

Im Spotlight: Hempel Special Metals AG

Gewöhnlich etwas Außergewöhnliches – Ein Nischenplayer feiert die 100 Jahre

Die Hempel Special Metals (Hempel) ist ein internationaler Vertriebspezialist für Edelstähle, Nickellegierungen und Titan in so anspruchsvollen Branchen wie der Implantate-, der Uhren-, der Offshore-, der Luftfahrt- und der Prozessindustrie. Die Schweizer Muttergesellschaft der Gruppe wurde vor 100 Jahren in Lausanne als Firth-Acier/Stahl gegründet; 1924 zog es die Firma nach Zürich und seit 1969 befindet sich der Hauptsitz am jetzigen Standort in Dübendorf.

Vor vierzig Jahren erwarb die F.W. Hempel & Co., Düsseldorf, die Anteile an der Gesellschaft von der damaligen British-Steel-Gruppe und integrierte sie in die international expandierende Familiengesellschaft. Erst 2007 wechselte der Name in Hempel Special Metals AG und seit 2017 ist es die Muttergesellschaft der international operierenden Hempel Special Metals Gruppe mit Niederlassungen und Service Centern in Deutschland, England (Wokingham und Dewsbury), Polen und Hong Kong, einem Verkaufsbüro in Shanghai und verschiedenen Agenten. Am 6. Juli feierten 350 geladene Gäste aus dem In- und Ausland mit den Schweizer Mitarbeitern in Dübendorf das Firmenjubiläum; am 5. Oktober kamen die Mitarbeiter der Firmengruppe nach Lausanne, dem Ursprung der Gesellschaft, und genossen zusammen zwei abwechslungsreiche Tage. Gemeinsam blickte man auf eine abwechslungsreiche, außergewöhnliche Firmengeschichte zurück (Filme auf „www.hempel-metals.com“).

Werkstoffpionier

Hempel Special Metals begleitet die Kunden der Uhrenindustrie seit nunmehr 100 Jahren mit Werkstoffen und Dienstleistungen und ist heute deren wichtigster Edstahllieferant. In diesem Zeitraum hat die Schweizer

Uhrenindustrie ihre Exporte auf 22 Milliarden Franken in realen Werten mehr als verzwanzigfacht. Ging es am Anfang noch um einen gut bearbeitbaren Edstahl (Staybrite DDQ), wurden die Anforderungen über die Jahrzehnte an die Korrosionsbeständigkeit, Polierfähigkeit und die Verschleißfestigkeit immer größer. Heute bietet Hempel mit dem Staybrite 4435WCQ, 4404WCQ und dem 4441WCQ verschiedene Qualitätседelstähle an, die teilweise gemeinsam mit den Lieferwerken entwickelt wurden und dem hohen Qualitätsstandard der Schweizer Uhrenindustrie entsprechen. Das Sortiment wurde um Titan und andere Metalllegierungen, u.a. für die Aufzugsfeder oder das Uhrwerk, erweitert. Das Material kann auf eigenen Anlagen zugeschnitten und auch auf Drehmaschinen entsprechend den Kundenanforderungen für den weiteren Produktionsprozess vorbereitet werden. Heute bedient Hempel die Schweizer Uhrenindustrie und deren Zulieferer ab den Service Centern in der Schweiz und in Hong Kong mit den gleichen Materialien; das ist einzigartig in der Branche. Hempel beliefert Kunden der Medizintechnik seit den Anfängen der Titanimplantatherstellung vor 40 Jahren. Damit hat Hempel deren Entwicklung von Schmiedern zu Anbietern von Endpro-

