



# AKTUELL

NEWS & FACTS DER ANCOFER STAHLHANDEL GMBH

NEWSINTERN • NEWSINTERN • NEWSINTERN •

## Jetzt kommt´s ganz dicke

Ancofer Mülheim baut zusätzliche Halle für den Brennbetrieb

Die Produktions- und Liefermenge des Mülheimer Brennbetriebes hat sich zwischen 1993 und 2000 – bei vergleichbaren räumlichen Verhältnissen – um mehr als 60 % erhöht. Er gehört heute zu den größten seiner Art in der Bundesrepublik. Es war abzusehen, dass die Ausweitung des Geschäftes einen erhöhten Platzbedarf nach sich ziehen würde. Zum einen wollten wir die reibungslose Bedienung der Kunden auch bei steigender Produktion dauerhaft gewährleisten. Zum anderen kamen aus dem Kreis der Stahlverbraucher vermehrt Anfragen aus dem Bereich der dickeren Bleche. Anfang 2000 fiel die Entscheidung zum Bau einer zusätzlichen Halle.

### Ausweitung auf 8.500qm

Die neue Halle, deren Bau mittlerweile weit fortgeschritten ist, ist 75 Meter lang und 33 Meter breit. Als Basisstützen für den Stahlbau wurden kaltgefertigte Hohlprofile der Güte S355, überwiegend in den Abmessungen 300 x 200 x 10 mm und 220 x 120 x 8 mm, eingesetzt. Nach Fertigstellung der Baumaßnahme wird der Brennbetrieb über eine Produktions- und Lagerfläche von ca. 8.500 qm verfügen.

### 50-Tonnen-Kran für dickes Material

Die Halle wird mit zwei Kränen bestückt sein. Der erste hat eine Tragfähigkeit von 18 Tonnen am Hubwerk bzw. 15 Tonnen am Magneten. Die entsprechenden Werte für den zweiten Kran betragen 62 Tonnen am Hubwerk bzw. 50 Tonnen am Magneten. Mit letzterem können die größten Stückgewichte, die überhaupt von Grobblechproduzenten hergestellt werden, manipuliert werden. Zusätzlich wurde eine Spezialtraverse für Blechlängen bis zu 30 Metern installiert.

### Weitere Verbesserung der Infrastruktur

Die vorhandenen Brennmaschinen werden so auf beide Hallenkomplexe verteilt, dass sich der Arbeitsbereich zwischen den Anlagen vergrößert. Für die Bereitstellung des Vormaterials und die Zwischenlagerung der Brennteile wird so wesentlich mehr Platz als bisher zur Verfügung stehen, was den innerbetrieblichen Materialfluss erheblich verbessern wird. Wir rechnen damit, dass sich in vielen Fällen die Lieferzeit für den Kunden verkürzen wird.



Beeindruckend: Der große Kran in der neuen Halle in Mülheim (Foto: Heinz Altmicks)

In dieser Ausgabe von  
**AKTUELL**

Seite 1  
JETZT KOMMT'S DICKE  
Zusätzliche Halle  
für den Brennbetrieb

Seite 2  
E-Commerce  
BESONNENHEIT IST ALLES

NEUE IDEEN FÜR ANSPRUCHSVOLLE  
KONSTRUKTIONEN  
Hochfeste Hohlprofile und kaltverformte  
Profile von Rautaruukki

