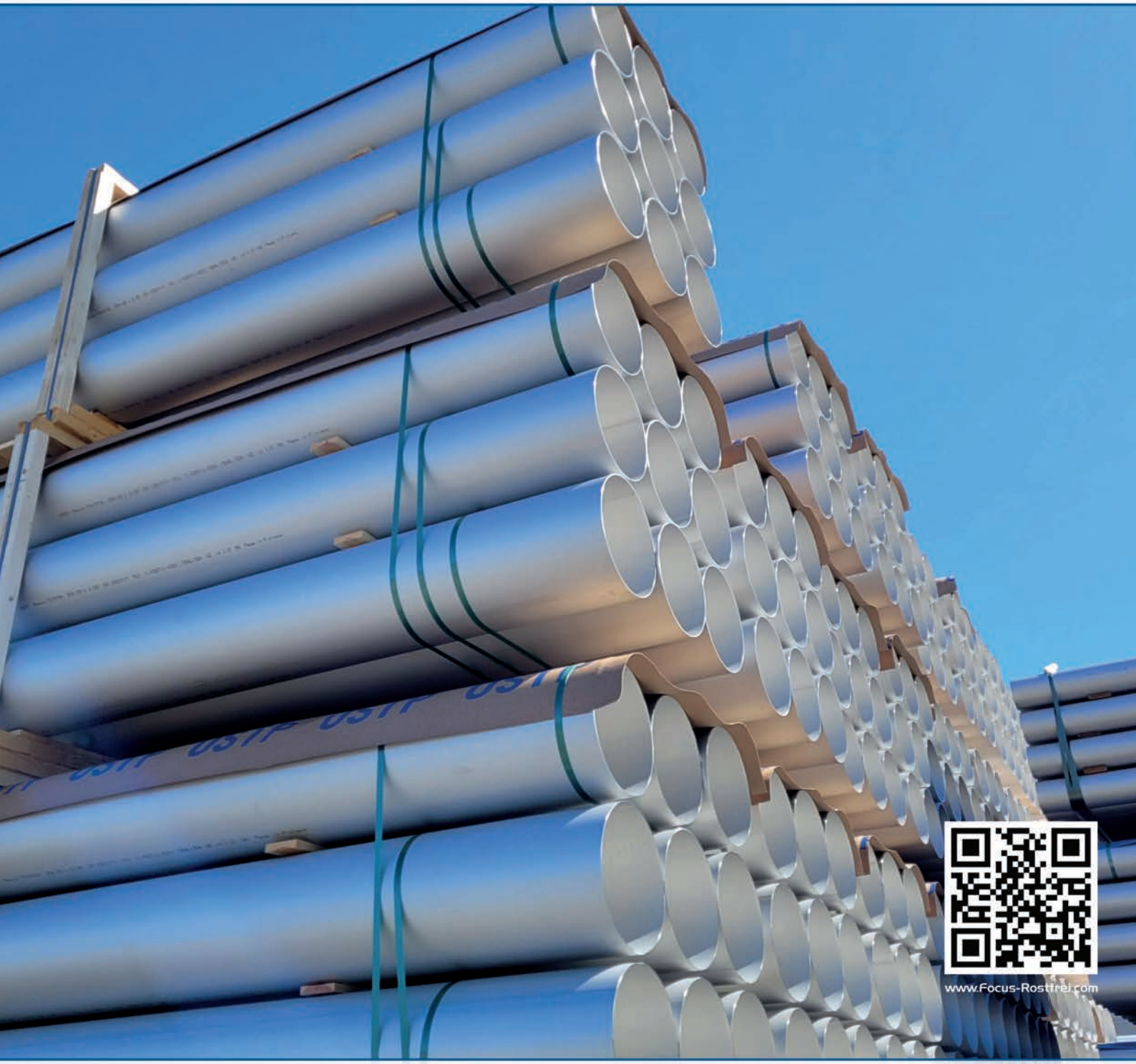
Ausgabe 10/2021 (822)

FocusRostfrei



Märkte & Meinungen

Klöckner & Co: Mit bestem Quartalsergebnis seit über zwölf Jahren gestartet

Rohr & Rohrzubehör

OSTP hat hohe Ziele für Qualität und Sicherheit

Trends

Neue Gehäuseserie aus Edelstahl komplettiert Ex-e-Lösungsportfolio

DIE FACHZEITSCHRIFT FÜR ROST-, SÄURE- UND HITZEBESTÄNDIGE EDELSTÄHLE

Edelstahlservice

www.edelstahl.de

info@edelstahl.de

–

Sulz am Neckar
Borna
Düsseldorf
Norderstedt
Potsdam

We are stainless steel specialists.

GEWINDEFITTINGS
THREADED FITTINGS

ARMATUREN & VENTILE
VALVES

SCHNEIDRING-VERSCHRAUBUNGEN
INSTRUMENTATION TUBE FITTINGS

PRESSFITTINGS
PRESSED FITTINGS

SCHWEISSFITTINGS
BUTT WELDING FITTINGS

ROHRE & HOHLSTAHL
TUBES & HOLLOWBAR

GETRÄNKELEITUNGS-ZUBEHÖR
FOOD INDUSTRY FITTINGS

Aktuelles vom heimischen Markt

Erste deutschsprachige Ausgabe: Dokumentation Nichtrostende Duplex-Stähle ..4

K.S. Rohrzubehör Rostfrei: Für Handel und verarbeitende Industrie ..5

Gla-Wel zum Großen Preis des Mittelstandes nominiert ..6

VDM Metals: Service Center erweitert Angebotsspektrum ..8

Kaltenbach.Solutions GmbH: Performance-Management statt Cost-Cutting in der Krise ..9

Zukunft von rff im Blickpunkt: Rohre und Rohrverbindungen in Edelstahl ..10

Neuigkeiten International

Outokumpu: Branchenprimus in Sachen Nachhaltigkeit ..12

Swiss Steel Group: Deutlich verbessertes Ergebnis zum Vorjahr ..13

Märkte & Meinungen

Klöckner & Co: Mit bestem Quartalsergebnis seit über zwölf Jahren in das Geschäftsjahr 2021 gestartet ..14

Deutliche Erholung im ersten Quartal: Kuka verzeichnet nach Corona-Einbruch steigende Nachfrage ..18

Rohr & Rohrzubehör

OSTP hat hohe Ziele für Qualität und Sicherheit ..20

Sanha setzt auf hochwertigen Edelstahl ..24

Unitower, Kastoecostore und Kastomicut A 2.6 im Einsatz bei Mechtop ..26

CNC 160 E TB MR: Sharpe Products setzt auf Präzision beim Rohrbiegen ..30

Butting fertigt auch in Sonderwerkstoffen: Spezialrohre für Molchleitung ..31

Neuer Tankgeber 298A: Flexibler Füllstandsensor mit analogem Signal ..32

Neue Rohrschneidemaschine TruLaser Tube 5000 ..34

Stappert eröffnet Kompetenzcenter für Rohre und Rohrzubehör ..37

Zahlreiche Optimierungen: Bei Gothe geht es rund ..38

Produkte & Verfahren

Edelstahl WM GmbH: „Drehen ist mein Leben“ ..40

Edelstahl-Finden.com

Neues Design, mehr Möglichkeiten ..44

Trends

Hybridrohre aus Edelstahl und faserverstärktem Kunststoff ..46

Neue Gehäuseserie aus Edelstahl komplettiert Ex-e-Lösungsportfolio ..48

Sülzle Gruppe mit Axia Best Managed Companies Award 2021 ausgezeichnet ..50

Tipps für Rostfrei-Praktiker

Iscar Swissgrip - Neue Lösung für die Kleinbauteilbearbeitung ..52

Marktpreise ..53

Legierungszuschläge ..54

Titelbild: OSTP-Group

Impressum

Chefredaktion: Rüdiger Beckmann

Redaktion: Wolfgang Giesen, Ralf Abromeit, AndréZwartjes,AlexaTepaß,ChristineSchmidt, Richard Clark, Karl-Heinz Schulz
Tel.: +49 (0) 2801/98 26-23

ORXY Commodity Review:
Roland Mauss Tel.: +49 (0) 208/58 09-0

Werbung & Abonnements:
Christine Schmidt, Ralf Abromeit
Tel: +49 (0) 28 01/98 26-14

Verwaltung:
Wolfgang Giesen, Simone Streichsbier
Tel: +49 (0) 28 01/98 26-17

Verlag FocusRostfrei GmbH
Sonsbecker Str. 40-44 - D-46509 Xanten
Tel: +49 (0) 28 01/98 26-0 Fax: 98 26-11
Ust-IdNr: DE 811829733
E-Mail: info@focus-rostfrei.com

Druck:
D+L Printpartner GmbH
Schlavenhorst 10 - D-46395 Bocholt

Regionale Vertr. Süddeutschland:
Karl-Heinz Schulz
Eichelbergstr. 2a
D-76461 Muggensturm
Tel.: +49 (0) 72 22/98 58 92
Fax: +49 (0) 72 22/98 58 93

StainlessSteelFocus
2 Oak Leaf Close
Epsom, Surrey, KT19 8JT
Tel.: +44 (0)1670 856 809
E-Mail: info@stainless-steel-focus.com

FocusNerez
Na Burni 1497/39, CZ-710 00 Ostrava
Tel: +420/59/611 03 20
Fax: +420/59/611 03 20
E-Mail: info@focus-nerez.com

FocusNierdzewne
ul. Kolista 25, PL-40-486 Katowice
Tel: +48/32/735 03 71
Fax: +48/32/735 03 72
E-Mail: info@focus-nierdzewne.com

FocusRostfrei ist ein Produkt der Verlag FocusRostfrei GmbH/Xanten und erscheint 14-tägig, jeweils montags. Der Verlag erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit oder Richtigkeit der Angaben. Darüber hinaus übernimmt der Verlag keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte. Der Verlag behält sich vor, Anzeigengrößen dem Satzspiegel anzupassen. FocusRostfrei ist ausschließlich im Abonnement zu beziehen, zahlbar 245 Euro/Jahr oder 65 Euro/Quartal. Das Abonnement ist zunächst für ein Jahr abgeschlossen; es verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn nicht bis acht Wochen vor Ablauf gekündigt wird.

© Copyright 2021
Gerichtsstand Xanten/AG Kleve
Verlag FocusRostfrei GmbH

ISSN 1430-0036

Verlag FocusRostfrei GmbH
ist Mitglied im

VDZ Verband Deutscher Zeitschriftenverleger

Erste deutschsprachige Ausgabe

Dokumentation Nichtrostende Duplex-Stähle

Überall da, wo hohe Korrosionsbelastung einhergeht mit starker mechanischer Beanspruchung, werden nichtrostende Duplex-Stähle zum Werkstoff der Wahl.

Die neue deutschsprachige Dokumentation Nichtrostende Duplex-Stähle trägt alle wesentlichen Informationen zu dieser Werkstoffgruppe zusammen: Normen und chemische Zusammensetzungen, physikalische, chemische und mechanische Eigenschaften, Verarbeitungshinweise und Hilfestellung bei der Werkstoffauswahl. Spannende Anwendungsbeispiele dokumentieren die Leistungsfähigkeit von nichtrostenden Duplex-Stählen.

Der Inhalt dieser Dokumentation leitet sich ab aus der International Stainless Steel Forum-Publication Duplex Stainless Steels.

Spalten Walzen Kantenbearbeitung Oberflächenschutz

Spaltband für höchste Ansprüche!

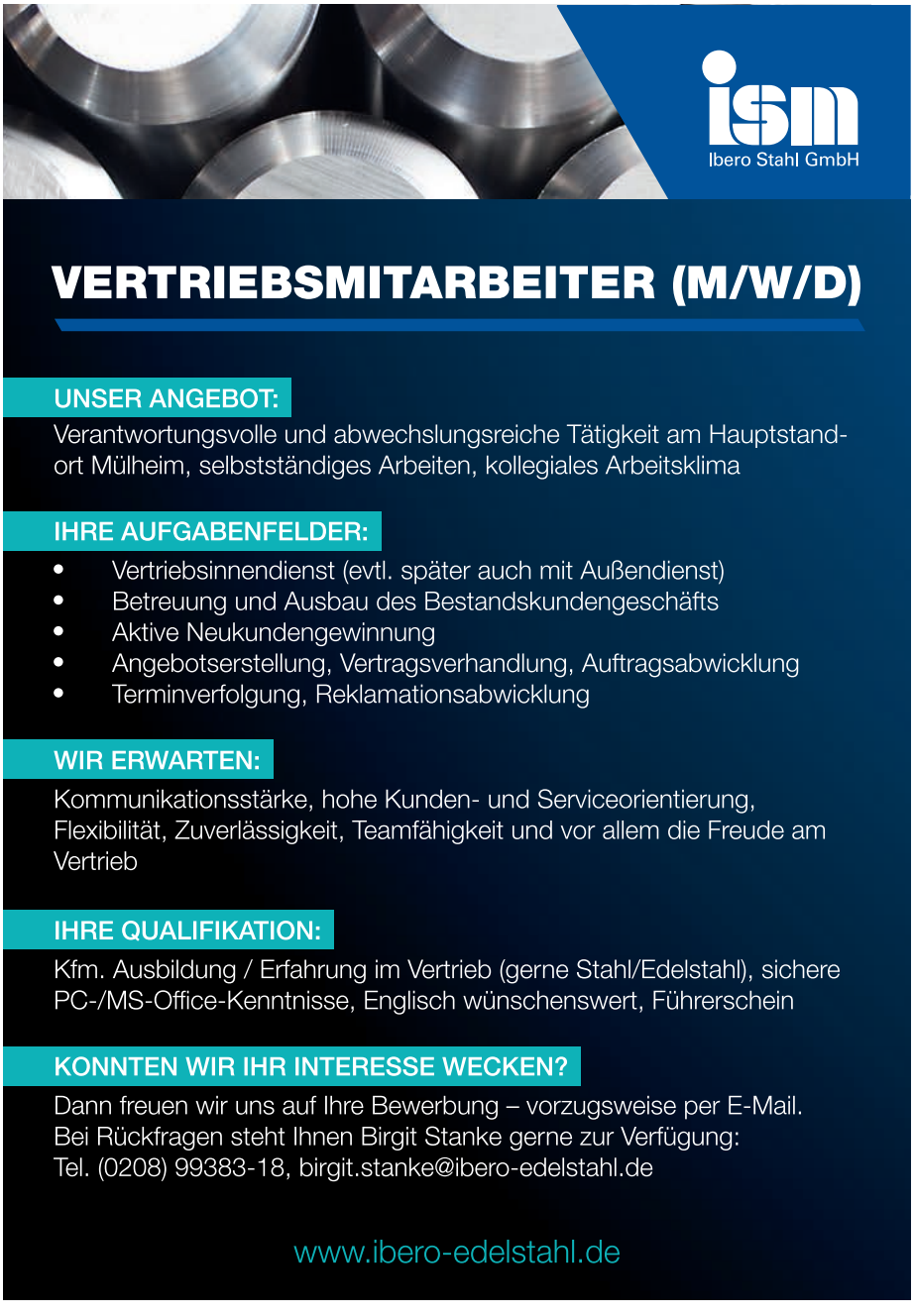
Handtke-Wiros Edelstahlverarbeitung GmbH
Hörder Straße 280
58454 Witten
Tel. +49 (0) 2302 / 94999-0
Fax +49 (0) 2302 / 94999-99
info@handtke-wiros.de
www.handtke-wiros.de

HANDTKE WIROS
Edelstahlverarbeitung

K.S. Rohrzubehör Rostfrei

Für Handel und verarbeitende Industrie

K.S. Rohrzubehör Rostfrei feiert 2021 25-jähriges Jubiläum. War die Gründung durch Inhaber Karl-Heinz Schulz zunächst eher als kurzfristige Übergangslösung angedacht, so entwickelte sich das Unternehmen doch stetig erfolgreich weiter - parallel zu den ebenso wachsenden Anforderungen des Marktes. Als Lieferant von Edelstahl-Schweißfittings, insbesondere Reduzierungen, T-Stücken und Sattelstutzen aller Art ist K.S. Rohrzubehör Rostfrei in der Edelstahl-Branche längst bekannt und etabliert. Ebenso zum Lieferumfang gehören Edelstahl-Rohrstücke in Fixlängen sowie natürlich Schweißfittings aller Art nach Zeichnung. Abnehmer dieser Produkte sind sowohl der Handel als auch die verarbeitende Industrie. Besonders geschätzt seitens der Kundschaft werden laut Inhaber Karl-Heinz Schulz die individuelle Kundenberatung, ein schneller Ablauf, eine faire Preisgestaltung und der tägliche Versand.



Gesunder Mittelstand - Starke Wirtschaft - Mehr Arbeitsplätze

Gla-Wel zum Großen Preis des Mittelstandes nominiert

Der Leitgedanke des Wettbewerbs ist bedeutsamer denn je: Gesunder Mittelstand - Starke Wirtschaft - Mehr Arbeitsplätze. Im zweiten Jahr der Corona-Pandemie lautet das kämpferische Motto für 2021 „Jetzt erst recht“. Unter ursprünglich rund 4.700 gemeldeten Unternehmen hat sich die Gla-Wel GmbH durchgesetzt und die Nominierungsliste erreicht. Ein großer Erfolg für das mittelständische Metallunternehmen aus Melle in Niedersachsen.

Nur jedes tausendste Unternehmen Deutschlands erreicht die Nominierungsliste des renommierten Großen Preises des Mittelstandes, der bundesweit und 2021 zum 27. Mal von der Oskar-Patzelt-Stiftung verliehen wird.

Die Gla-Wel GmbH gehört damit zu den aktuell 667 nominierten mittelständischen Unternehmen, Banken und wirtschaftsfreundlichen Kommunen, die die begehrte zweite Stufe im Wettbewerb, die Juryliste, erreicht haben. Ein beachtlicher Erfolg, denn 4.674 Bewerber waren ursprünglich für die Teilnahme am Wettbewerb gemeldet worden.

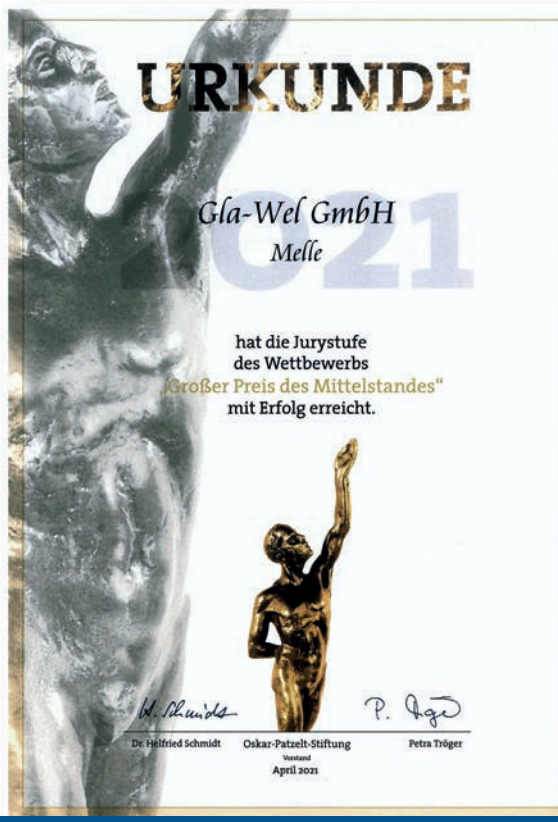
Nur 48 nominierte Unternehmen kommen, wie Gla-Wel, aus Niedersachsen.

