

stahlmarkt

Informationen aus Stahlindustrie,
Stahlhandel und Stahlverarbeitung

Montan- und Wirtschaftsverlag GmbH.
Postfach 10 51 64, 40042 Düsseldorf
PVSt, Deutsche Post AG,
Entgelt bezahlt, 3018, ISSN 0178-6571

Internet-PDF aus „Stahlmarkt“ (2011), Heft 1, Seite 20-21,
Nachdruck verboten. **Montan- und Wirtschaftsverlag**, Düsseldorf

01.2011

- Stahlindustrie – Umdenken der Politik gefordert
- BAU 2011 – Stahlbranche setzt auf Nachhaltigkeit
- Messen, Prüfen, Inspizieren – Erfolgsfaktor Qualität

Stahlbearbeiter mit Kompetenz

Vom Rohteil bis zum maßgefertigten Bauteil alles aus einer Hand

Essen. Mit den Geschäftsbereichen Schmieden, Brennen und Mechanische Bearbeitung bietet die von Schaewen AG hervorragende Einzel- und Komplettlösungen für verschiedenste Branchen. In diesem Jahr feiert die von Schaewen-Unternehmensgruppe 80-jähriges Bestehen. Der »stahlmarkt« sprach mit den beiden Vorständen Alexander von Schaewen und Uwe Metzger.



Freiformschmieden zählt zu den von Schaewen-Kernkompetenzen (Fotos: von Schaewen AG).

■ **Wie kommt es, dass von Schaewen, zu Anfang noch ein reiner Stahlhandel, mittlerweile Betriebe zum Brennschneiden und Freiformschmieden sowie eine komplette mechanische Bearbeitung und eine Großschweißerei betreibt?**

■ **von Schaewen:** Die Entwicklung vom Stahlhandel zum Produktionsbetrieb fing bereits in den 1950er-Jahren mit dem Kauf von Maschinen zum Sägen von Rundstahl und zum Brennen von Flachstahl an. Heute fertigen wir Produkte mit anspruchsvoller Geometrie für verschiedenste Industrien, z. B. Wellen für Schaufelradbagger, Kolbenstangen und Gewichtsaufnahmeplatten für Großkrananlagen, Walzenständer für Stahlwerke oder Ventilatorwellen und Getriebegehäuse für Energieanlagen. Unser Leistungsspektrum reicht vom Brennteil über Formteile aus geschmiedetem Material bis zum fertig bearbeiteten Schmiedeprodukt und zur Großschweißkonstruktion. Unsere Kunden sind in allen Bereichen der Industrie und des Maschinen- und Anlagenbaus vertreten. Energieerzeugung, Rohstoffgewinnung- und -verarbeitung, Umweltindustrie, Automotive oder auch der Schiffbau gehören zu unseren Auftraggebern.

■ **Welches waren aus heutiger Sicht die wichtigsten Schritte für diese Entwicklung?**

■ **von Schaewen:** Es war eine Reihe von Schritten, mit denen wir heute die Anforderungen unserer Kunden mit unserer Unternehmensstrategie verbinden und auch künftig weiter entwickeln werden. In den 1960er-Jahren errichteten wir ein Blech- und Brammenlager. Dann folgte die Übernahme eines Hammerwerkes, das wir in einen modernen Schmiedebetrieb umgebaut haben. Anfang der 1980er-Jahre wurden die Fertigungsmöglichkeiten in unserem Brennschneidbetrieb mit den Produktionsschritten Glühen, Richten und Strahlen erweitert. In der nächsten Phase folgte ein Sägebetrieb.

Ein Meilenstein war 1987 die Errichtung einer zusätzlichen Halle zur mechanischen Bearbeitung von Brennteilen. So zählen wir heute in Europa zum größten Komplettanbieter für massive Brennzuschnitte mit mechanischer Bearbeitung – und das alles unter einem Dach.

Seit 1999 haben wir verstärkt die Herstellung von Schmiedeprodukten ausgebaut



Die von Schaewen-Großschweißerei steht für höchste Leistungs- und Qualitätsansprüche.

und hierzu unsere 16/20-MN-Freiformschmiedepresse in Betrieb genommen. Es folgte eine kleinere Unterflurpresse mit 7,3 MN. 2006 hat unsere bisher größte Freiformschmiedepresse mit 30/35 MN die Arbeit aufgenommen. Beide Schmiedebetriebe haben wir mit je einem Vergütebecken ergänzt, sodass auch der Warmbehandlungsprozess im eigenen Hause erfolgen kann. Die von Schaewen-Gruppe ist heute in der Lage, Schmiedestücke bis zu 35/40 t und in Längen bis zu 13 m in jeglicher Form zu erstellen.

■ **Metzger:** Ein weiterer, wichtiger Schritt war 2008 die Eröffnung unseres Schweißbetriebes in Essen mit dem Leistungsspektrum einer Großschweißerei sowie 2009 der Zukauf eines Schweißfachbetriebes in Polen. Einen besonderen Service stellt unsere LKW-Flotte dar, die die Werkstücke zwischen den einzelnen Bearbeitungsstätten aber auch direkt zum Kunden oder zu den Seehäfen zur weiteren Verschiffung bringt.