Seite 3  
SCHWEIßNAHTVORBEREITUNG MIT HILFE DER AUTO-  
GENTECHNIK

GLÄNZENDER AUFTRITT  
Ancofer und die EXPO 2000

Seite 4  
VON NULL AUF HUNDERT  
Ancofer Stahlhandel Landsberg stellt sich vor

### Erweiterung des Programms bei dicken Blechen

Autogenes Brennschneiden ist als Trennverfahren gerade bei dicken und schweren Blechen immer noch unschlagbar. Wir sind mit unserer Technik heute in der Lage, Brennteile bis zu 600 mm Dicke mit so engen Toleranzen herzustellen, dass sie dem Kunden einbaufertig und ohne die Erfordernis einer mechanischen Nacharbeit geliefert werden können. Dabei achten wir darauf, dass alle für den Herstellungsprozess und die Logistik erforderlichen Parameter eingehalten werden. Dies gilt ebenso für weitere Anarbeitungsschritte wie das Fasen oder das Bohren. Die steigende Kundennachfrage und vermehrte Aufträge haben zu der Entscheidung geführt, mit der neuen Halle die technischen Voraussetzungen für eine Ausweitung des Geschäftes mit dickeren Brennteilen zu schaffen. Hierzu gehört neben der Installation des bereits angesprochenen 50-Tonnen-Krans u.a. auch die bereits vorhandene Brennanlage für Blechdicken bis 600 mm.

Autoren: Jürgen Irrgang / Rüdiger Bürger

# BESONNENHEIT IST ALLES

## Die E-Commerce Aktivitäten von Ancofer Stahlhandel

In den vergangenen Monaten hat kein Thema den gesamten Stahlmarkt so bewegt wie der E-Commerce, also der Ein- und Verkauf von Waren über das Internet. Wollte man der Mehrzahl der Beraterfirmen Glauben schenken, ist es bereits fünf vor zwölf. Wer morgen seinen Kunden diesen Vertriebsweg nicht anbieten kann, ist nach Auffassung dieser Leute übermorgen vom Markt verschwunden.

### Stahllieferungen nicht 08/15

Der Markt für Stahlprodukte wurde anfangs als prädestiniert für E-Commerce Aktivitäten angesehen. Die Unternehmensberater und Softwareanbieter stellten sich Millionen von Tonnen eines vermeintlich einheitlichen Produktes vor, das wenig erklärungsbedürftig ist und problemlos zwischen Anbietern und Nachfragern hin- und hergeschoben werden kann. Es wurden Dutzende von sogenannten "Plattformen" oder "Marktplätzen" im Internet gegründet. Mittlerweile setzt sich bei den Beratungsunternehmen die Erkenntnis durch, dass die Lieferung von Stahl und die damit verbundenen Serviceleistungen sehr individuell ausgelegt und etwa mit der Bestellung eines Buches bei "amazon.de" kaum zu vergleichen ist.

### Versuch und Irrtum

Im Bereich E-Commerce wird im gesamten Stahlbereich derzeit viel ausprobiert. Neben den bereits erwähnten Plattformen verfügen einige Werke und Händler über sogenannte "Shops", d.h. der Kunde kann auf der Internetseite dieser Firmen auf bestimmte Teile des Sortiments zurückgreifen und diese online bestellen. In welche Richtung(en) der Zug in Zukunft fahren wird, wird sich sicher bald zeigen.

### Nutzen für den Kunden muss im Vordergrund stehen

Wichtig für die Akzeptanz von E-Commerce Lösungen ist, dass der Endverbraucher seinen Nutzen daraus ziehen kann. So wie man mit dem Online-Banking den Öffnungszeiten der Kreditinstitute ein Schnippchen schlagen kann, so muss auch der elektronische Einkauf von Stahl in irgendeiner Art und Weise Vorteile bringen.

### Ancofer prüft Konzepte

Ancofer Stahlhandel prüft derzeit verschiedene Konzepte im Bereich E-Commerce. Ziel ist es, Ihnen unseren Geschäftspartnern ausgereifte Lösungen anzubieten, von denen alle Beteiligten etwas haben. Aus diesem Grund werden wir in nächster Zeit mit verschiedenen Stahlverarbeitern Gespräche führen.

Autor und Hotline: Siegfried Held

# NEUE IDEEN FÜR ANSPRUCHSVOLLE KONSTRUKTIONEN

## Rautaruukki will ab 2001 auf Anforderung hochfeste Hohlprofile herstellen

In der heutigen Zeit verlangen die Hersteller im Fahrzeugbau und für Hebe- und Förderungsanlagen für ihre Konstruktionen leichtere Bauten mit größerer Nutzungslast und höherem Leistungsvermögen. Das führt zum Einsatz von Stählen mit hohen Festigkeitsanforderungen. Die Lösung von Rautaruukki sind hochfeste Stähle für Hohlprofile mit der Bezeichnung RAEX 500-700. Es handelt sich hier um eine gleichbleibende thermomechanisch gewalzte Feinkornstahlgüte. Die Stähle garantieren sehr gute Formbarkeitseigenschaften und beim Kaltverformen entstehen keine Brüche im Biegebereich des vom Hersteller garantierten Biegeradius.

