

# ESSENTIALS

Das Kundenmagazin der EschmannStahl GmbH & Co. KG

2018

# FACTORY NATIVES ROBOTS



Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

EschmannStahl feiert in diesem Jahr sein 65-jähriges Firmenjubiläum. Da könnte man denken, wir hätten in Sachen Stahl schon alles gesehen und ausgereizt, was Entwicklung und Markt hergeben – doch weit gefehlt.

Als Unternehmen sind wir immer in der Vorwärtsbewegung geblieben, denn Stahl ist anpassungsfähig. Das zahlt sich bei wachsenden Anforderungen im globalisierten Marktgeschehen aus. Deshalb arbeitet auch unsere eigene Entwicklungsabteilung unter Uwe Feldhoff täglich an innovativen Lösungen, wie einer neuen Stahlgüte oder – wie im Fall der Oberflächenbeschichtung Moldadur – an neuen Technologien, um Ihre Performance als Werkzeug- oder Formenbauer zu steigern. Auf der diesjährigen Fakuma in Friedrichshafen stellen wir Ihnen u. a. Moldadur als Leistungsträger für den Spritzguss vor. Einen kleinen Einblick in die Arbeit der F&E bei EschmannStahl bekommen Sie bereits im Interview ab Seite 12.

Die Weiterentwicklung unseres Servicepakets rund um den Stahl treibt uns aber genauso an. Ihre steigende Nachfrage nach Serviceleistungen rund um Stahl beantworten wir unter anderem mit dem sukzessiven Ausbau unserer Kapazitäten in der mechanischen Bearbeitung. Mehr und mehr Unternehmen erkennen die Vorteile des EschmannStahl-Service und ersparen ihrer eigenen Produktion diese Arbeitsschritte. Deshalb lernen Sie in diesem Heft auch Martin Müller kennen, den Leiter unserer 6-Seitenbearbeitung.


Gleichzeitig ist EschmannStahl digitaler geworden. Nutzen Sie bereits unseren neuen Webshop für Ihre Bestellungen? Kalkulieren, bestellen, verwalten – alles auf einer Plattform. Probieren Sie es aus! Wie es funktioniert, erklären wir Ihnen Schritt für Schritt ab Seite 14.

Ich wünsche Ihnen eine entdeckungsreiche Lektüre. Sollten dabei Fragen aufkommen, sprechen Sie mich gern an!

A handwritten signature in black ink, which appears to read 'J. Maubach'.

Ihr Jörn Maubach (Vertriebsleiter)

- 04 **STAHLWELT** | Digitale Transformation
- 07 **PERSPEKTIVEN** | EschmannStahl Starter
- 09 **PERSPEKTIVEN** | Zukunftsperspektive Ausbildung
- 10 **WERKSTOFFE & VERFAHREN** | Präzise Vorarbeit vom Experten
- 11 **WERKSTOFFE & VERFAHREN** | Alle Jahre wieder - Fakuma
- 12 **WERKSTOFFE & VERFAHREN** | Immer ein Ohr beim Kunden
- 14 **PRAXIS** | So einfach geht Stahleinkauf
- 16 **PRAXIS** | Das entscheidende Hundertstel
- 20 **EINBLICKE** | Martin Müller: Präzision ist sein Fachgebiet
- 23 **EINBLICKE** | KURZ & KNAPP - Soziale Verantwortung übernehmen



# Bleibt alles anders? Digitale Transformation

Wie verändert die Digitalisierung unsere Arbeitswelt?

Sie ist ein nicht wegzudenkendes Topthema der letzten Jahre - die Digitalisierung. Immerhin investieren laut einer Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln Consult aus 2017 bereits 92,1 Prozent der Stahlunternehmen in Digitalisierungsprojekte. Dabei erwarten 80,2 Prozent dieser Unternehmen dadurch eine Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit. 92,3 Prozent halten die digitale Transformation im eigenen Unternehmen sogar für unerlässlich, um nicht an Wettbewerbsfähigkeit einzubüßen. Das sind Zahlen, die eine ganz klare Richtung vorgeben - die digitale Transformation ist Fakt.

Der alteingesessenen Stahlindustrie kommt auch bei dieser industriellen Revolution - wie bereits bei der Industrialisierung Mitte des 19. Jahrhunderts - eine weitaus tragendere Rolle zu, als zu vermuten wäre.

Denn der Stahl steht am Anfang einer langen Wertschöpfungskette. Ganz automatisch hat sie damit den Auftrag, diesen Wandel zur Industrie 4.0 entscheidend mitzuprägen. Denn viele stahlintensive Branchen, wie der Automobil- oder Maschinenbau, sind bereits hochautomatisierte Wirtschaftszweige. Das erfordert ebenso von den zuliefernden Industrien ein klares Bekenntnis zum digitalen Wandel. Denn den deutschen USP aus Innovation und hoher Qualität frisst derzeit der Kostendruck des Weltmarkts Stück für Stück auf. Wen die Kostenspirale nicht hinabführen soll, der hat mit den vielfältigen Instrumenten der Digitalisierung ein Tool für mehr Effizienz bekommen. Wo der Mensch von sich aus kaum noch mehr Produktivität erzeugen kann, besteht die Möglichkeit, diese neue Stufe durch intelligente Technik zu erreichen. Wie kann das aussehen?



### Zukunftsvision „Digital Factory“

Im Idealfall kommt die digitale Zukunft in der „Kognitiven Fabrik“, neudeutsch der „Digital Factory“, zusammen. Das kontinuierliche Sammeln, Speichern und Auswerten von Prozessparametern und Daten ist der Schlüssel zur intelligenten Produktion. So passen sich Prozesse im laufenden Betrieb selbstständig an, wenn sich zum Beispiel herausstellt, dass ein benötigtes Teil für die Montage fehlt, dafür aber in der Zwischenzeit ein anderes Teil hergestellt werden kann. Diagnose und Handlungsempfehlung errechnen sich innerhalb kürzester Zeit.

In gewissem Sinne haben diesen Schritt viele Unternehmen bereits vollzogen, indem sie Anlagen oder Anlagenbestandteile besitzen, die durch vorausschauende Wartung - Predictive Maintenance - selbst

den Zeitpunkt kennen, wann Wartungsschritte notwendig werden und damit einen Mangel am Produkt oder sogar unerwartete Anlagenausfälle verhindern können. Die Anlage weiß demnach am besten über sich selbst Bescheid, das Wartungsheft des Technikers hat sich durch Sensortechnik und künstliche Intelligenz digitalisiert und verselbstständigt. Gleichzeitig wird so ein früher Schritt der automatischen Qualitätskontrolle in der Produktion hinzugefügt.

### Berufsfelder im Wandel

Doch was in vielen Studien über digitale Wachstumspotenziale und Vernetzungstechnik nur am Rande erscheint, sind die Auswirkungen auf die tatsächliche Arbeitswelt, den Arbeitnehmer und seine Aufgaben. Unter dem Titel „Schöne neue Arbeitswelt 4.0“ veröffentlichte die Boston Consulting Group im →

85%

der deutschen Unternehmen werden verstärkt in Industrie 4.0 investieren

50%

der deutschen Unternehmen erwarten eine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit durch Industrie 4.0

Quelle: Handelsblatt Media Group

vergangenen Jahr eine solche Studie zu den Veränderungen, die auf die Arbeitnehmer zukommen werden. Denn die Hauptansprüche an den Mitarbeiter von morgen werden in vielen Bereichen nicht mehr hauptsächlich körperlicher Natur sein.

