

Wolfensberger AG: Fullservice-Anbieter für hochwertigste Gussprodukte

Qualität aus einem Guss

Vom innovativen Gießprozess bis zur exakten Bearbeitung: Die Wolfensberger AG aus dem Schweizerischen Bauma ist ein Fullservice-Anbieter für hochwertigste Gussprodukte. In der Unternehmensphilosophie spielen die Begriffe Qualität, Know-how und Innovation die Hauptrolle. „Damit versetzen wir unsere Kunden in die Lage, ihre Kosten zu senken“, erklärt Kevin Schmidhauser, Leiter Marketing, im Gespräch mit Edelmetall Aktuell. Durch leichte Veränderungen im Gießprozess oder durch den Einsatz alternativer Werkstoffe könne die Lebenszeit eines Teils verlängert, der Wirkungsgrad erhöht oder die Performance gesteigert werden. Das größte Entwicklungsprojekt des Unternehmens beschäftigt sich derzeit mit dünnwandigem Stahlguss für die Automobilindustrie.

In welchen Sektoren ist Wolfensberger tätig? Das Unternehmen deckt drei Kernbereiche ab: Sandguss, Präzisionsguss und Zerspanung. Die besondere Spezialität ist der Präzisionsguss. „In dieser Nische sind wir weltweit die einzigen, die auf unsere Art und Weise vorgehen“, berichtet Schmidhauser. „Das Verfahren ist noch nicht sehr bekannt. Das macht es auf der einen Seite nicht ganz leicht, Kunden zu finden, auf der anderen Seite bleiben neue Auftraggeber lange treu, da wir sie von der Qualität überzeugen können.“ Zufriedene Kunden wiederum seien die besten Botschafter. „In diesem Bereich sind wir ein Hidden Champion“, sagt der Marketingleiter.

Präzisionsguss
Worin unterscheidet sich der Präzisionsguss vom Feinguss? „Wir können im Präzisionsguss Teile bis zu 400 Kilogramm fertigen. Solche Dimensionen sind im Feinguss nicht möglich“, erläutert Schmidhauser. Das Verfahren ermögliche die konturengenaue Herstellung von anspruchsvollen Teilen. Dauermodelle aus Kunststoff, Metall, Holz oder Silikonkautschuk werden dabei mit einem schnell härtenden Keramikstoff überzogen und vor dem Abgießen gebrannt. Bei der Wahl des Werkstoffes seien im Stahl- und Eisenbereich praktisch keine Grenzen gesetzt. So lassen sich im Gegensatz zum Feinguss auch Sphäroguss-Teile gießen. Das Präzisionsgießverfahren findet beispielsweise Verwendung für Gussteile

aus schwer zerspanbaren Werkstoffen mit hohen Anforderungen an Oberflächenrauheit und Maßhaltigkeit oder mit dünnwandigen Partien. So stellt Wolfensberger unter anderem Düsenringe für Turbolader von Großdieselmotoren her.

Sandguss
Im Bereich Sandguss ist der internationale Wettbewerb ungleich größer. In diesem Segment zeichnet sich das Team durch großes Werkstoff-Know-how aus, was sich beispielsweise in der Verarbeitung von Edelstählen und Nickelbasislegierungen widerspiegelt. Die Bandbreite reicht von kleinen bis zu mittleren Losgrößen. „Einzelstücke durchlaufen unsere Handformerei, größere Stückzahlen formen wir auf unserer kastenlosen Kaltharz- oder Kern-Blockformanlage“, erläutert Schmidhauser. „Zudem sind wir kontinuierlich damit beschäftigt, die Effizienz zu steigern. Nur bei höchster Effizienz können wir international mithalten.“

Dünnwandiger Stahl im Sandguss
Das im Präzisionsguss vorhandene Know-how in Bezug auf die Produktion von Teilen mit dünnwandigen Partien sowie die hohe Werkstoffkompetenz wurden mittlerweile in einem großen Entwicklungsprojekt gebündelt. In diesem wird das Ziel verfolgt, dünnwandige Stahlteile (mit Wandstärken bis 2 mm) serienmäßig im Sandgussverfahren zu fertigen. Das Entwicklungsprojekt ist bislang äußerst erfolgreich, sodass bereits ein erstes Patent angemeldet



Standortvorteil Schweiz: Der Firmensitz mit Werk befindet sich in Bauma.

werden konnte. „Es gibt noch kein Gießverfahren für dünnwandige Stahlteile, so wie wir es anpeilen. Deshalb arbeiten wir mit Hochdruck an der Serienreife eines geeigneten Verfahrens“, so Schmidhauser. Beispielsweise werde im Automobilbau der Bedarf an dünnwandigen Stahlteilen, die sowohl den Anforderungen des Leichtbaus als auch den mechanischen oder thermischen Belastungen gerecht werden, immer größer. Erste solcher Komponenten befinden sich bereits in Versuchsfahrzeugen im Einsatz.

vertreten, das ist schließlich unser wichtigster Markt“, erläutert Schmidhauser. Etwa 45 Prozent der Kunden stammen aus dem Euro-Raum.

