

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

Redaktionsleitung

Sjef Roymans MA
s.roymans@kci-world.com

V.i.S.d.P.

Donald D.F. Wiedemeyer
d.wiedemeyer@kci-world.com

Redaktion

Frank Wöbbeking
Maya George
Marcus Rohrbacher
Tel. + 49 2821 711 56 16/17
frank.woebeking@mediamixx.net
maya.george@mediamixx.net

Redaktion International

John Butterfield
j.butterfield@kci-world.com

Korrespondent USA

Joe Machney

Korrespondent China

Xin Zheng

Informationen/Anzeigen

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

Nicole Nagel

Tel. +49 2821 711 45 44
n.nagel@kci-world.com

Robert à Campo

Tel. +31 575 585 275
r.a.campo@kci-world.com

Abonnementservice

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

Erica Riethorst

Tel. +31 575 585 271
e.riethorst@kci-world.com

Abonnements verlängern sich nach zwölf Monaten automatisch.

Design & Layout

Günni Hendricks
Arts Studio Hendricks Kleve

Satz

Claire Smeets/Reintjes, Kleve

Druck

Thieme Mediacenter, Nijmegen

Fotos:

Alfred-Wegener-Institut, BTB, Dobbrott, Falk, Kaltenbach, Konzept-PR GmbH, Manufactum, Rio Tinto, Rothrist, S+C Märker, Soda Club, Think Geek, ThyssenKrupp, VDMA, Voestalpine, Wöbbeking.

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 ON

S+C Märker GmbH

Wachstum mit Konzept

Die S+C Märker GmbH in Lindlar ist auf Wachstumskurs. „Wir haben gemeinsam mit der Schmidt + Clemens Gruppe eine entsprechende Strategie entwickelt, die wir zurzeit umsetzen“, berichtet Geschäftsführer Uwe Kassner. So erweitert der Spezialist für hochwertige Werkzeugstähle den Maschinenpark, plant ein neues Logistikzentrum und strafft die internen Abläufe. Insgesamt sind Investitionen in Millionenhöhe vorgesehen.

Das Hauptgeschäft der S+C Märker GmbH besteht in der Herstellung anspruchsvoller Werkzeugsysteme und Bauteile aus hochlegiertem Werkzeugstahl. So werden Werkzeugteile für das Strangpressen, Rollen und Walzen für Nahtlosrohrwerke und Gießwalzanlagen sowie Wellen und Pumpenblöcke produziert – nahezu ausschließlich aus Edelstahl-Hochleistungswerkstoffen. Die Anwendungsgebiete sind breit gestreut: von der Strangpressindustrie bis zum Schiffsbau, von Kupferdrahtwalzen bis zu Kompressoren, von der Pumpenindustrie bis zum Maschinenbau. Auf diesem stabilen Fundament hat das Unternehmen seine Wachstumsstrategie entwickelt.



Neue Produktionslinie

Das neue Konzept bringt natürlich organisatorische Änderungen mit sich. „Dieser Prozess betrifft alle Ebenen: Richtung Kunden, in der Produktion und im eigenen Team“, erläutert Kassner. Besonders umfangreich fällt die Umstrukturierung im Herstellungsbereich aus. Bislang standen die Produktionskapazitäten allen Bereichen von Schmidt + Clemens zur Verfügung: dem Bereich S+C Schleuderguss-Petrochemie, der S+C Gusstechnik und der S+C Märker. „Jetzt erhält jedes Segment seine eigenen Maschinen und Produktionsbereiche, wodurch die Abläufe deutlicher strukturiert werden. Aufgrund unserer Wachstumsstrategie haben wir die Kapazitäten so geplant, dass wir noch viel Luft nach oben haben“, berichtet der Geschäftsführer.

Die Umsetzung der Pläne ist jedoch bei dem bestehenden Platzangebot nicht machbar – das Unternehmensgelände liegt in einem Tal, was der räumlichen Ausweitung enge Grenzen setzt. Deshalb wird die S+C Märker den Bereich Logistik komplett ausgliedern. Zurzeit laufen die Planungen für ein entsprechendes Zentrum. Der passende Standort wird noch gesucht, soll aber in der Nähe des Werks liegen. Es wird auf jeden Fall im Laufe des kommenden Jahres in Betrieb genommen. „Dann können wir unsere Kunden noch schneller und reibungsloser beliefern.“

S+C Märker in England

Britische Verwandtschaft: In England hat die S+C Märker GmbH eine Schwesterfirma, die S+C Bowers & Jones. Das Unternehmen hat seinen Sitz in Wednesfield, im Herzen des mittelenglischen Industriegebiets. Die S+C Bowers & Jones ist auf die Produktion von Walzen spezialisiert und zählt 40 Mitarbeiter. Die Produkte werden von der S+C MÄRKER mit vertrieben.

