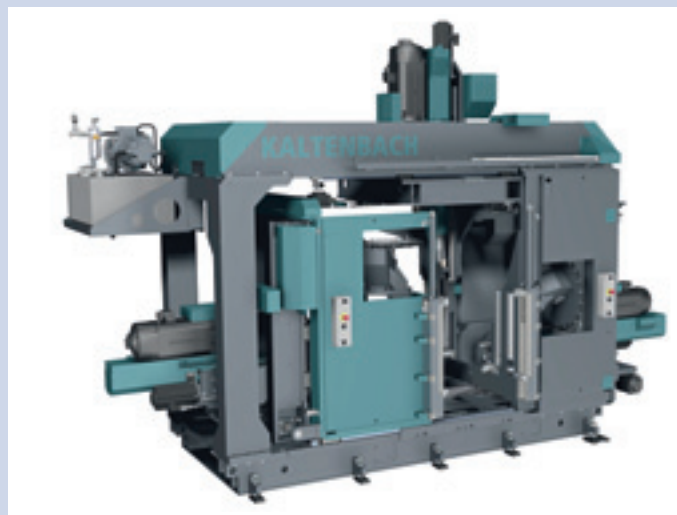


Hausmesse bei Kaltenbach in Lörrach zeigt Wertschöpfungsketten auf

Internationale Partner in Sachen Stahl

Fast schon gilt sie als Mutter aller messebezogenen Netzwerke: die IPS bei Kaltenbach in Lörrach. Dort gab es Ende Juni die inzwischen zwölfte Auflage dieser Hausmesse des traditionsreichen Maschinenherstellers für die Stahlbearbeitung. Und wieder waren rund drei Dutzend Partner des Systemanbieters mit dabei, um die Vielfalt der Beiträge deutlich zu machen, die den Wert der angebotenen Produkte und Dienstleistungen letztlich ausmachen. In diesen Kreis gehörten auch verbandliche Organisationen wie der BDS.



Fotos: 2: Kaltenbach

Eines der Ausstellungsobjekte in Lörrach: eine neue Profil-Bohrmaschine KDP.

Im Mittelpunkt der viertägigen Messe standen zunächst die neuesten Kaltenbach-Aggregate, die in einer der Hallen von den insgesamt 1.200 Kunden aus über 40 Ländern in Funktion begutachtet werden konnten. Nach Angaben der Geschäftsleitung gehört etwa ein Drittel des Kundenkreises dem Stahlhandel an.

Um diese Präsentationsflächen herum zeigten die Partner des südbadischen Unternehmens ihre Beiträge für die so angesprochenen Prozesse und Wertschöpfungen auf. Zu diesen Ausstellern gehörten auch in besonderer Weise vernetzte Anbieter wie GIETART, inTEC und DR. DEMUTH (vgl. Kasten S. 27).

Abgerundet wurde die alle zwei Jahre veranstaltete Leistungsschau auch 2019 mit Fachexkursionen und

einem der Vernetzung dienenden Rahmenprogramm. In das waren auch diesmal wieder die rund 330 Mitarbeiter*innen des Standortes einbezogen – unter ihnen etwa 40 Auszubildende und Dual-Studierende. Diese zweistellige Ausbildungsquote macht im Übrigen den Stellenwert deutlich, den Berufsbildung bei Kaltenbach hat und mit deren Hilfe das südbadische Unternehmen die besonderen personellen Herausforderungen der Zukunft aus eigener Kraft meistern will, wofür sie sich aber auch entsprechende Rahmenbedingungen wünscht.

Aggregate

„Der erfreuliche Auftragseingang setzt sich fort – auch Dank dieser IPS.“ So fasste Markus Leuthoff, seit rund einem Jahr neuer Geschäftsführer der Kaltenbach GmbH + Co. KG, den wirtschaftlichen Erfolg der Angebote seines Hauses zusammen. Technisch sei die Entwicklung inzwischen stark durch die Digitalisierung geprägt. Aber auch der Trend der Nachhaltigkeit aus Ökonomie, Ökologie und Sozialem spiele eine übergeordnete Rolle – sowie natürlich Innovationen:

- An erster Stelle der gezeigten sieben Aggregattypen standen in Lörrach deshalb die neuen Profil-Bohrmaschinen KPD. Mit ihrer Entwicklung können mit Bohren, Körnen, Fräsen, Markieren, Senken und Gewindeschneiden komplexe Bearbeitungsanforderungen miteinander verbunden werden.
- Neu im Programm von Kaltenbach ist auch die 3-Achs-Bohrmaschine KDU 250 für die automatische Verarbeitung kleinerer Profile. Neben dem Bohren und Sägen sind mit diesem erweiterten Aggregat auch das Gewindeschneiden sowie das Markieren von Teilen möglich.
- Als innovativ wurde auch die halbautomatische Gehrungskreissäge KKS 400 U gezeigt. Durch die erhöhte Förderleistung werde im Vergleich zum Vorgängermodell ein doppelt so schneller Sägeblatt-Rücklauf erreicht; außerdem seien Rüstzeiten minimiert und die Bedienung vereinfacht worden.

