

Erfolgreich durch Selbstbeschränkung: Das Edelstahlwerk Ossenberg

Schnell, flexibel, maßgeschneidert

Dass manchmal weniger eben doch mehr sein kann, zeigt das Edelstahlwerk W. Ossenberg & Cie. GmbH auf eindrucksvolle Weise: Das kleinste integrierte Stahlwerk Europas macht seine Größe zur Stärke, indem es konsequent auf Schnelligkeit, Flexibilität und kurze Dienstwege setzt. Mit Erfolg. Präzision, Zuverlässigkeit und generationenübergreifende Erfahrung runden die Aufstiegsgeschichte des nordrhein-westfälischen Familienunternehmens ab.

Klein aber fein: Es ist ein wahrer Tausendsassa unter den Stahlwerken, der sich im Herzen der deutschen Drahtindustrie, im sauerländischen Altena, versteckt. Umgeben von dichtem Wald, am Ende märchenhaft verschlungener Wege, liegt das Edelstahlwerk Ossenberg – Stahlproduzent, Werkzeughersteller und zugleich einer der letzten Freiformschmieden in Deutschland.

Ein Tausendsassa unter den Stahlwerken

Diese Vielseitigkeit ist auch das Erfolgsrezept des mehr als 100 Jahre alten Familienunternehmens, zusammen mit der Offenheit für Neuerungen. Das zeigte sich bereits 1907, als Wilhelm Ossenberg und August Heil das Unternehmen im Altenaer Stadtteil Evingen gründeten: Die Entrepreneure nutzten ein aus England stammendes Herstellungsverfahren für Gusstahl-Zieheisen, das sie beständig verfeinerten und damit die Produktqualität optimierten. Dem Neuerungsdenken fühlt sich auch Peter Ossenberg verpflichtet, der das Unternehmen in der dritten Generation leitet.

Europas kleinstes integriertes Stahlwerk

Das heutige Kerngeschäft, die Edelstahlproduktion, startete 1930. Seit gut 30 Jahren ist mit dem Werkzeugbau der Leistungskatalog des Unternehmens noch einmal entscheidend bereichert worden. Doch gibt es seitdem auch immer wieder Neuerungen – von beständiger Modernisierung und dem Erwerb neuer Anlagen, wie etwa Glühöfen, bis zur Ausweitung von Fertigungsprozessen. „Seit rund einem Jahr verfügen wir über alle Möglichkeiten der Wärmebehandlung“, erklärt Kai Maschmeier, der zusammen mit Ossenberg die Geschäfte führt.

Rund 90 Mitarbeiter, darunter viele Zerspanungsmechaniker und Techniker, arbeiten auf dem Firmengelände. Mit ihren vielen Öfen, Wärmebehandlungsanlagen, Pressen, Schmiedehämmern und Drehmaschinen sind die Werkshallen modernste Maschinenparks. Schnell erkennt man: Hier wird auch in Zeiten, die als schwierig für die Branche gelten, gewissenhaft in die Zukunft investiert. „In den vergangenen Jahren haben wir über 2,7 Millionen Euro in die Hand genommen, um das Unternehmen neu aufzu-

„Unsere Größe macht uns sehr flexibel: Wir können auch sehr kleine Mengen produzieren, haben geringe Durchlaufzeiten und können schnell liefern.“

Kai Maschmeier

stellen“, sagt Maschmeier. Schließlich ist die permanente Innovation Bestandteil der Firmenphilosophie.

Klasse statt Masse

Bereits die Geschäftszahlen des vollständig eigenfinanzierten Unternehmens zeigen: Das Edelstahlwerk Ossenberg, das eines der letzten komplett aufgestellten Stahlwerke in Familienhand in Deutschland ist, setzt auf Klasse statt Masse. Der Umsatz für 2015 betrug etwa 12 Millionen Euro, rund 1.000 Tonnen Edelstahl und andere Stähle wurden in diesem Jahr hergestellt. „Wir sind das kleinste integrierte Stahlwerk Europas“, verrät Maschmeier. „Unsere Größe macht uns sehr flexibel: Wir können auch sehr kleine Mengen produzieren, haben geringe Durchlaufzeiten und können schnell liefern“, so der Industriekaufmann.

