

Im Spotlight: Sandvik

Service + Kompetenz = Kundenvorteil

Schnelle Lieferung, kompetente Beratung, hochwertigste Werkstoffe: Sandvik Materials Technology will seine Kunden noch wettbewerbsfähiger machen – unter anderem durch neue Serviceleistungen, durch intensive Forschung und durch weltweite Präsenz. Sandvik verbindet dabei die Vorteile eines global tätigen Großkonzerns mit der Flexibilität eines innovativen Dienstleisters. Zu den Hauptkunden zählen Unternehmen aus den Branchen Chemie und Petrochemie, zu den Spezialitäten nahtlose Rohre für Wärmetauscher. Christoph Bradter, Teamleiter Vertrieb und technisches Marketing bei Sandvik Materials Technology Deutschland, erläutert im Gespräch mit Edelmetall Aktuell die Philosophie des Unternehmens.



Christoph Bradter ist seit 2002 für Sandvik im Vertrieb tätig. Seit Mitte 2012 ist er Teamleiter Vertrieb & technisches Marketing & KAM Segmentprodukte bei Sandvik Materials Technology für Deutschland, Österreich und die Schweiz.

Zeit ist Geld – das gilt insbesondere für Industrieanlagen: Deshalb bietet Sandvik seit Anfang 2013 einen neuen Service für seine Kunden: die Express-Herstellung von Duplex-Produkten. „Wir können nahtlose Geradrohre in allen vom Kunden gewünschten Längen, Durchmesser und Wandstärken sowie gemäß aller gängigen Prüfanforderungen in sechs bis acht Wochen liefern“, berichtet Bradter. Wie das funktio-

niert? „Wir haben für diesen Service Vormaterial gelagert und entsprechende Produktionskapazitäten freigehalten.“

Schnell und flexibel

Das Unternehmen trete damit zwar in Vorleistung und gehe somit ein gewisses Risiko ein. Doch der Erfolg gebe Sandvik Recht. Mehrere Eilaufträge seien in diesem Jahr bereits abgewickelt worden. „Was sonst vom Lager geliefert worden wäre, wird jetzt kurzfristig individuell produziert. Damit wollen wir deutlich machen, dass wir auch als Konzern schnell und flexibel reagieren können“, so Christoph Bradter. Gerade bei Wärmetauschern sei es wichtig, individuelle Rohre zu liefern, da diese Apparate fast immer unterschiedlich seien.

Apropos unterschiedlich: „Wir produzieren zwar über-



Heute bestellt, morgen geliefert: Duplex-Rohre kann Sandvik schon sechs bis acht Wochen nach Bestellung liefern

wiegend Geradrohre, wir liefern aber auf Wunsch auch U-Rohre. Dafür halten wir die entsprechenden Kapazitäten vor – auch das erspart den Kunden Zeit und Geld.“

Das Lieferprogramm von nahtlosen Rohren wird abgerundet durch artgleiche Schweißzusätze sowie die Produkte Stäbe, Hohlstäbe und Fittinge vom Lager wie aus der Neufertigung. „Damit gewährleisten wir die optimale Verarbeitung der Produkte.“ Typische Beispiele, wie sich Sandvik am Bedarf der Kunden orientiert.

Das gilt auch hinsichtlich aktueller globaler Trends. So ist laut Bradter beispielsweise festzustellen, dass große Investitionen in neue Werke eher außerhalb Europas getätigt werden. International aktive Konzerne investieren vorzugsweise dort, wo die Energiekosten niedrig sind und Wachstumsmärkte entstehen. Darauf hat sich Sandvik eingestellt – und ist ebenfalls weltweit vertreten. Neben Schweden verfügt das Unternehmen in Indien und den USA über Produktionsanlagen für warmgefertigte Rohre, sogenannte Extrusionspressen. „Dort entsteht die Basis für unsere kaltgefertigten Rohre, die wir in acht Werken weltweit herstellen können.“ Das jüngste Werk hat Sandvik in China errichtet.

Garantierte Qualität

Die globale Präsenz hat auch Vorteile für Kunden in Deutschland: „Wenn ein deutscher Kunde kurzfristig nahtlose Rohre benötigt, können wir sie auch in den USA oder in Indien produzieren, je nachdem, wo Kapazitäten frei sind. Unsere hohe Qualität können wir jederzeit garantieren: Das Vormaterial stammt immer aus Schweden.“ „Der Großteil der Legierungen wird an unserem Stammsitz in Sandviken erschmolzen. Mit der globalen Präsenz verfolgt Sandvik eine klare Strategie: „Wir wollen mit den Märkten vor Ort wachsen“, so der Teamleiter Vertrieb.