Dort, wo es für den Menschen zu schwer, laut, eng, monoton oder auch zu gefährlich wird, können sogenannte Cobots (Co-Worker Robots) eine Lösung sein. In der Automobilindustrie sind diese bereits ein Standard. Die Cobots führen selbst feinmechanische Arbeitsschritte dauerhaft gleichmäßig präzise und in einer Geschwindigkeit aus, bei der Kollege Mensch klare Grenzen gesetzt sind. Die Wirtschaft benötigt in der Zukunft hierfür vermehrt qualifizierte Fachkräfte, die diese filigrane Technik implementieren, steuern und warten können. Im Allgemeinen wird der Arbeitnehmer von morgen vielmehr dazu aufgefordert sein, ganzheitlich und vernetzt zu denken und interdisziplinäres Verständnis mitzubringen. Wenn ihm eher einfache Arbeit abgenommen wird, bleibt Zeit, sich um wirkliche Prozessoptimierung zu kümmern – das, was in vielen Unternehmen oftmals im Tagesgeschäft zu kurz kommt. Hier führt nach wie vor – neben allen gesammelten Prozessdaten – kein Weg an der menschlichen Erfahrung vorbei.

#### Junge Mitarbeiter fördern digitales Denken

Die Schulung der geforderten digitalen Kompetenzen der Mitarbeiter sind für Bildungsinstitute und für Unternehmen eine reale Herausforderung in der unmittelbaren Zukunft. In vielen Unternehmen ist die

Generation der „Digital Natives“, die einen intuitiven Zugang zur digitalen Technik haben, noch nicht so angekommen, um die Arbeitswelt ausschlaggebend prägen zu können. An dieser Stelle der Personalpolitik kann die Stahlbranche durch die Schaffung von mehr Ausbildungsmöglichkeiten einen Wandel unterstützen, denn junge Menschen ziehen fast automatisch die Digitalisierung mit sich.

Diese fängt schon in ganz elementaren Bereichen an: der Aufbereitung, Sicherung und Verfügbarkeit von Wissen im Unternehmen. In den altgediehenen Strukturen hapert es bereits an dieser Stelle. Ein Beispiel hierfür sind Baupläne. Auf Papier bergen sie die Gefahr, dass Details, die während der Produktion oder der Montage gesammelt werden, verloren gehen. Für die Qualität und Effizienz von Folgeaufträgen zahlt sich eine klare Dokumentation aus. Als probater Ersatz für Konstruktionszeichnungen etablieren sich mehr und mehr Tablets, auf denen Notizen digitalisiert und für zukünftige Projekte abrufbar gemacht werden können. Es sind die kleinen Stellschrauben, die aus dem abstrakten Begriff „Digitalisierung“ gewinnbringende Veränderungen im Unternehmen bringen.

#### Digitalen Wandel mitgestalten statt nur reagieren

EschmannStahl ist ein Unternehmen, das gleichsam von seinem Innovationsgeist lebt und daher eng mit der technologischen Evolution verbunden ist. Deshalb hält auch bei uns in ausgesuchten Projekten die Digitalisierung ihren Einzug: in der Produktion, der Verwaltung und im Vertrieb – wie zuletzt geschehen im neuen Onlineshop. Dieser verdeutlicht bestens, wie digital und analog zukünftig Hand in Hand gehen können: einfachste Bestellprozesse mit der gewohnten persönlichen Beratungsoption. Denn trotz Digitalisierung bleibt EschmannStahl ein von Menschen geprägtes Unternehmen. Von unserem Weg in die Digitalisierung werden wir Ihnen auch in Zukunft in der ESSENTIALS berichten. ■



# ESCHMANNSTAHL STARTER

**JA - wir bilden aus!**  
Die große Bandbreite an beruflichen Möglichkeiten und eine intensive Betreuung während der Ausbildungszeit sind zwei Gründe, ein EschmannStahl STARTER zu werden.

„Auf der einen Seite wird immer wieder bemängelt, dass wir zu wenig Hochschulabsolventinnen und -absolventen haben. Das stimmt auch sicherlich für viele technische Berufe. Auf der anderen Seite benötigt die Industrie genauso ein Fundament aus kaufmännischen und technischen Angestellten, die wir gern selbst ausbilden“, fasst HR-Business-Partnerin Petra Krämer zusammen. EschmannStahl bietet jedes Jahr Ausbildungsplätze in den Bereichen Groß- und Außenhandel, Werkstoffprüfung und Lagerlogistik an. Den Kaufleuten steht zusätzlich der Weg einer dualen Ausbildung mit einem begleitendem Bachelor-Studium in Business Administration an der Fachhochschule für Ökonomie und Management in Köln offen.

### Beklagen bringt keine Azubis

„Natürlich ist es nicht einfach, bei den Schulabgängern als möglicher Arbeitgeber auf der Liste zu stehen. Viele junge Menschen zieht es in die großen Städte - hier in Reichshof-Wehnrath benötigen sie ein Auto um zur Arbeit zu kommen. Und dann das Thema Stahl? Darunter kann man sich ad hoc wenig vorstellen. Viele Unternehmen erkennen nur langsam, dass es nicht reicht, sich über fehlende Auszubildende zu beklagen. Sie müssen selbst die Initiative ergreifen. Das heißt auch, die passende Ansprache zu finden“, erklärt Petra Krämer.

Dafür „verjüngt“ EschmannStahl ebenso sukzessive seine Informationsmaterialien - denn nicht alles was für den Kunden passt, funktioniert auch bei der jungen Zielgruppe. Außerdem sucht das Unternehmen regelmäßig den direkten Kontakt auf regionalen Ausbildungsmessen. „Wir mussten feststellen, dass viele gar nicht wissen, dass EschmannStahl ausbildet. Was macht man da? Anzeigen oder Onlinebanner schalten? Wir haben uns für einen kreativeren Weg entschieden. So fährt bald einer der hochfrequentierten Linienbusse mit unserer Ausbildungswerbung quer durch das Bergische Land“, verrät Ulrike Geschwinde, die bei EschmannStahl für die kaufmännische Ausbildung verantwortlich ist.

### Langfristige Arbeitsverhältnisse mit Perspektive

Die Bindung an die ländliche Region ist für das Unternehmen durchaus ein Vorteil, denn dadurch entsteht ein besonders familiäres Gefühl innerhalb der Belegschaft: ein wichtiges Argument um ein langfristiger Arbeitgeber zu werden - vom ersten Ausbildungsjahr gern bis zur Rente. „Wir bilden mit Engagement aus, um den eigenen Bedarf zu decken. Denn als Unternehmen brauchen wir Mitarbeiter mit echter Praxiserfahrung. Den fruchtbaren Boden und das Potenzial etwas zu bewegen, können wir den Auszubildenden hier bieten. Denn EschmannStahl gehört nicht zu den Betrieben, wo es heißt: Das war schon immer so“, erklärt Ulrike Geschwinde. →



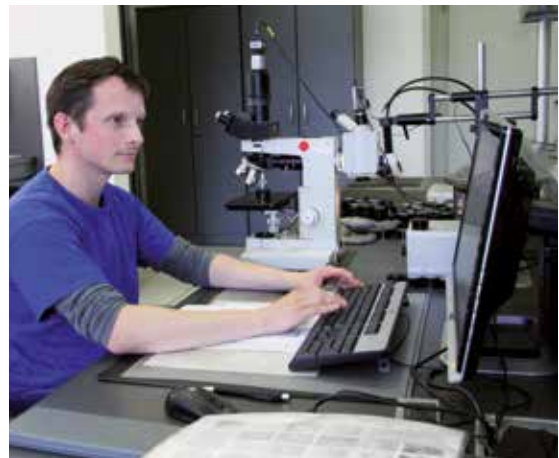
Jeder Azubijahrgang bringt frische Ideen ins Unternehmen.



