

compact

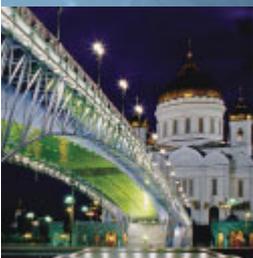
1/2007

Das Kundenmagazin von ThyssenKrupp Steel

www.thyssenkrupp-steel.com

Energie braucht Stahl

ThyssenKrupp Steel bringt Strom mit High Tech zum Fließen



Mittel-Ost-Erweiterung
Steel goes east



Neue Rollenquette
Nachfrage gedeckt

Wir denken Stahl weiter

ThyssenKrupp Steel



compact

editorial 3

news

Warmumformung leicht gemacht 4

Aluminium-Silizium-beschichtete Mangan-Bor-Stähle gibt es demnächst auch aus Finnentrop.

High Tech-Brammenlogistik 6

ThyssenKrupp Steel verschifft Brammen aus Brasilien künftig mit RFID-Technologie.

Was RFID sonst noch kann 8

Radiowellen spüren Objekte auf und regeln Medikamentenvergabe in Kliniken.

Brückenschlag Ost 10

ThyssenKrupp Steel fasst in Mittel- und Osteuropa Fuß und nutzt seine Marktchancen.

Die Kolumne 12

Die europäische Wirtschaft wächst zusammen.

titelstory

Partner der Energie 14

Moderne Gesellschaften stehen ständig unter Strom. Ein Luxus, der uns nicht immer bewusst ist. Als Partner der Energieproduzenten trägt ThyssenKrupp Steel mit High Tech-Produkten zur Stromversorgung bei.

Der Kommentar 20

Wirkt sich die Konzeptlosigkeit in der Energiepolitik als Standorthandikap aus?

focus

Tailored Blanks Türenbenchmark 23

18 Autotüren aktueller Serienfahrzeuge wurden miteinander verglichen.

Neue Rollenquette in Betrieb 24

Das Profit Center Grobblech erweitert seine Kapazitäten für wasservergütete Bleche.

Der Stahlmarkt 2020 26

Die Division Industrie denkt an ihre Kunden von morgen.

Mehr Service, mehr Qualität 27

Das Werkstoffkompetenzzentrum erlaubt Einblick in detaillierte Datenbank.

PLADUR® DOOR 28

Profit Center Color bietet intelligentes Feinblech für Garagentore.

Stahl für Industrieverpackungen 30

Schütz im Westerwald ist mit Industrieverpackungen auf Expansionskurs.

Neues von Tagal in China 33

Joint Venture ist Peugeot-Zulieferer des Jahres 2006.

DAF Trucks geben Vollgas 34

ThyssenKrupp Stahl-Service-Center liefert Stahl nach Maß.

service

NewsFlash 22

Unternehmensinfos in Kürze

Agenda 36

Messen, Ausstellungen, Events

info.steel@thyssenkrupp.com

www.thyssenkrupp-steel.com

Zum Titelbild:

Einblick in das Innenleben eines Turbogenerators mit geschichteten Elektroblech-Lamellen: Hier wird mechanische Energie in elektrische Energie umgewandelt. Als Partner der Energieproduzenten trägt ThyssenKrupp Steel mit High Tech-Produkten nachhaltig zur effizienten Stromversorgung bei. Denn eines ist klar: Der Bedarf an Energie steigt in modernen Gesellschaften stetig. Lesen Sie hierzu weiter ab Seite 14.

impressum

ThyssenKrupp Steel AG

Kaiser-Wilhelm-Straße 100, 47166 Duisburg
Postanschrift: 47161 Duisburg
Telefon: 0203 52-1, Telefax: 0203 52-25102

Herausgeber:

Vorstandsbereich/Marketing

Redaktion:

Rolf-J. Neumann (v.i.S.d.P.)
Marketing
Telefon: 0203 52-41003
Telefax: 0203 52-41007
E-Mail: rolf-juergen.neumann@thyssenkrupp.com

Christiane Hoch-Baumann (Chefredaktion)

Kommunikation/Öffentlichkeitsarbeit

Telefon: 0203 52-24515

Telefax: 0203 52-25707

E-Mail: christiane.hoch-baumann@thyssenkrupp.com

Katharina Mette

Kommunikation/Öffentlichkeitsarbeit

Telefon: 0203 52-25152

Telefax: 0203 52-25707

E-Mail: katharina.mette@thyssenkrupp.com

Fotos:

ThyssenKrupp Steel Fotografie; Sveto Service Moskau (S. 4); Siemens (S. 17 oben); Tagal (S. 33); DAF Trucks (S. 34)

Gestaltung:

MERZ Werbeagentur, Düsseldorf

Druck:

ThyssenKrupp Printmedia GmbH, Duisburg

Erscheinungsweise:

dreimal im Jahr, die nächste Ausgabe erscheint im August

Heft 25:

1/2007 – April

Liebe Leserin, lieber Leser,

Stahl boomt weiter: Die Branche knüpft 2007 nahtlos an die positive Entwicklung der vergangenen Jahre an und läuft mit guten Wachstumsperspektiven auf der Erfolgsspur. Wer nachhaltig Erfolg haben will, muss in globalen Dimensionen denken und seine Aktivitäten international ausrichten. ThyssenKrupp Steel setzt dabei nicht allein auf Größe, sondern konzentriert sich auf seine Stärken bei hochwertigem Qualitätsflachstahl.

Stahl goes global: Der Aufbau unseres Stahlwerks in Brasilien läuft auf Hochtouren. Ab 2009 verlassen jährlich fünf Millionen Tonnen Brammen das integrierte Hüttenwerk, die in Deutschland und Nordamerika verarbeitet werden. Damit die Stahlbrammen aus Brasilien den richtigen Weg nehmen, setzt ThyssenKrupp Steel bei ihrem Transport und ihrer Verteilung weltweit als erster Stahlhersteller die Funckerkennung Radio-Frequency-Identification (RFID) ein. Das System erlaubt es, Daten ohne Sichtkontakt und berührungslos auch über große Entfernungen zu lesen und zu speichern.

Für die deutsche Wirtschaft bietet der seit Anfang des Jahres um zwei auf 27 Mitgliedstaaten erweiterte europäische Binnenmarkt gute Export- und Investitionschancen. ThyssenKrupp Steel realisiert Projekte in Russland, Polen, Ungarn und Tschechien und geht mit klarem Konzept die Mittel-Ost-Erweiterung an.

Energie braucht Stahl: Das steht außer Zweifel. Wir informieren Sie in unserer Titelstory detailliert über den Energiemarkt Deutschland, den stetig wachsenden Bedarf an Energie und die Perspek-

tiven. Als Partner der Energieproduzenten trägt ThyssenKrupp Steel mit seinen High Tech-Produkten zu einer nachhaltigen Stromversorgung mit energieeffizienten Produkten bei. Dabei stehen Versorgungssicherheit, Umweltverträglichkeit und Wettbewerbsfähigkeit im Gleichgewicht.

Stahl ist vielfältig: Wir berichten unter anderem über den wachsenden Markt für Sonderstähle und die moderne Rollenquote, mit der das Profit Center Grobblech die starke Nachfrage nach wasservergüteten Produkten erfüllt. Ferner präsentieren wir die Möglichkeiten der neuen Werkstoffdatenbank des

Werkstoffkompetenzzentrums, stellen Ihnen unsere in chinesisch-deutscher Kooperation betriebene Feuerbeschichtungsanlage Tagal als Peugeot-Zulieferer des Jahres 2006 vor und zeigen Ihnen die Erfolge der niederländischen DAF Trucks, die als Partner unserer Stahl-Service-Center an Qualität vor allem in der Fahrerkabine zugelegt haben.

Stahl ist nachhaltig: Diese Botschaft zieht sich durch alle Beiträge unseres Kundenmagazins und liegt unserem Unternehmen besonders am Herzen. Eine unterhaltsame Lektüre wünscht

Ihr

Dr. Karl-Ulrich Köhler
Vorsitzender des Vorstands



„Wir richten unsere Aktivitäten international aus und setzen dabei nicht allein auf Größe, sondern konzentrieren uns auf unsere Stärken bei hochwertigem Qualitätsflachstahl.“

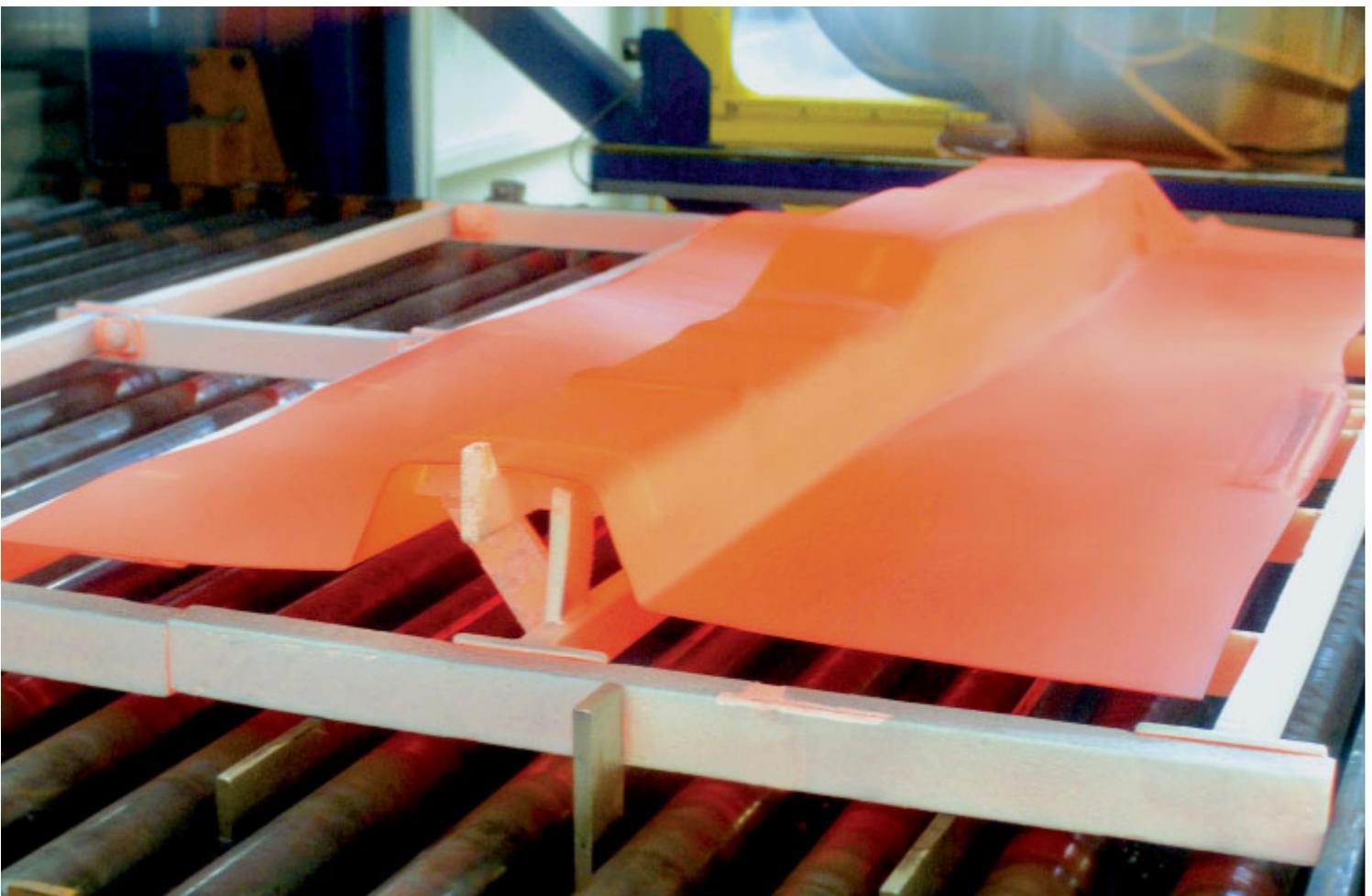
Dortmund liefert Know-how für Serienproduktion

Gewinner ist die Automobilindustrie

Ab Herbst können VW, Audi, DaimlerChrysler und Co. Aluminium-Silizium-beschichtete Mangan-Bor-Stähle für die Warmumformung nicht nur wie bisher aus Duisburg, sondern auch aus dem sauerländischen Finnentrop beziehen. Mit rund zehn Millionen Euro wurde die Feuerbeschichtungsanlage 3 für die Serienproduktion des MBW® 1500 + AS aus dem Hause ThyssenKrupp Steel fit gemacht. Das Know-how liefert Dortmund.

Die Nachfrage nach diesem hochfesten Produkt steigt stetig. Das Material wird vorzugsweise im nicht sichtbaren Bereich der Karosserie eingesetzt und sorgt dort unter anderem als B-Säule, Stoßfänger- und Tunnelverstärkung für ein Plus an Stabilität bei gleichzeitiger Reduzierung des Gewichts. Dr. Franz-Josef Lenze aus der Warmumformung der Division Auto in Dortmund, sein

▼ Das Team der Versuchsanlage Dortmund unterstützt mit seinem Know-how die Automobilindustrie und deren Zulieferer rund um das Thema Warmumformung, initiiert Entwicklungen und berät während der Serienproduktion.



► Nach der Warmumformung ist der Aluminium-Silizium-beschichtete Mangan-Bor-Stahl besonders fest und sorgt im Auto als Tunnelverstärkung oder Stoßfänger für mehr Sicherheit.

Mitarbeiter Sascha Sikora und das siebenköpfige Team haben diesen Trend bereits frühzeitig erkannt und nehmen seit Anfang 2006 das Produkt in ihrer Versuchsanlage auf der Westfalenhütte genauestens unter die Lupe.