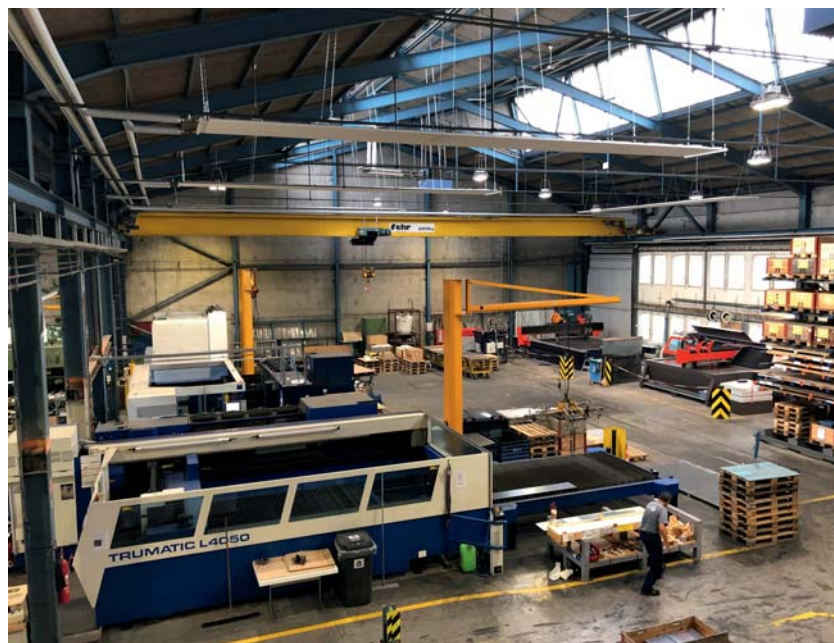


Hempel-Mitarbeiter feiern in Lausanne. Fotos: Hempel Special Metals

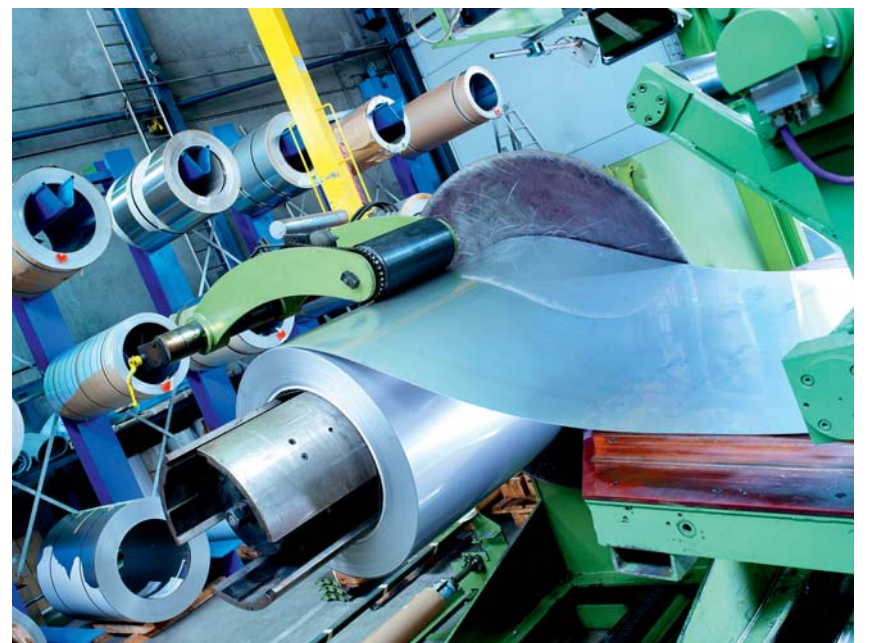
thesen und von Schraubenherstellern zu Anbietern von Osteosynthese-Produkten begleiten dürfen. Viele dieser Kunden sind heute Multi-Milliarden Konzerne und Weltmarktführer. Hempel Schweiz war in den achtziger Jahren gemeinsam mit einem englischen Titanhersteller maßgeblich an der Entwicklung einer Titan-Niob-Legierung beteiligt, die auch heute noch als Standardlegierung genutzt wird. Diese Markteinführung bildete die Basis für den nachhaltigen Erfolg und das Wachstum von Hempel in der Branche. Über Jahre hat Hempel eng mit Partnerwerken vornehmlich aus den USA und Europa die Lieferkette für die Industrie mit speziellen logistischen Konzepten optimiert. Heute bedient Hempel Kunden der Medizin- und Implantateindustrie weltweit und von den fünf größten OEMs (Erstausrüster) der Implantateindustrie kann Hempel vier zu seinem Stammkundenkreis zählen. Mit der ISO 13485