Die Nominierung zum Wettbewerb, für den man sich nicht selbst bewerben kann, sondern vorgeschlagen werden muss, gilt als Eintrittskarte ins Netzwerk der Besten. Denn als einziger Wirtschaftspreis Deutschlands betrachtet der Große Preis des Mit-

telstandes nicht allein Zahlen, Innovationen oder Arbeitsplätze, sondern das Unternehmen als Ganzes und in seiner komplexen Rolle in der Gesellschaft.
Der Preis ist nicht dotiert. Es geht für die Unternehmen einzig und allein um eine öffentliche Anerkennung und um die Bestätigung ihrer Leistungen, ohne finanzielle Anreize. Eine unabhängige Jury wählt die Preisträger und Finalisten nach strengen und geprüften Regeln aus.
Die Gla-Wel GmbH war von Vertretern der regionalen Wirtschaftsförderung (WIGOS) für die Teilnahme am Wettbewerb vorgeschlagen worden. Bis zum 15. April hatten die Unternehmen Zeit, ihre Bewerbung online einzureichen.
Die Preisverleihungen werden im September stattfinden, gefolgt von der Bundesgala im Oktober. Erst zu den Preisverleihungen werden die finalen Preisträger bekannt gegeben.
Die Vertreter der Geschäftsführung, Gerhard Welkener, Dieter Glahs, Simon Welkener und Stephan Glahs freuen sich über die Nominierung, zumal die Gla-Wel GmbH zum Ende des Jahres auf ihr 25-Jähriges Bestehen zusteuert:
„Die Nominierung ist nicht nur ein tolles Geburtstagsgeschenk, das zeitlich perfekt passt, sondern ein Ansporn für die Zukunft. Vor allem aber ist die Nominierung eine ganz wichtige und verdiente Anerkennung für unser gesamtes Team, das uns in Höhen und Tiefen die Treue hält. Und das freut uns natürlich ganz besonders!“

Die Gla-Wel GmbH ist ein zertifiziertes, inhabergeführtes, mittelständisches Familienunternehmen mit rund 140 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Hinter dem Unternehmensnamen verbergen sich die beiden Unternehmerfamilien Glahs und Welkener.
Das Unternehmen ist spezialisiert auf die CNC-Blechbearbeitung und entwickelt, produziert und vertreibt hochwertige Metallerzeugnisse, Sonderanlagen und spezielle Transportlösungen. Seine Produkte finden Abnehmer in Deutschland und Europa und kommen in unterschiedlichen Branchen zum Einsatz, zum Beispiel im Maschinenbau, im Tiefbau oder in der Lebensmittelproduktion.
In erster Linie ist Gla-Wel ein Zulieferer für die Industrie, aber auch Privatkunden zählen zum wachsenden Kundenkreis des Unternehmens dazu.
Zur Glahs + Welkener Unternehmensgruppe gehören neben Gla-Wel noch das Softwareunternehmen Octoflex Software GmbH, ebenfalls mit Sitz in Melle, und das Stahlbauunternehmen HIK GmbH aus Rahden in NRW.
Die Octoflex Software GmbH entwickelt und vermarktet seit 2008 die Warenwirtschaftssoftware Octoflex ERP, die bei produzierenden Unternehmen in der gesamten DACH-Region zum Einsatz kommt.
HIK produziert spezielle Stahlbaugruppen sowie Anlagen und Ausrüstung für Klärwerke.
Seit ihrer Gründung im Oktober 1996 ist die Gla-Wel GmbH in vielfältigen Branchen und Märkten aktiv und ein bedeutender Arbeitgeber in der Region.

Die Gla-WEL GmbH ist ein mittelständischer Fertigungs- und Zulieferbetrieb spezialisiert auf die Verarbeitung und Verformung von Stahl, Edelstahl und Aluminium. Kerntätigkeiten des nach DIN EN ISO 9001:2015 und DIN EN 1090-2 zertifizierten Unternehmens aus dem niedersächsischen Melle sind die Entwicklung, der Vertrieb und die Herstellung von Metallerzeugnissen, Sonderanlagenbau und Spezialtransportlösungen.



Nominierungsurkunde für den „Großen Preis des Mittelstandes“ 2021 der Oskar-Patzelt-Stiftung

VDM Metals

Service Center erweitert Angebotsspektrum

VDM Metals, weltweit führender Hersteller von Nickellegierungen mit Sitz im Sauerland, hat sein Werkstoffportfolio im Bereich des Service Centers erweitert. Um Kunden aus dem industriellen Apparate- und Maschinenbau einen noch umfangreicheren Service anbieten zu können, hat das Unternehmen ab sofort für diese Branchen typische Edelstahl-Legierungen ins Portfolio aufgenommen. VDM Metals greift hierzu auf bewährte Edelstahl-Güten des Mutterkonzerns, der Acerinox Group mit Sitz in Spanien, zurück.

Besonders Kunden aus den Bereichen Apparate- und Maschinenbau für die Chemische Prozessindustrie und Petrochemische sowie Öl- und Gasindustrie sollen ab sofort von diesem erweiterten Werkstoffangebot profitieren.

„Wir freuen uns, dass wir unseren Kunden ein solches Angebot machen können. Wir wissen, dass gerade bei Projekten im Anlagen- und Apparatebau unterschiedliche Werkstoffe wie Nickelmaterialien und Edelstähle zum Einsatz kommen. Bisher mussten diese bei verschiedenen Unternehmen oder Händlern angefragt werden. Das alles kostet Zeit und ist aufwendig. Durch unser um Edelstähle von Acerinox erweitertes Portfolio können wir sozusagen aus einer Hand einen noch umfangreicheren Kundenservice anbieten“, sagt Lars Klöpper, Senior Vice President Service Center, „auch bei Edelstahl-Blechen bieten wir die aus dem Nickelbereich bekannten Anarbeitungen und Zuschnitte durch Laser- oder Wasserstrahlanlagen an.“

Das Service Center mit Sitz in Werdohl steht seinen Kunden natürlich bei der Abwicklung von Anarbeitungen und Zuschnitten nach Kundenzeichnung zur Verfügung. Die Edelstahl-Güten werden als Bleche in unterschiedlichen Dicken und Abmessungen angeboten. Es handelt sich um Edelstähle, die sich durchgehend durch ihre gute Korrosionsbeständigkeit, hohe Festigkeit und sehr gute mechanische Eigenschaften auszeichnen. Weitere Werkstoffe der Acerinox Group und deren Zuschnitte sind auf Anfrage über das Service Center zu beziehen.

VDM Metals mit Sitz in Werdohl ist ein Teil des Unternehmensbereichs Hochleistungswerkstoffe der Acerinox Gruppe. VDM Metals entwickelt und fertigt Nickel-, Kupfer-, Kobalt- und Zirkoniumlegierungen sowie hochlegierte Sonderedelstähle. Seit über 90 Jahren liefert VDM Metals Bleche, Bänder, Stangen, Drähte, Schweißzusatzwerkstoffe und Pulver an Kunden aus den Bereichen chemische Industrie und Anlagenbau, Energiegewinnung, Öl und Gas, Elektrotechnik und Elektronik- sowie Automobil- und Luftfahrtindustrie. Weltweit beschäftigt VDM Metals rund 2.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Kaltenbach.Solutions GmbH

Performance-Management statt Cost-Cutting in der Krise

Sicherung von Liquidität und Steigerung der Profitabilität sind häufig die ersten Maßnahmen, die in einer Krisenlage ergriffen werden. Man versucht, die Kosten so weit wie möglich zu reduzieren. Stagniert der Markt, werden oft Einsparungen im Personalbereich vorgenommen. Es gibt allerdings Alternativen zum so genannten Cost-Cutting: Mit gezieltem Performance-Management können Risiken minimiert und langfristig erfolgreiche Strategien für die Betriebe und ihre Belegschaft umgesetzt werden.

Meist geraten zuerst die Personalkosten in den Blick, wenn es darum geht, in Krisenzeiten schnell die Kosten zu senken. Hier setzt häufig die von außen hinzugezogene klassische Unternehmensberatung an. Das Cost-Cutting im Personalbereich ist jedoch mit hohen Risiken verbunden. Denn mit den Mitarbeitern verlässt auch Wissen, das über Jahre aufgebaut wurde, das Unternehmen und kann nicht wieder ersetzt werden. Die Lücken im Know-how sind erst nach einer Weile spürbar und beeinflussen dann die Effizienz. Versucht man, nach den Kostenreduzierungen mit weniger Mitarbeitern auszukommen, tritt nach einiger Zeit ein Jojo-Effekt ein: Um das erzielte höhere Leistungsniveau zu halten, muss man die Belegschaft dann wieder aufstocken, und das wird noch teurer.

Solche unerwünschten Folgen von Veränderungen lassen sich durch einen vorausschauenden Alternativ-Ansatz in der Beratung vermeiden. Die Kaltenbach.Solutions GmbH unterstützt Unternehmen der Stahlbranche darin, in einem ersten Schritt ihre Profitabilität durch Performance-Management zu steigern. Dadurch schafft man sich zunächst freie Ressourcen. Diese erlauben dann im zweiten Schritt das Treffen von strategisch sinnvollen Entscheidungen, die auch in Zukunft Bestand haben. Das logische und nachhaltige Vorgehen hilft Kunden, die Krise als Chance zu sehen und proaktiv zu agieren.

Die Kaltenbach.Solutions GmbH mit Büros in Düsseldorf und Freiburg strebt eine langfristige Zusammenarbeit mit Unternehmen der stahlverarbeitenden Industrie an. Sie hat sich zum Ziel gesetzt, ein bevorzugter Partner zu werden - zum Vorteil für beide Seiten. Als Full-Service-Provider mit jahrzehntelanger Erfahrung in der Stahlbranche entwickelt sie innovative web- und KI-basierte Branchenlösungen zur Performance-Steigerung im Bereich Operations. Dank ihrer langjährigen Erfahrung aus dem Maschinenbau ist es der Kaltenbach. Solutions GmbH gelungen, die Welt des Stahls mit der digitalen Welt zu verbinden. Diese einzigartige Verknüpfung garantiert Kunden messbaren Erfolg und schafft einen nachhaltigen Mehrwert.

Zukunft von rff im Blickpunkt

Rohre und Rohrverbindungen in Edelstahl

Seit Anfang vergangenen Jahres ist Jörg Delveaux weiterer Geschäftsführer bei der rff Rohr Flansch Fitting Handels GmbH. Mit dieser Personalie hat das Handelshaus aus Stuhr bei Bremen eine weitere wichtige Entscheidung getroffen. Inzwischen ist Jörg Delveaux angekommen, wichtige Aufgaben beschäftigen ihn und rff - heute und in Zukunft?

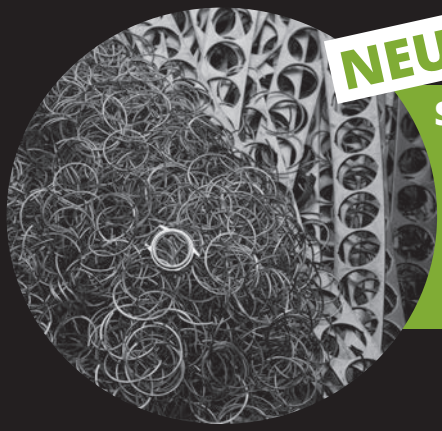
Bei Jörg Delveaux ist es ein gutes Zeichen, wenn der Schreibtisch voller Unterlagen und Pläne ist, denn dann ist er in seinem Element. „Ich bin mittlerweile angekommen und fühle mich bei rff sehr wohl“, bestätigt er voller Überzeugung. Dennoch sagt er, dass er einige Zeit gebraucht habe, um sich in seinem neuen Umfeld zurechtzufinden. Das ist verständlich, denn Jörg Delveaux kannte zwar das Haus rff, aber eben nur von außen.

Blick ins Zentrallager für Rohre - der große Lagervorrat an Rohren und Rohrverbindungen sorgt für geprüfte Qualität und optimale Verfügbarkeit

Die Zusammenarbeit mit Unternehmensgründer Hartmut Böttche und dem weiteren Geschäftsführer Michael Allexi empfindet Jörg Delveaux als partnerschaftlich. „Es gefällt mir, dass viel und offen kommuniziert wird“, stellt der 41-jährige fest. Insbesondere kurze Wege und dass am Ende gemeinsam eine gute Entscheidung im Sinne von rff getroffen wird, sind ihm wichtig. „Ein ehrlicher Austausch über alle Ebenen hinweg, ist die beste Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit“, sagt er zufrieden.

In seiner Verantwortung als Geschäftsführer arbeitet sich Jörg Delveaux nach und nach in die einzelnen Unternehmensbereiche ein. „Der Start im Bereich Materialwirtschaft ist ein guter Einstieg. Die Einblicke in die bisherigen strategischen und operativen Aus-

ECONOXX METAL EXCHANGE



NEU

Schrottservice

Verschrotten Sie nicht verkauftes Material (Rostfrei, Nickel und Titan) direkt auf **www.econoxx.com**

Clever kaufen & verkaufen

Onlinemarktplatz für Edelstahl, Nickellegierungen und Titan

info@econoxx.com
+41 (0) 44 823 88 88
www.econoxx.com

richtungen bilden ein gutes Fundament. In Zukunft werden diese um eine taktische Komponente erweitert“, erklärt er. Zusammen mit Michael Allexi arbeitet er derzeit intensiv an der Verbesserung der Effizienz und der digitalen Transformation bei der Zusammenarbeit mit den Lieferanten. „Wir sind als Vermittler zwischen Werken und Verbrauchern gefordert, intelligente Lösungen zu entwickeln, damit wir immer komplexer werdende Anforderungen unserer Kunden abbilden können“, betont Michael Allexi.

Michael Allexi, Hartmut Böttche und Jörg Delveaux haben die Zukunft von rff fest im Blickpunkt (Das Foto entstand vor dem Ausbruch der Corona-Pandemie)

In Zukunft möchte rff weiterwachsen und die positive Geschäftsentwicklung der letzten Jahre fortsetzen. Hierzu wird insbesondere die Optimierung der Logistik im Zentrallager Stuhr/Bremen beitragen. Zusammen mit Hartmut Böttche arbeitet Jörg Delveaux am Um- und Ausbau, damit die geplante Übernahme des Bereichs Logistik fließend erfolgen kann. „Wir beschäftigen uns intensiv mit dem Thema und entwickeln derzeit Ideen, wie rff seinen Kunden in Zukunft eine noch bessere Performance bieten kann“, betont Delveaux. „An der Philosophie, dass wir die Versorgung unserer Kunden mit Material konsequent über Wachstum stellen, wird sich nichts ändern. Das hat rff in den letzten 45 Jahren ausgemacht und erfolgreich im Markt positioniert“, ergänzt Gründer Hartmut Böttche.

Kunden können auf einen zuverlässigen Lieferservice vertrauen, wenn es um Rohre, Flansche und Fittings geht

Basierend auf einem umfangreichen Lieferprogramm und großem Vorrat in den beiden Zentrallagern für Rohrverbindungen beziehungsweise Rohre setzt rff auch weiterhin auf einen hohen Lieferservice. Viele Unternehmen aus der Industrie vertrauen auf Partner, die in Sachen Materialqualität und flankierenden Service keine Wünsche offenlassen. „Das Haus rff steht für die Versorgung seiner Kunden mit hochwertigen Produkten, maßgeschneidertem Service und kompetente Beratung. Dafür arbeiten wir tagtäglich mit großem Engagement“, betonen die Geschäftsführer unisono.

Es ist vieles in Bewegung bei rff. Das Unternehmen arbeitet auf vielen Ebenen an einer erfolgreichen Zukunft. Themen wie neue Märkte und Produkte spielen ebenso eine wichtige Rolle, wie der Aus- und Umbau der Logistik. Mit Jörg Delveaux als Geschäftsführer hat rff eine wichtige Position weitsichtig und strategisch besetzt. Das Unternehmen rüstet sich für die kommenden Herausforderungen und hat dabei die Zukunft fest im Blick.

Outokumpu: Branchenprimus in Sachen Nachhaltigkeit

Bekenntnis zu strengeren Klimazielen und Einrichtung eines ESG-Beirats

Outokumpu aktualisiert seine Nachhaltigkeitsstrategie und zielt darauf ab, Branchenprimus in Sachen Nachhaltigkeit zu werden. Das Unternehmen bekennt sich gemäß der Initiative Science-Based Targets (SBT) zum Business Ambition für 1,5 °C und hebt seine früheren Klimaziele deutlich an. Darüber hinaus richtet das Unternehmen einen ESG-Beirat ein, um seine Nachhaltigkeitsarbeit zu unterstützen.

Heikki Malinen, President und CEO von Outokumpu beschreibt es so: „Mit dem Bekenntnis zum Business Ambition für 1,5 °C ermöglichen wir unseren Kunden nicht nur die Dekarbonisierung ihrer Wertschöpfungsketten, sondern möchten auch Maßstäbe für eine helle und nachhaltige Edelstahl-Industrie setzen. Der neue ESG-Beirat wird ein äußerst wertvolles Forum sein, das eine externe ganzheitliche Sicht auf unsere kontinuierliche Nachhaltigkeitsentwicklung bietet. Seine Expertise wird auch das Ziel von Outokumpu fördern, den Branchenmaßstab für Nachhaltigkeit zu setzen und unsere Bemühungen zu unterstützen, die Geschäftsanforderungen mit den Nachhaltigkeitszielen in Einklang zu bringen.“

Die Höhe der unternehmensspezifischen CO_2-Emissionsminderungen wird während des Genehmigungsprozesses mit der SBT-Organisation festgelegt. Das neue Reduktionsziel wird die zuvor angekündigten Investitionen von 2021 und 2022 nicht beeinflussen.

Das langfristige Klimaziel von Outokumpu besteht darin, die direkten und indirekten CO_2-Emissionen sowie die Emissionen der eigenen Lieferkette (Bereiche 1, 2 und 3) zu reduzieren, um bis 2050 CO_2-Neutralität zu erreichen. Outokumpu ist auf einem guten Weg, sein derzeitiges Klimaziel zu erreichen: Senkung der Emissionen um 20 % bis 2023.

Outokumpu hat seine Emissionen reduziert, indem der Anteil von recyceltem Material an der Edelstahl-Produktion auf über 90 % erhöht wurde. Darüber hinaus hat das Unternehmen den Anteil kohlenstoffarmer Elektrizität am Energieverbrauch erhöht, die Energieeffizienz verbessert und die Transportemissionen gesenkt.

Outokumpu ist der erste Edelstahl-Produzent, der sich der SBT-Initiative verpflichtet hat und ist bereits seit 2016 Mitglied.

Einrichtung eines ESG-Beirats

Der neue ESG-Beirat des CEO wird Outokumpu bei seiner kontinuierlichen Verbesserung der Nachhaltigkeitsarbeit unterstützen. Die Rolle des Rates wird darin bestehen, die ESG-Strategie, die Roadmap-Entwicklung und die Maßnahmen des Unternehmens in Frage zu stellen und zu kommentieren sowie den Dialog und den Meinungsaustausch zwischen Outokumpu und seinen Stakeholdern zu erleichtern.

Die externen Mitglieder des ESG-Beirats von Outokumpu sind:

- Olli Dahl, PhD (Technologie), Professor für Umwelttechnologie, Universität Aalto
- Lucas Joppa, PhD (Ökologie), Chief Environmental Officer von Microsoft
- Sirpa Juutinen, Partner, Nachhaltigkeit & Klimawandel, PwC Finnland
- Julia Woodhouse, Vorstandsmitglied, Mitglied des Prüfungsausschusses, Outokumpu

Swiss Steel Group

Deutlich verbessertes Ergebnis zum Vorjahr

Swiss Steel Group, weltweit führendes Unternehmen für Speziallangstahl, hat im Vergleich zum Vorjahresquartal sämtliche finanziellen Leistungskennzahlen deutlich verbessern können.