„Ziel war es, den MBW® 1500 + AS für die Serienproduktion bei den Automobilherstellern fit zu machen“, erklärt Lenze. „Die Warmumformung ermöglicht es unseren Kunden, geometrisch komplexe Bauteile absolut exakt herzustellen. Die Bauteile können die unterschiedlichsten Formen annehmen und unterliegen einer hohen Maßhaltigkeit“, skizziert er die Vorteile. Stahl wird zwar schon seit mehreren Jahrzehnten warm umgeformt, das Verfahren ist also nicht neu. „Ein Problem bei dem Fertigungsprozess ist jedoch die Verzunderung der Bauteile“, erklärt Sascha Sikora. „Die Zunderschicht, die sich durch die thermische Behandlung des Mangan-Bor-Stahls bildet, ist spröde und erhöht den Werkzeugverschleiß in der Serienproduktion. Außerdem müssen diese Bauteile anschließend sandgestrahlt werden, was den Arbeitsaufwand erhöht.“

Über ein Jahr lang hat das Team um Lenze auf der Dortmunder Versuchsanlage Werkstoffentwicklung betrieben und das Material unter serienproduktionsnahen Bedingungen getestet. Mit Erfolg: „Die Lösung bietet eine Aluminium-Silizium-Schicht“, so Lenze. „Die gleichmäßige Oberflächenveredelung dient nicht nur als Korrosionsschutz, sie verhindert überdies die Zunderbildung während der Produktion und ermöglicht für unsere Kunden so die Serienproduktion, das bringt Kostenvorteile.“

Gewinner ist also die Automobilindustrie: „Fertigungsstart und Serienproduktion sind mit unserem Fachwissen wesentlich einfacher“, sind sich Lenze und Sikora einig. „Wir unterstützen unsere Kunden und deren Zulieferer mit unserem Know-how nicht nur während des Entwicklungszeitraums, wir stehen ihnen auch bei der Produktion beratend zur Seite. Damit sichern wir unsere Werkstoff- und Prozesskompetenz vor Ort.“ Die Versuchsanlage in Dortmund wird also auch in Zukunft nicht stillstehen. „Wir werden weitertesten, für gute Werkstoffqualität. Auch eine Prototypenfertigung ist denkbar.“

Kathrin Lorenz

www.thyssenkrupp-steel.com/auto

Finntrop erweitert Lieferspektrum

Bisher lieferte ThyssenKrupp Steel den Werkstoff MBW® 1500 + AS, allgemein bekannt auch als 22MnB5 + AS, in einer Breite von 600 bis 1.300 Millimetern und einer Dicke von 1,00 bis 1,85 Millimetern. Durch die umfangreiche Investition in der Feuerbeschichtungsanlage 3 in Finntrop wird ab Herbst das Lieferspektrum deutlich erweitert. Dann sind Breiten bis zu 1.550 Millimetern und Dicken bis zu 3 Millimetern möglich. Modernste Anlagen- und Verfahrenstechnik gewährleistet hierbei konstante Dicken der Aluminium-Silizium-Schicht und hohe Prozesssicherheit bei der Verarbeitung des MBW® 1500 + AS. Die hochfesten warmumgeformten Teile erhalten eine Festigkeit von über 1.500 Megapascal.

High Tech-Brammenlogistik bei ThyssenKrupp Steel

Mit RFID sicher und schnell über die Weltmeere

◀ Das unscheinbar aussehende RFID-System managt komplexe Logistikwege.

ThyssenKrupp Steel setzt auf Brammenlogistik mit RFID-Technologie. Das Unternehmen wird die Radio-Frequency-Identification, kurz Funckerkennung, beim Transport und bei der Verteilung der Brammen aus dem neuen Stahlwerk in der Bucht von Sepetiba in Brasilien anwenden. Ab Anfang 2009 verlassen jährlich fünf Millionen Tonnen Brammen das integrierte Hüttenwerk und machen sich für die Weiterverarbeitung auf nach Nordamerika und Deutschland. Intelligente Mikrochips sorgen dafür, dass die Stahlblöcke während ihrer langen Reise nicht vom rechten Weg abkommen – ein hochkomplexer Logistikprozess, bei dem die Brammen mehrfach identifiziert werden müssen.

Hierfür ist das Funksystem eine optimale Lösung. Es erlaubt, Daten ohne Sichtkontakt und berührungslos auch über große Entfernungen zu lesen und zu speichern. Bei der von ThyssenKrupp Steel ausgewählten Variante speichert ein Mikrochip einen zehnstelligen Nummerncode, mit dem jede im Unternehmen erzeugte Bramme eindeutig bestimmt ist. Der Chip steckt zusammen mit einer Antenneneinheit in einem RFID-Tag genannten Kunststoffetikett. Programmiert und jeweils in der Mitte



▲ Logistik leicht gemacht: Die Funkerkennung RFID sorgt bei ThyssenKrupp Steel künftig für eine sichere und nachvollziehbare Brammenlogistik. Fünf Millionen Tonnen aus Brasilien werden ab 2009 jährlich über die Weltmeere verschifft.

der Längsseiten der Brammen angebracht wird das Etikett im Hafen von Sepetiba. Die Identifikation der Stahlblöcke übernimmt ein RFID-Lesegerät, das die Daten an zentrale IT-Systeme weiterleitet, in denen Informationen zu Stahlsorte, Abmessungen, Besteller und Bestimmungsort jeder einzelnen Bramme hinterlegt sind.

Der große Vorteil des RFID-Systems: In den See- und Binnenhäfen erkennt es die Blöcke bereits, während sie verladen werden. Die Lesegeräte sind fest an Kranen installiert, und der Kranführer erhält zeitnah die Information, wo er die Bramme abladen soll. Das ist nicht alles: Bei der letzten Kontrolle, unmittel-

bar vor den deutschen Warmwalzwerken von ThyssenKrupp Steel, prüfen RFID-Reader, ob die richtige Bramme in die Weiterverarbeitung geht.

Beim Pilotversuch, den ThyssenKrupp Steel vor kurzem mit 1.000 Brammen durchgeführt hat, hat sich die RFID-Technologie als erste Wahl für die Brammenlogistik erwiesen. Barcode-Systemen beispielsweise ist die bei ThyssenKrupp Steel verwendete Funkerkennung durch ihre Reichweite von bis zu zehn Metern deutlich überlegen. Bei der Strichcode-Lösung muss der Scanner viel näher am Etikett platziert sein, um zuverlässig zu arbeiten. Optische Bilderkennungssysteme kommen nicht

in Frage, weil Schmutz, Zunder oder Eis auf den Brammen die Ergebnisse beeinträchtigen würden.

Brammenlogistik ist ein völlig neuer Anwendungsbereich für RFID. Auf metallischen Objekten zuverlässig und mit der nötigen Reichweite eingesetzt werden kann die Technik erst seit gut zwei Jahren. Zuvor war die starke Reflexion der elektromagnetischen Wellen auf der Metalloberfläche ein Problem. Bei der Einführung von RFID unterstützt wird ThyssenKrupp Steel von der internationalen Unternehmensberatung Accenture mit Experten aus Deutschland und Frankreich.

Bernd Overmaat

RFID – Funckerkennung ohne Barrieren

Kleine Wellen mit großer Wirkung

RFID heißt die praktische Technologie, die mit Radiowellen Objekte aufspürt und ganze Logistikwege managt. Sie kann aber auch die Medikamentenvergabe in Kliniken regeln. RFID bringt mannigfaltigen Nutzen. Datenschützer warnen allerdings vor der Entwicklung zum gläsernen Verbraucher.

Bald Realität: Vor der Wohnungstür stehen frische Milch und Joghurt. Der Lebensmittelladen hat die Sachen gebracht. Aber nicht, weil der Kunde sie telefonisch bestellte. Vielmehr gibt sein Kühlschrank via Datenübertragung weiter, was im Haushalt fehlt oder das Verfallsdatum überschreitet. So sieht der Alltag zwar noch nicht aus. Aber die Vision kann wahr werden, und zwar mit Hilfe der Radio Frequency Identification, kurz RFID.

Die Technologie arbeitet mit einem Etikett, das Wellen sendet. Diese werden

vom dazugehörigen Empfangsgerät gelesen, weitergeleitet und mittels Software zur Verarbeitung vernetzt. „Etikett“ ist allerdings untertrieben, da es sich um einen Minichip mit eingebauter Antenne handelt. Der Chip wird Transponder oder Tag genannt und nimmt alle möglichen Infos auf, ob Produktart, Preis, Haltbarkeit und je nach Anwender vieles mehr. Ortung, Datenerfassung und Auswertung erfolgen ohne Berührung und Sichtkontakt.

Genau das geschieht, wenn auch noch testweise, im smarten Kühlschrank, den

die Firma Liebherr entwickelt hat. Die dort gebunkerten Lebensmittel haben Transponder mit Produktdaten, das Kühlaggregat hat ein Lesegerät. Das empfängt die Informationen und gibt sie an den Shop weiter. Der stellt dem Kunden zu, was laut elektronischer Nachfüllliste fehlt. Mit RFID managt künftig selbst Otto Normalverbraucher automatisch Einkäufe und Vorräte.

Dabei lagen die Anfänge dieses High Tech-Tools auf militärischem Gebiet. Kommerziell eingesetzt wurde es erstmals in den 80er Jahren in den USA, um die Erhebung von Nutzungsgebühren an Brücken, Tunneln und Autobahnen zu automatisieren. „Schon heute ist das Anwendungsspektrum für Radio Frequency Identification sehr vielfältig. Die Vision ist, dass zum Beispiel Autoteile selbständig zueinander – oder Medikamente im Krankenhaus zum

▼ Bei Marathons, ob in Wien, Berlin oder Boston, wird ein RFID-Tag mit Namen, Startzeit etc. des Teilnehmers an dessen Laufschuhen befestigt. Und schon erfassen die an der Rennstrecke verteilten High Tech-Posten, ob und wann sie ein Läufer passiert. Strecke abkürzen oder bei der Zeit schummeln ist nun nicht mehr.

▼ Transpondertechnik macht's möglich: Bei ThyssenKrupp Steel öffnen und schließen sich die Schranken an einigen Werktores automatisch. Dabei unterliegt jedes ein- und ausfahrende Auto einer Grundkontrolle, und zwar in Sekundenbruchteilen und ohne dass Hand angelegt wird.



Patienten finden“, so Professor Michael Hompel vom Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik.

Zum Beispiel versehen Konsumgüterhersteller wie Henkel oder Gillette auf Wunsch der Handelsriesen Wal-Mart und Metro ganze Warenpaletten mit RFID-Etiketten, damit die Order schneller als bisher in die Verkaufsregale gelangt. Und schon wenn die Lieferung im Lkw beim Besteller das Werktor passiert, erfasst ein dort platziertes Lesegerät den Neuzugang und ordnet ihn dem Lagerbestand zu. Radiowellen und Software beschleunigen Abläufe, reduzieren Lagerbestände und machen die Prozesskette vom Hersteller bis zum Verkäufer transparent. Aber auch die Bibliothek der Universität Karlsruhe gestaltet so ihre Logistik effizienter. Der Buchbestand ist mit RFID-Tags ausgestattet und damit automatisch zu erfassen. Über das System laufen zudem Ausleihe und Rückgabe der Bücher.

Das Amtsgericht in Detmold verwaltet derart seine Akten. Und die Klinik in Jena stattet ihre Patienten mit RFID-Armbändern und ihre Medikamente mit Sende-Etiketten aus und stellt so eine fehlerfreie Versorgung sicher. Die Her-

steller von Autos verpassen den Schlüsseln der Fahrzeuge RFID-Tags und derart die Wegfahrsperrung. Damit im Legoland im dänischen Billund kein Kind verloren geht, erhalten diese Armbänder mit RFID-Transponder. Die im Park verteilten Empfänger ermitteln jederzeit den Standort der registrierten Kids.

Und selbst wenn Kunden im New Yorker Store des italienischen Luxusherstellers Prada wissen möchten, ob Anzug oder Kleid in gewünschter Größe oder anderer Farbe auf Lager ist, wird das flugs mit dem Minichip überprüft. RFID-Experte ten Hompel: „Längst sind nicht alle Einsatzmöglichkeiten ausgeschöpft. Im Internet werden Güter künftig selbständig über ihre intelligenten Etiketten die Systeme steuern und eigenständig zu ihrem Bestimmungsort finden.“

Aber genauso sind datenschutzrechtliche Fragen zu klären, wenn RFID beim Endverbraucher im Einsatz ist. Und das nicht nur, weil die neuen elektronischen Reisepässe mit RFID-Chip versehen sind. Der enthält biometrische Daten des Passinhabers plus Lichtbild und sendet sie übers Lesegerät zum Grenzbeamten. „Der Staat könnte unbemerkt und unerlaubt weitere Daten aufspielen und sogar Bewegungsmuster der Leute

erstellen“, so kritisch Ulrich Sommer, Fachanwalt für Strafrecht in Köln. Es gibt aber auch Befürchtungen, dass sich Unbefugte mit Lesegeräten etwa am Flughafen postieren, den Pass mitlesen und dann Missbrauch mit den Daten treiben. Es gebe teils große Informationsdefizite, sagt Irmgard Jarosch, Sprecherin des Informationsforums RFID. „Die Daten des E-Passes sind verschlüsselt und bieten daher Schutz vor unbefugtem Ablesen und Manipulieren.“

Doch es macht schon einen Unterschied, ob biometrische Angaben kontrolliert, Kranke überwacht oder Warenbewegungen im Handel gemanagt werden. Kritisch wird es allein schon, wenn der schlaue Kühlschrank Infos an den Händler liefert. Entsprechend gespeichert und vernetzt lassen sich Muster über Konsumgewohnheiten erstellen. Jarosch: „In einer freiwilligen Selbstverpflichtung haben die führenden Anwender festgelegt, den Verbraucher umfassend über RFID zu informieren. Das heißt, sie müssen darüber aufklären, wenn sie die Technik einsetzen, und darauf hinweisen, dass der Verbraucher den Chip deaktivieren kann.“

Ulrike Wirtz, freie Journalistin

www.info-rfid.de

Kontakt: **Informationsforum RFID e.V.**, Tel. 030 206581-0, E-Mail: info@info-rfid.de

▼ RFID erhöht die Sicherung von Autos vor Diebstahl. Etliche internationale Hersteller bestücken die Fahrzeugschlüssel mit einem Transponder und die Zündschlösser mit den entsprechenden Lesegeräten. Zieht der Fahrer den Schlüssel aus dem Schloss, ist die Elektronik blockiert, selbst ein Kurzschließen des Pkw ist nicht möglich.



Projekte zur Mittel-Ost-Erweiterung

Mit Investitionen Brücken bauen

Von Christiane Hoch-Baumann



▲ Vor allem westeuropäische Staaten und Unternehmen schlagen Brücken in wichtige Wachstumsmärkte der Zukunft. ThyssenKrupp Steel gründet unter anderem in Moskau eine Dependence für Dach- und Wanderzeugnisse und nutzt seine Chancen.

Die Europäische Union wächst. Ihr Ausbau Anfang des Jahres auf 27 Staaten schafft mit rund 455 Millionen Verbrauchern den größten gemeinsamen Markt der Welt. Für die deutsche Wirtschaft bietet der erweiterte Binnenmarkt gute Export- und Investitionschancen sowie steigende Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt. ThyssenKrupp Steel beachtet diese Perspektiven und will in den Beitrittsländern Mittel- und Ost-europas (MOE) Fuß fassen.

