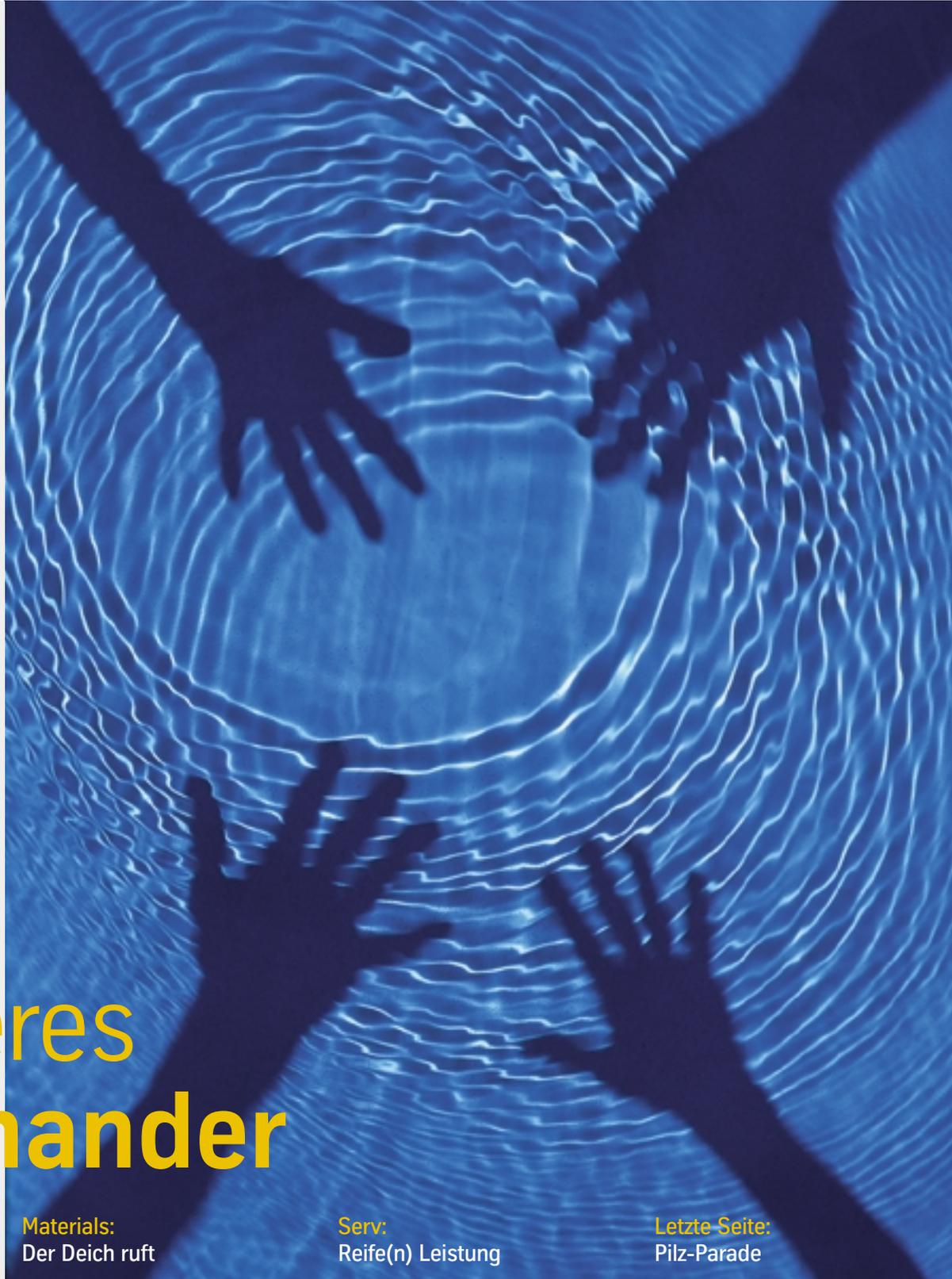


ThyssenKrupp inside



Mitarbeiterzeitschrift von ThyssenKrupp Materials und ThyssenKrupp Serv

Besseres Miteinander

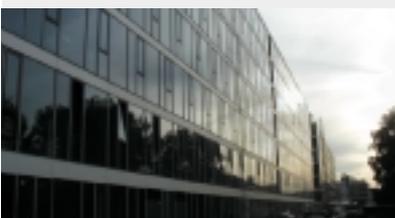


Interview:
Thyssen Austria

Materials:
Der Deich ruft

Serv:
Reife(n) Leistung

Letzte Seite:
Pilz-Parade



Impressum

ThyssenKrupp inside
Zeitschrift für Mitarbeiter
von ThyssenKrupp Materials
und ThyssenKrupp Serv
Heft 5.2001

Herausgeber

ThyssenKrupp Materials
ThyssenKrupp Serv
Postfach 10 50 41
40041 Düsseldorf

Redaktion

Claudia Zimmermann
(verantwortlich),
Stefan Ettwig (CvD),
Anja Binder,
Ulrike Grönefeld
Tel (02 11) 9 67-92 32
E-Mail: ettwig@tkserv.
thyssenkrupp.com

Fotos

Thyssen Austria,
Thyssen Hünnebeck,
Thyssen Schulte, dpa, IFA,
Photonica, Werksfotografie

Grafik und Litho

Xpertise Werbeagentur
GmbH, Langenfeld

Herstellung

Krupp Druckereibetriebe

Auflage

26 000



06

Rostschutz fürs Atomium



09

Spanferkel, Spaß und kölsche Klänge



13

Mehr Stromstärke

Titelstory

02 3+, setzen!

International

05 Rostschutz für's Atomium

Interview

06 „Wir bringen ThyssenKrupp erfolgreich in unseren Markt!“

Materials

08 Spanferkel, Spaß und kölsche Tön'

09 Der Deich ruft

10 Bremens neueste Attraktion

10 Erster Preis

Serv

11 Der motivierte Mitarbeiter im Mittelpunkt

12 Reife(n) Leistung

13 Mehr Stromstärke

Meldungen

14 Harmonie in Köln

14 Webportal für VDI

14 Raffinierte Leistung

15 Sitz in Linz

15 In die Höhe

15 Personalien

Letzte Seite

16 Pilz-Parade

Spenden für New York Firefighters

Entsetzen und Abscheu erfüllen uns noch immer angesichts der Terroranschläge, die am 11. September auf Amerika und damit auf die ganze freie Welt verübt wurden. Unser Mitgefühl gehört besonders all den Menschen, die durch diese Welle der Gewalt Angehörige und Freunde verloren haben. Unsere Hochachtung gebührt all denen, die unter Gefährdung ihres eigenen Lebens die Bergungs- und Rettungsmaßnahmen durchführten und immer noch durchführen. Als kleinen Beitrag zur Bewältigung dieser Katastrophe sammelte der Betriebsrat im ThyssenKrupp Trade Center spontan für die Hinterbliebenen der Feuerwehrmänner, die während der Rettungseinsätze am World Trade Center ihr Leben ließen. Über 2.500 Euro kamen so zusammen, die der Vorstand dann verdoppelte. Die Summe wurde Anfang Oktober in Zusammenarbeit mit Thyssen Inc., vor Ort an den „New York Firefighters 9-11 Relief Fund“ übergeben.



3+, setzen!

Mitarbeiter beurteilten interne Service-Orientierung

Dienstleistung kommt von dienen. Der serviceorientierte Umgang mit Kunden oder Vorgesetzten ist dabei nur die eine, schon oft beschriebene Seite. Doch wie sieht es im eigenen Unternehmen, bei Materials und Serv, aus? Wie groß oder klein wird Dienstleistung im kollegialen Miteinander geschrieben? ThyssenKrupp inside ging solchen Fragen im Rahmen einer kleinen Mitarbeiterumfrage per E-Mail nach. Das Fazit steht bereits in der Überschrift. Wie es dazu kam, lesen Sie hier:



www.thyssenkruppmaterials.de
www.thyssenkruppserv.de

Tendenz positiv

Trotz des sensiblen Themas antworteten uns 130 von etwa 2 000 angeschriebenen Mitarbeitern. Auf die Frage „Erleben Sie Ihre Kollegen bei Materials und Serv im täglichen Miteinander als serviceorientiert?“ antworteten 41 Prozent mit „Auf jeden Fall“, 42 Prozent mit „Es geht so“ und 18 Prozent mit „Stark verbesserungswürdig“. Also ein tendenziell positives Fazit. Die Antworten kamen übrigens gleichmäßig verteilt aus beiden Segmenten.

Gesundes Mittelfeld

Die Mitarbeiter hatten zudem die interne Service-Orientierung auf einer Schulnoten-Skala von 1 („sehr gut“) bis 6 („ungenügend“) zu bewerten. Und zwar nach den Kriterien Freundlichkeit, Termintreue, Erreichbarkeit, Kommunikation und Hilfsbereitschaft. Mehr als die Hälfte der Befragten sahen es dabei um die Freundlichkeit in unseren Service-Segmenten „gut“ bestellt, etwa 20 Prozent der Umfrageteilnehmer zogen die Schulnote 3.

