



GIESSEREI

9/2011

Die Zeitschrift für Technik, Innovation und Management

GEMCO®

Vom Konzept zur Realisation

CONSULTING

Strategie
Produktion
Optimierung



ENGINEERING

Prozess
Simulation
Durchführbarkeit



ZUKUNFTSFÄHIG

Effizienz
Energie
Umwelt



CONTRACTING

Qualität
Kapazität
Leistung

„Die GIFA ist ein Sprungbrett in andere Märkte.“



FOTO: ROBERT PITEREK

Fünf Tage lang hat Jörg Schäfer gemeinsam mit seinen Kollegen aus dem Innen- und Außendienst sowie den Vertretungen Aufklärungsarbeit auf der GIFA geleistet: Er hat die Produkte des Unternehmens erklärt, Verhandlungen mit Kunden geführt und internationalen Gießern und Zulieferern den Stand präsentiert.

Der Diplomkaufmann, der beim Speiserhersteller GTP Schäfer die Bereiche Finanzen, Handel, Export und Verkauf leitet, zieht im Gespräch mit der GIESSEREI Bilanz über das Engagement des Unternehmens auf der Messe und beschreibt die Produkte, Innovationen und die internationalen Pläne.

Die GIFA 2011 liegt nun hinter uns. Sind Sie zufrieden mit ihrem Verlauf?

Ja, sie war für uns extrem positiv. Wir hatten hier genau das richtige Umfeld, um der Fachwelt unsere Produkte zu präsentieren. Außerdem hat sich die positive Grundstimmung der Kunden deutlich bemerkbar gemacht. Der Wille der Kunden, Prozesse zu verbessern, ist da und Lösungen, wie wir sie mit unseren Produkten anbieten, werden in partnerschaftlicher Weise angegangen.

Aufgrund der immer komplexeren Gussteilgeometrien und des kontinuierlichen Optimierungsdrucks auf der Seite der Produktionsprozesse, erwarten die Kunden Problemlösungen und eine höhere Leistungsfähigkeit der Gießereihilfsstoffe. Hier können wir mit unseren innovativen und lösungsorientierten Produkten Probleme beseitigen. Zum Beispiel bieten wir zur Speisung von Knotenpunkten in Gusspartien, die wenig Auflagefläche für einen Speiser darstellen, mit unseren Punkt-Speisern ein individuell auf den Anwendungsfall abgestimmtes Speisersystem an. Zudem können beispielsweise Vererzungen an thermisch hochbelasteten Kernpartien mit Hilfe unseres synthetischen Formstoffes Ceratec vermieden werden.

Konnten Sie Geschäfte abschließen?

Konkrete Geschäfte wie etwa im Maschinenbau sind in diesem Bereich nicht direkt zu erwarten, da die technische Um-

setzbarkeit im Vorfeld verifiziert werden muss. Es geht vielmehr darum, den Kunden die Möglichkeiten aufzuzeigen und erste Ansätze zu diskutieren, die dann in einem späteren Projekt gemeinsam umgesetzt werden können. Neben der Beratung und Vertiefung bestehender Geschäftskontakte ist es hier für uns besonders wichtig, auch mit Kunden ins Gespräch zu kommen, die wir bisher nicht beliefern, um somit einen Austausch zu initialisieren. So können beide Seiten schnell abschätzen, inwieweit eine zukünftige Zusammenarbeit fruchtbar sein kann.

Sie bieten die sogenannten Punkt-Speiser an. Wie war die Resonanz der Kunden auf das Produkt?

Das Produkt ist bereits im Markt eingeführt und hat sich fest etabliert. Die Resonanz ist weiterhin sehr gut. Die hier von uns gezeigten Punkt-Speiser wurden optimiert und haben nun ein noch größeres Anwendungsfeld. Neben der Erweiterung der Typenvielfalt hinsichtlich Speisemodul und Geometrien, wurde insbesondere das Zubehörportfolio systematisch erweitert. Ziel der Punkt-Speiser ist es, dem Kunden ein Speisersystem bieten zu können, das mit einem bewährten Baukastenprinzip an den konkreten Anwendungsfall des Kunden angepasst werden kann. Somit kann dann der gesamte Prozess von der Aufformtechnik bis zum Putzen optimiert werden.



Wie genau wurden die Punkt-Speiser seit ihrer Markteinführung optimiert?

Das Baukastenprinzip wird unsererseits kontinuierlich erweitert. Hierfür wurden die einzelnen Zubehörteile in ihren Eigenschaften und in den Lochquerschnitten optimiert und damit die möglichen Speiserhalsgeometrien erweitert. Hier haben wir nun auch die Möglichkeit, den Kunden im Modulbereich von 1,4 bis 3,5 cm eine ovale (20 x 30 mm) metallische Einschnürung (ME-Scheibe) anzubieten.