■ **Sie leiten das Unternehmen in der dritten Generation. Was macht den Unterschied eines familiengeführten Unternehmens im Vergleich zu anderen aus?**

■ **von Schaewen:** Kurze Entscheidungswege, hohe Flexibilität und unser Qualitätsbewusstsein! Dies ist bei von Schaewen »Tradition« und unternehmerische Zukunft zugleich. Wir kaufen unsere Rohmaterialien konzernunabhängig und weltweit ein.

■ **Metzger:** Hinzu kommen die kontinuierliche Modernisierung und der ständige Ausbau unseres Maschinenparks zur Steigerung der Maschinenleistung und Erhöhung der Präzision. Unsere hohe Eigenkapital-

quote ermöglicht uns, jährlich ein hohes Investitionsvolumen bereit zu stellen.

■ **Wie konnte die von Schaewen-Gruppe die Wirtschaftskrise so gut überbrücken?**

■ **von Schaewen:** Wir haben die Krise deshalb gut überstanden, weil wir mit unseren Leistungen breit gefächert aufgestellt sind. Wir fertigen hochspezialisierte Lösungen für verschiedenste Kunden in den Bereichen Brennschneiden, Schmiedestücke und Konstruktionsschweißen. Nur mit diesem Leistungsmix lassen sich Konjunkturschwankungen der einzelnen Branchen weitestgehend abfangen.

■ **Welche Alleinstellungsmerkmale kennzeichnen Ihre Unternehmensgruppe?**

■ **von Schaewen:** Auch heute gilt noch der von meinem Vater in den 1980er-Jahren geprägte Werbeslogan: »Roh, fix oder fertig«. Wir liefern vom Rohteil bis zum maßgefertigten Bauteil – alles aus einer Hand, alles unter einem Management. Neu ist unsere technische Beratung. Hier erarbeiten wir mit dem Kunden eine auf seine Anforderungen zugeschnittene Lösung, z. B. mit geringerem Produktgewicht, anderen mechanischen Eigenschaften oder einer zuvor noch nicht angedachten Komplettlösung.

■ **Die Anwendermärkte für Ihre Produkte sind weltweit vertreten. Wie stellt sich Ihr Unternehmen dem internationalen Wettbewerb?**

■ **von Schaewen:** Aufgrund unserer Kompetenz, kundenspezifische Lösungen anzubieten, sind wir ein Nischenanbieter mit

Fokus auf den deutschen Maschinen- und Anlagenbau. Er war und ist wieder Exportweltmeister. Auch unsere Kunden im europäischen und internationalen Umfeld liefern in der Regel in die drei wichtigsten Märkte – Energie, Mobilität und Umwelt – die ebenso unsere Zielmärkte sind. Hier stehen unsere Produkte und Leistungen für deutsche Qualität und Präzision ganz oben.

■ **Hierzu braucht es Fachkräfte. Wie lösen Sie diese Aufgabe in Ihrer Unternehmensgruppe?**

■ **Metzger:** Unser Geschäft ist geprägt von Zertifikaten, Zulassungen und Herstellerqualifikationen. Dies fordert eine hohe Qualifikation der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Derzeit beschäftigen wir an vier Produktionsstandorten rd. 460 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und achten in unseren Betrieben stets auf die demographische Entwicklung. Wir bilden derzeit 30 gewerb-

liche Auszubildende zum Verfahrensmechaniker in der Stahlfabrikation, zum Zerspanspezialisten und Industriemechaniker sowie zum Elektroniker für Betriebstechnik und zum Werkstoffprüfer aus. Erstmals bilden wir auch zum Fachinformatiker für Systemintegration aus. Die Ausbildung zum Industriekaufmann ist selbstverständlich. Unseren Nachwuchs nehmen wir gerne aus der eigenen Ausbildung – da wissen wir, was wir haben!

Leider sind die genannten technischen Berufsbilder den jungen Leuten oft nicht genügend bekannt. Wer von den Schulabgängern weiß schon, was Umformtechnik ist, was hier alles hergestellt werden kann und wie selbstständig und verantwortungsvoll ein Beruf in der Industrie sein kann. Eher möchte man eine kaufmännische Ausbildung beginnen, keine schmutzigen Hände bekommen und keine Schichtarbeit machen.

Aus unserer Sicht muss in den Schulen noch mehr Aufklärungsarbeit für Berufe in der Industrie geleistet werden. Und was die wenigsten wissen, ist, dass die Entwicklungschancen und Verdienstmöglichkeiten in technisch anspruchsvollen Berufen häufig besser als in anderen sind.

Außerdem sind wir an Studienabbrechern interessiert. Hierzu stehen wir mit Hoch- und Fachhochschulen im Kontakt. Wir laden jeden Interessierten ein: »Sprechen Sie uns hierzu einfach an!« (sm 110101529) ■

Kontakt

von Schaewen AG
Kronprinzenstraße 14
45128 Essen
Tel. +49 201 8110-0
www.von-schaewen.de