In Sachen Termintreue, Erreichbarkeit und Kommunikation gab es auch ein „voll befriedigend“ mit starker Tendenz zur 2. In der Kategorie Kommunikation fiel allerdings auf, dass „gut“ (28 Prozent) und „ausreichend“ (22 Prozent) enger beieinander lagen als in den anderen Kategorien. Last but not least die interne Hilfsbereitschaft: Hier gab's die klare Schulnote 2.

Geht nicht, gibt's nicht

Laut Umfrage ist ein guter Dienstleister – neben den bereits genannten Kategorien – kompetent, immer ansprechbar, versetzt sich in die Lage des Kunden, tritt geschlossen und engagiert gegenüber seinen Vertragspartnern auf, ist flexibel, schnell und bringt beste Qualität. Kurz: „Geht nicht, gibt's nicht!“ war Tenor fast aller Antworten.

Lob und Respekt

„Haben Sie positive oder negative Beispiele aus dem Tagesgeschäft?“, lautete es abschließend in unserem Katalog: Pro- und Contra-Statements dazu gab es reichlich: Die meisten bezogen sich direkt auf die genannten Kategorien und untermauerten damit die jeweiligen Benotungen. Viele der Befragten lobten Kollegen oder zollten bestimmten Abteilungen Respekt. Hervorzuheben sind hier Aussagen wie „denen ist keine Frage zu blöd“, „die machen schon Überstunden und sind trotzdem hilfsbereit und freundlich“, oder „die lösen mein Problem unbürokratisch“.



Rostschutz für's Atomium

Zur Weltausstellung 1958 war es ein architektonisches Wunderwerk – heute ist es ein Sanierungsfall.

Der Zahn der Zeit hat auch vor Brüssels bekanntestem Wahrzeichen, dem Atomium, nicht Halt gemacht. Rost frisst an den stählernen Standbeinen (Bipoden) des 102 Meter hohen Monuments, dessen neun aluminiumüberzogene Kugeln die Atome eines Eisenmoleküls in 165-milliardenfacher Vergrößerung darstellen.

Mit den Sanierungsarbeiten an einer der drei Bipoden, die das 2400 Tonnen schwere „Symbol des wissenschaftlichen Geistes“ stützen, war die PeinigerRöRo-Niederlassung Benelux beauftragt. Verborgен hinter einem 33 Meter hohen, verkleideten Gerüst bekam die Tragkonstruktion eine neue, vor Korrosion schützende Haut aus Epoxyd und Polyurethan.

Genau 756 Mannstunden erforderte der komplexe quaderförmige Gerüstaufbau rund um die Bipode. Doch nicht der Gerüstaufbau machte die Herausforderung des 0,2 Millionen Euro-Auftrags aus. Anschließend folgte die sogenannte Einhausung in zwei Phasen: zunächst wurden die oberen zehn Meter verkleidet, dann die unteren 23 Meter. Leicht vorstellbar, dass enorme Windkräfte auf das eingehauste Gerüst wirken bzw. auf die Bipode, an der das quaderförmige Gerüst verankert ist. Sämtliche statischen Berechnungen mussten daher im Vorhinein dem „belgischen TÜV“, dem technischen Überwachungsverein „Seco“ vorgelegt werden. Schließlich ist das Atomium ein touristischer Anziehungspunkt. Seine Besucher sollten so wenig wie möglich durch die Sanierungsmaßnahme gestört werden.

Brüssels weltbekanntes Wahrzeichen ist zum Sanierungsfall geworden: die stählernen Standbeine des Atomiums brauchen dringend eine Korrosionsschutzbehandlung. Verborgен hinter einer eingehausten Gerüstkonstruktion bekam die erste der sogenannten Bipoden einen schützenden Anstrich aus Epoxyd und Polyurethan.

Eine permanente Staubabsaugung nebst Staubfilterung waren daher Voraussetzung für die Strahl- und nachfolgenden Spritzarbeiten, außerdem musste eine entsprechende Klimatisierung unter explosionsgeschützten Bedingungen sichergestellt werden.

Zunächst bekam das Atomium-Bein einen Grundanstrich aus Epoxyd.

Den Abschluss bildete dann der Endanstrich aus Polyurethan. Beste Voraussetzungen dafür, dass Rost künftig keinen Nährboden mehr finden wird. Zumindest nicht an der jetzt sanierten Bipode. Doch ganz klar, auch die anderen beiden stählernen Standbeine bedürfen über kurz oder lang dringend einen gründlichen Rostschutzbehandlung, will man auch weiterhin die Räumlichkeiten in den zweistöckigen Kugeln des Atomiums für Sitzungen, Pressekonferenzen und ähnliche Veranstaltungen vermieten.

Ulrike Grönefeld

Mut zur Kritik

Fünfer und Sechser waren zwar selten, wurden aber Kategorie übergreifend immer noch in einer Spanne zwischen einem und acht Prozent vergeben. Hier lag die „mangelhafte“ und „ungenügende“ Spitze im Bereich der Kommunikation. Übel stießen den Mitarbeitern unter anderem „das telefonische, kreuz-und-quer-Weiterverbinden“ sowie die „zigfach weitergeleiteten E-Mails“ im Unternehmen auf. Dazu gesellte sich Groll auf „die ständigen

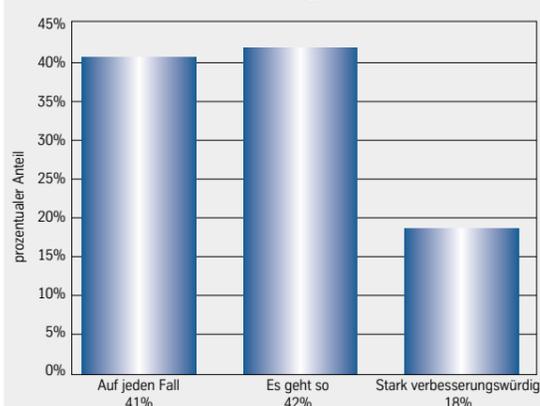
Umorganisationsmaßnahmen“, „bürokratische Strukturen“ und die „mangelnde Transparenz“ im Konzern. Ein letztes, interessantes Statement: „Auch mal Lob vom Chef“. Das war Pro- und Contra-Beispiel zugleich.

Fazit: Das Umfrageergebnis könnte besser sein – allerdings auch deutlich schlechter. Wir könnten uns allen das Leben wesentlich einfacher machen, würden wir im serviceorientierten Auftreten gegenüber Kunden und Kollegen die gleichen Maßstäbe anlegen. Es liegt also an uns.

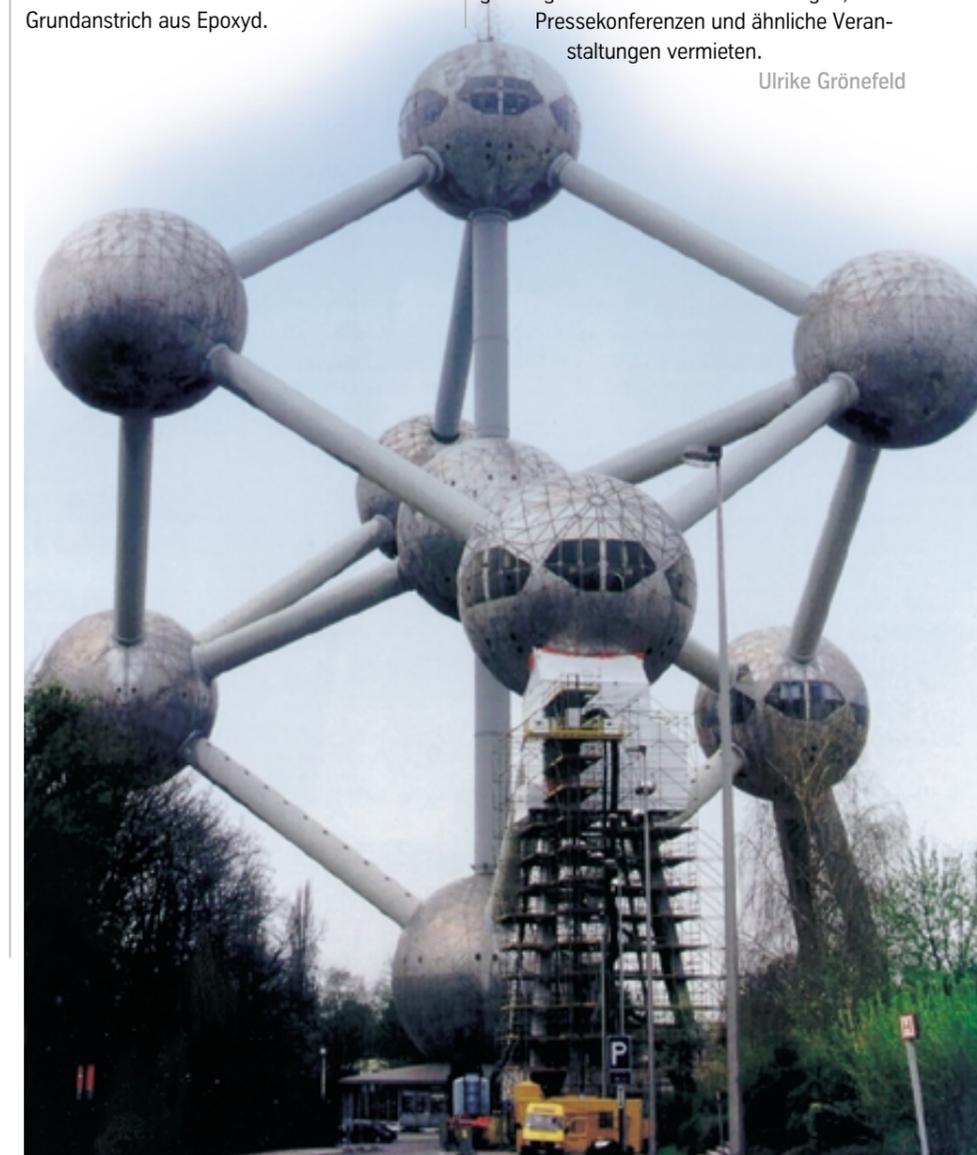
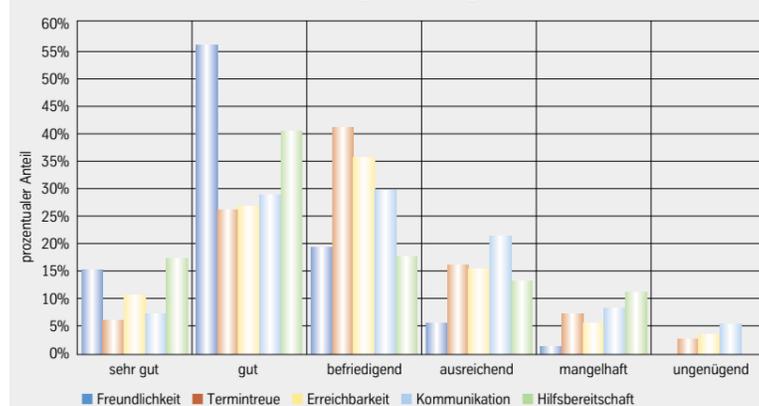
Stefan Ettwig

