

ESSENTIALS

Das Kundenmagazin der EschmannStahl GmbH & Co. KG

1/2013

ZEITREISE





Sehr geehrte Leser,

Zeitreisen sind möglich. Sie sind sogar sehr einfach, zumindest auf dem Papier. Nehmen Sie diese aktuelle Ausgabe der ESSENTIALS und begeben Sie sich mit uns auf eine Zeitreise – durch Jahrzehnte der Vergangenheit, in die Gegenwart und die Zukunft von EschmannStahl. Wir zeigen Ihnen, wo das Unternehmen herkommt, wie es über die Jahrzehnte gewachsen ist: vom kleinen Stahlhandel zum Spezialisten für Werkzeugstahl und die zugehörigen Bearbeitungsprozesse. Zudem blicken wir nach vorne: Im kommenden Jahr steht ein weiterer Meilenstein in der Geschichte von EschmannStahl an (siehe Seite 10). Man kann zwar nicht in die Zukunft schauen, aber man kann in der Gegenwart die Weichen stellen, um eine gute Zukunft zu haben. Daran arbeiten wir – schon seit Jahrzehnten.

Viel Freude beim Lesen und eine interessante Zeitreise wünscht

A handwritten signature in blue ink, consisting of stylized, cursive letters that appear to read 'M. Krepshchik'.

Ihr Markus Krepshchik (Geschäftsführer)

4

Früher Steno, heute E-Mail



10

Gemeinsame Perspektiven – Neubau und Umzug



11

Kunden im Porträt: Haidlmair GmbH



Stahlwelt

Früher Steno, heute E-Mail	4
Zeitgeschichte!	6

Perspektiven

Neuer Verkaufsleiter: Gerd Ehrmann	8
Gemeinsame Perspektiven – Neubau und Umzug	10

Praxis

Kunden im Porträt: Haidlmair GmbH Werkzeugbau	11
--	----

Einblicke

Mit dem Fußball um die Welt	16
KURZ & KNAPP	19



Früher Steno, heute E-Mail

Seit der Gründung vor rund 60 Jahren hat sich viel verändert bei EschmannStahl. Bei aller Rasanz der Entwicklung haben die Mitarbeiter stets darauf geachtet, dass entscheidende Dinge so bleiben, wie sie sind: die zentralen Werte des Unternehmens.

„Bestimmte Dinge ändern sich nicht – und das ist auch gut so: Bei uns im Unternehmen sind dies eindeutig das langfristige Handeln, der freundliche Umgang und die Zuverlässigkeit im Innen- und im Außenverhältnis. Das war schon damals so und es gilt heute immer noch“, blickt Gudrun Tinzmann zurück. Seit über vierzig Jahren arbeitet sie bei EschmannStahl. Wenn sie von „damals“ spricht, bezieht sie sich auf ihre ersten Jahre im Unternehmen, das 1953 gegründet wurde.

Rund 25 Jahre nach der Gründung übernahm EschmannStahl im Jahr 1977 die Firma Idealstahl Breidenbach in Gummersbach-Dieringhausen. Kurz darauf führte man die beiden Standorte zusammen, sodass ein größeres, gemeinsames Werk entstand. Neben dem Ausbau weiterer Hallen und dem kontinuierlichen Wachstum des Unternehmens eröffnete man 1998 den Standort in Reichshof-Wehnrath. Zu diesem Schritt entschied man sich in der Folge des Wachstums der 1980er- und 1990er-Jahre – der Standort in Dieringhausen war zu klein geworden. Die vorher bestehenden, angemieteten Außenlager wurden aufgelöst und am neuen Standort untergebracht, der zusätzliche Lager- und Sägekapazitäten bot. In den Folgejahren richtete das Unternehmen das Labor in Wehnrath ein – mit mehr Platz und neuen Möglichkeiten. Zusätzliche Erweiterungen wie die Vakuum-Wärmebehandlung, die 2008 in Wehnrath anliefe, stützen den Anspruch, die „verlängerte Werkbank“ der Kunden zu sein: von der Lieferung des einfachen Stahlblocks bis hin zur mechanischen Vorbearbeitung, beispielsweise von Kunststoffformrahmen. „Wir haben unser Leistungspaket kontinuierlich ausgebaut, weil wir uns immer wieder gefragt haben: Was braucht der Markt? Wie können wir den Kunden mit Produktinnovationen und erweiterten Dienstleistungen unterstützen?“, betont Markus Krepshik, Geschäftsführer von EschmannStahl. „Bei allen Innovationen ist es uns sehr wichtig, unsere Werte zu bewahren. Weiterentwicklung ist gut und wichtig, aber man darf nicht vergessen, wofür man über die Produkte hinaus geschätzt wird.“

Den Charakter eines mittelständischen Unternehmens beibehalten

Im Jahr 2001 wurde EschmannStahl eine 100-prozentige Tochter der Böhler-Uddeholm AG, die wiederum

2007 Teil der voestalpine AG wurde. Nach der Integration in den Konzern hat EschmannStahl seinen Aktionsradius weltweit ausgedehnt. Die voestalpine AG ist ein global agierender Konzern mit mehreren technologisch führenden Stahlproduzenten und einer in der Stahlbranche einzigartigen internationalen Präsenz durch Vertriebsgesellschaften in über 60 Ländern.

Für die Zukunft sind die Weichen gestellt: Alle Abteilungen werden nach Wehnrath verlegt, der Standort Dieringhausen zugunsten kurzer Wege aufgelöst (ausführlicher Bericht auf Seite 10).

Ob Steno oder E-Mail, ob Familienunternehmen oder Konzerngesellschaft: Die Werte sind geblieben – und damit auch die Persönlichkeit des Unternehmens (mehr dazu im Interview ab Seite 6). ■

HISTORIE

- 1953** Gründung der EschmannStahl GmbH & Co. KG durch Herrmann Eschmann (Senior)
- 1977** Übernahme von Idealstahl Breidenbach durch EschmannStahl
- 1998** Neuer Standort in Reichshof-Wehnrath
- 2001** 100-prozentige Tochter der Böhler-Uddeholm AG
- 2007** Böhler-Uddeholm AG wird Teil der voestalpine AG
- 2008** Neues Geschäftsfeld: Vakuum-Wärmebehandlung
- 2011** Investition in erweiterte Kapazitäten für die mechanische Bearbeitung
- 2014** Neubau und Standortzusammenführung in Wehnrath



Zeitgeschichte!

