

Hempel Special Metals GmbH

Werkstoff-Renaissance: Rückkehr eines Tausendsassas

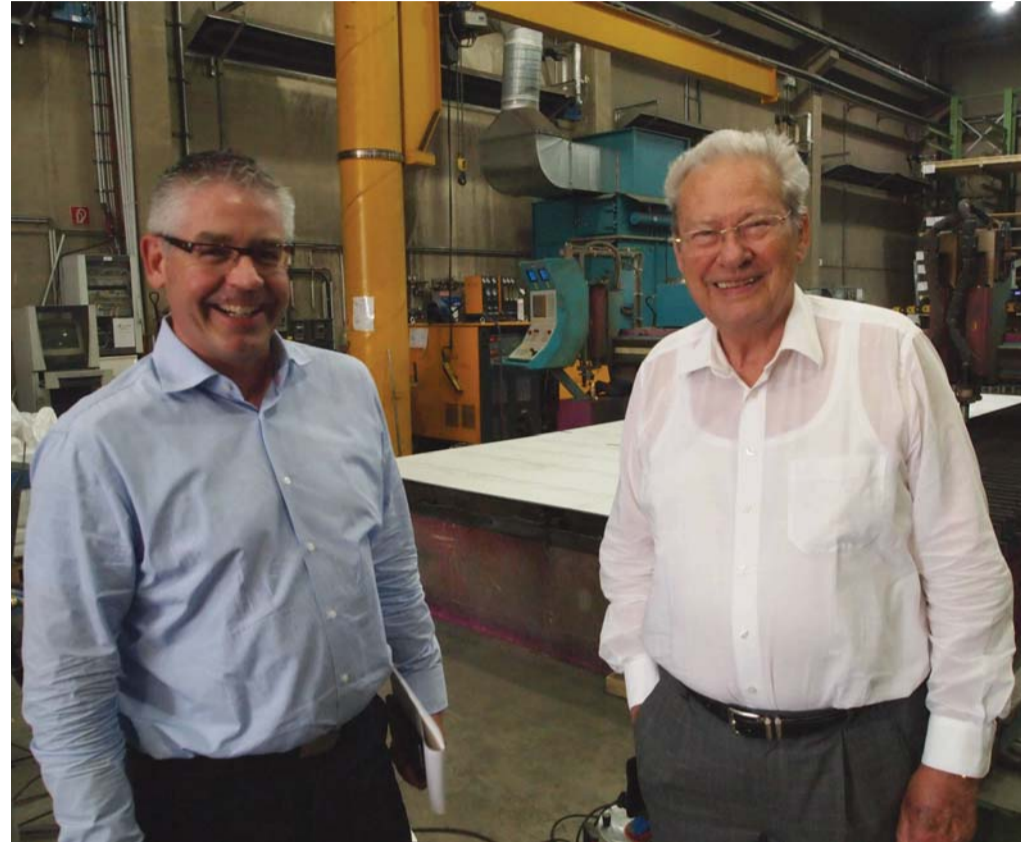
Von der Werkstoffberatung bis zur gemeinsamen Suche mit dem Kunden nach technischen Lösungen: Die partnerschaftliche Zusammenarbeit bildet den Kern der Philosophie der Hempel Special Metals GmbH. Das gilt ebenso für Kunden wie für Lieferanten. Eine exklusive Handelspartnerschaft ermöglicht es dem Unternehmen aus dem nordrhein-westfälischen Oberhausen, als einziger Vertriebspezialist die steigende Nachfrage nach der bewährten Edeldahlgüte 1.4565 auf dem europäischen Markt zu bedienen. General Manager Ingo Stiebe spricht bereits von einem neuen Werkstoff-Trend.