Bei der Auswertung der Umfrage wurde größter Wert auf Anonymität und Vertraulichkeit gelegt. Der Gewinner des Hauptpreises, ein Präsentkorb kulinarischer Kostbarkeiten aus dem Hause Thyssen Gastronomie und Service im Wert von 150 DM, wird hier deshalb nicht namentlich genannt, sondern schriftlich benachrichtigt.

Interne Service-Orientierung bei Serv/Materials



Beurteilung nach Kategorien



„Wir bringen ThyssenKrupp erfolgreich in unseren Markt!“

Die Thyssen Austria-Gruppe steht für alle Geschäftsaktivitäten von ThyssenKrupp Materials und ThyssenKrupp Serv. Der Unternehmensverbund mit Hauptsitz in Wien (1,8 Millionen Einwohner) dient als Brückenkopf für den gesamten Dienstleistungsbereich des Konzerns.



ThyssenKrupp inside sprach mit Thyssen Austria-Chef Hans Meinhart über die aktuellen Entwicklungen.

Herr Meinhart, wie laufen die Geschäfte?

Die Thyssen Austria-Gruppe erwirtschaftet mit 500 Mitarbeitern einen Gesamtumsatz von 2,4 Milliarden Schilling, etwa 170 Millionen Euro. Das ist ein Plus von sieben Prozent gegenüber dem letzten Geschäftsjahr. In Österreich verteilt sich unser Tätigkeitsschwerpunkt auf den Handel und das Dienstleistungsgeschäft (Gerüste, Schalungen, IT), in Osteuropa dominiert die klassische Distribution von Stahl und Kunststoffen. Unser Arm reicht nach Tschechien, Slowenien, Kroatien, Serbien und Ungarn.

Wie behauptet sich Thyssen Austria gegenüber dem Wettbewerb?

Wir gehören zu den TOP 300-Unternehmen Österreichs und haben vor allem in Osteuropa nachweisbar wertvolle Aufbauarbeit geleistet. Entscheidend ist die Bandbreite und Qualität unseres Lieferprogramms gekoppelt mit dem Innovationspotenzial des Konzerns. Der Name ThyssenKrupp hat auch hier Gewicht. Wir bieten als Drehscheibe zum Südosten Europas jedem, der will, die Möglichkeit zum Markteintritt – ohne erhebliche Anlaufkosten. Schließlich haben wir einen hohen Bekanntheitsgrad und kennen uns mit den speziellen Mentalitäten vor Ort sehr gut aus (Citizen Competence).

Alles im Sinn des One-Stop-Shopping?

One-Stop-Shopping ist aus unserem Geschäft nicht mehr wegzudenken. Aber dieses „Alles aus einer Hand“ wird immer anspruchsvoller. Bei den Dienstleistungen geht nämlich der Trend in allen Teilgewerken ganz klar hin zum Spezialistentum. Diese Spezialisten zu finden und zu bündeln, ist die Aufgabe eines erfolgreichen Generalunternehmers. Ein Netzwerk von guten Beziehungen – wie wir es pflegen – ist beim Auftragsgewinn das A und O. Gleichzeitig muss auch der Preis stimmen, sonst geht gar nichts.

In welchen Bereichen sieht es gut aus, wo läuft es schlecht?

Wir sind zufrieden, was die Kunststoffe, den architektonischen Glasbau und den Edelstahl angeht. Gleiches gilt für die Gerüst-, Schalungs- und IT-Dienstleistungen.

Verbesserungspotential sehen wir im Metallgießhandel, bei der Bautechnik und beim Grund- und Qualitätsstahl. Das Thema Anarbeitung muss weiterentwickelt werden. Grundsätzlich gilt: Bevor uns bei Thyssen Austria eine Sparte auf Dauer Probleme macht, schließen wir sie.

Ist die Segmentierung für Sie von Vor- oder Nachteil?

Der Anspruch, Transparenz zu schaffen, ist natürlich richtig. Allerdings wird das durch unscharfe Begriffe wie „Materials“ oder „Serv“ nicht erreicht. Es ist vielmehr wichtig, die operativen Tätigkeiten, die dahinter stecken, stärker herauszuarbeiten. Beispielsweise „ThyssenKrupp Materials – Kunststoffe“ oder „ThyssenKrupp Serv – Gerüstdienstleistungen“. Da weiß jeder, was gemeint ist!

Was sind Ihre aktuellen Projekte?

Unsere Tochter Ferroglass hat einen Glasfasaden-Großauftrag für das Technikcenter in Linz gewonnen. In Wien realisieren wir gewaltige Lichtkuppeln für die vier ehemaligen Gasometer der Stadt, die gerade zu Wohnkomplexen umgebaut werden. An der Lassallestraße haben wir auf anderthalb Kilometer Länge die größten Bürokomplexe der Stadt mitgebaut, unter anderem für IBM, SAP und die Bank Austria. Außerdem führen wir in Österreich unsere Kunststoffaktivitäten (Interlux) mit Röhm zusammen – die Zweimarkenstrategie bleibt. Zudem stellen wir das Kuppelgerüst für die Sanierung der Wiener Otto-Wagner-Kirche am Steinhof.

In Deutschland flaut die Baukonjunktur ab. Wie sieht es bei Ihnen aus?

Die Bauwirtschaft in Österreich ist ebenfalls in ein konjunkturelles Tief gerutscht und nähert sich zusehends dem Niveau in Deutschland. Die öffentliche Hand hält sich mit Investitionen stark zurück. Der Konzentrationsprozess ist ebenfalls noch nicht abgeschlossen. Es gibt derzeit eine harte Auslese durch die zunehmenden Insolvenzen. Vor diesem Hintergrund wäre ein mittelfristiges Null-Wachstum schon bemerkenswert.

Welchen Einfluss hat die Euro-Einführung auf Ihr Geschäft?

Insgesamt hat uns die Umstellung viel zu lange gedauert. Grundsätzlich sehen wir die Sache aber positiv. Der Zahlungsverkehr wird transparenter, Kursschwankungen werden bereinigt. Das ist gut fürs Geschäft. Die steuerliche Harmonisierung steht allerdings noch aus. Außerdem besteht die Gefahr, dass einige schwarze Schafe versuchen, versteckte Preiserhöhungen durchzusetzen. Da gilt es wachsam zu sein.

Wie beurteilen Sie die EU-Öffnung nach Osteuropa?

Die osteuropäischen Märkte werden sich mit einigem Auf und Ab positiv entwickeln. Bei ausreichenden Übergangsfristen für die potenziellen EU-Beitrittskandidaten werden am Ende für alle Seiten die Vorteile überwiegen. Es gibt allerdings eine kleine Minderheit an Neulingen, die politisch einfach noch nicht reif ist.

Welche Bedeutung hat die Osteuropa-Drehscheibe Wien mittlerweile?

