
Wo VICTORINOX
draufsteht, ist
Böhler-Uddeholm
drin.
Seite 4

EIN EINZELNES EREIGNIS GEFÄHRDETE EINE TRADITIONSFIRMA

9/11 brachte nicht nur die Welt dazu, den Atem anzuhalten – auch Victorinox stand innert kürzester Zeit vor riesigen Herausforderungen. Der Betrieb, der sich mit der Herstellung hochwertiger Taschenmesser einen Namen gemacht hatte, musste innert weniger Tage einen massiven Umsatzverlust hinnehmen.

Fortsetzung Seite 2

MEHRERE STANDBEINE ZU HABEN, KANN RELEVANT SEIN

Was in New York 2001 geschah, hatte für die Firma im schwyzerischen Ibach innert kürzester Zeit massive Konsequenzen. Weshalb? Ein Grossteil des Umsatzes machte das Familienunternehmen aus der Innerschweiz mit der Präsenz in Duty-Free-Shops in Flughäfen, in denen Reisende sich kurz vor dem Abflug oft ein Symbol schweizerischer Präzisionsarbeit anschafften. Nach dem Terroranschlag wurden umgehend neue Bestimmungen erlassen, die das Mitführen von Messern im Flugzeug verboten. In wenigen Wochen erlitt Victorinox einen Umsatzeinbruch von 30% und stand vor der Frage, wie diese Katastrophe gemeistert werden könnte. Erstaunlicherweise ohne Stellenabbau – was der Flexibilität der Mitarbeiter und dem Zugriff auf vorher geschaffene Reserven zu verdanken war. Ins Zentrum des Bewusstseins rückte dafür der Gedanke, mit der weitgehenden Ausrichtung auf ein Produkt ein zu grosses Klumpenrisiko eingegangen zu sein.

Zauberwort Diversifikation

Entsprechend stand gemäss Marketingleiter Urs Wyss im Vordergrund, zusätzliche Standbeine zu schaffen. Ein Blick auf das heutige Sortiment zeigt, dass dieser Schritt umgesetzt wurde – neben Taschenmessern werden Uhren, Gepäck, Taschenmessern werden Uhren, Gepäck,

Victorinox: Weltberühmt für Schweizer Taschenmesser, mittlerweile aber auch in den Bereichen Uhren, Gepäck, Bekleidung und Parfum präsent.



Die Taschenmesser von Victorinox sind weltbekannt.

Freizeitbekleidung, Haushalt- und Profimesser sowie eine Parfumlínie angeboten. «Wesentlich war dabei natürlich, dass diese Produkte zu uns passen», erklärt Urs Wyss, «bei der Uhr, welche auch für Präzision und Wertarbeit steht, war dies nachvollziehbar, auch unsere Gepäcklinie, die für Mobilität steht, passt zu uns und mit der Freizeit-Bekleidungslínie konnten wir uns ebenfalls anfreunden. Die Parfumlínie scheint weniger zu passen», räumt er mit einem Lächeln ein. Dass Victorinox sich in die Welt der Düfte vorwagte, hat einen besonderen Hintergrund: Etwas belustigt nahm man

zur Kenntnis, dass der damalige Konkurrent Wenger sich in diesen Bereich vorwagte und in den USA und Kanada erstaunliche Erfolge feierte. Da sich Wenger von den Umsatzeinbrüchen nach 9/11 nicht erholte, drohte das Aus. «Rasch war klar, dass sich die potenziellen Käufer nur für die Marke interessierten und den Betrieb schliessen würden», erläutert Urs Wyss. «Der Umstand, dass Victorinox Betriebsstätten und Arbeitsplätze erhalten wollte, führte 2005 zur Übernahme – mit dem Nebeneffekt, dass Victorinox nun Parfum im Sortiment führt.»



EDITORIAL



Carsten Harms
CEO Böhler-
Uddeholm
Schweiz AG

Liebe Leserinnen und Leser!