Ein anderer Trend betrifft die Werkstoffe: Die Kunden benötigen immer höherwertigere Materialien. Insbesondere Duplex, so Bradter, steige in der Beliebtheit. „Duplexwerkstoffe zeichnen sich aus durch hohe Korrosionsbeständigkeit, gute physikalische Eigenschaften und insbesondere ausgezeichnete Festigkeit. Hierdurch können Bauteile mit geringeren Wandstärken ausgelegt werden, und durch den vergleichsweise geringen Nickelanteil bieten sich für viele Anwendungsfälle technische und wirtschaftliche Alternativen zu hochlegierten austenitischen Stählen und Nickel-

basislegierungen“, zählt Bradter die Vorteile auf. Sandvik gilt als Vorreiter in Sachen Duplex. Neben „normalen“ Duplex-Werkstoffen hat das Unternehmen auch Güten in Lean Duplex, Super Duplex und inzwischen sogar Hyper Duplex entwickelt. Damit nicht genug: Von Nickelbasislegierungen über Titan bis zu Zirkonium erklimmt Sandvik die Spitze der Werkstoffpyramide – „damit wir alles abdecken können, was unsere Kunden benötigen.“

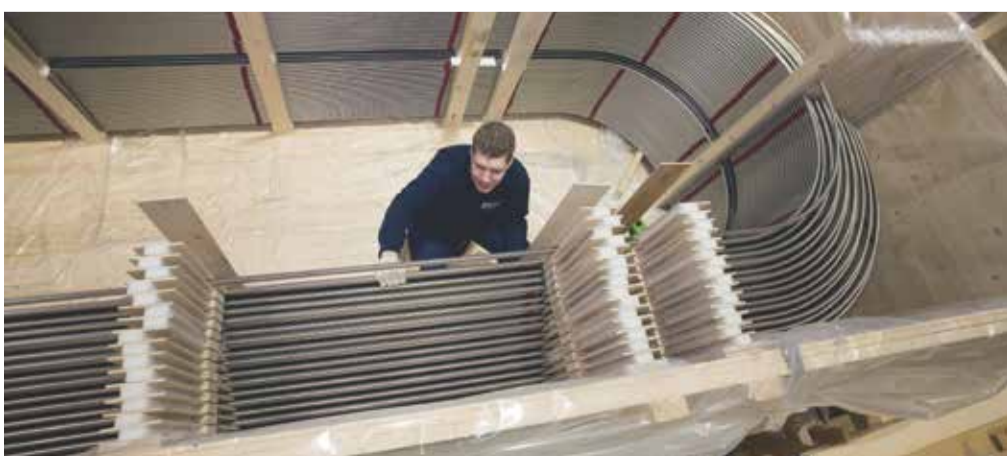
Wer aber sind die Kunden? Neben der Öl- und Gasindustrie, der Luft- und Raumfahrt, der Automobilindustrie und der Energieerzeugung bilden vor allem die Industriezweige Chemie und Petrochemie einen Schwerpunkt im Kundenportfolio von Sandvik. Innerhalb dieser Industrien unterscheidet das Unternehmen seine Kunden in

Express-Service

Schnell, schneller, Sandvik: Der neue Express-Service ermöglicht die Auslieferung fertiger Rohre nur sechs bis acht Wochen nach der Bestellung. Sandvik kann zurzeit Produkte in dem Duplex-Werkstoff Sandvik SAF 2205 (Werkstoff-Nummer 1.4462) und ab Mitte 2014 in dem Super Duplex SAF 2507 (Werkstoff-Nummer 1.4410) liefern. Die Rohre sind in Außendurchmessern von 18,00 bis 31,75 mm und in Wanddicken von 1,24 bis 3,05 mm erhältlich. Die Längen richten sich nach dem individuellen Kundenwunsch. Die Abnahmemengen liegen zwischen 750 und 10.000 Kilogramm. „Andere Mengen sind nach Absprache auch möglich“, sagt Bradter.

U-Rohre für Wärmetauscher

Zu den Spezialitäten von Sandvik gehört die Produktion von U-Rohren für Wärmetauscher. Die Rohre sind in den unterschiedlichsten Werkstoffen und Spezifikationen erhältlich: in Außendurchmessern von 12,70 bis 38,00 mm, in Wandstärken zwischen 0,9 und 3,5 mm und mit Schenkellängen von 1.000 bis 12.000 mm. Ein besonderer Vorteil: Gerade und gebogene Rohre stammen von demselben Hersteller – garantierte Qualität, geringe Transportkosten und keine Leistungsverluste, die durch eine separate Biegung verursacht würden.



