

FocusRostfrei



www.Focus-Rostfrei.com

Neuigkeiten International

Outokumpu
im ersten Halbjahr 2021

Trends

Edelstahl Rostfrei
hält Gabionen in Form

Märkte & Meinungen

GKD Gruppe: Resilienz
erneut unter Beweis gestellt



PROFILE MIT CHARAKTER



Wir wandeln Edelstahl, Nickellegierungen oder Titan in hochwertige Profile. Warmgewalzt oder kaltgezogen. Unsere Standard- und Sonderprofile werden in nahezu allen Wirtschaftszweigen geschätzt und eingesetzt. Weltweit. Wegen ihrer Qualität, basierend auf Wissen aus fünf Generationen.


boellinghaus-steel.com



BOLLINGHAUS
STEEL

Aktuelles vom heimischen Markt

Unions-Fraktionsvorsitzender Ralph Brinkhaus:
Dekarbonisierung durch Kreislaufwirtschaft ..4

Rechtsspruch in Köln:
EWM-Design eindeutig zuordenbar  ..5

Hergarten GmbH Stahlspedition:
„50 Jahre Stahllogistik“ oder
„Was hindert uns daran, schlauer zu werden?“ ..6

Schwanner als neues Mitglied
in der Butting Gruppe ..9

Schäfer Container Systems und Promitec
werden Vertriebspartner ..10

Neuigkeiten International

SMS group nach schwierigem Geschäftsjahr
mit positivem Ausblick für 2021 ..12


Outokumpu im ersten Halbjahr 2021:
Bereinigtes EBITDA in starkem Marktumfeld
auf 223 Mio Euro gesteigert ..14

Märkte & Meinungen

Klöckner & Co SE mit bestem operativen
Quartalsergebnis seit dem Börsengang 2006 ..18

Weitreichende Transformation eingeleitet -
GKD-Gruppe: Resilienz erneut unter Beweis gestellt ..22

Produkte & Verfahren


 Kasto
erweitert Sägebaureihe Kastomicut ..26

Verschneidiger TetraMiniCut von Tungaloy:
Hohe Standzeiten bei kleinen Bauteilen ..28


Edelstahl-Finden.com

Neues Design, mehr Möglichkeiten ..30 

Trends

 Stein auf Stein:
Edelstahl Rostfrei hält Gabionen in Form ..32

Metroll ergänzt seine Flotte:
Stapler Nr. 60.000 für CombiLift ..38

Schwarze-Robitec liefert
zweite Rohrbiegemaschine an Framo  ..40

Spectro stellt neues
Spectromaxx LMX09 Funkenspektrometer vor ..42

Tipps für Rostfrei-Praktiker

Kaltenbach.Solutions GmbH:
Digitales Energy-Monitoring im Stahlhandel ..44

Marktpreise

..45

Legierungszuschläge

..46



Titelbild:
Schäfer Container Systems

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. Kolisty 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

Unions-Fraktionsvorsitzender Ralph Brinkhaus:

Dekarbonisierung durch Kreislaufwirtschaft

Anlässlich eines Besuchs beim BDSV Mitgliedsunternehmen Karle Recycling GmbH in Stuttgart-Feuerbach äußerte sich der Vorsitzende der CDU/CSU-Bundestagsfraktion Ralph Brinkhaus positiv dazu, dass die Kreislaufwirtschaft einen wichtigen Beitrag zur Dekarbonisierung leisten könne. Dabei wertete er die Vor-Ort-Besichtigung eines Stahlrecycling- und Entsorgungsbetriebs und die Gespräche mit Fachleuten für ihn als sehr nützlich, um zukünftig speziell das Potenzial des Einsatzes von Stahlschrott bei der Stahlherstellung zu beleuchten.

Zusammen mit dem Stuttgarter CDU-Bundestagskandidaten Maximilian Mörseburg besuchte Ralph Brinkhaus den Stahlrecycling- und Entsorgungsbetrieb Karle Recycling GmbH. BDSV Vizepräsident Stephan Karle, Betreiber einiger Recyclingstandorte in und um Stuttgart sowie BDSV Hauptgeschäftsführer Thomas Junker nutzten die Gelegenheit, um den Politikern die Positionen und Forderungen des Verbands anlässlich der Bundestagswahl 2021 zu erläutern. Stephan Karle wies darauf hin, dass die BDSV viele Forderungen von Wirtschaftsverbänden teile. Hierzu gehörten unter anderem schlankere Verwaltungsprozesse mit vereinfachten Genehmigungsverfahren, eine moderne Infrastruktur im Bereich Bahnen, Wasserstraßen sowie „digitale Autobahnen“. Hervorzuheben sei auch der freie Handel - aus Verbands-sicht insbesondere der Erhalt des freien Welthandels für Recyclingrohstoffe. Die Recyclingbranche mache aber auch ein Angebot an Gesellschaft und Politik, indem sie sich an wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen zur Ressourcenschonung und Energieeinsparung sowie Umweltschutz aktiv beteilige.

Klimaschutz wird aus Schrott gemacht.

Die beiden BDSV Spitzenvertreter betonten, dass dem Recycling die Zukunft gehöre. „Bereits heute spart der Einsatz von Stahlschrott bei der Stahlherstellung Klima- und Umweltkosten in Milliardenhöhe. Dies macht deutlich, dass Stahlschrott ein Recyclingrohstoff und kein Abfall ist. Deshalb sollte Stahlschrott zukünftig vermehrt als Recyclingrohstoff in der Stahlherstellung verwendet werden und so den Einsatz von Kohle und Eisenerz reduzieren“, so Thomas Junker.

Stephan Karle zufolge sprechen die Zahlen für sich: „Die Stahlerzeugung mit aktuell angewendeten Verfahren machen 6 bis 7 % der CO₂-Emissionen Deutschlands aus. Diese könnten durch eine Erhöhung des Anteils von Stahlschrott in der Stahlherstellung massiv reduziert werden. Außerdem exportiert Deutschland jährlich rund 8 Mio t Recycling-schrotte ins Ausland. Das entspricht etwa 20 % der jährlichen Rohstahlerzeugung Deutschlands. Diese Menge könnte durch den vermehrten Einsatz von Stahlschrott als klimafreundlicher Recyclingrohstoff innerdeutsch verwendet werden.“

Laut Stephan Karle ist aufbereiteter Qualitätsschrott als Rohstoff dank einer modernen Stahlrecyclingindustrie ausreichend vorhanden. Auch bestünden kaum Abhängigkeiten von Importen, so dass eine funktionsfähige Recyclingindustrie dazu beitrage, die Industrie mit Rohstoffen zu versorgen. Notwendig sei, neben der Förderung einer modernen Kreislaufwirtschaft, zudem die Förderung von innovativer Technik und entsprechender Digitalisierungsmaßnahmen, damit die Ziele einer effizienten Kreislaufwirtschaft erreicht werden. Klimaschutz und Kreislaufwirtschaft müssten sich für die Beteiligten aber auch wirtschaftlich darstellen lassen.

Darüber hinaus fordert die BDSV, dass der CO₂-Preis für den Verbrauch fossiler Energien erhöht wird und Ausnahmeregelungen im Emissionshandelssystem abgebaut werden. Für den Bereich des EU-Emissionshandelssystems (EU ETS) prüft die BDSV derzeit, ob und wie die Stahlrecyclingbranche sich hieran beteiligen kann. Ferner fordert die BDSV, dass Design for Recycling im Rahmen von umfassenden Lifecycle-Betrachtungen bei allen Produkten, auch die der Bauwirtschaft, umgesetzt wird.

Rechtsspruch in Köln: EWM-Design eindeutig zuordenbar

EWM erlangt Erfolg gegen Produktnachahmungen

Das Landgericht Köln bestätigt: Nachahmen lohnt sich nicht - auch nicht bei Schweißgeräten. Nachdem die EWM AG mit Sitz in Mündersbach 2017 Klage gegen einen Händler von kundentäuschend aufgemachter Schweißtechnik eingereicht hatte, gab das Gericht dem Unternehmen nun recht. Die im Design nachgeahmten Geräte müssen aufgrund von täuschendem Produktdesign und irreführenden Werbeaussagen vom Markt genommen werden.

Nach einem mehrjährigen Rechtsstreit sind bestimmte Nachahmungen von EWM-Produkten nun gänzlich vom Markt genommen worden. EWM hatte vor dem Landgericht Köln gegen einen Händler täu-

grafische Gestaltung der nachahmenden Schweißgeräte war laut Landgericht geeignet, Kunden zu täuschen. Nach dem erfolgreichen Verfahren kam es zu einer außergerichtlichen Einigung. Damit ist das Urteil rechtskräftig.

Die EWM AG ist einer von Deutschlands größten Herstellern und international wichtigsten Anbietern von Lichtbogen-Schweißtechnik. Mit zukunftsweisenden und nachhaltigen Komplettlösungen für Industriekunden bis hin zu Handwerksbetrieben und einer großen Portion Leidenschaft lebt das Familienunternehmen seit mehr als 60 Jahren sein Leitmotiv „We are Welding“ (dt.: „Wir sind Schweißen“).

EWM entwickelt Schweißtechnologie der Spitzenklasse. Das Westerwälder Unternehmen bietet Komplettlösungen mit hochwertigen Schweißgeräten, allen erforderlichen Komponenten, Schweißbrennern, Schweißzusatzwerkstoffen und schweißtechnischem Zubehör für manuelle und automatisierte Anwendungen.

Anwender loben die leichte Bedienbarkeit und die ausgezeichneten Ergebnisse. Unternehmen schätzen die gute Beratung, den Service und die enormen Einsparungen, die mit EWM-Systemen möglich sind. Die zum Teil patentierten Schweißprozesse sorgen im Einsatz für einen geringeren Verbrauch von Materialien, Energie, Zeit und setzen bis zu 75 % weniger Schweißrauchemissionen frei.



Das Landgericht Köln gibt EWM im Prozess der Kundentäuschung recht - die Nachahmungen müssen vom Markt genommen werden

schend ähnlicher Schweißtechnik geklagt. Das Gericht hielt in seinen Gründen unter anderem fest, dass die Schweißgeräte der EWM AG über eine überdurchschnittliche wettbewerbliche Eigenart verfügen. Auch der Deutsche Verband für Schweißen und verwandte Verfahren e. V., kurz DVS, der EWM von Anfang an unterstützte, bestätigte diese Argumentation. Die farbliche und

„Als einer der Treiber von Innovation in der Lichtbogen-Schweißtechnik ist es uns wichtig, unser geistiges Eigentum vor Nachahmern zu schützen. Was nach EWM aussieht, soll auch EWM-Leistungen bringen. Das Urteil aus Köln ist ein wichtiges Signal für unsere Branche: Gegen Nachahmer muss man sich wehren,“ sagt Wiebke Szczyzny-Bersch, Vorstand EWM.

Hergarten GmbH Stahlspedition

„50 Jahre Stahllogistik“ oder „Was hindert uns daran, schlauer zu werden?“

Zum Dienstjubiläum wagt Geschäftsführer Josef Hergarten sowohl einen Blick zurück als auch einen nach vorne: Beeindruckende 50 Jahre lang leitet Josef Hergarten nun schon erfolgreich die Geschicke der Hergarten Gruppe - seit 2007 gemeinsam mit seinem Sohn Marcel Hergarten. Im Gespräch mit **FocusRostfrei** blickt er mit jeder Menge Erfahrung und kölsche Humor zurück auf die Entwicklung seines inzwischen bundesweit an neun Standorten operierenden Unternehmens und einer Branche, die sich gerade mal wieder neu erfinden muss. „Gut so“, kommentiert der 67-Jährige das. Nicht überraschend, denn gut überlegte Veränderungen gehörten schon immer zu seinem Erfolgsrezept.

Mit gerade einmal 17 Jahren ist Josef Hergarten in das Familienunternehmen eingestiegen. Ursprünglich

klar, dass die Verdienstmöglichkeiten und die Möglichkeiten, etwas zu bewegen, in jedem Fall überschaubar waren. Mein Groß-

umfasste, ebenfalls sehr klassisch als Mädchen für alles im kaufmännischen Bereich.“



Josef und Marcel Hergarten, die Geschäftsführung der Hergartengruppe

1990 übernahm Josef Hergarten die Geschäftsleitung. „Ich wollte unbedingt expandieren und moderner werden“, weiß er heute zu berichten. „als erstes habe ich die Zahlung von Weihnachtsgeld, eine Weihnachtsfeier und eine tägliche Arbeitszeit von maximal 12 Stunden für alle Mitarbeiter eingeführt. Was unser Kerngeschäft anging, beobachtete ich andere Systemspediteure und sah in der Spezialisierung auf Stahltransporte unsere große Chance. Gleichzeitig hatte ich riesigen Respekt vor dem Job wegen der großen Abhängigkeit von Verladern und konjunkturellen Schwankungen. Zum Glück war ich damals mutig genug und konnte auf meinen Riecher vertrauen. Immerhin haben wir heute rund 180 LKW am Start, sechs Niederlassungen im Eigenbesitz mit insgesamt etwa 30.000 m² Lagerfläche und mehr als 300 Mitarbeiter. Außerdem führten wir als eines der ersten Unternehmen unserer Größe eine PC gestützte

hatte er mit dem Gedanken gespielt, beruflich andere Wege einzuschlagen, zum Beispiel Sport und Geschichte zu studieren: „Viele meiner Schulkameraden entschieden sich für klassische Ausbildungen bei der Stadt oder der Sparkasse. Aber mir wurde schnell

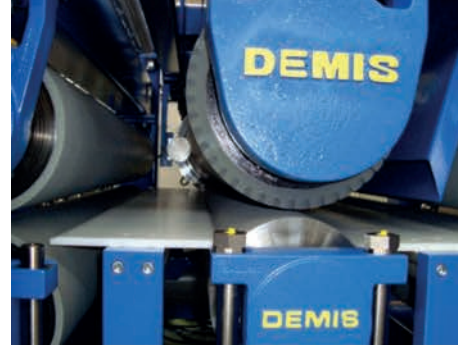
vater genoss zu diesem Zeitpunkt in der Speditionsbranche bereits einen hervorragenden Ruf. Mir wurde bewusst, dass darin auch eine große Chance für mich lag. Zunächst startete ich in unserem Familienbetrieb, der damals einen Fuhrpark aus sechs Fahrzeugen

Abrechnung ein. Wenn man bedenkt, dass eine Entfernungsermittlung teilweise Minuten benötigte, weil man in drei Nachschlagewerken die einzelnen Ortsmittelpunkte ermitteln musste, dann war der PC, der 40.000 Orte vorhielt und in Sekundenschnelle eine Rechnung erstellte, einfach sensationell.“ Auch hier war Hergarten glücklicherweise vehement genug. Aus heutiger Sicht erkenne er durchaus Parallelen zu seinem Sohn Marcel, der die Digitalisierung mit den heutigen Möglichkeiten mindestens genauso vehement nach vorne treibe.