Totgeglaubte leben länger. Das gilt auch für die Edeldahlgüte 1.4565, die ebenfalls unter dem Namen „Alloy 24“ bekannt ist. „Im Laufe der Zeit hat es viele Neu- und Weiterentwicklungen bei den Werkstoffen gegeben, wobei schon manche auf der Strecke geblieben sind“, weiß Ingo Stiebe. Der Geschäftsstellenleiter der Hempel Special Metals GmbH erklärt: „Manchmal ergeben sich zum Beispiel dadurch Schwierigkeiten, dass mehrere Jahr-

zehnte alte Anforderungsprofile schlichtweg verjährt sind und dem aktuellen Stand der Dinge angepasst werden müssten, obwohl der Werkstoff durchaus noch zeitgemäß wäre.“

„Einer der genialsten Werkstoffe, die jemals kriert wurden.“ (Ingo Stiebe)

Auch um die Güte 1.4565 wurde es in den vergangenen zehn Jahren verhältnismäßig still – zu Unrecht, wie das plötzliche Erwachen aus dem



Freude am Erfolg: Ingo Stiebe, General Manager der Hempel Special Metals GmbH (links), und Friedrich-Wilhelm Hempel blicken optimistisch in die Zukunft. Fotos (8): Philipp Isenbart

Dornröschenschlaf zeigt. Es begann mit der gezielten Nachfrage von Kundenseite: „Für ein Plattierungsprojekt wollte einer unserer Kunden explizit den Werkstoff 1.4565, weil er früher damit sehr zufrieden war“, sagt Stiebe. Weitere Anfragen nach dem Werkstoff kamen aus dem chemischen Apparatebau, die ebenfalls zu entsprechenden Belieferungen führten. Für Stiebe liegt die Rückkehr der Güte 1.4565 auf der Hand: „Diese bewährte deutsche Entwicklung ist einer der genialsten Werkstoffe, die jemals kriert wurden.“ Und das nicht nur bezüglich des Kosten-Nutzen-Verhältnisses: Ein Riesenvorteil sei die sehr hohe Festigkeit, die den Werkstoff auch im Vergleich zu etablierten Qualitätslegierungen wie 1.4562

(Alloy 31) zur besseren Alternative mache – bei identischer Korrosionsbeständigkeit und vergleichbarer Schweißbarkeit. „Die hohe Festigkeit des Werkstoffes begünstigt unter anderem die Fertigung sehr dünner Wände, wodurch wiederum Gewicht beim Endprodukt eingespart werden kann“, nennt Stiebe einen weiteren Vorteil, der für viele Kunden von entscheidender Bedeutung ist.

Alter Werkstoff, neuer Trend

Ein weiteres Plus der für ihre außergewöhnliche Beständigkeit gegenüber Lochfraß- und Spaltkorrosion bekannten Güte 1.4565 ist ihr breites Anwendungsspektrum – von der Rauchgasentschwefelung bis zur Meerwasserentsalzung. Sie ist gleichsam in Wärmetauschern wie in U-Booten

zu finden und kommt in der Öl- und Gasindustrie ebenso wie in der Chemiebranche oder der Zellstoff- und Papierindustrie zum Einsatz.

„Aufgrund der steigenden Nachfrage haben wir den Werkstoff 1.4565 in diesem Jahr in unser Programm aufgenommen“, sagt Stiebe. „Dazu sind wir eine exklusive Vertriebspartnerschaft eingegangen: Wir sind europaweit der einzige Vertriebspezialist, der diesen Werkstoff im Lager vorrätig hat.“ Damit beweist Hempel Special Metals auch in wirtschaftlich turbulenten Zeiten unternehmerischen Mut und Entscheidungsfreude. „Zurzeit kennzeichnen viel Bewegung und wenig Beständigkeit den Werkstoffmarkt, es wird viel umstrukturiert und dichtgemacht“, gesteht Stiebe. So gebe es in



Moderner Anlagenpark: Wasserstrahlschneideanlage, Plasmaschneideanlage, Tafelschere und Sägen ermöglichen exakte und schnelle Bearbeitungen.



Eine runde Sache: Edeldahlringe der Güte 1.4529, die vor allem für den chemischen Apparatebau verwendet werden.