Wien hat dank seiner geopolitischen Lage nach wie vor seine Drehscheibenfunktion, die beispielsweise von den Amerikanern gerne genutzt wird. Allerdings gibt es zwischen den westlichen Ländern immer mehr Querverbindungen nach Osteuropa. Wien muss aufpassen und weiterhin seinen Ruf als interessanter Finanzplatz stärken.

Wie ist es in Ihrem geschäftlichen Umfeld um die Zahlungsmoral bestellt?

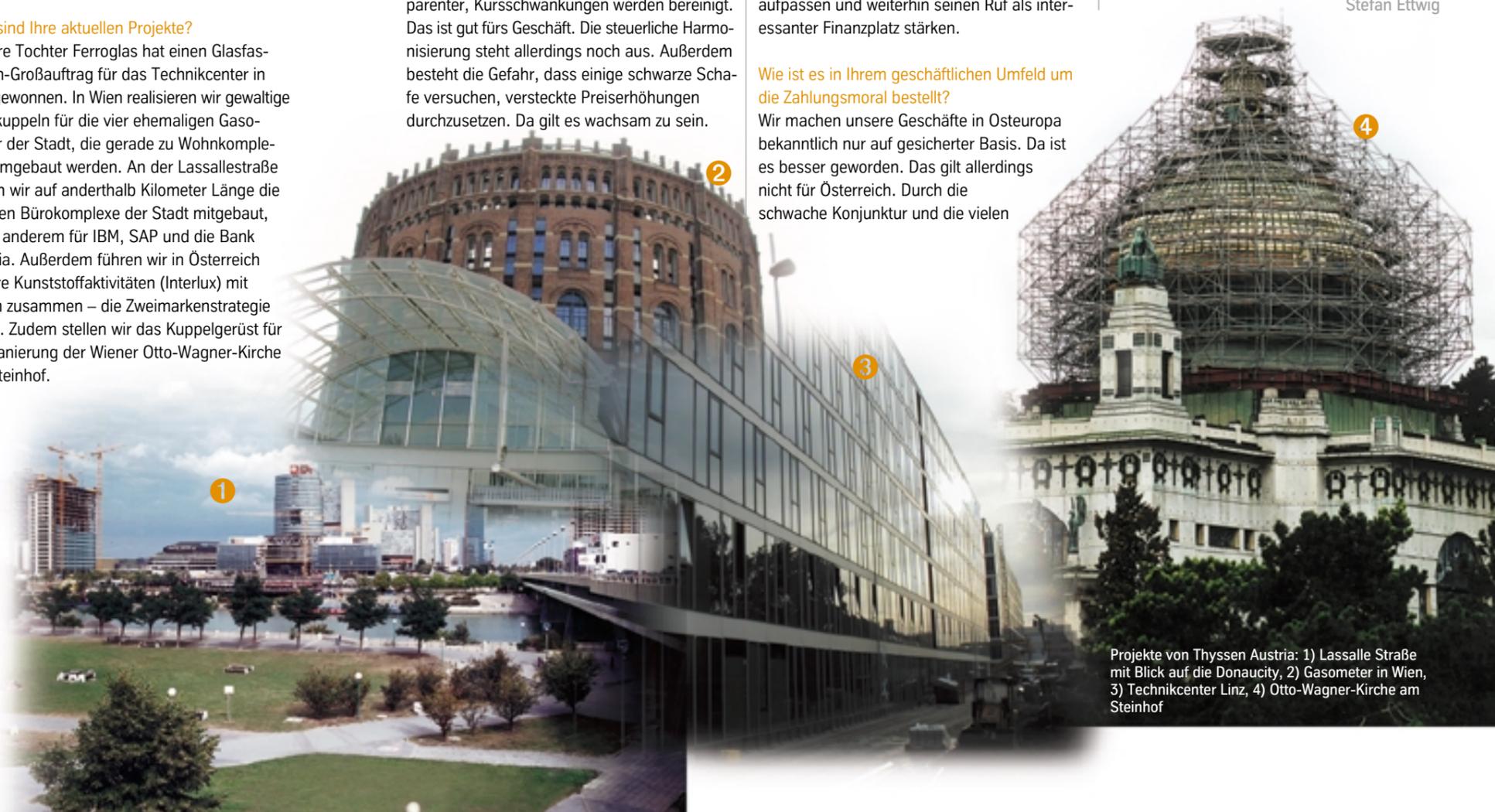
Wir machen unsere Geschäfte in Osteuropa bekanntlich nur auf gesicherter Basis. Da ist es besser geworden. Das gilt allerdings nicht für Österreich. Durch die schwache Konjunktur und die vielen

Insolvenzen, insbesondere in der Baubranche, liegt einiges im Argen.

Wo besteht Ihrer Meinung nach Handlungsbedarf?

Der gesamte ThyssenKrupp Konzern setzt in Österreich und Osteuropa 6,3 Milliarden Schilling, 450 Millionen Euro, um. Wir sind deshalb stark an einer engeren Verzahnung mit dem Konzern interessiert. Wie gesagt, wir sind bereit und in der Lage, jedes ThyssenKrupp-Produkt erfolgreich in den Markt zu bringen. Wir bieten dafür unser Know-how und eine zentrale Verwaltung, um Synergien zu nutzen. Es muss uns gelingen, auch zukünftig zeitgemäße Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und anzubieten. Nur so können wir wettbewerbsfähig bleiben.

Stefan Ettwig



Projekte von Thyssen Austria: 1) Lassalle Straße mit Blick auf die Donaucity, 2) Gasometer in Wien, 3) Technikcenter Linz, 4) Otto-Wagner-Kirche am Steinhof

Spanferkel, Spaß und kölsche Tön'

www.thyssen-schulte.de

Das Feiern liegt den Rheinländern im Blut. Den Beweis traten jüngst die rund 130 Mitarbeiter und 20 Auszubildenden von Thyssen Schulte Köln mit rund 1 000 Kunden sowie zahlreichen Gästen aus Politik und öffentlichem Leben an. Unter dem Motto „Dat müsse mer ävver öntlich fiere“ wurde anlässlich des 75-jährigen Bestehens der Niederlassung Köln-Ehrenfeld ein großer Kundentag veranstaltet. Das Erfolgsrezept: Getreu dem kölschen Karnevalshit „Blutwurst, Kölsch und a lecker Mädche“ stellten die Organisatoren ein buntes Programm auf die Beine. Mit kulinarischen Köstlichkeiten und viel Lokalkolorit, was die Auswahl der Gastredner, Bands und Aktionskünstler anging. Top-Stimmung garantiert. Ob „Colör-Damen“ oder „Kolibris“, schon bei den ersten musikalischen Klängen schunkelten die Gäste kräftig mit. Für atemberaubende sportliche Intermezzis auf dem Trampolin sorgten die Artistic Jumpers, eine Truppe junger Turner, die jüngst auch bei den Olympischen Spielen in Sydney begeisterten. Großen Beifall erhielt Kölns Oberbürgermeister Fritz Schramma, der in seiner Rede betonte, dass Thyssen Schulte in der Dommetropole bereits ein gutes Stück Industriegeschichte

geschrieben habe und nicht mehr wegzudenken sei. Zur Modernisierung und Weiterentwicklung des Kölner Firmenstandorts hat das Unternehmen zuletzt ein umfangreiches Investitionsprogramm mit einem Volumen von fünf Millionen DM umgesetzt. Nach einem ausgiebigen Rundgang durch die farbenfrohe mit hunderten von Luftballons dekorierte Lagerhalle nahm Schramma auch das Herzstück der Investitionen, das neue vollautomatische Hochregallager für Langgut-Material offiziell in Betrieb.

„Als Unternehmen mit Tradition war es uns ein besonderes Anliegen, unseren 75-jährigen Geburtstag in so großer Runde und in diesem Rahmen zu feiern. Unsere Niederlassung kann sich sehen lassen. Dass unsere Kunden so zahlreich erschienen sind, zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind“, freut sich Niederlassungsleiter Karl-Josef Hommelsheim über die gelungene Veranstaltung. Kein Wunder also, dass die vielen weiteren Attraktionen wie Internet-Café, Euro-Informationsstand, Werkstoff-Treff und Schmiede bis in den Abend hinein umlagert waren.

Anja Binder

Kölns Oberbürgermeister Fritz Schramma (r.) gab den „Startschuss“ zur Inbetriebnahme des neuen Hochregallagers. Mit dabei (v.l.n.r.): Thyssen Schulte-Vorstandsmitglieder Joachim Limberg und Willi Schiller sowie Niederlassungsleiter Karl-Josef Hommelsheim und Bereichsleiter Achim Krämer.

Links: Spendierfreudig: Anlässlich des Kundentags schenkte Thyssen Schulte einer Kölner Schule einen kompletten PC-Arbeitsplatz. Symbolisch übergab Karl-Josef Hommelsheim die Tastatur schon mal vorab an Oberbürgermeister Fritz Schramma.

Unten: Gut gelaunt waren mehr als 1 000 Kunden zum 75-jährigen Jubiläum von Thyssen Schulte Köln erschienen.