Er hält die Warenwirtschaft im Fluss - der Lagerlogistiker.



Alles im Blick - die Groß- und Außenhandelskauffrau.



Qualität ist sein oberstes Gebot - der Werkstoffprüfer.

„Wer einmal in der Schule hinterherhinkt, dem wird vom Ausbilder auch geholfen. In solchen Zeiten zeigen sich besonders die Vorteile der persönlichen Betreuung von nur wenigen, ausgewählten Azubis“, ergänzt Petra Krämer.

Attraktiv ist zudem die internationale Struktur eines Großkonzerns, wie der weltweit operierenden voestalpine-Gruppe, zu der EschmannStahl gehört. „Unser Lehrlingstag in Linz gehört stets zu den Highlights unserer Auszubildenden im dritten Jahr. Darüber hinaus wollen wir in Zukunft den Austausch und die Synergien innerhalb des Konzerns weiter ausbauen und den jungen Kollegen damit auch den Blick über den Tellerrand ermöglichen“, erläutert Ulrike Geschwinde. Denn wer einst als Auszubildender angefangen hat, entwickelt sich im Laufe seines Berufslebens nicht selten zur Führungskraft oder wird selbst Ausbilder - das sagt einer, der weiß, wovon er spricht. „Selbst mit anpacken, nicht nur Anweisungen geben - das verschafft einem bei der jungen Generation bis heute großen Respekt“, weiß Simone Milizia, Ausbilderin im Bereich Lagerlogistik.

#### Digitalen Wandel mitgestalten

Die Ausbildung heute heißt auch: seinen Platz finden im digitalen Wandel und diesen oftmals aktiv im eigenen Betrieb mitzugestalten: „Die Digitalisierung beschäftigt uns bei EschmannStahl an zahlreichen Stellen im Unternehmen. Wir sind stolz, innerhalb der voestalpine-Gruppe häufig Pilotprojekte durchführen zu dürfen. Beispielsweise waren wir die ersten mit einem Onlineshop. Auch die Produktion verändert sich schrittweise durch die vernetzte Automation. Die neue Mitarbeitergeneration hat die Chance, diese vierte industrielle Revolution mit zu prägen“, stellt Petra Krämer in Aussicht. Dabei haben die jungen Kollegen oftmals von Haus aus einen ganz anderen, viel leichteren Zugang zu diesen Technologien. „Da können wir ‚alten Hasen‘ selbst noch viel lernen. Und so strahlt das Thema Ausbildung wiederum positiv auf die bestehende Belegschaft im Unternehmen zurück - man muss nur die Offenheit dafür mitbringen. Bei EschmannStahl ist diese Überzeugung auf jeden Fall angekommen“, weiß Ulrike Geschwinde. ■



# Zukunfts- perspektive Ausbildung

Es muss nicht immer ein Vollzeitstudium in einer Metropole sein. Der Werdegang von Kathrin Schlagheck ist ein gutes Beispiel dafür, dass eine duale Ausbildung der passendere Weg sein kann.



..... Kathrin Schlagheck, Marketingassistentin .....

Bereits ihr Vater arbeitete mehr als 30 Jahre, zuletzt als Leiter der Abteilung IT & Organisation, bei EschmannStahl. Als dann die Frage aktuell wurde, was sie nach dem Abitur machen wolle, setzte sich das gute Bauchgefühl für dasselbe Unternehmen bei Kathrin Schlagheck durch. „Mir schwebte eine organisatorische Tätigkeit im Büro vor, etwas Praktisches. Deswegen kam ein Vollzeitstudium für mich nicht infrage“, erzählt die 22-Jährige. Im Sommer 2015 begann sie daher ihre duale Ausbildung zur Groß- und Außenhandelskauffrau bei EschmannStahl, die sie Anfang 2018 bereits abgeschlossen hat.

## Gute Betreuung macht den Unterschied

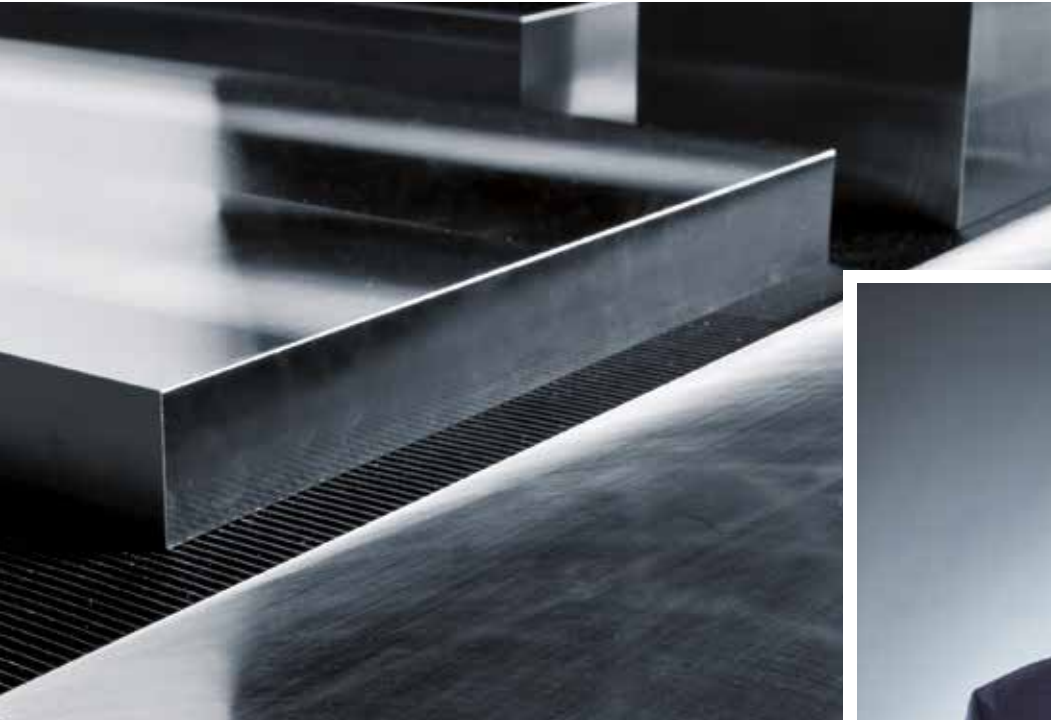
Die Vielseitigkeit des Unternehmens, die Einbindung in eine internationale Konzernstruktur und das dabei so freundlich-familiäre Betriebsklima gefallen Kathrin Schlagheck nach wie vor besonders gut. „Die Betreuung während der Ausbildung hat sich deutlich von anderen Betrieben unterschieden. In bester Erinnerung werden mir unsere Azubi-Ausflüge und der Konzernlehrlingstag in Linz bleiben. Man fühlt sich wirklich als Teil eines großen Ganzen und wird dennoch ganz individuell unterstützt“, erinnert sich die heutige Marketingassistentin. „Überraschenderweise hat sich die Ausbildungsstation im Qualitätsmanagement als besonders spannend her-

ausgestellt – eine komplett andere Welt, verglichen mit meiner Bürotätigkeit“, ergänzt Kathrin Schlagheck.