Wer wie Victorinox seit 1884 Messer produziert, wie Böhler seit 1446 Edelstähle herstellt und wie Uddeholm seit 1668 Werkzeugstähle fertigt, der kann stolz behaupten, auf eine lange Tradition zurückblicken zu können. Über Jahrzehnte werden hier von Generation zu Generation sorgfältig das Know-how und die inneren Unternehmenswerte weitergegeben, was die Basis für zukünftige Erfolge ist.

Mit Victorinox vereint uns unsere Haltung, fair, ehrlich und offen, mit gegenseitigem Vertrauen und Respekt zu arbeiten. Diese Werte leben wir aktiv mit unseren Kunden, den Lieferanten, den Mitarbeitern und mit der Gesellschaft im Allgemeinen.

Sie waren die Basis, als Victorinox und Böhler vor vielen Jahren begannen, partnerschaftlich zusammenzuarbeiten und jene Produkte und Lösungen zu entwickeln, die ausschlaggebend dafür waren, dass wo Victorinox draufsteht, Böhler drin ist. So können wir stolz behaupten, dass unsere Edelstähle auf der ganzen Welt verteilt in Victorinox-Taschenmessern anzutreffen sind.

Während der 11. September 2001 Victorinox vor riesige Herausforderungen stellte, brachte er für Böhler einen dramatischen Rückgang bei Aufträgen aus der Luftfahrtindustrie. Entscheidend war, dass die für die Herstellung von Luftfahrtstählen verwendeten Technologien erfolgreich in anderen Produktgruppen verwendet werden konnten. Das hatte zur Folge, dass nun beispielsweise in den Böhler-Werkzeugstählen, in unseren Stählen für die Öl- und Gasindustrie und auch in Stählen für spezielle Anwendungen im Bereich der Uhrenindustrie oder im Spezialmaschinenbau ein Stück Luftfahrttechnologie drinnen ist.

Unsere Mission ist es, unsere Kunden bestmöglich darin zu beraten, den für die konkrete Anwendung passenden Stahl in der idealen Ausführung zu verwenden. So können wir sicherstellen, dass der eingesetzte Stahl perfekt den Anforderungen unseres Kunden entspricht. Dieser Kundennutzen ist es, der die Basis für die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Kunden im gegenseitigen Vertrauen bildet, auf die wir so stolz sind.

Herzlichst, Ihr

Carsten Harms

Carsten Harms



Das Zusammenstellen der Messer erfolgt nach wie vor in Handarbeit.

Besinnen auf eigene Stärken

Ein grösseres Gewicht erhielt mit dem einschneidenden Ereignis auch der Bereich von Küchen- und Profimessern. Hier war man aufgrund des Know-hows bereits gut aufgestellt, aber das Bewusstsein, dass Victorinox qualitativ hochwertige Messer anbietet, musste beim Konsumenten gefördert werden. Auch galt es zu berücksichtigen, dass hier der Konkurrenzdruck wesentlich grösser ist. Hans Günzler, Einkaufsleiter bei Victorinox, betont aber, dass seine Firma Topprodukte anbietet: «Billigprodukte aus China werden aus Flachstahl gefertigt und sind oft nicht einmal den geringen Preis wert, den sie kosten», betont er. «Unsere Messer werden aus konisch gefertigtem Material hergestellt und sind wertbeständig.» Auch bei den Taschenmessern sieht er einen klaren Unterschied zu einem Billigprodukt: «Fünf verschiedene Materialien werden je nach Taschenmesser eingesetzt – je nach Werkzeug und dessen Einsatz. Bei einem Billigprodukt wird manchmal nur ein Material verwendet, was der Besitzer spätestens beim ersten Einsatz merken wird – unsere Produkte sind hingegen jeden Franken wert.»



Stanzwerkzeug und Resultat: Präzision und Langlebigkeit der Werkzeuge sind für Victorinox wichtig.





Victorinox präsentiert sich mit eigenen Shops. Hier das Lokal am Rennweg in Zürich.