Gudrun Tinzmann arbeitet seit über 40 Jahren bei EschmannStahl. Im ESSENTIALS-Interview spricht sie über Veränderungen und Konstanten der vergangenen vier Jahrzehnte.

ESSENTIALS: Frau Tinzmann, Sie sind nun seit über 40 Jahren im Unternehmen tätig und zählen zu den „dienstältesten“ Mitarbeitern. Beschreiben Sie, wie Ihre Tätigkeiten in den Anfangsjahren aussahen.

Nachdem ich im Jahr 1970 meine Ausbildung als kaufmännische Angestellte im Groß- und Außenhandel abgeschlossen hatte, habe ich zunächst die meiste Zeit im Einkauf gearbeitet. Zunächst waren natürlich die Fähigkeiten an der Schreibmaschine und in Stenografie gefragt – schließlich wurden seinerzeit noch häufig Briefe diktiert. Heute läuft das meiste ja über E-Mails.

ESSENTIALS: Wenn Sie Ihre Tätigkeiten von damals und heute vergleichen – inwieweit unterscheidet sich die Arbeit im Alltag?

Es war grundsätzlich unterschiedlich. Da die Anfragen und Aufträge in Papierform bearbeitet wurden, erforderte dies natürlich einen hohen Verwaltungsaufwand, auch wenn bestimmte Dinge per Fernschreiber getätigt werden konnten. Insgesamt war man damals eher als heute „Mädchen für alles“. Dazu gehörten

neben der Abwicklung der – damals viel umfangreicheren – Post auch das Handling von Bestellungen sowie aller Bankangelegenheiten. Heute sind die einzelnen Kollegen viel spezialisierter. Das hängt natürlich auch mit der gestiegenen Größe des Unternehmens zusammen.

Ich selbst habe mein Tätigkeitsfeld inzwischen ein wenig verändert und bin vom Einkauf in den Verkaufsdienst gewechselt. Der vermehrte Kundenkontakt gefällt mir sehr gut.

ESSENTIALS: Neben den Änderungen Ihrer Tätigkeiten hat sich über die Jahre einiges mehr im Unternehmen verändert. Welche Meilensteine sehen Sie rückblickend?

Zu Beginn war dies sicher die Eingliederung von Idealstahl in das Unternehmen EschmannStahl. Da tat sich einiges: Erste Computer hielten als elektronisches Kommunikationsmittel und zur Datenverarbeitung Einzug. Die Einführung des Computers erleichterte das Tagesgeschäft erheblich.

EschmannStahl führte neue, modernere Strukturen ein. Die Organisation wurde insgesamt immer professioneller. Zum Beispiel konnten Bestandslisten einfach nachgesehen werden, die bis dahin nicht mal vorhanden waren.

Mit der Übernahme und der allgemeinen Weiterentwicklung wuchsen wir natürlich: zum einen durch weitere Hallen bzw. Standorte, zum anderen in der Mitarbeiterzahl. Zudem hat das internationale Wachstum des Unternehmens und der Märkte meine Zeit hier stark mitgeprägt.

ESSENTIALS: Wenn wir auf Entwicklungen wie Hallen- oder Standorterweiterungen schauen: Wie wirkten sich diese konkret aus?

Durch den Standort in Wehrath haben die einzelnen Abteilungen deutlich mehr Platz. Dort befinden sich momentan neben dem Stahleinkauf, der Materialbeschaffung und dem Qualitätsmanagement auch die Arbeitsvorbereitung, das Lager und die Sägerei.

ESSENTIALS: Wir haben viel über Veränderungen und Entwicklung gesprochen. Was ist denn seit den Anfangsjahren konstant geblieben?

Eine sehr auffällige Konstante ist die Zufriedenheit und der Umgang miteinander – beides Dinge, die mir seit den Anfangsjahren bei EschmannStahl aufgefallen waren. Das herzliche Verhältnis unter den Mitarbeitern und die Hilfsbereitschaft untereinander zeichnen das Unternehmen schon immer aus. Damals wie heute

besteht eine freundliche und angenehme Atmosphäre. Daher kann ich von mir persönlich sagen, dass ich seit 40 Jahren gerne zur Arbeit gehe. Generell gesagt ist die Langfristigkeit ein wichtiger Wert: Das gilt für unsere Kunden- wie für unsere Lieferantenbeziehungen. Das Ergebnis sind vertrauensvolle Partnerschaften, die einen offenen und ehrlichen Austausch zulassen – immer im Sinne des bestmöglichen Ergebnisses. Wir Mitarbeiter haben den Anspruch, stets zuverlässig und

„Ich gehe seit 40 Jahren gerne zur Arbeit.“

verfügbar zu sein und den Kunden ihre Lösung zu bieten. Meist ist dies die schnelle, pünktliche Lieferung des gewünschten Materials. Bei aller Schnellebigkeit sind Konstanten sowie verlässliche Abläufe und Ansprechpartner etwas, das man an uns schätzt.

ESSENTIALS: Frau Tinzmann, wir danken Ihnen für das Gespräch. ■



Konstanz bei aller Schnellebigkeit des Geschäfts: Gudrun Tinzmann einst und heute

A man in a dark suit, white shirt, and patterned tie stands in an office with his arms crossed. He is positioned in the center-left of the frame. The background consists of vertical blinds covering a window. To the right, a desk with a telephone and a folder is visible. A potted plant is on the floor to the left of the man.