Beratung
Apropos Kunden: Die Anforderungen der Auftraggeber sind in den vergangenen Jahren kontinuierlich gewachsen. „Die Durchlaufzeiten mussten teilweise um 50 Prozent reduziert werden. Das ist schon eine echte Herausforderung“, blickt der Marketingleiter zurück. Da ist die Flexibilität – gerade auch der Mitarbeiter –



Wanddicken bis 2 mm: Insbesondere in der Automobilbranche ist das Interesse an dünnwandigen Stahlteilen stark wachsend. (Bild: Turboladergehäuse)

nicht auf traditionelle Weise gießen könnten. Deshalb beschäftigen wir uns intensiv mit einem Verfahren für das 3D-Printen metallischer Teile, dem sogenannten selektiven Laserschmelzen.“ Durch diese Prozesse ändere sich auch die Herangehensweise von Ingenieuren grundlegend. Bisher, so Schmidhauser, dachten Ingenieure in Kategorien wie Gießen, Schmieden oder Schweißen. Jetzt seien plötzlich auf Knopfdruck alle denkbaren Formen und Geometrien möglich.

Spezialisten
Die Produkte und Prozesse des Unternehmens erfordern hochspezialisiertes Personal. Deshalb gehören ständige Fortbildungen zum Tagesgeschäft der Mitarbeiter. „Bei uns arbeiten viele Fachkräfte aus Deutschland“, berichtet Schmidhauser. Der vielzitierte Fachkräftemangel betreffe die Firma bisher noch nicht so sehr. Die Mitarbeiter schätzten das gute Betriebsklima, das sie durch große Loyalität belohnten. „Die Schweiz ist auch ein beliebter Standort, da haben wir sicherlich Vorteile gegenüber anderen Regionen.“ Eine inspirierende Umgebung, die zu weiteren Innovationen anregt – damit die Kunden auch künftig Kosten sparen können...



In der Gießerei sind hochqualifizierte Spezialisten gefragt.

Zerspanung
Neben dem Gießen bietet Wolfensberger auch die einbaufertige Bearbeitung der Gussteile an. Dafür steht ein eigenes Zerspanungswerk zur Verfügung, das auf die Bearbeitung schwer zerspanbarer Werkstoffe spezialisiert ist. „Auf gesteuerten Fräs- und Drehmaschinen sowie Flach- und Profilschleifanlagen erhalten die Gussteile den letzten Schliff“, schildert Schmidhauser. Dies verringere den Logistikaufwand der Kunden, spare Kosten und führe zu kürzeren Durchlaufzeiten. Die Mitarbeiter kooperieren dafür eng mit der Gießerei, damit schon beim Guss auf die gewünschte Bearbeitung eingegangen werden kann. Das Unternehmen liefert seine Produkte in alle Welt. „Wir haben Kunden in ganz Europa, in Asien und den USA – und das ganz ohne Vertriebsbüros im Ausland. Wir sind nur in Deutschland

entscheidend. Zudem würden immer mehr Zertifizierungen gefordert, fast jeder Kunde habe mittlerweile sein eigenes System. Insgesamt werde die Beratungsdienstleistung immer wichtiger. „Aber genau die herausfordernden Fälle wollen wir natürlich haben“, betont Schmidhauser. Dabei zeige sich die besondere Kompetenz des Unternehmens. Die Entwicklungen im Bereich 3D-Printing spielen ebenfalls eine wichtige Rolle bei Wolfensberger. „Es handelt sich einerseits um einen Substitutionsprozess, andererseits aber ermöglicht das Verfahren auch die Erstellung von komplexen Teilen, die wir

Daten und Fakten	
Name:	Wolfensberger AG
Unternehmenssitz:	Bauma, Schweiz
Unternehmensform:	zu 100% in Familienbesitz
Gründung:	1924
Tätigkeiten:	Präzisionsguss, Sandguss, Zerspanung
Mitarbeiter:	210



Blick in die Präzisionsguss-Formerei: Moderne Maschinen sorgen für einen hohen Automatisierungsgrad. Fotos (4): Wolfensberger

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.woebbeking@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
Candace Allison

Korrespondent China
Xin Zheng

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

Ulf Gerber
Tel. +49 2821 711 45 50
u.gerber@kci-world.com

Abonnementservice
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
Boeing, Borger GmbH, Borusan Mannesmann, Bosch Rexroth, Daimler, Deutsche Edelstahlwerke, Henkel, KCI Publishing, Klöckner & Co., Messe Stuttgart, Schmolz + Bickenbach, Schuler, Schwer Fittings, Siemens, Siempelkamp, SMS Mevac, Timken Steel, VDMA, Warenzeichenverband Edelstahl Rostfrei, Weltec Biopower, Wöbbeking, Wolfensberger, ZF Friedrichshafen

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.