Hans-Joachim Limberg, Vorstandsmitglied bei Thyssen Schulte: „Die Kölner Veranstaltung hat mir aufs neue bestätigt, wie wichtig das persönliche Gespräch zwischen unseren Kunden und uns ist. Die modernen Kommunikationsmöglichkeiten – Stichwort Internet und TS

Online-Shop – haben als weitere Transaktionskanäle ihre volle Berechtigung. Doch sie werden auch zukünftig den direkten Kontakt zum Kunden nicht ersetzen können.“



Andrea Huber, Auszubildende bei Thyssen Schulte Köln: „Thyssen Schulte Köln hat eine lange Tradition am Markt. Entscheidenden Anteil daran hatten immer qualifizierte Mitarbeiter. Mit mir absolvieren zur Zeit 20 junge Menschen ihre Ausbildung am Standort Köln. Wir finden, das ist

eine gute Investition in die Zukunft.“



Willi Herkrath, Verkaufsleiter Edelstahl/NE-Metalle bei Thyssen Schulte Köln: „Wir agieren vom Herzen Kölns aus. Dieser logistisch günstige Standort in Kombination mit unserem Komplett-Sortiment bei Werkstoffen ist ein wichtiger Aktivposten. Was die

Summe der Abmessungen angeht, liegen wir gegenüber dem Wettbewerb vorn. Das macht uns für unsere Verarbeiterkunden attraktiv.“



Hans-Jürgen Heptner, Betriebsleiter bei Thyssen Schulte Köln: „Die Niederlassung Köln ist technisch auf modernstem Stand. Dank des neuen Hochregallagers haben wir auch das Programm bei NE-Metallen, Edelstahl und Qualitätsstählen erweitern können. Im Bereich

Anarbeitung verfügen wir über ein neues Sägezentrum und eine Plasmaschneid-anlage. Wir sind also bestens gerüstet.“

Der Deich ruft

Irgendwann ist der Druck einfach zu groß: Der Deich bricht, Millionen Liter Wasser bahnen sich ihren Weg, reißen Häuser, Tiere, und auch Menschen mit sich. Wenn alles vorbei ist, bedecken gewaltige Schlamm- und Geröllmassen das, was noch übrig ist.

So ähnlich textete die Boulevardpresse in der jüngeren Vergangenheit. Und auch in der Zukunft könnte es dazu Gelegenheiten geben: Fachleute rechnen nämlich für die nächsten Jahre mit einem erhöhten Hochwasserrisiko. Das bestätigte auch die Internationale Kommission zum Schutze des Rheins in Koblenz. Gründe dafür sind die immer stärker werdenden Regenfälle in den Wintermonaten. Dann also, wenn die Böden bereits gesättigt oder gefroren sind und die Pflanzen und Bäume weniger Wasser aufnehmen.

„Die verheerenden Hochwasserkatastrophen der letzten Jahre haben gezeigt, dass erhebliche Investitionen in vorbeugende Schutzmaßnahmen immer mehr an Bedeutung gewinnen. Allein an der Donau werden in den nächsten Jahren mehrere Milliarden Euro bereitgestellt“, erklärt Godehard Drees, Geschäftsbereichsleiter Bautechnik bei Krupp GfT. Sein Amtskollege Christian Walter ergänzt: „Wir beschäftigen uns schon seit geraumer Zeit mit dem Thema Hochwasser. In unseren Bereichen Spezialtiefbau und Hafenbau bieten wir unseren Kunden, meistens den Kommunen, für ihre Hochwasserschutzmaßnahmen Spundwandkonstruktionen an, die sich durch leichte Handhabung

Deichbruch (oben) und was Krupp GfT dagegen tut (rechts).

www.kruppgftbautechnik.de

auszeichnen. Das gewährleistet einen schnellen und wirtschaftlichen Baufortschritt“.

Das klassische Einsatzgebiet für solche Stahlspundwände ist der Wasserbau. Die Schwerpunkte: Deichsicherung und Hochwasserschutzwände. Drees: „In Deichen fungieren unsere Spundwände als undurchdringbare Dichtungen und übernehmen stabilisierende Funktionen. Damit werden sie zu beständigen Sicherheitsmaßnahmen, die ein Leben lang greifen. Unsere Hochwasserschutzwände aus Spundwänden sind zudem in Häfen und an Stellen mit beengten Platzverhältnissen häufig die einzige Möglichkeit, bedrohte Gebiete zu schützen.“

Die Beispiele für unterschätzte Naturgewalten sind tragisch: Schon in den Wintern 1993 und 1995 wurde am Rhein von Jahrhunderthochwassern gesprochen. 1993 richteten die Fluten in Deutschland einen Gesamtschaden von einer halben Milliarde Euro an, 75 Millionen Euro entfielen allein auf die Stadt Köln. Bei der zweiten Katastrophe wurden mehr als 200 000 Niederländer aus ihren Wohnungen und Häusern vertrieben. 1997 fielen dann an der Oder – allerdings im Sommer – mehr als 100 Menschen in Polen und Tschechien einer gewaltigen Überschwemmung zum Opfer.

Auch am Rhein könnte es wieder zu einer großen Katastrophe kommen: Fachleute halten den gesamten Hochwasserschutz an dem 1 320 Kilometer langen Strom für weitgehend

unzureichend. Abgeschreckt von den letzten großen Überschwemmungen beschloss die 12. Rhein Ministerkonferenz bereits Anfang 1998 einen Aktionsplan Hochwasser für insgesamt rund 12 Milliarden Euro. Im gleichen Jahr verloren etwa 50 000 Menschen weltweit ihr Leben durch Naturkatastrophen.

Krupp GfT ist derzeit ganz vorne mit dabei, wenn es darum geht, solche Dinge zu verhindern: In Monheim am Rhein lieferte das Unternehmen für eine Deichrückverlegung über 1 000 Tonnen Spundwandprofile. Mit eigens durch Krupp GfT gestellten Maschinen, sogenannten Mäklern, wurde das Material binnen kürzester Zeit auf einer Strecke von etwa 1 000 Metern zur Befestigung und Abdichtung des neuen Erdwalls „eingepresst“. Gesamtvolumen der Baumaßnahme: 13,3 Millionen Euro.

Und das ist nicht die einzige Referenz dieser Art: Krupp GfT hält die Fluten bereits an den St. Pauli Landungsbrücken, am Hamburger Großmarkt, in Greifswald, Straubing, Rostock, an Rhein, Saale und an der Donau in Schach. Tendenz: steigend.

Besonderer Augenmerk wird dabei auf die landschaftsgerechte Gestaltung der Konstruktionen und Uferbefestigungen gelegt. Neben kreativen Farbanstrichen sorgen Verkleidungen aus Ziegel- und Natursteinen sowie Holz und Biotopkästen für ansprechendes Design. Da sage noch jemand, Hochwasserschutz sei langweilig!

Stefan Ettwig



Bremens neueste Attraktion



Silber glänzend steht das walförmige Kunstwerk inmitten eines 6 700 Quadratmeter großen, eigens für das Projekt angelegten Sees in Bremen.

Universum Science Center heißt das Bauwerk, das als Bremens Beitrag zur Weltausstellung Expo 2000 in Hannover gebaut wurde. Nicht nur durch seine enorme Größe, sondern besonders durch seine Außenverkleidung, die

aus über 35 000 Edelstahl-Schindeln besteht, ist der „Wal“ nicht zu übersehen. In harter Arbeit haben Dachdecker die Schindeln wie ein Schuppenkleid über die Außenhaut der Stahlbetonkonstruktion gelegt, so dass der Eindruck

Neues Highlight in Bremen: Das Universum Science Center mit seinen 35 000 Edelstahl-Schindeln ist ein echter Hingucker.

einer glatten Oberfläche entsteht. Dadurch erhält das als Ausstellungshalle genutzte Bauwerk auch seinen speziellen Glanz.

Lieferant der 0,8 Millimeter starken rostfreien Schindeln mit einem Gesamtgewicht von knapp 40 Tonnen war Thyssen Schulte Bremen. Ein großer Teil des benötigten Materials wurde dabei über das Edelstahl Service Center in Dortmund disponiert.

Im Innenraum des vierstöckigen Science Centers kann sich der Besucher auf 4 000 Quadratmetern auf eine eindrucksvolle Expedition zum Thema „Mensch – Erde – Kosmos“ begeben. Die Intention der Ausstellungsmacher: Dem Besucher Forschungsergebnisse nicht ausschließlich durch Zahlen und Fakten, sondern auch durch die Anregung der Sinne, nahe zu bringen.

Nina Dietrich

www.thyssen-schulte.de

Erster Preis

Dass man auch nach der Arbeit Spaß mit den Kollegen haben kann, hat sich jüngst in Frankfurt gezeigt.