### Gute Schweißbarkeit

Hochfeste Stähle werden hauptsächlich durch Schweißen zusammengefügt. Die gute Schweißbarkeit und der Einfluss der Schweißseigenschaften auf die Eigenschaften des Endproduktes werden bei der Entwicklung und bei der Herstellung des Stahls berücksichtigt. Der kritische Punkt beim Fugenschweißen von Hohlprofilen ist die Festigkeit und Ermüdung. Die Schweißstelle ist ein unkontinuierlicher Punkt und bildet eine Schwachstelle.

Durch ihre geringen Kohlenstoffäquivalente sind Hohlprofile aus hochfesten Stählen mit allen herkömmlichen Schweißverfahren gut zu bearbeiten. Unter Werkstattbedingungen sind keine höheren Arbeitstemperaturen erforderlich.

Die hochfesten Hohlprofile können praktisch ohne Schweißenergiebegrenzung geschweißt werden, sofern Form und Größe der Naht im richtigen Verhältnis zur Wanddicke stehen. Die Schweißstelle kann jedoch eine schmale, gegenüber dem Grundmaterial weichere Zone bilden. Die Härte der Zone verringert sich und die Breite nimmt bei Anwendung von erhöhter Schweißenergie zu. Die Schweißzone hat allgemein keinen Einfluss auf die Festigkeit der Konstruktion.

### Schnellere und einfachere Herstellung des Endproduktes

Gehäuse, die durch Zusammen-schweißen von kaltverformten Hohlprofilen entstanden sind, haben gegenüber geschweißten Gehäusen, die aus Blechen zusammengefügt wurden, viele Vorteile wie beispielsweise:

- Die Schweißnaht kann an Punkte mit niedrigerer Belastung platziert werden
- Das Schweißen geschieht unter Kontrolle auf automatischen Fertigungsanlagen
- Das Schweißen in den Werkstätten kann wesentlich verringert werden
- Beim fertigen Produkt wird eine erhöhte Maßgenauigkeit und gleichbleibende Qualität erzielt

### Vielseitige Einsatzzwecke

Einsparung des Eigengewichtes ist besonders im Fahrzeugbau sowie bei Hebe- und Förderungsanlagen, also überall dort von großer Bedeutung, wo jedes zusätzliche Kilo die Nutzlast verringert. Für diese Anwendungsbereiche wird generell ein Material mit einer Zugfestigkeit von 650 Mpa eingesetzt.

Für Bohrgestänge von Felsbohrgeräten werden allgemeine kaltverformte hochfeste Materialien eingesetzt. In diesem Anwendungsbereich werden außer Festigkeit auch Beständigkeit gegen Abrasionsverschleiß (sog. Schleifverschleiß) gefordert. Durch den Einsatz von Feinkornstählen mit hohen Bruchdehnungswerten und hoher Festigkeit wird ohne besondere Wärmebehandlung eine bessere Oberflächenhärte für kaltverformte Produkte erzielt.

### Produktion ab 2001

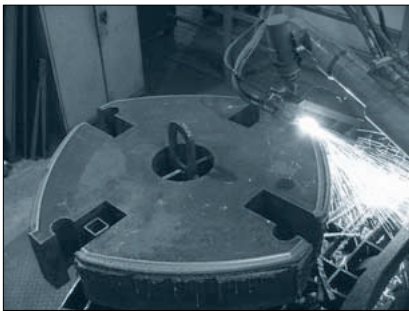
Rautaruukki will mit der Herstellung von hochfesten Hohlprofilen in 2001 beginnen. Die Produktion erfolgt jeweils auf Anforderung des Kunden und beinhaltet eine vorherige Prüfung der technischen und kaufmännischen Machbarkeit.