Die Relevanz von Trends

Urs Wyss und Hans Günzler sind sich einig: Grundsätzlich ist das Taschenmesser erfunden und perfektioniert. Trotzdem werden Optimierungen laufend gesucht und umgesetzt. Natürlich gibt es Ergänzungen, wie die Integration eines USB-Sticks oder Sondermodelle bzw. limitierte Editionen für Liebhaber. Nicht

zuletzt fördern solche Innovationen den Bekanntheitsgrad, weil Medien gerne über diese Trends berichten. «Ein Blick auf die verkauften Stückzahlen zeigt aber, dass nach wie vor vor allem unsere Standardprodukte gefragt sind. Vier Taschenmesser erzielen den Hauptumsatz – alle in Rot», gibt Urs Wyss schmunzelnd zu.

Auf in die Zukunft

«Mit unseren Produkten brauchen wir uns vor niemandem zu verstecken», ist Hans Günzler überzeugt, «der Käufer unserer Taschenmesser erhält für verhältnismäßig wenig Geld ein absolut hochwertiges Produkt, das ihm jahrelang Freude machen wird.» Dem stets wachsenden Preisbewusstsein begegnet Victorinox mit dem Bewusstsein, ein einmaliges Produkt liefern zu können, das geschätzt wird. Forciert wird die Präsenz mit eigenen Ladengeschäften wie z.B. in Zürich, London, Genf oder Düsseldorf – aber auch im Internet mit einem übersichtlichen Webshop. «Dies wird heute vom Detailhandel akzeptiert», erläutert Urs Wyss, «unser breites Angebot ermöglicht uns, neben dem Umstand, über mehrere Standbeine zu verfügen, mit einem umfassenden Angebot prägnanter aufzutreten.» Bleibt zu hoffen, dass ein Betrieb wie Victorinox, bei dem Schweizer Tugenden hochgehalten werden, langfristig mit entsprechendem Erfolg belohnt wird.

Bei den Taschenmessern gilt: Wo Victorinox draufsteht, ist Böhler-Uddeholm drin.

Böhler-Uddeholm liefert Material für die Federn der Victorinox-Taschenmesser sowie Werkzeugstahl für die hochwertigen Stanzwerkzeuge und Kunststoffformen zur Herstellung einer Vielzahl der Messerteile. Mit grossem Sachverstand für die Herstellung von Qualitätsprodukten einzustehen und Lösungen für Innovationen suchen, verbindet die beiden Betriebe. Böhler-Uddeholm ist stolz darauf, für das Innerschweizer Unternehmen ein geschätzter Partner zu sein.

Echte Partnerschaft seit vielen Jahren

Die langjährige Kundenbeziehung fusst auf dem Bewusstsein, dass sowohl Victorinox wie Böhler-Uddeholm an einer erfolgreichen Entwicklung interessiert sind. Dies begann vor 25 Jahren mit dem Wunsch von Victorinox, bei der Verarbeitung der Federn in den Taschenmessern effizientere Wege in der Herstellung zu

finden. «Böhler war der Einzige, der Feintoleranzen bei den verwendeten Materialien anbot», erzählt Hans Günzler, Einkaufsleiter bei Victorinox, «der Weg von der Optimierungsidee bis zur Realisation des Projekts war aber nicht einfach. Es war uns allerdings bewusst, dass wir hartnäckig bleiben mussten – nur wer nicht nachgibt, kann gewinnen. Für eine solche enge Zusammenarbeit musste von beiden Seiten die Bereitschaft vorhanden sein, Risiken einzugehen und sich zu engagieren. Es ist aber klar, dass man eine echte Partnerschaft an diesem Engagement messen kann.»

Dass Böhler-Uddeholm sich damals als Innovationspartner hervortat, führte zu einer langjährigen Partnerschaft, die schon über 25 Jahre andauert. Sich für seine Kunden ins Zeug zu legen ist ein Markenzeichen bei Böhler-Uddeholm. So arbeitet man für Victorinox bereits an einem weiteren Projekt, das Abläufe optimieren und Kosten

25
JAHRE
ERFOLGREICHE
ZUSAMMEN-
ARBEIT



Hans Günzler, Einkaufsleiter bei Victorinox

in der Verarbeitung einsparen soll. Die Bereitschaft der herstellenden Werke, auf solche Wünsche einzugehen, ist dabei zentral und neben der kompetenten Beratung ein wichtiges Argument bei der Kundengewinnung bei Böhler-Uddeholm.

