



Erfolgreicher Generationenwechsel: Lars Bode (links) und Anja Brüggemann im Gespräch mit Volker Kamen, der Ende 2024 in den Ruhestand geht.

Geschäft mit NO-Elektroband neu ausgerichtet

Das Geschäftsfeld für nicht kornorientiertes Elektroband (NO) erhält eine **neue Führung**. Die personelle Neuaufstellung wird von **Investitionen** in das Produktionsnetzwerk flankiert und stellt wichtige Weichen, um in einem dynamischen Markt künftig noch agiler auf Kundenanforderungen reagieren zu können.

Text Jan Ritterbach

Foto: Rainer Meyers

Nicht kornorientiertes Elektroband (NO) wird bei thyssenkrupp Steel seit nahezu 70 Jahren hergestellt: Von 1955 bis heute hat sich der Stahlhersteller durch kontinuierliche Forschung und Weiterentwicklung als einer der führenden Produzenten des hocheffizienten High-Performance-Werkstoffs etabliert. Vor allem Kunden wie Stanzer und Motorenentwickler, Haushaltsgerätehersteller sowie Energieunternehmen vertrauen bereits auf NO-Elektroband der Marke powercore® von thyssenkrupp Steel. Im Rahmen der Mobilitätswende kommt nun eine weitere Abnehmergruppe hinzu: die Automobilindustrie.

Bewährtes Produkt in neuer Anwendung

Mit dem Voranschreiten der Elektromobilität steigt weltweit der Bedarf an NO-Elektroband, das wegen seiner speziellen magnetischen Eigenschaften für den Motorenbau unverzichtbar ist. Die besonderen Anforderungen der Automobilindustrie – beispielsweise hohe mechanische Festigkeit sowie niedrige Ummagnetisierungsverluste für höhere Energieeffizienz – erfüllt thyssenkrupp Steel mit seinen Güten der Marke powercore® Traction. „Indem wir unseren Werkstoff im Herzen Europas produzieren, stärken wir die Resilienz der Wertschöpfungskette und haben gleichzeitig die Möglichkeit, in einem versorgungskritischen Markt zu wachsen. Schließlich kann es sich kein Automobilhersteller leisten, auf unsichere Lieferketten zu setzen“, so Anja Brüggemann, die seit dem 1. Juli 2024 das Geschäftsfeld NO leitet.

Brüggemann arbeitet in ihrer neuen Funktion eng mit Lars Bode zusammen, der in die Fußstapfen des langjährigen Vertriebschefs Volker Kamen tritt. Kamen, der als Mitglied einer Stahlarbeiter-Familie in dritter Generation für thyssenkrupp tätig ist und dessen Tochter ebenfalls bei thyssenkrupp Steel arbeitet, geht Ende 2024 in den Ruhestand. Damit das Know-how reibungslos an die nächste Generation übergeben werden kann, stimmen sich Bode und Kamen intensiv ab: „Auf der einen Seite stellen wir sicher, dass die vertrauensvollen und persönlichen Beziehungen zu unseren Bestandskunden gepflegt und der Austausch weiter intensiviert wird. Schließlich sind sie das Rückgrat unseres Geschäfts. Auf der anderen Seite geht es bei der E-Mobilität darum, neue Chancen zu nutzen und den Herausforderungen eines dynamischen Markts gerecht zu werden. Dafür haben wir jetzt die notwendigen Veränderungen eingeleitet“, so Bode.

Agiles Team für einen dynamischen Markt

Aus der Kombination von neuer Leitung sowie dem erfahrenen NO-Sales-Team entsteht eine kompakte und schlagkräftige Geschäftseinheit, die sowohl die spezifischen Bedürfnisse etablierter Bestandskunden als auch neuer Kundengruppen bestens versteht. Darauf zählt auch ein, dass mit Anja Brüggemann als ehemalige Key-Account-Managerin für die VW-Gruppe und Lars Bode, bislang Key-Account-Manager für die Kunden Ford und BMW, beide neuen Führungskräfte weitreichende Automobilerfahrung haben. „Die Automobilhersteller unter unseren Kunden sind organisatorisch häufig anders aufgestellt als die privatgeführten Mittelständler aus dem Industrie- und Energiesektor, mit denen wir bei NO zusammenarbeiten“, erklärt Brüggemann. „Mit unserer neuen Personalstruktur senden wir ein starkes Signal an den Markt, dass wir für alle künftigen Herausforderungen in den Bereichen Industrie und Auto gleichermaßen gut aufgestellt sind“, so Brüggemann weiter.