## Praxis besser verstehen

Vielseitig ist ihre Tätigkeit bei EschmannStahl auch nach der Ausbildung geblieben, gleichzeitig wächst die Verantwortung. Heute kümmert sie sich beispielsweise um den neugestalteten Onlineshop, die Inhalte der Website und unterstützt bei der Organisation und Durchführung von Messen – allesamt Aufgaben, bei denen sich ihr mittlerweile breites Know-how über das Unternehmen und seine Produkte auszahlt. Seit dem Sommer 2016 macht sie außerdem nebenbei im Abendstudium ihren Bachelor in Business Administration an der Fachhochschule für Ökonomie & Management in Köln (FOM). „Das Hintergrundwissen, das das Studium bietet, ist natürlich interessant und an einigen Stellen im Alltag hilfreich, um Prozesse besser zu verstehen. Trotzdem macht mir die Praxis zugegebenermaßen mehr Spaß. Allein deswegen war die Entscheidung für diese Form der Ausbildung schon richtig.“

2020 wird Kathrin Schlagheck mit dem Abendstudium fertig sein. Und dann? „Freue ich mich auf jeden Fall, wieder etwas mehr Freizeit zu haben“, erklärt sie abschließend lächelnd. ■



## Präzise Vorarbeit vom Experten

Keine Nacharbeiten am Rohmaterial mehr, gleich mit der Produktion loslegen: Das Produktspektrum von EschmannStahl beinhaltet nicht nur hochwertige Stahlgüten für zahlreiche Anwendungsgebiete, sondern auch zweckmäßige Dienstleistungen rund um den Stahl und dessen Verarbeitung. Die mechanische Bearbeitung ist ein zentraler Baustein im Servicekatalog – mit steigender Beliebtheit.

„Viele unserer Kunden wollen sich den zusätzlichen Arbeitsschritt in ihrer Produktion sparen und ihre Maschinen- und Personalkapazitäten lieber auf ihr Kerngeschäft fokussieren. Das ist im Regelfall auch sehr viel wirtschaftlicher. Denn für fast jeden ist der Platz in der Produktion ein besonders kritischer Punkt. Hinzu kommt die Investition in einen Fräsautomaten, dessen Instandhaltung und die Einarbeitung des Personals. Das lohnt sich nur bei sehr hohen Stückzahlen. Daher geht der Trend immer mehr vom Rohmaterial hin zur bearbeiteten Platte“, erläutert Stefan Urbaniak, Leiter Verkauf Mechanische Bearbeitung bei EschmannStahl. Etwa 500 Platten werden so am Standort Reichshof-Wehnrath vom Fachpersonal pro Tag individuell gefertigt. Die jeweiligen Stückgrößen

variieren zwischen Smartphone-Maßen und 15-Tonnen-Platte – mit individuell wählbaren Toleranzen.

Die Platten können entweder nur gefräst oder zusätzlich auch geschliffen werden. Die Lieferzeiten betragen zwei bis acht Werktage, abhängig von der Auftragsgröße und der Bearbeitungstiefe. Platten mit den maximalen Abmessungen von 200 x 800 x 800 Millimetern sind auch per Express-Service für den nächsten Werktag auf Anfrage erhältlich. „Gerade Just-in-Time produzierenden Unternehmen können wir damit eine spürbare Entlastung für Spitzenzeiten und kurzfristige Projekte bieten“, erläutert Stefan Urbaniak aus Erfahrung. ■



## Alle Jahre wieder

Nach dem 25-jährigen Jubiläum im vergangenen Jahr ist die Fakuma jedes Jahr der zentrale Treffpunkt für die Kunststoff verarbeitende Industrie.

Wer sich einen guten Überblick über den aktuellen Stand der Kunststofftechnologie verschaffen will, der ist im Messezentrum Friedrichshafen genau richtig. Gerade, wenn es um das Thema Spritzguss geht – ein besonderer Fokus der Fakuma –, beraten Sie die Experten von EschmannStahl vor Ort zu den passenden Werkstoffen für die jeweilige Anforderung. Die Sondergüten **ESAKTUELL 1200** und **ESATLAS 42**, eine Neuentwicklung aus dem vergangenen Jahr, sorgen beide für einen Leistungsschub in der Produktion von Kunststoffteilen. Eine optimierte Narbfähigkeit sowie besonders lange Standzeiten bei höchster Prozesssicherheit sprechen unter anderem für den Einsatz dieser Sonderlegierungen. Der **ESAKTUELL 1200** ist durch seinen höheren Verschleißwiderstand besonders für Betriebe im Großformenbau interessant. Der **ESATLAS 42** sticht nicht nur durch seine vielseitigen Einsatzmöglichkeiten hervor, sondern auch durch seine hervorragende Polierfähigkeit bis zu einem 1000er Korn.

### Auf die Oberfläche kommt es an

In der Kunststoffverarbeitung zählt es sich zudem aus, nicht nur an die Standzeiten der Formen zu denken, sondern auch an die gewünschte Oberflächenqualität des Produkts. Das lässt sich einerseits mit einer Sondergüte lösen. Eine weitere Möglichkeit ist die Oberflächentechnologie Moldadur, die Vertriebsleiter Jörn Maubach und sein Team dem interessierten Fachpublikum auf der Messe 2018 unter anderem genauer vorstellen. Moldadur dient als Schutzmantel für hochempfindliche Oberflächen und liefert beste Polierergebnisse sowie eine exakte Strukturwiedergabe. All diejenigen, die es zum alljährlichen Branchentreff im Oktober nicht an den Bodensee schaffen, berät das EschmannStahl-Vertriebsteam gern auch vor Ort. ■



## Immer ein Ohr beim Kunden

EschmannStahl verkauft nicht nur Standardwerkzeugstahl, sondern auch zahlreiche Sondergüten, die passgenau für spezielle Anwendungsfälle entwickelt werden. Die eigene F&E-Abteilung leitet Uwe Feldhoff.

**ESSENTIALS:** Herr Feldhoff, als Leiter der Forschungs- und Entwicklungsabteilung hätten wir eigentlich gedacht, Sie im weißen Kittel im Labor anzutreffen und nicht im Büro. Uwe Feldhoff: Da werden Sie mich in der Tat eher selten antreffen, denn mein Aufgabenbereich umfasst sehr viel mehr. Im Grunde bin ich die Schnittstelle zu fast allen anderen Abteilungen im Unternehmen, auch der Produktion, der Qualitätskontrolle und dem Verkauf. Ich stelle sicher, dass wir die richtigen Produkte für die Aufgaben unserer Kunden entwickeln und schule die Kollegen ebenso, dass sie kompetent beraten können.

**ESSENTIALS:** Woher wissen Sie denn, was die richtigen Produkte sind? Uwe Feldhoff: Die Entwicklung beginnt in der Regel im Kundengespräch. Denn neben den Kollegen aus dem Vertrieb und der Qualitätssicherung bin auch ich Ansprechpartner für unsere Kunden. Wenn es darum geht, eine kreative Werkstofflösung für ein neues Projekt zu entwickeln, das ganz besondere Anforderungen mit sich bringt, komme ich ins Spiel.

**ESSENTIALS:** Wie sieht das konkret aus? Uwe Feldhoff: Zunächst klopfen wir gemeinsam erst mal alle Parameter ab, die zu beachten sind, wie das weitere Fertigungsverfahren und dessen Ansprüche. Handelt es sich um Spritzguss oder Druckguss? Wie strapazierfähig und standfest muss das Werkzeug sein? Wie komplex sind die geplanten Geometrien? Wie hoch ist der Anspruch an die Oberfläche? Für ganz viele Anwendungsfälle haben wir über die Jahre natürlich erprobte Werkstofflösungen etabliert und beraten den Kunden immer wieder gern, für sein Projekt die ideale Stahlgüte aus unserem Portfolio zu finden. Dafür bieten wir auch Schulungen vor Ort beim Kunden an.