KOMPETENTE BERATUNG IST BEIM WERKZEUGBAU ZENTRAL



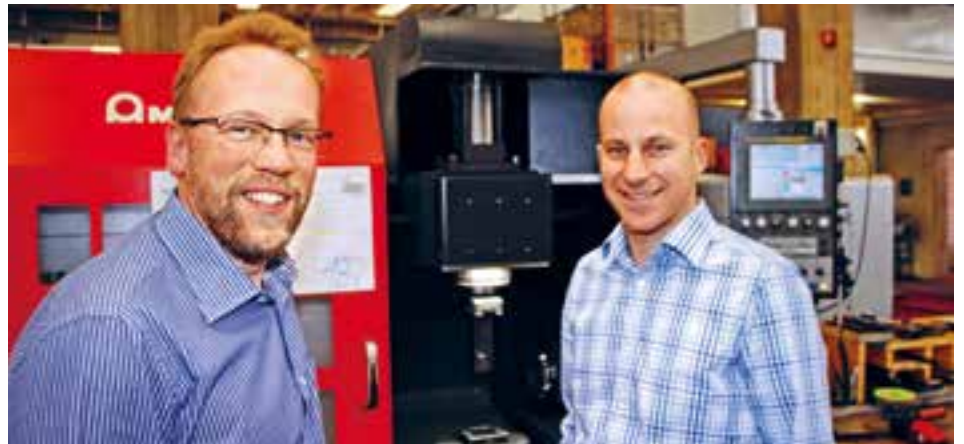
Was macht eine gute Beratung aus? Alfred Derrer, Aussendienstmitarbeiter für Böhler Werkzeug- und Schnellarbeitsstahl, ist überzeugt, dass absolut wichtig ist, zu verstehen, was der Kunde herstellt, was hinter einer allfälligen Bestellung steht.

«Je nach Anforderungen an das Material stehen verschiedene Eigenschaften des Stahls im Vordergrund und wir haben bei Böhler den unschätzbaren Vorteil, dass wir auf dem Schweizer Markt das breiteste Sortiment anbieten können. Noch wichtiger ist aber, dass es darum geht, für den Kunden wirklich die Lösung zu finden, die seinem Bedürfnis entspricht.»

Welcher Stahl ist der richtige?

Stahl ist nicht gleich Stahl, das weiss jeder Nutzer. Doch was macht ein Standardprodukt wie den bewährten Werkzeugstahl Böhler K110 (entspricht 1.2379) zu etwas Besonderem?

«Unser K110 ist ein guter Allrounder im Werkzeug- und Formenbau, er bewährt sich bei Kleinserien oder bei Werkstücken, die keine hohen Ansprüche an das Werkzeug stellen, sei es aufgrund Verschleiss oder Zähigkeit», erklärt Alfred Derrer. «Dabei erfüllt der Böhler K110 weit mehr, als gefordert wird.» Die engere Toleranz in der chemischen Zusammensetzung, der Abguss in kleine Kokillen und das anschließende Kreuzwalzen erzeugen eine her-



Alfred Derrer (links) und Thomas Meier (rechts) suchen optimale Lösungen für Sie.

ausragende Qualität. Nicht zuletzt deshalb erfreut sich dieses Produkt am Markt einer hohen Beliebtheit. «Wo sich der K110 bewährt hat, wird er in der Regel nicht durch ein anderes Produkt ersetzt», erklärt der erfahrene Kundenberater.

Dass der Böhler K110 seit Jahrzehnten etabliert ist und als preiswertes Produkt bezeichnet werden darf, macht ihn für den Kunden interessant. «Durch einen Billigstahl wird er nur dann ersetzt, wenn die Leistungsgrenze nicht erreicht werden muss», erläutert Alfred Derrer. «Allerdings machen die Materialkosten im Werkzeugbau meist nur 6 bis 15 % aus – wenn hier gespart wird, kann sich das später rächen, weil die Lebensdauer der Werkzeuge eingeschränkt oder der Unterhalts-

aufwand grösser ist. Und in der Regel ist es für einen Betrieb in doppelter Hinsicht uninteressant, ein Werkzeug zu betreiben, das mehr Pflege braucht: Erstens bedeutet jede zusätzliche Wartung, dass nicht produziert werden kann, und zweitens ist auch der zeitliche Mehraufwand für die Pflege der Werkzeuge belastend.»