**„Stahlkauf ist
Vertrauenssache.“**

Der neue Verkaufsleiter von EschmannStahl, Gerd Ehrmann, spricht im ESSENTIALS-Interview aus eigener Erfahrung: über die Aufgaben eines Verkaufsleiters, die Unterschiede zwischen Baustahl und Werkzeugstahl sowie über Perspektiven im Formenbau.

Nach seinen beruflichen Anfängen als Einzelhandelskaufmann und anschließend im technischen Marketing für Automobilkomponenten stieg Gerd Ehrmann, laut eigener Aussage „zufällig“, in die Welt des Stahls ein. Zunächst für einen Anbieter für Baustahl tätig, konzentriert er sich heute auf das Produkt Werkzeugstahl.

ESSENTIALS: Herr Ehrmann, beschreiben Sie die Aufgaben des Verkaufsleiters bei EschmannStahl. Was, glauben Sie, können Sie in Ihrer neuen Position für das Unternehmen bewegen?

Die wichtigste Aufgabe ist die Leitung, Koordination und Förderung der Kollegen im Außendienst sowie im Vertriebsinnendienst. Auf der Basis von Trends in den Märkten sowie dem Feedback der Anwender arbeiten wir stets an der Weiterentwicklung unserer Qualifikation und Beratung. Dazu ist der Marktkontakt besonders wichtig – insbesondere auf Messen oder bei Kundenbesuchen. Zudem leite ich Projekte, in denen wir uns mit ausgewählten The-

men beschäftigen, wie beispielsweise dem Druckgussmarkt. In diesem Zusammenhang hinterfragen wir, auf welche Weise wir die Anwender aus dieser Industrie noch besser verstehen und betreuen können. Auch arbeite ich gemeinsam mit Kollegen aus den anderen Abteilungen an der Optimierung von Abläufen, etwa im Bestellwesen.

ESSENTIALS: Sie waren vorher im Vertrieb für Baustahl tätig. Wie unterschied sich Ihr Aufgabenprofil von dem jetzigen?

Grundsätzlich sprechen wir hier ja über zwei komplett unterschiedliche Märkte. Der Werkzeugstahl ist ein spezialisiertes Nischenprodukt: Der Anteil des Werkzeugstahls am Gesamtvolumen des Stahlmarkts beträgt etwa 0,1 Prozent. Oft ist der Werkstoff selbst nur die halbe Wahrheit mit Blick auf die Leistungsfähigkeit einer Form. Mechanische Vorbearbeitungen, Wärmebehandlung und Beschichtungen sind ebenfalls wichtig. Das bietet im Vergleich zum Baustahl natürlich mehr Möglichkeiten in der Abgrenzung zum Wettbewerb.

Wir als Anbieter des Stahls müssen entsprechend einen Blick für das große Ganze haben. Im Vergleich zu meiner Tätigkeit im Baustahl-Bereich hat diese Aufgabe einen deutlich höheren technologischen Anspruch – man muss auch in der Beratung viel mehr in die Tiefe gehen.



Verkaufsleiter Gerd Ehrmann im Interview

ESSENTIALS: Was bedeutet das für junge Menschen im Vertrieb bei EschmannStahl? Uns ist wichtig, dass die Kollegen, die neu anfangen, eine gute Mischung aus technischer Kompetenz und Stärke in der Beratung mitbringen: Was benötigt der Kunde über das reine Produkt hinaus? Wie können wir dessen Prozesse, beispielsweise durch logistische Unterstützung und Zuverlässigkeit, verbessern? Die Kollegen sollen bei den Kunden gleichermaßen sowohl die Fragen in der Werkstatt als auch die der Geschäftsführung beantworten können. Stahlkauf ist Vertrauenssache. Wir wissen, dass wir uns dieses Vertrauen nur durch eine kontinuierlich hohe Produkt- und Dienstleistungsqualität verdienen. Das wird auch in Zukunft so bleiben.

ESSENTIALS: Zum Thema „Zukunft“: Wo sehen Sie künftig die Herausforderungen von EschmannStahl mit Blick auf die Märkte? Was sind Ihren Erfahrungen nach momentan die wichtigsten Themen, welche die Kunden im Tagesgeschäft antreiben?

Unsere Rolle als Systemlieferant für die Anwender gewinnt weiter an Bedeutung, Stichwort: „Alles aus einer Hand“. Gerade in Zeiten hoher Auslastungen fragen die Kunden immer häufiger Leistungen im Bereich der weiterführenden mechanischen Bearbeitung an, wie z. B. Drehen, Fräsen oder Tieflochbohren, um die Maschinenbelegung zu optimieren und sich auf ihre Kernkompetenz, den eigentlichen Werkzeugbau, zu konzentrieren. Die Anforderungen, die an die Werkzeugbauer gestellt werden, haben sich verändert und werden sich auch in Zukunft weiter wandeln. Ich freue mich auf die kommenden Aufgaben, die für uns damit verbunden sind.

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

Gemeinsame Perspektiven – Neubau und Umzug



Standort Wehrath heute

Dieser Schritt erfolgt planmäßig, nachdem der Standort Wehrath 2011 bereits mit einer neuen Halle für das Stahllager und den Sägebetrieb erweitert worden war. Geschäftsführer Markus Krepshik erläutert: „Der Verkauf unseres Betriebsgeländes in Dieringhausen macht die Mittel frei, um Wehrath zu erweitern ohne unsere geplanten Investitionen in den Maschinenpark zu beeinträchtigen.“ Produktion und Verwaltung rücken nun auch räumlich näher zusammen – für kurze Wege und eine bessere Abwicklung in der gesamten Prozesskette. Dazu wird investiert und die Chance genutzt, die gesamte Logistik zu optimieren.