In 50 Jahren kam dem passionierten Spediteur offenbar nie in den Sinn, sich vom Stahl zu trennen und andere Logistikküter ins Geschäft aufzunehmen: „Weil Stahl meiner Meinung nach ein Segment war und ist, in dem man als Transportpartner nicht der Beliebigkeit seiner Auftraggeber ausgeliefert ist. Wir haben schnell erkannt, dass Stahlhandelsunternehmen in ihren Grundstrukturen alle ähnlich und zunächst ohne Rücksicht auf logistische Prozesse organisch gewachsen sind. Wir konnten vergleichen und damit bestehende Prozesse und die Effektivität in Frage stellen und verbessern. Uns wurde bei dieser Arbeit zunehmend klar, wie viel Potenzial sich erschließt, wenn der Logistiker in die Produktionskette eingebunden wird und auf beiden Seiten eine IT-Affinität besteht. Diese Erfahrung ist für uns heute noch richtungsweisend. Allerdings müssen wir auch heute manchmal noch Überzeugungsarbeit an dieser Stelle leisten. Das tun wir aber inzwischen auf Augenhöhe. Wir sind ein prägender und anerkannter Faktor der Wertschöpfungskette geworden. Das ist eine ganz andere Verhandlungsbasis. Auf Grund unserer IT-Kompetenz werden wir fast immer in die Warenwirtschaftssysteme

der Kunden mit eingebunden. Früher war das für viele Kunden nur ein notwendiges Übel.“

Der Senior-Chef blickt auch gern auf Geleistetes auf einiges. Bereits vor 25 Jahren wurde für einen Verlagerer ein Logistikkonzept erstellt, das für die damalige Zeit im Stahlhandel eine Revolution bedeutete. „Outsourcing“ hieß das Zauberwort. Eine Versandstruktur mit zwei Dutzend Versandgebieten und noch mehr Transportunternehmern wurde aufgelöst und ein großes Ganzes daraus geformt. Mit einem Ansprechpartner, einer Abrechnungsgrundlage und optimierten Transportwegen. „Das war der wichtige Schritt in die Stahldistributionslogistik, auf den ich bis heute stolz bin“, erzählt er, „ich wollte durch gezielte Dienstleistung immer mehr bieten können als andere. Seitdem arbeiten wir mit Nachdruck daran, uns mit einem Full-Service-Angebot von Wettbewerbern abzuheben - angefangen beim Lagern und Umschlagen von Stahlblöcken bis zu 20 t Gewicht, über die Be- und Anarbeitung, sowohl großer Gussteile als auch anderer Stahlabmessungen, bis zur Kommissionierung und Versendung des Materials. Heute haben wir etwa in Süddeutschland für eines der führenden Stahlhandelshäuser bei uns einen kompletten Produktbereich integriert. Darin sehe ich die Zukunft des Stahlhandels. Außerdem nimmt auch in unserer Branche die so genannte Amazonisierung zu. Schnelligkeit, Zuverlässigkeit und Flexibilität sind die Erfolgsfaktoren der Zukunft. Um diese umzusetzen, müssen sich sowohl Stahlhändler als auch Logistikdienstleister auf das beschränken, was sie wirklich gut können und eine vertrauensvolle Partnerschaft miteinander eingehen.“ Natürlich gab es auch Krisen. Die schwierigste Phase erlebte Hergarten



Schleifen



Bürsten / Duplo



Coil-Anlagen



Blech-Anlagen



als ein damals tragender Kunde das Unternehmen mit sehr unfairen Mitteln an den Rand des Scheiterns drängte. Er nutzte dort implementierte Systeme einfach, um dann mit eigenem Personal einzusteigen. „Da wurde es verdammt eng für uns und wir mussten uns trotz dieser menschlichen und geschäftlichen Enttäuschung gemeinschaftlich ganz bewusst auf unsere eigenen Kräfte besinnen und einfach weitermachen“, so Hergarten, „letztlich hat sich der kölsche Spruch ‚Nichts ist so schlecht, dass es nicht auch was Gutes hat‘ mal wieder bewahrheitet. Wir haben diese Phase genutzt, um uns selbstbewusst zu diversifizieren, das Projekt unseres Kunden ist schließlich kläglich gescheitert und er ist seinerzeit vollumfänglich zu uns zurückgekehrt. Eine wichtige Erfahrung und die Grundlage für die Erfolgsstory der letzten zehn Jahre.“

Die Coronakrise verlief nach Auskunft Hergartens im Vergleich dazu geschäftlich gesehen viel weniger dramatisch: „Aufgrund

der frühzeitigen Reaktion und den damit verbundenen Maßnahmen meines Sohnes und seiner Führungsmannschaft hat Corona lediglich einen überschaubaren Schaden angerichtet. Auch hier hat übrigens unsere frühe Digitalisierungsstrategie einen großen Beitrag geleistet.“

Überhaupt scheint Hergarten Senior mit den Jahren in Krisensituationen gelassener geworden zu sein: „Es wiederholt sich alles im Leben. Manchen Menschen begegnet man nicht nur zweimal im Leben und wenn man dann immer miteinander anständig umgegangen ist, dann wird einem auch in schwierigen Phasen geholfen. Mensch bleiben und sich immer in die Situation des Gegenübers versetzen - das ist so eine Art Arbeits- und Lebensmotto von mir. Und natürlich das lebenslange Lernen beziehungsweise frei nach Adenauer: Was hindert mich daran, schlauer zu werden?“

Josef Hergarten ist sehr froh, stolz und damit auch beruhigt, dass

sein Sohn das Unternehmen übernommen hat: „Daher bemühe ich mich - soweit es meinem Naturell gelingt - mich weitestgehend aus dem operativen Geschäft herauszuhalten. Ich sehe meine Aufgaben in den Bereichen Anlagenbeschaffung, Betreuung einer ausgesuchten Klientel und dem Mitgestalten unserer Zukunftsstrategie. Darüber hinaus möchte ich nur noch das tun, was mir Spaß macht.“

1902 am Standort Köln gegründet, befindet sich die Unternehmensgruppe Hergarten heute in fünfter Generation im Familienbesitz. Zur Gruppe gehören die Hergarten GmbH Stahlspedition, die Hergarten Stahlspedition und Dienstleistungs GmbH, die W & W Spedition GmbH sowie die Rettenmaier Spedition GmbH. Als Spezialist für Distribution und Transport von Stahlstückgutsendungen sowie Teil- und Komplettpartien im Stahlsegment zählt die Hergarten-Gruppe zu den bundesweit führenden Logistikdienstleistern in diesem Bereich. In den Niederlassungen in Köln, Bremen, Neuss, Neuss-Holzheim, Deizisau, Kornwestheim, Tuttlingen, Frankenberg, Chemnitz und Nürnberg verfügt das Unternehmen über eine Lagerfläche von insgesamt rund 46.000 m². Jährlich transportiert die Unternehmensgruppe etwa 440.000 Sendungen mit einer Gesamttonnage von etwa 1,1 Mio t. Zu den Kernaufgaben gehören Planung und Entwicklung sowie Durchführung von Outsourcing-Projekten aller Größenordnungen.



**EDELSTAHL
CENTER GARBSEN**

Schleifen • Bürsten • Folieren • Schneiden

www.edelstahlcenter-garbsen.de Tel. +49 5131 4677-0

Stärken in Rohrfertigung und Anlagenbau kombinieren

Schwanner als neues Mitglied in der Butting Gruppe

Mit Wirkung zum 01. Juli wurde die Schwanner GmbH als vollständiges Mitglied in die Butting Gruppe aufgenommen - und damit auch 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in die Butting-Familie. Es ist die gemeinsame Vision, die Stärken in der Rohrfertigung und dem Anlagenbau zu kombinieren - mit dem speziellen Know-how in Bezug auf vakuumisolierte Rohre.

Gegründet 1899, hat sich Schwanner von einer kleinen Schmiede zu einem global führenden Mittelstandsun-

Mitarbeitern, Mitmenschen und Umwelt. Gründe genug, um gemeinsam in die Zukunft zu blicken. Zur Geschäftsführung gehört wei-

Leitung. Beide sind zudem für die Integration in die Butting Gruppe verantwortlich.

Hermann Butting freut sich auf die Zusammenarbeit: „Dieser Unternehmenskauf eröffnet uns viele Chancen, nicht nur bei Butting als Rohrlieferant, auch bei unserem Anlagenbau in der gesamten Butting Gruppe sowie unserer Fertigung für kundenspezifische Komponenten. Ein wertvoller Beitrag für unserer Zukunftsfähigkeit, insbesondere da die ganze Welt über Wasserstoff als Energieträger spricht - und flüssiger Wasserstoff fließt am besten durch vakuumisolierte Rohrleitungen.“



Marcel Bartels (Butting), Heike Hermann (Butting), Johann Schwanner, Hermann Butting

ternehmen in der Vakuumtechnologie entwickelt. Neben fachspezifischen Interessen gibt es viele weitere Gemeinsamkeiten zwischen Butting und Schwanner: So stehen Produktqualität und Kundenzufriedenheit seit jeher an oberster Stelle, beide Unternehmen können auf eine lange Geschichte zurückblicken und übernehmen Verantwortung gegenüber

terhin der frühere Eigentümer Johann Schwanner. Er verantwortet Technik und Weiterentwicklung im Bereich Vakuumtechnik. Aus der Butting Gruppe wurden Marcel Bartels und Heike Hermann als Geschäftsführer der Schwanner GmbH berufen. Marcel Bartels hat als CEO die Gesamtleitung übertragen bekommen und Heike Hermann als CFO die kaufmännische

Schäfer Container Systems und Promitec werden Vertriebspartner

Rührtechnologie für Intermediate Bulk Container

Intermediate Bulk Container (IBC) und Rührwerke sind in unterschiedlichen Bereichen der stoffverarbeitenden Industrien essentielle Hilfsmittel. Für verfahrenstechnische Aufgaben werden sie sowohl in der Produktion als auch Verarbeitung von flüssigen sowie pastösen Lebensmitteln, Zellstoffen, Pharmazeutika, Chemikalien und Kosmetik eingesetzt. Hieraus entstehen komplexe Fragestellungen, welche individuell für den Anwendungsfall zu beantworten sind. Deshalb forcieren Schäfer Container Systems mit Sitz in Neunkirchen, Hersteller von Behältersystemen für Getränke sowie von IBC und Sonderbehältern, und der Rührwerkhersteller Promitec gemeinsam den Produktvertrieb. Ziel der Vertriebspartnerschaft ist die Betreuung von Kunden in der Slowakei und Tschechien. Auf der Internationalen Maschinenbaumesse - MSV 2021, vom 08. bis 12. November im tschechischen Brunn, sind beide Unternehmen gemeinsam vor Ort.

Unter der Devise „Partner für die Prozesse der Kunden“ helfen Schäfer Container Systems und Promitec nun gemeinsam bei der Prozessentwicklung und Verfahrensoptimierung von rührtechnischen Aufgaben. Hierzu stehen ein breites Spektrum an einzelnen Rührwerk Ausführungen, Sys-

temen und Komponenten zur Auswahl, welche mit einer Vielzahl von Containerlösungen kombinierbar sind.

„Rührtechnologie hat viel mit Leidenschaft zu tun, denn die Aufgaben, die uns unsere Kunden stellen,

**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

Aseptik-Container SLC in Kombination
mit Promi Jet Becherrührwerk



Diesem schließt sich Christof Ermert, Vertriebsleiter von Schäfer Container Systems, IBC, an: „Container und Rührwerk gehören zusammen. Vielfach bedürfen die Produkte unserer Kunden einer permanenten Bewegung, um beispielsweise Ablagerungen oder das Trennen von vermischten Stoffen zu verhindern. Das funktioniert nur, wenn die Produkte während der Herstellung, dem Transport oder im Lager gerührt werden. Mit Promitec vergrößern wir unser Angebot an Rührwerken in Kombination mit Behälterlösungen von Schäfer Container Systems. So können wir unseren Kunden nun auch Rührwerk-Testungen im Technikum von Promitec als auch Rührversuche vor Ort in Tschechien und der Slowakei anbieten.“

Schäfer Container Systems, ein innovativer Hersteller von qualitativ hochwertigen Behältersystemen für Getränke (KEGs) sowie von IBC und Sonderbehältern aus Edelstahl für flüssige Medien, Feststoffe und Granulate, ist Teil der international erfolgreichen Schäfer Werke.

Die inhabergeführte Schäfer Werke Gruppe mit Hauptsitz in Neunkirchen im Siegerland ist mit diversifizierten Geschäftsbereichen weltweit tätig: EMW Stahl-Service-Center, Lochbleche, Standard- und Sonderbehälter aus Edelstahl, Einrichtung für Rechenzentrum, Werkstatt und Betrieb sowie Datenmanagementsysteme für Ladungsträger. Diese Geschäftsbereiche arbeiten auf der gemeinsamen Grundlage hochwertigen Stahlfeinblechs, dessen Verarbeitung zu den traditionellen Kernkompetenzen des Unternehmens gehört.

sind spannend und technologisch fordernd - 90 % aller Rührwerke werden individuell geplant und ausgeliefert. Allerdings benötigt jedes Rührwerk auch ein passendes Behältnis. Deshalb ist für uns die Vertriebspartnerschaft mit Schäfer Container Systems von strategischer Bedeutung“, sagt Thomas Wegner, Vertriebsleiter International, von Promitec Prozessmaschinen und Industrieanlagen.



KLEEMANN
EDELSTAHL
SERVICE & LOGISTIK GMBH



INTERNATIONALES NETZWERK FÜR:

- Edelstahl
- Flach- und Langprodukte
- Coils / Zuschnitte
- Oberflächenbearbeitung



IHR PARTNER FÜR
EDELSTAHL IM NORDEN

☎ 049 33 - 878 83-0 | ✉ info@kleemann-edelstahlservice.de
kleemann-edelstahlservice.de

Ausblick: Seit Jahresbeginn zunehmende Markterholung zu beobachten

SMS group nach schwierigem Geschäftsjahr mit positivem Ausblick für 2021

Die SMS group hat die Auswirkungen der Corona-Pandemie besonders im Neuanlagengeschäft gespürt. Im Geschäftsjahr 2020 ging der Auftragseingang um rund 40 % gegenüber dem Vorjahr auf 1.885 Mio Euro zurück. Das darin enthaltene Servicegeschäft zeigte sich deutlich stabiler und sank lediglich um 10 % auf 665 Mio Euro. Der Auftragsbestand reduzierte sich auf 3.028 Mio Euro. Die Auftragslage ist damit nach wie vor auf einem hohen Niveau, sichert jedoch nicht mehr in allen Produktbereichen die Vollausslastung. Der Umsatz lag mit 2.745 Mio Euro 6,5 % unter dem Vorjahreswert.

Auch wenn durch die Nutzung von Kurzarbeit frühzeitig gegengesteuert werden konnte, haben die Folgen der Corona-Pandemie sowie Rückstellungen für die Restrukturierung in Deutschland das Ergebnis belastet. Vor diesem Hintergrund

fähigkeit der deutschen Standorte zu stärken und die Kostenstrukturen auf ein geringeres Auslastungsniveau anzupassen, müssen auch die Personalkosten um weitere rund 100 Mio Euro gesenkt werden. Die Gespräche mit der IG Metall wurden aufgenommen.