Weshalb günstigen Stahl im Werkzeugbau einsetzen?

Die höheren Kosten für den Unterhalt und eine eingeschränkte Lebensdauer müssten folglich gegen den Einsatz von günstigen Werkstoffen sprechen. Der Preisdruck ist für den Werkzeug- und Formenbauer aber meist sehr hoch und das Verständnis, dass mit einem besseren

Werkstoffe im Vergleich

Böhler-Marke	Verschleissbeständigkeit		Zähigkeit	Druckbelastbarkeit	Massbeständigkeit bei der Wärmebehandlung
	abrasiv	adhäsiv			
BÖHLER K110	★ ★ ★	★	★	★ ★	★ ★
BÖHLER K340 ISODUR®	★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★
BÖHLER K390 MICROCLEAN®	★ ★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★
BÖHLER K490 MICROCLEAN®	★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★ ★
BÖHLER K890 MICROCLEAN®	★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★ ★
BÖHLER S290 MICROCLEAN®	★ ★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★ ★	★ ★	★ ★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★
BÖHLER S390 MICROCLEAN®	★ ★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★ ★
BÖHLER S600	★ ★	★ ★	★	★ ★ ★	★ ★
BÖHLER S690 MICROCLEAN®	★ ★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★ ★

6 Material unter dem Strich viel Geld gespart werden kann, dem eigentlichen Käufer der Werkzeuge nicht immer bewusst. «Andererseits ist das bei Kunden, die Werkstücke herstellen und die Werkzeuge dazu selbst bauen», erklärt Alfred Derrer, «sie können sehr schnell nachvollziehen, wie viel im Unterhalt eingespart werden kann, wenn der optimale Stahl eingesetzt wird.» Betriebe, die Werkzeuge extern herstellen lassen, möchten die Kosten möglichst tief halten. Hier ist der Druck auf den Werkzeug- und Formenbauer gross und natürlich auch die Versuchung, mit kostengünstigen Materialien viel Wertschöpfung im eigenen Betrieb zu halten. «Das ist auch nachvollziehbar», gibt Alfred Derrer zu bedenken, «und schliesslich werden nicht nur Werkzeuge hergestellt, die höchsten Anforderungen genügen müssen. Als fairer Partner versuchen wir deshalb herauszufinden, was der Werkzeugnutzer herstellt. Je nachdem rech-

BÖHLER K110 – seit Jahrzehnten bewährt

Böhler K110 ist ein massänderungsarmer, ledeburitischer 12%iger Chromstahl und besonders für Lufthärtung geeignet. Er weist eine gute Zähigkeit auf. Verwendung findet er zum Beispiel für Stanz- und Schneidwerkzeuge, Holzbearbeitungswerkzeuge, Scherenmesser für dünnes Schneidgut oder Gewinde-

walzwerkzeuge. Böhler K110 ist ein Qualitätsprodukt made in Österreich, mit engen Fertigungstoleranzen und einer hohen Reproduzierbarkeit. Einzigartig macht ihn auch das Kreuzwalzen. Hiermit wird, für einen konventionellen Stahl, ein hohes Mass an Massstabilität bei der Wärmebehandlung erzeugt.

net sich der Einsatz eines hochwertigen Stahls – bezüglich der Wartungszyklen, der Lebensdauer oder einer wesentlich günstigeren Weiterverarbeitung, z.B. beim Polieren von Edelstahl – oder es reicht, einen preiswerten Stahl wie den K110 zu verwenden.»

Hohe Ansprüche bedingen hohe Qualität

Geht es um Bauteile, die in enormen Stückzahlen hergestellt werden, oder um

höchste Präzision, wird auf entsprechendes Material zurückgegriffen. Auf den K340 angesprochen, beginnt Alfred Derrer zu strahlen. «Dies ist einer meiner Favoriten bei verschiedensten Anforderungen. Mit diesem Stahl lassen sich auch knifflige Aufgaben im Formenbau lösen, denn da bringt er Vorteile in der einfacheren Zerspaltung wie auch beim Schleifen. Wenn noch höhere Anforderungen an den Werkstoff gestellt werden, kann er auch problemlos mit allen gängigen PVD-Verfahren veredelt werden. Echtes Know-how ist gefragt und zwar vom Stahllieferanten über den Werkzeugmacher bis hin zum Teileproduzenten oder allenfalls sogar beim Endanwender.