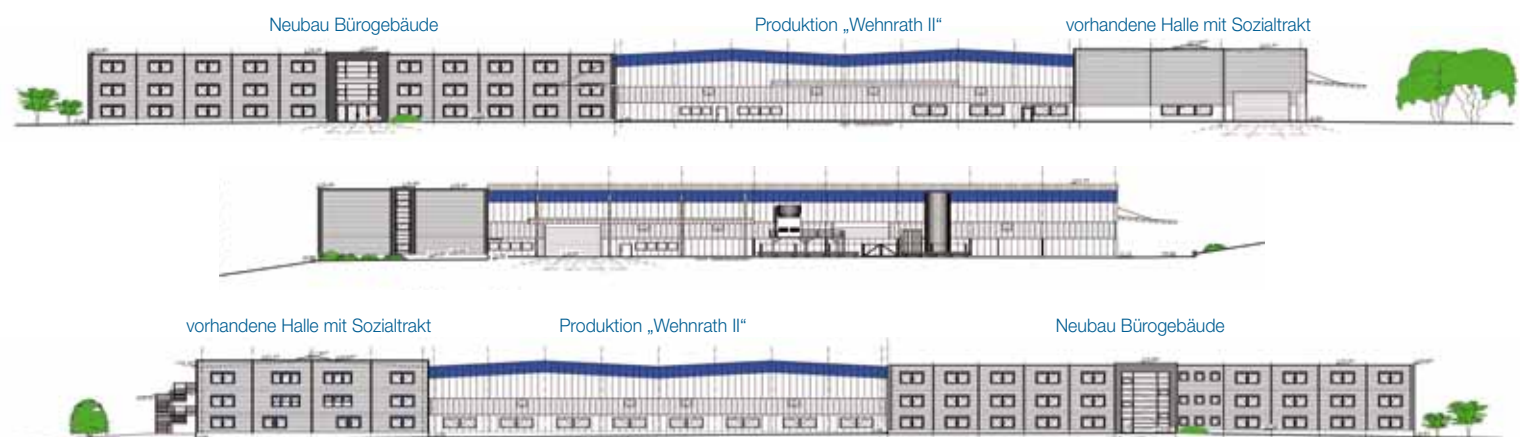
Kompetenzen gebündelt

Das Unternehmen bündelt seine Leistungen und Kompetenzen in Wehrath: die Verwaltung, das umfangreiche Lager, das Sägezentrum, die mechanische Fräs- und Schleiffertigung, die Kapazitäten zur Vakuum-Wärmebehandlung sowie das Labor.

Um Produktion und Verwaltung näher zusammenzuführen, erweitert EschmannStahl den Standort Wehrath. Das neue Verwaltungsgebäude soll Ende 2014 bezugsfertig sein – alle Abteilungen werden damit räumlich gebündelt.

EschmannStahl trifft diese langfristig angelegte Entscheidung, um Arbeitsplätze zu sichern und die Leistungsfähigkeit weiter zu verbessern. Die aktuelle Situation mit zwei Standorten war aufgrund der Distanz zwischen Verwaltung und Produktion nicht optimal. Geplant ist, das neue Bürogebäude unmittelbar an die bestehende Halle „Wehrath II“ anzuschließen und sie auf diese Weise nahtlos in die existierenden Strukturen einzubinden. Diese Strukturen und die verkehrsgünstige Lage waren wichtige Gründe in der Entscheidungsfindung für Wehrath.

Markus Krepshik: „Wie das Sprichwort sagt: Stillstand heißt Rückschritt. Wir bleiben in Bewegung und schaffen damit gemeinsame Perspektiven für das gesamte Unternehmen. Dynamik und Flexibilität waren früher und sind heute Kernwerte von EschmannStahl.“ ■



Pläne des Neubaus in Wehrath (in verschiedenen Perspektiven)



Ein Porträt der „besonderen Art“

Die Haidlmair GmbH Werkzeugbau ist Spezialist für komplexe Druckguss- und große Spritzgussformen.

Im ländlich gelegenen Nußbach des oberösterreichischen Alpenvorlandes befindet sich die Haidlmair GmbH Werkzeugbau. Das heutige Unternehmensgelände ist um das alte „Anwesen Nr. 3“ herum gewachsen, das die Familie Haidlmair vor mehr als 100 Jahren als Schmiedewerkstatt erworben hatte. Nun steht an gleicher Stelle ein weltweit agierendes mittelständisches Unternehmen, das sich von der Schmiede zum erfolgreichen Werkzeug- und Formenbauer entwickelt hat.

Im Eingangsbereich fühlt man sich auf Anhieb willkommen. Ein Eindruck, der sich beim näheren Kennenlernen des Unternehmens in den weiteren Räumlichkeiten, der Produktion und auch bei den Mitarbeitern fortsetzt. Um die Betriebsgarage herum, in der Josef Haidlmair den Werkzeugbau mit nur fünf Beschäftigten 1979 gründete, sind Montage- und Fertigungshallen sowie Büro- und Produktionsflächen gewachsen, →



*Der HAI E3 –
Elektro-Roadster mit
Radnabenmotor:
eine Symbiose aus
Effizienz, Emotion und
Energiebewusstsein*



*Großvolumiger
Abfallbehälter*



*Kunststoffform
aus Werkzeugstahl
von EschmannStahl*



*Bearbeitung einer Kunststoffform
für Getränkekästen*

die mehr Raum für Fachkräfte und Maschinen schaffen. Hier fertigt das Unternehmen Spritzguss- und Druckgusswerkzeuge. Zu den Produkten zählen Getränkekästen jeglicher Form, Müllbehälter in großen Abmessungen, große Maschinen- und Automobilkomponenten, TV-Gehäuse oder Gehäuse für Haushaltsgeräte und Elektromotoren.