Keine anonyme Fertigung

Das Unternehmen produziert rein auftragsbezogen. „Wir machen keine anonyme Massenfertigung, sondern produzieren nur auf Kunden-



Heiße Angelegenheit: Ein Arbeiter beobachtet den Schmelzprozess. Fotos (7): Edelstahlwerk W. Ossenberg & Cie.

wunsch – also absolut kundenorientiert und maßgeschneidert“, erläutert Maschmeier. Das Produktionsspek-

trung ist äußerst vielfältig: Jährlich werden zwischen 120 bis 140 unterschiedliche Güten hergestellt. „Wir fertigen alle Spezialstähle, die gerade nicht am Markt in den jeweiligen Abmessungen verfügbar sind“, sagt Maschmeier, darunter viele 4-Kanten-Abmessungen und Flach-Abmessungen. Ossenberg ergänzt: „Wir sind dafür da, die Verfügbarkeit der Materialien zu gewährleisten. Diese ist

Qualitätsprüfungen durch zertifizierte Mitarbeiter

längst einen Namen im Ausland gemacht. Auf der Exportliste stehen ebenso Nachbarländer wie die Schweiz, Österreich und Tschechien, Italien oder Frankreich wie auch die USA. „Dort hat das Geschäft sogar besonders deutlich zugenommen“, freut sich Maschmeier. Im Laufe der Jahrzehnte hat sich das Edelstahlwerk Ossenberg ein reichhaltiges Schmiede-Know-How erarbeitet, das mehr als 700 Materialien umfasst und auch die kompliziertesten Formen produziert. Hergestellt werden zum Beispiel Materialien zur Produktion von Armaturen und Anlagen, etwa für die chemische

acht Wochen“, sagt Maschmeier. Die Arbeitsschritte reichen vom Schmelzen und Schmieden über die anschließende Wärmebehandlung bis zur mechanischen Ausarbeitung. Mehrere Prüfungen durch zertifizierte Mitarbeiter stellen sicher, dass das Material die gewünschte Qualität aufweist. Eine exakte Materialkontrolle per Fugenemissionsspektrometer nach der Schmelze gehört ebenso zur Qualitätssicherung wie die Härteprüfung und der Oberflächencheck nach der Wärmebehandlung sowie die Verwechslungsprüfung. Neben der Zertifizierung des Qualitätsmanagementsystems nach ISO 9001:2008 unterstreichen viele kundenspezifische Zulassungen, etwa von Heraeus, SKF und VW, die hohen Qualitätsstandards. Keine Frage: Sorgfältiges Arbeiten und exaktes Handwerk stecken in jedem Produkt, das das Edelstahlwerk Ossenberg verlässt. Natürlich spielt Genauigkeit eine entscheidende Rolle, aber ebenso Geschwindigkeit. Gerade in der Lohnarbeit geht es neben exakten Maßen

„Wir sind dafür da, die Verfügbarkeit der Materialien zu gewährleisten.“

Peter Ossenberg

deshalb von zentraler Bedeutung, weil sich auf Kundenseite niemand mehr Material ins Lager legt, wie das früher der Fall war. Deshalb müssen wir in der Lage sein, schnell und verlässlich zu liefern.“ Wer dennoch Lagerkapazitäten benötigt, für den hat das Edelstahlwerk Ossenberg eine spezielle Logistikleistung im Angebot: Auf Bestellung wird dem Kunden auch eine Lagerung ermöglicht.

Vielfältiges Produktionsspektrum

80 Prozent der Kunden kommen aus dem Inland, davon nochmals 80 Prozent innerhalb eines Umkreises von 250 Kilometern. Den überwiegenden Teil der Kundschaft machen mittelständische Firmen aus; die meisten Unternehmen gehören zu den Branchen Maschinenbau, Werkzeugbau und Handel. Doch hat sich das Edelstahlwerk Ossenberg auch

Industrie, oder Halbzeug für Einspritzdüsen. „Wir bieten auch Beratung für Kunden bezüglich der technischen Möglichkeiten“, betont Ossenberg. Zudem gibt es ein

„Schnelligkeit ist das oberste Gesetz.“

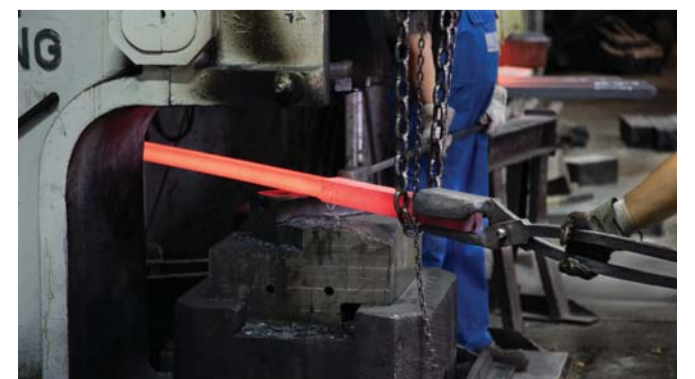
Kai Maschmeier

Rundum-Sorglos-Paket für Kunden, das selbst die Logistik berücksichtigt.