Im ersten Quartal 2021 konnte im Vergleich zum Vorjahresquartal 2020 die Absatzmenge um rund 12 % auf 510.000 t gesteigert werden, der Auftragsbestand stieg um ungefähr 59 % auf 684.000 t und das bereinigte EBITDA verbesserte sich auf ungefähr 44 Mio Euro gegenüber -6 Mio Euro. Auch das Konzernergebnis hat sich mit in etwa 5 Mio Euro zu -42 Mio Euro markant verbessert.

Die Swiss Steel Group ist heute einer der führenden Anbieter individueller Lösungen im Bereich Spezialstahl-Langprodukte weltweit. Sowohl bei Werkzeugstahl als auch bei rostfreiem Langstahl zählt der Konzern zu den führenden Herstellern im globalen Markt und gehört zu den beiden größten Unternehmen in Europa für legierten und hochlegierten Edelbaustahl. Mit nahezu 10.000 Mitarbeitenden und eigenen Produktions- und Distributionsgesellschaften in über 30 Ländern auf fünf Kontinenten gewährleistet das Unternehmen die globale Betreuung und Versorgung seiner Kunden und bietet ihnen weltweit ein komplettes Portfolio aus Produktion und Sales und Services. Kunden profitieren von der technologischen Expertise des Unternehmens, der weltweit konstant hohen Produktqualität sowie der detaillierten Kenntnis lokaler Märkte.

Online-Beschaffung individueller Blechteile

Laserteile4you

Metallzuschnitte, Stanzlaser-, Biege-, und Rohrlaserteile sowie 3D-Metalldrucke

Rund um die Uhr digital kalkulieren und bestellen – Laserteile im Fein- oder Dickblechbereich – vom Prototyp bis zur Serie.

Vielfältige Bearbeitungsmöglichkeiten

Bei Laserteile4you können Sie aus einer Vielzahl an Fertigungsverfahren und einem unschlagbaren Materialangebot aus Stahlblech, Edelstahl, Aluminium und Buntmetall wählen. Ihre Onlineanfragen konfigurieren Sie individuell nach Ihren Bedürfnissen.

Ihr Vorteil

Alles unter einem Dach, aus einer Hand – und unsere Ingenieure und Techniker stehen Ihnen als kompetente Ansprechpartner gerne zur Verfügung.

So einfach geht's

Registrieren – Zeichnung im DXF- oder STEP-Format hochladen – Material, Stückzahl, Bearbeitung und Lieferzeit auswählen – kalkulieren – bestellen.

laserteile4you.de laserteile4you.at

Klöckner & Co

Mit bestem Quartalsergebnis seit über zwölf Jahren in das Geschäftsjahr 2021 gestartet

Klöckner & Co ist stark in das neue Geschäftsjahr gestartet und erzielte das beste Quartalsergebnis seit über zwölf Jahren. Durch die äußerst positive Preisentwicklung stieg der Umsatz trotz pandemiebedingt rückläufiger Absatzmengen um 5,3 % auf 1,5 Mrd Euro (Q1 2020: 1,4 Mrd Euro). Das operative Ergebnis (EBITDA) vor wesentlichen Sondereffekten lag mit 130 Mio Euro (Q1 2020: 21 Mio Euro) am oberen Ende der Prognose von 110 Mio Euro bis 130 Mio Euro. Einschließlich wesentlicher Sondereffekte, die überwiegend aus der Veräußerung geschlossener Standorte resultierten, betrug das EBITDA 141 Mio Euro (Q1 2020: 21 Mio Euro). Das Konzernergebnis verbesserte sich auf 86 Mio Euro nach -21 Mio Euro im Vorjahreszeitraum. Das Ergebnis je Aktie betrug entsprechend 0,85 Euro (Q1 2020: -0,21 Euro).

Gisbert Rühl, Vorsitzender des Vorstands der Klöckner & Co SE: „Die erzielten Ergebnisse bestätigen unsere Strategie und belegen, dass die Digitalisierungs- und Restrukturierungsmaßnahmen im Rahmen des Projekts Surtsey greifen. Dadurch profitieren wir noch stärker von dem positiven Marktumfeld."

Der Digitalumsatz stieg im Vergleich zum Vorjahres-

Breites Sortiment in Coils und Blechen,
kurze Lieferzeiten, bester Service!

Hernandez Stainless

Produkte und Services
- Zuschnitte und Standardformate vom Coil 0,5 - 12 mm bis zu 2.000 mm Breite und einer maximalen Länge von bis zu 16.000 mm
- Bleche
- Coils, Spaltbänder

Bevorratete Werkstoffe
1.4301/1.4307 (304/304l), 1.4401/1.4404 (316/316L), 1.4541/1.4878 (321/321H), 1.4571 (316Ti), 1.4016

Eigene Demis Schleif- und Bürstanlage
- Schleifen
- Bürsten
- Folieren
- 0,5 - 10 mm

Kreismarmorierte Bleche aus eigener Produktion

hernandez-stainless.de
Hernandez Stainless GmbH
Pfälzer Ring 25-29
D-68766 Hockenheim
Tel. 06205/37960-00
info@hernandez-stainless.de

quartal um zehn Prozentpunkte auf über 45 % (Q1 2020: 35 %). Der Kloeckner Assistant, eine KI-getriebene Softwareanwendung für die automatisierte Bearbeitung von Anfragen und Bestellungen, hat dabei maßgeblich zu dem Anstieg beigetragen: Mit dem Kloeckner Assistant wurden innerhalb eines Jahres bereits Umsätze von rund einer halben Milliarde Euro automatisiert abgewickelt - davon alleine rund 200 Mio Euro im ersten Quartal 2021. Gemeinsam mit den Klöckner & Co-Onlineshops mit ihren mittlerweile über 65.000 registrierten Kunden und über einer halben Million jährlichen Log-ins haben die Tools beträchtliche Teile der Verkaufsprozesse von Klöckner & Co digitalisiert.

Klöckner & Co SE Kennzahlen

in Mio Euro

	Quartal 1 2021	Quartal 1 2020	Veränderung	01.01.-31.12.2020	01.01.-31.12.2019	Veränderung
Absatz *in .000 t*	1.287	1.365	-78	4.873	5.648	-775
Umsatzerlöse	1.525	1.448	77	5.130	6.315	-1.185
Rohertrag	388	285	102	1.047	1.158	-111
Rohertragsmarge *in %*	25,4	19,7	5,7%p	20,4	18,3	+2,1%p
EBITDA	141	21	120	52	139	-87
EBITDA vor Sondereff.	130	21	109	111	124	-13
EBITDA-Marge *in %*	9,2	1,5	7,7%p	1,0	2,2	-1,2%p
EBITDA-Marge vor Sondereff.	8,5	1,5	7,0%p	2,2	2,0	+0,2%p
EBIT	111	-13	123	-93	2	-95
EBT	94	-22	116	+124	-39	-85
Konzernergebnis	86	-21	107	-114	-55	-59
Ergebnisanteil der Aktionäre	85	-21	107	-116	-56	-60
Ergebnis je Aktie (unverwässert) *in Euro*	0,85	-0,21	1,07	-1,16	-0,56	-0,60
Ergebnis je Aktie (verwässert) *in Euro*	0,78	-0,21	0,99	-1,16	-0,56	-0,60
Kapitalflussrechnung/Cashflow						
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	18	-97	115	161	204	-43
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-11	-10	-1	-62	3	-65
Free Cashflow*)	7	-107	114	99	207	-108
Bilanz	**31.03.2021**	**31.12.2020**	**Veränd.**	**31.03.2021**	**31.03.2020**	**Veränd.**
Net Working Capital**)	1.107	967	140	1.107	1.228	-121
Netto-Finanzverbindlichk.	363	351	11	363	563	-201
Gearing***) *in %*	31,2	33,9	-2,7%p	31,2	46,8	-15,6%p
Eigenkapital	1.170	1.043	127	1.170	1.211	-41
Eigenkapitalquote *in %*	40,1	39,9	0,2%p	40,1	40,7	-0,6%p
Bilanzsumme	2.916	2.613	303	2.916	2.973	-57
Beschäftigte zum Stichtag	7.113	7.274	-161	7.113	8.179	-1.066

*) Free Cashflow = Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit zzgl. Cashflow aus Investitionstätigkeit.
**) Net Working Capital = Vorräte zzgl. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzgl. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.
***) Gearing = Netto-Finanzverbindlichkeiten / (Konzerneigenkapital ./. Anteile nicht beherrschender Gesellschafter ./. Goodwills aus Unternehmenserwerben nach dem 23. Mai 2019).

Auch XOM Materials erzielte im abgelaufenen Quartal Fortschritte, insbesondere mit der eProcurement-Lösung, mit der XOM Materials seit dem ersten Quartal nun auch in den USA und Lateinamerika vertreten ist. Das Gross Merchandise Volume (GMV) - der Wert aller auf der Plattform verkauften Produkte - lag im ersten Quartal 2021 bereits bei rund 150 Mio Euro.

Das zur Beschleunigung der digitalen Transformation von Klöckner & Co im vergangenen Jahr initiierte Surtsey-Projekt ist weit fortgeschritten. Die damit einhergehenden Maßnahmen sind zu rund 90 % umgesetzt. Im ersten Quartal 2021 beliefen sich die aus dem Surtsey-Projekt resultierenden Digitalisierungs- und Restrukturierungseffekte auf rund 20 Mio Euro. Im laufenden Geschäftsjahr werden die Maßnahmen aus diesem Projekt einen Ergebnisbeitrag von mehr als 100 Mio Euro leisten.

Die gesamtwirtschaftliche Situation sowie die Stahlnachfrage erholen sich zunehmend. Dabei hat die Materialknappheit, verbunden mit langen Lieferzeiten, zu weiteren Preisanstiegen geführt. Klöckner & Co erwartet daher für das zweite Quartal einen deutlichen Anstieg des Umsatzes im Vergleich zum Vorquartal. Auf dieser Basis und wesentlich unterstützt durch die erreichte Effizienzsteigerung aus dem Projekt Surtsey prognostiziert das Unternehmen ein EBITDA vor wesentlichen Sondereffekten in Höhe von 130 Mio Euro bis 160 Mio Euro. Darüber hinaus wird Klöckner & Co im zweiten Quartal weitere EBITDA-Beiträge aus dem Verkauf von Vermögenswerten im Rahmen von Surtsey realisieren.

Klöckner & Co ist weltweit einer der größten produzentenunabhängigen Stahl- und Metalldistributoren und eines der führenden Stahl-Service-Unternehmen. Über sein Distributions- und Servicenetzwerk mit rund 140 Standorten in 13 Ländern bedient Klöckner & Co über 100.000 Kunden. Aktuell beschäftigt der Konzern rund 7.100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Im Geschäftsjahr 2020 erwirtschaftete Klöckner & Co einen Umsatz von rund 5,1 Mrd Euro. Als Pionier des Wandels in der Stahlindustrie digitalisiert Klöckner & Co seine komplette Liefer- und Leistungskette. Das vom Konzern initiierte unabhängige Venture XOM Materials soll zum Betreiber der führenden Industrieplattform für Stahl, Metall und angrenzende Bereiche weiterentwickelt werden. Die Aktien der Klöckner & Co SE sind an der Frankfurter Wertpapierbörse zum Handel im Regulierten Markt mit weiteren Zulassungsfolgepflichten (Prime Standard) zugelassen. Die Klöckner & Co-Aktie ist im SDAX®-Index der Deutschen Börse gelistet.

Die unabhängige Software-Lösung für die Werkstoffindustrie

XOM eProcurement vereinfacht Ihren Beschaffungsprozess

- ✓ Alle Beschaffungsschritte in einem Tool
- ✓ Ersparnis von Zeit, Geld und Ressourcen
- ✓ Angebote einfacher und übersichtlicher vergleichen
- ✓ Individuell integrierbar in die bestehende IT-Infrastruktur
- ✓ Keine eigenen IT-Ressourcen notwendig

XOM MATERIALS

Erfahren Sie mehr

und vereinbaren Sie eine Live-Demo

www.xom-materials.de/xom-eprocurement

Deutliche Erholung im ersten Quartal

Kuka verzeichnet nach Corona-Einbruch steigende Nachfrage

Der Automatisierungsspezialist Kuka hat das erste Quartal mit deutlichen Zuwächsen abgeschlossen. Trotz der immer noch dynamischen Corona-Lage holten viele Kunden verschobene Projekte nach.

Peter Mohnen, CEO der KUKA AG, sagte: „Nach den massiven Rückgängen von 2020 stehen die Zeichen trotz Lockdown und dritter Welle auf Wachstum. Unsere Maßnahmen greifen und Kunden investieren wieder verstärkt in Automatisierung. Die Bereiche Robotik und Automation werden mittelfristig stärker im Blickpunkt stehen“, sagte. „Wir haben die vergangenen Monate genutzt, um unser Portfolio zu optimieren und zu erweitern. Nun profitieren wir davon und begleiten unsere Kunden mit nachhaltigen Technologien und den richtigen Lösungen.“

Der Konzern verzeichnete mit 890,5 Mio Euro im ersten Quartal 29,2 % mehr Auftragseingang als noch im Vorjahreszeitraum (Q1/20: 689,0 Mio Euro). Die Book-to-Bill-Ratio stieg auf 1,23, was eine gute Auslastung und Wachstum bedeutet. Besonders stark erhöhten sich die Aufträge im Business Segment Systems, mit einem Anstieg von rund 141 % auf 278,6 Mio Euro. Die Erholung von niedrigem Niveau aus ist insbesondere auf deutliche Zuwächse im Automotive-Geschäft in den USA zurückzuführen. Im europäischen Markt bleiben die Bedingungen jedoch schwie-

rig. Der Geschäftsbereich Systems ist vor allem im Automotive-Anlagenbau aktiv.

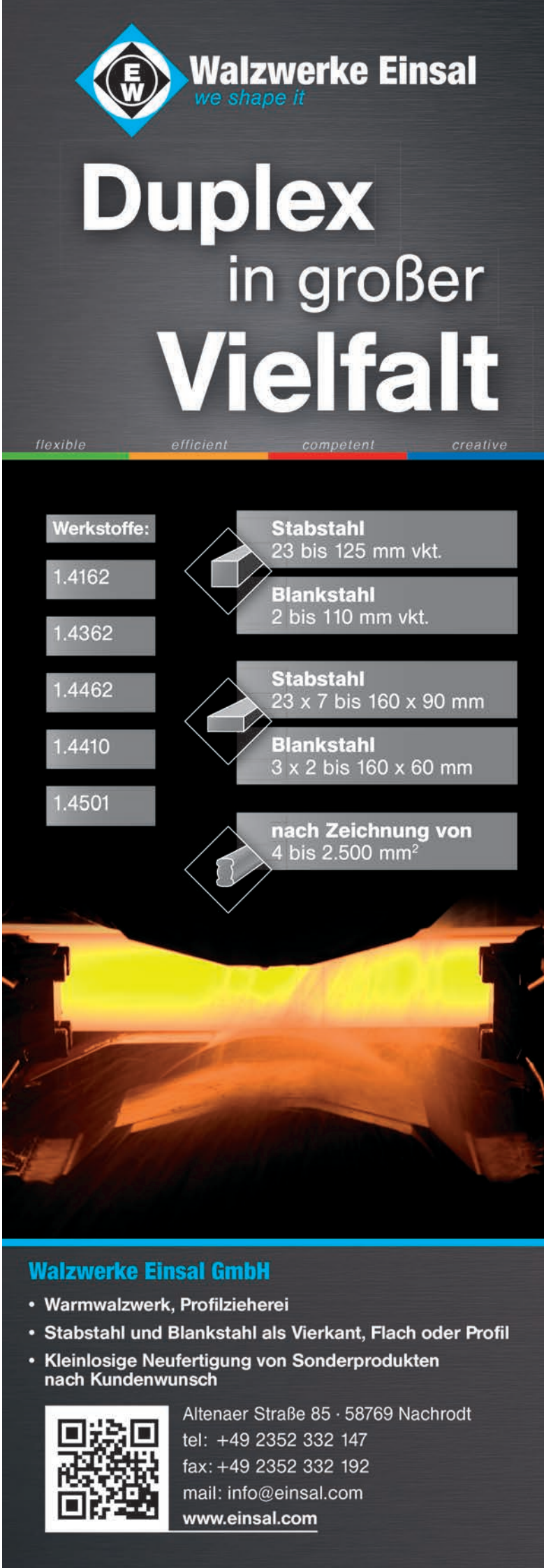
Die Umsatzerlöse des Konzerns lagen mit 721,6 Mio Euro um 15,5 % höher als noch im Vorjahresquartal. Vor allem in China stiegen die Umsätze massiv an und lagen zwischen Januar und März 2021 bei 110,3 Mio Euro und damit 122,9 % über dem Vorjahresniveau. Das Business Segment war in den ersten drei Monaten des vergangenen Jahres besonders stark von der Coronavirus-Pandemie und den damit verbundenen Einschränkungen betroffen.

Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) des Konzerns verbesserte sich auf 8,2 Mio Euro (Q1/20: -34,2 Mio Euro); die EBIT-Marge stieg dementsprechend auf 1,1 % (Q1/20: -5,5 %). Der Free Cashflow lag im abgelaufenen Quartal bei 18,1 Mio Euro so hoch wie seit 2014 nicht mehr (Q1/20: -12,8 Mio Euro). Die verbesserte Geschäftslage hat auch Auswirkungen auf den Stellenabbau am Stammsitz in Augsburg, der nun niedriger ausfällt als ursprünglich geplant.

„Es wird noch dauern, bis sich die Märkte vollständig erholt haben und wieder das Niveau vor Corona und konjunkturbedingten Einbrüchen erreicht haben. Dennoch erwarten wir trotz Unsicherheiten durch Corona ein positives Jahresergebnis“, sagte Peter Mohnen. „Wir haben frühzeitig mit den richtigen Maßnahmen reagiert und auch unsere Kostenstruktur verbessert. Das wirkt sich positiv auf unser Ergebnis aus. Und wir können trotz schwieriger wirtschaftlicher Bedingungen in neue Entwicklungen wie unser neues Betriebssystem investieren.“

Im ersten Quartal stellte Kuka die ersten Elemente des neuen Betriebssystems iiQKA.OS vor. Es ermöglicht eine einfache Roboter-Bedienung und einen intuitiven Umgang mit Automatisierungslösungen. Langfristig soll jedes Kuka Produkt mit dem neuen Betriebssystem ausgestattet sein und für bestehende Kunden und Neueinsteiger den Zugang zu Robotik erleichtern.

Das Betriebssystem wird die Basis eines ganzen Ecosystems sein, das Zugang zu Programmen, Apps oder Services bietet. Es wird einfach zu installieren, zu bedienen und zu erweitern sein. Dadurch soll Automatisierung auch in Branchen und Anwendungen zum Einsatz kommen, in denen es bislang wenige Roboter gibt.

