

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

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

Druck
Grafischbüro DotDos

Fotoinweise
Areva, Böllinghaus Steel,
Benteler Distribution, Carl Stahl,
Carl Cloos, Euroblech, Kjelberg,
Membrane GmbH, Outokumpu,
Premier Hytemp, Quarto
Deutschland, rostfrei Dienstleis-
tungen, SMS Mevac, Thyssen-
Krupp, voestalpine, Warenzei-
chenverband Edelstahl Rostfrei,
Wintershall, 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.



SPOTLIGHT

Im Spotlight: Böllinghaus Steel

Höhere Qualität, kürzere Lieferzeit

Top-Qualität plus kurze Lieferzeit: So lautet die Erfolgsformel von Böllinghaus Steel. Um dieses Versprechen auch künftig einlösen zu können, sind in den kommenden Jahren stattliche Investitionen geplant. Gleichzeitig will das Unternehmen wachsen, strebt bis 2017 eine Produktionssteigerung um 30 Prozent an. Großes Potenzial sieht Geschäftsführer Hartwig Härtel in der Produktgruppe der gezogenen Sechskant-Profile. Das inhabergeführte Unternehmen mit Firmensitz in Hilden und Produktionsstandort in Portugal ist auf die Herstellung und den Vertrieb von Profilen aus Edelstahl spezialisiert. Es hat in diesem Jahr sein 125-jähriges Bestehen gefeiert.



Durften in diesem Jahr das 125-jährige Bestehen feiern: Marketingleiterin Nina Härtel, Geschäftsführer Hartwig Härtel und seine Ehefrau Marion. Fotos (3): Böllinghaus Steel

Hohe Qualität und schnelle Lieferung: Was heißt das konkret? „Wir wollen künftig warmgewalzte Produkte spätestens vier Wochen nach Auftragseingang liefern, gezogene Profile sechs Wochen nach Auftragseingang“, erklärt der Geschäftsführer. Gleichzeitig erweitert das Unternehmen die Abmessungspalette seiner Produkte. Vierkant-Profile sollen künftig bis 85 mm gewalzt und bis 80 mm gezogen gefertigt werden können. Sechskant-Profile will das Unternehmen bis 80 mm gezogen produzieren können. „Im Bereich Sechskant und Vierkant wollen wir im oberen Abmessungsbereich erweitern“, erklärt Härtel. Darüber hinaus sollen langfristiger immer höherwertigere Werkstoffe verarbeitet werden. Duplex, Inconel, Hastelloy, Titan – Materialien, die das Unternehmen in den kommenden Jahren zu Profilen walzen will. Um die beschriebenen Ziele zu erreichen, sind erhebliche Investitionen erforderlich. So wird zum einen der Maschinenpark des Werks in Portugal modernisiert. Vor allem aber wird in Personal investiert. Bis Jahresende werden in Portugal voraussichtlich 15 bis 20 neue Mitarbeiter eingestellt, die Belegschaft besteht dann aus 220 Beschäftigten. Danach, so der Geschäftsführer, könne das Unternehmen in allen Produktionsbereichen an sieben Tagen pro Woche im Dreischicht-Betrieb arbeiten. Die entsprechenden Anträge seien bei den portugiesischen Behörden bereits auf den Weg gebracht worden.



Hier entstehen Sechskant-Profile.

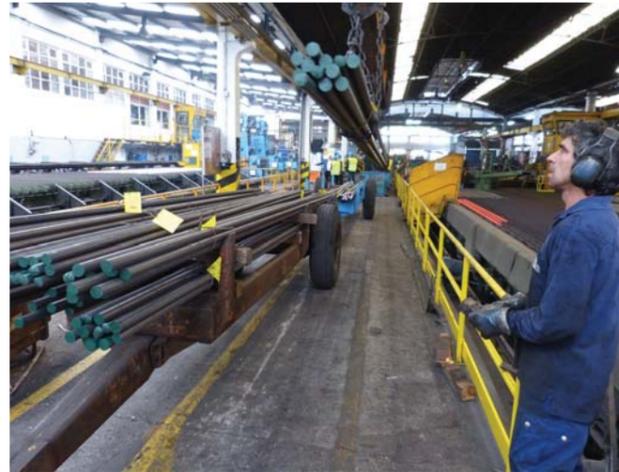


Das Werk wird in den kommenden Jahren schrittweise modernisiert. Fotos (2): Wöbbeking.