SMS group-Kennzahlen			
in Mio Euro	2019	2020	Veränd. in %
Auftragseingang	3.154	1.885	-40,2
Auftragsbestand	3.850	3.028	-21,4
Umsatz	2.935	2.745	-6,5
Ergebnis vor Steuern (EBT)	64	-165	-229
Adj. Ergebnis vor Steuern (ohne Restrukturierung)	85	-39	-124

hat SMS einen deutlichen Verlust verbucht: Das Ergebnis vor Steuern lag bei -165 Mio Euro.

Die Nettoliquidität dagegen konnte gesichert werden und erhöhte sich um rund 4 % auf 863 Mio Euro. Die Investitionen wurden gegenüber dem Vorjahr mit 83 Mio Euro mehr als verdoppelt.

Restrukturierung sichert globale Wettbewerbsfähigkeit

Für die kommenden Jahre erwartet SMS, dass sich das Kerngeschäft des metallurgischen Anlagenbaus stabil entwickelt, aber nicht an das Niveau vor der Corona-Pandemie heranreicht. Um die Wettbewerbs-

Dekarbonisierungs-Kompetenz gebündelt

Die globale Stahl- und Nichteisenindustrie steht vor einer enormen Transformationsanstrengung. Die hohen Klimaziele in allen wesentlichen Stahlregionen der Welt erhöhen den Innovations- und Investitionsdruck bei den Stahlherstellern.

Im Zuge der vollständigen Übernahme der Paul Wurth S.A. im April dieses Jahres hat SMS die verschiedenen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten für Metallurgie und Wasserstofftechnologie gebündelt. Die Unternehmensgruppe deckt damit das gesamte technologische Spektrum zur Dekarbonisie-

rung metallurgischer Herstellungsprozesse ab. Burkhard Dahmen, CEO der SMS group: „Mit unserem breiten Spektrum an Brückentechnologien zur Dekarbonisierung der Industrie können wir unsere Kunden in jeder Phase der Transformation hin zu einer klimaneutralen Stahlerzeugung unterstützen. Das gilt sowohl für bestehende Anlagen als auch für die Entwicklung von Neuanlagen.“

Zunehmendes Geschäft mit Service und Digitalisierung

Neben der Dekarbonisierung sind die Geschäftsfelder Digitalisierung, Automatisierung und Technischer Service nach wie vor wesentliche Treiber für neue Aufträge. Zunehmend werden auch ganzheitliche Servicepakete vereinbart, etwa über performancebasierte Verträge. SMS hat das Servicegeschäft im Berichtszeitraum zudem über strategische Akquisitionen gestärkt: Durch die Übernahme von Vetta Tecnologia S.A. kann SMS ihren Kunden künftig auch Energiemanagement-Lösungen für die komplexen Produktionsketten in der Metallindustrie anbieten.

Positiver Ausblick:

Trendwende bereits im laufenden Geschäftsjahr

Derzeit nehmen viele Kunden die zurückgestellten Projekte wieder auf und investieren in neue Anlagentechnik. Die regionale Ausrichtung von SMS und die dadurch erzielte größere Marktnähe wirken sich bereits positiv aus. Für das laufende Geschäftsjahr rechnet SMS mit einer deutlichen Steigerung des Auftragseingangs und einem Umsatz auf Vorjahresniveau. Für die nächsten drei Jahre geht SMS von einer deutlichen Belebung des Geschäfts aus, insbesondere durch Digitalisierungsprojekte, einen weiteren Ausbau des Servicegeschäfts und den Marktstart der Joint Ventures Primobius (Batterie-Recycling) und BOXBAY (Hafenlogistik).

Dahmen: „Wir sehen, dass unsere Wachstumsstrategie auch für die Zeit nach der Pandemie richtig und erfolgreich ist. Wir wollen bereits im laufenden Geschäftsjahr auf unseren profitablen Wachstumspfad zurückkehren.“

SMS group steht weltweit für zukunftsorientierte Technologie und exzellenten Service im Maschinen- und Anlagenbau für die Metallindustrie. Man nutzt 150 Jahre Erfahrung und das digitale Know-how für kontinuierliche Innovationen auch über das Kerngeschäft hinaus. SMS group ist Partner für anspruchsvolle Projekte und begleitet Kunden während des gesamten Lebenszyklus ihrer Anlagen. Dadurch ermöglicht man profitable, ressourcenschonende Wertschöpfungsketten. Das Unternehmen hat es sich zur Aufgabe gemacht, Wegbereiter für eine kohlenstoffneutrale und nachhaltige Metallindustrie zu sein. Als Global Player mit deutschen Wurzeln übernimmt SMS Verantwortung für seine 14.000 Mitarbeitenden und die Gesellschaft.

Wir sind ein international ausgerichtetes Familienunternehmen. Unsere geschäftlichen Aktivitäten beschränken sich auf den Produktbereich Edelstahl rostfrei kaltgewalzt in Ringen, Blechen und Ronden, sowie Edelstahl rostfrei Präzisionsbänder. Wir arbeiten im Einkauf international und beschränken unsere Verkaufsaktivitäten auf den deutschen Markt.

Seit mehreren Jahrzehnten ist unser Haus fester Bestandteil des deutschen Marktes. Wir verfügen über langjährige Kunden- / Lieferantenbeziehungen und fühlen uns vom Markt angenommen.

Wir **SUCHEN eine Fachkraft**, die sich nach längerer Einarbeitung und Zugehörigkeit zur Firmenfamilie, **zum neuen Geschäftsführer entwickelt**. Das wird ca. 8 bis 10 Jahre in Anspruch nehmen können.

Unser Angebot richtet sich an Personen, die nach erfolgreicher Ausbildung / Studium und ersten Erfahrungen im Edelstahlgeschäft die Verantwortung suchen. Wir bieten Ihnen die entsprechende Perspektive.

Wenn Sie sich angesprochen fühlen und bereit sind an wechselnden Standorten zu arbeiten (West- und Süddeutschland), unser internationales Geschäft aktiv zu begleiten gute Englischkenntnisse mitbringen oder noch entwickeln wollen...

...sollten wir ein persönliches Gespräch vereinbaren.

Zuschriften erbeten unter:

Chiffre 15FR001 an Verlag **FocusRostfrei** GmbH

Outokumpu im ersten Halbjahr 2021

Bereinigtes EBITDA in starkem Marktumfeld auf 223 Mio Euro gesteigert

Im zweiten Quartal laufenden Jahres stieg der Umsatz des skandinavischen Edelstahl Rostfrei-Riesen auf 1,87 Mrd Euro (1,42 Mrd Euro) - das bereinigte EBITDA belief sich auf 223 Mio Euro (45 Mio Euro). Die Gesamtlieferungen an Edelstahl waren um 20 % höher, da der Referenzzeitraum des letzten Jahres stark von der durch die COVID-19-Pandemie verursachten schwächeren weltweiten Nachfrage beeinflusst wurde. Erhöhte realisierte Preise für Edelstahl sowohl in Europa als auch in Amerika und höhere Verkaufspreise für Ferrochrom trugen zur Profitabilität bei. In Amerika lagen die Frachtkosten auf einem höheren Niveau und auch der erfolgreiche Roll-out des neuen ERP-Systems in Avesta in Schweden erhöhte die Kosten im Vergleich zum Referenzzeitraum. Die Gewinne aus rohstoffbezogenen Vorräten und Metallderivaten beliefen sich auf 7 Mio Euro gegenüber Verlusten von 16 Mio Euro im Vergleichszeitraum. Das bereinigte EBITDA der sonstigen betrieblichen und konzerninternen Posten betrug -19 Mio Euro (-7 Mio Euro).

Auch gemessen am ersten Quartal (1,67 Mrd Euro) legte der Outokumpu-Umsatz. Die Nachfrage nach Edelstahl war weiterhin stark. Die gesamten Edelstahl-Lieferungen stiegen um 3 % und die realisierten Preise zogen in allen Regionen im Vergleich zum Vorquartal an. Auch ein höherer Ferrochrom-Verkaufspreis wirkte sich im zweiten Quartal positiv auf die Profitabilität aus. Die Fixkosten erhöhten sich um 10

Mio Euro, hauptsächlich aufgrund von höheren geplanten Wartungskosten und der Einführung des neuen ERP-Systems. Auf Konzernebene war im zweiten Quartal noch kein Inflationsdruck bei den Verbrauchsmaterialien zu erkennen.

Januar bis Juni 2021

im Vergleich zu Januar bis Juni 2020

Im ersten Halbjahr 2021 stieg der Umsatz Outokumpus auf knapp 3,55 Mrd Euro (3,04 Mrd Euro) - das bereinigte EBITDA belief sich auf 400 Mio Euro (151 Mio Euro). Da der Referenzzeitraum durch die globale COVID-19-Pandemie negativ beeinflusst wurde, lagen die Edelstahl-Lieferungen im ersten Halbjahr 2021 11 % über denen des Vergleichszeitraums 2020. 2021 wurde die Profitabilität auch durch den höheren Ferrochrom-Verkaufspreis und niedrigere variable und fixe Kosten positiv beeinflusst. Die rohstoffbezogenen Lagerbestände

JMB NEREZ OCEL

RANGE OF PRODUCTS

- STAINLESS STEEL**
 - 1.4713 X10CrAl7 ROUND BARS
 - 1.3401 X120Mn12
 - 1.4742 X10CrAl18
- STAINLESS**
 - 1.4762 X10CrAl24
- HEAT RESISTANT STEEL**
 - 1.4841 X15CrNiSi25-21
- PLATES ROUND BARS**
 - 1.4724 X10CrAl13

CONTACT
 Zámecké nám. 42
 738 01 Frydek-Mistek
 Czech Republic
 Tel: +420 558 632 855-6
 Fax: +420 558 632 853
 e-mail: m.janoviak@jmb-steel.cz
 GPS location:
 Loc: 49°41'9.742"N, 18°20'52.677"E
 www.jmb-steel.cz

und Gewinne aus Metallderivaten beliefen sich im ersten Halbjahr 2021 auf 49 Mio Euro (-38 Mio Euro), hauptsächlich aufgrund positiver Timing-Effekte. Das bereinigte EBITDA der sonstigen betrieblichen und konzerninternen Posten belief sich auf -27 Mio Euro (-13 Mio Euro).

Das EBIT stieg im ersten Halbjahr 2021 auf 279 Mio Euro (29 Mio Euro) und das Nettoergebnis auf 212 Mio Euro (-15 Mio Euro).

Präsident und CEO Heikki Malinen kommentiert die Zahlen so: „Der Edelstahl-Markt hat sich in mehreren Segmenten von der globalen COVID-19-Pandemie erholt. In diesem starken Marktumfeld haben wir unser bereinigtes EBITDA im zweiten Quartal auf 223 Mio Euro gesteigert. Unsere Werke laufen mit einer hohen Auslastung und die Edelstahl-Lieferungen der Gruppe stiegen im Vergleich zum Vorquartal um 3 %. Ich freue mich sehr, dass wir im ersten Halbjahr dieses Jah-

res ein bereinigtes EBITDA von 400 Mio Euro erreicht haben, das deutlich über dem Vorjahreswert liegt. Alle Geschäftsbereiche haben ihre Leistung gegenüber dem Vorquartal verbessert. Das günstige Marktumfeld unterstützte die Profitabilität des Geschäftsbereichs Europa und das bereinigte EBITDA erreichte 98 Mio Euro bei einem Auslieferungswachstum von 2 %. In der Business Area Americas setzte sich der Aufwärtstrend in einem starken Markt fort und wir konnten auch die Nachhaltigkeit aller ergriffenen Verbesserungsmaßnahmen, insbesondere bei Kostenstruktur, Geschäftsstrategie und Arbeitsweise, unter Beweis stellen. In Amerika legten die Edelstahl-Lieferungen im Vergleich zum ersten Quartal um 9 % und das bereinigte EBITDA auf 65 Mio Euro zu. Wir haben unsere sorgfältige Strategieumsetzung fortgesetzt und sind voll im Plan, unser Ziel zu erreichen, bis Ende 2022 eine EBITDA-Run-Rate von 200 Mio Euro zu verbessern. Mit unseren eigenen Maßnahmen haben wir eine

Handschleifen & Polieren

Bauteile, Dreh & Frästeile, Konstruktionen, Sonderwerkstücke



Maschinelles Schleifen & Polieren

Bleche, Rohre (Außen- und Innenflächen), Flachmaterial, Zuschnitte



Ihr Vorteile bei Van Geenen

- > Kleinformat bis XXL-Format
- > Schleifen mit jeder gewünschten Körnung
- > Schleifen auf gewünschte Ra-werte
- > Flachsleifen auf gewünschte Materialstärke
- > Polieren: Glänzend bis zur Super Mirror No. 8 Qualität

Newsflash

Präzisionsschleifen bei Van Geenen. Flachsleifen von Edelstahl und Sonderwerkstoffe wie Titan, auch auf gewünschte Materialstärke.

<https://vangeenen-metallschleiferei.de>



GRINDING | POLISHING



kumulierte realisierte EBITDA-Run-Rate von 123 Mio Euro erreicht. Im Mai haben wir eine gezielte Aktienemission gestartet, um die Stärkung unserer Bilanz zu beschleunigen und unsere Nettoverschuldung zu reduzieren. Mit dem Erlös aus der Eigenkapitalerhöhung haben wir unsere teureren Darlehen um 210 Mio Euro gemindert. Als Ergebnis unserer De-Risking-Maßnahmen hat die Ratingagentur Moody's unsere Kreditwürdigkeit heraufgestuft. Eines unserer wichtigsten Ziele ist es, unser Verhältnis Nettoverschuldung zu EBITDA auf unter 3,0 zu verbessern. Im zweiten Quartal haben wir das Verhältnis Nettoverschuldung zu EBITDA von 1,8 erreicht. Rückenwind vom Markt beschleunigte unsere Fähigkeit, unsere finanziellen Ziele zu erreichen. Das zweite Quartal war handelsrechtlich ereignisreich. Erfreulicherweise wurden die Schutzmaßnahmen der EU um weitere drei Jahre bis Juni 2024 verlängert. Darüber hinaus hat die EU vorläufige Antidumpingzölle auf kaltgewalzten Edelstahl aus Indonesien und Indien verhängt. Diese regulatorischen Maßnahmen sind wichtige Schritte, um in Europa gleiche Wettbewerbsbedingungen für nachhaltigen Edelstahl zu gewährleisten. In unserem Capital Markets Update im Mai haben wir eine ganzheitliche, ambitioniertere Nachhaltigkeitsstrategie auf den Weg gebracht, die zum Nachhaltigkeitsmaßstab für die Edelstahl-Industrie werden soll. Wir haben uns dem SBTi-Klimaziel von 1,5°C mit einer geschätzten Reduzierung der Treibhausgasemissionen um etwa 30 % bis 2030 gegenüber dem Niveau des Unternehmens 2020 verpflichtet. Das erste Halbjahr war unser bisher stärkstes, wenn es um Sicherheitsleistung geht. Unsere gesamte meldepflichtige Verletzungshäufigkeitsrate lag bei 1,5. Ich möchte unseren Mitarbeitern und Geschäftspartnern für ihr kontinuierliches Engagement zur Verbesserung der Sicherheit bei Outokumpu danken.“

Ausblick für QIII 2021

Die Edelstahl-Lieferungen des Konzerns werden im dritten Quartal entsprechend dem

saisonalen Muster voraussichtlich um 0 bis 10 % im Vergleich zum zweiten Quartal zurückgehen. Der europäische Ferrochrom-Benchmarkpreis blieb im dritten Quartal stabil bei 1,56 US\$/lb. Die geplanten Instandhaltungskosten im dritten Quartal sollen gegenüber dem zweiten Quartal um rund 10 Mio Euro steigen.