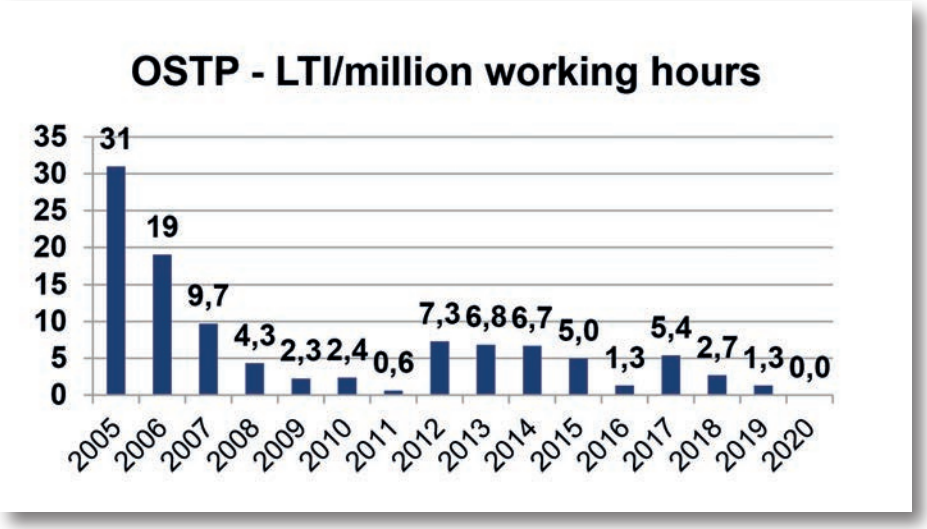


OSTP - nachhaltiger Lieferant

OSTP hat hohe Ziele für Qualität und Sicherheit

OSTP will vor allem mit der eigenen Produktqualität, betrieblicher Effizienz und Innovationen als bevorzugter Partner seiner Kundschaft glänzen. Das Unternehmen hat eine lange Geschichte und verfügt entsprechend über Erfahrung und Wissen. 100 Jahre Verformen und Schweißen von Edelstahl, erweitert durch Digitalisierung der Produktion sowie Umweltziele und -visionen - so definiert sich OSTP als Anbieter eines der breitesten Sortimente, einschließlich Prozessrohren, Schweißfittings und Equipment für Druckbeanspruchungen sowie korrosive Medien.

Durch seine Grundwerte und Visionen erfüllt OSTP eigenen Angaben zufolge die Bedürfnisse und Anforderungen seiner Kunden. Sicherheit hat im Unternehmen immer höchste Priorität. Engagement und harte Arbeit von A bis Z im gesamten Unternehmen stellen sicher, dass alle Arbeitsumgebungen so sicher wie möglich sind, so eine Erklärung. Dabei sei das Personal das wichtigste Kapital von OSTP, heißt es weiter: „Es ist von höchster Wichtigkeit, dass sich alle wohl und sicher fühlen. Wir sind sehr stolz darauf, dass wir 2020 unsere Vision, zum ersten Mal ein Zero LTI*-Unternehmen (*lost time injury) zu sein, erfüllt haben."



Nachhaltigkeit steht ganz oben auf der Tagesordnung

OSTP-Produktionsstätten befinden sich in Finnland und Schweden in der bemerkenswerten Natur des Nordens. Menschen in den nordischen Ländern werden von frühester Kindheit an dazu erzogen, die Natur und die Umwelt zu schätzen. Daher ist es nicht verwunderlich, dass OSTP die Vision hat, branchenführend zu sein, wenn es um den Umgang mit Auswirkungen auf die Umwelt geht. Und genau das ist ein Schlüsselfaktor für das Unternehmen. OSTP hat eine klare Vision und eine Reihe von Zielen in Bezug auf Nachhaltigkeit, etwa bis 2025 CO_2-neutral zu sein. Darüber hinaus hat man sich noch höheren Umweltzielen verschrieben.

„Ich glaube, dass viele unserer Kunden bereits und zunehmend echten Wert auf Nachhaltigkeit und Umweltfreundlichkeit ihrer Lieferanten legen. Daher wird OSTP auch heute noch mit unserem klaren, branchenführenden CO_2-Fußabdruck - von

der Rohstoffherstellung bis zur Ware bei unseren Kunden - immer mehr als bevorzugter Lieferpartner ausgewählt“, erklärt David Garrett, Leiter Group Sales and Marketing.

Kundenzufriedenheit sei immer der wichtigste Teil eines erfolgreichen Geschäftsprozesses. Bei OSTP strebe man jedes Mal nach Spitzenleistungen, damit Kunden immer auf Produktqualität und Serviceniveau vertrauen können, heißt es abschließend.

OSTP-Gruppe

- Produktionsstätten: 4
- Mitarbeiter: 496
- Kapazität:
  Rohre: 65.000 t
  Fittings: 10.000 t
- Umsatz: 144,2 Mio Euro (2020)

OSTP-Produktprogramm

Längsnahtgeschweißte Rohre:
Außendurchmesser von 16 bis 2.032 mm, Wanddicke bis 10 mm
kontinuierliche Produktion vom Band von 16 bis 512 mm und Produktion vom Blech von DN150 - DN2000
EN 10217-7 Tc1 / Tc2 (W1A / W2A-W2Ab-W2b-W2R / W2Rb-W1 / W2-W0) - EN 10296-2 (W1 / W2-W0) - ASTM A312 - ASTM A790 - ASTM A358 Cl3 - ASTM A928 Cl3 - ASTM A249 - ASTM A269 - ASTM A778

Schweißfittings:
Hergestellt aus Rohren, Blechen oder Bändern, je nach Produkt und Abmessung - Bogen, T-Stücke, Reduzierstücke, Kappen und Maßanfertigungen

Produktionsbereich:
Außendurchmesser von 18 bis 1.219 mm, Sonderprodukte auf Anfrage. EN 10253-3 / 4 Typ A und B, A403 WP-CR / W / WX / S, A815 WP-WX / S

Werkstoffe:
Austenite / Hochleistungs-Austenite / Lean Duplex / Duplex / Super Duplex und hitzebeständige Werkstoffe sowie Ferrite

Lokaler Vertrieb in:
Schweden, Finnland, Deutschland, Benelux, Frankreich, Österreich, Italien, Polen, Großbritannien

Verkauf Deutschland - E-Mail: michael.foellmer@ostp.biz

www.ostp.biz

OSTP

Neue Rohrdimension verfügbar: 168,3 mm

Sanha setzt auf hochwertigen Edelstahl

Der Essener Hersteller von Rohrleitungssystemen Sanha hat eine neue Dimension von Rohren und Fittings in seine bestehenden Edelstahl-Serien eingeführt. Während beide Systeme - NiroSan und Niro Therm - Installateuren bereits ein umfangreiches und flexibles Sortiment an Rohren und Fittings wie T-Stücke, Kupplungen, Bögen, Flansche oder Wandscheiben zwischen 15 und 139,7 mm bieten, ergänzt der Neuzugang das Portfolio optimal. Mit den beiden XXL-Dimensionen 139,7 und 168,3 mm lassen sich auch sehr große Steigleitungen etwa in Hochhäusern einfach realisieren.

Mathias Van den Broeck, Product & Business Development Manager bei Sanha: „Mit dieser jüngsten Ergänzung unseres Portfolios und der Einführung der Dimension 139,7 mm können wir den Bedarf an größeren Rohrleitungen, zum Beispiel Steigleitungen in hohen Gebäuden, vollständig abdecken.“ Die Nachfrage habe in den letzten Jahren in vielen Teilen der Welt zugenommen und werde voraussichtlich weiter steigen, fährt er fort. Beide Dimensionen werden in zwei Arten von Werkstoffen eingeführt. „Auf diese Weise geben wir unseren Kunden die Möglichkeit, je nach Anwendung das am besten geeignete und wirtschaftlich vorteilhafteste System zu wählen.“

Hochwertiger rostfreier Stahl 1.4404/AISI 316L für Pressfittings

Alle NiroSan-Pressfittings und -Rohre werden aus der Premium-Edelstahl-Sorte 1.4404/AISI 316L (zum Pressen von Bauteilen) hergestellt. Der Werkstoff 1.4404 enthält mindestens 2,3 % Molybdän, jedoch weniger Kohlenstoff als der herkömmliche Typ 1.4401. Aus diesem Grund ist 1.4404/316L mit höherer Korrosionsbeständigkeit herkömmlichen rostfreien Stählen überlegen. Dies ist vor allem bei kritischen Anwendungen wie Trinkwasserinstallationen ein Vorteil.

NiroTherm®-Edelstahl 1.4301/ AISI 304: Optimale Alternative zu Kohlenstoffstahl

NiroTherm-Fittings und -Rohre werden aus 1.4301 (AISI 304) hergestellt. Das System bietet eine sichere und zuverlässige Lösung, insbesondere in feuchten Umgebungen, ohne die Gefahr von Außenkorrosion und stellt somit eine ausgezeichnete Alternative zu Systemen aus Kohlenstoffstahl dar. Dank der hohen Korrosionsbeständigkeit ergeben sich große Einsparungen bei Personal- und Materialkosten für die Isolierung gegen Feuchtigkeit. Darüber hinaus ist NiroTherm eine ideale Lösung für Druckluftsysteme und für Kühlanwendungen mit Glykol und ähnlichen Medien.

Edelstahl-Rohrleitungssystem für Hofbräuhaus

Das Hofbräuhaus Traunstein steht für urbayerische Bierbraukunst, wie sie in aller Welt gerühmt und geschätzt wird. Doch auch wenn man in Traunstein ab und zu noch mit dem vierspännigen Fasslwagen vorfährt - in der Produktion setzt man auf moderne Technik. Und auf Qualität, wie bei der Neuverrohrung der Kühlanlage zu sehen, bei der Rohrleitungssysteme von Sanha zum Einsatz kamen.

Sehr beeindruckend: Vor einigen Jahren konnte das Hofbräuhaus Traunstein ein stolzes Jubiläum feiern - das 1612 vom bayerischen Herzog und späteren Kurfürsten Maximilian I. gegründete Bräu, das Verwüstung, Kriege und mehrere Brände überstand, wurde 400 Jahre alt. Eine bemerkenswerte Tradition, die man in Traunstein auch sorgsam pflegt. Dass man

hier nur nach dem Reinheitsgebot von 1516 braut, versteht sich von selbst.

Modern und international

Doch bei aller Tradition: Hinter der altbayerischen Fassade schlägt ein modernes Herz. Rund 110.000 Hektoliter Bier, verteilt auf zwölf Biersorten, helle und dunkle, werden in Traunstein jährlich produziert. Viele davon wurden bereits national und international ausgezeichnet, einige werden bis in die USA, nach Südafrika, Russland oder China exportiert.

Unter diesen Umständen muss die Bierherstellung auf dem aktuellen Stand der Technik sein, und das gilt insbesondere für die Kühlanlage. „Kühlung ist beim Brauen eminent wichtig“, bestätigt Seniorchef Bernhard Sailer. Das betrifft vor allem zwei Schritte im Brauprozess: Zum einen muss die Bierwürze, wenn sie siedend heiß aus dem Sudhaus kommt, möglichst schnell auf sieben Grad Celsius herunter gekühlt werden. Zum anderen benötigt man im Lagerkeller eine konstante Temperatur von um die null Grad. „Ohne Kühlung“, so Bernhard Sailer, „können wir weder vergären noch lagern.“

NiroSan-Rohre und -Fittings aus Edelstahl

Kein Wunder, dass er beunruhigt war, als seine Kühlanlage Zeichen von Altersschwäche zeigte. Sailer kümmerte sich schnell um modernen Ersatz. Ein Installationsbetrieb aus dem wenige Kilometer entfernten Teisendorf konzipierte und montierte eine neue Anlage und setzt dabei Edelstahl-Rohre und -Fittings aus dem Sortiment des Essener Herstellers Sanha ein.

NiroSan-Rohre von Sanha bestehen aus der Edelstahl-Sorte 1.4404 und sind WIG-geschweißt. Dieses Verfahren ist zwar langsamer als Laserschweißen, schont aber das Material und ermöglicht sehr saubere Nähte, die zudem außen und innen geglättet werden. Sanha kann dabei eine gleichmäßig hohe Verarbeitungsqualität garantieren: Sowohl Rohre als auch Pressfittings werden in eigenen Werken in Berlin und Sachsen hergestellt.

In Traunstein fließt durch die Kühlrohre (in Dimensionen von 42 bis 89 mm Durchmesser) derzeit eine Mischung aus Ethylenglykol und Eiswasser. Nicht zuletzt dank der hochwertigen Edelstahl-Installation ist die Kühlung jetzt wieder auf dem neuesten Stand.

Ozapft is!

Dies unterstreicht, dass uralte Brautradition und modernste Produktionstechnik durchaus kein Widerspruch sind. Wobei unbestritten ist, dass die Tradition meist den größeren Charme hat: Zum Beispiel, wenn das Traunsteiner Helle Export im urigen Eichenholzfass auf den Ganterbock gestellt wird. Und wenn dann der Schlegel den glänzenden Messing-Zapfhahn ins Fass treibt und der Ruf ertönt, den man vermutlich auf der ganzen Welt kennt: Ozapft is!

100% prickelnd und erfrischend vielfältig

Wir liefern aus Vorrat oder auf Basis unserer Partnerwerke:

- Wärmetauscherrohre
- Leitungsrohre nach AD2000/W2
- Konstruktionsrohre
- Innen und außen geschliffene Rohre
- Hochglanzpolierte Rohre

Unsere Serviceleistungen:

- Fixlängenservice
- Schleifservice
- Folierte Rohre (Oberflächenschutz)
- Schnelle Anlieferung innerhalb von 24 h (Nahbereich)

Fordern Sie uns!

KALLAS EDELSTAHL

KALLAS EDELSTAHL GmbH
Hafenstraße 80 · D - 47809 Krefeld
Tel. +49 (0) 21 51 / 51 88-0
Fax: +49 (0) 21 51 / 51 88-150
info@kallas-edelstahl.de
www.kallas-edelstahl.de
Vertriebspartner von TUBINOX S.R.L und La Meusienne SA

Immer in Bewegung bleiben

Unitower, Kastoecostore und Kastomicut A 2.6 im Einsatz bei Mechtop

„Mechanics in Motion“ - unter diesem Slogan hat sich die Mechtop AG aus dem schweizerischen Wangen bei Olten auf Anlagen, Komponenten und Dienstleistungen hauptsächlich für die Lebensmittelindustrie spezialisiert. Die Aufträge könnten unterschiedlicher kaum sein und erfordern deshalb ein hohes Maß an Flexibilität. Mit zwei automatischen Turmlagersystemen und einer Bandsägemaschine aus dem Hause Kasto hat Mechtop deshalb seine Fertigung und Intralogistik seit kurzem deutlich effizienter und leistungsfähiger gestaltet.

Strenge Hygienestandards, ein harter internationaler Wettbewerb sowie ein entsprechender Zeit- und Kostendruck: Die Anforderungen in der Lebensmittelproduktion sind hoch. Hersteller müssen ihre Produkte jederzeit zuverlässig und in einwandfreier Qualität liefern können - denn sonst verlieren Kunden schnell das Vertrauen in eine Marke. Auch die eingesetzten Maschinen und Anlagen müssen deshalb besondere Ansprüche erfüllen. Fehlfunktionen oder gar Ausfälle können zu teuren Stillstandszeiten führen, was gerade im Umgang mit verderblichen Lebensmitteln ein No-Go ist.

Zur Lagerung von Langgut bis 6 m Länge setzt die Schweizer Mechtop AG auf ein Unitower-Turmlager mit 108 Kassetten

Mit den Gegebenheiten der Branche bestens vertraut ist die Mechtop AG mit Sitz im schweizerischen Wangen bei Olten. Das 1995 als Ein-Mann-Betrieb gegründete Unternehmen beschäftigt mittlerweile mehr als 50 Mitarbeiter und ist auf Fördertechnik, Anlagen- und Sondermaschinenbau, Rohr- und Dampfleitungsbau, Metall- und Stahlbau sowie den Behälter- und Apparatebau spezialisiert. Die meisten Kunden stammen aus der Lebensmittelindustrie. Mechtop unterstützt sie auch bei der Montage, bei Instandhaltung und Wartung sowie der Ersatzteilversorgung. „Unser Motto lautet ‚Mechanics in Motion‘ und bezieht sich sowohl auf unsere Produktpalette als auch auf unsere kompetenten und flexiblen Service-Mitarbeiter“, beschreibt Dominic Felice, Mitglied der Geschäftsleitung.

In der Fertigung ist Zeit oft knapp

Neben dem Team, das überall in der Schweiz für seine Kunden im Einsatz ist, stellt auch der Maschinenpark bei Mechtop ein wichtiges Standbein für den anhaltenden Erfolg dar. „Wir fertigen hauptsächlich Einzelstücke, Kleinst- und Kleinserien“, erklärt Felice. „Das muss häufig schnell gehen - zum Beispiel, wenn es sich um

dringend benötigte Ersatzteile handelt.“ Dafür benötigt das Unternehmen Maschinen, die sowohl leistungsfähig als auch variabel in der Anwendung sind. Gleiches gilt für die interne Logistik: „Von der Anlieferung des Rohmaterials bis zum Versand der fertigen Produkte versuchen wir jeden Prozess so effizient wie möglich zu gestalten“, führt Felice weiter aus.

Die am häufigsten verwendeten Materialien bei Mechtop sind rostfreie Stähle. Schließlich müssen die gefertigten Anlagen und Komponenten für den Einsatz in der hygienesensiblen Lebensmittelproduktion geeignet sein. Verarbeitet werden sowohl Bleche als auch Langgut wie Stangen, Rohre und Profile. Aufbewahrt wurde beides in der Vergangenheit in manuell bedienten Kragarmlagern. „Das war jedoch äußerst zeit- und arbeitsaufwändig“, schildert Felice. „Die Mitarbeiter mussten die benötigten Artikel zuerst suchen und dann mühsam von Hand oder per Stapler entnehmen.“ Mechtop entschied sich daher, seine Lagertechnik zu modernisieren und zu automatisieren - und setzte dazu auf die kompakten Kasto-Turmlagersysteme Kastoecostore und Unitower.

Der gute Ruf eilte voraus

Der Säge- und Lagertechnik-Spezialist mit Sitz im süddeutschen Achern war den Verantwortlichen bei Mechtop schon länger ein Begriff. „Kasto hat einen außergewöhnlich guten Ruf und steht für eine zuverlässig hohe Produktqualität“, begründet Felice die Entscheidung. „Gemeinsam haben wir uns verschiedene Lösungsmöglichkeiten angeschaut und anschließend die am besten geeignete ausgewählt.“ Bei beiden Lagersystemen handelt es sich um platzsparende Turmlager mit speziell auf die Kundenanforderung ausgeführte Beladehöhe. Der Unitower ist mit 108 Lagerkassetten zur Aufnahme von Langgut bis 6 m Länge ausgelegt, die Kassetten sind zur Aufbewahrung der rostfreien Materialien mit Aluminium ausgekleidet. Der Kastoecostore bietet auf 26 Palettenfächern Platz für Bleche mit Formaten bis zu 3 x 1,5 m.

Das Langgutlager besitzt eine außenliegende Einlagerstation, die von den anliefernden LKW direkt angefahren werden kann

Die beiden Turmlager sind an die Außenwand der bestehenden

Produktionshalle bei Mechtop angebaut. Der Regalblock des Unitower wurde dabei mit einer Unterkonstruktion ausgeführt, an der die Dach- und Fassadenpaneele direkt befestigt wurden. Zur optimalen Raumausnutzung trotz der behördlich begrenzten Gebäudehöhe wurde die Anlage in einer 3 m tiefen Grube aufgestellt. Das Langgutlager besitzt eine außenliegende Einlagerstation, die von den anliefernden LKW direkt angefahren werden kann. Bleche werden durch ein Rolltor in die Halle gebracht und dort an die innenliegende Ein- und Auslagerstation übergeben. Ein Hubwerk bringt dann die Paletten und Kassetten automatisch zum entsprechenden Lagerfach und stellt benötigte Artikel nach dem Prinzip Ware zum Mann bereit. Ein zusätzliches Hubmittel wie etwa ein Gabelstapler ist zur Auslagerung der Systempaletten nicht erforderlich. Dies sorgt für kurze Zugriffszeiten und eine ergonomische Arbeitsweise.