Eine der größten Herausforderungen bleibt dabei das volatile Marktumfeld von NO. Gerade im Automobilsektor herrscht ein starker Innovationsdruck. Darauf muss thyssenkrupp Steel zeitnah reagieren können: „Durch die hohe Entwicklungsgeschwindigkeit in der E-Mobility verändern sich auch Rahmenbedingungen rasch. Dieses Tempo müssen wir agil begleiten“, erläutert Lars Bode.

Kundenbetreuung bei NO agiler denn je

Um sicherzustellen, dass die flexiblen Kundenwünsche stets optimal beantwortet werden können, hat thyssenkrupp Steel seine Entwicklungs- und Beratungskompetenz für NO-Elektroband gebündelt und unter der Gesamtleitung von Anja Brüggemann alle wichtigen Funktionen fest integriert: Vertrieb, Kundenberatung sowie Forschung und Entwicklung gibt es aus einer Hand. Zusätzlich garantieren die flexible Organisationsstruktur, die agile Planungslandschaft – zu der auch eine variable Mengenplanung gehört – sowie eine marktgesteuerte Forschungs- und Entwicklungsarbeit, dass das Geschäftsfeld NO maximal kundenorientiert ausgerichtet ist. Brüggemann: „Wir schaffen ein hochfunktionales Team, in dem ein Rädchen ins andere greift. Nicht nur was die Produktentwicklung und die vertriebliche sowie technische Vermarktung angeht, sondern auch hinsichtlich aller anderen Facetten: Innovation, Produktion, Qualität – das alles wird optimal verzahnt, damit wir im werthaltenen Zukunftsmarkt rund um nicht kornorientiertes Elektroband partizipieren können.“

Neue GIL für Innovationen

Mit der neuen Glüh- und Isolierlinie (GIL) ist thyssenkrupp Steel in der Lage, innovative Hochleistungswerkstoffe und Lackvarianten in bester Qualität für die Großserie zu produzieren. Ein Beispiel dafür ist der hochreaktive Klebe- und Isolationslack stabosol®. Er ist prädestiniert dafür, innovatives Elektroband zu Rotor- und Stator-Paketen – den Kernbaugruppen eines Elektromotors – zu verbinden. Im Gegensatz zu anderen in der Großserie üblichen Verfahren werden mit stabosol® nachteilige Effekte wie Materialschädigungen vermieden und die thermische Stabilität sowie Dichtigkeit gesteigert. Auf diese Weise lassen sich innovative Elektromotoren mit signifikant höherer Effizienz und Leistungsdichte bauen. Ein weiteres Beispiel ist die kurz vor der Serienreife befindliche neue E-Mobility-Spitzenortse powercore® Traction NGO 020-120Y420 – mit 0,20 Millimetern extrem dünn. Das Material wurde für ultraeffiziente automobiler Elektroantriebe entwickelt und bietet geringste Ummagnetisierungsverluste von 12 Watt pro Kilogramm bei einer mechanischen Festigkeit von 420 Megapascal. Damit ist thyssenkrupp Steel europaweit Spitzenreiter bei der Herstellung dieses Top-Grades für die Großserie.