Bei den aktuellen Rohstoffpreisen und Wechselkursen werden im dritten Quartal keine nennenswerten Gewinne oder Verluste aus rohstoffbezogenen Lagerbeständen und Metallderivaten erwartet.

Das bereinigte EBITDA im dritten Quartal 2021 wird voraussichtlich auf einem ähnlichen Niveau wie im zweiten Quartal liegen.

Wir wollen
Ihren Schrott

Maximierung der
Schrotterlöse

Optimierung
der Logistikprozesse

Beratung im
Bereich Riskmanagement
Rohstoffpreise



Oryx Stainless ist eines der führenden Unternehmen für den Handel und die Aufbereitung von Rohstoffen für die Edelstahlproduktion. Wir bieten unseren Geschäftspartnern eine ideale Kombination aus verschiedenen Stärken: Kompetenz, Kontinuität und individuelle Betreuung einerseits, Internationalität und Bilanzkraft andererseits. Gemeinsam mit uns bleiben Sie an der Spitze Ihrer Industrie. Sie haben Interesse an unserem Leistungsspektrum?

Senden Sie uns eine Nachricht:
info@oryx.com
oder rufen Sie uns an:
+49 208 58 09 0

Oryx Stainless AG
Rheinstraße 97
45478 Mülheim an der Ruhr
Deutschland
Telefon +49 208 58 09 0
Fax +49 208 58 09 100
www.oryx.com
info@oryx.com


ORYX
STAINLESS
ORYX STAINLESS GROUP



Sehr starkes Konzernergebnis von 215 Mio Euro (Q2 2020: -111 Mio Euro)

Klöckner & Co SE mit bestem operativen Quartalsergebnis seit dem Börsengang 2006

Klöckner & Co setzt das starke Geschäftsjahr fort und erzielte das beste operative Quartalsergebnis seit dem Börsengang 2006. Höhere Preise und eine gestiegene Nachfrage haben im zweiten Quartal 2021 zu einem sehr deutlichen Umsatzwachstum um 57,8 % auf 1,8 Mrd Euro (Q2 2020: 1,2 Mrd Euro) geführt. Das operative Ergebnis (EBITDA) vor wesentlichen Sondereffekten verbesserte sich, getrieben durch die positive Stahlpreisdynamik, ein äußerst striktes Net-Working-Capital-Management sowie substanzielle Effekte aus dem Projekt Surtsey, von 11 Mio Euro im Vorjahreszeitraum auf 271 Mio Euro. Das Konzernergebnis war mit 215 Mio Euro (Q2 2020: -111 Mio Euro) ausgesprochen stark. Das Ergebnis je Aktie betrug entsprechend 2,13 Euro (Q2 2020: -1,11 Euro). Trotz der deutlich gestiegenen Stahlpreise und der Mittelabflüsse im Zusammenhang mit dem Projekt Surtsey wurde ein positiver Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit von 74 Mio Euro (Q2 2020: 98 Mio Euro) erzielt.

Guido Kerkhoff, Vorsitzender des Vorstands der Klöckner & Co SE: „Unsere verbesserte operative Aufstellung macht sich bezahlt,

dadurch profitieren wir aktuell besonders stark von dem positiven Marktumfeld. Gleichzeitig setzen wir unsere Strategie ‚Klöckner & Co 2025: Leveraging

We add value to stainless steel.

www.derustit-group.com

DERUSTIT GROUP
Oberflächentechnik

Elektrolyte zum elektrolytischen Beizen/Polieren

Derustit EL 10/40/75 – Beiz-/Polierelektrolyte

- ▶ Nicht giftig | effizientes Beizen/Polieren
- geringe Nacharbeit | sparsam im Verbrauch
- für die meisten Geräte auf dem Markt geeignet

Info-Tel. +49 6074 49 03-0

Dietzenbach | Pirna | Lu. Eisleben | Hamburg | NL-Heerenveen | NL-Winterswijk

ws-werbeagentur.de

Strengths' konsequent um. Mit einer neuen Struktur und verbessertem Setup in EU-Europa sowie der Bündelung unserer Digitalkompetenzen in kloeckner.i haben wir wichtige erste Weichen gestellt, um unsere hervorragende Position auch in einem veränderten Marktumfeld weiter zu festigen und auszubauen.“

Im zweiten Quartal wurde die neue Strategie ‚Klöckner & Co 2025: Leveraging Strengths‘ erstmals der Öffentlichkeit präsentiert. Mit der Strategie will das Unternehmen zur führenden digitalen One-Stop-Shop-Plattform für Stahl, weitere Werkstoffe und Anarbeitungsservices in Europa und Amerika werden.

Klöckner & Co SE Kennzahlen

in Mio Euro

	Quartal 2 2021	Quartal 2 2020	Veränderung	Halbjahr 1 2021	Halbjahr 1 2020	Veränderung
Absatz <i>in .000 t</i>	1.295	1.070	225	2.582	2.435	147
Umsatzerlöse	1.847	1.171	676	3.373	2.619	754
Rohertrag	525	226	299	913	511	402
Rohertragsmarge <i>in %</i>	28,4	19,3	9,1%p	27,1	19,5	7,6%p
EBITDA	270	-61	331	411	-40	451
EBITDA vor Sondereff.	271	11	260	401	32	369
EBITDA-Marge <i>in %</i>	14,6	-5,2	19,8%p	12,2	-1,5	13,7%p
EBITDA-Marge vor Sondereff.	14,7	0,9	13,8%p	11,9	1,2	10,7%p
EBIT	240	-109	349	351	-122	473
EBT	246	-116	362	351	-138	489
Konzernergebnis	215	-111	326	301	-132	433
Ergebnisanteil der Aktionäre	212	-111	323	297	-132	429
Ergebnis je Aktie (unverwässert) <i>in Euro</i>	2,13	-1,11	3,24	2,98	-1,32	4,31
Ergebnis je Aktie (verwässert) <i>in Euro</i>	1,88	-1,11	2,99	2,66	-1,32	3,98
Kapitalflussrechnung/Cashflow						
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	74	98	-24	91	1	90
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-16	-13	-3	-27	-27	-4
Free Cashflow ^{*)}	58	85	-27	65	-22	87
Bilanz						
	30.06.2021	31.12.2020	Veränd.	30.06.2021	30.06.2020	Veränd.
Net Working Capital ^{**)}	1.282	967	315	1.282	1.135	147
Netto-Finanzverbindlichk.	303	351	-48	303	476	-173
Gearing ^{***)} <i>in %</i>	21,7	33,9	-12,2%p	21,7	45,7	-24,1%p
Eigenkapital	1.410	1.043	367	1.410	1.048	362
Eigenkapitalquote <i>in %</i>	43,5	39,9	3,5%p	43,5	38,8	4,6%p
Bilanzsumme	3.244	2.613	631	3.244	2.699	545
Beschäftigte zum Stichtag	7.083	7,274	-191	7.083	7.915	-832

*) Free Cashflow = Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit zzgl. Cashflow aus Investitionstätigkeit.

**) Net Working Capital = Vorräte zzgl. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zzgl. Vertragsvermögenswerte zzgl. Bonusforderungen an Lieferanten abzgl. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

***) Gearing = Netto-Finanzverbindlichkeiten / (Konzerner Eigenkapital ./. Anteile nicht beherrschender Gesellschafter ./. Goodwills aus Unternehmenserwerben nach dem 23. Mai 2019).

Erste Strategemaßnahmen wurden bereits umgesetzt: Zur weiteren Digitalisierung und Automatisierung der Prozesse wurden wesentliche Digital- und IT-Kompetenzen des Unternehmens unter dem Dach von kloeckner.i gebündelt, unter eine einheitliche Führung gestellt und enger an das operative Geschäft angebunden. Zudem wurde der Aufbau eines zweiten kloeckner.i-Innovationshubs in den USA initiiert, um die Digitalisierung des dortigen Geschäfts optimal und beschleunigt vorantreiben zu können. Darüber hinaus hat Bernhard Weiß seinen Posten als CEO Europa im Konzernvorstand angetreten und die ihm zugeordneten Organisationen Becker Stahl-Service, Klöckner & Co Deutschland und Kloeckner Benelux wurden jeweils mit neuen, international erfahrenen Management-Teams besetzt. Durch eine weitere Zentralisierung der Finanz- und Verwaltungsfunktionen und durch die Kombination des Experten-Know-hows mit dem Produkt- und Serviceportfolio sollen zusätzliche Synergien gehoben und die grenzübergreifende Zusammenarbeit soll gestärkt werden.

Getrieben durch die dynamische Preisentwicklung in Verbindung mit einem äußerst strikten Bestandsmanagement und den Effekten aus dem Surtsey-Projekt blickt Klöckner & Co äußerst optimistisch auf den weiteren Jahresverlauf. So erwartet das Unternehmen auch für das dritte Quartal einen sehr deutlichen Anstieg des operativen Ergebnisses EBITDA vor wesentlichen Sondereffekten auf 200 bis 230 Mio Euro und für das Gesamtjahr auf ein Rekordniveau von 650 bis 700 Mio Euro.

Klöckner & Co ist weltweit einer der größten produ-

zentenunabhängigen Stahl- und Metaldistributoren 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 Vorreiter der digitalen Transformation in der Stahlindustrie hat sich Klöckner & Co zum Ziel gesetzt, seine Liefer- und Servicekette zu digitalisieren und weitgehend zu automatisieren sowie die führende digitale One-Stop-Shop-Plattform für Stahl, andere Werkstoffe, Ausrüstung und Anarbeitungsdienstleistungen in Europa und Amerika zu 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.

PAUL MEIJERING 
Spezialist in Edelstahl & Sonderlegierungen

**Auch zum Plasma- und Laserschneiden
 von ROHREN & BLECHEN**

www.paulmeijering.nl

ROHRE  **FITTINGS**  **FLANSCHEN**  **BLECHE**  **STABSTAHL** 

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

Weitreichende Transformation eingeleitet

GKD Gruppe: Resilienz erneut unter Beweis gestellt

In dem von der Corona-Pandemie geprägten Geschäftsjahr 2020 hat die weltweit operierende GKD Gruppe ihre Resilienz als System- und Lösungsanbieter mit breitgefächertem Portfolio erneut bewiesen. Infolge des Einbruchs globaler Absatzmärkte sank der Umsatz des Weltmarktführers für technische Gewebe für Industrie und Architektur um 9,5 % auf 97,2 Mio Euro (2019: 107,4 Mio Euro). 20 % dieses Umsatzrückgangs beruhten auf negativen Währungseffekten, sodass das Konzernergebnis 2020 nur 2,0 Mio Euro unter dem Rekordniveau des Vorjahres liegt. Parallel hat das in dritter und vierter Generation geführte Familienunternehmen seine langfristig angelegten strategischen Ziele aktiv weiterverfolgt und damit erneut die Weichen für künftiges Wachstum gestellt. Zum Bilanzstichtag beschäftigte die GKD Gruppe 860 Personen (2019: 848), davon am Hauptsitz im rheinischen Düren 461 (2019: 445).

Vorstand Dr. Stephan Kufferath sagt: „Wir haben in diesen weltwirtschaftlich außergewöhnlich turbulenten Zeiten nur wenig gelitten und damit

genommen werden. Frühzeitig gruppenweit erfolgreich etablierte Schutzmaßnahmen und -prozesse gewährleisteten in jeder Phase die gebotene Sicherheit der Mitar-

zessbändern musste die Gruppe trotz starker Zuwächse bei Bändern für die Wellpappen-, Vliesstoff- und Nahrungsmittelindustrie Verluste von -10 % gemessen am Vorjahresumsatz hinnehmen. Im Bereich Architekturgewebe zeigten die Restrukturierung der Sparte in den vergangenen Jahren sowie die erneut starke Entwicklung des Geschäfts in den USA (+14 %) Wirkung, sodass der Umsatzrückgang auf Konzernebene mit -4 % moderat ausfiel. GKD



Der neue Vorstand der GKD Gruppe (v.l.n.r.): Ingo Kufferath, Markus Kosel, Lara Kufferath, Dr. Stephan Kufferath

gezeigt, dass wir mit den richtigen Produkten in den relevanten Märkten gut aufgestellt sind.“ Alle Konzernstandorte - ausgenommen USA und Düren - waren von mehrwöchigen Komplettschließungen betroffen. Dank der Anerkennung als systemrelevantes Unternehmen in den jeweiligen Staaten konnte die Produktion jedoch überall recht zeitnah wieder auf-

beiter und gleichzeitig die Erfüllung der Kundenbedürfnisse. Gleichwohl verzeichneten alle Geschäftsbereiche und Regionen Umsatzrückgänge. Die massiven Auswirkungen der Pandemie auf die Automobil-, Luft- und Raumfahrt-, Öl- und Gas- sowie die Drucker-Industrie führten im Bereich der Industriegewebe zu 11 % Umsatzeinbuße. Auch bei den Pro-

USA war vom Nachfragerückgang aus der Automobil- und Luftfahrtindustrie jedoch am stärksten betroffen. Deshalb verzeichnete dieser größte regionale Teilmarkt der GKD Gruppe auch einen leichten Umsatzrückgang (-2 %). Volumemäßig die höchsten Umsatzeinbußen erlitt der Konzern in Europa mit -12 %. Maßgebliche Treiber waren hier die massiven Auswir-

kungen der Pandemie in den süd-europäischen Ländern.