und den individuellen Kunden-Zulassungen bietet Hempel nicht nur spezielle Lagerhaltungsprogramme, sondern auch die Bearbeitung der Materialien auf eigenen Anlagen an. In den siebziger Jahren war Hempel einer der ersten europäischen Importeure von Titan aus Japan. Gemeinsam mit den bereits lagermäßig geführten Nickellegierungen wurden die neuen Halbzeuge in der Prozess-, Luftfahrt- und Offshore-Industrie erfolgreich eingeführt. Heute verfügt Hempel über Standorte, die als Kompetenz-Zentren mit Service Centern, die Prozessindustrie (Oberhausen), die Luftfahrt (Süd-England) und Kunden aus dem Öl- und Gas-Sektor (Nord-England) bedient. In der Vermarktung der Produkte und Dienstleistungen arbeiten alle Standorte, teilweise auch mit Agenten, eng zusammen. In der Prozessindustrie hat Hempel vor drei Jahren den Alloy 24 ins Sortiment auf-

genommen. Diese Legierung fristete ein Schattendasein, weil Thyssen, der Entwickler des Super-Austeniten in den Neunziger Jahren, diesen schon nach wenigen Jahren aus dem Sortiment genommen hatte. Der Alloy 24 (1.4565) ist wie auch der Alloy 31 ein Super-Austenit. Der Alloy 24 ist aber günstiger und weist eine höhere Festigkeit aus. Beide Super-Austenite schließen fast nahtlos an die unteren Vertreter der Nickellegierungen, wie den Alloy 400 oder 625 an und verfügen über ein entsprechendes Wachstumspotential, insbesondere bei steigenden Nickelpreisen. Durch die enge Zusammenarbeit mit Partnerwerken, der Einbindung von erfahrenen Werkstofftechnikern, der Lagerhaltung und dem Angebot an Komplettpaketen im Alloy 24 bringt Hempel seinen Kunden in der Rauchgasentschwefelung, der Speisesalzgewinnung oder im Schiffsbau einen hohen Mehrwert.



Maschinenhalle in Dübendorf.



Querteilanlage in Polen.

IMPRESSUM

Herausgeber
KCI GmbH
Tiergartenstr. 64
D-47533 Kleve
Tel. + 49 2821 711 45 0
Fax + 49 2821 711 45 69
www.edelstahl-aktuell.de

V.i.S.d.P.
Nicole Nagel
n.nagel@kci-world.com
Thijs Elshof
t.elshof@kci-world.com

Redaktion
Christopher Papendorf
c.papendorf@kci-world.com
Nicole Nagel
Simon Neffelt

Redaktion International
redaktion@kci-world.com
John Butterfield
David Sear
Joanne McIntyre

Informationen/Anzeigen
Simon Neffelt
Tel. +49 2821 711 45 44
s.neffelt@kci-world.com

Nicole Nagel
Tel. +49 2821 711 45 55
n.nagel@kci-world.com

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

€ 239,- jährlich + MwSt.
(10 Ausgaben)

Abonnements verlängern sich nach zwölf Monaten automatisch.

ISSN 1869-0149

Druck
Grafischbüro DotDos

Fotoinweise
Ga architects, ANDRITZ, ASM DIMATEC, Audi Sport GmbH, BASF, Bayer AG, Bormann & Neupert, Buchalik Brömmekamp, EnerMech, Eskil Eriksen / Equinor ASA, Fränkische Rohrwerke, Fraunhofer, Geelen Counterflow, Goetze KG Armaturen, Hempel Special Metals, Johan Dehlin, KCI Publishing, Kolles, Manckenberg, Metso, MTU, Omanconvention.com, OPES, P. E. Schall GmbH & Co. KG, Pixabay, Primetals, S+D, Schaeffler, SCHÄFER Container Systems, Schäfer-Werke, Software AG, sms Group, Sprachinstitut Regina Coeli, Stadt Chemnitz/Wolfgang Schmidt, Stalalube, thyssenkrupp, thyssenkrupp Materials Services GmbH, Uponor, Vallourec, voestalpine, Voith, WZV