Sandvik bietet auch U-Rohre an, die im Paket mit Geradrohren aus der gleichen Produktion geliefert werden können

IMPRESSUM

Herausgeber

KCI GmbH
Tiergartenstr. 64
D-47533 Kleve
Tel. + 49 2821 711 45 0
Fax + 49 2821 711 45 69
www.edelstahl-aktuell.de

V.i.S.d.P.

Thijs Elshof
t.elshof@kci-world.com

Chefredaktion

Frank Wöbbeking
f.woebeking@kci-world.com

Redaktion

Stephanie Gorgs
Kyra van den Beek
Nicole Nagel
Tel. +49 2821 711 45 52
redaktion@kci-world.com

Redaktion International

John Butterfield
j.butterfield@kci-world.com

Korrespondent USA

Steven Keddy

Korrespondent China

Xin Zheng

Informationen/Anzeigen

Nicole Nagel
Tel. +49 2821 711 45 55
n.nagel@kci-world.com

Marcus Rohrbacher

Tel. +49 2821 711 45 49
m.rohrbacher@kci-world.com

Abonnentenservice

Marita Heckmann
Tel. +49 2821 711 45 40
m.heckmann@kci-world.com

€ 239,- jährlich + MwSt.
(10 Ausgaben)

Abonnements verlängern sich nach zwölf Monaten automatisch.

ISSN 1869-0149

Satz & Layout

Anita Smits,
Layouthuis, NL

Druck

Grafischburo DotDos

Fotohinweise

Airbus, Ampo, Benteler, Blechexpo, Cunningham, Ekato Systems AG, Erlebniszoo Hannover, HW-Inox, Kasto, Multivac, Petig, Outokumpu, Sandvik Materials Technology, Siemens, SMS Concast, Steeltec, ThyssenKrupp, Van den Beek, voestalpine Böhler Bleche, Warenzeichenverband, Wöbbeking

Besuchen Sie uns auf:



Der Herausgeber und die Redaktion haben bei der Erstellung dieser Zeitung äußerste Sorgfalt walten lassen. Dennoch können der Herausgeber und die Autoren keinesfalls die Korrektheit oder Vollständigkeit aller Informationen garantieren. Deshalb übernehmen der Herausgeber und die Autoren keinerlei Haftung für Schäden infolge von Handlungen oder Entscheidungen, die auf Informationen aus dieser Ausgabe beruhen. Lesern dieser Ausgabe wird deshalb ausdrücklich empfohlen, sich nicht ausschließlich auf diese Informationen zu verlassen, sondern auch ihr professionelles Know-how und ihre Erfahrung einzubeziehen sowie die zu nutzenden Informationen zu überprüfen. KCI Publishing kann auch nicht die Korrektheit von Informationen garantieren, die von Unternehmen, Organisationen und Behörden erteilt werden. Der Herausgeber behält sich das Recht vor, Absätze zu kombinieren, zu verändern oder zu löschen. Der Herausgeber behält sich das Recht vor, (Teile von) Artikel(n) weiterzuverwerten und auf unterschiedliche Weise zu verbreiten.

Alle Rechte vorbehalten. Die Inhalte unterliegen dem Urheberrecht und den Gesetzen zum Schutz geistigen Eigentums sowie den entsprechenden internationalen Abkommen. Sie dürfen ohne die schriftliche Genehmigung des Herausgebers weder für private noch für Handelszwecke kopiert, verändert, ausgedruckt oder in anderen Medien – welcher Art auch immer – verwendet werden.



Hochbetrieb statt Stillstand

Die Anfrage kam 2006 von einem Raffinerie-Betreiber: In einem Überkopfcondensator mussten alle sechs Monate die Rohre ausgetauscht werden. Die Produkte aus C-Stahl waren korrodiert, was regelmäßig zu ungeplanten Stillständen führte. „Der Kunde hat uns die Aufgabe gestellt, Rohre zu liefern, die mindestens vier Jahre halten“, blickt Bradter zurück. „Wir haben daraufhin Rohre aus Hyperduplex angefertigt und vom Kunden einbauen lassen.“ 2010 wurden die Rohre im Rahmen einer geplanten Instandhaltung kontrolliert – und wiesen keinerlei Korrosionsschäden auf. Auch alle Tests haben die Rohre standstillslos überstanden. „Heute, drei Jahre später, sind sie noch immer in Betrieb.“ Das heißt: Der Kunde hatte statt 14 ungeplanter Stillstände nur einen geplanten Produktionsstopp. Die Kostenersparnis ist immens. „Und damit haben wir dazu beigetragen, die Wettbewerbsfähigkeit unseres Kunden zu erhöhen“, lautet Bradters Fazit.