Konzernweite Schulungsoffensive

Dennoch setzte GKD wie schon in der Weltwirtschaftskrise 2008/2009 alles daran, betriebsbedingte Kündigungen und damit den Verlust von qualifiziertem Personal zu vermeiden. Deshalb wurde auch das Instrument der Kurzarbeit in Düren sehr gezielt eingesetzt. Hier bewährte sich einmal mehr die schon in der Vergangenheit wiederholt unter Beweis gestellte Flexibilität: Durch gezieltes Personal-Shifting innerhalb der Geschäftsbereiche trieb GKD Entwicklungsprojekte energisch voran. Trotz rückläufiger Umsätze wurde 2020 mit großem Nachdruck die Weiterent-

wicklung des Konzerns betrieben: „Wir haben die Zeiten der Pandemie genutzt, um an der Entwicklung unserer langfristigen Geschäftsstrategie und Transformation weiterzuarbeiten, damit wir nach Aufhebung der Reiserestriktionen weltweit auf einem ganz anderen Vorbereitungsgrad agieren können“, so Dr. Stephan Kufferath. Mit der Einführung eines GKD-weiten CRM (Customer Relationship Management)-Systems, einer Infobase genannten internen Kommunikations- und Kollaborationsplattform sowie der Entwicklung einer konzernübergreifenden Unternehmenskultur wurden die ersten Meilensteine dieser Transformation auf den Weg gebracht. Dafür nutzte GKD auch die durch die Pandemie konzernweit be-

dingte, hohe virtuelle Anwesenheitsdichte der Mitarbeiter. Intensive Schulungen ermöglichten so an allen Standorten die Einführung in das neue CRM-System und verschiedene andere, zukunftsweisende IT-Systeme sowie Schulungen zu der neuen, standortübergreifend einheitlichen Unternehmenskultur. Ein weiterer konzernweiter Schulungsschwerpunkt galt der IATF 16949 - einer international anerkannten Qualitätsnorm für Zulieferer der Automobilbranche.

Hohe Investitionen in die Zukunft

Mit Investitionen in Höhe von 6,7 Mio Euro für Maschinen, Anlagen, IT-Infrastruktur sowie Fertigstellung von Baumaßnahmen unter-

Tradition kombiniert mit Dynamik und modernster Technik

Formteile individuell nach Wunsch gefertigt

EST Edelstahl-Schneidtechnik GmbH
Am Stahlwerk 17 | 45527 Hattingen
Tel.: +49 (0)2324 59150 - 0
Fax: +49 (0)2324 59150 - 50
www.edelstahl-schneidtechnik.de
info@edelstahl-schneidtechnik.de

EDELSTAHL SCHNEIDTECHNIK

Schnell - Präzise - Pünktlich

LAGERPROGRAMM

ROSTFREIE WERKSTOFFE:

1.4301 | 1.4541 | 1.4404 | 1.4571
1.4435 | 1.4313 | 1.4539

HITZEBESTÄNDIGE WERKSTOFFE:

1.4828 | 1.4841 | 1.4845 | 1.4835
1.4878

DUPLEX / SUPER DUPLEX:

1.4462 | 1.4410

NICKEL-BASIS-LEGIERUNGEN

ALLOY 600 | ALLOY 625
ALLOY 825 | ALLOY C-276

strich GKD den Transformationskurs. „Noch nie - von wenigen Ausnahmen abgesehen - hat GKD so hohe Investitionen getätigt wie 2020“, betont Vorstand Ingo Kufferrath deren Stellenwert. Er ergänzt: „Gemäß unserer Strategie, dazu beizutragen, die Welt gesünder, sicherer und sauberer zu machen, richten wir die Investitionen in unseren Maschinenpark immer darauf aus, mit neuen Produkten und Lösungen in neue Märkte zu stoßen.“ Beispielhaft dafür standen im abgelaufenen Geschäftsjahr unter anderem eine neue Breitwebmaschine für die Fertigung neuer Produkte für die Vliesstoff- und Wellpappenindustrie, eine Webmaschine für die Fertigung spezieller, schwerer Industriegebe für Anwendungen in der Filtertechnik sowie die erneute Erweiterung der Mikrogewebeplatt-

form um weiterentwickelte Feinwebmaschinen. Zudem wurden die Wertschöpfungsstufen in der Weiterverarbeitung durch neue Schneid-, Laser- und Walztechnik ausgebaut. Wie immer beschränkten sich die Investitionen nicht auf das Stammwerk in Düren, sondern galten auch den Fertigungskapazitäten aller Tochtergesellschaften. So wurde beispielsweise die Webmaschinenkapazität von GKD Indien nochmals deutlich ausgebaut, bei GKD USA wurden zwei neue Fertigungsverfahren eingeführt, und bei GKD Chile wurde eine Webmaschine auf neue Produkte umgestellt. Parallel wurde auch die bereits vor einigen Jahren gestartete Digitalisierung der Produktion auf dem Weg zur Smart Factory weiter vorangetrieben. Ziel ist es, in den nächsten zwölf Monaten alle Web- und Wei-

terverarbeitungsmaschinen angebunden zu haben.

Fünf-Jahres-Strategie gestartet

Für das laufende Geschäftsjahr erwartet GKD eine positive Umsatzentwicklung mit positivem Ergebnis. „Wir glauben, dass wir 2021 das wieder aufholen können, was wir 2020 verloren haben, und wir gleichzeitig die Voraussetzungen für noch substanzielleres, gesundes Wachstum in unseren Fokusbereichen geschaffen haben“, begründet Dr. Stephan Kufferrath diese Einschätzung. Zudem markiert das Jahr 2021 den Umsetzungsbeginn der auf fünf Jahre ausgelegten Transformations- und Geschäftsstrategie. Mit Wirkung zum 01. April wurden Lara Kufferrath und Markus Kosel als zwei weitere Mitglieder in den bislang

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

Wir ermächtigen Sie hiermit zum SEPA-Lastschrift-einzug:

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

IBAN.....
 BIC.....
 Ust-IdNr.....
, den.....Stempel/Unterschrift

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.

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



Walzwerke Einsal
we shape it

zweiköpfigen Vorstand berufen und dieser gleichzeitig neu organisiert. So gliedert sich der Vorstand heute in vier Ressorts mit gruppenweiter Verantwortlichkeit: Dr. Stephan Kufferath (Vertrieb & Marketing), Ingo Kufferath (Technik & Produktion), Lara Kufferath (Digitalisierung & Transformation) sowie Markus Koesel (Finanzen & Controlling).

„GKD ist in den letzten Jahren sehr stark international gewachsen. Wir haben früh erkannt, dass unsere heutigen Strukturen an ihre Grenzen stoßen werden, insbesondere da wir weiterhin großes Wachstumspotenzial im Markt sehen“, erklärt Lara Kufferath, die für die Umsetzung der langfristig angelegten Transformationsstrategie federführend verantwortlich ist. Sie ergänzt: „In diesem Jahr erstellen wir erstmalig eine Fünf-Jahres-Strategie für die GKD Gruppe und kommunizieren diese aktiv in die Belegschaft hinein, um alle Mitarbeitenden weltweit in diesem Prozess mitzunehmen.“ Ziel ist es, Wachstumshemmnisse zu beseitigen und vorhandene Synergien auszuschöpfen. Deshalb stehen im laufenden Geschäftsjahr die internationale Zusammenarbeit auf allen Ebenen und die Digitalisierung der Geschäftsprozesse im Mittelpunkt. „Wir sind davon überzeugt, dass die damit verbundenen Investitionen und Projekte das Fundament für weitere, nachhaltige Wachstumsschritte der GKD Gruppe legen“, so Lara Kufferath.

Die GKD Gruppe ist als inhabergeführte technische Weberei Weltmarktführer für Lösungen aus Metallgewebe, Kunststoffgewebe und Spiralgeflecht. Vier eigenständige Geschäftsbereiche bündeln ihre Kompetenzen unter einem Dach: Industriegewebe (technische Gewebe und Filterlösungen), Prozessbänder (Bänder aus Gewebe oder Spiralen), Architekturgewebe (Fassaden, Innenausbau und Sicherheitssysteme aus Metallgewebe) und Mediamesh® (Transparente Medienfassaden). Mit dem Stammsitz in Deutschland, sechs weiteren Werken in den USA, Südafrika, China, Indien und Chile sowie Niederlassungen in Frankreich, Spanien und weltweiten Vertretungen ist GKD überall auf dem Globus marktnah vertreten.

Duplex

in großer Vielfalt

flexible

efficient

competent

creative

Werkstoffe:

1.4162

1.4362

1.4462

1.4410

1.4501



Stabstahl

23 bis 125 mm vkt.

Blankstahl

2 bis 110 mm vkt.



Stabstahl

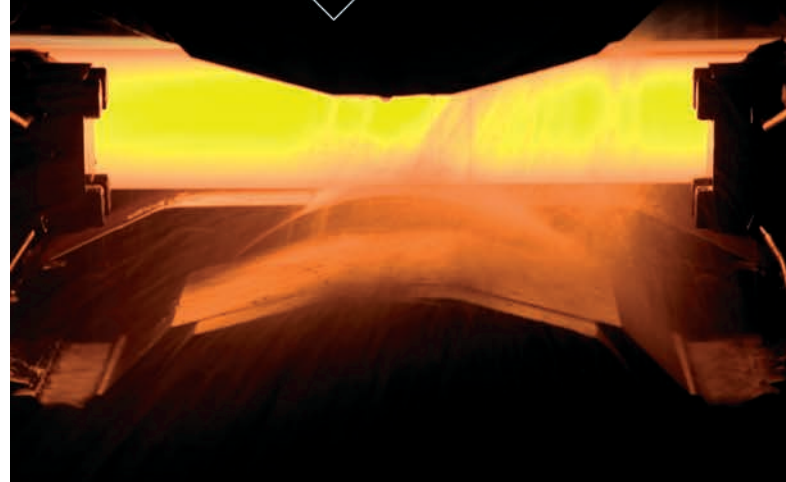
23 x 7 bis 160 x 90 mm

Blankstahl

3 x 2 bis 160 x 60 mm



nach Zeichnung von
4 bis 2.500 mm²



Walzwerke Einsal GmbH

- Warmwalzwerk, Profiliziererei
- Stabstahl und Blankstahl als Vierkant, Flach oder Profil
- Kleinlosige Neufertigung von Sonderprodukten nach Kundenwunsch



Altenaer Straße 85 · 58769 Nachrodt
tel: +49 2352 332 147
fax: +49 2352 332 192
mail: info@einsal.com
www.einsal.com

Mehr Möglichkeiten durch Version AE 4.6

Kasto erweitert Sägebaureihe Kastomicut

Die Kasto Maschinenbau GmbH & Co. KG mit Sitz in Achern erweitert seine Baureihe *Kastomicut* um den Maschinentyp AE 4.6. Diese bietet dem Anwender ein größeres Einsatzgebiet. Die Variante auf der Basis der *Kastomicut E 4.6* überzeugt durch ein hohes Maß an Sicherheit und liefert sehr gute Sägeregebnisse auch bei schwierig zu bearbeitenden Materialien.

Mit den Schwenkrahmen-Bandsägen der Baureihe *Kastomicut* hat der Spe-

wendern viele Vorteile: Über einen genauen Kugelgewindetrieb und eine Rundführung kann beispiels-

weise der Vorschubspannstock präzise positioniert werden. Dadurch werden hohe Genauigkeiten bei den Abschnittslängen erreicht.

Sägeabschnitte lassen sich auf unterschiedliche Arten abführen: Durch eine Schrägstellung der Rutsche gelangen sie in einen Behälter



Abweichungen in der Oberflächenbeschaffenheit des Sägematerials lassen sich durch die pendelnde Lagerung des Vorschubspannstocks ausgleichen. Dies vermeidet Ungenauigkeiten und sorgt für eine hohe Prozesssicherheit - auch bei aufwändig zu bearbeitenden Materialien. Eine Vollverkleidung aus robustem Blech sorgt in Kombination mit einem Lichtvorhang für viel Sicherheit. Die gute Zugäng-

zialist für Metallsägetechnik eine vielseitige Lösung speziell für den Einsatz in Werkstätten erfolgreich am Markt etabliert. Die Reihe ist für effiziente Abläng- und Gehrungsschnitte bei Rohren, Profilen und Vollmaterial konzipiert. Der Schnittbereich des neuen Modells beträgt bis zu 460 mm, Gehrungsschnitte sind einseitig je nach Materialgeometrie und -abmessungen bis zu 60° möglich. Die *Kastomicut AE 4.6* bietet den An-



Wird die Rutsche in waagrechte Position geschwenkt, werden längere Abschnitte beispielsweise durch eine Rollenbahn aus der Maschine geführt

lichkeit der Säge ist insbesondere für den Einrichtbetrieb eine große Erleichterung. Darüber hinaus können Anwender dank eines drehbaren Bedienpults bequem und ergonomisch an der Maschine arbeiten.

beitungsbereich bei Lagenschnitten optimal ausgenutzt werden. Die *Kastomicut AE 4.6* arbeitet mit einem modifizierten Stirnradgetriebe. Dadurch kann die Lager-

Die Kasto-Gruppe mit Sitz im badischen Achern (Kasto Maschinenbau GmbH & Co. KG) 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

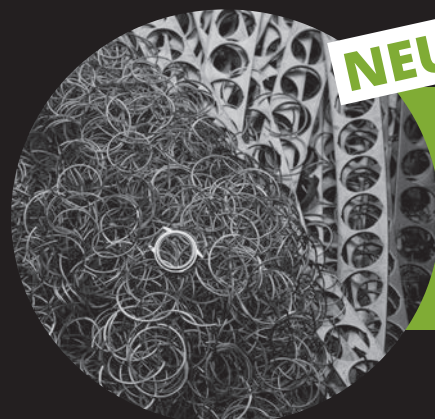


Kasto erweitert seine Baureihe Kastomicut um den Maschinentyp AE 4.6

Sägeabschnitte lassen sich auf unterschiedliche Arten abführen: Durch eine Schrägstellung der Rutsche gelangen sie in einen Behälter. Wird die Rutsche in waagrechte Position geschwenkt, werden längere Abschnitte beispielsweise durch eine Rollenbahn aus der Maschine geführt. Legt der Anwender ein zusätzliches Element ein, kann der Bear-

stelle des getriebeseitigen Laufbands sehr nah am Kraftangriffspunkt angebracht werden, was zu einer optimalen Bandspannung führt. Der Einsatz von Hartmetall-Bandführungen und einer kugelgelagerten Bandrückenführung ermöglicht eine präzise Führung des Sägebandes. Anwender erzielen damit sehr gute Bearbeitungsergebnisse.

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.



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



Vierschneidiger TetraMiniCut von Tungaloy

Hohe Standzeiten bei kleinen Bauteilen

Das Präzisionswerkzeug TetraMiniCut bietet besonders scharfe Schneidkanten und eine äußerst sichere Klemmung

Die Tungaloy Germany GmbH mit Sitz in Monheim am Rhein erweitert sein Präzisionswerkzeug TetraMiniCut um neue Werkzeughalter und TCF-18-Wendeschnidplatten. Mit den neuen Komponenten ermöglicht Tungaloy das Planstechen noch kleinerer Durchmesser. TetraMiniCut ist eine Miniaturlösung, mit der Anwender selbst geschliffene Flächen präzise stechen können. Die Besonderheit: Die nicht eingesetzten Schneiden werden im Träger geschützt und können in jedem Fall genutzt werden.

Um axiale Durchmesser von deutlich unter 19 mm bearbeiten zu können, hat Tungaloy sein Stechsystem TetraMiniCut um neue Werkzeughalter und TCF-18-Wendeschnidplatten ergänzt. Die besonders scharfen Schneidkanten und die äußerst sichere Klemmung der neuen Wendeschnidplatten sorgen für eine hervorragende Oberflächengüte. Darüber hinaus optimieren die Werkzeughalter mit großer Spantaste die Spanabfuhr und reduzieren damit das Verwickeln von Spänen und die Bildung von Spänenestern auf ein Minimum.