**ESSENTIALS:** Dennoch gibt es auch den Fall, dass Sie etwas Neues entwickeln? Uwe Feldhoff: Wir haben immer ein Ohr beim Kunden und das andere Ohr in der technologischen Weiterentwicklung, um Marktbedürfnisse frühzeitig zu erkennen und bedienen zu können. Manchmal reicht auch ein

Zufall, wenn wir einen Werkstoff sozusagen „zweckentfremden“ und ihn in einem ganz neuen Bereich einsetzen.

**ESSENTIALS:** Wie sieht so etwas konkret aus? Uwe Feldhoff: Der **ESATLAS 42** ist hierfür ein sehr gutes Beispiel. Eigentlich für den Kunststoffformenbau ausgelegt, entdeckten wir, dass er sich ebenso bestens für den Prototypenbau im Druckgussbereich eignet. Aufgrund seiner spezifischen Eigenschaften wie hoher Wärmeleitfähigkeit bei ausreichender Zähigkeit und Verschleißfestigkeit ist er Wettbewerbsprodukten qualitativ wie ökonomisch oftmals überlegen.

**ESSENTIALS:** Beim Stichwort **Ökonomie** dürften viele Kunden hellhörig werden. Uwe Feldhoff: Natürlich. Wirtschaftlichkeit steht über allem, die Industrie drückt stark auf die Preise. Dementsprechend ist es auch für die Entwicklung neuer Werkstoffe wichtig, die steigenden Marktanforderungen zu bedienen und dennoch die Kosten im Blick zu haben. Für den Kunden sind aber nicht nur günstige Stahleinkaufspreise von Bedeutung, sondern alle Qualitätsfaktoren, die die Lebensdauer der Werkzeuge beeinflussen.

**ESSENTIALS:** Wie lange benötigen Sie in etwa für die Entwicklung eines komplett neuen Werkstoffs? Uwe Feldhoff: Von der ersten Idee bis zur endgültigen Aufnahme ins Verkaufsprogramm bei EschmannStahl ist es ein mehrstufiger Prozess mit einigen Hürden. Erst einmal brauchen wir für die Entwicklung einen guten Partner bei der Stahlerzeugung, um die qualitativ relevanten Eigenschaften kombinieren zu können. Dann wird in unserem Labor die Feinabstimmung des Werkstoffes durchgeführt. Wenn wir dann von den Ergebnissen überzeugt sind, werden diese Werkstoffe in anwendungsbezogenen Bereichen erprobt. In der Regel dauert es anderthalb bis zwei Jahre, um einen neuen Werkstoff auf den Markt zu bringen.

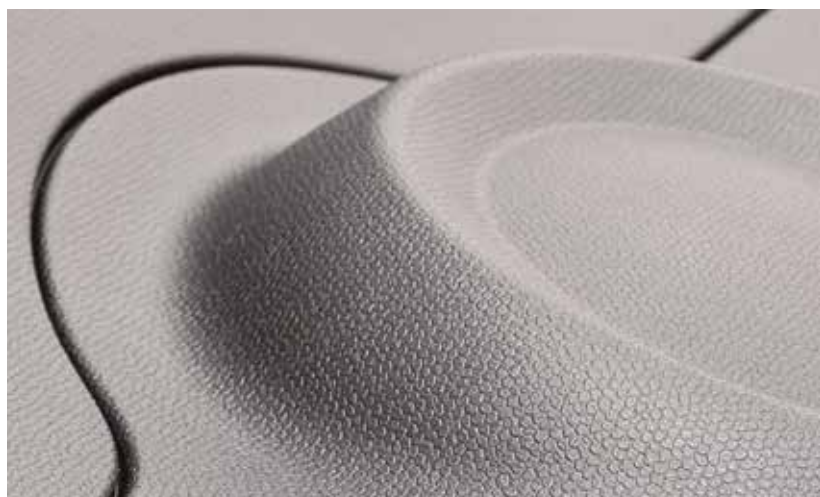
**ESSENTIALS:** Das klingt dennoch nach einer spannenden Aufgabe. Uwe Feldhoff: Das ist es auf jeden Fall! Es muss zudem nicht immer die Entwicklung eines Werkstoffes sein. Beispielsweise haben wir unser Portfolio vor Kurzem um Kupfer- und Bronze-

legierungen ergänzt. Mit diesen Legierungen lassen sich unter anderem die Wärmeabfuhr und damit die thermische Verteilung signifikant verbessern. Gleiches gilt für die Oberflächentechnologie Moldadur. Der Schutzmantel für hochempfindliche Oberflächen eignet sich besonders gut für polierte und strukturierte Kunststoffformen.

**ESSENTIALS:** Dann ist es vielleicht Zeit für den ein oder anderen Ihrer Kunden, seine Werkstoffwahl zu überdenken? Uwe Feldhoff: Ich denke im Gespräch mit unseren Kunden lässt sich immer wieder neues Optimierungspotenzial finden. Das treibt meine Kollegen und mich jeden Tag besonders an. ■



Uwe Feldhoff hält auch Werkstoffschulungen für Mitarbeiter und Kunden.



Produktentwicklung nach Maß: der Oberflächenschutz Moldadur

# So einfach geht Stahleinkauf

Last-Minute-Bestellung am Flughafengate? Seit dem letzten Jahr ist dank des neuen Webshops der Einkauf bei EschmannStahl immer und überall möglich.

Viele Kunden von EschmannStahl nutzen bereits das Onlinetool, um beispielsweise Angebote zu kalkulieren, Aufträge zu platzieren und zu verfolgen. Damit sparen Sie nicht nur Zeit und sind unabhängig von Bürozeiten, sondern behalten auch langfristig den Überblick über Ihre Aufträge. Mit wenigen Klicks den Stahleinkauf erledigen - so funktioniert's!

1.

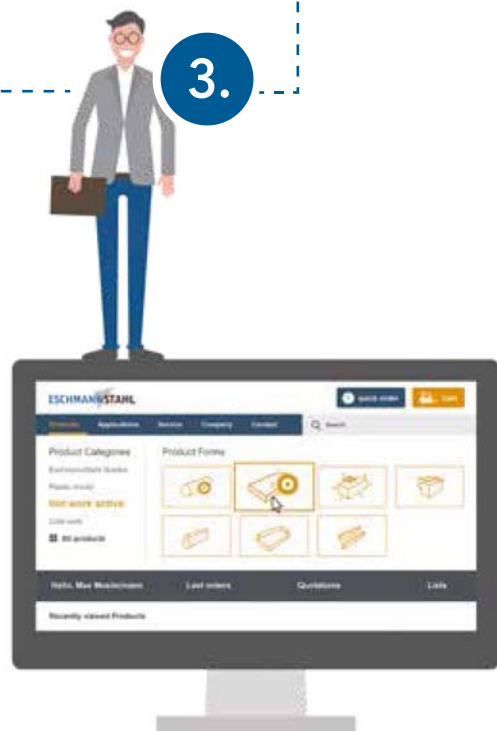
Mit dem EschmannStahl Webshop ist Stahleinkauf so einfach wie nie - jederzeit und überall. Vor der ersten Bestellung ist eine einmalige Registrierung notwendig. Ab dann können Sie und Ihr Team loslegen.



Ob am Desktop, am Tablet oder unterwegs mit dem Smartphone - wir garantieren Ihnen maximale Flexibilität und einen intuitiven Bestellprozess.

2.

3.



Wählen Sie zunächst das gewünschte Produkt aus unserem breiten Sortiment an Kalt- und Warmarbeitsstählen, Kunststoffformenstählen sowie gefrästen oder geschliffenen Platten aus.

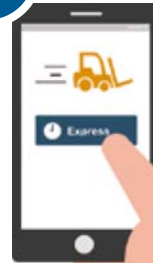


Nach der Angabe der Maße und der Stückzahl legen Sie den konfigurierten Artikel in den Warenkorb. So verfahren Sie nacheinander mit allen gewünschten Produkten.