Grobblech

Das Profit Center Grobblech ist schon viele Jahre über seine Service-Center und Vertriebspartner in der MOE-Region vertreten. Es ist seinen Großkunden aus der Baumaschinenbranche und dem Kranbau gefolgt, die dort über zahlreiche Zulieferanten verfügen. So beliefert das Service-Center ThyssenKrupp Ferroglobus in Budapest das ungarische Werk Gödöllő des weltweit größten Baumaschinenherstellers Caterpillar.

Die Belieferung der Zulieferanten des Kranbauers Terex sowie der Lagerkunden des Profit Centers Grobblech in der MOE-Region übernimmt UnionOcel. UnionOcel hat sich seit seiner Gründung 2001 zum starken und verlässlichen Lieferanten hochwertiger Grobbleche und angearbeiteter Brennteile für den gesamten mittel- und osteuropäischen Markt entwickelt. Ende 2006 hat es sein Zentrallager samt Bearbeitungsbetrieb in Kopřivnice eröffnet. Bis zu 30.000 Tonnen warmgewaltes Grobblech können dort gelagert werden. Zwei Brennanlagen sowie eine hydraulische Schere garantieren bereits jetzt hochwertige Anarbeitungen. Diese Position will man ausbauen. „Wir investieren in den Bau eines Verwaltungsgebäudes und einer weiteren Bearbeitungshalle“, betont Kurt Bischoff, geschäftsführender Gesellschafter von UnionOcel.

Kontakt:

Dr. Matthias Gierse,
Profit Center Grobblech,
Tel. 0203 52-75568,
E-Mail: matthias.gierse@thyssenkrupp.com
www.thyssenkrupp-steel.com/grobblech



Stahl-Service

Ende Mai wird das neue ThyssenKrupp Stal Serwis Polska in Dąbrowa Górnicza nahe Kattowitz eingeweiht. „Wir schaffen mit unserer Investition Kundennähe und sprechen Abnehmer in Polen, Tschechien, der Slowakei und der Ukraine direkt an“, sagt Geschäftsführer Dr. Bernd Danz. „Hierzu zählen Automobilhersteller, -zulieferer und Presswerke sowie Hersteller und Zulieferbetriebe für Haushaltsgeräte, die besonders hohe Anforderungen an Oberflächenqualität und Maßhaltigkeit angearbeiteter Flachstahlprodukte haben.“

Auf einer Längsteilanlage verarbeitet die Tochtergesellschaft der ThyssenKrupp Stahl-Service-Center GmbH demnächst Spaltbänder aus Warmband, kaltgewaltes sowie oberflächenveredeltes Feinblech auch in Außenhautqualität. Neueste Werkstoffentwicklungen wie Trip-Stähle und Dualphasenstähle können bearbeitet werden. Geplante Jahreskapazität: 125.000 Tonnen.

Neben Stal-Serwis Polska und ThyssenKrupp Stainless Poland ist unter dem Dach von ThyssenKrupp Energostal das größte Stahl-, Logistik- und Service-Center Osteuropas auf rund 75.000 Quadratmetern Hallenfläche entstanden. ThyssenKrupp Energostal ist eine polnische Tochtergesellschaft von ThyssenKrupp Services.

Kontakt:

Dr. Bernd Danz,
ThyssenKrupp Stal Serwis Polska Sp. z o.o.,
ul. Toruńska 7, 41-300 Dąbrowa Górnicza,
Tel. +48 (0) 32 6395620
www.thyssenkrupp-stal-serwis-polska.pl



Bauelemente

Auch die Bauelemente-Gruppe von ThyssenKrupp Steel richtet sich stärker auf ihre Zielmärkte im Osten aus. „Mit dem Bau eines Sandwichwerks in Ungarn sichern und verbessern wir unsere gute Marktposition und stärken Entwicklungschancen und Profitabilität“, beschreibt ThyssenKrupp Hoesch Bausysteme Geschäftsführer Dr. Horst Dieter Schulz. Die Anlage in Felsölajos, rund 60 Kilometer von Budapest entfernt, wird ab Oktober den MOE-Markt mit bis zu 16.000 Tonnen Sandwich-elementen pro Jahr versorgen. Das Vormaterial stammt aus dem Profit Center Color in Kreuztal-Eichen. „Die Optimierung unseres Produktportfolios steht an oberster Stelle, nicht zuletzt, um neue Anwendungsfelder für das Bauen mit Stahl zu erschließen.“

In der Region Moskau eröffnet der Bauelemente-Sektor erstmals eine Dependence für Dach- und Wand-erzeugnisse: „Mit unserem Büro nutzen wir Marktchancen in Russland und bauen ein neues Absatzgebiet auf“, so Leendert Dorjee, Geschäftsführer ThyssenKrupp Hoesch Bausysteme. „Der Schwerpunkt liegt im Hoch- und Kühlraumbau. Ziel der nächsten Jahre ist es, einen nachhaltigen Marktanteil für Bauelemente im russischen Markt zu erreichen.“

Kontakt:

Leendert Dorjee und Dr. Horst Dieter Schulz,
ThyssenKrupp Hoesch Bausysteme,
Tel. 02732 599-1599,
E-Mail: info@tkb-bau.thyssenkrupp.com
www.tks-bau.com



Die europäische Wirtschaft wächst zusammen

Kulturelle Gemeinsamkeiten verbinden

15 Jahre nach Zerfall des kommunistischen Ostblocks wurden im Mai 2004 zehn Staaten, davon acht vormals planwirtschaftliche Länder Mittel- und Osteuropas, Mitglied der Europäischen Union (EU). Der Aufbau demokratischer Parteiensysteme, der Übergang zur Marktwirtschaft und die Integration der Wirtschaft in den Weltmarkt stellten Estland, Lettland, Litauen, Polen, Slowenien, die Slowakische und Tschechische Republik sowie Ungarn vor gewaltige Herausforderungen. Dass dabei vor allem westeuropäische Staaten und Unternehmen als Brückenbauer in Betracht kamen, lag nicht zuletzt an ihrer geografischen Nähe. Doch auch Gemeinsamkeiten in der Mentalität, der Kultur und die generelle Affinität zu europäischem Gedankengut förderten diese Entwicklung.

Der Beitritt Bulgariens und Rumäniens zu Beginn dieses Jahres war die sechste Erweiterung der Kern-EU-6 von 1957. Während sich bei der ersten Ost-Erweiterungswelle das Gesamt-Bruttoinlandsprodukt (BIP) der EU um rund 5 Prozent erhöhte, führt der jüngste Beitritt zu einem um 0,9 Prozent höheren BIP, wozu Bulgarien 0,2 und Rumänien 0,7 Prozentpunkte beitragen. Gemessen an der Euro-Zone belief sich das nominale BIP der neuen Mitgliedstaaten im Jahr 2005 auf 654 Milliarden Euro, was rund 8 Prozent des BIP des Euro-Währungsgebiets entsprach. Sowohl für die mittel- und osteuropäischen Staaten (MOE) der ersten als auch der zweiten Erweiterung markierte der Beitritt zweierlei – das Ende eines langen und schmerzhaften Anpassungs- und Reformprozesses, aber auch die Rückkehr nach Europa und die Hoffnung auf wirtschaftlichen Wohlstand. Allein die Tatsache, dass die Übernahme des rechtlichen Besitzstandes der EU, des so genannten *Acquis communautaire*, über 14.500 Rechtsakte und rund 85.000 Seiten im Amts-

blatt der EU umfasst, zeigt, welche Integrationsleistung von den MOE-Ländern zu erbringen war.

Das Wohlstandsgefälle wird vor allem anhand der Kaufkraft deutlich: Das Pro-Kopf-Einkommen der neuen Mitglieder beträgt – in Kaufkraftparitäten gemessen – weniger als 50 Prozent des Durchschnitts der alten EU. Und auch innerhalb der Ländergruppe sind erhebliche Einkommensunterschiede erkennbar: Während Slowenien bei 70 Prozent des Durchschnittsniveaus der EU 15 liegt und damit bereits Portugal und Griechenland übertrifft, beträgt das Pro-Kopf-Einkommen Lettlands lediglich rund 40 Prozent.

Für die Integration Europas hat die Angleichung der Lebensverhältnisse eine herausragende Bedeutung. Der größte Posten im EU-Haushalt entfällt auf Mittel für Regional- und Strukturpolitik. Neben den öffentlichen Transferleistungen vollzieht sich eine Wohlstands Anpassung aber auch durch wirtschaftliche Kanäle,

insbesondere durch die Außenwirtschaftspolitik – also über den Waren- und Dienstleistungshandel, die Finanz- und Kapitalmärkte und die Migration von Arbeitskräften.

In den Beitrittsländern setzen deutsche Firmen inzwischen mehr Waren um als in den USA und Kanada zusammen. Insgesamt liegt der Anteil der MOE am gesamten deutschen Warenexport bei rund 9 Prozent, wobei gut drei Viertel des Handels mit den drei größten Ländern Polen, Tschechische Republik und Ungarn getätigt werden. Dabei hat sich die Handelsstruktur in den vergangenen zehn Jahren erheblich verändert: Während Mitte der 90er Jahre noch Textilien und Bekleidung bei Im- und Export eine Schlüsselrolle spielten, sind es jetzt vor allem Güter des Maschinen- und Fahrzeugbaus sowie der Elektroindustrie.

Dass Deutschland mit einem Anteil von rund 40 Prozent der gesamten EU-Exporte in die MOE-Staaten eine Schlüsselrolle innehat, liegt zum einen an dem breiten Angebot deutscher Firmen an Investitionsgütern, womit der Modernisierungsbedarf der Staaten gedeckt werden konnte. Zum anderen liegt es an den hohen Kapitalexporten Deutsch-



lands in diese Staaten, vor allem an den hohen Direktinvestitionen. Im Wesentlichen handelt es sich hier um Beteiligungskapital, das zum Auf- und Ausbau von Tochterunternehmen im Bereich von Produktion und Dienstleistungen sowie für die Beteiligung an privatisierten Unternehmen zum Beispiel durch Fusionen und Übernahmen verwendet wird.

Das deutsche Direktinvestitionsvermögen (Angaben liegen hierzu bis einschließlich 2004 vor) betrug zuletzt 677 Milliarden Euro. Davon entfällt knapp die Hälfte auf die 14 „alten“ EU-Länder und rund 30 Prozent entfallen auf die Vereinigten Staaten, immerhin 6 Prozent auf die zehn Beitrittsländer aus dem Jahr 2004. Und auch eine andere Zahl zeigt, welchen Stellenwert für die Unternehmen der alten EU die Investitionen in die MOE-Staaten bereits vor ihrem Beitritt hatten: Im Zeitraum 2001 bis 2003 gingen 7,1 Prozent sämtlicher ausländischer Direktinvestitionen in die neuen Mitgliedstaaten, während nur 1,6 Prozent nach China und 0,4 Prozent nach Indien flossen.

Dass deutsche Unternehmen mit ihrer diversifizierten Go-east-Strategie durchaus richtige Standortentscheidungen

trafen, zeigt ein Ranking, das die EU in ihrem Jahreswirtschaftsbericht 2005 unter der Überschrift „Off-shore location attractiveness ranking, 2004“ veröffentlichte: Danach liegt auf einer Skala von 0 bis 8 Indien mit 7,2 ganz vorne, gefolgt von China mit 5,7 und Malaysia mit 5,6 – gleichauf mit der Tschechischen Republik, die insbesondere bei dem Parameter „business environment“ im Vergleich zu den ersten Plätzen die Spitzenposition einnimmt. Es folgen Singapur, die Philippinen, Brasilien, Kanada und Chile und danach bereits mit 5,3 Polen und mit 5,2 Ungarn. Die ersten „alten“ EU-Länder finden sich mit Portugal auf Platz 19 und Spanien auf Platz 22.

Aus Sicht der MOE-Staaten stehen die Kapitalzuflüsse aus den EU-15-Staaten für rund 80 Prozent der gesamten Direktinvestitionen in ihre Länder. Sie haben einen ganz wesentlichen Anteil an ihrer Wirtschaftskraft, der jedoch von Land zu Land variiert – von 20 Prozent am BIP von Polen und Slowenien bis zu 80 Prozent in Estland. Diese Direktinvestitionen finanzieren die zum Teil erheblichen Leistungsbilanzdefizite und tragen als langfristige Investments auch nachhaltig zum Wirtschaftswachstum bei. Zudem sorgen sie für eine Stabilisierung der

Arbeitsmärkte und der Einnahmensituation der öffentlichen Haushalte.

Die jüngste Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertags zu den Investitionen deutscher Unternehmen zeigt, dass sie vor allem vor dem Hintergrund absatzorientierter Überlegungen erfolgen. In erster Linie engagieren sich Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes, hinzu kommen Direktinvestitionen in Groß- und Einzelhandel, Energie- und Wasserversorgung sowie Verkehr und Nachrichtenübermittlung. Aber auch Kostenvorteile in der Produktion spielen eine Rolle: Niedrigere Arbeits- und Lohnstückkosten bei gleichzeitig gut ausgebildeten Arbeitskräften und geringere Unternehmenssteuern machen die Standorte attraktiv.

Die Konsequenzen einer solchen internationalen Fragmentierung der Wertschöpfungskette, auch unter dem Stichwort „Basarökonomie“ diskutiert, sind niedrige Preise für Verbraucher und Unternehmen, höhere Produktivität und höhere Reallöhne in den betreffenden Ländern sowie steigende internationale Handelsvolumina. Die Frage ist, ob es nicht auch eine negative Seite der Medaille gibt, dass zum Beispiel Investitionen und Arbeitsplätze in den investierenden Ländern und Unternehmen wegfallen.

Eine Untersuchung der Deutschen Bundesbank vom Herbst vergangenen Jahres kommt jedoch zu einem gegenläufigen Ergebnis: So ergeben sich aus Direktinvestitionen – selbst wenn sie in erster Linie unter Kostenmotiven erfolgten – positive Impulse für die inländische Beschäftigung. Auch für die inländischen Anlageinvestitionen sieht man keinen Substitutionseffekt. Vielmehr legten die Ergebnisse nahe, so die deutsche Zentralbank, dass langfristig ein günstiger Einfluss der Direktinvestitionen im Ausland auf die heimischen Investitionen zu erwarten sei. Investitionen, Handel und – bisher noch in geringerem Umfang – die Migration von Arbeitskräften haben die Integration der MOE-Länder in die Europäische Union gefördert. Die deutsche Wirtschaft konnte dabei Brücken bauen zu wichtigen Wachstumsmärkten der Zukunft.

Dr. Bettina Wieß, Wirtschaftsjournalistin



Was ist der Strom wert?

Der Stromverbrauch lag in Deutschland im Jahr 2005 bei 519,8 Terawattstunden und damit etwas höher als im Vorjahr (516,2 TWh), eine Terawattstunde entspricht übrigens einer Milliarde Kilowattstunden.