Ebenfalls bei Mechtop im Einsatz: die automatische Bandsäge Kastomicut A 2.6. Sie ist für effiziente Abläng- und Gehrungsschnitte bei Rohren, Profilen und Vollmaterial konzipiert

Mehr Platz und besserer Überblick

„Die automatischen Lagersysteme bieten uns eine ganze Reihe von Vorteilen“, erläutert Felice. „Wir haben viel wertvollen Platz dazugewonnen, einen besseren Überblick und mehr Kontrolle über unsere Bestände, und wir können deutlich effizienter und produktiver arbeiten.“ Die Turmlager sind äußerst robust und zuverlässig - und wenn doch einmal eine Störung auftritt, lässt sie sich von den Kasto-Experten in Achern meist schnell und unkompliziert per Fernwartung beheben. „In der Regel verläuft der Betrieb jedoch einwandfrei - auch dank der einfachen Bedienung per Touch-Display“, verrät Felice. „Die Bestandsführung erfolgt bei uns in SAP. Daran angebunden sind die beiden Lager aber nicht, auch wenn das von Kasto aus problemlos möglich gewesen wäre. Bei der Diversität unserer Aufträge und den kleinen Losgrößen erschien dieser Schritt uns nicht notwendig.“

Seit Anfang 2020 sind die beiden Kasto-Lager bei Mechtop in Betrieb. Zur gleichen Zeit investierte das Unternehmen auch in eine automatische Bandsäge des Herstellers: Die Kastomicut A 2.6 ist für effiziente Abläng- und Gehrungsschnitte bei Rohren, Profilen und Vollmaterial konzipiert. Mit einem Schnittbereich von bis zu 260 mm Durchmesser und stufenlos einstellbaren Gehrungswinkeln von -45 bis +60 Grad bietet die Schwenkrahmen-Bandsäge genug Spielraum für eine Vielzahl unterschiedlicher Bauteile. Die intelligente Zusatzausstattung ermöglicht einen weitgehend mannlosen Betrieb: „Wir bearbeiten auf der Kastomicut hauptsächlich Teile in Kleinst- und Kleinserien bis etwa 20 Stück“, erklärt Felice. „Dabei profitieren wir besonders von dem automatischen Materialvorschub, mit der die Säge solche Aufträge selbstständig abarbeiten kann.“ Die gesägten Abschnitte gelangen über eine Rutsche in einen Behälter und können dort von den Mitarbeitern abgeholt werden.

Ein Gesamtpaket, das überzeugt

Die Sägebandspannung wird bei der Kastomicut elektrisch überwacht und ist stufenlos über eine Handratsche einstellbar. Hydraulisch betätigte Horizontalspannstöcke ermöglichen eine optimale Werkstückspannung sowie das Auftrennen von kurzen Reststücken. Ein integrierter Taster er-

kennt selbstständig das Materialende, eine manuelle Voreinstellung ist damit nicht nötig. Der schwere gusseiserne Sägerahmen sorgt zudem für eine hohe Schnittqualität - auch bei schwer zu zerspanenden Materialien. Mit einer Schnittgenauigkeit von +/-0,1 mm pro 100 mm Materialhöhe arbeitet die Kastomicut sehr präzise. Die kleinste Abschnittlänge beträgt lediglich 6 mm, und mit einer Reststücklänge von 30 mm kann Mechtop das zu sägende Material fast vollständig nutzen. „Kasto hat uns hier wirklich ein Gesamtpaket geliefert, das unsere tägliche Arbeit erheblich erleichtert“, findet Felice.

Mit der Zusammenarbeit mit dem Säge- und Lagertechnik-Spezialisten ist die Geschäftsleitung bei Mechtop rundum zufrieden. „Ein großer Vorteil sind sicherlich die kurzen Reaktionszeiten - auch, weil Kasto mit seiner Schweizer Niederlassung in Rheinfelden nur wenige Kilometer entfernt ist“, erklärt er. „Service-Techniker und Ersatzteile sind bei Bedarf im Handumdrehen bei uns“ - ein Alleinstellungsmerkmal, mit dem auch Mechtop bei seinen Kunden punktet. „Die Kasto-Lösungen helfen uns, flexibel und kurzfristig auf deren Anforderungen einzugehen und ihre Probleme zu lösen - eben das, was unsere Mechanics in Motion auszeichnet.“

Die Kasto-Gruppe mit Sitz im badischen Achern ist auf Säge, Lager- und Automatisierungstechnik für Metall-Langgut und Blech spezialisiert. Das Unternehmen ist weltweiter Markt- und Technologieführer für Metallsägemaschinen, halbautomatische und automatische Langgut- und Blechlagersysteme, automatische Handlingseinrichtungen für Metallstäbe, Bleche und Zuschnitte sowie die dazugehörige Software. Mit mehr als 175 Jahren Erfahrung zählt Kasto zu den ältesten Familienbetrieben in ganz Europa. 170 Patente, mehr als 140.000 in alle Welt gelieferte Sägemaschinen und über 2.200 installierte Automatiklager zeugen vom Erfolg des Unternehmens. Neben einem Zweigwerk im thüringischen Schalkau verfügt Kasto über Niederlassungen in England, Frankreich, Singapur, China, der Schweiz und den USA sowie Vertriebs- und Servicepartner in vielen weiteren Ländern.

IATF 16949

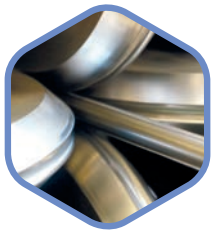
SDRUŽENÍ AUTOMOBILOVÉHO PRŮMYSLU

Lambro TRADITIONALLY INOVATIVE 92 a.s.

Tschechischer Hersteller von Edelstahlrohren und -profilen

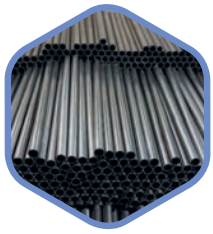
Wir beliefern: Automotive Energetik Maschinenbau Petrochemie

Hersteller kaltgezogener Edelstahlrohre
- Wandstärke: 0,4 – 1,0 mm
- Durchmesser: 4 – 20 mm
- Länge: 2,5 – 8 m oder Wickel
- 100% Qualitätskontrolle: Wirbelstrom-Defektoskop



Fertigung lasergeschweißter Rohre
- Wandstärke: 0,8 – 2,5 mm
- Durchmesser: 8 – 66 mm
- Maße: 10 × 10 – 50 × 50 mm, 15 × 10 – 60 × 40 mm
- Länge: 2,5 – 7 m oder Wickel
- 100% Qualitätskontrolle: Wirbelstrom-Defektoskop

Laserschneiden von Rohren und Profilen mit 3D Kopf ± 45 °
- Stahl, Edelstahl, Kupfer, Messing, Aluminium
- Wandstärke: bis zu 8 mm
- Durchmesser: 12 – 168 mm
- Maße: 12 – 150 mm



Schneiden mit CNC-Kreissäge, Kanteln der Schnittkanten mittels Bürsten oder Vibrationsglätten, Schneiden mit spanfreier Technologie
- Durchmesser: 4 – 80 mm
- Maße: 10 × 10 – 70 × 70 mm, 20 × 10 – 80 × 70 mm
- Voller Durchmesser: 8 – 30 mm

Glühen und Löten von Edelstahl und Kohlenstoffstahl in Wasserstoffatmosphäre
- Glühen von Rohren, Profilen und anderen Edelstahlmaterialien in verschiedenen Formen und Längen
- Glühen von Standard- und Nicht-Standard-Längen
- Kapillarlöten von Edelstahlteilen

Lambro 92 a. s.
B. Němcové 379
CZ-760 01 Zlín
T +420 577 158 362
T +420 577 101 561

www.lambro.cz

Hochqualitative Ergebnisse dank Schwarze-Robitec

CNC 160 E TB MR: Sharpe Products setzt auf Präzision beim Rohrbiegen

Mit der Lieferung einer Rohrbiegemaschine an Sharpe Products erfüllt Schwarze-Robitec die Anforderungen des Kunden nach höchster Präzision: Der amerikanische Rohrlösungsanbieter aus Wisconsin erweitert mit der vollelektrischen CNC 160 E TB MR zudem seine Produktionskapazitäten. Die Kunden von Sharpe Products unter anderem aus der Luft- und Raumfahrtbranche und der Automotive-Industrie profitieren von hochqualitativen Rohrkomponenten etwa für Abgas- und Emissionskontrolle.

Sharpe Products aus New Berlin, Wisconsin, ist spezialisiert auf das Biegen und Umformen von Rohren für Industrie und Gewerbe, auf Laserschneiden und weitere Fertigungsdienstleistungen. Das Portfolio erstreckt sich von gebogenen Rohren mit engen Radien bis hin zu symmetrischen Rohrbögen, stets unter Einhaltung strenger Toleranzen. Kundenindividuelle Anfertigungen erfordern in der Produktion Maschinen, die besonders präzise arbeiten. Nur so kann Sharpe Products seinen Kunden hochqualitative Ergebnisse liefern.

Deshalb setzt das Unternehmen auf die vollelektrische Rohrbiegemaschine CNC 160 E TB MR von Schwarze-Robitec. Damit kann Sharpe Products nicht nur die nötige Präzision gewährleisten, sondern erhöht zugleich die Produktionskapazitäten. Mit der vollelektrischen Maschine fertigt das Unternehmen Rohrkomponenten mit Mehrfachradien für Luft- und Raumfahrt, die Automobilindustrie, die Lebensmittel- und Getränke- sowie die Möbelindustrie. Zum Einsatz kommen die fertigen Teile in der Abgas- und Emissionskontrolle, bei der Produktion von Baumaschinen und als Strukturelemente für Freizeitanlagen und in Bauprojekten. In Kombination mit hochmoderner Laserschneidtechnologie ermöglicht die CNC 160 von Schwarze-Robitec dem Kunden die Erfüllung kundenspezifischer Anforderungen. Die Rohrbiegemaschine bearbeitet Rohre mit einem Durchmesser von bis zu 160 mm (6 inch) aus Baustahl, Edelstahl, Aluminium, Messing, Kupfer, Titan und anderen Metallen. Selbst bei dünnwandigen Rohren erzielt sie genauste Biegeergebnisse. Anwender der Schwarze-Robitec-Technologie profitieren generell von hochwertigen Bauteilen, reduzierten Rüstzeiten und kurzen Vorlaufzeiten. „Mit unserer Rohrbiegemaschine unterstreicht Sharpe Products einmal mehr die langfristige Ausrichtung darauf, dem Markt stets optimale Rohrlösungen zu bieten und Kunden kontinuierlich höchste Qualität zu liefern“, resümiert Schwarze-Robitec-Geschäftsführer Bert Zorn.

Butting fertigt auch in Sonderwerkstoffen

Spezialrohre für Molchleitung

Bereits seit Mitte der 1990er Jahre fertigt Butting molchbare Rohrleitungen aus Edelstahl. Neben den gängigen Werkstoffen 1.4307/TP 304L oder 1.4404/TP 316L sind auf Anfrage auch Sonderwerkstoffe und Sonderabmessungen möglich.

Butting hat beispielsweise für einen namenhaften Hersteller von Kosmetikartikeln Rohrleitungen und Bogen in dem Werkstoff 2.4605/Alloy 59 mit einem Innendurchmesser von 66 mm und 2 mm Wanddicke geliefert, die als Molchleitung eingesetzt wurden.

Neben der kundenspezifischen Sonderabmessung in Nickelbasislegierung waren Sondertoleranzen gefordert. Butting konnte dank seines jahrelangen Know-hows den Kundenvorgaben gerecht werden und das Produkt entsprechend individueller Vorgaben herstellen.

Tobias Krebiel, Head of Sales Special pipes, ist mit dem Auftragsabschluss sehr zufrieden: „Das Rohrleitungssystem umfasst eine Länge von rund 300 m. Darin enthalten sind neben Rohrleitungen 90°-Bogen mit einem Radius von 500 mm.“ Gordon Behne, Sales Manager Special pipes, fügt hinzu: „Eine Rohrleitung im Sonderwerkstoff 2.4605 stellt für Kunden im Vergleich zu Standardwerkstoffen zwar eine höhere Investition dar, jedoch ist das Produkt umso langlebiger. Unser Produkt berücksichtigt somit den Aspekt der Nachhaltigkeit und reduziert langfristig Betriebskosten.“

Die Molchtechnik bietet den zusätzlichen Vorteil, dass ein optimales Reinigungsergebnis der Rohrleitung bei gleichzeitiger Minimierung der Produktverluste erreicht werden kann.

Die Produktlösungen von Butting gehen über den Standard hinaus. Im eigenen Rohrlager bevorratet das Unternehmen molchbare Edelstahl-Rohre nach DIN 2430-1 in den Werkstoffen 1.4307/TP 304L oder 1.4404/TP 316L im Abmessungsbereich von ID 54,5 bis 206,5 mm. Weitere Abmessungen oder Toleranzen sind auf Anfrage möglich. Zudem fertigt Butting individuell nach Kundenbedarf molchbare Bogen mit Ein- oder Mehrfachbiegungen.

Neuer Tankgeber 298A

Flexibler Füllstandsensor mit analogem Signal

Die Allgäuer elobau GmbH & Co. KG mit Sitz in Leutkirch, weltweit agierender Hersteller von berührungsloser Sensortechnik, Füllstandsmessung und Bedienelementen für den Maschinen-, Anlagen-, und Nutzfahrzeugbau, erweitert mit dem neuen Tankgeber 298A seine Reed-basierte Produktfamilie für die Füllstandsmessung von Kraftstoffen, Kühlmittel, Öl, Wasser und weiteren chemischen Medien. Konstrukteure und Entwickler profitieren von einem kompakten, flexibel konfigurierbaren Füllstandssensor mit analogem Ausgangssignal.

Tankgeber wie der 298A ermöglichen die Messung des Tankinhalts. Eine kontinuierliche Füllstandsmessung kann die Einsatzbereitschaft erhöhen und ungeplanten Maschinenstillstand aufgrund eines leeren Tanks vermeiden. Das gilt dabei nicht nur für den Treibstofftank von Fahrzeugen, sondern beispielsweise auch für Kühlmittel- oder Öltanks von hydraulischen Systemen.

Analoges Ausgangssignal für einfachere Integration

Der Hauptunterschied zum bewährten Schwesterprodukt, dem Tankgeber 298, liegt im Ausgangssignal. Während der 298 ein Widerstandsausgangssignal erzeugt, nutzt der 298A ein analoges Ausgangssignal, entweder als Stromsignal im Bereich von 4 bis 20 mA oder Spannungssignal im Bereich von 0,5 bis 4,5 V DC. Das vereinfacht die Integration in die Fahrzeugelektrik erheblich, da auf zusätzliche Komponenten wie Umformer verzichtet werden kann. Das vereinheitlichte Ausgangssignal ermöglicht eine komplikationslose Anbindung an andere Fahrzeugsysteme, beispielsweise die Füllstandsanzeige im Cockpit. Darüber hinaus profitiert der Niveaugeber 298A von den meisten Vorteilen des 298.

Robuste Technologie mit hoher Flexibilität

Durch die Reed-Technologie ist der Tankgeber besonders robust gegenüber äußeren Einflüssen, arbeitet im Temperaturbereich von -40 °C bis +110 °C und verfügt über Schutzart IPX7 DIN EN 60529 innerhalb Behälter und außerhalb Behälter IPX7 DIN EN 60529 und IP6K9K ISO 20653. Kopf und Rohr sind aus Aluminium gefertigt, derzeit befindet sich auch eine Variante aus Edelstahl in der Entwicklung, die im Laufe des Jahres verfügbar sein wird. Das Dichtmaterial besteht wahlweise aus Fluorkautschuk (FKM) oder Nitril-Butadien-Kautschuk (NBR). Die integrierte Elektronik erlaubt eine besonders kompakte Bauwei-

KLEEMANN
EDELSTAHL
SERVICE & LOGISTIK GMBH

tel. 0 49 33 / 87883-0
fax 0 49 33 / 87883-22
info@kleemann-edelstahlservice.de
www.kleemann-edelstahlservice.de

Erweitertes Netzwerk aus
- Edelstahl
- Flach- & Langprodukte
- Sägezuschnitte
- Coils/Zuschnitte
- Oberflächenbearbeitung

se, wodurch der Tankgeber 298A in einer Vielzahl von Tank- und Hydraulik-Anwendungen wie Land- und Baumaschinen, aber auch in Flurförder- und anderen Nutzfahrzeugen eingesetzt werden kann.

Der mechanische Anschluss erfolgt entweder über einen symmetrischen, einen asymmetrischen 5-Loch-Flansch oder einen symmetrischen 4-Loch-Flansch. Zudem arbeiten die Entwickler bereits an der Anschlussmöglichkeit mittels G1,5″ oder G2″ Befestigungsgewinde. Die Rohrlänge von 187 bis 1.210 mm Länge ermöglicht den Einsatz in den unterschiedlichsten Tankgrößen. Außerdem unterstützt elobau seine Kunden mit der anwendungsspezifischen, individuellen Konfiguration, wodurch der Tankgeber in nahezu jeder Maschine und nahezu jedem Fahrzeug integriert werden kann.

Nachhaltigkeit im Blickpunkt

Der Tankgeber 298A sowie das gesamte Produktportfolio wird seit 2010 klimaneutral produziert. 96 % der Zukaufteile stammen aus der EU und rund 70 % der benötigten Energie erzeugt das Unternehmen in seinen Produktionsanlagen selbst. elobau erfasst und kompensiert mit der Klimabilanz nach GHG auch die indirekten Emissionen entlang der gesamten Wertschöpfungskette, zum Beispiel Pendelkilometer und Transportwege.

Als expandierendes, weltweit agierendes Stiftungsunternehmen mit über 950 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern entwickelt und fertigt elobau Sensorik und Bediensysteme für den Maschinenbau und die Nutzfahrzeugbranche. Technischen Produkte des Unternehmens zeichnen sich durch sehr hohe Fertigungstiefe aus und werden klimaneutral in Deutschland gefertigt. Mit innovativen, berührungslosen Sensorik-Produkten unterstützt elobau Kunden weltweit dabei, Maschinen und Fahrzeuge zu bauen, die hinsichtlich Leistung, Bedienkomfort, Sicherheit und Qualität Maßstäbe setzen.

EDELSTAHLPROFILE
GEKANTET - BIS ZU 6 METER
Wir fertigen Fixlängen mit gelaserten Löchern nach Zeichnung oder Ihren Angaben.

U-Profile
min 20x20x20 mm
s = 1,5-15 mm Wandstärke
r = 1,5 x s
Länge bis 6.000 mm
Winkel
min 20-20 mm
s = 1,5-15 mm Wandstärke
r = 1,5 x s
Länge bis 6.000 mm
Z-Profile
s = 1,5-15mmWandstärke
r = 1,5 x s
Länge bis 6.000 mm
Lasern
Sonderprofile z.B. C-Profile
gebeizt – neutralisiert – Oberfläche auch geschliffen
Werkstoffe 1.4301 / 1.4541 / 1.4404 / 1.4571 / 1.4529 / 1.4462 (Duplex) / 1.4539
weitere Sonderwerkstoffe
EDELSTAHL SERVICE BETRIEB
ESB
Egerstr. 2-4•41236 Mönchengladbach
Tel.: +49 2166 61 56 - 0
www.esb-mg.de•E-Mail: info@esb-mg.de

Trumpf GmbH + Co. KG

Neue Rohrschneidemaschine TruLaser Tube 5000

Trumpf stellt im Herbst die neue Generation der TruLaser Tube 5000 fiber vor. Die an vielen Stellen optimierte Laser-Rohrschneidmaschine ist schneller und bearbeitet größere und schwerere Rohre als die bisherige Generation. Anwender profitieren weiterhin von den Vorteilen der Festkörperlasertechnologie, der Prozessintegration und der guten Zugänglichkeit der Maschine.