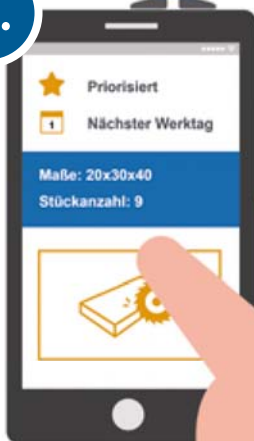
Alles im Warenkorb? Prüfen Sie Ihre Bestellung in der übersichtlichen Zusammenfassung noch einmal vor dem Absenden. Ihr Auftrag geht daraufhin direkt an unsere Produktion.

6.



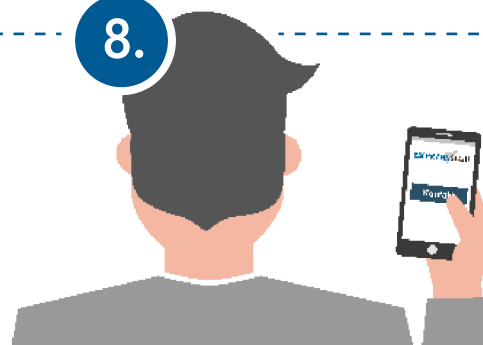
Sie benötigen Teile aus Ihrer Lieferung besonders schnell? Kein Problem. Auch im Online-shop haben Sie die bekannte Option der Expresslieferung.

7.



Stahlschnitte mit dem Vermerk „Express“ bearbeiten wir priorisiert und liefern bereits am nächsten Werktag.

8.



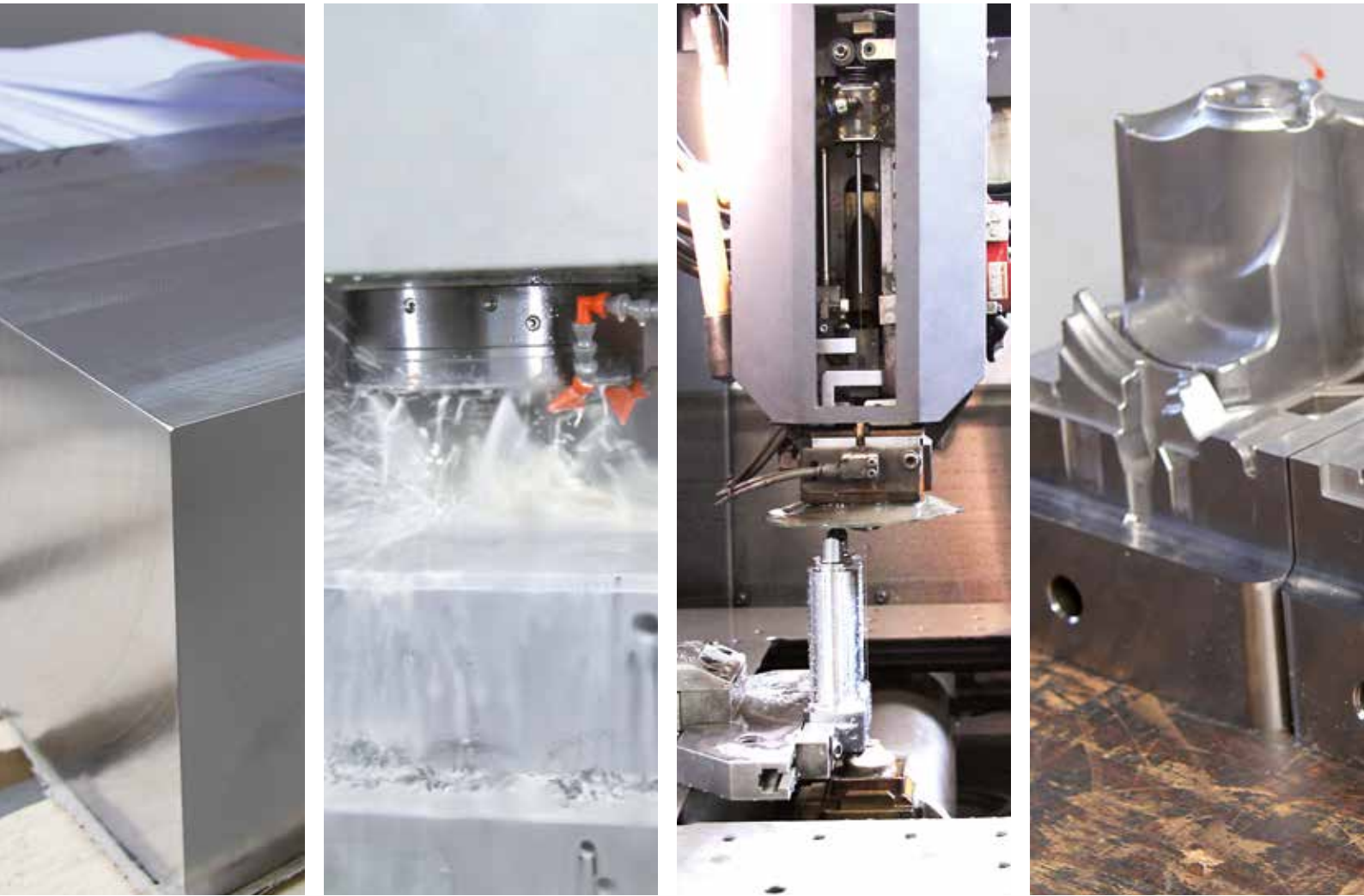
Wir beraten Sie weiterhin gerne persönlich, sollten Sie einmal Hilfe bei Ihrer Bestellung benötigen. Dafür können Sie direkt im Webshop oder auf dem bekannten Weg Kontakt mit Ihrem Kundenbetreuer aufnehmen.

9.

Letzte Bestellungen



Mit Ihrem Account verlieren Sie nie den Überblick über Ihre Aufträge. Bestellhistorie, Zertifikate und den Bearbeitungsstatus Ihrer laufenden Einkäufe finden Sie zentral im Webshop - ohne zusätzlichen Aufwand jederzeit abrufbar.



## Das entscheidende Hundertstel

DMF Werkzeugbau ist spezialisiert auf Druck- und Spritzgusswerkzeuge für Automobilzulieferer. Für die oftmals technisch anspruchsvollen Formen kommt es auch auf die Wahl des Ausgangswerkstoffes an. Mit EschmannStahl haben die Thüringer seit vielen Jahren den passenden Partner gefunden.



Die im Frühherbst fast romantisch anmutende Zufahrtsstraße zum Firmengelände in Nohra im Weimarer Land verläuft über eine regionaltypische pappelgesäumte Allee mit Kopfsteinpflaster. Erst ein ganzes Stückchen weiter im Industriegebiet U.N.O. deutet sich durch die großen Werkshallen an, dass hier aus schweren Stahlblöcken teilweise filigrane Werkzeuge für die Automobilindustrie entstehen. DMF Werkzeugbau ist Spezialist für die Entwicklung und Produktion von Formen für den Druck- und Spritzguss. Gerade im Motorraum finden sich viele Teile aus Aluminium, und Kunststoff, die aus diesen Formen bei Kunden des 50-Mann-Betriebes produziert werden.