Eine Kilowattstunde reicht beispielsweise für

- zehn bis 15 Stunden Fernsehen,
- eine Stunde Staubsaugen oder Bügeln,
- zwei bis drei Minuten Warmduschen,
- das Kühlen von 160 Liter Bier und
- mehr als 90 Stunden Licht mit einer 11-Watt-Sparlampe.



Ständig unter Strom

Wer deckt unseren steigenden Energiebedarf?

Von Christiane Hoch-Baumann, Fotos: Rainer Kaysers

Moderne Gesellschaften stehen ständig unter Strom. Ein Luxus, der uns nicht immer bewusst ist. Wir betrachten es als selbstverständlich, dass Elektrizität da ist, wo und wann wir sie benötigen – eine schier grenzenlose Quelle, aus der wir nach Lust und Laune schöpfen. Ist das wirklich so?

Ohne Elektrizität ist unser Alltag nicht denkbar. Das macht sich schon im Kleinen bemerkbar: die warme Dusche am Morgen, zum Frühstück Kaffee und Toast, die U-Bahn, die uns zur Arbeit fährt. Nicht zu vergessen: moderne Medizintechnik, Industrie und Wirtschaft, die ohne Strom nicht funktionieren würden. Wie sehr wir von elektrischer Energie abhängig sind, zeigt sich dann, wenn die Versorgung nicht funktioniert: wie zum Beispiel im November 2006, als ein Zusammenbruch des Stromnetzes in Deutschland und den angrenzenden westeuropäischen Ländern stundenlang zum Ausnahmezustand führte. Ein Jahr zuvor wehten über das Münsterland heftige Schneestürme, und Dutzende von Strommasten knickten unter der Last von Schnee und Eis ab. In beiden Fällen standen unzählige Menschen plötzlich im Dunkeln, U-Bahnen blieben stehen, Aufzüge fielen aus – viele Lebensbereiche wurden einfach lahmgelegt, und das für mehrere Stunden und sogar Tage.

Der Strombedarf moderner Gesellschaften ist gigantisch, und er wächst immer weiter. Vor allem die steigende Nachfrage in wirtschaftlich aufstrebenden Staaten wie China und Indien beeinflusst massiv die internationalen Energiemärkte. So schätzen führende Energiebehörden, dass sich der weltweite Stromverbrauch innerhalb der nächsten 25 Jahre verdoppeln wird und damit im Jahr 2030 bei fast 30.000 Terawattstunden liegt. Das entspricht einem jährlichen Wachstum von rund 2,7 Prozent, wobei die Rate in den Entwicklungsländern dreimal so hoch sein wird wie in den Industrieländern.

Doch wo kommt der Strom eigentlich her? Die deutsche Stromerzeugung ist heute in hohem Maße von Ressourcen abhängig, die begrenzt sind. Fossile Brennstoffe wie Braunkohle und Steinkohle gehören immer noch zu den wichtigsten Energieträgern – der Anteil machte 2005 insgesamt rund 46 Prozent aus. Doch während die Braunkohle hauptsächlich aus heimischem Abbau stammt, wird ein Großteil der Steinkohle bereits importiert. Am 30. Januar hat die Bundesregierung entschieden, die Förderung des Steinkohleabbaus in Deutschland bis 2018 ganz einzustellen. Um sich aus dieser wachsenden Abhängigkeit zu befreien, setzt der nationale Strommarkt zunehmend auf einen ausgewogenen Mix bei der Stromerzeugung: Verstärkt wird Erdgas benutzt, zurzeit sind es rund 12 Prozent. 27 Prozent trägt die Kernenergie. Auf sie will man schrittweise bis 2023 verzichten. Wie die entstehende Lücke geschlossen werden soll, ist allerdings noch offen.

Große Hoffnungen werden auf die erneuerbaren Energien gesetzt wie Solarenergie, Wind- und Wasserkraft. Auch aus Biomasse kann man Strom gewinnen: In großen Mastviehhaltungen beispielsweise fallen täglich tonnenweise Exkremamente an, die zur Stromerzeugung eingesetzt werden können. Insgesamt aber werden derzeit nur rund 10 Prozent unserer Stromversorgung von erneuerbaren Energien getragen. Bis 2010 müssen es 12,5 Prozent sein – ein Ziel, das die Europäische Union setzt.

Das Besondere ist, dass Strom – weil man ihn nicht speichern kann – immer genau in den Mengen produziert werden muss, die gerade verbraucht werden. Zu Stoßzeiten wie in den frühen Morgenstunden oder an langen Winterabenden kauft Deutschland Millionen Kilowattstunden aus anderen europäischen Ländern zu und speist es in das nationale Stromnetz ein. Deutschland liegt mitten im europäischen Verbundnetz, in dem es ständig Strom mit den angrenzenden Ländern austauscht. Doch das ist keine Dauerlösung.

◀ Düsseldorf am Abend: Am Rhein erreicht das gesellige Treiben seinen Höhepunkt. Der Stromverbrauch steigt. Erleuchtete Städte gehören zum Alltagsbild moderner Gesellschaften. Luxus, der uns nicht immer bewusst ist.

ThyssenKrupp Steel: Partner der Energie

Kraftwerke bringen Strom mit High Tech zum Fließen



▲ Strom braucht jeder. Dass er möglichst verlustarm seinen Weg vom Kraftwerk zum Verbraucher nimmt, dafür sorgen die Produkte aus dem Hause ThyssenKrupp Electrical Steel.

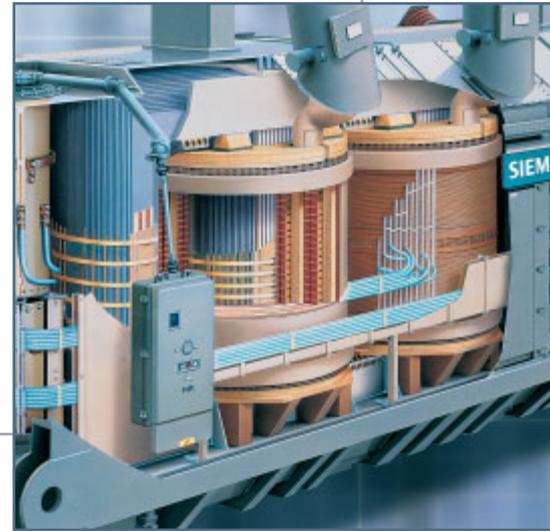
Kraftwerke spielen bei der Stromerzeugung die zentrale Rolle, und ihre Bedeutung nimmt mit jeder extra verbrauchten Kilowattstunde zu. Um dem stetig wachsenden Bedarf gerecht zu werden, muss allein in Deutschland bis 2020 rund ein Drittel der vorhandenen Kraftwerksleistungen ersetzt werden – das sind 50.000 Megawatt, die Leistung von 20 Kernkraftwerken der Größe Biblis.

PowerCore® sorgt für Bewegung

Überall dort, wo Energie erzeugt, umgewandelt, transportiert, verteilt oder verbraucht wird, arbeitet PowerCore®-Elektroband von ThyssenKrupp. So können in jedem einzelnen Maschinentransformator eines Kraftwerks bis zu 350 Tonnen des High Tech-Produkts als Eisenkernmaterial verarbeitet sein. Kornorientiertes Elektroband von ThyssenKrupp Electrical Steel findet sich darüber hinaus in sämtlichen Leistungs- und Verteiltransformatoren der Energieversorgungskette von den Umspann-

werken der Städte und Gemeinden bis hin zur Steckdose.

In Generatoren wandelt nicht kornorientiertes Elektroband von ThyssenKrupp Steel aus Bochum Bewegungsenergie in elektrische Energie um. Sie wird in Motoren, die ebenfalls aus nicht kornorientiertem Elektroband bestehen, zum Antrieb von Maschinen und Geräten in Industrie und Haushalt genutzt. Wesentlich sind dabei die guten magnetischen Eigenschaften des Materials.



RWE Power baut zurzeit in Grevenbroich-Neurath ein neues Braunkohlenkraftwerk. „Es wird das größte und modernste Braunkohlenkraftwerk der Welt“, betont Dr. Johannes Lambert, zuständiges Vorstandsmitglied bei RWE Power. Die 2,2 Milliarden Euro teure Doppelblockanlage mit optimierter Anlagentechnik soll 2010 mit einer Leistung von zweimal 1.100 Megawatt in Betrieb gehen und nachhaltige Impulse für Wirtschaft und Arbeitsmarkt geben. „Unsere neue Technologie steigert den Wirkungsgrad der Stromerzeugung auf Basis von Braunkohle um mehr als 30 Prozent und reduziert gleichzeitig den CO₂-Ausstoß gegenüber vergleichbaren Anlagen um sechs Millionen Tonnen pro Jahr.“ Auch das Erscheinungsbild der einst grauen Giganten hat sich gewandelt. Das riesige Stahlgerüst des Kraftwerks, über 200.000 Quadratmeter Fläche, wird mit metallisch blau, weiß und grau schimmernden Wandelementen von ThyssenKrupp Hoesch Bausysteme verkleidet.

Die meisten Kraftwerke funktionieren nach dem gleichen Prinzip: Wärmeenergie wird in Bewegungsenergie umgewandelt. Dazu wird fossiler Brennstoff, hier Braunkohle, verbrannt. Die entstehende Wärme erhitzt in den Brennkammern der Kessel Wasser, bis es verdampft. Der Dampf strömt über Rohrsysteme mit hohem Druck in Turbinen und setzt sie in Bewegung. Die Turbinen sind über eine Welle mit dem Generator gekuppelt, der mechanische in elektrische Energie umwandelt. Schließlich sorgen Maschinentransformatoren, in denen kornorientiertes Elektroband der Marke PowerCore® von ThyssenKrupp Electrical Steel verbaut ist, dafür, dass der elektrische Strom für seinen verlustarmen Transport über Hochspannungsleitungen in das europäische Versorgungsnetz eingespeist wird. Bevor er mit exakt 220 Volt aus der heimischen Steckdose kommt, muss er per Hochleistungs- und Verteiltransformatoren wieder bedarfsgerecht umgewandelt werden.

Blickfang Fassade

Moderne Kraftwerksfassaden bestehen zunehmend aus zweischaligen Stahlblechen – die Zeiten schwerer Klinkerausmauerungen und Zementplatten-Verkleidungen sind endgültig vorbei. Voll im Trend liegt daher die Fassade des Kraftwerks Neurath II. Für ThyssenKrupp Hoesch Bausysteme ist es zugleich der größte Auftrag ihrer Geschichte: Das Siegerländer Unternehmen liefert ab Ende des Jahres über 200.000 Quadratmeter metallisch blau, weiß und grau schimmernde Wandelemente für den Neubau.

Vorteil: Die hohe statische Tragfähigkeit der Stahlblechkassetten lässt große Spannweiten zu. Außerdem absorbieren die zwischen den Stahlblechen liegenden Mineralfaserplatten extrem gut den Schall und dämmen gemäß gesetzlichen Auflagen den Lärm. Aber auch die Öffentlichkeit profitiert von dem neuen Erscheinungsbild: Die korrosionsbeständigen, himmelblauen Oberflächen stehen in optischer Harmonie mit dem Horizont und lassen die Fassade so zum aparten Blickfang werden.



Nachgefragt bei Clemens Iller

„Gezielte Investitionen stärken Position im Markt“



„In den vergangenen Jahren haben wir umfangreiche Investitionen zur Kapazitätserweiterung durchgeführt. Um unseren Spitzenplatz halten und ausbauen zu können, entwickeln wir unser Produkt stetig weiter. Wir konzentrieren uns darauf, das hohe Qualitätsniveau zu verbessern und Produktionsverfahren zu optimieren.“

Clemens Iller, Vorstand ThyssenKrupp Electrical Steel

Herr Iller, ThyssenKrupp Electrical Steel ist größter Hersteller von kornorientiertem Elektroband in Westeuropa und nimmt weltweit eine führende Position in diesem Marktsegment ein. Was macht Ihr Produkt so wertvoll für den Energiemarkt?

Unser kornorientiertes Elektroband der Marke PowerCore® zeichnet sich durch hohe Qualität und besonders niedrige Ummagnetisierungsverluste aus. Mit anderen Worten, es arbeitet so energiesparend wie möglich. Von 100 Prozent Energie, die beispielsweise in einen Hochleistungstrafo eingespeist werden, wandelt es mehr als 99 Prozent um und leistet damit einen erheblichen Beitrag zur Nachhaltigkeit von Energieressourcen. Sein Geheimnis liegt in der Anordnung der Kornkristalle im Blech und den besonderen magnetischen Eigenschaften, die den Strom in eine bestimmte Richtung zum Fließen bringen.

Insgesamt sichern gegenwärtig zwölf Anbieter die Marktversorgung. ThyssenKrupp Electrical Steel gehört mit Marktführer Nippon Steel aus Japan und dem US-amerikanischen Unternehmen AK Steel zu den führenden Herstellern. Um unseren Spitzenplatz halten und ausbauen zu können, entwickeln wir unser Produkt stetig weiter. Wir konzentrieren uns darauf, das hohe Qualitätsniveau zu verbessern und Produktionsverfahren zu optimieren.

Was heißt das konkret?

Im Zuge dieser Spezialisierungsoffensive bei kornorientiertem Elektroband haben wir in den vergangenen Jahren bereits umfangreiche Investitionen zur Kapazitätserweiterung durchgeführt. Mit Erfolg: In den letzten beiden Geschäftsjahren haben unsere Standorte Gelsenkirchen und Isbergues in Frankreich Produktionsrekorde gemeldet. Wir produzieren heute mehr als 250.000 Tonnen – genauso viel wie noch vor wenigen Jahren an drei Standorten. Auch im laufenden Geschäftsjahr setzen wir unsere Expansionsstrategie fort und forcieren die höherwertige Sorte PowerCore® H. Hierzu wird die Entkohlungskapazität, die den Kohlenstoffgehalt im Material verringert, erweitert.

Am Standort Isbergues wird die Wiederinbetriebnahme eines stillgelegten Entspannungsofens für die entsprechende Kapazitätserweiterung sorgen. Außerdem wurde die Infrastruktur erweitert, um die erhöhten Produktionsmengen versandtechnisch zu begleiten. So fertigen wir mit der Installation einer zweiten Waage monatlich 500 statt bisher 400 Lkw ab.

Europa ist nach wie vor Kernmarkt von ThyssenKrupp Electrical Steel. Welche Absatzmärkte sind im Zuge der Internationalisierung für Sie noch interessant?

Innerhalb Europas liefern wir deutlich mehr als die Hälfte unserer Produkte. Zudem besteht erheblicher Materialbedarf in China und Indien. Ich möchte aber betonen, dass wir heute PowerCore®-Electrical-Steel an mehr als 260 Kunden in 56 Ländern auf allen Kontinenten verkaufen.