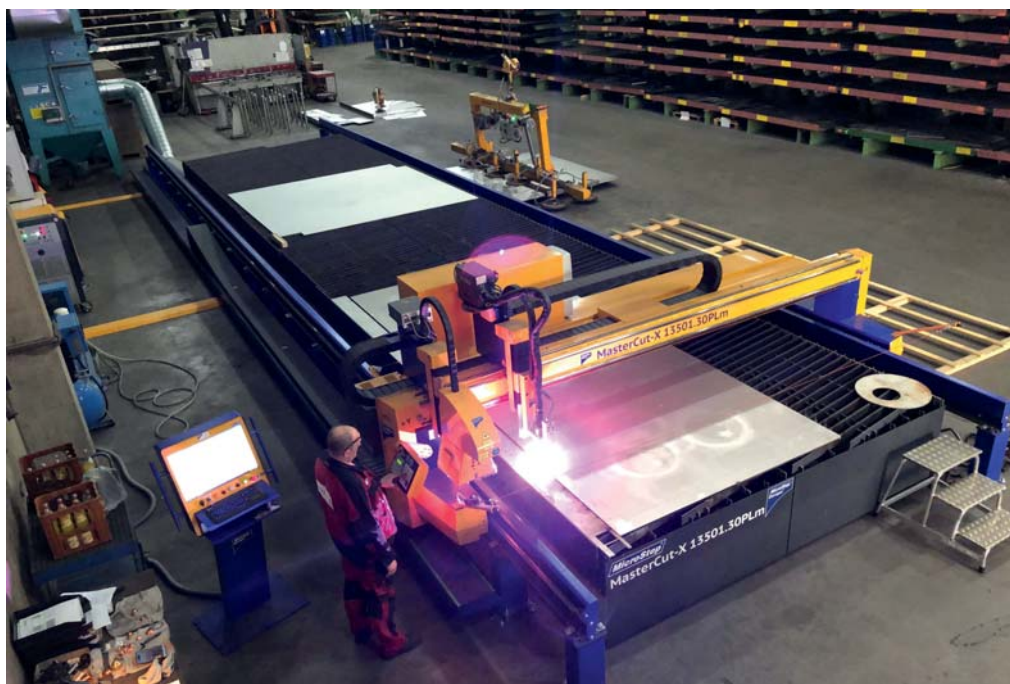
Besuchen Sie uns auf:



Der Herausgeber und die Redaktion haben bei der Erstellung dieser Zeitung äußerste Sorgfalt walten lassen. Dennoch können der Herausgeber und die Autoren keinesfalls die Korrektheit oder Vollständigkeit aller Informationen garantieren. Deshalb übernehmen der Herausgeber und die Autoren keinerlei Haftung für Schäden infolge von Handlungen oder Entscheidungen, die auf Informationen aus dieser Ausgabe beruhen. Lesern dieser Ausgabe wird deshalb ausdrücklich empfohlen, sich nicht ausschließlich auf diese Informationen zu verlassen, sondern auch ihr professionelles Know-how und ihre Erfahrung einzubeziehen sowie die zu nutzenden Informationen zu überprüfen. KCI Publishing kann auch nicht die Korrektheit von Informationen garantieren, die von Unternehmen, Organisationen und Behörden erteilt werden. Der Herausgeber behält sich das Recht vor, Absätze zu kombinieren, zu verändern oder zu löschen. Der Herausgeber behält sich das Recht vor, (Teile von) Artikel(n) weiterzuverwerten und auf unterschiedliche Weise zu verbreiten.

Alle Rechte vorbehalten. Die Inhalte unterliegen dem Urheberrecht und den Gesetzen zum Schutz geistigen Eigentums sowie den entsprechenden internationalen Abkommen. Sie dürfen ohne die schriftliche Genehmigung des Herausgebers weder für private noch für Handelszwecke kopiert, verändert, ausgedruckt oder in anderen Medien – welcher Art auch immer – verwendet werden.





Plasmaschneiden in Oberhausen.



Hauptsitz in Dübendorf, Schweiz.

