

HFIGLOBAL

Das Magazin von Salzgitter Mannesmann Line Pipe für Kunden und Partner



SALZGITTER
MANNESMANN
LINE PIPE

Ein Unternehmen der Salzgitter Gruppe

Ausgabe 06 · April 2013



Titelthema »Wir machen den Unterschied«

Die Menschen hinter Salzgitter Mannesmann Line Pipe

Ukraine

Neue Schutzhülle
für Reaktor 4 in
Tschernobyl
Seite 8

Ecuador

Der gute Ruf
der deutschen
Ingenieurskunst
Seite 16

Israel

Schwimmendes
Regasifizierungs-
Terminal
Seite 26



Liebe Leserinnen und Leser,

im Schwerpunktthema dieser Ausgabe geht es um die Menschen hinter Salzgitter Mannesmann Line Pipe. Unter dem Motto »Wir machen den Unterschied« stehen die Mitarbeiter dieses Mal im Zentrum der Berichterstattung.

Menschen konzipieren, entwickeln, bewegen und beraten. Menschen haben Ideen, Ehrgeiz, Erfahrung und den Willen zur Veränderung. Menschen schaffen Innovationen, Vertrauen und übernehmen Verantwortung – und: Die Menschen bei

Salzgitter Mannesmann Line Pipe sind das wichtigste Bindeglied zu unseren Kunden, Partnern und Lieferanten.

Nur sie können Wünsche, Bedürfnisse und Probleme verstehen und die richtigen Schlüsse daraus ziehen, um Kundenanforderungen in optimale Lösungen, Produkte und Leistungen umzusetzen.

Was die Menschen hinter Salzgitter Mannesmann Line Pipe können, was sie wollen und wofür sie stehen, erfahren Sie auf den folgenden Seiten. Es geht um

Projekte und Technik, es geht um Produkte und Services, und es geht darum, wie wir mit Kunden und Partnern auch über das eigene Unternehmen hinaus erfolgreich als Team zusammenarbeiten.

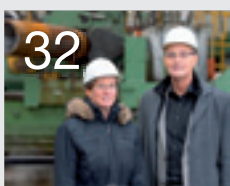
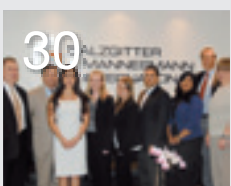
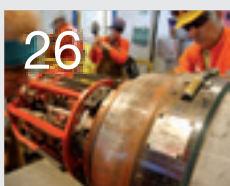
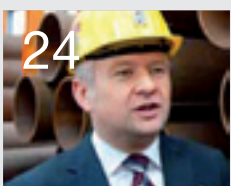
Mit dieser Ausgabe haben Sie die Möglichkeit, das Unternehmen Salzgitter Mannesmann Line Pipe und die Menschen dahinter ein Stück näher kennenzulernen.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre und viel Spaß beim Lesen!

Jörn Winkels
Geschäftsführung Technik und Vertrieb



Inhalt



Titelthema

06 »Wir machen den Unterschied«

Projekte

08 Neue Schutzhülle für Reaktor 4 in Tschernobyl

16 Petroamazonas Ecuador

26 Schwimmendes Regasifizierungs-Terminal in Israel

Technik

12 Pipeline Management per App

Logistik

22 Zertifizierte Ladungssicherung

Vertriebspartner

24 Salzgitter Mannesmann Stahlhandel Polen

30 Salzgitter Mannesmann International USA

Interne Abteilungen

20 Die Technische Kundenberatung

Konzernpartner

32 Salzgitter Mannesmann Grobblech GmbH

Termine

34 Messeterminen und Kundentagungen

Energiemanagement nach DIN EN ISO 50001 zertifiziert

Im März 2012 zertifizierten die Auditoren vom TÜV NORD das Energiemanagement bei Salzgitter Mannesmann Line Pipe.

Die Bewertung von Energieverbrauchern und die daraus resultierende Maßnahmenliste zur Verbrauchsminderung stießen bei den Auditoren vom TÜV NORD auf großes Lob. Nach grundlegender Analyse wurde zunächst eine neue Zählerlandschaft für Strom-, Gas- und Wasserverbraucher installiert. Mit Hilfe einer Software können die

Zählerstände jetzt standortübergreifend erfasst und ausgewertet werden. Des Weiteren ist eine umfangreiche Liste möglicher Energieeinsparmaßnahmen entstanden, die sukzessive zum Kosten-Nutzen-Verhältnis bewertet wird und als Entscheidungsgrundlage für künftig umzusetzende Optimierungsmaßnahmen dient.