Autor: Timo Kronqvist,  
Produktleiter für Hohlprofile, Rautaruukki  
Metform



# Schweißnahtvorbereitung mit Hilfe der Autogentechnik

Um den hohen Kosten für mechanisch bearbeitete Faskanten zur Schweißnahtvorbereitung zu entgehen, werden immer mehr Brennzuschnitte mit den benötigten Fasen zum direkten Einbau im Verbund ab Werk bestellt. Hierdurch entfallen für den Kunden hohe Maschinenanschaffungskosten, Schneidmedien und der Einsatz von geschultem Fachpersonal mit sehr guten Brennschneidkenntnissen.



Bei hohen Stückzahlen lohnt der Einsatz des Schneidroboters (Foto: J. Irrgang)

## Viel Erfahrung erforderlich

Die autogene Schweißnahtvorbereitung von Stahl erfordert – insbesondere bei Spezialstählen – ein enormes Maß an Erfahrung. Bestehende Schneiddaten sind oft nicht anwendbar und müssen mühsam vom Bedienpersonal erprobt werden. Zum Anfertigen von Kleinserien mit herkömmlichen Fasen werden gerne die sogenannten Handfasemaschinen benutzt. Bei diesen Maschinen ist der Einsatzbereich jedoch sehr eingeschränkt. Sie eignen sich hauptsächlich für gerade Schnitte und Konturen mit größeren Durchmessern.

## Einsatz eines Schneidroboters

Werden höhere Stückzahlen mit anspruchsvollen Konturformen benötigt,

lohnt sich der Einsatz eines Autogen-Schneidroboters (siehe Bild links). Er kann durch die gleichzeitige Verstellmöglichkeit von verschiedenen Achsen höchst komplizierte Faszuschnitte mit konstanter Genauigkeit anfertigen. Um die Werkstücke effizient am Roboter einzurichten, müssen Vorrichtungen zum Aufnehmen der Teile angefertigt werden. Um eine korrekte Maßgenauigkeit dauerhaft beizubehalten, müssen die Vorrichtungen den extremen Belastungen standhalten können. Ein Musterstück mit den zuvor angerissenen Konturen wird als Schablone zum Point to Point Teachverfahren vom Bedienpersonal angefertigt und in die Vorrichtung gesetzt. Alle benötigten Aufnahme- punkte müssen Stück für Stück auf der Fasenkante eingegeben werden und erfordern eine präzise Hand an der Teachbox des Roboters. Das Durchziehen von verschiedenen Konturen bei variierenden Gradzahlen ist kein Problem, vorausgesetzt, es ist autogentechnisch möglich und der Arbeitsbereich des Roboters lässt dies zu.

## Wirtschaftliches Verfahren

Trotz aufwendigerer Vorbereitung hat sich das Verfahren als wirtschaftlich erwiesen. Es konnten Konturen realisiert werden, die eigentlich nur durch mechanische Bearbeitung gefertigt wurden. Dies führte bei einer Vielzahl an Brennteilen zur erheblichen Kostenvorteilen für den Kunden durch Reduzierung der Fertigungstiefe und des Aufwandes.

Ein weiterer entscheidender Vorteil des Roboters ist die gleichbleibende Genauigkeit, die von der Stückzahl unabhängig ist.

Autoren:  
M. Indorf Servicetechniker Ancofer MH  
J. Irrgang Betriebsleiter Ancofer MH

# GLÄNZENDER AUFTRITT

Im mexikanischen Pavillon auf der EXPO 2000 wurden 186 Hohlprofile von Rautaruukki eingesetzt – geliefert von Ancofer

Fragte man die Besucher der EXPO 2000 in Hannover, was sie am meisten beeindruckt hatte, wurde sehr häufig die Architektur einzelner Pavillons genannt. Dabei stößt man immer wieder auf einen Werkstoff, der so zukunftsweisend zu sein scheint wie eh und je: Stahl.