Internationales Wachstum

Der immer wichtiger werdende EPC - Markt, sprich die im internationalen Anlagebau übliche Projektabwicklung, spielt bei Hempel eine immer größere Rolle. Hempels internationale Präsenz, insbesondere auch in Asien, die Werksunabhängigkeit, die vorrätigen Spezialwerkstoffe und die engen und langjährigen Verbindungen zu den besten Herstellern von Halbzeugen und Komponenten in Hochleistungswerkstoffen, macht die Hempel-Gruppe zu einem bevorzugten Partner bei der Realisierung von Projekten im Anlagenbau. Dabei kann der Kunde auf eine pünktliche Lieferung seines Gesamtbedarfs an Blechen, Rohren, Fittings und Flanschen zählen. Spezialfittings in kleinen Mengen werden auf eigenen Anlagen nach AD-2000-Merkblatt WO hergestellt. Hempel Oberhausen ist entsprechend zertifiziert. Hempel hat bspw. einen Rahmenvertrag mit einem weltweit führenden Anlagenbauer. Dienstleistungskonzepte, die sich in einer Industrie bewährt haben, werden auch in anderen Branchen, die entsprechende Anforderungsprofile vorweisen, übernommen. Die Luftfahrtbranche hat ähnlich hohe Qualitätsanforderungen wie die Medizintechnik und einen ähnlich hohen Optimierungsbedarf wie die Prozessindustrie. Hem-

pel verfügt über die ISO 9120 (England) und ISO 9100 (Schweiz) Zertifizierungen. Hempel England und Schweiz haben ihre Dienstleistungen und ihr Sortiment entsprechend ausgebaut, um die Kunden optimal zu bedienen; dazu pflegen sie die Partnerschaften mit den Lieferwerken und koordinieren die Vertriebswege. Spezialisten wurden in Deutschland, Hong Kong und Polen für die Marktbearbeitung eingestellt und der Markteintritt in die USA wird geprüft. OEMs wollen heute globale Lieferkonzepte sehen und nur so kann das starke Wachstum in diesem Bereich für Hempel gesichert werden. Hempel setzt bei der weiteren Geschäftsentwicklung auf die Wertschöpfung. Neue Dienstleistungen werden u.a. durch Akquisitionen integriert: so wurde 2016 Firmus Metals in England gekauft und ein Jahr später TK Fittings in Deutschland. Die Firmen passten gut in die Strategie, brachten sie doch neue Dienstleistungen (Präzisionsspalten und Herstellung von Fittings) in den bewährten Hempel-Werkstoffen (Edelstahl/Titan und Nickellegierungen) und neue Märkte (Mittlerer Osten und USA) mit in die Hempel-Gruppe ein. Die Integration hat gut geklappt; alleine Firmus konnte seinen Umsatz seit der Übernah-

me mehr als vervierfachen. Der bestehende Maschinenpark wird permanent erneuert und ausgebaut. In Oberhausen wurde letztes Jahr eine neue Plasmaanlage mit einem 12x3 Meter-Bett installiert und die Investition in eine weitere Maschine für die mechanische Bearbeitung von Flanschen und Fittings steht kurz vor der Realisierung. Die Schweiz hat eine zweite Laseranlage mit Chargierturm und in Polen wird die Wertschöpfungskette (querteilen, laserschneiden u.a.m.) um eine Biegemaschine für großflächige Bleche ergänzt.



Drehmaschine für Fittings in Oberhausen.

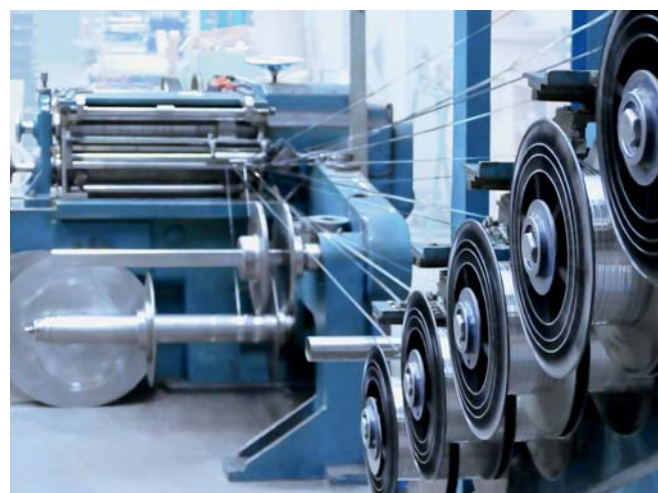
Innovativ die Zukunft gestalten

Einerseits setzt Hempel auf bewährte Konzepte und Angebote und baut diese aus; andererseits müssen eigene Weiterentwicklungen neue Akzente setzen. Veränderungen vollziehen sich heute schneller als früher;