Das Team ist die Stärke eines Unternehmens

„Durch regelmäßigen Austausch mit den Kollegen erreichen wir einen stabilen Zusammenhalt im Unternehmen. Die Mitarbeiter bekommen so die Möglichkeit, uns ihre persönlichen Meinungen mitzuteilen und Wünsche, Anmerkungen und Vorschläge einzubringen“, so Josef Haidlmair, Gründer der Haidlmaier GmbH. Zusätzlich ermöglicht das Unternehmen der Belegschaft sportliche wie auch musikalische Freizeitangebote in der Region und organisiert Betriebsreisen. „Wir bei Haidlmaier sind der Meinung, dass diese Dinge Motivatoren für qualitätsbewusstes Arbeiten sind. Solche Aktivitäten fördern das Selbstverständnis unter- und füreinander und stärken den Teamgeist.“

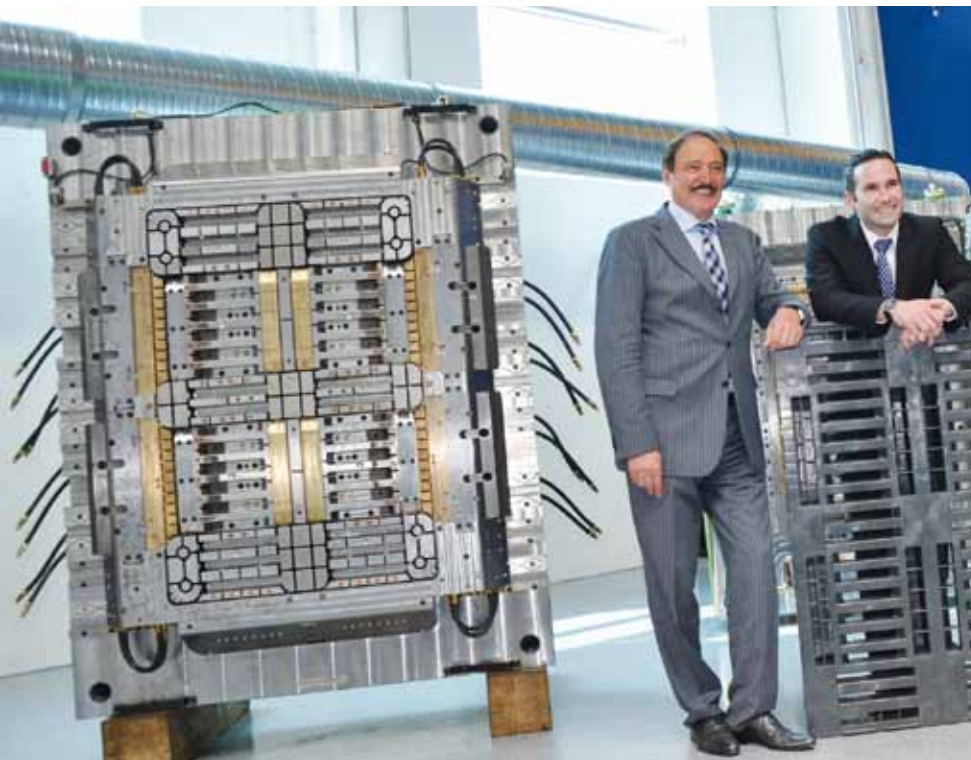
Aktive Nachwuchs- und Mitarbeiterförderung

„Stärke deine Stärken“ ist für Mario Haidlmair, Geschäftsführer der Haidlmaier GmbH, ein wichtiger Grundsatz in Bezug auf die Förderung der eigenen Fachkräfte. „Wir stärken die Bereiche, in denen wir gut sind und setzen uns aktiv für die Nachwuchs- und Mitarbeiterförderung ein. Das Herzblut, mit dem

INFOS • DATEN • FAKTEN

- Gründung: 1979
- Unternehmenssitz: Nußbach, Kirchdorf (Österreich)

Der Haidlmaier Werkzeugbau ist Zentrale und größte Produktionsstätte in einem Netzwerk aus aktuell sieben Betrieben mit insgesamt rund 500 Mitarbeitern.



Zwei Generationen – eine Philosophie: Vorwärts ist die Richtung!
Josef und Mario Haidlmair neben einer großen Form für Kunststoffverpackungen



Einblick in die Produktion

die Kollegen dabei sind, bestätigt diesen Weg“, so Mario Haidlmair. Bereits wenige Jahre nach der Firmengründung errichtete Josef Haidlmair eine Lehrwerkstatt, in der auch heute Auszubildende effektive Aufgaben übernehmen und produktiv zur Fertigung beitragen. Um die Weiterbildung des Personals gezielt voranzutreiben, nehmen die Arbeitskräfte regelmäßig an Seminaren und nationalen sowie internationalen Messen teil.

Erfindergeist und Visionär

Innovationsbegeisterung ist ein ständiger Antrieb des Unternehmens und der dort bestehenden Denkweise, die Josef Haidlmair wie auch seinen Sohn Mario immer angespornt hat, Zukunftsvisionen und deren Umsetzung beizubehalten und offen für alles Neue zu sein. „Wir dürfen nicht stehenbleiben. Wir leben von der Veränderung – nur deshalb ist das Leben so interessant“, erklärt Josef Haidlmair. Dass er diesen Gedanken wirklich lebt, zeigt sich in der Konstruktion des eigenen Automobils HAI E3. Diesen ersten Elektro-Roadster Österreichs mit Radnabenmotor entwarf und baute Josef Haidlmair unter Mitwirkung weiterer Firmen.

Konstruktions-Know-how im Formenbau

Eigene technische Entwicklungen sind im Unternehmen Haidlmair von großer Bedeutung. Dies bestätigt nicht nur die Konstruktion des Elektro-Automobils, sondern ebenso die eigens für das Unternehmen entwickelte

Berechnungssoftware, mit der Behälterformen und technische Werkzeuge für Großform- und Druckgussteile konstruiert werden. „Unsere Kernkompetenz ist der Umgang mit ‚schachtelförmigen‘ Kunststoffteilen, unabhängig von Größe oder Form, sowie die Entwicklung von Spritzgießlösungen dafür“, betont Josef Haidlmair.

Der Fokus im Spritzgussformenbau liegt auf mittleren bis großen Formen bis zu einem maximalen Gesamtgewicht von 70 Tonnen. Der Werkzeugbau der Druckgussformen ist auf Multikavitätenformen sowie mittelgroße Formen spezialisiert. Die langjährige, enge Zusammenarbeit mit Herstellern für Druckgussteile ist die Basis für eine fachgerechte Bearbeitung der speziellen Stahlqualitäten sowie ein besonderes Konstruktions-Know-how.