Wie kann der Produktionsprozess durch Ihre Speiser verbessert werden?

Wir sind in der Lage, unseren Kunden ein Speisersystem zu bieten, das auf den gesamten Produktionsprozess abgestimmt ist. Aufgrund der minimalen Aufstandsflächen auf den Modellpartien, die sich nahezu auf den Speiserhalsdurchmesser reduzieren lassen, haben die Anwendungstechniker viel mehr Möglichkeiten den Knotenpunkt direkt zu speisen. Das Aufformen der Speiser ist mit Hilfe der verwendeten Dorn-technik einfach möglich, ohne den Produktionstakt zu verlangsamen. In der Putzerei lassen sich die Speiserreste aufgrund der definierten Sollbruchstelle direkt oberhalb



Messestand von GTP Schäfer auf der GIFA 2011. Das Unternehmen nutzte die Messe unter anderem, um die Möglichkeiten von GTP-Speisern zu demonstrieren und Geschäftskontakte zu knüpfen

FOTO: MESSE DÜSSELDORF/CITILLMANN

der Gussteiloberfläche schnell und fast ohne Nacharbeit entfernen.

Welche Innovationen haben Sie ausgestellt?

Den Eco-Speiser. Das ist ein gemeinsam mit Thomas Baginski von Georg Fischer in Leipzig entwickelter Speiser. Unsererseits wurde das Projekt durch meinen Bruder, Thomas Schäfer, begleitet. Hierbei handelt es sich um ein Speisersystem, das hinsichtlich seiner Energieeffizienz optimiert wurde. Das Prinzip funktioniert so, dass die Wärme, die der Speiser normalerweise an die Umgebung abgibt, nach innen geleitet wird. Das Produkt steht zwar gerade am Anfang der Serienreife, auf der Messe haben wir jedoch bereits eine Studie vorgestellt und mit unseren Kunden Anwendungsmöglichkeiten diskutiert. Dafür haben wir ein positives Feedback bekommen.

Können Sie uns schon verraten, welche neuen Anwendungsmöglichkeiten der Eco-Speiser bietet?

Der Eco-Speiser bietet bei gleicher Außengeometrie einen deutlich höheren Modul. Zudem heizt der Speiser die ihn umgebenden Guss- und Kernpartien weniger auf

als ein marktüblicher exothermer Speiser. Hierdurch können Speiser z. B. innerhalb thermisch sensibler Kernpartien eingeschossen werden oder auch näher an benachbarten Gusspartien positioniert werden, ohne diese negativ zu beeinflussen.

Was hebt Ihre Produkte von denen des Wettbewerbs ab?

Unser Ansatz ist es, neben guten Produkten auch einen hochwertigen Service zu bieten und unseren Kunden als zuverlässiger und kompetenter Sparringspartner zur Verfügung zu stehen.

Die GIFA ist eine internationale Bühne für die Gießerei-Industrie. Wie hat sich das auf ihr Geschäft ausgewirkt?

Auf der diesjährigen GIFA haben mehr als 40 Nationen ihre Produkte und Innovationen ausgestellt. Zudem waren bei dieser GIFA erstmals mehr ausländische als inländische Besucher zu Gast. Diese internationale Präsenz ermöglicht einen viel größeren Zugang zu den internationalen Märkten. Auf der einen Seite bekommen wir auf der GIFA unsere Kunden aus der ganzen Welt zu Gesicht, andererseits werden wir

von Gießern aus Ländern angesprochen, in denen wir noch nicht präsent sind. Beste Bedingungen also für den Dialog miteinander. Wir sehen die GIFA auch als ein Sprungbrett in andere Märkte.

Wie ist GTP Schäfer international aufgestellt?

Wir haben derzeit einen Exportanteil von ca. 50 % unserer Produktion. Die einzelnen Märkte werden entweder direkt oder durch unsere Vertretungen z. B. in Polen, Italien, Frankreich und Skandinavien betreut. Wir haben weltweit ein breites Netzwerk an Partnern aufgebaut.

Sie sagen, die GIFA ist ein Sprungbrett in andere Märkte. Planen Sie, sich international noch breiter aufzustellen?

Wir prüfen kontinuierlich, welche Märkte für unsere Produkte attraktiv sind und entwickeln diese entsprechend weiter, um die jeweils notwendige kritische Größe zu erreichen.

In unseren Augen ist eine gesunde Diversifizierung auf Produkt- und Regionsebene notwendig, um eine nachhaltige Unternehmensentwicklung sicherzustellen.