Neuaufstellung: Hernandez Edelstahl reduziert Kapazitäten

Service-Center wird modernisiert

Die Hernandez Edelstahl GmbH hat eine Neuaufstellung des Unternehmens angekündigt. „Die bestehenden Überkapazitäten im globalen Stahlmarkt, vor allem in Europa, sowie ein damit einhergehender Preisverfall für Stahlprodukte seit Mitte 2014 belasten die Stahlbranche und führen zu Kapazitätsanpassungen, auch bei Hernandez Edelstahl“, teilte das Unternehmen jetzt mit. Es konzentrierte sich künftig auf den Handel und den Service mit nach Kundenanforderungen verarbeiteten Stahlprodukten im Umfang von 70.000 Tonnen Edelstahl.

„Gleichzeitig steigert das Service-Center in der fortschreitenden Digitalisierung der Branche seine Professionalisierung mit der Einführung eines IT-basierten Planungsinstruments für den Handel und Verbraucher“, heißt es weiter. Die Neuaufstellung habe keine Auswirkungen auf das Produktportfolio und die Dienstleistungen der Hernandez Edelstahl GmbH. Durch die Kapazitätsanpassung sei jedoch ein Stellenabbau unvermeidlich geworden, von dem 37 Arbeitsplätze am Standort Hockenheim betroffen seien.

„Die getroffenen Entscheidungen sind einschneidend, aber unbedingt notwendig. Nur mit den nun initiierten

Maßnahmen können wir uns wieder erfolgreich im Markt positionieren. Der Arbeitsplatzabbau ist schmerzhaft für uns alle. Wir werden ihn fair, sozial gerecht und verantwortungsbewusst umsetzen“, sagt Carlos Hernandez, Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Hernandez Edelstahl GmbH.

Prozesse überprüfen

„Der Markt für rostfreie Produkte unterliegt schon seit längerem großen, strategischen Herausforderungen, ganze Geschäftsmodelle werden überprüft. Wer in Zukunft erfolgreich sein will, muss hochprofessionell und profitabel aufgestellt sein. Nach einer intensiven Wach-

tumsphase seit der Unternehmensgründung 2005 stellen wir uns heute der Aufgabe, unsere Prozesse zu überprüfen, zu optimieren und zu modernisieren.“

Der Stellenabbau wird, den reduzierten Kapazitäten in der Vorhaltung und Bearbeitung von Edelstahl entsprechend, Arbeitsplätze in allen Bereichen des Unternehmens betreffen. Auch die im Unternehmen tätigen Mitglieder der Gründerfamilie Hernandez leisten einen erheblichen finanziellen Beitrag zum Turnaround. Die Hernandez Logistik GmbH ist in die Neuaufstellung nicht einbezogen. Hier werden keine Veränderungen erfolgen.

China: Neue Kapazitäten für Rostfreiproduktion

Der chinesische Edelstahlhersteller Beihai Chengde Stainless Steel hat sein Erweiterungsprojekt abgeschlossen. Wie aus verschiedenen Medienberichten hervorgeht, hat das Unternehmen jetzt eine Beizlinie in Betrieb genommen – der letzte Schritt einer umfassenden Steigerung der

Kapazitäten. Den Angaben zufolge hat der Rostfreiproduzent seine Kapazitäten auf 1,6 Millionen Jahrestonnen erhöht.

Zu den zentralen Bestandteilen des Projekts zählt ein Walzwerk, das im vergangenen Jahr von Siemens VAI (heute Primetals Technologies) ge-

liefert wurde. Das chinesische Unternehmen, das 2011 die Produktion aufgenommen hat, will die Kapazitäten in den kommenden Jahren offensichtlich auf vier Millionen Tonnen steigern. Das Werk ist den Medienberichten zufolge nicht ganz unumstritten.

Fortsetzung von Seite 1

Etappenziel erreicht

Distribution

Verkauf abgeschlossen: Schmolz + Bickenbach hat seine „spezifischen Distributionseinheiten“ in Deutschland, Belgien, Österreich und den Niederlanden an Jacquet Metal Service verkauft. Den Angaben der Unternehmen zufolge beträgt der Verkaufspreis 88,6 Millionen Euro. Die betreffenden Einheiten haben laut Schmolz + Bickenbach 2014 einen Umsatz von rund 600 Millionen Euro und ein bereinigtes EBITDA in Höhe von sieben Millionen Euro erwirtschaftet. Die Unternehmen beschäftigen rund 1.000 Mitarbeiter.