Ein gelungenes Beispiel für eine ästhetische Stahlkonstruktion war der mexikanische Nationen-Pavillon. Er setzte sich aus fünf durchsichtigen Kuben zusammen. Auf dem massiven Sockel der einzelnen Gebäude war jeweils eine Stahl-Skelett-Konstruktion aufgesetzt, die mit Glaselementen und Polycarbonatplatten ausgefacht war.

Im Hauptgebäude wurden insgesamt 186 Rautaruukki Hohlprofile der Güte S355J2H mit einer Länge von je 18 Metern verarbeitet. Die Lieferung erfolgte seinerzeit über Ancofer Stahlhandel Mülheim.

Einen besonders "glänzenden" Eindruck hinterließ der Mexiko-Pavillon bei Sonnenschein, wovon sich insgesamt jedoch nur wenige EXPO-Besucher überzeugen konnten.

Autor: Siegfried Held



Der Mexiko-Pavillon auf der EXPO 2000  
Die Architektur sollte dem Besucher die Natur und Kultur der Mexikaner nahe bringen (Foto: Heinz Altmicks)

## IMPRESSUM

"Ancofer Aktuell" ist die Kundenzeitung der ANCOFER STAHLHANDEL GMBH  
Redaktion: Dipl.-Oec. Siegfried Held

Gestaltung und Layout: SGP.BRAUN, Essen  
ANCOFER STAHLHANDEL GMBH · Rheinstraße 163 · 45478 Mülheim an der Ruhr  
Telefon: 0208/5802-0 · Telefax: 0208/5802-259  
E-Mail: [Info@ancofer.de](mailto:Info@ancofer.de) · Internet: [www.ancofer.de](http://www.ancofer.de)

# Von Null auf Hundert

Ancofer Stahlhandel Landsberg stellt sich vor



## Geschichte

Bereits kurz nach der Wende stand fest, dass die neuen Bundesländer einen leistungsfähigen Stahlhandel benötigen werden. Die Sicherung und der Ausbau der bereits vorhandenen Kontakte führte zur Einrichtung unseres Verkaufsbüros in Leipzig, das bereits am 1. September 1991 eröffnet wurde. Das "Team der ersten Stunde" bestand aus Petra Wegielewski, Hans-Joachim Wollgast und Peter Kramer.

Schon damals stand fest, dass zur kurzfristigen Versorgung der Stahlverarbeiter ein Lager benötigt werden würde. Wir fanden im neu erschlossenen Gewerbegebiet in Landsberg/Saalkreis ein geeignetes Grundstück und nach kurzer Bauzeit ging die moderne Niederlassung am 3. Mai 1993 in Betrieb.

## Vollsortimenter

Bereits zu Zeiten des Leipziger Verkaufsbüros hatte sich gezeigt, dass die Stahlverarbeiter in den neuen Bundesländern weniger in der Serien- als vielmehr in der Einzelfertigung tätig waren. Dies verlangte eine breite Sortierung in Blechen, Stabstahl, Hohlprofilen, Formstahl und Breitflanschträgern. Bis heute hat sich der Lagerbestand in diesen Bereichen auf 12.000 Tonnen erhöht.



Das Team aus Verkauf und Verwaltung (Foto: Ancofer Landsberg)

## Spezialitäten spielen immer größere Rolle

Im Laufe der Jahre wuchs der Bedarf nach Produkten oberhalb der allgemeinen Baustähle. Durch die Verbindung zur Dillinger Hütte haben wir jeweils rechtzeitig reagieren können und neue Qualitäten ins Lagerprogramm aufgenommen. Zu den Besonderheiten gehören heute Kesselbleche nach ASME-Standard, vor allem aber hoch- und verschleißfeste Bleche. Neben den klassischen Verschleißstählen wie DILLIDUR 325 L, 400 V und 500 V bieten wir den ABRACORR 30 oder APS 10 M 4 an. Der Abracorr 30 wird dort eingesetzt, wo Korrosion und Reib- bzw. Prallverschleiß gemeinsam auftreten. Er wird bei Temperaturen bis 600 Grad Celsius eingesetzt und wird wegen seiner guten Verarbeitbarkeit – insbesondere bei engen Biegeradien – geschätzt. Hochfeste Feinkornbaustähle wie DILLIMAX 690 T, 890 T und 965 T runden das Spezialitätenprogramm ab.