Zum zweiten Mal in Folge nahm Thyssen Schulte Frankfurt am JP Morgan Chase Corporate Challenge-Lauf teil, der unter dem Motto „Jogging gegen Mobbing“ veranstaltet wird. Der 5,6 Kilometer lange Firmenlauf fand erstmals 1976 in den USA mit 200 Läufern aus 50 Unternehmen statt und hat sich mit der Zeit zu einer der größten Laufveranstaltungen entwickelt. In Frankfurt liefen dieses Jahr – zum 25-jährigen Jubiläum – über 40 000 Mitarbeiter aus den verschiedensten Unternehmen mit. Stolz



Bilanz für Thyssen Schulte: der erste Platz beim T-Shirt Wettbewerb in der Kategorie „farbigstes T-Shirt“. Auch von der sportlichen Seite konnte sich das 18-köpfige Team mit einem Platz im oberen Mittelfeld sehen lassen.

Für ihr farbenfrohes T-Shirt erhielt Thyssen Schulte Frankfurt jüngst den ersten Preis beim JP Morgan Chase Corporate Challenge-Lauf.

Der motivierte Mitarbeiter im Mittelpunkt

www.thyssenkruppserv.de

Im Juniheft berichteten wir über die Bildung der Betriebsräte-Arbeitsgemeinschaft von ThyssenKrupp Serv, in der jetzt 33 Kolleginnen und Kollegen organisiert sind. ThyssenKrupp inside sprach mit dem neuen Vorsitzenden Barbaros Bozkurtan über die aktuellen Entwicklungen.

Herr Bozkurtan, Sie folgen Thomas Schlenz, der jetzt Konzernbetriebsratsvorsitzender ist. Treten Sie ein schweres Erbe an?

Thomas Schlenz und sein Team haben zu Zeiten von ThyssenKrupp Materials & Services einen hervorragenden Job gemacht. An dieser Stelle dafür vielen Dank an die Kollegen. Der Begriff Dienstleistung hat heute auf Mitbestimmungsebene einen sehr guten Klang und wir können jetzt auf ein sehr solides, partnerschaftliches Fundament bauen. Deshalb gab es auch kaum Probleme bei der Bildung des Serv-Betriebsratsgremiums. Die Wahlen, auch die meiner Stellvertreter Udo Externbrink (Trianon) und Hüseyin Kavvesoglu (WIG), erfolgten einstimmig. Jetzt wollen wir Kontinuität gewährleisten, aber auch weitere Akzente setzen. Die Messlatte für unsere Arbeit liegt hoch.

Was haben Sie sich denn auf die Fahnen geschrieben?

Motivierte und hochqualifizierte Mitarbeiter sind das höchste Gut eines jeden Unternehmens. Für ein Dienstleistungsunternehmen wie Serv, das alleine von solchen Mitarbeitern lebt, gilt dies ganz besonders. Deshalb wollen wir Defizite bei der Entgeltregelung und der Personalentwicklung abbauen. Die Mitarbeiter werden noch zu oft vor vollendete Tatsachen gestellt. Wir wollen, dass besser informiert wird. Manche Entscheidungen der Führungskräfte sind für viele einfach nicht transparent genug. Das wollen wir ändern. Der Dialog mit dem Serv-Vorstand verläuft in diesem Kontext übrigens sehr positiv.

Wie beurteilen Sie die Perspektiven von Serv?

Die Zukunft liegt auch aus unserer Sicht ganz klar in der Dienstleistung. Wir sind zwar nach Umsatz und aktuellem Ergebnis das kleinste Segment im Konzern; gemessen an der Mitarbeiterzahl und ROCE sieht das aber schon wieder ganz anders aus. Serv ist in den letzten Jahren durch Akquisitionen stark gewachsen – in vielen Bereichen sehr erfolgreich. Und wir haben es in den letzten Jahren geschafft, uns zu einem hochqualifizierten Dienstleister zu entwickeln, der so ziemlich jedes industrielle Projekt stemmen kann. Das Erreichte müssen wir jetzt weiter ausbauen. Das wird nicht allein durch „Wachsen am Stamm“ gelingen, sondern es werden weitere Akquisitionen nötig sein, um eine gewisse Größe zu erreichen. Wir hoffen, dass wir die dafür erforderlichen Investitionsmittel erhalten werden.

Welche Einflussmöglichkeiten haben Sie denn?

Serv passt gut in den Konzern. Es gibt zudem viele Anknüpfungspunkte zu anderen Segmenten. Dienstleistung ist für uns alle wichtig. Wir werden deshalb als Betriebsräte-Arbeitsgemeinschaft unsere Mandate im Konzern- und Serv-Aufsichtsrat nutzen und uns dort auch gezielt und nachhaltig bemerkbar machen. Unsere Einflussmöglichkeiten sind zwar begrenzt, aber wir sind optimistisch, dass wir unsere Möglichkeiten voll ausschöpfen können.

Wie sieht es denn in Sachen Vereinheitlichung des Tarifgefüges aus?

Dort, wo sich Gleiches zu Gleichem gesellt, macht sie Sinn. Bei ThyssenKrupp HiServ und Trianon, zum Beispiel, sehen wir sehr gute

Steckbrief

Name: Barbaros Bozkurtan
Alter: 45
Familienstand: verheiratet, ein Kind

Seit 1979 bei Thyssen Hünnebeck, seit 1989 dort Betriebsratsmitglied, seit 1990 Vorsitzender

Seit 1998 Mitglied der Betriebsräte-Arbeitsgemeinschaften, Thyssen Handelsunion und ThyssenKrupp Materials & Services

Seit 2001 Vorsitzender der Betriebsräte-Arbeitsgemeinschaft ThyssenKrupp Serv

Ansätze. Schließlich reden da alle beteiligten Gewerkschaften mit. Aufgrund der Komplexität und Vielfalt der bestehenden Tarifgefüge ist eine solche Vereinheitlichung aber nicht mal eben im Vorbeigehen zu realisieren. Das liegt vor allem daran, dass bereits festgezurrte und für die Mitarbeiter gute Rahmenbedingungen in den neuen „Haustarif“ übergehen müssen. Alles andere ist nicht akzeptabel. Genauso klar ist, dass wir eine zukunftsfähige Lösung finden müssen. Wir sind guter Dinge, dass es innerhalb der nächsten zwölf Monate konkrete Ergebnisse geben könnte.

Stichwort: Personalentwicklung. Was gibt es hier Neues?

Serv ist ein sehr junges Unternehmen. In vielen Bereichen gibt es zwar gute Ansätze, aber noch keine klaren Absprachen und Vereinbarungen. Wir brauchen systematischere Aus- und Weiterbildungsregularien. Außerdem kostet Personalentwicklung Geld. Und das schreckt einige ab. Wenn wir aber hier am falschen Ende sparen, gehört unser derzeit positives Image eines qualifizierten Dienstleisters bald der Vergangenheit an. Wir werden alles dafür tun, dass dem nicht so sein wird.

Fühlen Sie sich als Dienstleister bei ThyssenKrupp gut aufgehoben?

Ja. Bisher haben wir die Unterstützung erfahren, die wir brauchten. In den meisten externen Märkten haben wir gute Positionen erreicht. Es täte uns aber sicher gut, wenn auch innerhalb des Konzerns unsere Dienstleistungen noch stärker nachgefragt würden.

Stefan Ettwig

Reife(n) Leistung

Die Taktzeiten geben unerbittlich den Rhythmus vor: Durchschnittlich alle 100 Sekunden rollt ein Opel Astra Caravan und alle 75 Sekunden ein Opel Zafira vom Band und muss mit vier Rädern plus einem Ersatzrad bestückt sein, und zwar genau mit dem Reifen- und Felgentyp, den sich der Kunde aus einer Auswahl von 16 verschiedenen Varianten gewünscht hat.

Dies komplett zu organisieren und durchzuführen ist seit einem Jahr die Aufgabe von Heinz Reinecke, Geschäftsleiter der WIG-Niederlassung Essen, und seiner Mannschaft. 34 WIG-Mitarbeiter haben seit dem 15. Mai 2000 die Verantwortung für Montage, Instandhaltung, Logistik und Qualitätsmanagement im sogenannten Reifenkeller des Opel-Werks in Bochum übernommen. Dieser Auftrag war der erste des Opel-Werks für die WIG und hat eine Laufzeit von fünf Jahren.

Die WIG-Mitarbeiter arbeiten dreischichtig, insgesamt 22,5 Stunden am Tag und bestücken

täglich etwa 1 500 PKW mit insgesamt 7 500 Rädern. Zu ihren logistischen Aufgaben gehört es, die Felgen und Reifen sowie Ventile und Ausgleichsgewichte zu disponieren, ihre fachgerechte Lagerung nach dem System first in / first out sicher zu stellen und ihre – taktgenaue – Verfügbarkeit zu garantieren. Zur Produktion werden zunächst die Felgen mit Ventilen versehen. Anschließend werden Reifen und Felgen auf Abziehbänder gelegt, die sie zu den Rädermontageanlagen transportieren. In den zwei Radmontageanlagen, für Zafira und Astra, werden die Reifen auf die dazugehörigen Felgen gezogen und anschließend automatisch mit Druckluft gefüllt. Nach der vollautomatischen Prüfung auf Unwucht montieren WIG-Mitarbeiter manuell entsprechende Ausgleichsgewichte zur Auswuchtung auf die Räder. Dann werden sie taktgenau zur Endmontage an die PKW weiter geleitet. „Toleranzen in der Taktung gibt es so gut wie nicht. Eine Verzögerung von mehr als einer Minute ist bereits zu viel“, erklärt Reinecke. Das war vor allem zu Beginn sehr schwierig. „Die Anlage war für uns alle neu, die Anforderungen und Erwartungen seitens Opel hoch. Es gab mehr Störungen als uns lieb war. Die Anlage war bis zum Äußersten ausgelastet und uns blieb wenig Zeit für Wartung und Instandhaltung. Aber mittlerweile haben wir die Abläufe im Griff.“



Heinz Reinecke,
Geschäftsführer der
WIG-Niederlassung
Essen

Die Qualitätskontrolle liegt ebenfalls in den Händen der WIG-Fachkräfte. Sie führen Sichtkontrollen durch, übernehmen das Erfassen und Aussortieren fehlerhaften Materials bis hin zur Demontage nicht verwendbarer Räder. Eine Aufgabe, die Teil der gesamten Qualitäts-offensive im Opel-Werk Bochum ist.