BÖHLER K340 **ISODUR®** – verschleissfest und unschlagbar zäh ...!

BÖHLER K340 ISODUR vereint hohe Verschleissfestigkeit, Druckbeständigkeit und Härte der 12%igen Chromstähle mit einer deutlich besseren Zähigkeit. Erreicht werden diese Eigenschaften durch eine Absenkung des Kohlenstoff- und Chromgehaltes und eine damit verbundene feinere und gleichmässige Karbidstruktur. So werden zum einen die für die 12%igen Chromstähle typischen grossen Primärkarbide vermieden und zum anderen weist der K340 wesentlich feinere und gleichmässige Karbidzeilen auf. Diese besondere Homogenität wird durch das ESU-Verfahren noch weiter erhöht. Dadurch werden ausserdem eine geringe, praktisch isotrope Massänderung bei der Wärmebehandlung von ~0,3 % und eine Verbesserung des Reinheitsgrades erzeugt. Eine solche günstige Karbidverteilung führt zu deutlich höherer Zähigkeit, die sich vor allem in einer Verbesserung der Quertzähigkeit äussert. Ebenfalls macht sich die feinere Karbidstruktur in einer guten Bearbeitbarkeit bemerkbar. Damit auch bei abgesenktem Chromgehalt eine optimale Verschleissfestigkeit

gewährleistet ist, enthält BÖHLER K340 ISODUR zudem Sonderkarbidbildner wie Molybdän und Niob, die sehr harte und verschleissfeste feine Karbide bilden und zugleich das Sekundärhärteverhalten fördern. Durch dieses ausgeprägte Sekundärhärtemaximum lässt sich der K340 sehr gut im PVD-Verfahren beschichten und damit die Werkzeugleistung noch weiter erhöhen.

Daneben vermindert das Zulegieren von Aluminium die Aufschweissneigung beim Schneiden, Stanzen und Umformen von zähen und weichen Materialien wie Austeniten, unlegierten Blechen oder Aluminium. Diese Kaltaufschweissungen führen vor allem bei hochbelasteten Kanten häufig zu Ausbrüchen und damit zum Ausfall der Werkzeuge.

Als Allrounder lässt sich BÖHLER K340 ISODUR daher bei allen Anwendungen einsetzen, die generell eine hohe Zähigkeit bei gleichzeitig hoher Verschleissfestigkeit und Härte fordern und bei der die 12%igen Chromstähle zu vorzeitigem Ausfall durch Brüche, Ausbrüche oder Kaltaufschweissungen neigen.



BÖHLER K490 – das Multitalent für den Werkzeugbau **MICROCLEAN®**

Eine attraktive Alternative zu den schmelzmetallurgischen Stählen bilden pulvermetallurgisch hergestellte Werkzeugstähle. Ihre besonderen Eigenschaften liegen in der hohen Druck- und Verschleissfestigkeit – bei gleichzeitig hervorragenden Zähigkeitseigenschaften. Mit dem Verfahren der Pulvermetallurgie werden durch Verdüsen einer Stahlschmelze kleine Pulverteilchen erzeugt, die anschliessend in definierten Geometrien unter hohem Druck und mit gezielter Temperaturführung heiss-isostatisch gepresst werden. Ausgehend von homogenen Legierungspulvern wird dabei durch einen Diffusionsprozess unter Druck ein seigerungsfreier Werkzeugstahl mit praktisch isotropen Eigenschaften hergestellt. Die mit diesem Verfahren hergestellten Stähle werden PM-Stähle genannt.