Mit seiner tangentialen Klemmung und den TCP-F-Spanformern, einer der schärfsten Schneiden von Tungaloy, erreicht TetraMiniCut spielend die benötigte Präzision für die Miniaturbearbeitung. Dadurch kommt das Schneidwerkzeug auf eine maximale Schnitttiefe von 3 mm bei Schnittbreiten von 0,5 bis 2,5 mm. Die insgesamt vier Schneidkanten machen TetraMiniCut zu einem extrem wirtschaftlichen System. Im Gegensatz zu herkömmlichen mehrschneidigen Schneidwerkzeugen funktioniert TetraMiniCut auch mit einer oder mehreren defekten Schneiden. Diese Besonderheit sowie die Kombination aus der tangentialen Klemmung und einer direkten Kühlung auf die Schneide ermöglicht äußerst hohe Standzeiten.

Das Werkzeug eignet sich vor allem für die Bearbeitung von kleinen und Miniaturteilen. Die Schneidplatte kann beispielsweise, auf sogenannten Swiss-Type-Drehmaschinen eingespannt, für die Herstellung elektronischer Komponenten und Ventile eingesetzt werden. Außerdem kommt die Lösung im allgemeinen Maschinenbau zum Einsatz, etwa zur Bearbeitung von Pneumatik- oder Hydraulikteilen. „TetraMiniCut überzeugt überall

dort, wo hohe Präzision und Effizienz beim Stechen gefragt sind“, resümiert Stefan Basic, Produktmanager Drehen bei Tungaloy.

Tungaloy ist einer der weltweit führenden Hersteller von Hartmetallwerkzeugen, Reibwerkstoffen und Werkzeugen für den Hoch- und Tiefbau. Vom Hauptsitz in Japan aus werden Unternehmen aus den Bereichen Automobilindustrie, Konstruktion, Luftfahrt, allgemeiner Maschinenbau, Werkzeugmaschinenbau, Medizintechnik, Energieerzeugung, Infrastruktur, Miniaturtechnologie und Schwerindustrie beliefert. Weltweit hat Tungaloy rund 3.500 Mitarbeiter, davon 1.800 in Japan. Das 1929 in Japan gegründete Unternehmen zählt zu den weltweit ersten Anbietern von Hartmetallwerkzeugen. Rund 10 % der Mitarbeiter von Tungaloy sind in der Entwicklung tätig und erarbeiten innovative neue Produkte für die Zerspanung. Gerade in den Bereichen Schneidstoffe, Beschichtungen und Spanformer bietet Tungaloy seinen Kunden einen technologischen Vorteil. Seit 2008 ist die langjährige Toshiba-Tochter Mitglied der IMC Group, deren Inhaber der US-amerikanische Großinvestor Warren Buffett ist. Die in Monheim am Rhein ansässige Tungaloy Germany GmbH verfügt als Vertriebsgesellschaft über ein Team von 34 Mitarbeitern.



www.edelstahl-finden.com

Neues Design, mehr Möglichkeiten

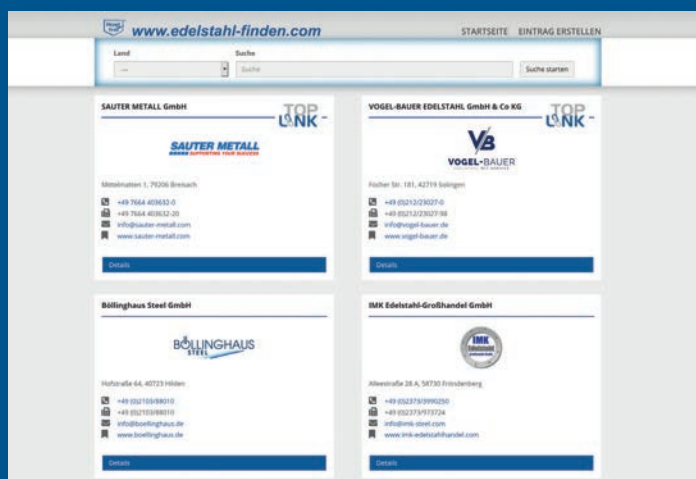
Mit www.edelstahl-finden.com ist Europas umfangreichste Online-Datenbank für Edelstahl Rostfrei-Produkte - mit mehr als 15.000 Firmeneinträgen im Netz. Anders als im [FocusRostfrei-HÄNDLERVERZEICHNIS](#) lassen sich bei www.edelstahl-finden.com nicht nur Händler von Halbfertigerzeugnissen ausmachen, 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





www.edelstahl-finden.com STARTSEITE EINTRAG ERSTELLEN

FocusRostfrei Verlag Focus Rostfrei GmbH
FocusRostfrei, FocusRostfrei-HÄNDLERVERZEICHNIS, StainlessSteelFocus, StainlessGuide

Ralf Abromeit 02801/9826-14 02801/9826-11 r.abromeit@focus-rostfrei.com

Kontakt
Verlag Focus Rostfrei GmbH
Sonsbecker Str. 40, 46509 Xanten
02801/9826-14
02801/9826-11
info@focus-rostfrei.com
www.focus-rostfrei.com

Sonsbecker Str. 40
Sonsbecker Str. 40, 46509 Xanten
Gibbene Karte anschauen
Befen & KFZ Backhaus
Zapfanlagendoktor e.K.
Friedrich-Arnold-Bank
Action
expert Xanten
Autohaus Günter
Schneiders GmbH & Co.
Dänisches Bettenlager Xanten
ALDI SÜD
dm-drogerie markt
Henrich-Lens

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!



Stein auf Stein

Edelstahl Rostfrei hält Gabionen in Form



*Konstruktiv bestehen Gabionen meistens aus gedrehten oder punktgeschweißten Drähten aus Edelstahl in Stärken zwischen 3 bis 5 mm
(Bild: © WZV / Martino-Design)*

In der modernen Garten- und Landschaftsarchitektur hat die Steinzeit einen festen Platz. Vor allem Käfighaltung liegt für Steine voll im Trend. Gabionen, mit Steinen gefüllte Drahtkörbe, sind nicht nur für Sicht- und Lärmschutzwände an Autobahnen und Zugtrassen oder zur Hangsicherung in Weinbergen ein häufig verwendetes Konstruktionselement. Längst haben sie auch deutsche Gärten und Privatgrundstücke erobert: Dort dienen sie als Sichtschutz an der Terrasse, als Grundstücksbegrenzung im Vorgarten, Seitenwand für Carports oder Verkleidung von Mülltonnenboxen. Großer Beliebtheit erfreuen sie sich überdies zur Gestaltung von Grill- und Sitzplätzen oder Hochbeeten. Ihre Beständigkeit hängt jedoch maßgeblich von der Qualität des Korbs ab. Die spezifischen Werkstoffeigenschaften machen Edelstahl Rostfrei zum entscheidenden Unterschied bei der Auswahl eines wirtschaftlich, optisch und ökologisch nachhaltigen Systems.

Gabionen sind echte Schwergewichte. Die in Italien Anfang des letzten Jahrhunderts entwickelte Idee zu hochfesten, befüllbaren Elementen

ern oder Fertigteilelementen. Für sie spricht auch die natürliche Entwässerung: Ihre Wasserdurchlässigkeit verhindert Druckaufbau durch Wasser oder Frost. Zudem

Flugsamen die Ansiedlung von Pflanzen, deren natürlicher Lebensraum durch die zunehmende Versiegelung in den Städten immer weiter eingeschränkt wird.



Gabionen, mit Steinen gefüllte Drahtkörbe aus Edelstahl Rostfrei, sind ein häufig verwendetes Konstruktionselement (Bild: © WZV / Martino-Design)

ten wird weltweit im Straßen-, Wege- und Wasserbau angewendet. Kostengünstig, schnell zu realisieren, robust und widerstandsfähig gegenüber geostatischen Einflüssen sind die Drahtkörbe universell einsetzbare Multitalente. Nicht nur wirtschaftlich ist die unverfugte Steinmauer eine attraktive Alternative zu Betonmau-

lässt sie sich harmonisch in jedes Landschaftsbild integrieren und ist obendrein auch ökologisch sinnvoll. So bietet die lose Steinfüllung Lebensraum für Kleinlebewesen wie Mauereidechsen, Kröten oder Bienen und dient bei größeren Zwischenräumen sogar Höhlenbrütern wie Kohlmeisen als Nistplatz. Nicht zuletzt ermöglichen

Fachgerechte Planung - ein Muss

Der Trend zum naturnahen Bauen und Gärtnern wurde zum Treiber für den Einzug der Steinkörbe im Privatbau. Als effektiver Sicht-, Lärm-, Wind- und Sonnenschutz erfreuen sie sich ebenso großer Beliebtheit wie als dauerhafte Abtrennung zur Straße oder zum Nachbargrundstück. Denn anders als bei Hecken sind Wunschhöhe und -dicke schnell umzusetzen. In Länge, Breite und Stärke frei wählbare Maße, individuelle Form- und Farbgebung sowie die Umweltfreundlichkeit der Konstruktion machen immer mehr Gärten und Vorgärten steinreich. Zudem sprechen die moderne Optik, die mit der Natur harmoniert, und die erwartete lange Haltbarkeit für die Steinkörbe. Ob für Mauer oder Zaun - ohne die Überprüfung des Bauvorhabens durch einen Statiker sind Konstruktionen aus Gabionen nicht zu empfehlen. Das hohe Eigengewicht der mit Steinen gefüllten Körbe stellt bei fehlerhafter Planung ein gravierendes Unfallrisiko dar. Zudem sind frei-

stehende Gabionen hohen Windlasten ausgesetzt. Auch die Beschaffenheit des Untergrunds, mögliches Gefälle im Gelände, die gewünschte Form und Art der Füllung machen die sachkundige Planung von Querschnitt und Befestigung der Gabionen unverzichtbar. Neben einem stabilen und ebenen Untergrund muss sichergestellt werden, dass die Konstruktion nicht durch Regen unterspült oder durch Aufweichen des Bodens in Schiefelage gerät. Ihre dauerhaft sichere Verankerung erfordert ein Betonfundament mit zusätzlich einbetonierten Stützpfehlern. Verbunden werden die Gittermatten durch eingedrehte Spiralen oder Steckdrähte, die durch angeschweißte Ösen geschoben werden.

Dauerhafter Halt

Die am häufigsten verbreiteten, quaderförmigen Steinkörbe sind 26 cm tief, 100 cm lang und 100 bis 150 cm hoch. In puncto Abmessungen, Linienführung und Formgebung ist das Angebot am Markt jedoch nahezu unbegrenzt: Rund, gebogen, trapez-, säulen- oder kegelförmig, Kombinationen aus Standardelementen mit Sonderanfertigungen - fast alles ist möglich. Konstruktiv bestehen Gabionen meistens aus gedrillten oder punktgeschweißten Drähten in Stärken zwischen drei bis fünf Millimetern. Hochwertige Modelle kennzeichnet eine Drahtstärke von mindestens 4 mm. Außerdem haben sie als Schutz vor Verletzung keine nach außen abstehenden Drahtenden. Die Maschen-

weite richtet sich nach der gewünschten Füllung, Standard sind zehn mal zehn oder zehn mal fünf Zentimeter Maschenweite. Dauerhaft korrosions- und witterungsbeständig sind Gabionen aus Edelstahl-Draht. Gängig ist die Werkstoffgüte 1.4301. Für Standorte an Straßen mit Streusalzbelastung sind jedoch höher legierte Drähte zu empfehlen. Anders als billige Modelle aus einfachem Stahl zeigen sie auch nach Jahren keinerlei Rostbildung, sodass sie der enormen Biegebeanspruchung, Druck- und Zugbelastung unverändert zuverlässig standhalten. Die glatte, porenfreie Oberfläche von Edelstahl verhindert die Anhaftung von Mikroorganismen oder Vermoosen und wird bei Regen von eventueller Verschmut-



Baumann-Edelstahl-Service-Team GmbH

13465 Berlin - Zeltinger Str. 13

Tel: 030/4060719-0 - Fax: 030/4060719-20

E-Mail: info@best-baumann.de - Internet: www.best-baumann.de

Rost-, säure- und hitzebeständige Bleche vom Band, kalt- und warmgewalzt, geschliffen, gebürstet marmoriert in Fixlängen und Fixbreiten, Coils und Spaltbänder - auf Wunsch auch geschliffen oder gebürstet. Quartobleche in Standard- und Sondergüten aus Lagerbeständen bis zu 8000 mm Länge. Brennteile (Laser, Schere, Plasma und Wasserstrahl), Rohre, Flach-Winkel und Vierkantstähle, Klöpfer-, Korbbogenböden, Halbroherschlangen sowie Rohre und Bleche aus Titan und Werkstoffen aus Nickellegierungen



zung durch Steinabrieb gereinigt. Zur Vermeidung von Kontaktkorrosion oder Flugrost gilt es bei der Errichtung von Edelstahl-Gabionen allerdings darauf zu achten, dass Pfähle ebenso wie Montagezubehör ebenfalls aus nichtrostendem Stahl sind.

Grenzenlose Kreativität

Für die Füllung stehen Steine in

sind auch Marmor oder Glassteine beliebt. Grundsätzlich sollten die Steine eineinhalb bis doppelt so groß wie die Maschenöffnung sein. Die Befüllung mit Schotter erfolgt durch Schütten. Eine wertigere Anmutung erzielen per Hand geschichtete Steine, die mit ihrer flachen Seite nach außen zeigen. Spannhaken oder Distanzhalter verhindern, dass sich die Körbe

Insbesondere Gabionen aus Edelstahl-Draht unterstreichen hierdurch ihre dezente Exklusivität. Im Zusammenspiel mit anderen Gestaltungselementen am Haus wie Geländer, Haustür oder Brunnen aus nichtrostendem Stahl wird der stilvolle Auftritt perfekt. Da Edelstahl-Gabionen mit dem Qualitätssiegel weder Pflege noch Wartung benötigen und Modelle aus Stahl um Längen in der Haltbarkeit übertreffen, nivelliert sich bei der Betrachtung der Lebenszykluskosten der höhere Anschaffungspreis. So sind sie eine Investition fürs Leben und ein architektonisches Statement, das jahrzehntelang Schutz und Halt bietet.

Warenzeichenverband Edelstahl Rostfrei e.V.

Das international geschützte Markenzeichen Edelstahl Rostfrei wird seit 1958 durch den Warenzeichenverband Edelstahl Rostfrei e.V. an Verarbeiter und Fachbetriebe vergeben. Die derzeit über 1.200 Mitgliedsunternehmen verpflichten sich zum produkt- und anwendungsspezifisch korrekten Werkstoffeinsatz und zur fachgerechten Verarbeitung. Missbrauch des Markenzeichens wird vom Verband geahndet.