„Gute Mischung“
Auf sein Team ist Härtel stolz: „Wir haben eine ausgezeichnete Mannschaft. Es ist uns gelungen, viele junge Ingenieure von den technischen Universitäten zu verpflichten. Das Durchschnittsalter der Belegschaft liegt bei etwa 28 Jahren. Natürlich haben wir auch ein paar alte Hasen dabei.“ Das Team in Hilden wächst ebenfalls kontinuierlich. „Wir haben derzeit zwei Auszubildende, die wir für die Weiterbildung bei uns schulen. Damit haben wir in den kommenden Jahren zwei weitere Verkäufer, die sich mit unseren Produkten und der Produktion auskennen“,



Künftig sollen hochwertigste Werkstoffe verarbeitet werden.



Bis Jahresende wächst die Belegschaft, sodass künftig im Dreischicht-Betrieb gearbeitet werden kann.

blickt der Firmenchef voraus. Derzeit zähle das Team in Hilden 16 Mitarbeiter, von denen einige schon seit 15 oder 20 Jahren für Böllinghaus arbeiten - „insgesamt eine gute Mischung.“

Endkunden ansprechen

Für welche Branchen fertigt das Unternehmen seine Produkte an? „Unsere Profile werden vor allem für die Öl- und Gasindustrie und die chemische Industrie benötigt, teilweise auch für die Medizintechnik. Indirekt liefern wir auch für andere Branchen, was wir aber selber nicht unbedingt wissen, wenn unsere Produkte beispielsweise zu Ventilen verarbeitet werden.“ Kunde ist in erster Linie der Handel. Künftig will der Geschäftsführer aber auch verstärkt Endkunden ansprechen. „Es gibt Kunden, die sehr daran interessiert sind, direkt Werksgeschäfte zu machen“, berichtet Hartwig Härtel. Hier sehe er großes Potenzial. Für den Anspruch, Top-Qualität zu liefern, ist eine umfassende Qualitätskontrolle unerlässlich. Das Werk in Portugal verfügt deshalb über ein großes Labor, in dem fast alle gängigen Prüfmethoden möglich sind. „Nur für Ultraschall-Tests setzen wir noch einen Dienstleister ein. Doch in diesen Bereich werden wir über kurz oder lang ebenfalls investieren.“ Die zweite Sicherheit, die Böllinghaus eingebaut hat, ist die Einkaufspolitik: „Wir kaufen nur bei europäischen Herstellern, da sind wir vor Überraschungen sicher.“

Flexibilität

Ebenfalls eine Grundvoraussetzung für den Erfolg ist die reibungslose Logistik. „Es reicht nicht, nur zu produzieren und zu verkaufen. Man muss die Ware ja auch vom Hof bekommen. Auf diesem Gebiet arbeiten wir mit mehreren zuverlässigen Speditionen zusammen“, so der Geschäftsführer. Innerhalb Europas werden die Bölling-

haus-Produkte überwiegend per LKW transportiert, nach Asien und in die USA per Containerschiff. Hierbei hilft die Flexibilität, die Härtel in Portugal schätzen gelernt hat. „Wenn ich morgens einen Container bestelle, kann ich ihn sogar noch am selben Tag bekommen.“ Die Märkte in Europa und den USA werden von Hilden aus bearbeitet. Ansonsten hat das Unternehmen bereits Vertretungen in der Türkei, Südkorea, Japan und Australien. Beste Voraussetzungen für die geplanten Wachstumsziele...

Frank Wöbbeking

Wette gewonnen

Böllinghaus Steel kann auf eine 125-jährige Geschichte zurückblicken. Am Anfang stand eine Wette: Anno 1889 behauptete der wohlhabende Remscheider Metzger Hermann Diederich Böllinghaus vor Freunden, dass es ihm gelinge, in kürzester Zeit ein Walzwerk aufzubauen und in Betrieb zu nehmen. Dafür bat er seinen Schwager Johann-Ludwig Härtel um Hilfe, der sich in der Stahlbranche bestens auskannte – und gewann die Wette. So entstand aus einer Schnapsidee die Firma Remscheider Walz- und Hammerwerke Böllinghaus & Co. 125 Jahre später heißt das Unternehmen Böllinghaus Steel und ist ein international agierender Hersteller hochwertiger Edelstahlprodukte – warmgewalzt und kaltgezogen.