Produkte von Kaltenbach sind eng verknüpft mit Angeboten von Partnern, die sich ebenfalls präsentierten – nicht nur mit Logos.





Fotos: 2: BDS

Den Kooperationsgedanken der IPS repräsentierten in besonderer Weise die Partner Gietart, Intec und Demuth, die auch als Nachbarn ausstellten – vgl. Kasten.

Die gute Bedienbarkeit dieser und weiterer Kaltenbach-Aggregate (Kreis- und Bandsägemaschinen, Profilträgerbohrmaschinen, Profilbearbeitungsroboter, Blechbearbeitungszentren, Stanz-Scher-, Strahl- und Konservierungsanlagen, Markier- sowie Mess- und Transportsysteme) ist für die Geschäftsführung des Unternehmens Ausdruck einer Nachhaltigkeit, die nicht nur wirtschaftliche und umweltbezogene Aspekte berücksichtigt, sondern auch die Mitarbeiterschaft – z.B. mit ihren ergonomischen Bedürfnissen.

Im Bereich der Wirtschaftlichkeit hat die Digitalisierung auch und gerade bei Kaltenbach Fortschritte ermöglicht – etwa bei der virtuellen Planung von Anlagen oder bei ihrer Wartung und bis hin zur vorausschauenden, automatisierten Bestellung von Ersatzteilen.

Partner

Dabei profitieren die Lörracher in besonderer Weise u.a. vom Know-how der Augsburger Grenzbach Digital GmbH, einem der Mitaussteller, die auf der Basis von flexiblen Standardmodulen software-individuelle Lösungen ermöglicht. In diesen Kreis der Mitaussteller gehörten auch

verbandliche Organisation wie der Bundesverband Deutscher Stahlhandel, das bauforumstahl sowie das Institut Feuerverzinken und drei stahlwirtschaftliche Organisationen aus der Schweiz.

Den partnerschaftlichen Kooperationsgedanken der IPS repräsentierten in besonderer Weise aber drei Anbieter zum Strahlen und Lackieren (vgl. untenstehenden Kasten).

Rahmen

Die Kaltenbach-Hausmesse bot erneut den Rahmen, dass die weltweit etwa 450 Mitarbeiter*innen des 1887 gegründeten Unternehmens im Rahmen dieses Ausstellungsprojektes sich untereinander und auch die Kundschaft besser kennenlernen konnten, die aus Lörrach und von inzwischen zehn Tochterfirmen betreut werden.

Dazu gab es am Rand der Messe zahlreiche Kommunikationsmöglichkeiten, u.a. wieder in einem eigens aufgebauten Spiegelzelt, sowie die besonderen Besichtigungsprojekte zu Maschinenanwendungen rund um Lörrach. ◉

MULTIFUNKTIONAL: WERTSCHÖPFUNG BEI DER LACKIERUNG

Die Messe „International Partners in Steel“ (IPS) erhebt – wie viele andere Ausstellungen auch – den Anspruch, Prozessketten sichtbar zu machen. Das ist Kaltenbach auch in diesem Jahr in besonderer Weise gelungen, weil die gemeinsamen Präsentationen der Partner zudem Wertschöpfungsketten multifunktional erfahrbar machten – wie das Beispiel der Dr. Demuth Derisol Lackfarben GmbH & Co. KG aus dem niedersächsischen Northeim und seiner Anlagenpartner zeigt.

Korrosionsschutz für Stahl, Corporate Identity für Maschinen (z.B. von Kaltenbach) und Know-how für die Branche sind die Werte, mit denen Produkte am Ende ihrer Entstehung punkten können. Und Materialbewahrung, Imagegewinn durch die Behandlung mit

Demuth-Produkten sowie Branchenwissen über Coating-Systeme sind Etappen auf diesem Weg.

Diesen gehen die Lackexperten aus Northeim schon seit Jahren gemeinsam mit der inTEC Lackiersysteme GmbH im rheinischen Solingen sowie mit dem Strahlanlagenhersteller GIETART, der niederländischen KALTENBACH SHOTBLAST AND PAINTING SYSTEMS B.V. Somit gelingt eine perfekte Symbiose zwischen den Maschinen und Verbrauchsmaterialien.

Das gilt im Falle Demuth nicht nur für die fertig lackierten Maschinen namhafter Hersteller, deren Maschinen durch das Farbdesign unverwechselbar und dauerhaft gekennzeichnet sowie geschützt sind, sondern auch

für den deutschen und internationalen Stahlhandel.

Dort bietet das Unternehmen Lösungen für den temporären Korrosionsschutz – in der Form von Derisol Hydro Shopprimern. Um diese Produkte richtig anzuwenden und dabei etwa ökologische Standards berücksichtigen zu können, bedarf es umfangreicher Fachkenntnisse, die das Unternehmen gemeinsam mit den erwähnten Anlagen-Partnern erarbeitet hat und an die beteiligten Branchen weitergibt.

So profitiert auch die Stahldistribution von dem dreifachen Wert aus Schutz, Image und Know-how – in der Form einer hauchdünnen Schutzschicht.