drei Gruppen, die unterschiedliche Bedürfnisse haben. „Bei den direkten Verarbeitern wie Apparatebauern geht es vor allem um die Lieferzeit und den Preis“, berichtet Bradter aus Erfahrung. Die Spezifikationen seien vorgegeben, das bestellte Material müsse zuverlässig geliefert werden und die Anforderungen erfüllen.

Beratung bei Projekten

Ein weiteres wichtiges Kundensegment sind Endkunden; hier wiederum spielt die Beratung eine große Rolle. Das gilt auch für die dritte Kundengruppe: die

finden“, so Bradter. Deshalb ist Sandvik oft von Beginn an in Projekte eingebunden. Das Team, das den Kunden berät, besteht dann aus Vertriebsmitarbeitern, Ingenieuren und Metallurgen. „Die Kunden suchen einen innovativen Partner, der sie schon bei der Materialauswahl berät. Dieses Know-how können wir dank umfangreicher Investitionen in Forschung und Entwicklung bieten.“

Auch dieses Engagement dient dem klar definierten Ziel des Unternehmens: langfristige Kundenbeziehungen eingehen. „Wie gesagt: Wir wollen unsere



Auf die inneren Werte kommt es an. Die Hochleistungsrohre von Sandvik sind vor allem in der chemischen und petrochemischen Industrie gefragt

Engineering-Unternehmen, die für ihre Kunden komplexe Projekte realisieren. „Es geht fast immer darum, für spezifische Anforderungen eine individuelle Lösung zu

Kunden noch wettbewerbsfähiger machen, das geht nur in echten Partnerschaften“, verdeutlicht Bradter.

Frank Wöbbing

Spezialitäten

Duplexwerkstoffe

Sandvik 3RE60/1.4424, Sandvik SAF 2304/1.4362, Sandvik SAF 2205/1.4462, Sandvik SAF 2507/1.4410, Sandvik SAF 2707HD

Hochlegierte Austenite und Nickelbasis Legierungen

Sandvik 2RE10/1.4335, Sandvik 2RE69/1.4465, 1.4466, Sandvik 2RK65/1.4539, Sanicro28/1.4563, 254SMO/1.4547, Sanicro30/Alloy800, Sanicro41/Alloy825, Sanicro61/Alloy601, Sanicro69/Alloy690, Sanicro70/Alloy600

Hochtemperatur

7RE10/1.4845, 253MA/1.4835, 353MA/1.4854, Sanicro31HT/1.4876, 4C54/1.4749, Esshete1250/1.4982

Titan & Zirkonium

Titan Gr. 1, 2, 3, 4, 5, 7, 9, 11, 12, 16, 17, 23, 28 & Zirkonium 702

Sandvik SAF 2304, Sandvik SAF 2205, Sandvik SAF 2507, Sandvik SAF 2707HD, Sanicro and Sandvik 2RK65 are trademarks owned by Sandvik Intellectual Property AB. 253 MA, 353 MA and 254 SMO are trademarks owned by Outokumpu OY.

Fortsetzung von Seite 1

Reißleine gezogen

Zudem soll Krefeld „mit seinem Schwerpunkt auf kundenorientierter Innovation und neuen Produktanwendungen eine zentrale Rolle in der F&E-Strategie des Unternehmens spielen“, heißt es weiter.

Weitere Evaluationen

Damit ist der Umbau des Konzerns aber noch nicht abgeschlossen. „Strategische Evaluationen“ laufen derzeit noch für die Präzisionsband-Produktion in Dahlebrück und die VDM-Werke. Entscheidungen sind für Ende des Jahres avisiert.

„Als unser größter Markt mit den meisten Mitarbeitern spielt Deutschland weiterhin eine zentrale Rolle für Outokumpu. Gegenwärtig beschäftigt Outokumpu rund 5.500 Mitarbeiter in Deutschland. Zudem ist der Standort Deutschland von entscheidender Bedeutung in puncto Produktion, F&E, Beschaffung und Geschäftsstrategie des Unternehmens.“

Nach den Vorgaben des Konzepts wird ein Großteil der gegenwärtigen Bochumer Produktion bis Ende 2014 nach Tornio verlagert. Zudem soll eine Glüh- und Beizanlage (mit einer jährlichen Kapazität von 200.000 Tonnen) in Tornio geschlossen werden. „Innerhalb der geplanten Struktur wird Tornio auch künftig eine Schlüsselrolle in der Strategie von Outokumpu einnehmen, sei es in Bezug auf das Schmelzen, das Kaltwalzen von Austeni-

ten oder den Bereich Forschung & Entwicklung“, so Outokumpu.