Die Haidlmair GmbH ist laut Aussage des Gründers besonders stolz, namhafte Unternehmen aus der Telekommunikations- und Kunststoffindustrie, aus der Automobilindustrie sowie aus den Bereichen der Haushalts- und Elektrogeräte zu ihren Kunden zählen zu dürfen. Dass es sich dabei um erfolgreiche Firmen handle, die in den vergangenen Jahren stetig gewachsen sind, sei ihm sehr wichtig.

Im Interview auf den nächsten Seiten beschreibt Josef Haidlmair, was die Zusammenarbeit mit dem Werkzeugstahl-Lieferanten EschmannStahl ausmacht. ■



Mehr Infos zu
Haidlmair



Know-how innovativ nutzen

Josef Haidlmair, Gründer der Haidlmair GmbH Werkzeugbau, spricht im Interview über Flexibilität und Innovation sowie die langjährige Zusammenarbeit mit EschmannStahl.

ESSENTIALS: Herr Haidlmair, Sie treten mit dem Grundsatz „Vorwärts ist die Richtung“ auf. Inwieweit wird dieser Leitgedanke gelebt und was bedeutet er für das Unternehmen und dessen Produkte?

Wir bei Haidlmair gehen nach vorne und leben von der Veränderung. Natürlich lassen wir dabei das bestehende Know-how nicht außer Acht, sondern nutzen dieses Wissen und bauen darauf auf. Es ist wichtig, eine offene Unternehmenskultur zu leben und die Begeisterung für das Neue zu behalten.

Die Intention hinter unserem Leitmotiv „Vorwärts ist die Richtung“ bedeutet für uns, voranzugehen und das Streben nach etwas Besserem aufrecht zu halten. Wir schauen gespannt in die Zukunft und nutzen die gegebenen Möglichkeiten.

ESSENTIALS: Wodurch zeichnet sich das Unternehmen Haidlmair besonders aus und was macht Sie auf dem Markt wettbewerbsfähig?

Dadurch, dass wir ein Familienunternehmen sind, haben wir die Möglichkeit, schnell und flexibel auf Veränderungen bezüglich unserer Kunden aber auch hinsichtlich unserer Lieferanten zu reagieren. So können wir produktiv arbeiten und Projekte hochwertig umsetzen. Unser Image ist auch ein wichtiger Faktor. Dies darf jedoch nicht lediglich zu einem Aushängeschild werden. Das Image, das nach außen vermittelt wird, muss im Unternehmen Bedeutung haben und gelebt werden.

ESSENTIALS: Sie sagen, als Familienunternehmen können Sie flexibel und rasch auf Änderungen reagieren. Wie können Sie diesen Vorteil in Zusammenhang mit

Ihren Zulieferern nutzen? Inwieweit sind Sie dabei auf Ihre Lieferanten angewiesen?

Damit wir unsere Flexibilität einbehalten können, müssen wir mit Zulieferern zusammenarbeiten, die ebenso flexibel sind, schnell liefern und uns bei neuen Entwicklungen begleiten. So sind wir in der Lage, den Kunden stets pünktliche Lieferungen sowie leistungsfähige Produkte zu gewährleisten.

ESSENTIALS: Den Werkzeugstahl für Ihren Spritzguss- und Druckgussformenbau beziehen Sie zum großen Teil von EschmannStahl. Was macht die Partnerschaft besonders und welche Vorteile bietet der Stahl von EschmannStahl für die Fertigung und Qualität Ihrer Formen? Wie beurteilen Sie insgesamt die Betreuung durch EschmannStahl?

Zum ersten Teil der Frage: Wir arbeiten seit 15 Jahren mit EschmannStahl zusammen und haben durch das Unternehmen seither stets eine kompetente und innovative Beratung erfahren. Wir schätzen die Produktvielfalt und die schnelle Verfügbarkeit der optimal auf die verschiedenen Anwendungsfälle abgestimmten Werkstoffe. Hinzu kommt, dass EschmannStahl sein Portfolio kontinuierlich weiterentwickelt, wie man beispielsweise an den EschmannStahlgüten sieht. Im Vordergrund muss der Kundennutzen stehen, nicht ausschließlich die Kosten, wodurch wir die Qualität steigern und die Langlebigkeit unserer Formen verbessern können. Das weiß auch EschmannStahl und steht uns mit kompetenten Mitarbeitern beratend zur Seite.

Es ist uns enorm wichtig, ein zuverlässiges Unternehmen wie EschmannStahl zu unseren Lieferanten zu zählen. Neben Flexibilität und bestmöglichem Service ist die Liefertreue ein Kriterium, das für uns als Kunde wie auch als Lieferant absolute Priorität besitzt. Ein Zulieferer wie EschmannStahl erfüllt konstant unseren Anspruch auf höchstem Qualitätsniveau. Eine natürliche Offenheit aller Beteiligten ermöglicht eine von gegenseitiger Hochachtung geprägte und damit langjährige Zusammenarbeit.

ESSENTIALS: Herr Haidlmair, können Sie einen Ausblick auf die Zukunft des Unternehmens geben?

Der zukünftigen Entwicklung blicke ich sehr optimistisch und entspannt entgegen. Es hat einige positive Veränderungen im Unternehmen gegeben, die der Haidlmair GmbH zusätzlichen Antrieb geben. Zum Beispiel die Übernahme der Geschäftsleitung durch meinen Sohn Mario sowie der Einstieg meines jüngeren Sohns Rene ins Unternehmen. Wir bekommen viele neue Impulse, die wichtig sind, um auch bei einem sich rasant

entwickelnden Markt weiterhin innovativ und fortschrittlich handeln zu können. So ist es uns möglich, die Kompetenz des Unternehmens und die Qualität der Produkte auf hohem Niveau zu halten.