Für Gabionen sprechen die natürliche Entwässerung: Ihre Wasserdurchlässigkeit verhindert Druckaufbau durch Wasser oder Frost (Bild: © WZV / Martino-Design)

allen Größen, Formen und Farben zur Verfügung. Zentrale Faktoren bei ihrer Auswahl sind Sicherheit, persönlicher Geschmack, Geldbeutel und gewählte Maschenweite. Maximale Stabilität und Haltbarkeit gewährleistet nur Füllmaterial mit nachgewiesener Frostsicherheit und Druckfestigkeit. Voraussetzungen, die - neben optischen Vorlieben - schwarzen Basalt, grauen Granit, roten Quarzit, weißen Dolomit und manche Kalksteinarten zu den gängigsten Steinfüllungen machen. Für ausgefalleneren Gestaltungen

beim Befüllen ausbeulen. Durch den Einsatz unterschiedlicher Materialien oder auch Steinfarben lassen sich individuelle Muster gestalten. Mit Mutterboden überdeckt, entstehen begrünte Mauern. Alternativ verleihen Rankpflanzen wie Clematis oder Kletterhortensie den Steinwällen ein freundliches Gesicht. Für eine Begrünung spricht zudem, dass die Durchwurzelung die Festigkeit der Konstruktion erhöht.

Gezielte LED-Beleuchtung setzt auf Wunsch zusätzliche Akzente.



Zur Vermeidung von Kontaktkorrosion oder Flugrost sollten Pfähle ebenso wie Montagezubehör aus nichtrostendem Stahl sein (Bild: © WZV / Drahtwaren Driller)

Metroll ergänzt seine Flotte

Stapler Nr. 60.000 für Combilift

Der irische Gabelstaplerhersteller Combilift hat einen weiteren Meilenstein in der Firmengeschichte erreicht, als das 60.000ste Gerät die Fertigungslinie am Firmensitz in Monaghan verließ. Der Kunde, der dieses Sondermodell in Empfang nimmt, ist Metroll, ein führender australischer Hersteller und Lieferant von Stahlbauprodukten, darunter Bedachungen, Verkleidungen, Regenwasser, Baustrukturen und Zäune.

Metroll hat Niederlassungen in ganz Australien, und der neue Combi-CB3000 wird eine Ergänzung zu sei-

Features wie einem 4,9 m langen Triplex-Mast und einer 3.050 mm Langguttraverse ausgestattet. Diese sorgen für das sichere und problemlose Handling der langen Produkte, die bei Metroll üblich sind.

Vic Josephs, Betriebsleiter bei Metroll, erklärt: "Wie die meisten Unternehmen haben wir viel zu tun und wachsen zudem stark, so dass Platz eine wichtige Ressource geworden ist. Mit diesem Gerät können wir unseren Platz effizienter nutzen und gleich-



ner Flotte von 13 Combilifts sein, die in der gesamten Metroll-Gruppe im Einsatz sind, mit weiteren 10 Einheiten bereits auf Bestellung. Diese reichen von 3 t multidirektionalen Staplern bis hin zu einem hoch individuell zugeschnittenen 10 t Modell. Der Combilift Nummer 60.000 wird in der Niederlassung in Toowoomba eingesetzt. Das Gerät wurde mit



zeitig sicher arbeiten. Sicherheit ist von größter Bedeutung. Mit diesem Gabelstapler

verkauft haben. Daher freuen wir uns besonders, dass ausgerechnet einer unserer Kunden

diese bahnbrechende Maschine erhalten hat."

Nach der erfolgreichen Zusammenarbeit mit Metroll in Australien liefert Combilift seine Stapler nun auch an die in Kalifornien ansässigen Betriebe des Unternehmens. "Wir haben oft festgestellt, dass eine Empfehlung aus einem Land dazu



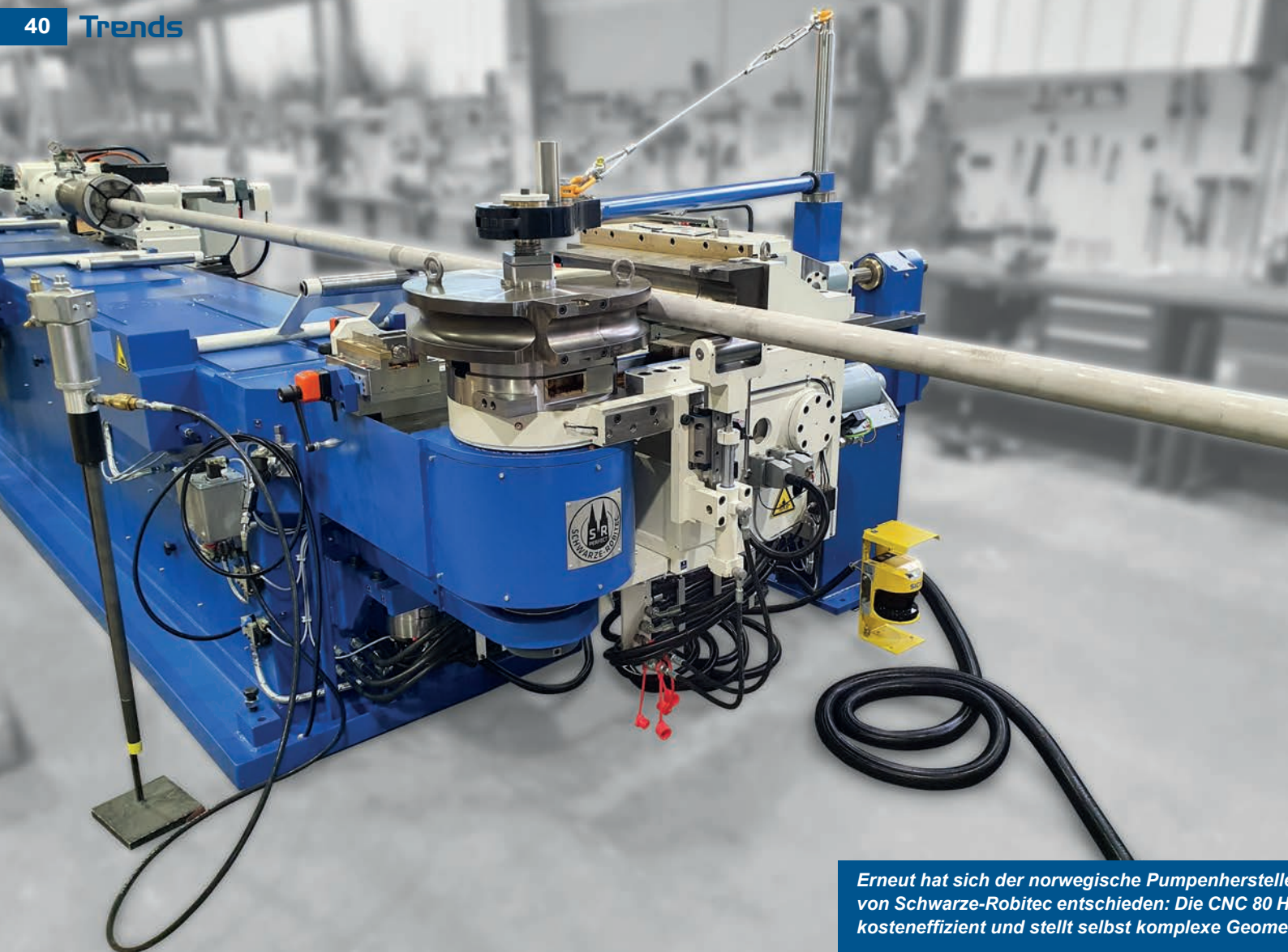
können wir in engere Bereiche gelangen und unsere Regale dichter zusammenstellen, um den Platz in der Fabrik zu maximieren."

Martin McVicar, CEO und Mitbegründer von Combilift, kommentiert: "Dies ist ein großer Erfolg für Combilift, vor allem weil fast jeder Stapler, den wir herstellen, ein Unikat ist, das für spezifische und individuelle Anforderungen entwickelt wurde. Es gibt, wenn überhaupt, nur sehr wenige andere Unternehmen, die ein solches Maß an kundenspezifischer Anpassung bieten und gleichzeitig in solchen Mengen produzieren können. Die erste Hälfte dieses Jahres war bei weitem die beste in unserer 23-jährigen Geschichte, was die Anzahl der eingegangenen Aufträge angeht - nicht nur für Combi-CB-Modelle, sondern für unsere gesamte Produktpalette."

Chris Littlewood, Manager von Combilift Australia, sagte: "Das Combi-CB 3 t Modell ist das am meisten nachgefragte Gerät auf dem australischen Markt und stellt 50 % der Maschinen dar, die wir im Jahr bis März 2021



führt, dass Standorte anderswo die gleichen Materialtransportprozesse mit unseren Produkten übernehmen", so Martin McVicar. "Deshalb möchten wir Metroll zur Auslieferung unseres 60.000sten Staplers gratulieren und uns für die kontinuierliche Unterstützung über Jahre hinweg bedanken."



Erneut hat sich der norwegische Pumpenhersteller Framo von Schwarze-Robitec entschieden: Die CNC 80 HD ist kosteneffizient und stellt selbst komplexe Geometrien her.

Einsatz der CNC 80 HD für Kaltbiegen unter großer Beanspruchung

Schwarze-Robitec liefert zweite Rohrbiegemaschine an Framo

Wie ein Fels in der Brandung - die CNC-Rohrkaltbiegemaschinen der Schwarze-Robitec GmbH mit Sitz in Köln haben sich im Schiffsbau und in der Offshore-Industrie längst bewährt. Daher entschied sich das norwegische Unternehmen Framo nach erfolgreichem Einsatz einer CNC 220 HD seit einigen Jahren jetzt erneut für eine Rohrbiegemaschine der Heavy-Duty-Serie. Präzise und schnell bearbeitet die CNC 80 HD Rohre unterschiedlicher Geometrien für die Rohrsysteme von Framo. Sie ist zuverlässig und robust und ermöglicht eine effiziente Fertigung passgenauer Rohre.

Viele Kilometer Rohr und komplexe Systeme - Framo bietet zahlreiche Lösungen für anspruchsvolle Pumpvorgänge auf Schiffen und in Offshore-Anlagen. Das Unterneh-

men hat seinen Hauptsitz in Bergen (Norwegen) und beliefert Kunden in der ganzen Welt. Die hohen Anforderungen des Marktführers für Pumpenladesysteme an Rohrbiegemaschinen zur Ferti-

gung komplexer Rohre erfüllt die CNC 220 HD von Schwarze-Robitec seit 2019. Die leistungsstarke Maschine biegt Rohre unterschiedlicher Materialien bis hin zu hochfestem Duplexstahl mit den

Rohrmaßen 208 x 4 mm und 168 x 14 mm.

Weitere Maschine aus der Heavy-Duty-Serie im Einsatz

Um auch Rohre kleineren Durchmessers kosteneffizient zu bearbeiten und selbst komplexe Geometrien in nur einem Arbeitsschritt herstellen zu können, entschied sich Framo vor kurzem für eine weitere CNC-gesteuerte Rohrkaltbiegemaschine der Heavy-Duty-Serie von Schwarze-Robitec. Wie auch die Schwestermaschine ist die einrillige CNC 80 HD auf den dauerhaften Einsatz unter großer Beanspruchung ausgelegt. Sie biegt Rohre bis zu einem Durch-

**er Framo für eine Rohrbiegemaschine
D bearbeitet Rohre mit kleineren Durchmessern
trien in einem einzigen Arbeitsschritt her**

messer von 89 mm bei einer maximalen Wandstärke von 7,6 mm. Zusätzlich zu glatten Rohren aus Edelstahl lässt sich selbst hochfester Duplex-Stahl mit den Rohrmaßen 65 x 5 mm bearbeiten. Sowohl die CNC 220 HD als auch die CNC 80 HD verfügt über eine integrierte Flanschroheinrichtung. Damit ist kein nachträgliches Beflanschen von Rohren notwendig. Das reduziert die Kosten im Prozess und führt zu einer Steigerung der Produktivität.

Besonderes Verfahren zur Berechnung der Sägelänge

Noch vor Beginn des Biegevorgangs ermöglicht Schwarze-Robitec mithilfe einer speziellen Software die Ermittlung der perfekten

Sägelänge. Dabei fließen bestimmte Faktoren, Angaben zum Material und Erfahrungswerte in die Berechnung ein. Durch die Angabe der idealen Sägelänge erübrigen sich anschließende Nachbearbeitungen und korrigierende Arbeitsschritte. Das Rohr ist nach dem Biegeprozess direkt einbaufertig und kann in vorhandene Systeme implementiert werden. Damit lassen sich Produktionszeiten erheblich verkürzen und Materialkosten senken. Darüber hinaus profitiert Framo von weiteren Vorteilen der Rohrbiegemaschine. Für den Biegevorgang sind nicht nur Werkzeuge von Schwarze-Robitec nutzbar, sondern auch bereits vorhandene Werkzeuge. Somit ermöglicht die CNC 80 HD Framo den Einsatz neuer und bestehender Werkzeuge - ein erheblicher wirtschaftlicher Pluspunkt.

Fazit

Schwarze-Robitec hat zwei maßgeschneiderte Rohrbiegemaschinen an Framo geliefert und die individuellen Kundenanforderungen optimal umgesetzt. Der Pumpenspezialist profitiert von der hohen Wiederholgenauigkeit und Präzision der äußerst robusten CNC gesteuerten Rohrbiegemaschinen der Heavy-Duty-Serie. Damit deckt Schwarze-Robitec das komplette Spektrum von Rohren mit unterschiedlichen Durchmessern ab, die Framo für die Herstellung der Rohrsysteme in unterschiedlichen Anwendungen benötigt.

Das 1903 gegründete Unternehmen zählt international zu den führenden Experten im Bereich Rohrkaltbiegemaschinen. Am Hauptstandort Köln beschäftigt

der Hersteller aktuell 100 Mitarbeiter. Über langjährige Partnerunternehmen ist das Unternehmen weltweit vertreten. Seit mehr als 40 Jahren ist Schwarze-Robitec im nordamerikanischen Raum präsent, seit 2015 mit einer eigenen Niederlassung. Bereits 1977 fertigte das Unternehmen die weltweit erste CNC-gesteuerte Rohrbiegemaschine. Bis heute wurden mehr als 3.000 Maschinen verkauft, viele davon sind seit mehr als 35 Jahren uneingeschränkt im Produktionseinsatz. Zum Angebotsspektrum von Schwarze-Robitec gehören neben Rohrbiegemaschinen und Biegewerkzeugen auch Rohrperforiermaschinen, Messanlagen, Lösungen im Sondermaschinenbau sowie vollautomatische Biegezellen. Auf der Referenzliste des Rohrbiegeexperten stehen ausnahmslos alle namhaften Hersteller der Automobilindustrie, der Energiebranche sowie des Schiffsbaus. Darüber hinaus werden die Lösungen des Unternehmens in der Luft- und Raumfahrt sowie vielen weiteren Industrien eingesetzt.