Die Maschine macht fast alles automatisch

Rohrunterstützungen führen die Rohre während der Bearbeitung. Das stellt eine hohe Teilequalität sicher. Die Anpassung an die zu bearbeitenden Rohrdurchmesser erfolgt nun automatisch mit Stufenrollen. Im Spannbereich ist damit bei einem Materialwechsel nur noch beim Wechseln der Düse ein Eingriff des Bedieners notwendig. Alles andere übernimmt die Maschine automatisch. Das erhöht die produktive Zeit der Maschine und erleichtert die Bearbeitung kleiner Losgrößen.

Eine Anlage für fast alles

Von Bau- und Edelstahl bis zu Buntmetallen - dank des Festkörperlasers bearbeitet die TruLaser Tube 5000 fiber unterschiedliche Materialarten. Neu ist, dass Anwender mit ihr jetzt auch schwerere und dickwandigere Rohre schneiden können als bisher. Hierfür hat Trumpf das Beladegewicht auf 25 Kg/m erhöht

und die Laserleistung von 3 auf 4 KW gesteigert. Bei Bedarf können Anwender auch den Hüllkreis der Maschine erweitern. Auf diese Weise lassen sich jetzt quadratische Rohre mit einer Seitenlänge von bis zu 130 mm bearbeiten. Rechteckige Rohre lassen sich bis zu einem Hüllkreis von 180 mm schneiden.

Von Bau- und Edelstahl bis zu Buntmetallen - dank des Festkörperlasers bearbeitet die TruLaser Tube 5000 fiber unterschiedliche Materialarten

Rohre produktiver schneiden

Die bereits etablierte Funktion RapidCut sorgt dafür, dass sich die Bewegungen der Rohrachse und des Schneidkopfes überlagern. Das steigert die Dynamik der Maschine beim Schneiden kleiner Konturen um das Vierfache. Prozessoptimierungen und die gesteigerten Leistungen der verfügbaren Festkörperlaser erhöhen zusätzlich die Geschwindigkeit der neuen Maschinengeneration und ihre Produktivität. Anwender der TruLaser Tube 5000 fiber profitieren außerdem von den verschiedenen Möglichkeiten der Prozessintegration, beispielsweise einem Technologiepaket, das das Einbringen von Gewinden direkt in der Maschine ermöglicht. Die Effizienz in der Fertigung lässt sich dadurch weiter steigern.

Das Hochtechnologieunternehmen Trumpf bietet Fertigungslösungen in den Bereichen Werkzeugmaschinen und Lasertechnik. Die digitale Vernetzung der produzierenden Industrie treibt das Unternehmen durch Beratung, Plattform- und Softwareangebote voran. Trumpf ist Technologie- und Marktführer bei Werkzeugmaschinen für die flexible Blechbearbeitung und bei industriellen Lasern.

2019/2020 erwirtschaftete das Unternehmen mit rund 14.300 Mitarbeitern einen Umsatz von 3,5 Mrd Euro. Mit mehr als 70 Tochtergesellschaften ist die Gruppe in fast allen europäischen Ländern, in Nord- und Südamerika sowie in Asien vertreten. Produktionsstandorte befinden sich in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Österreich und der Schweiz, in Polen, Tschechien, den USA, Mexiko, China und Japan.

2021

FocusRostfrei
Redaktionsplan

☐	11. Januar (1)	
☐	25. Januar (2)	Online Handel, e-Commerce
☐	08. Februar (3)	Duplex, Superduplex; Umformen, Schmieden; Energie & Umwelttechnik
☐	22. Februar (4)	FocusRostfrei-HÄNDLERVERZEICHNIS
☐	08. März (5)	
☐	22. März (6)	Edelstahl Rostfrei-Langprodukte
☐	06. April (7)	
☐	19. April (8)	Edelstahl Rostfrei in Chemie & Petrochemie
☐	03. Mai (9)	
☐	17. Mai (10)	Edelstahl Rostfrei-Rohr und -Rohrzubehör
☐	31. Mai (11)	
☐	14. Juni (12)	Hochleistungswerkstoffe: Titan und Titanlegierungen, Nickel und Nickellegierungen
☐	28. Juni (13)	
☐	12. Juli (14)	FocusRostfrei-HÄNDLERVERZEICHNIS
☐	16. August (15)	
☐	30. August (16)	Schweißen und Schneiden Schweissen & Schneiden: 13. - 17.09.2021, Essen Messeausgabe Stainless2021 Stainless2021: 15. - 16.09.2021, Brünn
☐	13. September (17)	
☐	27. September (18)	Oberflächentechnik: Bearbeitung, Verarbeitung, Schützen, Veredeln
☐	11. Oktober (19)	Bleche & Bänder: kalt- und warmgewalzte Flachprodukte
☐	25. Oktober (20)	
☐	08. November (21)	Lebensmittel & Getränke inklusive FocusRostfrei-Jahresplaner 2022
☐	22. November (22)	
☐	06. Dezember (23)	Edelstahl Rostfrei in Architektur, Bauwesen & Sanitär
☐	20. Dezember (24)	

Ralf Abromeit Tel: +49 (0)28 01 - 98 26-14 r.abromeit@focus-rostfrei.com

Christine Schmidt Tel: +49 (0)28 01 - 98 26-10 c.schmidt@focus-rostfrei.com

Anzeigenschluss ist jeweils 20 Tage vor Erscheinen.

Experten unterstützen mit Wissenstransfer komplexes Projektgeschäft

Stappert eröffnet Kompetenzcenter für Rohre und Rohrzubehör

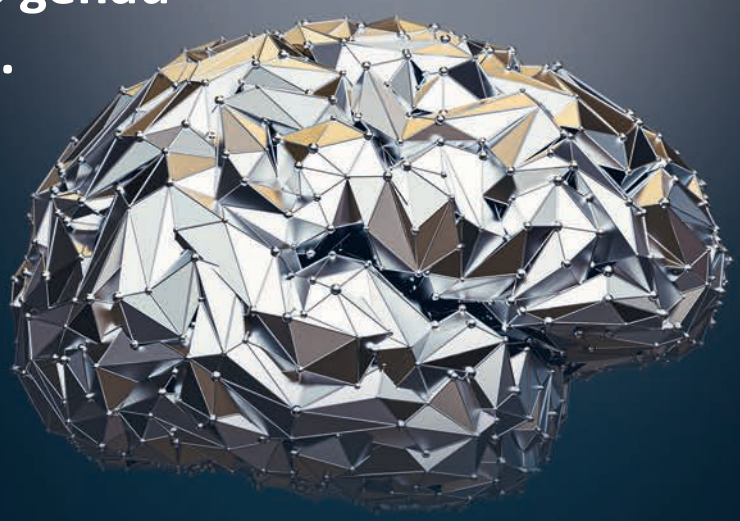
Stappert, eigenen Angaben zufolge, Europas führender lagerhaltender Händler für Langprodukte und Rohrzubehör aus rostfreiem Edelstahl, baut sein Wachstum im Geschäftsbereich Rohre und Rohrzubehör deutlich aus. Im eigens dafür eingerichteten Kompetenzcenter in Frankfurt am Main steht ein Expertenteam Kunden deutschlandweit als beratender Projektpartner zur Verfügung.

Stappert hat bereits in der Vergangenheit umfassendes Know-how im Projektgeschäft, vor allem in Branchen wie dem Anlagenbau, der Wassertechnik und dem Rohrleitungsbau, mehrwertorientiert eingebracht. „Die Eröffnung eines eigenen Stappert-Kompetenzcenters ist unsere kundenorientierte Antwort auf die steigende Nachfrage nach komplexen, individuellen Lösungen in diesem stark wachsenden Segment“, erklärt Jens Münchow, Geschäftsführer der Stappert Deutschland GmbH.

Das Unternehmen setzt damit seine Philosophie Inox Intelligence konsequent weiter um. Der Händler wird so auch seiner zusätzlichen Rolle als projektbegleitender Berater und Partner gerecht. „Unsere Kunden profitieren von wertvollem Wissenstransfer auf dem neusten Stand von Technik, Produktkenntnis und Marktgegebenheiten. Unser Team setzt sich aus Spezialisten mit ausgewiesener Expertise in den Bereichen Rohre und Rohrzubehör zusammen“, erläutert Christoph Kaczmarczyk, Leiter des neuen Kompetenzcenters Rohre.

Stappert ist schon lange im Segment Rohre tätig, ist in der Branche jedoch vornehmlich als versierter Händler für Stabstahl bekannt. Mit der Fachabteilung in Frankfurt wird das Portfolio nun auch nach außen sichtbar ausgeweitet.

Für alle, die es genau wissen wollen.



HENKEL
Beiz- und Elektropoliertechnik

Wertvolles Know-how und aktuelle Informationen zu moderner Oberflächenbehandlung zusammengestellt in unseren Whitepapers – melden Sie sich jetzt an.

henkel-epol.com

Zahlreiche Optimierungen

Bei Gothe geht es rund

Rohre und Rohrzubehör sind ein Schwerpunkt in der Fertigung der Heinz Gothe GmbH & Co. KG. Aktuell wird in Mönchengladbach mit zahlreichen Optimierungen und Umbauten im Maschinenpark in die Zukunft investiert.

Das Traditionsunternehmen Heinz Gothe GmbH & Co. KG, gegründet 1920 und schon seit Jahrzehnten in Mönchengladbach beheimatet, hat sich bekanntermaßen auf die Fertigung von längsnahtgeschweißten Rohren und entsprechendes Rohrzubehör spezialisiert. Die Fertigung der Rohre erfolgt durch Walzen und Pressen und wird mit verschiedenen Schweißverfahren (WIG, Plasma, UP, Elektronenstrahl) durchgeführt. Fittings wie Bogen, Reduzierungen, T-Stücke, Sattelstutzen und so weiter werden mittels zerstörungsfreier und zerstörender Verfahren geprüft.

Für Rohre in Abmessungen von 21,3 bis 88,9 mm in Wandstärken von 2 bis 10 mm wurde das Blechlager erheblich erweitert, um kurzfristig Rohre und Rohrzubehöre zu fertigen und liefern zu können. Für Reparaturen kann vom Blechlager kurzfristig Material entnommen werden.

Der zur Verfügung stehende Maschinenpark, darunter eine 4.000-t-Presse und eine 4-Walzen-Biegemaschine, erlaubt bei einer Herstellungslänge von 6.000 mm eine Produktion von Rohren in Abmessungen von 114 bis 1.016 mm Durchmesser bei Wandstärken zwischen 2 und 70 mm. Diese große Bandbreite ist eine der Stärken des Fertigungsbetriebs.

Diese Möglichkeiten mit verschiedenen Schweißverfahren wie Elektronenstrahl, Plasma-WIG, UP innen und außen, erlauben es Gothe, alle Spezifikationen und Vorschriften im Bereich der Rohrfertigung einzuhalten. Rohrzubehörteile wie Reduzierstücke, T-Stücke, Stubends, Rohrringe und Mantelschüsse können bis zu

einer Stärke von 50 mm gefertigt und mechanisch bearbeitet werden.

Mit einer CNC gesteuerten Anfasmaschine für alle Rohrabmessungen und der Strahlanlage, um Oberflächen vor dem Beizen mit Glasperlen zu strahlen, ist Gothe-Edelstahl in der Lage, gleichmäßige, optisch einwandfreie Rohre zu liefern. Es können Rohre von 114 bis 600 mm Durchmesser bearbeitet werden.

Neben der Herstellung von Rohren und Rohrzubehörteilen können Spools nach Kundenvorgabe hergestellt werden. Sowohl die Bearbeitung mit CAD-Programmen als auch nach Zeichnungen und Isometrien garantieren maßgerechte vorgefertigte Rohrleitungen.

Im Bereich Herstellung von Vierkantrohren können Wandstärken bis 50 mm realisiert werden.

Zuständig für den gesamten Rohrbereich ist der langjährige Prokurist Detlef Engels. Unterstützt wird er hierbei von Claudio Mastio. Für den kaufmännischen Bereich und das Personalwesen ist Beate Gothe zuständig. Im QS-Bereich leitet Harald Winking die Abteilung. Ein motiviertes Team steht auch für Fragen jederzeit zur Verfügung und berät kompetent und umfassend.

Gothe-Edelstahl ist für die Zukunft gerüstet, damit auch weiterhin der Wahlspruch gilt: Bei Gothe geht es rund!

Hier werden Werkstücke aus Duplex, Superduplex und anderen hochlegierten Materialen gefertigt - Höchste Präzision und Qualität sind dabei gefragt

Edelstahl WM GmbH

„Drehen ist mein Leben“

Wie man aus einem Hobby ein erfolgreiches Unternehmen schafft, zeigt der Werdegang eines kleinen Unternehmens in Bayern. Als Zerspanungsexperte für Sonderlegierungen hat sich Waldemar Maul - zusammen mit seiner Frau Anna - im deutschen Raum mit der Edelstahl WM GmbH bereits fest etabliert. Ob Duplex, Superduplex oder Chrom-Molybdän-Stähle, hier werden höher legierte Materialien mit beachtlicher Präzision und Qualität gefertigt.

Wiesenfelden, ein beschaulicher Ort in Bayern. Hier befindet sich die Anfang 2020 neu errichtete Produktionshalle der Edelstahl WM GmbH. Angefangen vom Drehen, Fräsen, Schweißen, Schleifen bis hin zum Messen, ist man bestens ausgestattet. Mit der neuen M35 Millturn soll der Blickpunkt auf komplexe Teile verstärkt werden und zu weiteren Projekten verhelfen.

Drehen in der Garage

Alles begann im Mai 2011. Als Ausgleich zur Büroarbeit, beschaffte sich Waldemar Maul eine Drehmaschine und startete in der hauseigenen Garage in Kelheim mit der Fertigung von Drehteilen. Schon bald entstand daraus ein Einzelunternehmen im Nebenerwerb. Die ersten Kundenkontakte kamen aus der damaligen hauptberuflichen Tätigkeit als Industriemeister mit Fachrichtung Metall und beruhten auf der Erstausbildung als Industriemechaniker mit Schwerpunkt Betriebstechnik. Es erfolgte zum Teil kundenseitig eine Auslagerung der Dreh- und Fräsarbeiten. So konnten die Kunden in diesem Bereich mit der Herstellung hochqualitativer Produkte aus Edelstahl unterstützt werden.
Die geschaffene Basis 2012 führte zu steigenden Umsätzen 2013 und 2014. „Wir konnten unsere Kunden sehr schnell mit hoher Qualität und Termintreue überzeugen sowie dadurch feste Kundenbeziehungen aufbauen“, berichtet Anna Maul. Ein Jahr darauf kam es schließlich zum Wechsel der Rechtsform vom Einzelunternehmen zur GmbH.

2015 war ein sehr bewegendes Jahr für die Edelstahl WM GmbH. Da die Abwicklung der Aufträge bis dato in privaten Räumlichkeiten erfolgte, in denen man platzmäßig sehr eingeschränkt war, wurde im Dezember 2014 eine Produktionshalle in Kelheim angemietet. Im Februar 2015 erfolgte der große Umzug aus der privaten Garage in die große Produktionswerkstatt. Der Geschäftsführer fasste überdies den Entschluss, seinen Hauptberuf im Anstellungsverhältnis aufzugeben und sich ganz den Aufgaben der Edelstahl WM GmbH zu widmen.

In den kommenden Jahren wurde die Werkshalle mit weiteren Maschinen sowie speziellen Werkzeugen ausgestattet. Im September 2016 wurde das erste Dreh-Fräszentrum mit 1.500 mm Drehlänge angeschafft. Hauptgrund der Investition war die Steigerung der Qualität und Genauigkeit der gefertigten Teile. „Hier wurden wir noch mehr den kundenseitigen Ansprüchen gerecht. Außerdem konnte aufgrund des breiteren Fertigungsspektrums im Bereich Drehen und Fräsen das Auftragsvolumen ausgebaut werden. Die Einrichtung eines Messraums ermöglichte es uns, die Genauigkeit der gefertigten Teile weiter zu erhöhen“, so Geschäftsführer Waldemar Maul.

Die Produktionshalle in Wiesenfelden - vom Zuschneiden der Rohteile bis hin zum Vermessen werden Bauteile hier bearbeitet

Ende April 2020 zog die Edelstahl

WM GmbH in die neu gebaute Produktionshalle ein. Der Standort in Wiesenfelden wurde zur neuen Heimat. Der Geschäftsführer ist hier für den gesamten technischen Bereich samt Produktion zuständig. Ein weiterer Mitarbeiter leistet ihm Unterstützung. Für 2021 ist geplant, einen Zerspanungsmechaniker auszubilden. Anna Maul ist für den kaufmännischen Teil zuständig, der Auftragsbearbeitung, Finanzbuchhaltung und Personalwesen umfasst.

v.l.n.r.: Waldemar Maul, Anna Maul und WFL Sales Manager Andreas Lehner vor der neuen M35 Millturn

Praxis ist Trumpf

Die Edelstahl WM GmbH spezialisierte sich von Anfang an auf die Herstellung von Einzel- und Prototypenteilen bis zu kleinen Serien. Bei der Herstellung werden hochwertige und edle Materialien verwendet. „Was die hergestellten Teile ausmacht, ist eine überaus hohe Qualität und 100 % Präzision. Außerdem unterstützen wir unsere Kunden bei internen Problemlösungen. Diese können beispielsweise produkt- oder projektbezogene Lösungs- und Verbesserungsvorschläge sein“, erzählt Waldemar Maul.

„Das Geschäftsfeld unserer Kunden ist breit gefächert. Der Großteil der Kunden kommt aus den Branchen Chemie, Maschinenbau und Medizintechnik“, erklärt Anna Maul. Zu 95 % sind dies Direktkunden, die selbst die Anlagen zusammenbauen und sich in Bayern als auch Baden-Württemberg befinden. Seit 2011 produziert das Unternehmen Werkstücke aus Sonderlegierungen wie Chrom-Molybdän-Sorten, Duplex, Superduplex und so weiter. „Deswegen haben wir uns auch für die WFL-Maschine entschieden. Ich habe mich nach einer leistungsstarken und stabilen Maschine umgesehen, auf der ich diese Werkstoffe verarbeiten kann“, so Waldemar Maul.

Auf die Frage, wie es dazu kam, sich auf hochkomplexe Teile zu spezialisieren, berichtet der Geschäftsführer: „In der Ausbildung zum Schweißfachmann lernt man sehr viel über Werkstoffe. Wie und wo setzt man Materialien ein und verarbeitet diese richtig. Oftmals werden die falschen Werkstoffe für bestimmte Umgebungsbedingungen ausgewählt und danach verrostet alles innerhalb kürzester Zeit. Durch meine Berufserfahrung in einem Getriebe- und Pumpenwerk weiß ich außerdem, worauf es beim Ein- und Ausbau solcher Teile ankommt. Darüber hinaus spornen mich herausfordernde Fertigungsaufgaben immer wieder aufs Neue an. Daher hat sich bei uns das Augenmerk auf komplexe Bauteile etabliert.“

Mit strategischem Geschick durch die Krise

Die weltweite Corona-Krise hat sich bei der Edelstahl WM GmbH nur wenig bemerkbar gemacht. Zwar wurden einige Aufträge aus der Automobilbranche gestrichen, doch kamen im Gegenzug aus der Medizintechnik vermehrt Aufträge hinzu. Die Maschinen sind sehr gut ausgelastet.

„Oft haben wir Aufträge mit Sonderlegierungen. Solche Aufträge sind prädestiniert für die Millturn“, erzählt Waldemar Maul mit Begeisterung, „mein Ziel ist es, auf dieser Maschine die Anzahl der Einspannungen zu minimieren, um mehrere Bearbeitungsschritte machen zu können. Dadurch eine höhere Qualität sowie auch engere Toleranzen der Bauteile erreichen zu können“.