Flexibel und wirtschaftlich

Der von Böhler entwickelte Werkstoff heisst K490 MICROCLEAN. Er vereint Verschleissfestigkeit mit Zähigkeit auf hohem Niveau. Das schafft der Werkstoff mit einem mittleren Karbidanteil von circa 10 %, wobei es sich um einen komplexen Aufbau mit mehreren Karbidtypen handelt.

Der neue Stahl steht für eine flexiblere und effizientere Werkzeugfertigung. Im Vergleich soll der K490 eine Verdoppelung der Zähigkeit bei gleichem Verschleisswiderstand bieten.

Die gute Zerspanbarkeit wurde im Labor unter realen Bedingungen getestet. Die Vorteile lagen bei einer deutlich höheren Schnittgeschwindigkeit und einer höheren Werkzeugstandzeit. Diese kompensierten sogar die höheren Preise der

empfohlenen CBN-Schneidstoffe gegenüber Hartmetall.

Wärmebehandlung

Die richtige Wärmebehandlung bringt optimale Ergebnisse. Der BÖHLER K490 MICROCLEAN wird weichgeglüht mit max. 280 HB geliefert. Das Härten kann bei 1030 bis 1080 °C erfolgen. Dieser Temperaturbereich ermöglicht eine gemeinsame Härtebehandlung mit gängigen Werkzeugstählen. Die erzielbare Härte liegt bei 58 bis 64 HRC. Dieser Werkstoff ist auch für alle gängigen Oberflächenbehandlungen im Werkzeugbau geeignet.

Echt spitze – pulvermetallurgisch hergestellte Werkstoffe

Einen Schritt weiter gehen pulvermetallurgisch hergestellte Werkstoffe. Obwohl pulvermetallurgische Stähle ursprünglich für die Zerspanung entwickelt wurden, lohnen sie sich für hoch beanspruchte Werkzeuge sowohl in der Kaltarbeit, als auch beim Kunststoffformenbau. Sie werden zum Beispiel bei Schneidwerkzeugen, Fräsern und Hochleistungsbohrern sowie bei Schneidstempeln und -matrizen, Präge-, Zieh- und Gewindewalzwerkzeugen eingesetzt. Die Wirtschaftlichkeit dieser zweifellos teureren Werkstoffe lässt sich oft rechnen: Beim Stanzen von 4,5 mm dicken Blechen kann sich unter Umständen die Standzeit der Schneidstempel auf das 6-fache erhöhen. Bei Werkzeugen zum Pressen von Schraubenköpfen kann die Leistungssteigerung sogar das 10-fache betragen.



Wo könnte Ihr Nutzen sein?

Herauszufinden, wo für den Kunden ein grösserer Nutzen zu finden ist, betrachtet Alfred Derrer als wichtigste Aufgabe. «Dazu braucht es kundenseitig grosses Vertrauen. Wenn ich einem Kunden zu einem wirklichen Wettbewerbsvorteil verhelfen konnte, werde ich danach oft bei neuen Herausforderungen beigezogen – ein schöner Lohn für meinen Einsatz!» Eine gute Basis für eine intensivere Zusammenarbeit bilden halbtägige Schulun-

gen, die Alfred Derrer kostenlos anbietet. Hier kann ganz genau auf die Bedürfnisse und Herausforderungen eingegangen werden, die sich einem Betrieb im Alltag stellen.

Einen Schritt weiter gehen die Seminare, die von Böhler angeboten werden. Sie vermitteln interessantes Wissen auf verschiedenen Stufen und verknüpfen theoretisches Wissen mit der Umsetzung in der Praxis.

Seminar für Sonderwerkstoffe

Vom 13. bis 17.9.2016 findet das beliebte Seminar in Kapfenberg, Österreich, mit den folgenden Themen statt:

- Hochfeste Stähle (u.a. für Hochleistungsmaschinen und Leichtbau)
- Nickel-Basiswerkstoffe
- Werkstoffe für die Luftfahrt, Energiegewinnung, Förderung von Öl und Gas und Automobilindustrie

Neben der technischen Schulung werden bei Besichtigungen die Herstellverfahren von Stahl veranschaulicht und ein attraktives Rahmenprogramm mit Flug, Übernachtung und Vollpension geboten.