Führungswechsel

Personelle Wechsel wurden unterdessen in der Geschäftsführung der Konzerntochter Deutsche Edelstahlwerke vorgenommen. Seit dem 1. April ist Oliver Bell Vorsitzender der Geschäftsführung. In dervier-



Oliver Bell ist Vorsitzender der Geschäftsführung der Deutschen Edelstahlwerke.

köpfigen Unternehmensleitung verantwortet er zukünftig auch das Ressort Vertrieb, zu dem neben Vertriebs- und Bestandscontrolling, Marketing und Produktionswirtschaft gehören. Das gab das Unternehmen jetzt bekannt. Bell verfügt den Angaben zufolge über umfangreiche Erfahrungen und Kenntnisse in der Metallindustrie. Ebenfalls seit dem 1. April ist Mathias Rist in der Geschäftsführung tätig. Er ist für das Ressort Controlling zuständig, zu dem neben Rechnungswesen und Finanzen auch die Unternehmensbereiche Einkauf und Informationstechnologie gehören.

Schulz Group: Großauftrag für Rohre und Fittings

Die Schulz Group hat einen Großauftrag von Dodsall Engineering and Construction PTE für die Lieferung hochwertiger Fittings und Rohre für die Ölförderstätte Rumaitha/Shanayel in den Vereinigten Arabischen Emiraten erhalten. Das Ölvorhaben befindet sich rund 50 Kilometer südwestlich von Abu Dhabi. Es ist mit einer 133 Kilometer langen Öl- und Gas-Pipeline, 270 Kilometern Gas-, Wasser- und Produktionspipelines sowie diversen Verarbeitungsanlagen ausgerüstet.

Schulz liefert acht Kilometer nahtlose Rohre aus der Nickelbasislegierung Alloy 625. Der Auftragswert beläuft sich auf einen zweistelligen Millionenbetrag. Nach Angaben des Unternehmens handelt es sich bereits um den zweiten Großauftrag für Nickelbasislegierungen, den Schulz in den vergangenen Monaten erhalten habe. Gefertigt werden die Rohre in dem Werk im US-amerikanischen Tunica. Die dazugehörigen Fittings stellt Schulz am Stammsitz in Krefeld her.



Umweg

Die Großanlagenbauer haben bei der Präsentation ihres Jahresberichtes auf ein drängendes Problem für die deutschen Zulieferer hingewiesen: Ihre internationalen Auftraggeber – vorwiegend in den Schwellenländern – verlangen in Ausschreibungen immer häufiger, dass ein Teil der Fertigung aus lokaler Produktion stammt. Da die Großanlagenbauer zunehmend auf den Export angewiesen sind – hierzulande entstehen keine neuen Stahlwerke, Chemieanlagen oder Kraftwerke mehr – müssen sie sich dem Druck der potenziellen Auftraggeber beugen. Vorbei sind die Zeiten, in denen eine Großanlage für einen südamerikanischen oder asiatischen Kunden automatisch komplett in Deutschland konstruiert und im Zielland nur noch zusammengefügt wurde. Das heißt für die deutschen Zulieferer wie die Produzenten rostfreier Komponenten: Ihnen bricht ein Markt weg. Deshalb haben sie langfristig nur eine Chance: Sie müssen sich genauso international aufstellen wie ihre Auftraggeber. Denn wo der lokale Zulieferer seine Materialien einkauft, bleibt ihm überlassen. Deshalb müssen die deutschen Lieferanten rostfreier Produkte eine neue Kundengruppe erschließen: die lokalen Zulieferer der etablierten Großanlagenbauer. Genau dafür ist die Präsenz in den internationalen Märkten so wichtig. Das ist zwar ein Umweg, doch auch der führt zum Ziel.

Frank Wöbbeking
Chefredakteur
Edelstahl Aktuell

Großauftrag für Pipeline-Rohre



Borusan Mannesmann hat einen Auftrag für ein 321 Kilometer langes Pipeline-Projekt im US-Bundesstaat Pennsylvania gewonnen. Das gab das Unternehmen jetzt bekannt. Den Angaben zufolge beläuft sich der Auftragswert auf 152 Millionen

US-Dollar. Die Produktion startet im letzten Quartal 2015, komplett geliefert werden sollen die Rohre im Laufe von 2016. Nach Aussage des Unternehmens handelt es sich um den dritten Großauftrag in den vergangenen sechs Monaten.

Mit uns hat der Rost frei.



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

www.riek-edelstahl.de

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

HARRY RIECK
EDELSTAHL