Damit die Bemühungen auch nachhaltig wirken, wurde das Integrierte Managementsystem um die Belange des Energiemanagements erweitert. Die Prozesse zum Controlling von Verbräuchen bis hin zur strukturierten Suche nach möglichen Einsparmaßnahmen wurden im Handbuch mit seinen Verfahrensanweisungen festgehalten und als verbindlich für die Zukunft aufgelegt.



Diplom-Ingenieur (FH) Markus Westhoff ist bei Salzgitter Mannesmann Line Pipe u. a. für das Energiemanagement zuständig

»Unsere Vorgehensweise zur Bewertung der Energieverbraucher ist beim TÜV auf großes Lob gestoßen.«

Markus Westhoff

Zukunft gemeinsam erfolgreich gestalten

Auf die Bereiche Aus-, Fort- und Weiterbildung legt das Unternehmen Salzgitter Mannesmann Line Pipe weiterhin besonders hohen Wert, der sich auch in konkreten Zahlen widerspiegelt.

»Unsere dreigliedrige Ausbildungsstrategie ist fester Bestandteil unseres Personalmanagements und bildet die Basis der Personalentwicklung«, sagt Lutz Rosiepen. Aktuell werden insgesamt rund 40 Auszubildende, duale Studenten und Praktikanten beschäftigt. Fünf duale Studenten haben seit 2006 erfolgreich ihre Ausbildung absolviert. »Neben kontinuierlichen internen und externen Schulungen der Beschäftigten spielt auch die berufsbegleitende Weiterbildung eine immer stärkere Rolle.« Hier gilt vor allem das Prinzip fördern und fordern. »Die Ansprüche



2012 wurden im Bereich der Fort- und Weiterbildung 810 Schulungstage verbucht

an die Mitarbeiter wachsen einerseits durch unsere Kultur der kontinuierlichen Verbesserungsprozesse. Andererseits fordern aber auch zahlreiche Mitarbeiter ein, sich persönlich und beruflich weiterqualifizieren zu können. Das unterstützen wir natürlich gern«, so

der Personalleiter weiter. Aktuell bilden sich 9 Mitarbeiter weiter, um berufsbegleitend eine höhere Qualifikation zu erlangen. Im Bereich der Fortbildung wurden für 2012 insgesamt 810 Tage für 400 Teilnehmer an Lehrgängen und Seminaren verbucht.

Südamerika

Erfolgreich und neu: Handelsvertretungen in Südamerika

Salzgitter Mannesmann Line Pipe fasst auch auf den mittel- und südamerikanischen Märkten immer stärker Fuß. Neben persönlichen Kundenkontakten der Verkaufsmitarbeiter in Deutschland ist dies vor allem den Handelsvertretungen vor Ort zu verdanken.

Seit 2008 ist Androma Ltda., mit Sitz in Bogotá, die Handelsvertretung von Salzgitter Mannesmann Line Pipe in Kolumbien. Androma hat sich binnen kürzester Zeit als zuverlässiger Handelspartner für die Öl-, Gas- und Petrochemische Industrie in Kolumbien einen Namen gemacht.

Gegründet wurde das Unternehmen 1992 von Mauricio Rodriguez und Luis Alvaro Segura. Mauricio Rodriguez ist 56 Jahre alt, spricht fließend deutsch und hat von 1981 bis 1988 bei unterschiedlichen Mannesmann-Unternehmen in Deutschland gearbeitet.

Schon kurz nach Beginn der Zusammenarbeit wurde das erste Großprojekt in Kolumbien gebucht: 30.000 t HFI-geschweißte Stahlrohre im Durchmesser von 350 und 450 mm für das kolumbianische Erdölunternehmen Ecopetrol.

Die guten Deutschkenntnisse und das Know-how der Mitarbeiter über die Salzgitter Mannesmann Line Pipe Produkte machen die Zusammenarbeit



Die Mitarbeiter der Handelsvertretung in Kolumbien. V.l.: Andres Rodriguez, Alejandro Joya, Mauricio Rodriguez, Ana Maria Hernandez, Yenny Garcia, Paola Martinez, Luis Alvaro Segura



In Kolumbien, Ecuador und Venezuela betreibt Salzgitter Mannesmann Line Pipe eigene Vertretungen

mit der neuen Vertretung unkompliziert und erfolgreich. Jüngst war Andres Rodriguez, der Sohn von Mauricio Rodriguez, für 9 Monate zur Ausbildung bei Salzgitter Mannesmann Line Pipe in Siegen.

Neue Vertretungen in Ecuador und Venezuela

Der 45-jährige Diplom-Ingenieur Carlos Vasques hat im Juni 2012 die Handelsvertretung für Salzgitter Mannesmann Line Pipe in Quito, Ecuador, übernommen. Im September besuchte der 45-Jährige die Werke in Siegen und Hamm, um sich die Produktion vor Ort anzuschauen und sich intensiv im Produktspektrum und in den Anwendungsbereichen schulen zu lassen. Der Schwerpunkt der Vertriebsaktivitäten liegt auf Gas- und Ölleitungsrohren.