Mittlerweile ist es nicht bei diesem einen Auftrag von Opel geblieben. Insgesamt 146 WIG-Mitarbeiter sind in verschiedenen Bereichen beschäftigt. Inzwischen wurde zum Beispiel auch die sogenannte „Gestellreparatur“ übernommen. Das bedeutet, 15 000 Transportgestelle werden gewartet, repariert und teilweise auch umgebaut. Jüngst hinzugekommen ist die Wartung der Werksbeleuchtung und der Be- und Entlüftung im Werk. Eine weitere, sehr anspruchsvolle Aufgabe ist das sogenannte „Presswerksbusiness“. Dies reicht von der Untersuchung gemäß Unfallverhütungsvorschriften an 150 Pressen bis hin zur Wartung und Instandhaltung von 170 Werkzeug- und Bearbeitungsmaschinen.

Claudia Zimmermann

www.wig.de
www.opel.de

Mehr Stromstärke

www.fehs.de

Wer zur Zeit eine Schifffahrt auf der Elbe unternimmt, stößt an der sächsisch-anhaltinischen Grenze zwischen Wittenberge und Langförde auf rege Bautätigkeit. Rund 50 000 Tonnen güteüberwachter Stahlwerksschlacken werden dort in nächsten fünf Monaten zu sogenannten Bühnen, in den Fluss hineinragende Steinaufschüttungen, aufgetürmt, um die Fließgeschwindigkeit und die Tiefe des Stromes zu regulieren. Zukünftig soll der Elbschiffahrt an 345 Tagen im Jahr eine 50 Meter breite Fahrinne mit mehr als 1,60 Meter Tiefgang zur Verfügung stehen.

Lieferant für die dort eingesetzte Schlacke, ein Nebenprodukt der Stahlherstellung, ist die DSU Gesellschaft für Dienstleistungen und Umwelttechnik, die das aus dem Elektroofenprozess gewonnene Gestein in Brandenburg/Havel zu unterschiedlichen Produkten aufbereitet. Das Unternehmen hat diesen Auftrag aus zwei

Gründen erhalten: Zum einen kann die DSU äußerst flexibel liefern, denn zur DSU-Aufbereitungsanlage in Brandenburg gehört ein eigener Schiffsbelader, so dass das Material schnell und preiswert über die Untere-Havel-Wasserstraße an die Elbe verschifft werden kann. Zum anderen eignet sich der von der DSU hergestellte und unter anderem an die Elbe gelieferte Wasserbaustein Eolit hervorragend für Maßnahmen im Wasserbau.

Professor Jürgen Geiseler, Geschäftsführer der FEhS (Forschungsgemeinschaft Eisenhütenschlacken, Duisburg) erläutert: „Bauwerke aus Stahlwerksschlacke sind sehr stabil, denn das hohe spezifische Gewicht des einzelnen Steins führt zum Widerstand gegen Strömung und Wellenschlag. Außerdem verzahnen sich die Steinschüttungen aufgrund der kubischen Form und rauen Oberfläche des Gesteins besonders gut.“ Ein weiterer Pluspunkt ist die gute Umweltverträglichkeit. Dies konnte durch eine Vielzahl von

Untersuchungen der FEhS im Labor und im Rhein in Zusammenarbeit mit den zuständigen Behörden des Bundes und der Länder nachgewiesen werden.

Die DSU rechnet im Rahmen des Wasserstraßenbaus in den neuen Bundesländern mit weiteren Aufträgen.

Andrea Kranz

Die FEhS

Die schon seit 51 Jahren bestehende Forschungsgemeinschaft Eisenhütenschlacken e.V. (FEhS) Duisburg, erforscht und entwickelt die Anwendungen für die Schlacke aus der Eisen- und Stahlproduktion. Neben den beratenden Tätigkeiten gegenüber Unternehmen prüft die Forschungsgemeinschaft als unabhängige Fremdüberwachungsstelle für die Baustoffindustrie und erstellt Gutachten als akkreditiertes Institut. Auch die Bundesministerien und die europäische Kommission vergeben an die FEhS Forschungsthemen zur Bearbeitung.



Harmonie in Köln



Hubert Schumacher, Projektleiter PeinigerRöRo, Lothar Sommer (Antoniter Siedlungsgesellschaft) und Jürgen Hilger vom PeinigerRöRo-Partner Schneider (v.l.) freuen sich über die Auszeichnung.

Der „Deutsche Fassadenpreis 2001“ in der Kategorie Fassadengestaltung ging unter anderem an die Division Malerei von PeinigerRöRo. Sie erhielt diese Auszeichnung für ihre „bemerkenswerte Leistung“, so die Laudatio, an einer 20 000 Quadratmeter großen Wohnanlage in der Alfred-Döblin-Straße in Köln. Beurteilt wurden die Qualität der Arbeitsausführung und die Harmonie der Farbabstimmung.

Im Auftrag der Antoniter Siedlungsgesellschaft GmbH hat PeinigerRöRo an zwei Häusern die komplette Fassade saniert. Das bedeutete die fachgerechte Entsorgung der Asbest-Eternit-Verkleidung und Aufbringen eines Wärme-Dämm-Verbundsystems mit anschließendem Farbfinish.

Web-Portal für VDI

Xtend new media hat jetzt den Internet-Auftritt des Verein Deutscher Ingenieure (VDI) erneuert. Unter www.vdi.de können technisch Interessierte auf das gesamte Angebot des mit 126 000 Mitgliedern größten technischen Vereins in Deutschland zugreifen. Neben einem enormen Wissenspool bieten die Internetseiten die Möglichkeit, Broschüren herunterzuladen oder Richtlinien abzufragen, sich über Seminare und Messen zu informieren oder Termine von Tagungen zu erfahren.

„An die 7 000 Seiten umfasst das gesamte Internetangebot des VDI“, erklärt Claudia Schaßan, Leiterin des Vereinsmarketings beim VDI. Das „Portal der Ingenieure“ ermöglicht das Auffinden von Informationen auf verschiedenen Wegen: In der Mitte der Startseite findet der Nutzer Rubriken wie etwa „Beruf & Karriere“,

„Tätigkeitsbereiche von Ingenieuren“ oder „Jugend & Technik“. In den folgenden Untermenüs können konkrete Themen mit einem weiteren Mausklick schnell erreicht werden.

Wer schon weiß, was er sucht, kann auch unter den Menüs links auf der Startseite die für ihn relevanten Themen direkt anwählen. „Dort bieten wir technisch Interessierten – vom Naturwissenschaftler über den Studenten bis hin zum Handwerker – allgemeine Informationen, etwa zur Mitgliedschaft im VDI und seinen Zielen“, so Schaßan. Hier kann der Nutzer beispielsweise auch Termine für Seminare oder Presseinformationen abfragen.

„Wir haben die hohen Anforderungen des VDI-Portals durch eine effiziente Integration von Interaction Design und technischer Umsetzung gelöst“, betont Mohamad Itani, Vorsitzender der Geschäftsführung von Xtend new media. Die Erfahrungen von Xtend new media in großen kreativen sowie technologisch getriebenen Internet-Projekten hätten sich dabei voll ausgezahlt.



www.xtend.de



Raffinierter Auftrag

Mit einem Zusatzauftrag der Mitteldeutschen Erdölraffinerie (Mider) beendete die WICOOM, eine Tochtergesellschaft der ThyssenKrupp Industrieservice, Sparte Petrochemie, das Geschäftsjahr 2000/01.

Im Rahmen eines geplanten Anlagenstillstands (Revamp) wurden Umbau- und Modifikationsarbeiten in einer Teilanlage der Raffinerie in Leuna, durchgeführt. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um mechanische Montage- und Revamparbeiten, bestehend aus Rohrleitungs-, Apparate-, Behälter- und Maschinenmontage einschließlich Änderungsarbeiten und Katalysatorenwechsel an zwei Reaktoren. Zum Auftragsumfang gehören ebenso die Lieferung und Montage von Isolierung, Anstrich, Rohrunterstützungen und Demontearbeiten. Für einen Teil der Arbeiten hat die WICOOM die WIG-Niederlassung Leuna als Subunternehmer gebunden. Das Auftragsvolumen beträgt rund 3,5 Millionen Euro. Der wesentliche Teil des Auftrages war während des dreiwöchigen Stillstands im September 2001 zu leisten. Der Personalbedarf in diesem Zeitraum lag bei zirka 400 Mitarbeitern.

www.wig.de
www.leuna.de

Sitz in Linz

Die WIG Austria versucht sich auf dem österreichischen Markt neu zu positionieren – nicht nur räumlich sondern auch inhaltlich.