ESSENTIALS: Herr Haidlmair, wir bedanken uns für das angenehme Gespräch. ■



Josef Haidlmair im Gespräch mit Christin Schatz aus der ESSENTIALS-Redaktion

LEISTUNGEN & KOMPETENZEN

- Formen- und Werkzeugkonstruktion
- mittlere bis große Formen bis max. 80 Tonnen
- Multikavitäten-Formenbau
- Zwei-Komponenten-Spritzguss für mehrfarbige Getränkeboxen
- In-Mould-Labeling-Verfahren
- Rapid Prototyping
- fachgerechte Bearbeitung spezieller Stahlqualitäten
- Formen für Zwei-Komponenten-Soft-Touch-Griffe
- Gas- und Wasserinjektionstechnik
- Moldflow-Analyse

Mit dem Fußball um die Welt

Boujemaâ Allaoui hat durch den Fußball viel gesehen und erlebt – rund um den Globus. Nach seiner Profikarriere in Marokko, der Schweiz, Saudi-Arabien und Singapur stieg er in der Sägerei bei EschmannStahl ein und ist heute Vorarbeiter.



STATIONEN ALS SPIELER

1988–1994 MAS de Fès (1. Liga, Marokko)

1994–1996 FC St. Gallen (1. Liga, Schweiz)

1996–1997 Al-Najma (1. Liga, Saudi-Arabien)

1997–1998 MAS de Fès
(Aufstieg in die 1. Liga, Marokko)

1998–1999 Gombak United (1. Liga, Singapur)

1999–2002 SG 06 Betzdorf (Oberliga, Deutschland)

ab 2002 Spielertrainer beim TSV Dreisel und bei Fortuna Imhausen



Stationen einer globalen Karriere in Afrika, Asien und Europa

Vier Profistationen auf drei Kontinenten – trotz der Globalisierung des Fußballs kommen nur wenige Kicker in ihrem Job soweit auf der Welt herum wie Boujemaa Allaoui. Dass er heute bei EschmannStahl im oberbergischen Gummersbach arbeitet, ist Zufall. Bereut hat er diesen Schritt nie.

Über die Kontakte von Beratern wurden die Vereine aus aller Welt immer auf den athletischen Stürmer aus Marokko aufmerksam. Seine erste Station außerhalb der Heimat war der schweizer Erstligist FC St. Gallen, seinerzeit trainiert vom aus der Bundesliga bekannten Uwe Rapolder. Wie für viele andere Spieler aus Afrika sollte dies das Sprungbrett zu den großen Ligen und Clubs Europas sein. Doch Knieverletzungen und die damit verbundenen Operationen warfen diese Ambition immer wieder zurück.

So folgte ein Gastspiel in Saudi-Arabien, bevor sich Boujemaa Allaoui entschied, nach Marokko zurückzukehren, um seinem zwischenzeitlich abgestiegenen Heimatverein MAS de Fès wieder zur Rückkehr in die Erstklassigkeit zu verhelfen. Hier hatte er bereits in der Jugend gespielt, während er noch zur Schule ging. Weil seine Leistungen gut genug waren, durfte er als Kind auch seinem Hobby nachgehen, das später

zum Beruf wurde. „Das waren sehr professionelle Bedingungen, schon im Juniorenbereich haben wir teilweise zweimal am Tag trainiert“, berichtet Boujemaa Allaoui aus seiner Zeit als Jugendspieler.

Speziell war auch die Station in Singapur, wo er neben Einheimischen mit Profis aus aller Welt in einem Team spielte. Sprachbarrieren gab es für Allaoui nicht. Die wichtigsten Worte für den Alltag eignete er sich von den jeweiligen Muttersprachlern an. Seine guten Kenntnisse in Englisch, Französisch und später Deutsch reichten meistens ohnehin, um sich zumindest mit Händen und Füßen zu verständigen.

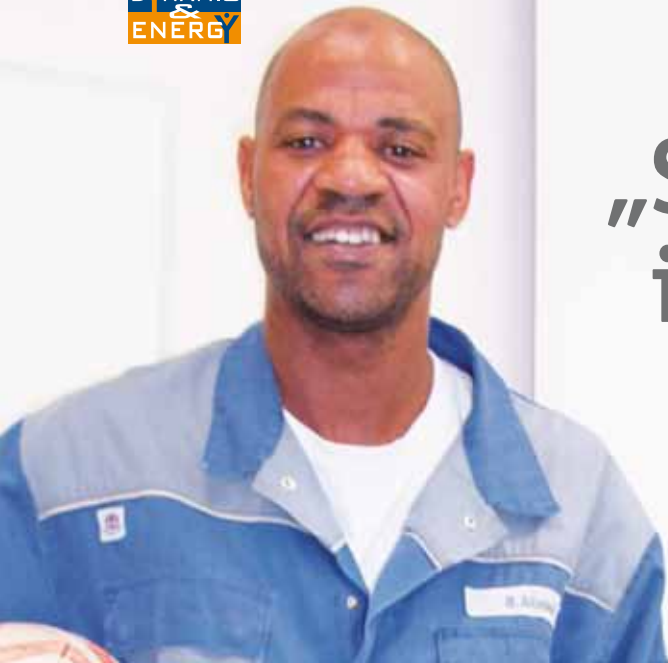
Der Versuch, nach Singapur in Deutschlands höchsten Spielklassen Fuß zu fassen, scheiterte abermals wegen einer Knieverletzung. So wechselte er zur Jahrtausendwende ins siegerländische Betzdorf in die Oberliga Südwest, damals die vierthöchste deutsche Spielklasse. Nach einigen weiteren Jahren als Spielertrainer im unteren Amateurbereich beendete Boujemaa Allaoui seine aktive Vereinskariere 2012.

Heute ist er Vorarbeiter in der Sägerei bei EschmannStahl. Im ESSENTIALS-Interview auf der nächsten Seite spricht er über das

Leben als Profi, als fußballerischer Weltbummler und als Späteinsteiger ins „normale“ Berufsleben. ■

TITEL UND ERFOLGE

- marokkanischer Torschützenkönig (1. Liga)
- marokkanischer Pokalsieger
- Teilnahme am afrikanischen CAF Confederation Cup für Vereinskraftmannschaften
- über 100 Pflichtspieltore als Profi
- marokkanischer Vizemeister
- marokkanischer Juniorenmeister (A-, B- und C-Jugend)
- ca. 300 Tore als Amateur (nach der Profikarriere)



„Spaß an der Arbeit ist das Wichtigste.“

Im Interview berichtet Boujemaâ Allaoui über seinen Weg als Fußballprofi.