Innerhalb der geplanten Produktionsstruktur nimmt Avesta eine wichtige Rolle in der Schmelz- und Spezialgüternstrategie von Outokumpu ein und ist der Schlüsselstandort für die Erforschung und Entwicklung von Spezialgütern. Die Kaltwalzproduktion in Kloster und Nyby steht derzeit noch auf dem Prüfstand. Auch hier ist bis Ende des Jahres mit Ent-

scheidungen zu rechnen. Erhalten bleiben soll auf jeden Fall die Quattroblech- und Langprodukttherstellung im Werk Degerfors.

Kritik

In Deutschland sind die Pläne auf scharfe Kritik gestoßen. Vor allem die vorzeitige Schließung des Bochumer Werkes erregt die Gemüter. Die Gewerkschaften erwägen sogar eine Klage gegen Outokumpu wegen Verstoßes gegen Tarifverträge. Und NRW-Ministerpräsidentin Hannelore Kraft hat das Vorgehen des Konzerns scharf kritisiert.

CEO Mika Seitovirta im Wortlaut



„Für unser europäisches Coil-Geschäft haben wir eine Zwei-Säulen-Strategie entwickelt: Das finnische Tornio wird als Kostführer in der Produktion großer Mengen austenitischer und ferritischer Standardgütern über eine sehr gute Kostenstruktur verfügen und höchste Qualität bieten, während unsere deutschen Werke als Kaltwalzzentrum erstklassige maßgeschneiderte Werkstoffe für die anspruchsvollsten Endkundensegmente anbieten werden. Wir verringern die Produktionskapazität mit dem Ziel einer

besseren Auslastung. Wenig rentable Umsätze werden eingestellt. Des Weiteren werden wir unser Service Center-Netzwerk optimieren und unsere Organisationsstruktur verschlanken. Diese Maßnahmen sind zwar schmerzhaft, jedoch notwendig, um unter den schwierigen Marktbedingungen eine Trendwende einzuleiten. Mit der Umsetzung dieser Pläne könnten wir die Einsparungen erheblich beschleunigen. Sie werden bereits 2015 rund 380 Millionen Euro betragen, was unsere finanzielle Situation beträchtlich verbessern wird. Mit diesem Plan werden wir die Weiterführung der Edelstahlproduktion in Europa sicherstellen und den verbleibenden über 10.000 Outokumpu-Mitarbeitern in Europa eine bessere Arbeitsplatzsicherheit bieten.“



Die Nachricht hat in Bochum eingeschlagen wie die sprichwörtliche Bombe. Die Mitarbeiter von Outokumpu sind schockiert, die Gewerkschaften entsetzt, die Politik empört. Nokia, Opel und jetzt Outokumpu – Bochum ist schwer gebeutelt.

Doch so hart die Entscheidungen des finnischen Konzerns für den Standort Bochum und vor allem für die betroffenen Mitarbeiter auch sind, aus Sicht des Marktes sind sie richtig. Die Edelstahlbranche kämpft seit Jahren gegen Überkapazitäten, insbesondere in Europa. Schon lange schwebte die Frage im Raum: Wer schließt als erster sein Werk? Zu lange wurde diese weitreichende Entscheidung aufgeschoben. Daran hat auch die Übernahme von Inoxum durch Outokumpu nichts geändert. Die Einsparungen durch Synergien waren zu gering. Und zwei verlustschreibende Unternehmen erwirtschaften zusammen nicht automatisch einen Gewinn. Ob die Entscheidung des Outokumpu-Managements der Befreiungsschlag ist, bleibt abzuwarten; weitere Evaluierungen laufen. Aber es war zumindest eine Entscheidung, die dazu beitragen kann, den Markt aus der Lethargie zu erwecken.

Frank Wöbbing,
Chefredakteur
Edelstahl Aktuell

Mit uns hat der Rost frei.



Unser Angebot sprengt jede Anzeige,
darum besuchen Sie uns im Internet.

www.riECK-edelstahl.de

Telefon: 02103.50945
E-Mail: info@riECK-edelstahl.de

 **HARRY RIECK**
EDELSTAHL 