Ausgelöst wird der Nachfrageboom durch die enormen Anstrengungen Chinas, Indiens und anderer Schwellenländer beim Aufbau neuer Infrastrukturen, für die auch neue Kraftwerke mit den entsprechenden Stromerzeugungs- und Übertragungsanlagen notwendig sind. Asien benötigt derzeit weit mehr Material, als die Hersteller vor Ort produzieren können. Gegenwärtig werden etwa 40 Prozent des weltweit verfügbaren kornorientierten Elektrobands in Asien verbraucht. Im Markt ist eine signifikante Unterversorgung eingetreten. Beobachter gehen von einem weltweiten jährlichen Nachfragerwachstum von vier bis fünf Prozent aus. Allerdings haben einige Wettbewerber angekündigt, ihre Kapazitäten in den nächsten Jahren zu erweitern, und mit Baosteel wird bald ein zusätzlicher Anbieter hinzukommen. Bei dem dann zu erwartenden höheren Angebot kann der Markt auch wieder unter Druck geraten.

Wie wollen Sie Ihre Topp-Position im Markt künftig behaupten?

Um den Spitzenplatz im internationalen Vergleich weiter auszubauen, arbeiten wir intensiv daran, unsere Produktionsverfahren nachhaltig zu optimieren. Eine zunächst im Labor entwickelte, neue Technologie für unsere Spitzensorte PowerCore® H wurde industriell bereits getestet: Zum Nutzen unserer Kunden verfolgen wir unablässig das Ziel, die magnetischen Eigenschaften unseres Produkts weiter zu optimieren. Wesentlich hierbei sind die Einbindung der Gießwalzanlage von ThyssenKrupp Steel in Duisburg und eine Nitriereinrichtung in der Entkohlungs-Glühanlage zum Aufsticken des Kaltbands.

Nachdem wir das Verfahren bereits im vergangenen Jahr im Werk Isbergues erfolgreich erprobt haben, sind nun auch im Werk Gelsenkirchen die Voraussetzungen für die neue Technologie geschaffen.

Standorthandikap?!

Konzeptlosigkeit in der Energiepolitik

Ist die Bundesrepublik auf dem besten Weg zu einer sauberen, aber zunehmend erfolglosen Volkswirtschaft? Zwischenzeitliche Wachstumserfolge wie im vergangenen Jahr mit einer Zuwachsrate von 2,7 Prozent beim Bruttoinlandsprodukt könnten täuschen. Deutschland dürfe nicht in „Selbstzufriedenheit“ verfallen, warnt der für Wirtschafts- und Währungs politik zuständige EU-Kommissar Joaquín Almunia immer wieder. Das Potenzialwachstum, also die langjährige Wachstumsrate, bei der die gesamtwirtschaftliche Expansion keinen Inflationsdruck verursacht, fällt mit etwas über 1 Prozent im internationalen Vergleich nach wie vor viel zu niedrig aus. Das schwache Trendwachstum wird durch eine zu geringe Beschäftigungsquote, durch einen Mangel an Wettbewerb und nicht zuletzt durch staatliche Ungleichgewichte in der Energie- und Umweltpolitik ausgelöst.

Deutschland liegt in Disziplinen mit aktuell geringer Wertschöpfung beziehungsweise stark subventionierten Aktivitäten vorn. Der global erste Rang beim Betrieb von Windkraftwerken täuscht darüber hinweg, dass dieser Strom für die Verbraucher teuer kommt und nur unstetig fließt. Der Boom beim Ausbau der Solarindustrie verschlingt milliardenhohe Euro-Beträge in den nächsten Jahren. Dagegen gehen wettbewerbsfähige Beiträge durch Kernenergiestrom und die Nuklearindustrie verloren, weil die Politik die Nutzungssignale auf Rot stellt. Die vorzeitige Stilllegung von Reaktoren führt dazu, dass Stromgewinne in der Größenordnung von 30 bis 35 Milliarden Euro nicht realisiert werden können. Schon in der nächsten Dekade werden Kapazitätsengpässe die Strommärkte noch enger werden lassen.

Die Braunkohlebranche gerät unter die Räder, wenn die Bundesregierung allzu ambitionierte Reduktionsziele bei den CO₂-Emissionen im Alleingang verfolgt. Gleichzeitig geraten energieintensive Industrien wie Stahl, Chemie oder Aluminium zunehmend in Schieflage, weil Berlin die nationale Vorreiterrolle in der Klimaschutzvorsorge ohne internationale Koordination großschreibt und kein wettbewerbsorientiertes Regime in der leitungsgebundenen Energieversorgung verwirklicht. Der Bundesregierung fehlen energiepolitische Leitplanken, die in ein standortverträgliches Energiekonzept münden. Die Große Koalition besitzt weder eine ausbalancierte Bewertung der Grundziele Wettbewerbsfähigkeit, Zuverlässigkeit und Umweltverträglichkeit der Versorgung, noch verfügt sie über ein stimmiges Leitbild für eine marktwirtschaftliche Koordination. In der Regierungserklärung am Beginn der Großen Koalition heißt es, „wir müssen mehr Freiheit wagen“. Doch ist bisher

nicht zu erkennen, dass die Spielräume für eigenverantwortliches Handeln und Investitionsoffensiven vergrößert worden sind.

Im Gegenteil: Der Bundesumweltminister fordert für die Klimaschutzvorsorge den Primat und konsequenterweise für die übrigen energiepolitischen Grundziele die Unterordnung. Gleichzeitig wirbt er für eine ökologische Industriepolitik. Nur der Staat sei in der Lage, langfristig zukunftsfähige Industrien in Deutschland zu sichern. Inwieweit diese Aktivitäten dauerhaft wettbewerbsfähig werden und vor allem ab wann diese Umbrüche rentabel realisiert werden können, dafür werden bezahlte Gutachten von grünen Experten als empirische Belege herangezogen. Umweltpolitiker folgern daraus, dass forcierte Fortschritte in der Energieeinsparung und der Ressourceneffizienz möglich sind und deutsche Standorte hierdurch sogar Wettbewerbsvorsprünge erreichen.

Die Energiegipfelveranstaltungen zwischen Politik und Wirtschaft haben deutlich werden lassen, dass unüberbrückbare Konflikte im Regierungslager bestehen und die Branchen die Hoffnung auf kalkulierbare Rahmendaten aufgeben können. Die Widersprüche sind offenkundig: Die Sozialdemokraten wollen aus der CO₂-freien Kernenergienutzung bis spätestens zum Beginn der übernächsten Dekade aussteigen und gleichzeitig besonders ambitionierte CO₂-Reduktionsziele bis 2020 erreichen – im Idealfall minus 40 Prozent bis 2020 bezogen auf 1990. Die Nutzung der relativ CO₂-intensiven Kohle ist gefährdet, weil sehr ehrgeizige effizienzorientierte Benchmarking-Vorgaben für Kohlekraftwerke angepeilt werden. Die bereits als durchführbar unterstellte Vision für ein ab 2020 kommerziell einsetzbares CO₂-freies Kohlekraftwerk ist zunächst einmal aber nur eine politische Vision, die noch keine wettbewerbsfähige Option auf breiter Basis für die deutsche Stromversorgung darstellt.

Damit droht nach der (arabischen) Ölfalle eine (russische) Gasfalle. Die Gasbezugsrisiken werden umso mehr zunehmen, je stärker Deutschland durch die Stilllegung von Kern- und Kohlekraftwerken seine internationale Erdgasnachfrage erhöht. Mit dem bevorstehenden Großeinstieg des russischen Staatsmonopolisten Gazprom in die deutsche Energieindustrie – durch Downstream-Gas und möglicherweise bald auch in die Strombranche – wird eine Herausforderung beschrieben, für die die deutsche Regierung gleichfalls überhaupt keine Antwort hat. Je höher durch den Kernenergieausstieg die Gasnachfrage wird, umso weniger kann Berlin in Verhand-

Informationen zur Person



Dr. Heinz Jürgen Schürmann ist ein erfahrener Energieexperte. Von 1970 bis 1986 war er am Energiewirtschaftlichen Institut der Universität zu Köln tätig. Er ist Autor mehrerer Bücher über das Thema Energiewirtschaft und -politik. 1973 promovierte er zum Thema „Ökonomische Ansätze einer rationalen Umweltpolitik“. Seit 1987 ist er leitender Redakteur beim Handelsblatt und seit einem Jahr Herausgeber des Energie-Informationsdienstes.

lungen mit Moskau ausgewogene Lösungen erreichen. Die wechselseitigen Reziprozitäten bei den Energiemarktöffnungen Russlands und Deutschlands, die für die Begrenzung einseitiger Abhängigkeiten notwendig erscheinen, geraten in den Hintergrund, weil die Bundesregierung gegenüber Russland immer weniger Argumente finden wird. Die Bundesregierung hat zuletzt mehrfach ihre Bereitschaft bekundet, marktwirtschaftliche Grundsätze der europäischen Energiecharta – wechselseitiger Abbau von Marktzugangsbarrieren, Beseitigung von Leitungsmonopolen, Sicherstellung von Energietransit, Investitionsgarantien und ungehinderte Eigentümerengagements – in den Verhandlungen über ein europäisch-russisches Partnerschaftsabkommen aufzugeben. Die Gefahr einer „Gas-OPEC“ ist in Berlin überhaupt noch nicht zur Kenntnis genommen worden.

Was gleichfalls in der nationalen Energiediskussion eher ein Randthema bleibt, sind die Voraussetzungen für einen funktionsfähigen Energiebinnenmarkt. Hierfür sind die Übertragungsgengpässe an den nationalen Grenzen und die Diskriminierungspotenziale zu Lasten von Newcomern in deutschen Energienetzen zu beseitigen. Die angelaufenen Regulierungserfahrungen mit der Bundesnetzagentur begründen immerhin einen vorsichtigen Optimismus. Allerdings müssen gleichfalls die Genehmigungszeiträume für die Netz- und Pipelineinfrastruktur grenzüberschreitend wie hier zu Lande massiv verkürzt werden. Die Gas- und Stromliquiditäten für einen europa-

weit organisierten Börsenhandel müssen transparenter ausgestaltet und insgesamt erhöht werden. Was schließlich auch nützt, ist eine Beschränkung des staatlichen Handelns in der Beaufsichtigung marktwirtschaftlicher Preisbildungsprozesse und bei der Abschöpfung industrieller wie privater Energiekunden. Im Gegenzug sollten sich Deutschlands Unternehmen stärker in der Energieforschung engagieren, aber ohne politische Tabus. Die Stromkonzerne haben für den Fall einer Verlängerung der Nutzungsfristen ihrer Kernkraftanlagen bereits angeboten, pro Jahr 200 bis 300 Millionen Euro in die Forschung fließen zu lassen. Wenn international im Gleichklang ökologische Umstrukturierungen erfolgen können, kann Deutschland als Energie- und Produktionsstandort auf breiter Basis wieder attraktiver werden.

NewsFlash

Neues BONDAL® für Karosserien

ThyssenKrupp Steel hat speziell für Anwendungen im Karosseriebereich seinen Verbundwerkstoff BONDAL® weiterentwickelt. BONDAL® CB, wobei CB für Car Body steht, zeichnet sich durch eine deutlich verbesserte Geräuschdämpfung im Bereich tieferer Frequenzen unter 200 Hertz aus. Das Produkt ist serienreif und wurde bereits bei mehreren Kunden erfolgreich erprobt. Das schwingungsdämpfende Material besteht aus zwei Stahl-Deckblechen und einer dünnen, viskoelastischen Kernschicht. Es reduziert deutlich die Entstehung von Körperschall und die Abstrahlung von Luftschall an Blechkonstruktionen. Eingesetzt wird es hauptsächlich im Automobilbau, aber auch bei Garagentoren und Altglascontainern.

www.thyssenkrupp-steel.com/auto

EBA 2 wieder in Betrieb

Die Elektrolytische Bandbeschichtungsanlage (EBA 2) von ThyssenKrupp Steel in Duisburg-Beeckerwerth wurde bereits Ende 2006 wieder in Betrieb genommen. In nur neun Monaten wurde sie aufgebaut, nachdem bei einem Brand im September 2005 große Teile der elektrolytischen Beschichtung, der Elektrik und des Hallendachs zerstört worden waren. Mit ihren zwei Modulen, der elektrolytischen Beschichtung und der Dünnschichtbeschichtung, werden nun pro Jahr 180.000 Tonnen korrosionsbeständige Feinbleche produziert.