Kunden profitieren von Investitionen in Produktionsnetzwerk

Die strukturellen Veränderungen innerhalb des NO-Geschäftsbereichs begleitet thyssenkrupp Steel parallel mit Investitionen, welche die Produktqualität und die Fertigungskapazität bei nicht kornorientiertem Elektroband festigen sollen. thyssenkrupp Steel stellt so die Weichen, um neue, anspruchsvolle Produkte für den automobilen Leichtbau für Karosserie- und Chassis-Elemente herzustellen. Dafür errichtet der Stahlhersteller in einem seiner Bochumer Werke Teile derzeit neue Anlagen, die den Standort künftig zu einem Elektromobilitätskompetenz-Center machen.

Als finale Glieder einer hochkomplexen Fertigungskette, die thyssenkrupp Steel mit seinem Hüttenwerk vollständig aus eigener Kraft realisiert, dienen die neuen Aggregate dazu, dem Elektroband in unterschiedlichen Veredlungs-

schritten die letzten notwendigen Eigenschaften zu verleihen. Das bereits 2023 in Betrieb genommene Doppelreversiergerüst (DRG) wird beispielsweise dazu genutzt, um bei NO neue Dimensionen von dünnen und hochfesten Qualitäten darzustellen. „Konkret können auf der neuen Anlage nicht kornorientierte Elektrobander mit hoher Planheit und engsten Toleranzen in Dicken zwischen 0,35 Millimetern und 0,20 Millimetern produziert werden. Darüber hinaus dient das DRG auch zur Erzeugung von hochfesten Mehrphasenstählen“, erklärt Andy Rohe, Senior Vice President Downstream Operations.

Neue Anlagen stützen Unternehmensstrategie

Ein zentrales Element der Investitionen am Standort Bochum ist der Neubau einer modernen und energieeffizienten Glüh- und Isolierlinie mit Schnellaufheizung (GIL). Die rund 300 Millionen Euro teure Anlage ergänzt die in die Jahre



Fotos: Ramer Kaygers



Eines der beiden Kernaggregate im neuen Elektromobilitätskompetenz-Center von thyssenkrupp Steel in Bochum: die neue Glüh- und Isolierlinie (GIL).

gekommen bestehenden Aggregate und liefert innovative Technologie für neue Elektromobilitätsgüter mit höchsten Ansprüchen an die magnetischen und mechanischen Eigenschaften. Andy Rohe: „Die GIL zählt damit auf die Strategie von thyssenkrupp Steel ein, sich künftig noch stärker auf die Nachfrage nach dünneren, hochsilizierten und hochfesten NO-Produkten auszurichten.“ Darüber hinaus sollen Kunden von den ressourcenschonenden Prozessen sowie dem hohen Automatisierungs- und Digitalisierungsgrad der Anlage profitieren.

Mit der Errichtung der neuen Anlagen im Bochumer Werk beweist thyssenkrupp Steel erneut, dass das Unternehmen ein wichtiger Lieferant für die Automobilindustrie ist. Simon Stephan,

Senior Vice President Sales Automotive von thyssenkrupp Steel: „Wie kaum ein zweiter Anbieter vereinen wir die Erfahrung im Leichtbau mit jahrzehntelangem Elektroband-Know-how. Deshalb sind wir der ideale Partner, um wirtschaftliche Leichtbaukonzepte und die Elektrifizierung von neuen Fahrzeugen nach vorne zu bringen. Darüber hinaus sichern wir mit der Modernisierung unseres Produktionsnetzwerks nicht nur die Lieferfähigkeit von thyssenkrupp Steel, sondern stärken auch die Resilienz der lokalen Wertschöpfungskette. Denn eines ist klar: Ohne unser lokal produziertes nicht kornorientiertes und natürlich auch kornorientiertes Elektroband gibt es in Europa keine Mobilitäts- und Energiewende.“

Web

Mehr Infos zu NO-Elektroband:
<https://www.thyssenkrupp-steel.com/de/no-elektroband/>

Kontakt

Lars Bode, Vertrieb NO-Elektroband,
lars.bode@thyssenkrupp.com

Treiben die Modernisierung des Produktionsnetzwerks und die Marke powercore® von thyssenkrupp Steel im Bereich Elektroband weiter voran: Andy Rohe (links) und Simon Stephan.