## Kompetente Mitarbeiter

Bei der Auswahl unserer Mitarbeiter, die fast ausschließlich aus dem Umkreis von Landsberg kommen, haben wir eine sehr gute Wahl getroffen. Dies wird uns insbesondere von Kunden immer wieder bestätigt. Für den Verkauf sind heute Peter Kramer, Jörg Müller, Petra Wegielewski, Susanne Müller, Tanja Döhler und Christoph Möser zuständig. Hans-Joachim Wollgast, Niederlassungsleiter und Susanne Lehmann sind u.a. für den Einkauf verantwortlich. Karl-Heinz Bekert kümmert sich um die Rechnungsstellung und die ordnungsgemäße Abwicklung der Aufträge. Damit die Kollegen immer auf dem neusten Stand der Technik sind, wird viel in die Aus- und Weiterbildung investiert.

## Just-in-time Stahlhandel

Für den Stahlverarbeiter stellt sich immer wieder die Frage nach einem kompetenten Ansprechpartner für alle Produkte. Dabei lauten die Fragestellungen in den meisten Fällen: Ist das Material vorrätig? Wann wird geliefert? Zu welchem Preis wird geliefert? Wenn das Material in Landsberg vorrätig ist, garantieren wir eine Auslieferung binnen 48 Stunden. Kommt das Material von unserem Hauptlager in Mülheim an der Ruhr, dauert das Ganze etwa eine Woche. Die Auslieferung erfolgt in den meisten Fällen entweder mit

einem unserer 5 eigenen LKW oder mit Speditoren. Selbstabholer erhalten von unserem Verkäufer eine verlässliche Aussage, wann das Material bereit steht.

## Qualitätssicherung

Der Qualitätsgedanke steht bei Ancofer immer an oberster Stelle. So sind alle Werke, bei denen wir unser Material einkaufen, nach ISO 9001 zertifiziert. In der Niederlassung Landsberg selbst ist ein Qualitätssicherungssystem nach ISO 9002 installiert. Hierdurch sind wir in der Lage, die Charge oder Schmelznummer eines Produktes vom Eingang bis zum Ausgang exakt zu verfolgen. Bei der Kommissionierung der Ware wird jeweils diese Nummer pro Abmessung mit Länge und Gewicht notiert, so dass wir dem Kunden auf Wunsch das entsprechende Zeugnis jederzeit zur Verfügung stellen können.

## Viele Referenzen

Ancofer Landsberg hat sich im Markt der neuen Bundesländer sehr gut etabliert. Zahlreiche, teils spektakuläre Projekte wurden zum Teil mit unserem Material realisiert. So waren wir indirekt an folgenden Projekten beteiligt:

- Neue Messe Leipzig,
- Kraftwerk Lippendorf,
- Lehrter Bahnhof Berlin,
- Potsdamer Platz,
- Schleusentore für Wismar,
- Containerschiffe in Wolgast,
- Autobahnbrücken der A4: Siebenlehn und Wilkau-Haßlau, der A9: Elbebrücke, Muldenalbrücke,
- Windkrafttürme,
- Neubau Meier Werft Papenburg,
- Staustufen der Mosel,
- VW Dresden,
- neue Stranggussanlage der Dillinger Hütte,
- Kupfertagebau in Chile.

Des Weiteren wurden enge Kontakte mit polnischen und tschechischen Verbrauchern geknüpft. Wir sind in der Lage, deren Wünsche innerhalb von 2 - 3 Tagen inklusive aller Formalitäten zu erfüllen.

Autor: Hans-Joachim Wollgast, Niederlassungsleiter Ancofer Landsberg



Die Mitarbeiter aus Lager und Versand (Foto: Ancofer Landsberg)