Neues Service-Center in Finnland

Der Vertriebspartner für Grobblech von ThyssenKrupp Steel in Finnland, Oy Flinkenberg AB, hat ein neues Stahl-Service-Center in Valkeakoski eröffnet. Mit einer Investition von rund sieben Millionen Euro wurde auf dem 6,5 Hektar großen Gelände eine neue Produktionshalle mit direkter Bahnanbindung in Betrieb genommen. Bereits seit zehn Jahren ist Oy Flinkenberg AB Vertriebspartner von ThyssenKrupp Steel für Finnland und seit diesem Jahr auch für Schweden. Mit dem größeren Service-Center und den erweiterten Anarbeitungsmöglichkeiten kommt man der steigenden Nachfrage im skandinavischen Markt nach brenn- und plasma-geschrittenen Teilen sowie nach Blechen in den Güten XAR® und PAS® nach.

www.flinkenberg.fi

Standortsuche in Alabama und Louisiana

ThyssenKrupp Steel und ThyssenKrupp Stainless planen, gemeinsam ein neues Werk in den USA zu errichten. Investitionsvolumen: rund 2,3 Milliarden Euro. Bei der Standortauswahl konzentriert man sich auf die Bundesstaaten Alabama und Louisiana. Mit dem Greenfield-Projekt soll die Position von ThyssenKrupp in Nordamerika gestärkt werden. Der NAFTA-Markt gehört zu den größten Volumenmärkten für Qualitätsflachstahl in anspruchsvollen Güten. ThyssenKrupp Stainless ist durch sein Kaltwalzwerk in Mexiko und die Vertriebsstützpunkte in den USA bereits als etablierter Produzent in diesem Markt vertreten.

www.thyssenkruppnewsplant.com

DAVEX® für innovative Architektur

Das Aus- und Weiterbildungszentrum der suissetec nordwestschweiz in Liestal, Schweiz, hat einen neuen Anbau mit Fassadenträgern von ThyssenKrupp DAVEX bekommen. Der dreigeschossige Bau mit 185 Quadratmetern Nutzfläche heißt SPIRIT und beruht auf einer so genannten hybriden Konstruktion mit filigraner Holzfassade, die über eine gute Statik und Akustik verfügt. Das Projekt wurde der Schweizer Baubranche kürzlich auf der SWISSBAU in Basel präsentiert. Die Auszubildenden der suissetec selbst haben SPIRIT für die Fachmesse montiert. Nach der Messe wurde der Anbau in Liestal aufgebaut und wird fortan vom Ausbildungszentrum genutzt.

www.suissetec.ch

BAU 2007 in München

Auf der Fachmesse BAU im Januar präsentierte sich ThyssenKrupp Steel zusammen mit ThyssenKrupp Hoesch Bausysteme, Hoesch Bausysteme Wien, ems Isoliersysteme, ThyssenKrupp DAVEX, dem Profit Center Color und ThyssenKrupp Nirosta auf einem Gemeinschaftsstand. ThyssenKrupp Hoesch Bausysteme stellte der Öffentlichkeit erstmals sein neues Fassadensystem Hoesch Matrix vor und erregte großes Interesse. Insgesamt war der Stand sehr gut besucht, Interessenten aus dem In- und Ausland informierten sich über die diversen Produkte. Auch das Fachsymposium am BAU-Stahlkundentag war stark frequentiert. Die BAU München findet alle zwei Jahre statt und ist die größte Baummesse Europas.

www.thyssenkrupp-steel.de

Architekten stehen fest

Sein künftiges Quartier in Essen lässt der ThyssenKrupp Konzern nach dem Entwurf von Chaix & Morel et Associés, Paris/JSWD Architekten und Planer, Köln, umsetzen. Bei dem Entwurf handelt es sich um den ersten Preisträger des weltweit offenen Architektenwettbewerbs, den der Konzern im vergangenen Jahr ausgelobt hat. Die Fertigstellung des ersten Bauabschnitts und somit der ThyssenKrupp Academy ist für Ende 2008 vorgesehen. Im Herbst 2010 sollen der Bau der Segmentführungsgesellschaften und der operativen Einheiten beendet sein. Der Konzern realisiert das ThyssenKrupp Quartier für mehr als 2.000 Mitarbeiter in Essen auf einem innerstädtischen Areal von über 20 Hektar.

www.thyssenkrupp-competition.com

Verlängerung für ThyssenKrupp Steel und JFE

ThyssenKrupp Steel und JFE Steel Corporation, Japans zweitgrößter Stahlproduzent, werden ihren 2002 erstmals unterzeichneten Kooperationsvertrag über die gemeinsame Entwicklung von Flachstahlprodukten für die Automobilindustrie um fünf Jahre verlängern. Gleichzeitig hat JFE eingewilligt, ThyssenKrupp Steel eine Lizenz zur Nutzung der JAZ-Technologie zu erteilen. JAZ ist die Abkürzung für JFE Advanced Zinc und bezeichnet umweltfreundliches, galvanisiertes Stahlband mit guten Umformeneigenschaften. Man will für das verzinkte Stahlband Liefernetzwerke in Europa und Japan aufbauen und JAZ als globalen Standard etablieren.

Tailored Blanks Türenbenchmark

18 Türen aktueller Serienfahrzeuge im Vergleich

In einem einzigartigen Benchmark haben ThyssenKrupp Tailored Blanks und ThyssenKrupp Steel Autotüren untersucht. Im Hinblick auf Konzept und Bauform, Funktionalität und Kosten hat das Team um Lukas Korves eine Vergleichsgrundlage für Türen verschiedenster Hersteller geschaffen.

„2005 haben wir uns Gedanken gemacht, was für den Einsatz von Tailored Blanks im Rohbau von Türen spricht. Natürlich sind Vorteile wie weniger Kosten, weniger Materialeinsatz sowie höhere physikalische Belastbarkeit schnell aufgezählt, doch wir wollten das belegen“, erklärt Korves. Vor einem Jahr wurden die Ergebnisse der Untersuchung den Kunden vorgestellt.

Korves: „Um den Materialeinsatz zu definieren, haben wir uns die Autotüren ganz genau angeschaut und vielfältigen Tests unterzogen.“ Untersucht wurden die Rohbautüren mit den dazugehörigen Serienscharnieren und Fangbändern. Um sie vergleichbar zu machen, hat das Team eine virtuelle Fabrik mit gleichen Herstellungsparametern für jede Tür entworfen. So sind das Produktionsvolumen von 200.000 Stück und die Kosten für das eingesetzte Material immer identisch. Auf dem Prüfstand wurde die Tür auf verschiedene Lastfälle geprüft wie Türabsenkung, Fensterrahmen- und Brüstungssteifigkeit sowie Überöffnen. „Unsere Untersuchung schafft mehr Transparenz für OEMs“, erläutert Korves. „Durch den direkten Vergleich lassen sich für die spezifischen Fertigungsbedingungen eines Herstellers Optimierungspotenziale erkennen.“

Während des Projekts hat das Team von Tailored Blanks unter anderem mit der Abteilung Simultaneous Engineering der Division Auto von ThyssenKrupp Steel und Bertrand, einem Dienstleister für Entwicklung, zusammengearbeitet. Besonders freut Korves, dass Türen mit

Tailored Blanks beim Benchmark überdurchschnittlich gut abgeschnitten haben. „Das ist ein Beleg für die Vorteile unseres Produkts.“ Aber nicht allein mit seinen Tailored Blanks will das Unternehmen überzeugen, sondern durch Kompetenz: „Wir stellen unsere Erkenntnisse und dazu unsere Werkstoff- und Fertigungskompetenz sowie unser Wissen in der Umformtechnik zur Verfügung, um mit dem Kunden eine auf seine Bedürfnisse und Anforderungen abgestimmte Tür zu entwickeln.“

Kathrin Lorenz

www.tailored-blanks.com

► Türen mit Tailored Blanks haben beim Benchmark überdurchschnittlich gut abgeschnitten. Und auch in puncto Kompetenz spielt ThyssenKrupp Tailored Blanks in der ersten Liga.



Rollenquette in Betrieb genommen

Mehr Grobblech für wachsenden Sonderstahl-Markt



▲ Die neue Rollenquette des Profit Centers Grobblech in Duisburg-Hüttenheim erweitert die Kapazität für wasservergütete Produkte um 30 Prozent und kommt so der großen Nachfrage nach Sonderstählen nach.

Überall da, wo Stahl auf harten Widerstand trifft, zum Beispiel in Baggerschaufeln und Baumaschinen, muss er besonders hart und beständig gegen Abrieb sein. Dort, wo Stahl großen mechanischen Beanspruchungen ausgesetzt ist, wie im Kranbau, muss der Werkstoff zusätzlich seine Zähigkeit unter Beweis stellen. Vergütete Stähle sind hier unverzichtbar. Mit dem Bau einer neuen Rollenquette am Standort Duisburg-Hüttenheim erweitert das Profit Center Grobblech seine Kapazitäten für wasservergütete Grobbleche und kommt so dem wachsenden Anspruch des Markts nach Sonderstählen nach.



◀ Hohe Nutzlasten bei geringem Eigengewicht: hochfester Stahl der Güte XABO® für den Einsatz im Mobilkranbau.

„Unsere wasservergüteten Grobbleche verkaufen wir in die ganze Welt“, erklärt Peter Kruchten, Leiter Grobblechfertigung. „Die Bleche werden im Ofen auf ungefähr 900 Grad Celsius aufgeheizt und anschließend mit Wasser abgeschreckt. Das macht den Stahl besonders hart.“ Eingesetzt werden die Sonderstähle der Marke XAR® dort, wo eine große Verschleißbeanspruchung auftritt. Sie erweisen sich in Baggerschaufeln als besonders widerstandsfähig gegen Abrieb, so dass Steinkohle und Erze problemlos abgebaut werden können. Auch Kippermulden, in denen das Gestein transportiert wird, bestehen aus diesem Material. Nicht nur bei Abbau und Transport, sondern auch in der Aufbereitung von Erz werden die Stähle eingesetzt, etwa für die Innenauskleidung in Brecheranlagen, die den Rohstoff zerkleinern. „Extrem starkem Verschleiß sind die Werkstoffe beim Abbau von abrasivem Ölsand in Kanada ausgesetzt. Auch hier beugt unser XAR®-Stahl dem hohen Verschleiß der Werkzeugteile vor“, berichtet Dr. Hans-Jürgen Kaiser, zuständig für das Technische Marketing von Sonderstählen.

Wird der gequettete Stahl nach dem Abschrecken auf Temperaturen um die 600 Grad Celsius erwärmt, so spricht man vom Anlassen. Kaiser: „Nach diesem Verarbeitungsschritt gewinnt das Grobblech an Zähigkeit und eignet sich optimal für den Kranbau.“ Hier ist der Anspruch an den Stahl besonders groß: hohe Festigkeit und ausreichende Zähigkeit bei gleichzeitig geringem Eigengewicht. „Die Marken N-A-XTRA® und XABO® erfüllen diese Eigenschaften und verhindern die Gefahr eines plötzlichen Bruchs bei einer Überbeanspruchung

des Krans“, fährt Kaiser fort. In Betonpumpenfahrzeugen wird der Stahl auch eingesetzt. An unzugänglichen Baustellen wurde Beton früher per Hand mit Schubkarren vom Mischfahrzeug zum Einsatzort transportiert. Heute wird er über einen flexiblen Ausleger aus vergütetem Grobblech gepumpt. Das ist vor allem deswegen möglich, weil die Grobbleche den extremen Schwingungen und dem starken Abrieb beim Pumpen des rauen Betons standhalten.

Mit der neuen Rollenquette wurden die bisherigen Kapazitäten von wasservergütetem Grobblech um 30 Prozent erweitert, bis 2008 sind ergänzende Ausbaustufen geplant. „Nur so haben wir die Möglichkeit, die stetig steigende Nachfrage nach diesen hochqualitativen Blechen zu befriedigen, denn der Trend zum Leichtbau und zu längeren Nutzungsintervallen der Maschinen und Anlagen wird anhalten“, so Kaiser. Aber auch der Eintritt in neue Märkte ist mit der modernen Rollenquette möglich. „Im Vergleich zur bisherigen Standquette, die auch weiterhin genutzt wird,



▶ In Baumaschinen kommt verschleißfester Stahl der Güte XAR® zum Einsatz. Dies ermöglicht eine längere Lebensdauer und bringt den Kunden deutliche Kostenvorteile.

liefert die Rollenquette eine verbesserte Oberflächenqualität“, erklärt Kruchten. Voraussetzung dafür, dass die Stähle künftig stärker für sichtbare Teile von Nutzfahrzeugen verwendet werden können.

Mit der Inbetriebnahme der neuen Rollenquette sichert das Profit Center Grobblech seine starke Marktposition im Bereich der wasservergüteten Stähle. Die Abnehmer finden sich nicht nur in Europa, immer mehr vergütete Stähle nehmen ihren Weg nach Übersee. Südamerika verfügt über eine Vielzahl von Erzminen und hat damit großen Bedarf an verschleißfesten XAR®-Stählen. Den Zukunftsmarkt Asien hat man im Duisburger Süden auch fest im Blick. Kooperationen mit Stahl-Service-Centern sichern dabei die Vertriebswege weltweit. Der Kunde hat dadurch ebenfalls Vorteile: In den Service-Centern werden die Bleche bereits angearbeitet und just in time an den Endkunden ausgeliefert.

Kathrin Lorenz

www.thyssenkrupp-steel.com/grobblech

Blick in die Zukunft

Division Industrie denkt an die Kunden von morgen

Wie weit denken Sie voraus? Bis morgen? Bis zum nächsten Jahr? Die ThyssenKrupp Steel Division Industrie denkt weiter. Mit dem Projekt 2020 haben Vertrieb und Technische Kundenberatung ihre Kunden befragt, um sich den Anforderungen des Markts bis ins Jahr 2020 anpassen zu können.

„Von über 1.500 Kunden haben wir in einem Benchmark 74 Abnehmer aus neun Bereichen befragt. Sie stellen etwa 70 Prozent des Gesamtumsatzes von

IDS dar: Vom Service-Center über Elektrobund bis hin zu Großrohr haben alle Kundengruppen mitgemacht“, freut sich Leiter Dr. Peter Biele über die Kooperationsbereitschaft. „Eine gute Beziehung zueinander war hier Grundvoraussetzung. Die überdurchschnittlich hohe Ergebnisquote spricht also für uns.“

Biele: „Wir wollten eine Einschätzung der Marktentwicklung vornehmen sowie die unternehmerischen Ziele und Strategie

unserer Kunden untersuchen. Interessiert hat uns, in welcher Branche der Stahl, den wir liefern, letztendlich landet. Daraus konnten wir Rückschlüsse auf die Qualitätsanforderungen für unsere Produkte ziehen.“ Und die waren wie erwartet hoch. „Über die Hälfte der IDS-Kunden strebt eine mittlere bis hohe Qualitätsstufe an und etwa 30 Prozent der Mengensteigerung von IDS werden voraussichtlich in innovativen Prozessen Verwendung finden“, fasst er zusammen.

Und noch eins kam zu Tage: Etwa 68 Prozent der Kunden haben ihre Produktionsstandorte in Deutschland, also in unmittelbarer Nähe zum Lieferanten. Deshalb überraschte die Antwort auf die Frage Standortpolitik: 75 Prozent der Befragten planen keine Verlagerung zu kostengünstigeren Produktionsstandorten. Selbst die Unternehmen, die neue Standorte vor allem in Osteuropa und China planen, werden die bisherigen Produktionsmengen hier nicht verringern.

„Wir sind in unserer Annahme bestätigt worden, künftig stärker in die Bereiche Service und Kundenbetreuung zu investieren. Innovation findet in den höheren Qualitäten statt und ist gleichzeitig unser Ziel, aber auch das unserer Kunden“, resümiert Biele. „In den kommenden Jahren werden wir das Ergebnis mit Stichproben überprüfen“, blickt er in die Zukunft, „nicht zuletzt, um auch den höchsten Kundenanforderungen gerecht zu werden.“

Kathrin Lorenz

www.thyssenkrupp-steel.com/industrie



◀ „Wir sind auf dem richtigen Weg“, das ist das Ergebnis der intensiven Gespräche, die Dr. Peter Biele und sein Team mit den Kunden führten.

Werkstoffkompetenzzentrum bietet originelle Lösungen

Werkstoffdatenbank für besseren Kundenservice

Nicht nur Stahlhersteller, sondern auch ein innovativer Systempartner – das ist ThyssenKrupp Steel. Die neueste Lösung für einen noch besseren Kundenservice nennt sich Werkstoffdatenbank.