neue Vertriebswege und Technologien tun sich auf, diese stellen Gefahren für traditionelle Anbieter dar, bieten aber auch Chancen für innovative Marktteilnehmer. Der Kunde verlangt günstigere und bessere Angebote, andererseits will er nicht auf Qualität und Kompetenz verzichten, aber er weiß zu differenzieren und setzt schnell mal auf neue Wege. Hierzu zwei Beispiele aus dem Hempel-Umfeld. Seit einigen Jahren betreibt Hempel unter der Marke und der Webadresse Econox.com eine Internet-Handelsplattform für den Business-to-Business Handel

und eine verfrühte Verschrottung von noch gutem Material wird verhindert. Außerdem wird so den Märkten ein zusätzliches günstiges Angebot an zum Teil teuren und schwer zu beschaffenden Materialien offeriert. Die Handelsplattform bringt heute über 800 registrierte Teilnehmer zusammen, die aus 3500 Positionen auswählen können, was durchschnittlich 25 Transaktionen im Monat generiert. Die Internet-Handelsplattform ergänzt das bestehende Service-Angebot von Hempel und wird permanent weiterentwickelt. Beispielsweise bietet Hempel nun ausgewählten Kunden die professionelle Lagerverwaltung von Restposten über Econox.com an. Außerdem können die günstigen Restposten auf den Anlagen von Hempel gemäß Kundenvorgaben zugeschnitten werden, alles digital organisiert! Hempel vertreibt auch Metallpulver für den 3D-Druck

(additive Manufacturing), vor allem auf Titanbasis für Kunden in der Medizintechnik. Dieser neue Markt steht am Beginn einer rasanten Entwicklung. Die Chancen liegen in neuen Verfahren, aber auch in neuen Werkstoffkombinationen. Gemeinsam mit einer bekannten Forschungsanstalt führt Hempel ein Projekt für die Uhrenindustrie durch. Das Ziel ist es, aus einem nickelfreien, austenitischen, hochfesten und stickstoffauflegierten Edelstahl eine Uhrenschale zu drucken. Das Projekt wurde erfolgreich abgeschlossen und die Erkenntnisse können nun mit 3D-Druckeranbietern, Pulverherstellern und potentiellen Anwendern ausgetauscht und weiter bis zur Marktreife entwickelt werden. Hempel bleibt eine inhabergeführte Unternehmensgruppe, in der Kompetenz, Kontinuität und Zuverlässigkeit beim Kunden Vertrauen schafft; dafür bürgt André Hempel.



Präzisionsspalten in England.



Laserschneiden – Vorprodukte für Knochenplatten.

Hempel Special Metals im Markt für Hochleistungswerkstoffe:

- Internationale Unternehmensgruppe mit 97 Mitarbeitern an sechs Standorten und 60 Millionen Euro Umsatz
- Das Sortiment an Edelstählen, Nickellegierung und Titan wird durch weitere exotische Metalle für spezielle Anwendungen ergänzt
- Aus Service Centern in der Schweiz (Hauptsitz), Deutschland, England, Polen und HongKong, einem Verkaufsbüro in Shanghai sowie mehreren Agenten werden über 50 Länder mit Hochleistungswerkstoffen bedient.
- Zuschnitte auf Scheren, Plasma-, Laser- und Wasserstrahlanlagen
- Maschinell bearbeitete Teile auf eigenen Dreh- und Fräsmaschinen
- Bänder querteilen und spalten
- Herstellung von Spezialteilen gemäß Kundenvorgaben mit zertifizierten Partnerfirmen
- Kernkompetenzen mit entsprechender Verkaufsorganisation für die Bereiche Luftfahrt, Prozess- und Medizintechnik, Uhrenherstellung, Öl und Gas
- Inhaber und Promotor der Metallhandelsplattform Econox.com