Präzisionsarbeit: Die Wasserschnideanlage erlaubt ein genaues Zuschneiden der Metalle. Foto: Hempel Special Metals GmbH

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 (phi)
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

Abonnementsservice
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
AREVA, Bayerisches Staatsministerium für Arbeit und Soziales, Familie und Integration, Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft und Medien, Energie und Technologie, Carsten Heidmann/rff, DVS, GEMÜ, Hamad International Airport, Hempel Special Metals GmbH, ITER Organisation, MESSE STUTTGART, Oostwouder Tank-&Silobouw BV, Outokumpu, Pentair, Philipp Isenbart, Schwer Fittings, STAPPERT, Ugitech, Varnhorn, WELTEC, Zapp Materials Engineering GmbH

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.



Deutschland keinen großen Titanhersteller mehr.

Vertriebspartner, Werkstoffexperte, Lösungsanbieter

Nicht nur bei der Güte 1.4565 spielt die Vertriebspartnerschaft eine zentrale Rolle: „Generell suchen wir uns für unsere jeweiligen Werkstoffkonzepte gezielte Partnerschaften mit entsprechenden Werken“, betont Stiebe – und verdeutlicht damit, wie wichtig dem Unternehmen partnerschaftliches Zusammenarbeiten ist.

Die Partnerschaften mit den Lieferanten endeten keinesfalls bei der Auftragsvergabe, betont Stiebe: „Man gewinnt oder verliert ein gemeinsames Projekt. Wenn wir ein Projekt gewinnen, gehen wir nicht auf die Suche nach dem günstigsten Werk, sondern bleiben unserem Partner treu. Denn was die Qualität der Werkstoffe anbelangt, sind wir letztlich ‚nur‘ so gut wie unsere Lieferanten.“

„Besonders wichtig ist uns der proaktive Kundenkontakt: Ein ‚Sit and wait‘ kommt für uns nicht infrage!“ (Ingo Stiebe)

Was für Lieferanten gilt, gilt natürlich genauso für Kunden. „Partnerschaftliche Zusammenarbeit heißt für uns auch, dass wir dem Kunden nicht nur das anbieten wollen, was wir vor Ort haben, getreu dem Motto: ‚Take it or leave it.‘ Stattdessen suchen wir als technisches Handelshaus gemeinsam mit dem Kunden nach der besten Lösung“, betont Stiebe. Besonders wichtig sei dabei der proaktive Kundenkontakt, anstatt still auf Anfragen zu warten: „Ein bloßes ‚Sit and wait‘ kommt für uns nicht infrage!“



Reichhaltiges Angebot: Der ständige Lagerbestand umfasst über 400 Tonnen in Nickellegierungen, Sonderedelstählen, Titan und Zirkonium in Blechen, Stangen, Schmiedevormaterial, Rohren, Fittings, Flanschen und vielem mehr.

Gezielte Partnerschaften

Die Hempel Special Metals GmbH gehört zur familiengeführten mittelständischen Unternehmensgruppe F. W. Hempel & Co. Die mittlerweile in der dritten Generation geführte Unternehmensgruppe

klar geändert, weiß Stiebe. „Heute wollen unsere Kunden nicht nur das Blech haben, sondern sie wollen das Rohr, die Fittings die Flansche – also das Rundum-sorglos-Paket. Diesem Anspruch haben wir uns gestellt, und



Prall gefüllte Lager: Der Standort Oberhausen bietet knapp 2.000 Quadratmeter überdachte Hallenfläche.

ist weltweit in den Bereichen Recycling, Bearbeitung und Vertrieb von Metallen und metallischen Erzeugnissen tätig. Die Ansprüche der Kunden haben sich im Laufe der Jahre

das auch sehr erfolgreich“, verrät der General Manager eines der Erfolgsgeheimnisse der Hempel Special Metals GmbH.

Grundlagenforschung mit dem Kunden

Besonders ungewöhnlich für ein Handelshaus: Anstatt sich auf die Beratung seiner Kunden zu beschränken, will es Hempel Special Metals genauer wissen und beteiligt sich sogar an wissenschaftlicher Grundlagenforschung. „In enger Partnerschaft mit unseren Kunden führen wir Versuche im Hinblick auf die



Kaltverfestigung und das Schweißverhalten unserer Werkstoffe durch“, konkretisiert Stiebe.