Neueste Verbesserungen für eine extrem zuverlässige Leistung

Spectro stellt neues Spectromaxx LMX09 Funkenspektrometer vor

Die Spectro Analytical Instruments GmbH mit Sitz in Kleve hat Mitte Juli die Einführung des neuen Funkenspektrometers Spectromaxx LMX09 bekanntgegeben. Die jüngsten Verbesserungen ermöglichen extrem zuverlässige Analysen für die Qualitätseingangs- und Ausgangskontrolle von Materialien in metallverarbeitenden Betrieben. Das wohl branchenweit meistverkaufte Funkenspektrometer stellt einen elementaren Bestandteil weltweiter Lieferketten dar.

Mit der neunten Generation vollzieht das Spectromaxx einen bedeutenden Sprung in puncto Geschwindigkeit und Qualität. Anwender erhalten extrem schnelle Informationen und können so unmittelbar auf veränderte Prozessbedingungen reagieren. Außerdem bietet es drastisch reduzierte Betriebskosten - mit geringerem Bedarf an Verbrauchsmaterial, fortschrittlichen Diagnosefunktionen und einfacher Wartung, um die Verfügbarkeit zu erhöhen und teure Ausfallzeiten zu vermeiden.

Zu den Vorzügen des neuen Spectromaxx Funkenspektrometers zählen:

- Schnelle und einfache Standardisierung mit der Spectro-eigenen iCAL 2.0 Kalibrationslogik: Es werden nur 5 Minuten und eine einzige Probe pro Tag benötigt - anstatt 30 Minuten, mehrere Proben und erneute Messungen wie bei herkömmlichen Spektrometern. Außerdem kompensiert iCAL 2.0 automatisch die meisten Temperatur- und Druckschwankungen.
- Signifikant reduzierter Argon-Verbrauch: Um 6 bis 12 % während des Betriebs und um 18 bis 64 % im Stand-by - ohne dabei die Leistung zu beeinträchtigen.
- Ein erweiterter Wellenlängenbereich mit der Option einer neuen UV-Optik, um einen Spektralbereich von 120 bis 235 Nanometern (nm) verarbeiten zu können. Hierdurch lässt sich die Analytik auch auf Elemente wie Stickstoff (N), Kohlenstoff (C), Schwefel (S) und Phosphor (P) erweitern - auch die Analyse von Wasserstoff (H) und Sauerstoff (O) in Titan (Ti) basierten Materialien wird so möglich.
- Der Bedienkomfort wurde noch einmal verbessert: Langzeiterprobte Routineanalytik für 10 Matrices, 68 Methoden und 56 Elemente, ein vereinfachter Zugang und neue Software-Funktionen
- Spectros Spark Analyzer Pro Software lässt sich einfach bedienen und bietet Applikationsprofile, eine automatische Programmauswahl und ein Argonsparmodul. Zu den neuen Funktionen zählt die Möglichkeit, gespeicherte Spektren für eine Neuauswertung beziehungsweise Neuberechnung wiederherzustellen, erweiterte Datenexportfunktionen sowie Schnellanalyseprogramme für eine rasante Analyse von Eisen und Aluminium sowie die Möglichkeit einer Vor-Ort-Nachrüstung von Analysemethoden ohne Hardware-Änderungen.
- Zu den Verbesserungen der Hardware zählt eine neue Funkenstandskonfiguration mit einfacherem Zugang für Automationen, eine neue Optikisolierung für verbesserte Temperaturstabilität, eine UV-Optik (im Spectromaxx Advanced), ein extrem robuster Hochleistungsplasmagenerator mit Funkenfrequenzen bis maximal 1.000 Hz, ein Start/Stop-Knopf, eine Funkenkontrollleuchte sowie ein An/Aus-Sicherheitsschalter für die Hauptstromzufuhr.
- Adapter-Kits bieten eine Vielzahl von flexiblen und einfach zu bedienenden Lösungen, um die unterschiedlichsten analytischen Anforderungen in der Werkstoffanalyse zu er-

füllen - die verschiedenen Probenformen und -größen lassen sich so optimal auf dem Funkenstand positionieren.

Das neue Spectromaxx LMX09 ist in zwei Varianten erhältlich, die sich nur durch ihr optisches System unterscheiden. Das



Spectromaxx Basismodell

beinhaltet eine Luft-Optik mit hochauflösenden CCD-Sensoren. Die robuste Konstruktion ist unabhängig von Schwankungen der Umgebungstemperatur. Das Gerät verarbeitet Wellenlängen von 233 bis 670 nm. Das neue Spectromaxx Advanced beinhaltet zusätzlich eine neue UV-Optik mit vier hochauflösenden CMOS-Dektoren. Sein erweiterter Wellenlängenbereich deckt die Elemente von 120 bis 235 nm ab. Als geschlossenes System (das Gas zirkuliert durch Spectros UV Plus Reinigungspatrone) eliminiert es zusätzlichen Argon-Verbrauch

und die Gefahr von Verunreinigungen.

Beide Versionen beinhalten zudem ein temperaturstabilisiertes System, welches beide Optiken beheizt. Beide Varianten sind sowohl als Standgerät mit optionalem PC-Tisch als auch als Tischmodell erhältlich.

Alle Spectromaxx Spektrometer wurden



durch das Amecare Service-Programm unterstützt, das mit maßgeschneiderten Services sicherstellt, dass das Gerät durchgehend eine exzellente Leistung bietet und die längst mögliche Lebensdauer aufweist. Hierzu gehören proaktive Wartungsprogramme, Leistungsverbesserungen, Applikationslösungen, die Betreuung durch erfahrene Experten sowie Schulungen.

Spectro ist einer der weltweit führenden Anbieter von Analysegeräten auf dem Gebiet der Optischen Emissions- und Röntgenfluores-

zenz-Spektrometrie. Als Unternehmensbereich der Ametek Materials Analysis Division produziert Spectrozukunftsweisende Geräte, entwickelt für die verschiedenartigsten Aufgabenstellungen die besten Lösungen und stellt eine hervorragende Kundenbetreuung sicher. Spectro-Produkte sind bekannt für ihre einzigartige technische Leistungsfähigkeit mit messbarem Nutzen für den Kunden.

Von der Gründung 1979 bis heute wurden weltweit bereits mehr als 50.000 Analysegeräte an Kunden geliefert.

Ametek, Inc. ist ein führender, weltweit aktiver Hersteller von elektronischen und elektromechanischen Produkten mit einem Jahresumsatz von rund 5 Mrd US\$.

Kaltenbach.Solutions GmbH

Digitales Energy-Monitoring im Stahlhandel

Stahl muss heute klimaneutral, nachhaltig und wirtschaftlich sein. Dadurch ist die Bedeutung des Energy-Monitorings im Stahlhandel und in der stahlverarbeitenden Industrie gestiegen. 2011 wurde erstmals der Standard für Energiemanagement-Systeme von der International Organization for Standardization veröffentlicht. Seitdem bietet die Norm DIN EN ISO 50.001 einen systematischen Ansatz zur Verbesserung der Energieeffizienz. Mit der geeigneten digitalen Lösung können Unternehmen ihren Energieverbrauch, die CO₂-Emissionen und die Kosten ohne großen Aufwand deutlich senken.

Grundsätzlich sollte man Energie-Management immer ganzheitlich betrachten, denn es steht in enger Verbindung mit der Maschinenleistung und dem Performance-Management. In Bereich der Anarbeitung im Stahlhandel gibt es drei große Stellschrauben, an denen Unternehmen drehen können, um die gewünschten Ergebnisse zu erzielen. Die erste ist das KI/IoT-basierte Performance-Management zur Steigerung des Outputs an den Maschinen. Dazu kommt zweitens das Maschinen-Monitoring, das die Verfügbarkeit der Maschinen auf ein dauerhaft hohes Niveau bringt. Der dritte wichtige Baustein ist das IoT-basierte Energy-Monitoring für einen effizienten Einsatz von Ressourcen.

Die Kaltenbach.Solutions hat ihre Branchenlösung steelsuite um das Modul Energy-Monitoring erweitert. In Verbindung mit den Modulen Performance-Management und Maschinen-Monitoring ist damit eine integrale Sicht auf die Nutzung von Maschinen in der Stahlbearbeitung möglich. Das Modul wurde als einfach anwendbare Plug&Play-Lösung gestaltet; der Einbau findet direkt an den Maschinen oder den Energie-Verteilstellen im Unternehmen statt. Die Datenübertragung kann dann über eine gemeinsame Datenstrecke mit den BoosterBOXen erfolgen. Im Ergebnis zeigt das Energy-Monitoring mit Hilfe der steelsuite alle relevanten Verbräuche, Leistungen, Blind- und Wirkströme übersichtlich und mit hoher Genauigkeit an.

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 den Kunden ihren messbaren Erfolg und schafft einen nachhaltigen Mehrwert.

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	09.08.2021	€ 3,15-3,35	5,00-5,20

ROHSTOFF-PREISE

	Datum	US\$/lb	£/kg	€/kg
Nickel (LME)				
■ 3Monate	09.08.2021	8,52	13,56	16,00
■ Kasse	09.08.2021	8,50	13,53	15,96
Ferrochrom				
■ Chargechrom (Nettopreis)*	Quartal 3/21	1,56	2,48	2,93
	Quartal 2/21	1,56	2,48	2,93
	Quartal 1/21	1,18	1,88	2,22
	Quartal 4/20	1,14	1,81	2,14
■ Spotmarkt (hochkohlenstoffhaltig)	16.01.2012	1,15	1,83	2,16
Molybdän (LME)				
■ 3Monate	09.08.2021	18,65	29,68	35,03
Schrott (Einkaufspreise größerer Händler)				
■ Deutschland für Blechabfälle, 17 % Cr, 9 % Ni (typisch für 1.4301)	09.08.2021			1,55

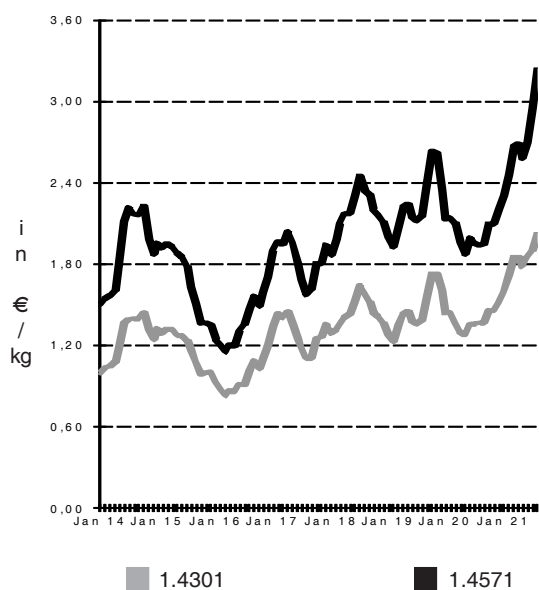
* Notierung der südafrikanischen Produzenten, cif Rotterdam

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

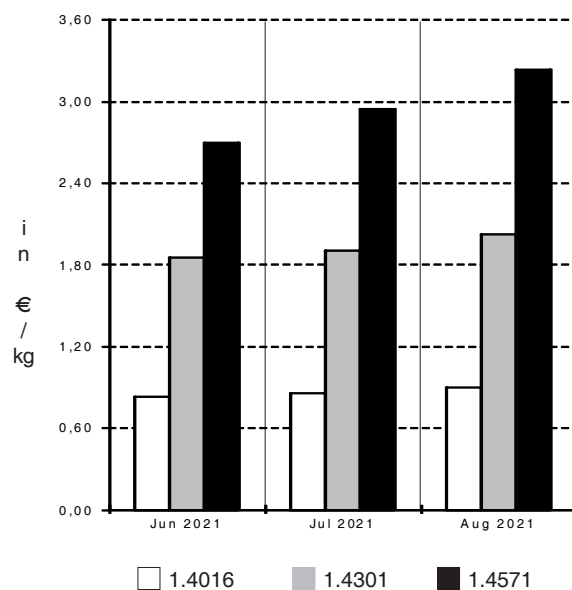
Juni - August 2021

	Blech	Rohr geschweißt	Stabstahl	Blankstahl	Walzdraht
	<i>in €/t</i>				
Juni 2021					
1.4016	835	960	ausgesetzt	ausgesetzt	ausgesetzt
1.4301	1.854	2.132	ausgesetzt	ausgesetzt	ausgesetzt
1.4571	2.701	3.106	ausgesetzt	ausgesetzt	ausgesetzt
Juli 2021					
1.4016	860	989	ausgesetzt	ausgesetzt	ausgesetzt
1.4301	1.901	2.186	ausgesetzt	ausgesetzt	ausgesetzt
1.4571	2.943	3.384	ausgesetzt	ausgesetzt	ausgesetzt
August 2021					
1.4016	897	1.032	ausgesetzt	ausgesetzt	ausgesetzt
1.4301	2.024	2.328	ausgesetzt	ausgesetzt	ausgesetzt
1.4571	3.236	3.721	ausgesetzt	ausgesetzt	ausgesetzt

Entwicklung der deutschen Legierungszuschläge* für rostfreie Flachprodukte



Entwicklung der Legierungszuschläge* im Dreimonatsvergleich



* einschließlich des aktuellen Legierungszuschlags

HEMPEL

metals & more



Korrosion – nicht Ihr Problem!

Der Einsatz von **hochlegierten Edelstählen, Nickellegierungen und Titan** gewährleistet den sicheren und effizienten Betrieb der Anlagen in der chemischen Prozessindustrie, der Energie- und Hochtemperaturtechnik.

Hempel Special Metals lagert und bearbeitet Bleche, Stangen und Rohre in diesen Hochleistungswerkstoffen in eigenen Service Centern. Unsere Spezialisten unterstützen Ihre Investitions- und Instandhaltungsprojekte mit Werkstoffberatung, Paketgeschäften und der Lieferung von Komponenten.

Unser Service: Wettbewerbsvorteile dank cleverer Logistiklösungen.

Hempel Special Metals

Deutschland – Schweiz – England –
Polen – Hong Kong – China

hempel-metals.com

Oberflächenbearbeitete Bleche von ChromStahl



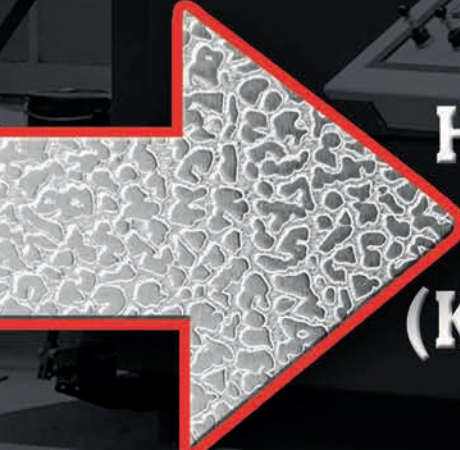
Schleifen

Bürsten /Duplo



Mustergewalzt
CS5 / CS6 / CS7

Mandorla / CS8



Hochglanz / Kreismarmoriert
Dessiniert
(Karo / Leder / Leinen / Raute)

Wir sind jederzeit persönlich für Sie da!

www.ChromStahl.de