#### Formentwicklung benötigt Fachberatung

Vom einfachen Kabelkanal über Motorträger und Steuergehäuse bis hin zu sicherheitsrelevanten Karosserieteilen entstehen bei DMF Werkzeuge mit einem Maximalgewicht von bis zu acht Tonnen und einer Raumdiagonalen von 1.500 Millimetern. „Stecker ist in der Automobilindustrie nie gleich Stecker. Für die Klimaanlage ist es ein anderer als für das Navigationssystem oder die Fensterheber. Und die unterscheiden sich noch einmal für fast jede Automarke. Da bleibt für einen Werkzeugbauer genug zu tun“, erzählt Markus Reichardt. Der Diplom-Ingenieur leitet die Entwicklung und den Vertrieb bei DMF.

„Jeder Konstruktionsvorgang beginnt natürlich mit der Anfrage des Kunden. Oftmals kennt der Einkäufer allerdings noch gar nicht alle wichtigen Parameter für das Projekt. Unsere Aufgabe besteht also darin, ihn partnerschaftlich beratend durch den Entwicklungsprozess zu führen. Deshalb entstehen über die Jahre sehr enge Kundenbeziehungen – insbesondere, weil wir eine detaillierte Dokumentation über die Werkzeugspe-

zifikationen führen, die bei unseren Kunden oftmals nicht vollständig festgehalten wird. Unser gewachsenes Know-how gibt uns im umkämpften Weltmarkt einen wichtigen Vorteil“, weiß Markus Reichardt.

In der hauseigenen Entwicklungsabteilung erarbeiten vier erfahrene Mitarbeiter die Konstruktionsmodelle und 3D-Zeichnungen. Ist der Entwurf mit dem Kunden abgestimmt, bestellt der Einkauf projektbezogen den passenden Materialzuschnitt bei EschmannStahl. DMF war einer der ersten Kunden, die direkt mit der Einführung im Juni 2017 den Onlineshop von EschmannStahl genutzt haben: „Wir bestellen beinahe unseren gesamten Bedarf an Werkzeugstahl über das Webtool. Der Vorgang ist einfach sehr praktisch und schnell abgewickelt“, berichtet Peter Partschefeld. Froh ist der Einkäufer auch über die Möglichkeit des Express-Services, der bereits am nächsten Werktag den gewünschten Zuschnitt ins Weimarer Land liefert: „Auch wir müssen teilweise enge Zeitschienen bedienen, beispielsweise wenn kurzfristig eine Prototypenform entwickelt werden muss. Geht einmal bei der Bearbeitung etwas schief, darf der Ersatz nicht lange auf sich warten lassen“, ergänzt Peter Partschefeld.

#### Industrie 4.0 verändert Arbeitsprozesse

Die Produktionshalle ist in die einzelnen Arbeitsschritte gegliedert. So durchläuft der für das jeweilige Projekt gekennzeichnete Stahlblock zunächst die Station in der Fräselei, die mit 3-Achs- und 5-Achs-Bearbeitungszentren modern ausgestattet ist. Danach geht es an die Feinarbeit bis hin zur Montage der Formen. „Wir haben immer noch einige Handarbeitsplätze zum Polieren der Konturoberflächen und Tuschieren der Trennflächen. Das wird sich in den nächsten Jahren mit dem →

## DMF Werkzeugbau GmbH

GRÜNDUNG:  
1990

PRODUKTIONSFLÄCHE:  
1.300 Quadratmeter

JAHRESUMSATZ 2017:  
4 Millionen Euro

MITARBEITER:  
ca. 50

GESCHÄFTSFÜHRER:  
Jens Märker



Der Firmensitz der DMF Werkzeugbau GmbH



DMF Werkzeugbau GmbH  
Steinbrüchenstraße 10  
99428 Nohra  
Deutschland

Tel: +49 (0) 36 43 87 140

www.dmf-werkzeugbau.de



Präzision bis ins kleinste Detail.

Fortschreiten der Technik natürlich verringern, denn die Industrie 4.0 hält auch bei uns mit wachsender Automation und Vernetzung der Maschinen untereinander Einzug“, führt Markus Reichardt während der Werksführung aus. Ein Beweisstück hierfür ist die brandneue und mit der Erodieranlage verknüpfte optische Messmaschine mit Robotikgreifarm.

Nichtsdestotrotz bleibt der Werkzeugbau ein Handwerk, das geschickte und erfahrene Techniker benötigt und auf zuverlässige Lieferanten setzt. Die hochwertige Qualität des Werkzeugstahls ist für den Formenhersteller eine unabdingbare Voraussetzung und immer ein wichtiges Argument für die jahrelange Treue zu EschmannStahl gewesen: „Sie brauchen einen Stahl, der vorgibt, ein durchgängiges Material zu sein. Deshalb ist die optimal durchvergütbare Sondergüte von EschmannStahl, **ESPRIMUS SL**, so wertvoll für uns“, berichtet Markus Reichardt. Die Ansprüche an die Werkzeuge in der Automobilindustrie sind in den vergangenen zehn Jahren stetig gewachsen. Die Geometrien werden immer komplexer und filigraner - bei steigenden Genauigkeitsanforderungen. Wenige Hundertstel entscheiden heute, ob ein Teil passt oder nachbearbeitet werden muss.





Markus Reichardt weiß, worauf es beim Formenbau ankommt.

#### Leistungsfähige Stahlgüten sind gefordert

Das macht die technische Umsetzung nicht immer einfach. „Gleichzeitig setzt man lange Standzeiten und eine hohe Wiederholgenauigkeit möglichst ohne Nachbearbeitungsaufwand voraus. Grate oder ein nicht einfach abtrennbarer Anguss sind für die Zulieferer gleich ein großes Problem“, ergänzt der Entwicklungsleiter. Umso präziser muss die Vorarbeit unserer Konstruktion und Fertigung sein. Und umso leistungsfähiger muss auch der verwendete Werkzeugstahl sein. Das beginnt bei der optimalen Formbarkeit und endet bei einer ebenso guten Polierfähigkeit für ebenmäßige oder strukturierte Oberflächen von Kunststoffschichtteilen. „Neben den an sechs Seitenbearbeiteten Stahlblöcken greift DMF für einige Werkzeuge mit extremen Härteanforderungen nach Fertigstellung auch auf unsere Härterei für die Vakuum-Wärmebehandlung zurück“, weiß Peter Möhring, Gebietsverkaufsleiter Ost bei EschmannStahl. Trotz Nutzung des Onlineshops ist die Lieferantenbeziehung immer noch sehr persönlich geblieben: „Ich weiß genau, wen ich anrufen muss, wenn ich mal wieder einen Sonderfall habe. Die intensive Beratung, die wir unseren Kunden bieten müssen, bekomme ich auch bei EschmannStahl. Nur so funktioniert es“, hebt Peter Partschefeld abschließend hervor. ■

EIN TAG MIT ...



# MARTIN MÜLLER: PRÄZISION IST SEIN FACHGEBIET

2014 übernahm Martin Müller die  
Abteilungsleitung der 6-Seiten-Bearbeitung.  
Dort lenkt und kontrolliert er die Arbeit  
von bis zu 80 Mitarbeitern.

Als Martin Müller 2005 als Meister in der Sonderplattenfertigung bei EschmannStahl anfang, wurden 20 bis 30 Stück Platten pro Tag gefräst. Mit der Anschaffung neuer Anlagen, wie den Doppelkopffräsmaschinen, mit denen die Bearbeitung zweier Seiten gleichzeitig möglich ist, wurde der tägliche Output verachtzehnfacht, auf 450 Platten pro Tag. Das war die erste große Veränderung, die Martin Müller miterleben und gestalten durfte. „Als ich meine Ausbildung vor vielen Jahren begann, war die CNC-Bearbeitung die große Neuerung. Heute wissen wir, dass das nur ein kleiner Schritt in Richtung einer viel größeren und tiefgreifenderen Revolution – der Industrie 4.0 war“, erinnert er sich.