Höchste Qualitätsstandards

„Die Standardlieferzeit für unsere eigenen Produkte beträgt in der Regel sechs bis

und der angemessenen Wärmebehandlung auch ums Tempo. „Schnelligkeit ist das oberste Gesetz“, bringt es Maschmeier auf den Punkt. Denn die Anforderungen der Kunden seien in den vergangenen Jahren stetig gestie-



Sorgfältiges Arbeiten und exaktes Handwerk stecken in jedem Produkt.



Blick in eine Werkshalle: Manipulatorfahrer bei der Arbeit

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

Philipp Isenbart
p.isenbart@kci-world.com

Redaktion

Carina Hendricks
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 Heickmann
Tel. +49 2821 711 45 40
m.heickmann@kci-world.com

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

Abonnements verlängern sich nach zwölf Monaten automatisch.

ISSN 1869-0149

Druck

Grafischbüro DotDos

Fotohinweise

Behringer GmbH, Edelstahlwerk W. Ossenberg & Cie., GROB-WERKE GmbH & Co. KG, Messe München, Philipp Isenbart, Sandvik, Schmidt + Clemens, Schoeller-Bleckmann Oilfield Equipment AG / Christian Jungwirth, STARK Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG, Thomas Cramer, thyssenkrupp, Ugitech, Voestalpine, Wintershall / Sven Döring, WZV / B. Hergarten-Stahlspedition GmbH, WZV / Deutsche Edelstahlwerke GmbH, WZV / ECOS GmbH, WZV / Kalzip GmbH, WZV / Manitowoc Crane Group Germany GmbH, WZV / Marc Xavier / Fotolia.com, WZV / Memmert, WZV / R. STAHL, WZV / Raff & Grund

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.





Unterm Hammer: Während des Schmiedens wird der glühende Stahlblock vom Greifarm des Manipulators gehalten.

gen. Neben dem Wunsch nach immer niedrigeren Preisen werde auch eine Verkürzung der Lieferzeiten erwartet. „Wir haben uns darauf eingestellt, indem wir unser Material quasi auf dem Silbertablett liefern – geschält, gefräst und millimetergenau zugesägt“, sagt Maschmeier. Zudem bilden Kundennähe und Zuverlässigkeit die Basis der oft langjährigen Kundenbeziehungen.

Hart umkämpfter Markt

Hinzu komme, dass der Markt hart umkämpft sei und sich die Zahl der Anbieter stetig vergrößere. „Wir werden uns zunehmend mit Konkurrenz aus Übersee auseinandersetzen müssen“, ist Maschmeier überzeugt. „Deshalb gehen wir weg vom reinen Formmaterial, hin zu den fertigen Lösungen für den Kunden.“

Sorgfältiges Arbeiten und exaktes Handwerk

Weitere Herausforderungen sieht Maschmeier im Anstieg der Energiekosten, der letztlich zu weiteren Verzerrungen im internationalen Wettbewerb führe, und im Facharbeitermangel: „Wir werden alle in dieser Branche ein Riesen-Nachwuchsproblem bekommen“, sagt er voraus. Das gelte erst recht für so ländliche Regionen wie das Sauerland. „Es ist schwer, jemanden zu finden, für den die oft

sehr harte körperliche Arbeit in unseren Werkshallen infrage kommt“, räumt Maschmeier ein. Das Problem verschärfe sich gerade bei geburtenschwachen Jahrgängen. „Unser Altersdurchschnitt liegt bei Mitte 40“, so Maschmeier. Jedoch biete die Flüchtlingswelle Grund zu vorsichtigem Optimismus.

Herausforderung Facharbeitermangel

„Es ist immer wieder Fantasie erforderlich, um die Arbeitsplätze attraktiv zu halten“, weiß Ossenberg. Dies-



Werkzeugmaschine: 3D-Bearbeitung eines Umformwerkzeugs auf einem 5-Achs-Fräszentrum

bezüglich zeigt das Familienunternehmen einmal mehr, wie offen es für Neues ist – von speziellen Schallschuttkabinen bis hin zur Klimaanlage, die den Manipulatorfahrern und Hammerführern die schweißtreibende Arbeit deutlich erträglicher macht. Überhaupt legt das Unternehmen viel Wert auf seine Mitarbeiter, die – in Ein-

zelporträts verewigt – von den Wänden des Besprechungsraums blicken. Da erstaunt es nicht, wenn Ossenberg sagt: „Bei uns gibt es keine Fluktuation, ein Jobwechsel ist hier die absolute Ausnahme.“

Optimale Kombination

Über die Herausforderungen verlieren Ossenberg und Maschmeier jedoch nicht die Potenziale und Chancen aus dem Blick. „Wir sehen unser Potenzial in der optimalen Kombination besonderer Werkstoffe und Schmiedeverfahren“, verrät Maschmeier. So könne etwa die Qualität bereits durch eine Änderung der Faserrichtung deutlich verbessert werden – was jedoch nur in einer Formschmiede wie dem Edelstahlwerk Ossenberg möglich sei.