Durch die umfangreiche Ausstattung in der Produktionshalle, können bei der Edelstahl WM GmbH

Rohteile selbst zugeschnitten werden. Im weiteren Prozess werden die Teile vorgedreht oder -gefräst und schließlich geschweißt. Lediglich das Beizen der Chrom-Nickel-Stähle wird ausgelagert. Nach der Bearbeitung der Teile mittels Drehen, Fräsen und (Flach-) Schleifen werden die Werkstücke im Messraum vermessen.
Was die Losgrößen betrifft, so sind 100 bis 300 Stück ein typischer Wert. Die Teile werden dabei in 10er- oder 20er-Größen abgerufen. „Normalerweise bewegt sich das im Schnitt von einem bis zu zehn Stück. Das ist die übliche Losgröße“, so Anna Maul. Masse gibt es bei der Edelstahl WM GmbH kaum, in der Regel werden Einzelteile gefertigt.

Die Strategie der Edelstahl WM GmbH hat sich bis jetzt bewährt. Die Spezialisierung auf kleine Losgrößen und Einzelteile sowie Komplexität und Genauigkeit der Bauteile soll durch die Investition in die Millturn weiter ausgebaut werden.

Jedes Teil muss ein Gutteil sein

Momentan wird an der M35 Millturn fleißig getestet und programmiert. Als Unterstützung für die Programmierung wurde eine SolidCAM-Lösung mit 5-Achs-Programm angeschafft. „Für einige Aufträge hätten wir die Maschine schon früher gebraucht. Für die Kaufentscheidung war ausschlaggebend in eine Maschine zu investieren, die unsere aktuellen Produktionsabläufe verbessert und uns strategisch nach vorne bringt“, so Waldemar Maul.

Bei der Edelstahl WM GmbH werden die Bauteile zum Großteil vom Geschäftsführer selbst gefertigt. Ziel ist es jedoch, Arbeitskräfte einzustellen beziehungsweise Zerspanungstechniker von Grund auf auszubilden. Aufgrund der speziellen Aufträge und komplexen Werkstücke, ist es meist schwierig, Personal zu finden. „Wir wollen die Mitarbeiter so weit ausbilden, dass diese die Arbeiten selbstständig ausführen können.

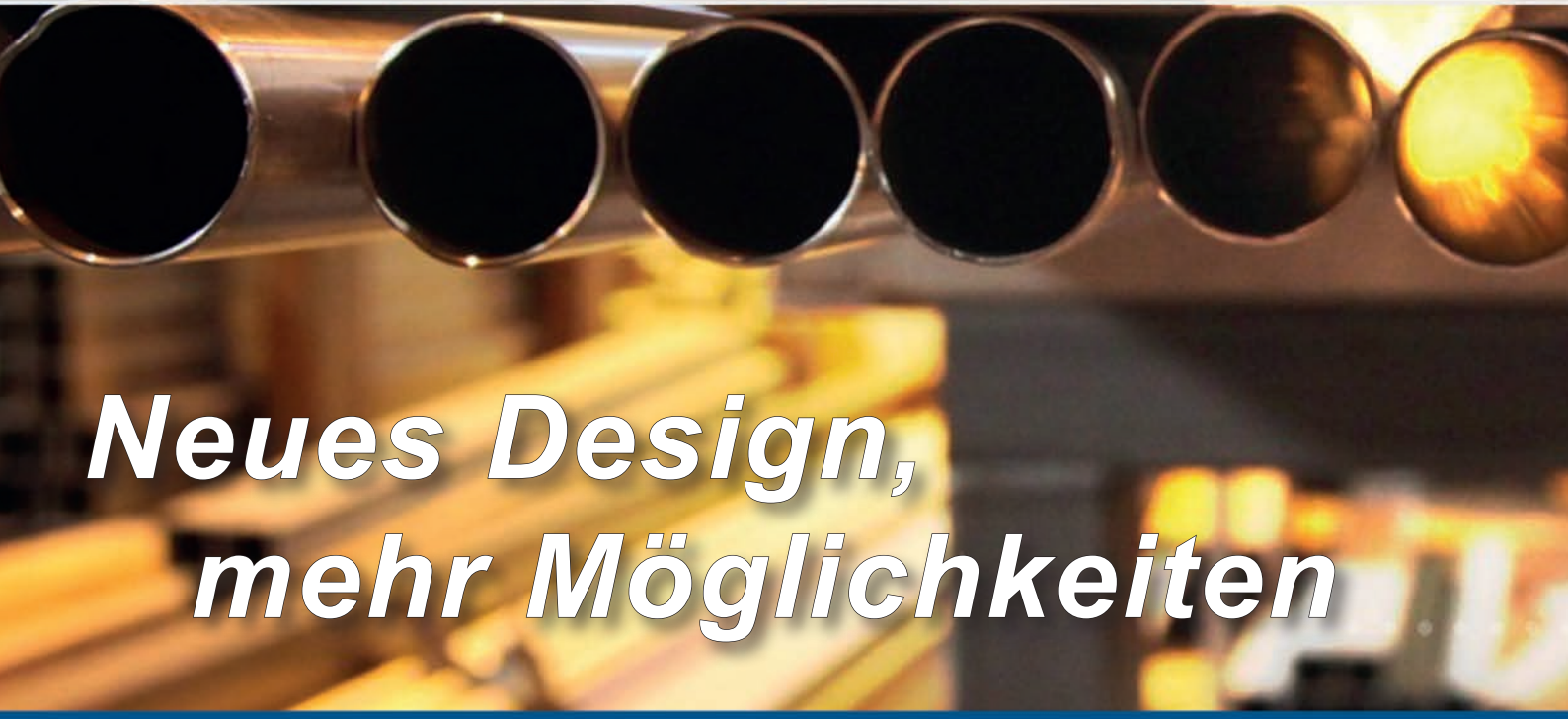
Die Bewerber sind leider oft abgeschreckt von der Komplexität der Bauteile und der geforderten Genauigkeit“, schildert Anna Maul.
Unsere Philosophie deckt sich hier mit jener von WFL: „Jedes Teil muss ein Gutteil sein“, ist sich Waldemar Maul gewiss, „unsere Teile sind unglaublich anspruchsvoll und daher habe ich auch sehr hohe Anforderungen an einen Mitarbeiter.“

Erfahrung und Fachwissen als Erfolgsgarant

Waldemar Maul weiß bei seinen Aufträgen, worauf es ankommt. Als Werkstattmeister in einer Getriebe- und Pumpenwerkstatt hat er selbst Pumpen und Getriebe zerlegt, überholt und wieder zusammengebaut. Das kommt ihm bei seiner heutigen Arbeit besonders zu Gute. „Wenn ich die Zeichnungen sehe und weiß, wo es eingebaut wird, stehe ich schon klar im Vorteil.“

Die Kundentreue bestätigt dies ohne Zweifel. Präzise, hochqualitative Arbeit und Unterstützung bei der Herstellung sind für die Edelstahl WM GmbH von größter Bedeutung. „Wir wollen genau verstehen, was der Kunde tut, um die Qualität zu liefern, die er braucht. Wir sind im ständigen Austausch. Man bringt Verbesserungsvorschläge und entwickelt mit“, ergänzt Anna Maul, „für langfristige Kundenbeziehungen ist Vertrauen sehr wichtig. Hier haben wir sehr gute Partnerschaften.“

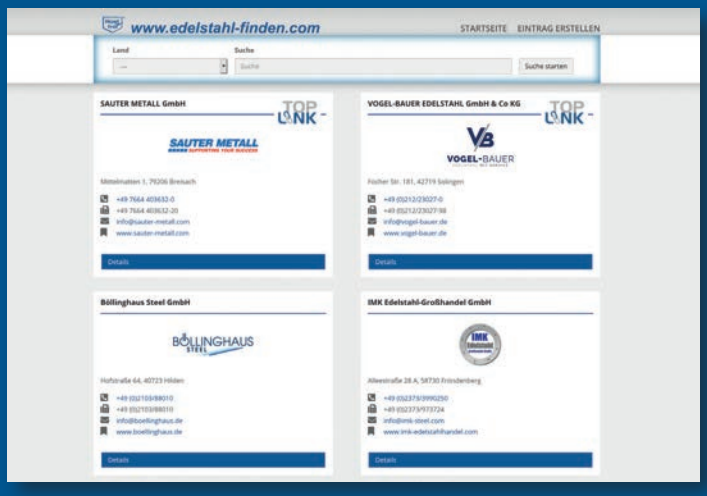
www.edelstahl-finden.com



Neues Design, mehr Möglichkeiten

Mit www.edelstahl-finden.com ist Europas umfangreichste Online-Datenbank für Edelstahl Rostfrei-Produkte - mit mehr als 15.000 Firmeneinträgen im Netz. Anders als im FocusRostfrei-HÄNDLERVERZEICHNIS lassen sich bei *www.edelstahl-finden.com* nicht nur Händler von Halbfertigerzeugnissen ausmachen, sondern auch Hersteller und Anbieter von Fertigprodukten in Edelstahl Rostfrei-Qualität. Jetzt kommt *www.edelstahl-finden.com* in neuem Design und mit noch mehr Möglichkeiten daher und darüber hinaus bestens geeignet für die Anwendung auf dem Smartphone oder Tablet!

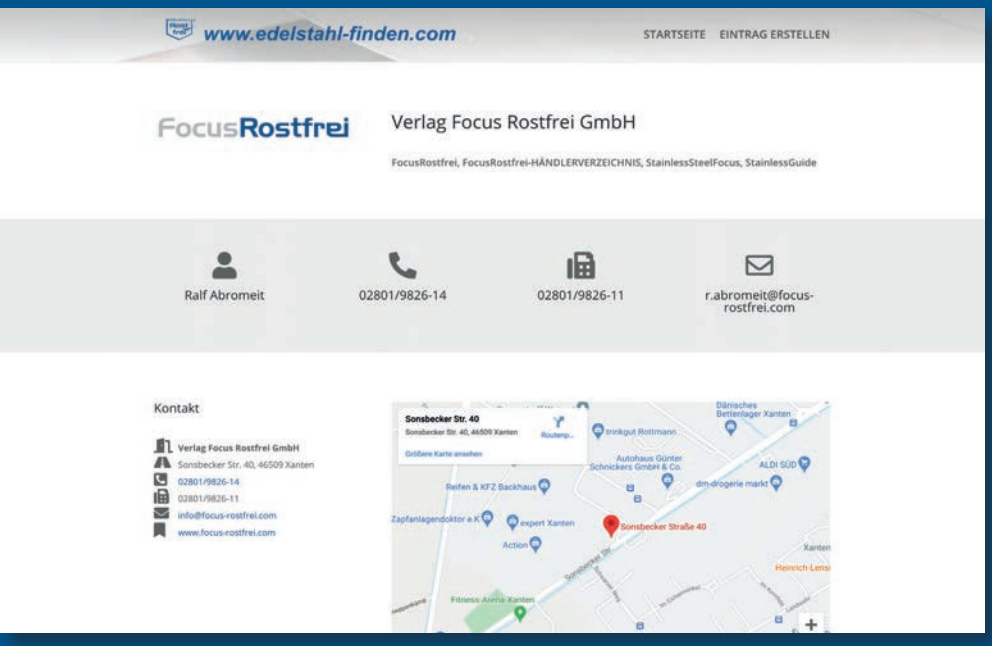
Was immer - solange es aus Edelstahl Rostfrei ist - gesucht wird, ***www.edelstahl-finden.com*** bringt das gewünschte Ergebnis. Und das Beste: Suchen und Finden sind völlig kostenlos! Ebenso „gesucht werden“ und „finden lassen“ - der Standardeintrag in ***www.edelstahl-finden.com*** ist nämlich genauso frei von Kosten.



Im Detail bietet ***www.edelstahl-finden.com*** einfaches aber außerordentlich effizientes Suchen produkt-, orts- und namenübergreifend oder direkt nach einem oder mehreren gewünschten Kriterien. Dabei erkennt ***www.edelstahl-finden.com*** auch Wortteile und verwandte Wortstämme, was die Suche besonders effektiv macht. Das Zuordnen von Produktgruppen oder Branchen im Vorfeld entfällt - einfach gewünschtes Produkt eingeben und die Software suchen lassen.

Besonders effizient ist ***www.edelstahl-finden.com*** aber auch für den Anbieter. Er selbst entscheidet, was in seinem Produktprogramm steht - weil er selbst

ECONOXX METAL EXCHANGE
ALOK STEELS steel re engineered
SCHENK ROHRE



Noch mehr Möglichkeiten: Prospekte, Kataloge, Videos!

Selbstverständlich bietet ***www.edelstahl-finden.com*** Anbietern von Edelstahl Rostfrei-Produkten eine Vielzahl zusätzlicher Möglichkeiten, aus der grauen Norm der Standardeinträge hervor zu treten. Angefangen mit der Verlinkung zur eigenen E-Mail-Adresse über die Darstellung von Logos bis zur Platzierung des gesamten Unternehmensprofils einschließlich eigener Produktkataloge und/oder Imagefilme beziehungsweise -videos sind keine Grenzen gesetzt. ***www.edelstahl-finden.com*** erklärt sich und seine Zielgruppe und Kundschaft am besten kennt! Dabei lassen sich alle Angaben bei Bedarf auch kurzfristig ändern. Das gilt auch für bislang erfasste Daten. ***www.edelstahl-finden.com*** hat entsprechende Formulare, mit deren Hilfe unverzüglicher Kontakt zur verantwortlichen Redaktion aufgenommen werden kann.

den Service rund herum von selbst. Sollten dennoch Fragen auftreten, einfach anrufen:

+49 (0) 28 01 - 98 26-10

Christine Schmidt und Ralf Abromeit
beraten Sie gern!

chenk Stahl
eatresistant Tubes
HEMPEL metals & more
BÖLLINGHAUS STEEL

Fraunhofer IPT

Hybridrohre aus Edelstahl und faserverstärktem Kunststoff

Für Anwendungen in extremem Hochvakuum, wie beim geplanten europäischen Einstein-Teleskop zum Aufspüren von Gravitationswellen, werden üblicherweise Rohre aus Edelstahl verwendet. Diese sind jedoch relativ teuer. Ein Forschungsteam des Fraunhofer-Instituts für Produktionstechnologie IPT aus Aachen hat nun für diesen Einsatzzweck ein hybrides Rohr entwickelt, das nur noch eine dünne Funktionsschicht aus Edelstahl enthält. Die geforderte Stabilität gewährleistet eine Umwicklung aus wesentlich günstigerem glasfaserverstärktem Kunststoff. Die Basis dafür ist ein Fertigungsverfahren, das die Aachener Produktionsexperten für die Serienfertigung in der Automobilindustrie entwickelt haben.

Das Fraunhofer IPT fertigte die Rohre aus dem Verbundmaterial von faserverstärktem Kunststoff und Edelstahl für das III. Physikalische Institut B der RWTH Aachen im Rahmen von Forschungsarbeiten für ein Einstein-Teleskop, um das sich als Standort die Aachener Euregio bewirbt. Mit solch einer Anlage aus hochempfindlichen Detektoren, die durch drei mehr als zehn Kilometer lange, unterirdische Rohre verbunden sind, wollen die Physiker Gravitationswellen aufspüren und neue Erkenntnisse über die Ursprünge des Universums gewinnen.

Hybridbauteil aus glasfaserverstärktem Kunststoff mit einer dünnen Funktionsschicht aus Edelstahl

Die hybriden Rohre, die im Fall des Gravitationswellendetektors in einer Tiefe von bis zu 300 m unter der Erde installiert werden sollen, müssen stabil gefertigt sein und ein Eindringen von Gasen, vor allem von Wasserstoff verhindern, weil im Inneren während des empfindlichen Experiments ein extremes Vakuum herrscht. Dafür müssen die Rohre mit einer inneren Funktionsschicht aus Edelstahl versehen werden. Bei der Herstellung des Verbundmaterials bearbeiten die Aachener Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler deshalb zunächst die Oberfläche des dünnen Edelstahl-Rohrs mit einem Verfahren, das sie ursprünglich für die Großserienfertigung von Multimaterial-Komponenten in der Automobilindustrie entwickelt haben: Mit einem Laser bringen sie gezielt Vertiefungen und Strukturen von 20 bis 40 Mikrometern Tiefe in das Metall ein, um die Haftung der beiden Materialien aneinander zu verbessern. Anschließend umwickeln sie das Stahlrohr mit Bändern aus faserverstärktem Kunststoff. Zum Einsatz kommen dafür sogenannte Towpregs. Das sind lange Bänder aus Glasfasern, die mit einem zähflüssigen Epoxidharz getränkt und sehr kosten-

günstig sind. Der Wickelprozess selbst ist vollständig automatisiert und wird mit der am Fraunhofer IPT eigens entwickelten PrePro-3D-Systemtechnologie, durchgeführt. Zum Abschluss härtet das fertig umwickelte Rohr in einem Ofen aus.

Das Hybridrohr wurde für das III. Physikalische Institut B der RWTH Aachen auf einem Ultrahochvakuumprüfstand erfolgreich getestet. Um die langfristige Funktionalität unter den extremen Bedingungen des Einstein-Teleskops zum Aufspüren von Gravitationswellen nachweisen zu können, sind weitere Tests geplant.

Hybride Strukturen für industrielle Anwendungen

Die am Fraunhofer IPT entwickelte PrePro-3D-Anlagentechnologie ermöglicht es, Hybridbauteile in einem Wickelprozess aus faserverstärkten, unidirektionalen Bandmaterialien, sogenannten UD-Tapes herzustellen. Die Technologie zeichnet sich dadurch aus, dass sie sehr unterschiedliche Materialtypen verarbeiten kann. Die im Vergleich kostengünstigeren Towpregs bieten eine Alternative zu konventionellen UD-Tapes mit thermoplastischer und Duromermatrix, die über eine genauere Maßhaltigkeit verfügen.

Neben Kostenvorteilen im Vergleich zu rein metallischen Rohren, wie sie bei dem Hochvakuumrohr für das Einsteinteleskop verwendet werden, eröffnen sich weitere Anwendungsfälle. Zum Beispiel für die Herstellung medienbeständiger Leichtbaurohre für die Öl- und Gasindustrie oder die chemische Industrie. Darüber hinaus kann die Technologie auch für die günstige Herstellung von Drucktanks, etwa für wasserstoffbetriebene Fahrzeuge, eingesetzt werden.

kaltenbach solutions®

PERFORMANCE-MANAGEMENT FÜR IHRE PRODUKTION

Täglich messen, darstellen und steigern.

0800 454 02 34

oder per E-Mail an:
sales@kaltenbach-solutions.com

www.kaltenbach-solutions.com

BOOST PERFORMANCE

Pepperl+Fuchs Vertrieb Deutschland GmbH

Neue Gehäuseserie aus Edelstahl komplettiert Ex-e-Lösungsportfolio

Mit der Präsentation der Serie SR positioniert sich die Pepperl+Fuchs Vertrieb Deutschland GmbH mit Sitz in Mannheim jetzt weiter als Anbieter für Ex-Equipment. Die neue, in Edelstahl ausgeführte Gehäusebaureihe gesellt sich im Angebot der Spezialisten für Prozessautomation zu der in glasfaserverstärktem Kunststoff ausgelegten GR-Serie und komplettiert somit das Portfolio an hochflexiblen und kosteneffizienten Steuerungs- und Verteilungslösungen in Zündschutzart Ex e (erhöhte Sicherheit).

Zur Markteinführung der auf Anforderungen im Bereich Öl und Gas, chemischer und pharmazeutischer Industrien ausgerichteten GR-Serie stehen zunächst mehrere Varianten an Remote-I/O-Gehäusen zur Verfügung. Diese werden kontinuierlich durch zehn weitere Ausprägungen, wie etwa Klemmen- und Steuerkästen, Befehls- und Meldegeräte oder Lasttrenn- und Sicherheitsschalter sowie Feldbuslösungen ergänzt, sodass Anwender künftig aus einem lückenlosen Portfolio schöpfen können.