Die neue Vertretung kann auf gute Kontakte aufbauen. So lieferte Salzgitter Mannesmann Line Pipe für den Endkunden Petroamazonas EP bereits 2011 die ersten HFI-geschweißten Rohre. Mehr dazu erfahren Sie auf Seite 16.

Mitte 2012 wurde auch eine Handelsvertretung in Venezuela gegründet. Miguel Ambrosio Esguerra, der über 40 Jahre Erfahrung in Sachen Stahl und Stahlrohre mitbringt, soll Aufträge im Bereich der Öl- und Gasindustrie akquirieren. Die neue Vertretung sitzt in Valencia, einem der bedeutendsten Wirtschaftszentren Venezuelas, 180 km von der Hauptstadt Caracas entfernt. Ein erster wichtiger Schritt, um auch in diesem politisch und wirtschaftlich schwierigen Umfeld Fuß zu fassen ist bereits geschafft: Die Zulassung als qualifizierter Lieferant bei der größten Erdölgesellschaft Lateinamerikas und dem größten Erdölexporteur Petroleos de Venezuela ist erfolgt.

Gesundheit



Neue Strategie zum betrieblichen Gesundheitsmanagement

Die zahlreichen Aktivitäten der betrieblichen Gesundheitsförderung bei Salzgitter Mannesmann Line Pipe werden zukünftig unter einer neuen Strategie gebündelt.

Kernpunkt ist das Vorbildverhalten der Führungskräfte gegenüber ihren Mitarbeitern. »Die neuen Leitlinien werden von der Geschäftsleitung mitgetragen und sind eng mit dem Betriebsrat abgestimmt«, erläutert Annette Jakob, die für die Umsetzung des neuen Konzeptes verantwortlich ist.

Neben Maßnahmen und Aktivitäten rund um Sport und Ernährung sieht das neue Konzept vor, allen Mitarbeitern einen Gesundheits-Check zu ermöglichen. Darüber hinaus geht es um die weitere Optimierung von Arbeitsplätzen und weitere Aktivitäten rund um das Thema Suchtprävention.

Zur Implementierung des neuen Konzeptes wurden Anfang 2013 die ersten Auftaktveranstaltungen im Berufsförderungswerk in Dortmund durchgeführt. Neben der Möglichkeit, unterschiedliche Sportarten auszuprobieren, sorgten zahlreiche Fachvorträge und ein gemeinsamer Kochabend für ein abwechslungsreiches Programm. »Ein gelungener Mix aus Theorie und Praxis, der zu hoher Akzeptanz bei den Führungskräften geführt hat«, freut sich Annette Jakob.



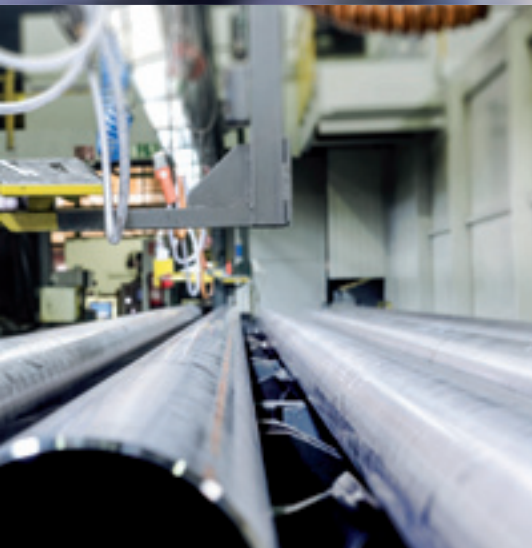


Titelthema Die Menschen hinter Salzgitter Mannesmann Line Pipe



»Wir machen den Unterschied«

In dieser Ausgabe wollen wir die Menschen hinter dem Unternehmen Salzgitter Mannesmann Line Pipe in den Mittelpunkt stellen. Denn sie sind es, die Ideen entwickeln, Produkte verbessern, Kunden unterstützen und Projekte stemmen.

