilungen vertreten waren und gemeinsam gelaufen sind.“ Schnellster EschmannStahl-Läufer war übrigens Benjamin Knüchel.

Beim Kölner Firmenlauf geht es nicht nur um Sport und Spaß. Pro Läufer spendet der Veranstalter einen Euro für einen guten Zweck. Durch zusätzliche Spenden kamen so insgesamt 11.000 Euro zusammen. Aufgrund der erfolgreichen Aktion ist der nächste Lauf schon geplant: Beim Stadtlauf in Gummersbach im September wollen noch mehr Mitarbeiter an den Start gehen. Auch hier wird das Unternehmen wieder die Laufshirts und die Teilnahmegebühr sponsern. ■



28 Mitarbeiter aus verschiedenen Abteilungen bewältigten die sechs Kilometer. Alle EschmannStahl-Läufer traten im gesponserten schwarzen Laufshirt an.

Fakuma 2014

Vom 14. bis 18. Oktober findet in Friedrichshafen die Internationale Fachmesse für Kunststoffverarbeitung statt. Auf der Fakuma, dem laut Veranstalter „herausragenden Branchentreffpunkt mit weltweiter Strahlkraft“ stellt EschmannStahl in der Rothaus Halle aus (Standnummer A1-1407).

Gedruckt auf FSC-zertifiziertem Papier

aus verantwortungsvollen Quellen

VORSCHAU ESSENTIALS 2/2014

Geplante Themen

Lassen Sie sich überraschen: 2/2014 ist die zehnte Ausgabe im neuen Design. Dazu haben wir uns etwas besonderes überlegt ...



IMPRESSUM

Herausgeber:

EschmannStahl GmbH & Co. KG
Dieringhauser Straße 161-183
51645 Gummersbach
Telefon: +49 2265-9940-0
Fax: +49 2265-9940-100
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
Hoffnungsthaler Straße 1
51491 Overath
www.wir-verstehen-technik.de



ESSENTIALS

Das Kundenmagazin der EschmannStahl GmbH & Co. KG

1/2014

Hauptsitz Gummersbach



Standort Wehrath

ESCHMANNSTAHL

EschmannStahl GmbH & Co. KG
Dieringhauser Straße 161-183
51645 Gummersbach
Telefon: +49 2265-9940-0
Fax: +49 2265-9940-100
E-Mail: info@eschmannstahl.de