„Dieses Angebot ist einzigartig in Deutschland“, erklärt Projektleiter Dr. Hans-Peter Schmitz. „Unsere Kunden aus der Automobilbranche sind sehr zufrieden.“ Die Datenbank wurde im Werkstoffkompetenzzentrum entwickelt und ist in der aktuellen Form seit Ende 2006 im Einsatz. Hinter dem sperrigen Begriff Werkstoffdatenbank verbirgt sich das Leben von rund 100 Materialkarten, in denen eine Fülle von Kennwerten zusammengefasst ist. „Sie sind geprüft und werden täglich aktualisiert“, führt Schmitz aus. „In Spitzenzeiten erstellen und überprüfen 30 Mitarbeiter die Daten.“

Angegeben werden unter anderem Material-Identifikation, Kennwerte aus dem Zugversuch, statische und dynamische Fließkurven, Grenzformänderungsdiagramme sowie zyklische Kennwerte. Außerdem entspricht die Datenbank dem Stahleisenprüfblatt SEP 1240 – einer Richtlinie, die zwischen dem Verein Deutscher Eisenhüttenleute und dem Verband der Automobilindustrie abgestimmt wurde. „Egal, ob es sich um ein Material aus dem Bereich Kaltband oder Warmband handelt“, versichert Schmitz, „der Kunde braucht nur seinen Ansprechpartner aus dem Key-Account anzurufen und er schickt ihm die gewünschten Daten sofort per E-Mail zu.“

► „Die Werkstoffdatenbank ist einzigartig in Deutschland“, das wissen Dr. Michael Borsutki, verantwortlich für die Datenüberprüfung, Dr. Udo Paul, zuständig für die Programmierung, und Projektleiter Dr. Hans-Peter Schmitz (v.l.). Sie koordinieren das gesamte Team und die Arbeit an diversen Messgeräten.



Die Materialkarten gibt es auch auf Englisch. Sie sind als Grundlage für die numerische Simulation unverzichtbar. So bietet die Datenbank nicht nur eine zentrale Auflistung und Beurteilung von Kennwerten, eine effiziente Such- und Exportfunktion, sondern auch Schnittstellen zu anderen Datenbanksystemen. „Künftig wollen wir eine Art Internetportal mit Werkstoffkennwerten anbieten, so dass der Kunde jederzeit selbst

darauf zugreifen kann“, plant Schmitz, „natürlich ohne auf unseren telefonischen Service verzichten zu müssen.“ Er arbeitet zusammen mit seinem Team unter Hochdruck daran, das Portal noch dieses Geschäftsjahr freischalten zu können – „für einen zeitgerechten und qualitativen Kundenservice“.

Daria Szygalski

www.thyssenkrupp-steel.de/auto

Profit Center Color schafft individuelle Lösungen

Intelligentes Feinblech für Garagentorelemente

Blickfang Garage: neutrales Weiß oder doch kühles Metallic? Und wie wäre es mit Himmelblau? Für Garagentore liefert das Profit Center Color (PCC) der ThyssenKrupp Steel AG das organisch beschichtete Feinblech PLADUR® DOOR, mit dem fast jeder Farbwunsch erfüllt werden kann.

„Sein Geheimnis liegt in der Herstellung, den Beschichtungssystemen“, weiß Rasmus Nilles, Teamleiter Vertrieb Garagentore PCC. Das feuerveredelte Feinblech wird im Coil-Coating-Verfahren beschichtet: Um das Material korrosionsbeständig und ästhetisch attraktiv zu machen, wird es in der Regel zunächst mit metallischen Überzügen aus Zink und Aluminium beschichtet, dann mit der gewünschten Farbe versehen und schließlich aufgewalzt. „Das versandfertige Coil ist also fix und fertig lackiert und spart dem Garagentor-Hersteller diesen aufwändigen Fertigungsschritt.“

Der Garagentor-Hersteller verarbeitet das lackierte Coil zu diversen Elementen, vor allem zu mit PUR geschäumten doppelwandigen Sektionaltorelementen. Auch an diesen Prozess hat man bei PCC gedacht: „Das innovative Beschichtungssystem, das im Coil-Coating-Verfahren aufgebracht wird, macht die Feinblechoberfläche flexibel und widerstandsfähig. So können die Weiterverarbeitungsprozesse beim Sektionaltor-Hersteller dem Material nichts anhaben und die Farbe bleibt unbeschädigt“, erklärt Nilles.

Beim Kunden angekommen, bietet das Produkt aus dem Hause Profit Center Color einen weiteren Vorteil. Nilles schwärmt: „Der Brillanz der Farben – sei es Braun, Rot, Blau, Grün, Gelb oder doch Himmelblau – können Wind,

◀ Der Fingerklemmschutz ist ein Muss zur Vermeidung von blutigen Fingern.



▲ Das Profit Center Color von ThyssenKrupp Steel denkt beim Thema Garagentor an den Nachwuchs: von Fingerklemmschutz über Anti-Graffiti-Beschichtung ist alles im Programm.

Wetter und die gestiegenen Umweltbelastungen nichts anhaben; sie bleibt erhalten und das Garagentor ist lange ein Blickfang.“ Auf Wunsch sorgt eine Klarlackbeschichtung auf der Standard-Lackierung dafür, dass das Garagentor besonders leicht gereinigt werden kann und sogar unempfindlich gegen Graffiti ist – falls einmal der Nachwuchs seine Kreativität unter Beweis stellt. Der Klarlack, er ist eine Erfindung aus dem Hause ThyssenKrupp Steel, enthält einen Zusatz mit hydrophober – also wasserabweisender – Wirkung, auf der Sprühfarben keinen Halt finden. Und der Künstler muss sich eine andere „Leinwand“ suchen.

Und damit sich weder der Künstlernachwuchs noch die Eltern beim Sprühen, Reinigen, Öffnen und Schließen des Garagentores blutige Finger zuziehen,

gibt es den patentierten Fingerklemmschutz. Charakteristisch ist eine Nut-Feder-Verbindung, bei der die Feder abgerundet und im Vergleich zu konventionellen Sandwich-Elementen verlängert ist. Diese Form verhindert, dass beim Schließen des Tores zwischen den Elementen verletzungsträchtige Spalte entstehen. Weitere Vorteile: Der Klemmschutz funktioniert auch auf der Innenseite und dank seiner speziellen Form lassen sich die Scharniere besonders stabil in zwei zusätzlichen, direkt aufeinanderliegenden Stahlschenkeln befestigen.

Bei der Entwicklung von PLADUR® hat man aber nicht nur an das Auge, den Künstlernachwuchs und die Sicherheit gedacht, sondern auch an die Umwelt. „Das Material ist komplett recyclebar“, betont Nilles. „Es wird nach seinem

Gebrauch geschreddert und eingeschmolzen, um schließlich wieder zu Stahl zu werden – ein geschlossener Wertstoffkreislauf für einen intelligenten Umweltschutz.

Um den hohen Standard unseres Produkts zu garantieren, führt das PCC laufend Qualitätssicherungen durch und kooperiert permanent mit Lackherstellern, um die Lacksysteme weiterzuentwickeln und zu optimieren“, versichert er. In vier Bandbeschichtungsanlagen in Duisburg und Kreuztal werden pro Jahr rund 500.000 Tonnen organisch beschichtetes Feinblech erzeugt, über zehn Prozent werden bereits an die Garagentorindustrie geliefert – mit steigender Tendenz.

Daria Szygalski

www.thyssenkrupp-steel.com/color

Vom Westerwald in die weite Welt

Schütz macht gekonnt große Fässer auf

Vom Westerwald aus hat die Schütz-Gruppe mit dem Unternehmensbereich Industrial Packaging erfolgreich den Weltmarkt für Industrieverpackungen erobert. Der Mittelständler ist auf Expansionskurs und erhöht spürbar seinen Stahlbedarf.



Das neue Verwaltungsgebäude steht auf der Kuppe, am höchsten Punkt des Werkgeländes. Von hier steuert die Schütz GmbH & Co. KGaA ihre internationalen Geschäfte. Glas und Aluminium bestimmen das Äußere des Baus, lassen ihn modern, weltoffen und trotz seiner Größe leicht erscheinen. Die gekonnte schnörkellose Architektur sticht inmitten der sanften Hügel des Westerwalds geradezu ins Auge. Die Schütz-Gruppe ist im Städtchen Selters, also in der rheinland-pfälzischen Provinz, zu Hause. Bei näherem Hinsehen erinnert das Design des Gebäudes genau an das, was Schütz und seinen

Erfolg ausmacht: Das Unternehmen stellt Transport-Container her.

Konkret handelt es sich um den Intermediate Bulk Container, kurz IBC. „Wir halten beim IBC gut 50 Prozent Marktanteil weltweit“, betont Geschäftsführer Winfried Heibel. Die Schütz-Gruppe produziert zudem Stahl- und Kunststofffässer und vertreibt auch diese rund um den Globus. International wie der Vertrieb ist die Herstellung aufgestellt. Die Firma fertigt in Selters, aber auch in den USA oder China. Insgesamt verfügt der Global Player über 23 Standorte weltweit, beschäftigt mehr als

2.500 Mitarbeiter und setzte vergangenes Jahr 700 Millionen Euro um, nach 600 Millionen Euro im Jahr 2005. Heibel: „Wir wachsen stetig weiter, weil der IBC immer mehr den Markt durchdringt.“

Und schreiben damit die Erfolgsgeschichte des Familienunternehmens fort, das fast 50 Jahre besteht. Angefangen hat Udo Schütz, Firmengründer und nach wie vor CEO der Gruppe, 1958 mit der Herstellung von Heizöltanks aus Stahl. 1970 stellte er die Fertigung komplett um auf Kunststofftanks. 1975 brachte Schütz seinen ersten Kombinationsbehälter aus Stahl und Kunststoff als industrielle Großverpackung auf den Markt und baut seither die Blasformanlagen zur Kunststoffverarbeitung selbst. Seit den 80ern kümmert er sich auch um die Wiederaufbereitung gebrauchter IBC, holt diese beim Kunden ab, rekonditioniert sie und bringt sie wieder in Umlauf.

Mit dem von ihm entwickelten IBC legte Udo Schütz die Basis für das rasante Wachstum bis heute und darüber hinaus. Insgesamt ist er auf drei Geschäftsfeldern aktiv: Industrial Packaging, Energy Systems und Industry Services. Es werden Flächenheizsysteme hergestellt, aber auch Spezialkomponenten für die Automobil- und Luftfahrtindustrie produziert, hier insbesondere die Cormaster Nomex-Wabe. Sie brilliert durch extreme Festigkeit bei minimalem Eigengewicht und wird daher zum Beispiel im Airbus verbaut. Doch der IBC bleibt das wichtigste Produkt. „Mit Industrial Packaging machen wir 76 Prozent des Gesamtumsatzes“, so Heibel.

Die hohen Absatzzahlen haben vor allem auch mit Qualität zu tun. Denn die Verpackungen erfüllen höchste Ansprüche. Damit das so bleibt, arbeitet der Mittelständler kontinuierlich an Verbesserungen, setzt bei Entwicklung und Herstellung auf ebenso innovative wie effiziente Verfahren. Das wissen die großen Kunden aus der chemischen und Nahrungsmittelindustrie zu schätzen, wo es auf Sauberkeit und Sicherheit ankommt. Neben BASF zählen Bayer und Wacker weltweit zur Kundschaft, aber auch Coca-Cola mit Abfüllanlagen auf allen Kontinenten. „Unsere Container bieten einen sehr hohen Standard und erfüllen



◀ Der Intermediate Bulk Container, kurz IBC genannt, ist die große Spezialität der Schütz-Gruppe. Ein Stahlkäfig umhüllt die Kunststoffblase für die Güter oder aber ein ganzer Stahlmantel – je nach Empfindlichkeit des Transportguts. Die Container bieten die richtige Qualität für Abnehmer weltweit, die Wert auf Sicherheit und Sauberkeit legen.

selbst die strengsten Zulassungskriterien anspruchsvoller Abnehmer“, erklärt Harry Kaiser, Leiter Einkauf bei Schütz.

Die Besonderheit beim IBC ist zum einen die Kombination von Stahl und Kunststoff. Denn Stahlrohre spannen sich wie ein Käfig um die Kunststoffinnenbehälter, die bis zu 1.250 Liter fassen, und geben ihnen die erforderliche Festigkeit. Die IBC sind selbst für Transporte in Containerschiffen robust genug. Zum anderen lassen sie sich lückenlos stapeln, sparen so Ladevolumen und verringern spürbar die Transportkosten der Kunden, zumal sie kein hohes Eigengewicht haben.

Dass diese hohen Qualitätsstandards erfüllt werden, liegt gerade auch am Stahl, aus dem der Käfig insgesamt besteht. Den Bedarf deckt Schütz zu gut 50 Prozent bei ThyssenKrupp Steel. Die Geschäftsverbindung besteht, seit Udo Schütz 1958 seine Firma gründete. ThyssenKrupp Steel liefert für Industrial Packaging Flachstahl verschiedener Güte und Dicke nach Selters, aber genauso über das ThyssenKrupp Steel Joint Venture Tagal zur Schütz'schen Produktion in China. Der Gesamtbedarf von Schütz weltweit pro Jahr: 220.000 Tonnen feuerverzinktes Feinblech und 20.000 Tonnen Kaltband.

„Wir würden an Schütz in Europa gern mehr verkaufen als nur diese 50 Prozent. Aber derzeit sind wir an unserer Kapazitätsgrenze angelangt“, stellt Friedrich-Walter Düllmann, Vertriebsleiter bei ThyssenKrupp Steel, klar. Das Geschäftsvolumen mit dem expansiven Stahlverarbeiter könnte demnächst steigen, wenn die Produktion im neuen ThyssenKrupp Steel Werk in Brasilien anläuft.

Den Bedarf an IBC weltweit beziffert Schütz-Geschäftsführer Heibel auf acht bis neun Millionen pro Jahr. Besondere Absatzchancen verspricht vor allem Asien. In China plant Schütz daher den zweiten Produktionsstandort. Der erste

ist seit 2004 in Shanghai in Betrieb. Seit 2006 fertigt Schütz zudem in Malaysia. Auch in Indien ist man bald stärker präsent: mit eigener Produktion oder Joint Venture für Industrial Packaging. Europa bleibt ebenso wichtig. Im Herbst 2007 geht die neue IBC-Fertigung in Moerdijk zwischen Rotterdam und Antwerpen an den Start.