Die detaillierten Seminarunterlagen können Sie direkt bei Frau Esther Rüegg anfordern: esther.rueegg@edelstahl-schweiz.ch



NACH 34 JAHREN BÖHLER IN EINE NEUE LEBENSPHASE



Der 1. Mai 2016 wird Erwin Rüegg mit Sicherheit lange in Erinnerung bleiben. Nach über 34 Jahren Tätigkeit für Böhler durfte der engagierte Aussendienstmitarbeiter seine reguläre Pensionierung feiern. «Bis zum letzten Tag war meine Tätigkeit hochinteressant», gesteht er etwas wehmütig, «mich meinen zahlreichen Hobbys mit mehr Musse widmen zu können, freut mich aber sehr.» Und den Start ins neue Leben versüsst sich Erwin Rüegg mit einer langen Reise nach Fernost.

«Die Anforderungen sind in den vergangenen 30 Jahren massiv gestiegen», betont der erfahrene Kundenberater, «umso wichtiger sind eine gute Organisation und ein eingespieltes Team, wie wir es bei Böhler-Uddeholm haben.» Alles sei unheimlich schnell geworden und ohne eine stete Präsenz beim Kunden erreiche man nichts mehr, ist Erwin Rüegg überzeugt. Die kompetente und engagierte Beratung war ihm in all den Jahren aber nicht nur Pflicht – sie machte den grossen Reiz seiner Tätigkeit aus.



Thomas Meier (rechts) betreut seit dem 1. Mai die Kunden von Erwin Rüegg.

In die gewiss grossen Fussstapfen tritt Thomas Meier, der bereits seit drei Jahren bei Böhler-Uddeholm tätig ist. Er vertritt die Produkte Werkzeug- und Schnellarbeitsstahl von Böhler in der Ostschweiz – immer mit dem Ziel, den Kunden die optimale Lösung zu bieten. «Es motiviert mich, in der Region tätig sein zu

können, in der ich lebe», gibt er zu, «und dass die Übergabe so gut funktionierte, hat mich sehr gefreut.»

Telefonisch zu erreichen ist Thomas Meier unter +41 (0)79 636 31 55 oder per E-Mail: thomas.meier@edelstahl-schweiz.ch.



NEUER BERATER FÜR UDDEHOLM WERKZEUGSTAHL



Thomas Loretan ist neu zu Böhler-Uddeholm Schweiz gestossen und für die Produkte von Uddeholm zuständig. Kompetenz ist garantiert, denn Thomas Loretan verfügt über 30 Jahre Industrierfahrung – von der Pike auf erlernt: Vom Werkzeugmacher über den Konstrukteur und Projektleiter bis hin zum Abteilungsleiter sammelte er Erfahrungen in allen Bereichen. Entsprechend können Sie von ihm ein enormes Fachwissen und Methodenkompetenz erwarten – beginnend bei

Werkstoffkenntnissen bis hin zum Werkzeug- und Formenbau oder der Projektleitung.

Den Ausgleich findet Thomas Loretan im Lauf- oder Radsport, dem Kajakfahren und der Digitalfotografie. Voreisen in Südostasien, Kanada, Kuba oder Costa Rica sind seine Passion.

Kontaktieren Sie ihn unter 079 908 82 10 oder unter folgender E-Mail-Adresse: thomas.loretan@edelstahl-schweiz.ch

Impressum AKTIV | KREATIV

Herausgeberin: Böhler-Uddeholm Schweiz AG, Hertistrasse 15, CH-8304 Wallisellen, vk@edelstahl-schweiz.ch, T +41 (0)44 832 88 11, F +41 (0)44 832 88 00, Böhler-Uddeholm Suisse SA, Route de Chancy 48, CH-1213 Petit-Lancy, vkfs@edelstahl-schweiz.ch, T +41 (0)22 879 57 80, F +41 (0)22 879 57 99, www.edelstahl-schweiz.ch **Redaktion und Texte:** DigiCom Digitale Medien AG **Redaktionsteam:** Carsten Harms, Dominik Rzehak, Thomas Lüthi **Konzept und Grafik:** www.digicom-medien.ch **Fotos:** DigiCom Digitale Medien AG, Böhler-Uddeholm Schweiz AG