ESSENTIALS: Herr Allaoui, nachdem Sie auf drei Kontinenten professionell Fußball gespielt haben, arbeiten Sie heute in einem vergleichsweise gewöhnlichen Job. Beschreiben Sie, wie Sie letztlich bei EschmannStahl gelandet sind.

Sicher war das so nie vorzusehen, als ich mit acht Jahren in Marokko begann, im Verein Fußball zu spielen. Der Weg führte mich über verschiedene Teams dahin, wo ich jetzt bin. In einer solchen Profikarriere beeinflusst auch der Zufall, wo man landet. Wenn ich nicht nach Betzdorf gewechselt wäre, dann würde ich jetzt höchstwahrscheinlich nicht hier arbeiten. So kann man das immer weiter zurückdrehen. Vielleicht ist es auch Schicksal. Doch ganz gleich, wie es gekommen ist: Ich bin froh, dass alles so ist und fühle mich sehr wohl im Unternehmen. Auch wenn die Umstellung auf einen „normalen“ Beruf zunächst schwierig war – heute kann ich mir mein Leben ohne den Job nicht mehr vorstellen.

ESSENTIALS: Was ist in Ihrem heutigen Job anders als in der Zeit als Fußballer?

Natürlich gibt es einige Unterschiede. Aber grundsätzlich ist auch das Fußballspielen ein Beruf, ein Job, dem man jeden Tag nachgeht. Klar ist es toll, sein Hobby zum Beruf zu machen. Aber es gibt auch Tage, an denen einem das Spiel zum Hals heraus hängt. Für mich haben die positiven Seiten überwogen. Man kommt in der Welt herum, lernt viele Menschen und neue Sprachen kennen. Wenn die Fans dem Team zujubeln, ist das ein unbeschreibliches Gefühl. Das sind ganz besondere Momente, die man nie vergisst und die man in einem regulären Beruf in aller Regel nicht erleben darf.

ESSENTIALS: Welche Momente oder Erlebnisse würden Sie besonders herausheben?

Ganz oben auf der Liste steht ein Treffen mit dem marokkanischen König Mohammed im Rahmen des Pokalfinales. Diese Möglichkeit hatte ich sicher nur, weil ich Fußballprofi war. Besonders stolz macht es mich, wenn auch nach meiner aktiven Zeit in den Medien über meine Erfolge berichtet wird. Da sieht man, dass man Dinge erreicht hat, die einem niemand mehr nehmen kann: Man ist beliebt und respektiert, in guter Erinnerung. Das ist eine schöne Vergangenheit. Heute habe ich meinen Platz bei EschmannStahl gefunden und bin genauso stolz auf das, was ich hier erreicht habe.

ESSENTIALS: Was haben Ihre „zwei Karrieren“ sonst noch gemeinsam?

Leistung wird belohnt. Als ich hier im Unternehmen als Säger angefangen habe, wusste ich: Egal wie nett die Kollegen sind – auf Dauer muss jeder seine Leistung bringen. Dann macht es auch Spaß, man fühlt sich, genau wie im Fußball, als Teil eines erfolgreichen Teams. Wenn man mit einem Lächeln den Arbeitstag beginnt, strahlt das auf alle anderen ab. Spaß an der Arbeit ist das Wichtigste. Klar gibt es auch Konkurrenzdenken, aber letztlich wollen alle das Beste für die Mannschaft. Da ist jeder wichtig und man fühlt sich zu Hause. Dieses gute Gefühl gibt man mir hier bei EschmannStahl – dafür bin ich insbesondere den Kollegen Axel Maerevoet und Andreas Höller sehr dankbar.

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

KURZ & KNAPP

In den Startlöchern: neue Website und Broschüren

„Mit der neuen Website sowie mit neuen Übersichtsbrochüren werden wir den Kunden den Überblick über unsere Leistungen erleichtern. Die überarbeitete Struktur zeigt auf den ersten Blick unser Portfolio: von den EschmannStahlgüten über das umfangreiche Lager bis hin zur weiterführenden mechanischen Bearbeitung“, begründet Verkaufsleiter Gerd Ehrmann die Neuerungen. Die neu gestaltete und strukturierte Website wird im Laufe des Jahres online gehen. Parallel dazu entstehen die beiden neuen Broschüren „Produkte“ und „Dienstleistungen“, die ebenfalls in Kürze erscheinen werden. „Natürlich ist der persönliche Kontakt nicht digitalisier- oder druckbar. Uns ist jedoch wichtig, Kunden und Interessenten etwas an die Hand zu geben, das Sie mitnehmen oder wo Sie jederzeit nachschauen können“, erläutert Gerd Ehrmann.

Bei Fragen zum Produkt- und Dienstleistungsangebot wenden Sie sich an Ihren Ansprechpartner im Außendienst oder an:

+49 2261 706-0

info@eschmannstahl.de ■



Gedruckt auf FSC-zertifiziertem Papier

aus verantwortungsvollen Quellen

VORSCHAU ESSENTIALS 2/2013

Geplante Themen

Aus-, Fort- und Weiterbildung: mehr als eine Pflichtaufgabe
Talente mit Zukunft – Perspektiven für junge Menschen



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
Hoffnungsthaler Str. 1
51491 Overath
www.wir-verstehen-technik.de



ESSENTIALS

Das Kundenmagazin der EschmannStahl GmbH & Co. KG

1/2013

Hauptsitz Gummersbach



Standort Wehrath

ESCHMANNSTAH**L**

EschmannStahl GmbH & Co. KG
Dieringhauser Straße 161-183
51645 Gummersbach
Telefon: +49 2261 706-0
Fax: +49 2261 706-100
E-Mail: info@eschmannstahl.de