Was die Kunden zurzeit besonders beschäftigt, sei der steigende Kostendruck, bedingt durch den internationalen Wettbewerb – und zwar gerade im Hinblick auf den Preis. Eine Folge davon sei eine zunehmende Spezialisierung: „Der Markt spezialisiert sich immer mehr, da durch die Globalisierung ein zunehmender Druck entstanden ist“, erklärt Stiebe. „So können chinesische und indische Unternehmen mittlerweile dieselben Apparate herstellen wie wir vor zehn Jahren.“ Spezielle Werk-

fentlich nach eine lange Zeit“, stellt Stiebe fest.

Unternehmerisches Neuland

So wie viele Kunden nach immer neuen Nischen suchen, entdeckt auch Hempel Special Metals ständig unternehmerisches Neuland. Stiebe verrät: „Auch wenn uns das Thema ‚Umwelttechnik‘ seit jeher wichtig war, gewinnt es für uns auch weiterhin an Bedeutung.“ Etwa im Zusammenhang mit Rauchgas-Entschwefelungsanlagen (REA), die giftige Schwefelverbindungen aus den Abgasen von Großmotoren, Kohlekraftwerken oder Müllverbrennungsanlagen entfernen. „In den nächsten



Rohre aus dem Werkstoff 1.4565 im chemischen Betrieb. Foto: Hempel Special Metals GmbH

stoffs benötigen hingegen eine besondere Verfahrenstechnik. „Und dieses Know-how haben die europäischen Unternehmen, und das hof-

Jahren werden viele neue REA projektiert und umgesetzt werden. Auch wenn wir über reichhaltiges Expertenwissen hinsichtlich Rauchgas-Ent-



Gut erholt

Hatten auch Sie einen rundum entspannenden Sommerurlaub, aus dem Sie sich nun gut erholt zurückmelden? Dann geht es Ihnen genauso wie den derzeitigen Rohstoffpreisen: Die erholten sich so anhaltend, dass der Legierungszuschlag im August den höchsten Stand seit September des vergangenen Jahres aufwies. Das bringt den Markt in Bewegung.

Andere Nachrichten vermitteln ebenfalls ein Gefühl des Erstarkens: Der Konjunkturmotor brummt kräftig, die Bauindustrie zeigt mehr Mut zu Investitionen. Und auch die deutsche Edelstahlschmelzproduktion konnte sich – wenngleich auf bescheidenem Niveau – ein wenig erholen. Auch wenn einige Branchen, wie etwa der Transport, im Vergleich zum Vorjahresniveau schwächeln, ist die Lage momentan positiv. Darauf hatten wir lange gehofft, möge es noch länger so bleiben.

Philipp Isenbart
Chefredakteur
Edelstahl Aktuell

schwefelungs-Anlagen verfügen, ist das im Hinblick auf besondere Anwendungsfälle ein ganz neuer Markt für uns. Genau das macht die Sache so spannend“, erklärt Stiebe. Auch zu diesem Thema wurde eine Partnerschaft mit einem führenden Anlagenbauer in Deutschland vereinbart. „Gerade aufgrund seiner ausgesprochen hohen Festigkeit und seiner exzellenten Korrosionseigenschaften gegen Chloride ist das ein weiteres, sehr interessantes Einsatzgebiet für unseren Werkstoff 1.4565“, strahlt Stiebe.

Philipp Isenbart



Ein wahres Prachtexemplar: Ingo Stiebe präsentiert eine große Schraube mitsamt Mutter, die für Flanschverbindungen verwendet wird.



Bearbeitung nach Kundenwunsch: In der Sägemaschine erhält das Rohr die gewünschte Länge.

Auf einen Blick: Hempel Special Metals

Unternehmensgruppe:	F. W. Hempel & Co
Schwesterfirmen:	Hempel Special Metals in Deutschland, der Schweiz, UK, Hong Kong, China, Polen, Italien
Ausrichtung:	Internationaler Vertriebspezialist für Hochleistungswerkstoffe
Kerngeschäft:	Rohstoffhandel, Halbzeug-Distribution und Metallverarbeitung
Märkte:	u. a. Apparatebau, Chemie- und Pharmaindustrie, Energiebranche, Maschinenbau
Mitarbeiter:	rund 80, davon 22 in Oberhausen
Umsatz:	mehr als 70 Millionen Euro