Der Firmensitz wurde von Steyr in neue Büroräume nach Linz verlegt. Darüber hinaus wurde eine 180 Quadratmeter große Werkstatt angemietet, um von dort aus beispielsweise für Voest-Alpine Stahl und die Firma Hödlmayer Aufstiege und Treppen aus Stahl zu fertigen oder Instandsetzungen von Hydraulikzylindern und -komponenten durchzuführen. Außerdem entwickelt das Unternehmen seit Februar 2001 das Geschäftsfeld „Arbeitnehmerüberlassung“. Für diesen Bereich konnte ein Mitarbeiterstamm von zirka 35 Fachleuten (unter anderem Elektromonteur, Schlosser, TÜV-Schweisser, Metall-/Elektrohelfer) aufgebaut werden. „Damit haben wir die Voraussetzungen geschaffen, uns als Mischbetrieb zur Produktionsunterstützung und Instandhaltung im Werkvertrag auf dem österreichischen Markt gut zu positionieren“, so Geschäftsführer Gerhard Roider.

Die neue Adresse lautet:
Bäckermühlweg 59, 4035 Linz
Tel. 0043 732 370 864-13
Fax 0043 732 370 864-64

In die Höhe

Im Wachstumsmarkt Informations- und Kommunikationstechnik gewinnen neben Hardware und Software die Dienstleistungen ständig an Bedeutung: ThyssenKrupp Information Services wurde jetzt von der Unternehmensberatung Lünendonk, Bad Wörishofen, positiv beurteilt. In der aktuellen Marktstudie „Führende IT-Service-Unternehmen in Deutschland“ rangiert ThyssenKrupp Information Services in punkto Umsatz- und Mitarbeiterwachstumsraten mit einer 80-prozentigen Steigerung auf Platz 2 der Hersteller unabhängigen IT-Systemhäuser in Deutschland. Insgesamt wurden 25 namhafte Wettbewerber in die Studie mit einbezogen. ThyssenKrupp Information Services belegte zudem in den Ranglisten „Gesamtumsatz“, „Inlandsumsatz“, „Auslandsumsatz“ und „Pro-Kopf-Umsatz“ durchweg TOP 10-Plätze.



Joachim Limberg



Kenneth J. Graham



Karl Heinz Lahrs



Antonio Maraver

Veränderungen bei ThyssenKrupp Materials

Mit Beginn des neuen Geschäftsjahres wurden bei ThyssenKrupp Materials einige Veränderungen in der Geschäfts- und Führungsstruktur wirksam.

Vorstand

So wurde **Joachim Limberg** am 1. Oktober zum ordentlichen Vorstandsmitglied der ThyssenKrupp Materials AG ernannt. Er übernimmt ab dem 1. Januar nächsten Jahres von **Kenneth J. Graham** das Vorstandsressort MaterialsServices North America. Graham war langjährig verantwortlich für die Aktivitäten in Nordamerika. Mit Erreichen der Altersgrenze wird er zum Ende des Jahres in den Ruhestand gehen.

Antonio Maraver legte zum 30. September sein Vorstandsmandat nieder. Das von ihm vertretene Ressort Materials Trading übernimmt **Karl Heinz Lahrs** zusätzlich zur Führung des Ressorts MaterialsServices Europe. Maraver wird ab diesem Zeitpunkt innerhalb des Vorstandes der Thyssen Schulte GmbH tätig sein.

www.thyssenkruppmaterials.de
www-tkms

Geschäftsstruktur

Zwischen den Business Units MaterialsServices Europe und Materials Trading werden die Geschäfte von ThyssenKrupp Stahlunion (TKSU) und Thyssen Mannesmann Handel (TMH) neu geordnet. Die Trading-Aktivitäten von Thyssen Mannesmann Handel und ThyssenKrupp Stahlunion werden in der Operating Group TMH Trading zusammengefasst. Das Drittlandgeschäft auf der Basis von ThyssenKrupp Stahl-Lieferungen (Werks-geschäft) verbleibt in der Operating Group TKSU (neu: TKSU Strecke). Das bei TMH angesiedelte Röhren-Lagergeschäft wird dem Bereich Thyssen Schulte zugerechnet. Das Werks-geschäft der Krupp Thyssen Nirosta Export auf der Lieferbasis von Krupp Thyssen Nirosta (KTN) wurde auf KTN übertragen. Es gehört somit nicht mehr zum Segment Materials.

In der Business Unit MaterialsServices North America hat **Walter J. Oehler** mit Erreichen der Altersgrenze seine langjährige Tätigkeit für das Amerika-Geschäft zum 30. September beendet. Nachfolger in der Funktion des Chief Financial Officer ist **Norbert Goertz**.



„Keine Angst vorm Kochen“: Unter diesem Motto gibt Olaf Kiel, Küchenchef bei Thyssen Gastronomie und Services (TGS), ab sofort Tipps rund um saisonale Köstlichkeiten. Sommelier Raffaele De Martino, ebenfalls aus dem Hause TGS, nennt die passenden flüssigen Begleiter.

Das nächste Heft erscheint Mitte Dezember

Pilz-Parade

Ein Küchenmärchen

„Es waren einmal 500 Gramm frische Pfifferlinge, die sich in ein äußerst schmackhaftes Pfannengericht verwandeln wollten. Dazu begaben sie sich erst einmal mit einer in Würfel geschnittenen Gemüsezwiebel und der gleichen Menge magere Speckwürfel in eine Pfanne mit heißem Öl. (Erst der Speck, um schön knusprig zu werden, danach die Zwiebelwürfel und zum Schluss die Pilze). Zur Verfeinerung gesellten sich nach etwa drei Minuten noch zwei Esslöffel Crème Fraiche, ein kleines Bündel Schnittlauch, etwas Salz und natürlich weißer Pfeffer aus der Mühle hinzu. Mit einem kurzen Schwenk landete das Ganze auf einem Teller, wo sich neue Pellkartoffeln (wahlweise kleine Semmelknödel) aufhielten. Schon war die Verwandlung perfekt. Und wenn sie nicht gegessen wurden...“ (Kosten pro Person: rund 2,5 Euro)



de Martino's Tropfen-Tipp

Weißwein
1999er Würzburger Pfaffenberg
Bürgerspital
Riesling, trocken

Rotwein
1998er Caliterra
Cabernet Sauvignon
R. Mondavi/E. Chadwick
Chile

Trickkiste

- Pilze weder waschen noch schälen, sondern mit einem feuchtem Tuch abreiben. Ausnahme Champignons: die lassen sich gut in Wasser mit etwas Mehl reinigen. Das Mehl wirkt wie feines Schleifpapier.
- Die Stiele gehackt oder püriert für Füllungen, Terrinen, Suppen verwenden.
- Die Pfanne muss vor dem Anbraten sehr heiß sein. Dafür zunächst die Pfanne erwärmen und das Öl erst unmittelbar vor dem Anbraten in die Pfanne geben. Andernfalls verbrennt das Öl.

Kleine Futter Fibel

- 1 Champignons: am bekanntesten, weiß bis rosabeige, gekocht, geschmort, gedünstet, gegrillt oder roh im Salat zu verwenden.
- 2 Austernpilze: Neuzüchtung, breitkrepiger Hut mit saftigem Fleisch, sehr aromatisch, gebraten oder lauwarm in Balsamicoessig mariniert auf Blattsalat.
- 3 Pfifferlinge: Klassiker, gemeinhin zu Wildgerichten (z. B. Hirschragout), bevorzugt für die vegetarische Küche, in Aufläufen oder überbacken auf Rösti.
- 4 Steinpilze: in der französischen und italienischen Küche gut bekannt, sehr aromatisch, gut geeignet für Risotto, Steinpilzessenz oder zu Kalbfleischgerichten, auch getrocknet schmackhaft.
- 5 Samtfussrübling: nur in Delikatessgeschäften erhältlich, milder, etwas nussiger Geschmack
- 6 Shitake-Pilz: fernöstliche Spezialität, gedünstet, gebraten oder geschmort, passt zu gebratenem Duftreis mit Shitake und Putenbrust, exotisch gewürzt.
- 7 Trüffel (o. Abb.): Delikatesse für Feinschmecker, (1 Kilogramm weißer Sommertrüffel kostet bis zu 1.750 Euro), bevorzugt roh über Speisen, z.B. in Trüffelöl geschwenkte Spaghetti, mit dem Trüffelhobel gehobelt, schwarzer Trüffel in Risotto oder Pasteten.

Rat und Tat auch mittwochs unter Tel. 02 11-96 73 91 97 oder e-mail: kiel@tgs.thyssenkrupp.com.