Damit nicht genug. Neuerdings bietet der Mittelständler die Weiterverarbeitung von Flachstahl für externe Kunden an. Im neuen Stahl-Service-Center können jährlich bis zu 100.000 Tonnen Flachstahl für verschiedene Branchen zu Halbzeug verarbeitet werden. Damit generiert Schütz Neugeschäft aus eigener langer Erfahrung in der Stahlverarbeitung und profitiert von seiner Fertigungstiefe. Diese hat Udo Schütz systematisch erhöht, fertigt zum Beispiel beim IBC die Stahlrohre inklusive der stählernen Füße, Bodenwannen und Verstärkungsbleche selbst. „Wir stellen ab Lieferung des Rohstoffs heute fast alle Komponenten selbst her, um Qualität und Produktivität zu erhöhen“, betont Kaiser. Bei Prozessoptimierung und Effizienzsteigerung sei Schütz sehr konsequent.

Keine Frage, dass der Firmenchef auch systematisch an den Stahl-Eigenschaften feilen lässt und dafür auf die Expertise seines größten Lieferanten ThyssenKrupp Steel setzt. „Die Dicke der Bleche soll verringert werden – bei verbesserten Eigenschaften. Im Fokus steht aktuell das Verstärkungsblech des Käfigs“, erklärt Detlef Michalak von ThyssenKrupp Steel, zuständig für den technischen Support von Schütz. Da es um hochwertige Produkte gehe, dürfe natürlich die Stahlqualität nicht leiden. Schütz arbeitet mit dem belastbaren IF-Stahl, der sich gut umformen lässt, ohne Festigkeit einzubüßen.

Für das Stahl-Center in Selters entsteht übrigens eigens ein Bau mit 5.000 Quadratmeter Fläche. Den entwirft derselbe Architekt wie der des neuen Bürogebäudes: Thomas Schütz, der Sohn des Firmengründers. Das wird nicht die letzte Erweiterung des Werks sein.

Ulrike Wirtz, freie Journalistin

◀ Bodenwannen und Verstärkungsbleche aus Stahl machen die IBC aus dem Hause Schütz besonders stabil. Die fertigt der Global Player aus Rheinland-Pfalz selbst – neben weiteren Komponenten.

www.schuetz.de

Erfolgreich in China

Tagal ist Peugeot-Zulieferer des Jahres 2006

Dem Unternehmen ANSC-TKS Galvanizing (Tagal) in Dalian, China, wurde Anfang des Jahres von Dongfeng Peugeot Citroën Automobiles (DPCA) der Award „Automobilzulieferer des Jahres 2006“ verliehen. „Wir freuen uns sehr über die Auszeichnung“, betont Kai Mahnke, General Manager Tagal. „Sie ist Ausdruck unserer erfolgreichen Zusammenarbeit.“

Die Kooperation besteht seit 2004 und die Liefermenge wächst stetig: Im vergangenen Jahr betrug sie 30.000 Tonnen Feinblech. Für dieses Jahr sind rund 50.000 Tonnen geplant. DPCA ist einer der wichtigsten Abnehmer von Tagal und gehört zu den größten Automobilherstellern in China. Die Automobilindustrie ist nicht der einzige Kundenbereich von Tagal. In der Feuerbeschichtungsanlage werden Feinbleche für Haushaltsgeräte, Computer und die Baubranche produziert. „Da sich der Automobilbereich aber am erfolgreichsten entwickelt“, begründet Mahnke, „wird der Produktionsanteil künftig von 30 auf 50 Prozent aufgestockt.“

Das Joint Venture zwischen ThyssenKrupp Steel und der chinesischen ANSC Angang New Steel Co., das 2003 gegründet wurde, ist nach nur drei Jahren Produktion zum Vorzeigelieferanten im Reich der Mitte geworden. „Modernste Anlagentechnik und qualifiziertes Personal sorgen rund um die Uhr für Qualität und Liefertreue, die unsere Abnehmer überzeugen“, sagt Mahnke. Zu den Kunden gehören namhafte ausländische Produzenten wie BMW, Nissan, VW, GM und Ford sowie inländische Automarken wie Brilliance und Zhong Hua.

„Die Automobilindustrie in China ist ein riesiger Wachstumsmarkt“, analysiert

Mahnke. „Im ersten Halbjahr 2006 sind 3,6 Millionen Wagen vom Band gerollt.“ Bis 2010 will China zum drittgrößten Hersteller weltweit wachsen. Um die große Nachfrage befriedigen zu können, befindet sich eine zweite Anlage bereits im Bau. Im Juli 2008 soll das erste Coil verzinkt werden. „Sie ist fast eine Kopie der ersten Anlage“, erklärt der Geschäftsführer, „und wird genauso viel produzieren.“ Heute beträgt das Volumen 480.000 Tonnen pro Jahr. Einen

kleinen Unterschied gibt es dennoch: In der neuen Anlage kann das Feinblech auch mit Zink-Magnesium-Oberflächen beschichtet werden. „Das sorgt für eine noch bessere Korrosionsbeständigkeit“, betont er. Denn auch die chinesische Automobilindustrie hat hohe Qualitätsansprüche.

Daria Szygalski

www.tagal.com.cn



► Erst seit 2003 steht die Verzinkungsanlage in Dalian, China, und schon ist Tagal zum Vorzeigelieferanten geworden.

ThyssenKrupp Stahl-Service-Center liefert Stahl nach Maß DAF Trucks geben Vollgas

Bei DAF Trucks gibt es Grund zur Freude. Die neue Lkw-Reihe XF105 des niederländischen Unternehmens hat den Titel „Internationaler Lkw des Jahres 2007“ auf der 61. Internationalen Automobilausstellung für Nutzfahrzeuge 2006 in Hannover bekommen. Eine große Auszeichnung. Seit Produktionsstart im vergangenen Jahr wurden fast 20.000 Stück verkauft.

▼ Der Lastwagen aus der Reihe DAF XF150 wurde zum Lkw des Jahres 2007 gewählt.



► Jörg von Prondzinski (links) und Christian Leske (rechts) vom ThyssenKrupp Stahl-Service-Center setzen auf Teamarbeit.



DAF Trucks steht für Produktion auf höchstem Niveau. Hochwertige Qualitätswerkstoffe sind dabei unverzichtbar, deswegen setzt das Unternehmen unter anderem auf Produkte aus dem ThyssenKrupp Stahl-Service-Center. Das freut Jörg von Prondzinski, Technischer Berater im Service-Center, und seinen Kollegen Christian Leske, verantwortlich für den Vertrieb: „Das Bochumer Service-Center liefert Tafelmaterial in warm- und kaltgewalzter Ausführung, feueraluminierte und feuerverzinkte Feinbleche sowie Edelstahl“, fassen sie zusammen. „Im vergangenen Jahr waren es rund 10.000 Tonnen.“

Das ist aber nicht alles: „Bei Fragen steht uns das Service-Center mit seinem technischen Know-how beratend zur Seite“, lobt Rob Zelders, verantwortlich für den Einkauf von Stahl bei DAF Trucks. „Bei der aktuellen Fahrerkabine des XF105 haben wir so gemeinsam umformtechnische Fragen gelöst und maßgeschneiderte Werkstoffe in Rückwänden und Seitenteilen eingesetzt.“

Das geräumige Fahrerhaus setzt Maßstäbe: „Bei der Entwicklung standen der Fahrer und seine Bedürfnisse im Fokus“, blickt Zelders zurück. „Schließlich verbringt er dort viele Stunden. Die Fahrerkabine ist Büro, Wohn- und Schlafzimmer zugleich.“ Das Tafelmaterial aus dem ThyssenKrupp Stahl-Service-Center sorgt bei Strukturteilen der Fahrerkabine für die nötige Stabilität und Sicherheit. „Auch im Kraftstofftank sind

unsere Materialien verbaut“, erklärt von Prondzinski. „Der von uns individuell auf die Bedürfnisse von DAF Trucks zugeschnittene feueraluminierte Qualitätsflachstahl von ThyssenKrupp Steel ist für Tanks unerlässlich. Die Behälter sind extremen Belastungen ausgesetzt: Sie müssen unterschiedlichen Temperaturen- und Wetterbedingungen widerstehen, dürfen bei schwierigen Straßenbedingungen nicht reißen, und von innen darf der Kraftstoff das Material nicht angreifen. Dafür benötigt DAF Trucks einen Werkstoff, der über eine sehr gute Oberflächenqualität verfügt und eine hohe Korrosionsbeständigkeit hat.“

DAF Trucks hat seinen Hauptsitz in Eindhoven, Niederlande, und ist ein Tochterunternehmen des amerikanischen PACCAR-Konzerns. In Westerlo, Belgien, werden Fahrer cabinen und Achsen, am Standort Eindhoven Motoren und Komponenten gefertigt. 2006 wurden 44.250 Lkw aus der Reihe XF und CF, fast 12.000 aus der Reihe LF verkauft. Zelders: „Die Lkw-Branche brummt. Wir werden unsere Produktion weiter ausbauen.“ Gegenwärtig gehen 170 schwere und mittelschwere Lastwagen pro Tag in Eindhoven vom Band, am Jahresende sollen es bis zu 180 sein. Überdies werden noch 22 bei Leyland in Großbritannien gefertigt.

Erfolg und Qualität haben ihre Geschichte: Gegründet haben DAF Trucks die Brüder Hub und Wim van Doorne 1928 als ein kleines Konstruktionsunter-

nehmen in den Niederlanden. Im Laufe der Jahre spezialisierten sie sich auf die Entwicklung von Transportlösungen und bereicherten die Branche mit einigen Innovationen, die Maßstäbe setzten. Und das möchte das Unternehmen auch weiterhin. Das ThyssenKrupp Stahl-Service-Center ist seit zwei Jahren mit dabei. Auch wenn die Zusammenarbeit noch jung ist, sie ist erfolgreich: „Das ThyssenKrupp Stahl-Service-Center steht für erstklassige Stahltechnologie und Beratungskompetenz in Werkstoff- und Verarbeitungsfragen, Service und Fertigung“, so Zelders. „Das soll auch in der Zukunft so bleiben“, betonen Leske und von Prondzinski.

Daria Szygalski

www.daftrucks.com

www.thyssenkrupp-stahl-service-center.com



Besuchen Sie uns in München
auf der **BAUMA 2007**
vom 23. bis 29. April 2007
in Halle A6, Stand 437



Agenda

Auto Shanghai **12th International Automobile & Manufacturing Technology Exhibition** **22. bis 28. April 2007, Shanghai**

Um den Bekanntheitsgrad in China zu erhöhen und das Image zu festigen, stellt ThyssenKrupp Steel bereits zum zweiten Mal mit ThyssenKrupp Technologies in Shanghai Produkte der in China operativen Unternehmen aus. Getreu dem Motto „Technology and Nature in Harmony“ wird die Botschaft transportiert: „Wir fertigen in China so umweltfreundlich wie in Deutschland.“

BAUMA 2007 **28. Internationale Fachmesse für Baumaschinen, Baustoffmaschinen, Bergbaumaschinen, Baufahrzeuge und Baugeräte** **23. bis 29. April 2007, München**

Die BAUMA ist weltweit die größte Messe ihrer Art. Etwa ein Viertel aller Besucher stammt aus dem Ausland. ThyssenKrupp Steel ist mit seinem Profit Center Grobblech vertreten und zeigt die Sonderbaustähle XAR® und vergütete N-A-XTRA®- und XABO®-Stähle. Abgerundet wird die Präsentation mit einer Kundenveranstaltung am 26. April.

Technologie-Präsentation Hyundai **8. Mai 2007, Rüsselsheim,** **Hyundai-Entwicklungszentrum** **31. August 2007, Korea,** **Namyang-Entwicklungszentrum**

ThyssenKrupp Steel und ThyssenKrupp Technologies stellen anhand ausgewählter

Kfz-Bauteile und -Baugruppen sowie in Fachreferaten die automobilen Kompetenz beider Unternehmensbereiche vor.

CWIEME 2007 **Coil Winding, Insulation & Electrical Manufacturing International Conference and Exhibition** **22. bis 24. Mai 2007, Berlin**

Die Europäische Union ist weltgrößter Markt für Elektrogeräte, -vorrichtungen und -anwendungen. Die Elektroindustrie ist nahezu so groß wie die nordamerikanische und japanische zusammen. Die weltgrößte Messe für diese Branche ist die CWIEME in Berlin. ThyssenKrupp Steel und ThyssenKrupp Electrical Steel sind mit dabei. Sie präsentieren Produkte aus korn- und nicht kornorientiertem Elektroband.

Neues Stahl-Service-Center in Polen **31. Mai 2007, Dąbrowa Górnicza**

Going east – auch die ThyssenKrupp Stahl-Service-Center handeln nach der Devise und eröffnen ThyssenKrupp Stal Serwis Polska in Dąbrowa Górnicza unter dem Dach eines rund 75.000 Quadratmeter großen ThyssenKrupp Dienstleistungs- und Logistikkomplexes in der Nähe von Kattowitz. Das neue Service-Center arbeitet Flachstahlerzeugnisse aus Warmband sowie kaltgewalztem und oberflächenveredeltem Feinblech an. Eröffnet wird am 31. Mai.

Blechexpo 2007 **13. bis 16. Juni 2007, Stuttgart**

Die Neue Messe Stuttgart ist fertig. Die Blechexpo findet dieses Jahr zum ersten Mal auf dem

Gelände an der A 8 und in unmittelbarer Nachbarschaft zum Stuttgarter Flughafen auf den Fildern statt. Neben ThyssenKrupp Steel und ThyssenKrupp Materials präsentieren sich die Stahl-Service-Center, ThyssenKrupp Nirosta, ThyssenKrupp DAVEX und Agozal Oberflächenveredelung. Am 13. Juni findet eine Kundenveranstaltung im Mercedes-Benz-Museum in Untertürkheim statt.

International Automotive Body Congress **17. bis 19. Juni 2007, Berlin**

ThyssenKrupp Steel präsentiert sich mit einem Vortrag zum leichten Einsatz von Stahl im Karosseriebau. Es gibt zu sehen: Thyssen Tailored Tubes®, Thyssen Tailored Strips®, ThyssenKrupp Patchwork Blanks® sowie warmumgeformte, höherfeste Tailored Blanks.

Internationale Automobil-Ausstellung **62. IAA PKW**

13. bis 23. September 2007, Frankfurt
Auf 700 Quadratmetern präsentieren ThyssenKrupp Steel und ThyssenKrupp Technologies ihr automobilrelevantes Portfolio. Außerdem findet eine breit angelegte Aktion zur Nachwuchswerbung statt: Schüler und Studenten der ThyssenKrupp Partnergymnasien und -hochschulen werden zu einem Tag auf der IAA eingeladen. Nach Präsentation der Produkte und Leistungen für einen modernen Automobilbau haben die Kids Gelegenheit zu einem Messebesuch der eigenen Art.

Kontakt: **Dr. Jens Jordan**, Vorstandsbereich/Marketing, Tel. 0203 52-45560, E-Mail: jens.jordan@thyssenkrupp.com

Wir denken Stahl weiter

ThyssenKrupp Steel