SR - kosteneffiziente Ex-e-Edelstahl-Gehäuse für verschiedene Anwendungen

Die SR-Serie umfasst über 30 Gehäusegrößen in langlebigem Edelstahl und bietet somit genau für den jeweiligen Verwendungszweck bemessene Dimensionen.

Zur weiteren Steigerung der Kosteneffizienz sind die IP66/NEMA-4X-Gehäuse immer auf eine Grundausführung reduziert. Jegliches Zubehör, wie Flanschplatten, Scharniere, Drehriegel oder Deckel-Sicherheitsverschlüsse, wird nur nach entsprechender Kundenspezifikation durch Pepperl+Fuchs integriert. Diverse internationale Zulassungen erlauben den weltweiten Einsatz in einer Vielzahl von Anwendungen.

Die Montage der für einen Temperaturbereich von -60 °C bis +120 °C zertifizierten Gehäuse am Einsatzort ist, je nach Applikationsanforderungen, sowohl in vertikaler als auch horizontaler Ausrichtung möglich. Sämtliche zur Wandmontage geeigneten Varianten innerhalb der SR-Serie können zudem ohne weitere Anpassungen direkt mittels um 90° drehbarer Montagelaschen oder durch die Nietmutter festgeschraubt werden. Kommt die SR-Serie als Steuerkasten zum Einsatz, können die Kontaktblöcke entweder auf einer Schiene oder unmittelbar im Gehäusedeckel befestigt werden.

GR - Schwesterserie aus glasfaserverstärktem Kunststoff

Strategisch und technologisch fügt sich die SR-Serie im Portfolio von Pepperl+Fuchs neben der bereits etablierten GR-Serie ein. Diese umfasst eine Bandbreite von IP66/NEMA-4X-Gehäusen, die aus glasfaserverstärktem, antistatischem und besonders resistentem Polyester bestehen. Darüber hinaus zeichnet sich das UV-stabilisierte Material durch seine Langlebigkeit aus und bietet optimale Korrosionsbeständigkeit.

Das durchdachte Design der GR-Serie vereinfacht zudem die Montage deutlich: Durch entkoppelte Montageschritte können selbst große und schwere Gehäuse von nur einer Person installiert werden. Wie die SR-Serie bietet die GR-Serie ebenfalls eine große Vielfalt an Abmessungen und Ausprägungen, um verschiedenste Applikationsanforderungen abzudecken.

Ex-e-Steuerungs- und Verteilungslösungen aus einer Hand

Beide Ex-e-Gehäuseserien verbindet zudem das dahinterliegende Service-Konzept von Pepperl+Fuchs, das auf einer hohen Fertigungstiefe und jederzeit enger Unterstützung für die Anwender basiert: Neben dem regionalen Außendienst stehen den Kunden in sechs weltweit verteilten Solution Engineering Centers (SEC) Produktspezialisten zur Verfügung - von der Angebotserstellung bis hin zu Engineering, Design und Zertifizierung maßgeschneiderter Steuerungs- und Verteilungslösungen.

Mit weltweit 6.300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern erzielte Pepperl+Fuchs in 2019 einen Umsatz von 715 Mio Euro. Die Unternehmensgruppe zählt zu den führenden Unternehmen für industrielle Sensorik und Explosionsschutz. Der Stammsitz in Mannheim ist das Zentrum dieser technischen Expertise. Hier forschen und entwickeln die Ingenieure und Spezialisten an neuesten Technologien und Produkten. Das Familienunternehmen wurde 1945 gegründet und ist heute mit mehr als 40 Tochtergesellschaften auf allen Kontinenten vertreten. Die globale Präsenz erlaubt es, die Vorteile zweier Welten zu kombinieren: höchste technische Standards mit effizienten, kostengünstigen Produktionsmöglichkeiten. Pepperl+Fuchs hat sich als Partner weltweit agierender Anwender von Automatisierungstechnik etabliert und bietet das umfassendste Portfolio bewährter Komponenten für die Anforderungen der Fertigungsautomation und der Prozessautomation.

Sülzle Gruppe mit Axia Best Managed Companies Award 2021 ausgezeichnet

Nachhaltiges Unternehmertum überzeugt erneut

Die Sülzle Gruppe ist erneuter Gewinner des Axia Best Managed Companies Award. Wie schon im Vorjahr konnte der mittelständische Stahl-, Anlagenbau- und Umwelttechnik-Spezialist mit Hauptsitz im baden-württembergischen Rosenfeld das Gütesiegel für hervorragend geführte Unternehmen in Empfang nehmen. Zuvor hatte Sülzle die Jury in den vier Bereichen Strategie, Produktivität & Innovation, Kultur & Commitment und Governance & Finanzen von sich überzeugt.

Das Axia Best Managed Companies (BMC) Programm ist ein von Deloitte Private, WirtschaftsWoche, Credit Suisse und BDI in Deutschland durchgeführter Wettbewerb und Gütesiegel für erfolgreiche mittelständische Firmen. Die Vision: Aufbau eines nationalen und globalen Ökosystems hervorragend geführter mittelständischer Unternehmen. Ein wesentliches Alleinstellungsmerkmal von BMC ist seine Internationalität: BMC wurde in den 1990er-Jahren von Deloitte in Kanada ins Leben gerufen und ist inzwischen in mehr als 30 Ländern erfolgreich eingeführt worden.

Die Sülzle Gruppe erfüllt die strengen Kriterien des Programms - und das bereits zum wiederholten Mal. Schon 2020 war die Unternehmensgruppe, die sich unter anderem auf nachhaltige Umwelt- und Energietechnik spezialisiert hat und als erster Stahlhändler in Deutschland CO_2-neutralen „grünen Stahl“ anbietet, mit dem begehrten Award ausgezeichnet worden. „Von der Entwicklung zu-

FocusRostfrei ... jetzt abonnieren!

Alle 14 Tage montags bringt FocusRostfrei aktuelle Informationen zur Marktentwicklung im In- und Ausland, über Trends, die Situation auf den Rohstoffmärkten und Preise. Sichern Sie sich Ihre Ausgabe noch heute!

Bestellschein

Hiermit abonnieren wir

Firma.....
zu Händen.....
Straße/Postfach.....
PLZ/Ort.....
Tel.....Fax.....
E-Mail.....Website.....

ab sofort ..... Exemplar(e) des FocusRostfrei zum Preis von € 65,-- im Quartal resp. € 245,-- pro Jahr/Exemplar (Nichtzutreffendes bitte streichen). Das Abonnement ist zunächst für ein Jahr abgeschlossen und verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn nicht bis 8 Wochen vor Ablauf des Abonnements die Kündigung ausgesprochen wird.

Der Abopreis versteht sich inkl. der jeweils gültigen Mehrwertsteuer.

Wir ermächtigen Sie hiermit zum SEPA-Lastschrifteinzug:

IBAN .....
BIC .....
Ust-IdNr .....

....., den.....Stempel/Unterschrift

Widerrufsrecht

Ich habe zur Kenntnis genommen, dass ich meinen Auftrag innerhalb einer Woche schriftlich widerrufen kann.
Zur Wahrung dieser Frist genügt die rechtzeitige Absendung des Widerrufs an FocusRostfrei.

....., den.....Stempel/Unterschrift

kunftsweisender Strategien und innovativer Prozesse bis hin zu wirksamen Corporate Governance-Strukturen und einer gesunden Firmenkultur: Wie alle Preisträger des Axia Best Managed Companies Award zeichnet sich auch Sülzle durch unternehmerische Exzellenz aus - und setzt ein weiteres Mal Maßstäbe in sämtlichen Schlüsselbereichen der Unternehmensführung“, betont Lutz Meyer, Partner und Leiter von Deloitte Private.

Die Preisübergabe Axia Best Managed Companies Award 2021 bei der Sülzle Gruppe in Rosenfeld (von links: Director bei Deloitte Björn Neumann, Director bei Credit Suisse Dr. Thomas Krause, Geschäftsleitung der Sülzle Gruppe Heinrich Sülzle, Edith Kuret, Stefan Holweger und Andreas Sülzle

„Nachhaltiges und partnerschaftliches Unternehmertum über Generationen sowie konsequente Weiterentwicklung mit klarem und langfristigem Blickpunkt, insbesondere im Bereich Nachhaltigkeit ist unser Schlüssel zum Erfolg“, erklärt Heinrich Sülzle, geschäftsführender Gesellschafter der Sülzle Gruppe. „Wir möchten Innovationsführer in unseren Märkten sein - unabhängig davon, wie andere Marktteilnehmer agieren“, ergänzt sein Bruder Andreas Sülzle, ebenfalls geschäftsführender Gesellschafter. „Unsere werteorientierte und partnerschaftliche Unternehmensphilosophie bringt nachhaltig hohe Verlässlichkeit und großen Kundennutzen.“ Argumente, die auch die Jury des Axia Best Managed Companies Award wieder überzeugt haben. „Wir freuen uns sehr über diese Anerkennung unserer unternehmerischen Gesamtleistung und bedanken uns bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die diese Auszeichnung möglich gemacht haben“, betonen die Sülzle-Brüder. „Gleichzeitig nehmen wir diesen Preis auch als Herausforderung, um noch besser zu werden - und vielleicht auch ein drittes Mal zu gewinnen.“

Iscar Swissgrip - Neue Lösung für die Kleinbauteilbearbeitung

Ohne Rüstzeit werkstoffsparend abstechen

Benutzerfreundliches Handling, kurze Rüstzeiten und werkstoffsparend - diese Eigenschaften vereint die Iscar Germany GmbH mit Sitz in Ettlingen in seinem neuen Swissgrip-System zum Abstechen von Kleinteilen.

Iscar hat die neue Swissgrip-Linie zum werkstoffsparenden Abstechen von Kleinteilen auf Langdrehern und Mehrspindlern mit kleinen Maschinenräumen entwickelt. Hier kann die selbstklemmende Komponente einen ihrer Trümpfe ausspielen: Sie lässt sich mit dem Auswerfer blitzschnell und benutzerfreundlich aus dem Werkzeughalter ausklipsen und erlaubt so einen einfachen Schneideinsatzwechsel außerhalb der Maschine - praktisch ohne Rüstzeit.

Der Swissgrip nimmt zwei Schneideinsätze in Schnittbreiten von 0,6, 0,8, 1 und 1,2 mm auf. Mit dieser geringen Einstichbreite können Anwender Werkstoff einsparen und eine höhere Teileausbeute als mit herkömmlichen Abstechwerkzeugen erzielen. Trotz ihrer geringen Dimension sind die Schneideinsätze für den Swissgrip mit einem J-Spanformer für beste Spankontrolle und -abfuhr ausgestattet.

Iscar fertigt die Einsätze aus zwei unterschiedlichen Schneidstoffsorten. Zum einen aus der TiAlN/TiN-PVD-beschichteten Sorte 1008. Diese eignet sich speziell zur Bearbeitung von hochtemperaturbeständigen Legierungen, Edelstahl und gehärtetem Stahl. Zum anderen aus der zähen TiAlN/TiN-PVD-beschichteten Sorte 1028, die äußerst robust gegenüber thermischen und mechanischen Belastungen ist.

Einsatzgebiete
- Abstechen
- Kleinbauteilbearbeitung

Merkmale und Vorteile
- Geringe Einstichbreite
- Große Teileausbeute
- Werkstoffsparend
- Benutzerfreundlich
- Keine Rüstzeit
- Schneideinsätze mit J-Spanformer

MARKT-/HÄNDLER-PREISE

Eckpreis für Blech (2 mm kaltgewalzt), inklusive Legierungszuschlag, einzelne Pakete; Aufpreise für kleinere Mengen:

unter 1.000 kg bis 500 kg	€ 0,10
unter 500 kg bis 250 kg	€ 0,25
unter 250 kg bis 100 kg	€ 0,55
unter 100 kg bis 50 kg	€ 1,20
unter 50 kg/einzelne Tafeln	€ 1,70

	Datum	1.4301	1.4571
		/kg	/kg
■ Deutschland	11.05.2021	€ 2,95-3,15	4,40-4,60

ROHSTOFF-PREISE

	Datum	US$/lb	£/kg	€/kg
Nickel (LME)				
■ 3Monate	11.05.2021	8,15	12,71	14,81
■ Kasse	11.05.2021	8,14	12,69	14,79
Ferrochrom				
■ Chargechrom (Nettopreis)*	Quartal 2/21	1,56	2,43	2,84
	Quartal 1/21	1,18	1,84	2,14
	Quartal 4/20	1,14	1,78	2,07
	Quartal 3/20	1,14	1,78	2,07
■ Spotmarkt (hochkohlenstoffhaltig)	16.01.2012	1,15	1,79	2,09
Molybdän (LME)				
■ 3Monate	11.05.2021	12,43	19,38	22,59
Schrott (Einkaufspreise **größerer** Händler)				
■ Deutschland für Blechabfälle, 17 % Cr, 9 % Ni (typisch für 1.4301)	11.05.2021			1,35

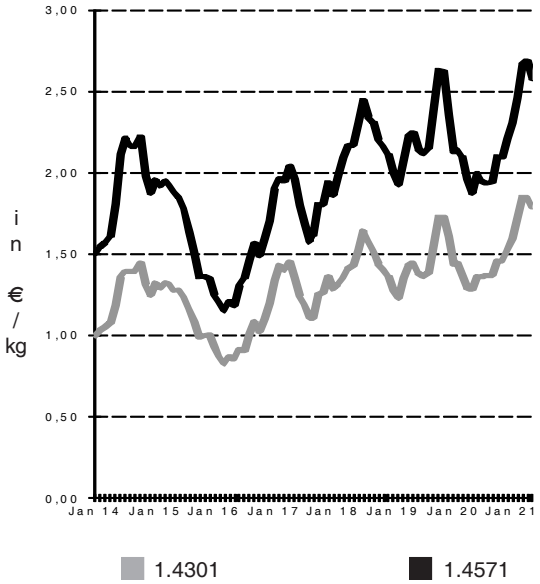
* Notierung der südafrikanischen Produzenten, cif Rotterdam

Entwicklung der Legierungszuschläge deutscher Edelstahl Rostfrei-Produzenten für ausgesuchte Produkt-Formen und -Qualitäten

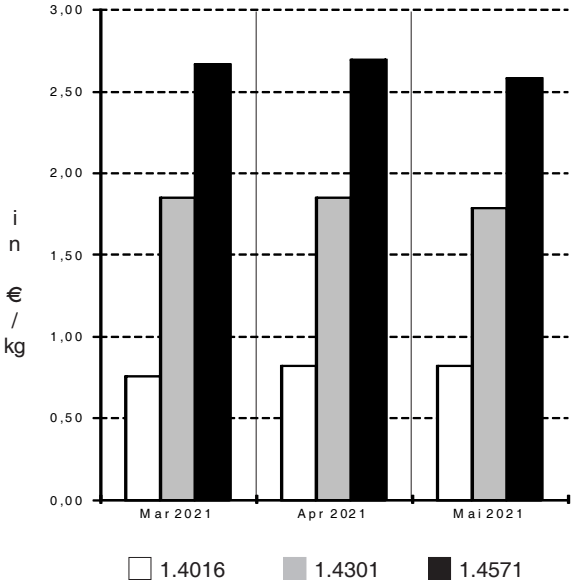
März - Mai 2021

	Blech	Rohr geschweißt	Stabstahl	Blankstahl	Walzdraht
	in €/t				
März 2021					
1.4016	758	872	ausgesetzt	ausgesetzt	ausgesetzt
1.4301	1.851	2.129	ausgesetzt	ausgesetzt	ausgesetzt
1.4571	2.666	3.066	ausgesetzt	ausgesetzt	ausgesetzt
April 2021					
1.4016	823	946	ausgesetzt	ausgesetzt	ausgesetzt
1.4301	1.853	2.131	ausgesetzt	ausgesetzt	ausgesetzt
1.4571	2.693	3.097	ausgesetzt	ausgesetzt	ausgesetzt
Mai 2021					
1.4016	821	944	ausgesetzt	ausgesetzt	ausgesetzt
1.4301	1.786	2.054	ausgesetzt	ausgesetzt	ausgesetzt
1.4571	2.584	2.972	ausgesetzt	ausgesetzt	ausgesetzt

Entwicklung der deutschen Legierungszuschläge* für rostfreie Flachprodukte



Entwicklung der Legierungszuschläge* im Dreimonatsvergleich



* einschließlich des aktuellen Legierungszuschlags

Aveska -EDELSTAHL.DE

Bleche und Blechzuschnitte ■ Sheets and cuts

Coils und Spaltbänder ■ Coils and slit strips

Stabstahl ■ Steel bars

Blankstahl ■ Bright bars

Rohre und Rohrzubehör ■ Tubes and tube accessories

Sonderposten I. und II. Wahl ■ Special items I. and II. choice

AVESKA-Edelstahl GmbH

Saalestraße 20
58256 Ennepetal

Telefon +49 (0) 23 33 - 60 802 - 0
Telefax +49 (0) 23 33 - 60 802 - 29

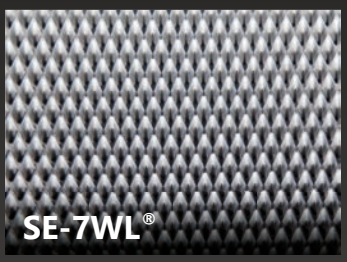
info@aveska-edelstahl.de
www.aveska-edelstahl.de

WWW.SCHMIDT-EDELSTAHL.DE

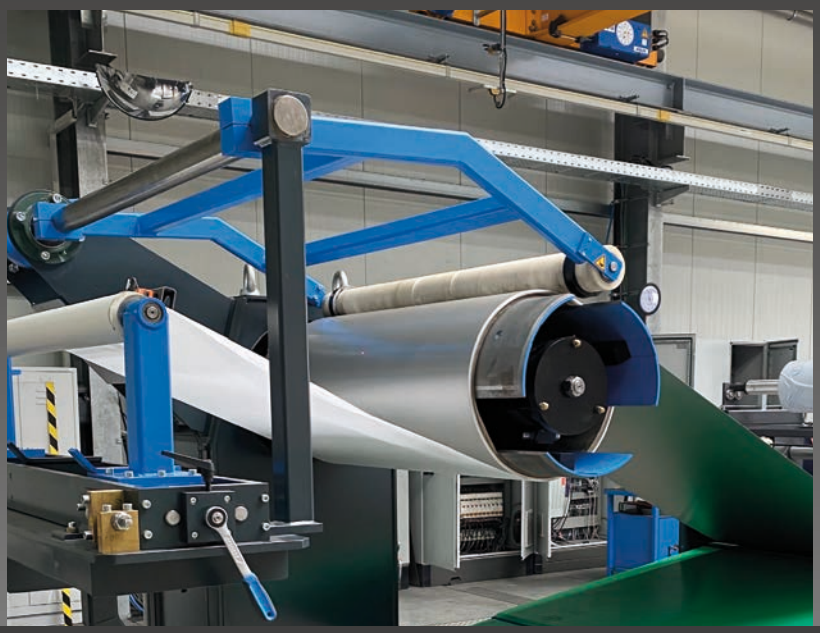
Länge ist doch entscheidend!

Profitieren Sie von den flexiblen Möglichkeiten mit unseren bekannten Musterwalzungen direkt als **Coil** in bis zu **1,5 mm Stärke und 1500 mm Breite**.

MADE IN GERMANY



SIE HABEN DIE WAHL:
EDELSTAHL • KUPFER • ALUMINIUM



Schmidt Edelstahl GmbH
Heinrich-Schicht-Straße 35
D-42499 Hückeswagen

Fon: +49 (0) 2192/8546-0
Fax: +49 (0) 2192/8546-29
E-mail: info@schmidt-edelstahl.de

WIR PRÄGEN **EDELSTAHL**.

SCHMIDT EDELSTAHL GmbH