Zusammenarbeit mit dem Kunden

Peter Ossenberg fügt hinzu: „Unser Ziel ist es, sich nicht auf die Rolle des reinen Materiallieferanten zu beschränken, sondern dem Kunden direkt das fertige Werkzeug zu liefern.“ Dass diese Entwicklung bereits in vollem Gange ist, zeigen verschiedene Synergien und Partnerschaften mit Kunden. „Gerade die gemeinsame Suche nach Lösungsmöglichkeiten zur Werkstoffoptimierung hat für eine bessere Verzahnung mit dem Kunden gesorgt“, freut sich Ossenberg. „Das dadurch entstehende Feedback ist für uns ein großer Erfahrungsschatz.“ Gefertigt werden Werkzeuge für verschiedene Arten der Umformung. Unter anderem werden mithilfe der Werkzeuge von Edelstahlwerk Ossenberg Schmiedeteile in Autos bekannter Marken wie VW, Ford oder Opel installiert. Wie bedeutend die Sparte „Werkzeugbau“ für das Unternehmen ist, zeigt sich auch daran, dass mittlerweile ein Drittel der Belegschaft dafür arbeitet.



Geschäftsführer Peter Ossenberg (links) und Kai Maschmeier

Vielfältiger Werkstoff Edelstahl

Was die Zukunft des Werkstoffs Edelstahl angeht, sind sich Maschmeier und Ossenberg einig: „Es gibt kaum ein Material, das so vielfältig eingesetzt wird wie Edelstahl – vom Kaffeelöffel bis hin zum Induktionsdraht“, sagt Maschmeier, der zuvor bereits

mobilindustrie eingesetzt werden können.

Für Ossenberg hat der Werkstoff noch eine ganz andere Bedeutung: „Für mich ist Edelstahl ein Stück Familientradition“, betont er. Ebenso wie die grundsätzliche Offenheit für Neuentwicklungen im Hause Ossenberg: „Familientradition bedeutet

„**Familientradition bedeutet eben nicht, dass man beim Wasserrad bleibt. Man will die Tradition bewahren, indem man fortschrittlich bleibt.**“

Peter Ossenberg

dreizehn Jahre Vertriebs Erfahrung für rostfreien Stahl in einem anderen Unternehmen sammelte. Viel Potenzial sieht er zum Beispiel in Edelstählen, die aufgrund ihrer speziellen Festigkeiten etwa im Rennsportbereich der Auto-

eben nicht, dass man beim Wasserrad bleibt. Man will die Tradition bewahren, indem man fortschrittlich bleibt.“ Dass ihnen das bestens gelingt, daran lassen Ossenberg und Maschmeier keinen Zweifel.



Positive Entwicklungen

Endlich ist es soweit: Nach dem enttäuschenden ersten Quartal stabilisiert sich der Rohstoffmarkt, und auch mit dem Edelstahlmarkt scheint es langsam bergauf zu gehen. Ebenfalls positiv: die steigende Aktivität in den Endverbrauchssegmenten, der Aufwärtstrend im Exportmarkt und die Beschäftigungszunahme in der Industrie. Es ist erfreulich, dass die Marktteilnehmer im Hinblick auf die zweite Jahreshälfte guter Stimmung sind. Doch darüber sollte nicht vergessen werden, dass die elementaren Herausforderungen auf dem globalen Stahlmarkt, vor allem die Überschwemmung mit chinesischen Billig-Produkten, auch weiterhin bestehen. Es muss noch einiges getan werden, damit es zu einer Modernisierung des Handelsschutzes und dadurch langfristig zu faireren Handelsbedingungen kommt.

Philipp Isenbart
Chefredakteur
Edelstahl Aktuell



Lösungsglühen von Ringen: Herdwagenofen, Baujahr 2011

Hält ewig. Und ein bisschen länger.

Edelstahl von Harry Rieck.
Ihr kompetenter Partner für Rohre, Rohrverbindungsteile, Flansche und Armaturen aus rost- und säurebeständigem Edelstahl.



www.riek-edelstahl.de
Telefon: +49 21 03/5 09 45
E-Mail: info@riek-edelstahl.de

HARRY RIECK
EDELSTAHL 