Teamwork

Gleichzeitig werden die internen Abläufe neu gestaltet. „Wir setzen voll auf den Teamgedanken“, erklärt Kassner. Vom Kundenkontakt bis zum Versand sollen alle Prozesse enger miteinander verzahnt werden. Dementsprechend werden auch alle administrativen Prozesse organisiert. „Die Mitarbeiter in der Produktion sollen wissen, für welchen Kunden und für welche Anwendung sie die Teile herstellen“, sagt Kassner. Das erhöhe die Identifikation der Mitarbeiter mit den Produkten, mache sie stolz auf das Geleistete.

Zurzeit arbeiten etwa 130 Mitarbeiter bei S+C Märker. „Die Zahl wollen wir um 10 bis 15 Prozent steigern“, kündigt Kassner an. Um diesen Bedarf erfüllen zu können, bildet das Unternehmen überproportional aus. „In der Schmidt + Clemens Gruppe haben wir die Ausbildungsquote um 50 Prozent gesteigert.“ Zugute kommt dem Unternehmen der gute Ruf vor Ort.

Die S+C Märker investiert in die Wachstumsstrategie rund 5 Millionen Euro. Die Schmidt + Clemens Gruppe investiert pro Jahr zwischen 6 und 10 Millionen Euro. „Für ein Familienunternehmen ist das eine erstaunliche Summe“, so Kassner. Im Übrigen habe das Unternehmen ein sehr gutes Rating – und das sei für die „Old Economy“ nicht unbedingt üblich. Das treffe heutzutage eher auf Dienstleister zu.

Dienstleister

Apropos Dienstleister: „Wir sehen uns auch nicht nur als reines Produktionsunternehmen, sondern als Serviceanbieter“, umreißt Kassner das Selbstverständnis des Unternehmens. Dies spiegelt sich auch in der Positionierung als „Kompetenter Problemlöser“ wieder. Was heißt das konkret? „Grundsätzlich muss man davon ausgehen, dass in der Entwicklung der Werkzeugstähle derzeit keine echten Quantensprünge zu erwarten sind. Neue Werkstoffe entwickeln

kraft“, erklärt Kassner. Die S+C Märker arbeite somit in gewisser Weise schon wie ein Maschinen- und Anlagenbauer.

Die Basis des Unternehmenserfolgs bildet das exzellente Materialwissen. Und das hat bei S+C Märker Tradition. Der Name Märker hat bereits seit den zwanziger Jahren des vergangenen Jahrhunderts einen guten Klang – mit der neuen Wachstumsstrategie gelingt endgültig der Brückenschlag von Tradition zu Innovation.

Heute operiert die S+C Märker weltweit. Die bedeutendsten Zielregionen sind der NAFTA-Raum, Südamerika und Europa. „Die Anwendung unserer Produkte erfordert ein solides Grundwissen im Umgang mit hochwertigen Stählen. Deshalb sind diese Gebiete für uns am wichtigsten“, so Kassner. Die größten Zukunftsmärkte sieht er in den Geschäftsfeldern Energie und Mobilität.



Das Erreichte sichern

Wie erreicht das Unternehmen die Kunden in diesen Märkten? Der Vertrieb ist in der Zentrale in Lindlar angesiedelt. „Wenn unsere Vertreter vor Ort Kontakte mit potenziellen Kunden geknüpft haben, kommen die Sales-Mitarbeiter zum Zuge. Meist sitzt in einem frühen Stadium auch ein Techniker mit am Tisch“, erklärt Kassner. Was sieht er als größte Herausforderung für die kommenden Jahre an? „Wir wachsen sehr dynamisch. Jetzt geht es darum, das Erreichte nachhaltig zu sichern.“ Das Unternehmen müsse sich heute auf Zeiten vorbereiten, in denen es nicht so erfolgreich laufe – das Grundproblem in einer zyklischen Branche. Doch mit der Wachstumsstrategie sieht Kassner die S+C Märker bestens aufgestellt. „Wir blicken sehr optimistisch in die Zukunft.“

Frank Wöbbeking



eher die anderen Bereiche der S+C Gruppe. Deshalb konzentriert sich unsere Forschungs- und Entwicklungsabteilung auf die Anwendung unserer Stähle beim Kunden. Hier liegt unsere besondere Innovations-

S+C MÄRKER GmbH

Steel Technologies
Postfach 11 40
51779 Lindlar, Deutschland

Tel.: +49 (0)2266 92-211
Fax: +49 (0)2266 92-477
www.schmidt-clemens.de

Mitarbeiter: 130

Produkte: u.a. Werkzeugsysteme und Bauteile aus hochlegiertem Werkzeugstahl

Branchen: u.a. Strangpressindustrie, Schiffsbau, Pumpenindustrie, Maschinenbau