## Abstimmungsarbeit bleibt analog

Seinen Tag beginnt er wie viele Abteilungsleiter von EschmannStahl: Um acht Uhr fährt er den PC hoch und informiert sich über die aktuell gebuchten Kapazitäten für den Tag. Gegenüber Müllers Schreibtisch hängen zwei große Flatscreens, auf denen er die aktuelle Auftragslage in seiner Abteilung genau überblicken kann. Mit diesen Informationen führt ihn sein Weg ins Meisterbüro, um sich mit den Kollegen zu Aufträgen, aber auch möglichen Engpässen, Überbuchungen oder besonderen Vorkommnissen abzustimmen. So können alle zielgerichtet reagieren. ➔



Produktionsschritte outsourcen: Die Nachfrage nach vorbearbeitetem Stahl wächst stetig.



Per Touchscreen werden die gewünschten Parameter an den Fräsmaschinen eingestellt.



Nicht nur am Computer, sondern auch direkt in der Werkshalle verschafft sich Martin Müller seinen Überblick.

Ein durchgängiger Informationsfluss zu seinen Mitarbeitern ist Müller besonders wichtig. Deshalb steht nach der Besprechung auch direkt ein Rundgang in der Fertigung an, um sich nicht nur digital, sondern auch vor Ort einen konkreten Überblick zu verschaffen. Dort teilt er beispielsweise auch die Monatsergebnisse der Abteilung mit: „Die transparente Kommunikation ist sehr gut in der Belegschaft angekommen. So sieht jeder deutlich in Zahlen, dass er aktiv zum Erfolg des Unternehmens beitragen kann. Das motiviert alle, denn schließlich produzieren wir etwas Greifbares und erarbeiten nichts Abstraktes im Büro. Die Motivation meiner Mitarbeiter gehört genauso zu meinen Aufgaben wie das Kalkulieren oder das

Steuern des Personaleinsatzes bei saisonal schwankender Auslastung.“

#### Kunden schätzen die Vorarbeit

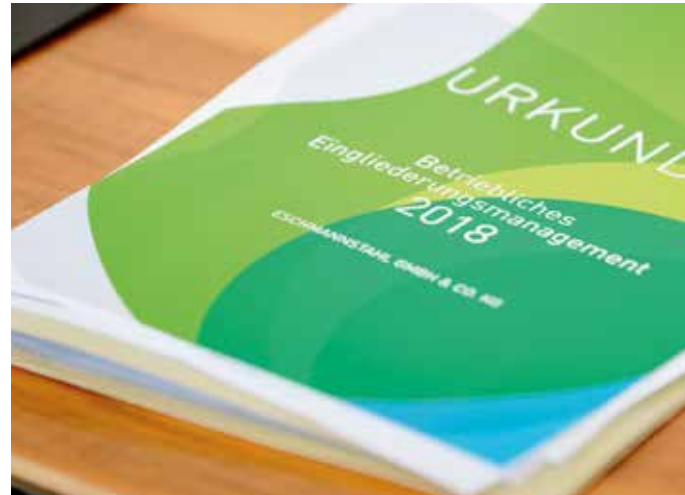
Wie viele seiner Kollegen im Abteilungsleiterkreis bei EschmannStahl hat sich der passionierte Krimileser vom Vorarbeiter „hochgearbeitet“ und trägt heute die Verantwortung für einen stark wachsenden Produktionsbereich. Seine Aufgaben erstrecken sich längst nicht mehr nur über die Organisation der Abteilung und die Optimierung der Prozesse, sondern gehen weit darüber hinaus.

Martin Müller engagierte sich ebenso bei der Erstellung eines Wertesystems für die stetige Verbesserung des Betriebsklimas.

Respekt und Aufrichtigkeit gegenüber den Mitarbeitern und innerhalb der Führungsebene sind für ihn absolut zentral: „Nur so funktioniert die wertschöpfende Arbeit, die wir hier jeden Tag leisten – genauso zuverlässig, wie es EschmannStahl-Kunden von uns gewohnt sind.“ Die klaren Strukturen und die gute Abteilungsorganisation sind weitere Bausteine, die er an seiner Arbeit schätzt. „Denn Automation hin oder her, letztlich wird es immer auf die Menschen dahinter ankommen“, fasst der Abteilungsleiter zusammen und verabschiedet sich für ein Abstimmungsgespräch mit Vorarbeiter Alexander Arendt. ■

# KURZ & KNAPP

## Soziale Verantwortung übernehmen



Der Landschaftsverband Rheinland (LVR) zeichnet EschmannStahl für sein vorbildliches betriebliches Eingliederungsmanagement aus.

Langzeiterkrankten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie Menschen mit Behinderung wieder eine berufliche Perspektive geben: EschmannStahl kümmert sich als Arbeitgeber auch um Menschen, die auf dem Arbeitsmarkt schnell abgehängt werden. Für sein vorbildliches betriebliches Eingliederungsmanagement (BEM) durfte Angelika Korff, BEM-Beauftragte von EschmannStahl, stellvertretend für das gesamte BEM-Team im Juni den mit 10.000 Euro dotierten Förderpreis des Landschaftsverbands Rheinland

(LVR) entgegennehmen. Die Transparenz des Eingliederungsverfahrens und die innerbetriebliche Kommunikation wurden von der Jury besonders lobend herausgestellt.

„Verantwortung zu übernehmen ist Teil unserer Firmenkultur und damit meinen wir auch soziale Verantwortung. Wir sind unserer BEM-Beauftragten und ihrem Team sehr dankbar und freuen uns über den Preis. Die Prämie wird natürlich zweckgebunden eingesetzt und uns beim Aufbau unseres Gesundheits-

managements unterstützen“, verspricht Markus Krepshik, Geschäftsführer von EschmannStahl. Durch die Arbeit des BEM-Teams wird die Wiedereingliederung Langzeiterkrankter in den geregelten Arbeitsprozess erheblich erleichtert. Dies ist auch ein Grund dafür, dass die Schwerbehindertenquote bei EschmannStahl die gesetzlichen Anforderungen deutlich übertrifft. ■

### Herausgeber:

EschmannStahl GmbH & Co. KG  
Otto-Hahn-Straße 3  
51580 Reichshof-Wehrath  
Deutschland

Telefon: +49 2265-9940-0

Fax: +49 2265-9940-100

E-Mail: [info@eschmannstahl.de](mailto:info@eschmannstahl.de)

### Idee, Layout, Text und Realisierung:

C&G: Strategische Kommunikation GmbH  
Hoffnungsthaler Straße 1  
51491 Overath  
Deutschland  
[www.wir-verstehen-technik.de](http://www.wir-verstehen-technik.de)

### Redaktion:

EschmannStahl GmbH & Co. KG  
C&G: Strategische Kommunikation GmbH

Gedruckt auf FSC®-zertifiziertem Papier  
aus verantwortungsvollen Quellen



# ESSENTIALS

Das Kundenmagazin der EschmannStahl GmbH & Co. KG

2018

BERYLLIUMFREI



## Bronze- und Kupferlegierungen

Die berylliumfreie Alternative – nicht nur für erfolgreichen Formenbau

- geschmiedet
- hohe Festigkeit
- narb- und polierfähig



**Schneller.** Ans Ziel:  
Wir liefern Ihre Wunschabmessungen  
in drei bis fünf Tagen!

**ESCHMANNSTAH**

EschmannStahl GmbH & Co. KG  
Otto-Hahn-Straße 3  
51580 Reichshof-Wehnrath  
Deutschland  
Tel.: +49 2265-9940-0  
Fax: +49 2265-9940-100  
E-Mail: [info@eschmannstahl.de](mailto:info@eschmannstahl.de)