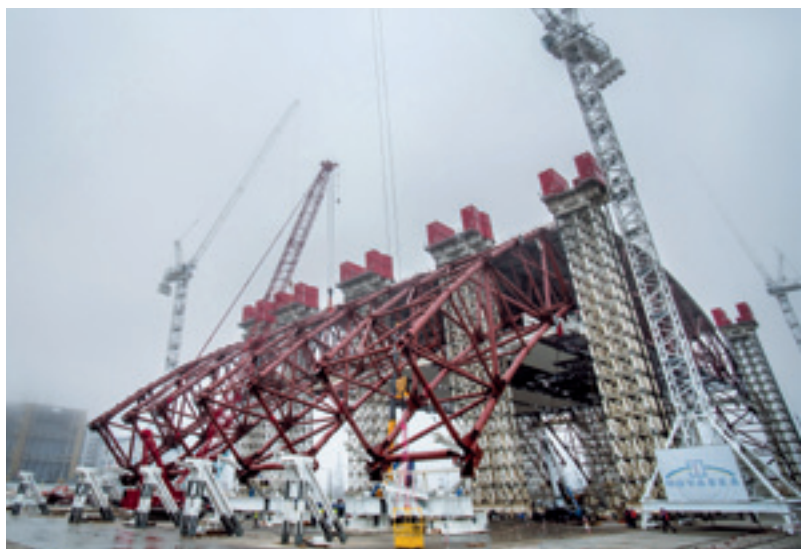




Projekt Neue Schutzhülle für Reaktor 4 in Tschernobyl

Jahrhundertprojekt Tschernobyl – die größte bewegliche Konstruktion der Welt

Am 26. April 1986 ereignete sich die Atomkatastrophe von Tschernobyl. Der von rund 90.000 sogenannten Liquidatoren errichtete Betonsarkophag zum Schutz des explodierten Reaktors ist inzwischen so marode, dass er einzustürzen droht. Jetzt wird eine neue Schutzhülle gebaut. Mit dabei: HFI-geschweißte Stahlrohre von Salzgitter Mannesmann Line Pipe.



Für die neue Hülle lieferte Salzgitter Mannesmann Line Pipe über 1.000 HFI-geschweißte Stahlrohre aus einem ganz besonderen Stahl

»Neben dem technischen Vorsprung gab die gemeinsame Erfahrung mit V&M in der internationalen Projektabwicklung den Ausschlag für die Auftragsvergabe.«

Konrad Thannbichler

Foto: © Mond



Der 1986 explodierte und mit einem Beton-sarkophag umhüllte Reaktorblock 4 in Tschernobyl. Die Westwand muss bereits mit einem Stahlgerüst abgestützt werden.

Mit einem symbolischen Knopfdruck leitete der ukrainische Staatschef Viktor Janukowitsch genau 26 Jahre nach der Katastrophe von Tschernobyl offiziell die Bauarbeiten für die neue Schutzhülle ein. Über 40 Staaten beteiligen sich an den rund 1,6 Mrd. Euro Kosten für das Jahrhundertbauwerk, das den Reaktor 4 für mindestens 100 Jahre luftdicht verschließen soll.

Geplante Fertigstellung 2015

Rund 2,2 Mio. Stunden Engineering stecken bereits in den Planungen, und für den Bau und die Installation der neuen Schutzhülle rechnet das französische Baukonsortium »Novarka« mit weiteren 9 Mio. Arbeitsstunden. Über 2.000 Arbeiter aus 22 Ländern sollen die Arbeiten vor Ort vorantreiben, sodass Ende 2015 die gigantische Schutzhülle als größte beweg-

liche Konstruktion der Welt in zwei Teilen über den Reaktor geschoben werden kann und diesen dann luftdicht umschließt.

Fünf Jahre bis zum Auftrag

»Bereits seit 2007 waren wir an dem Auftrag dran!«, sagt Geschäftsbereichsleiter Konrad Thannbichler. »Unzählige Male musste das Angebot angepasst und mehrere technische Varianten mussten entwickelt und durchkalkuliert werden.«

Wenn man weiß, dass der bestehende Stahlbetonmantel bereits nach 25 Jahren Dauerbestrahlung der Belastung nicht mehr gewachsen ist, kann man sich vorstellen, was das zukünftig eingesetzte Material leisten muss.

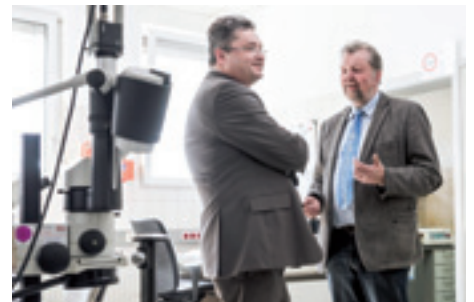
Stahlkocher mit jahrelanger Erfahrung

»Die Spezifikation des Stahls war die größte technische Herausforderung für uns«,



»Die Spezifikation des Stahls war die größte technische Herausforderung für uns.«

Manfred Veit



sagt Manfred Veit. Der 59-jährige Diplom-Ingenieur arbeitet im Qualitätswesen bei Salzgitter Mannesmann Line Pipe und verfügt über knapp 40 Jahre Berufserfahrung. Gefordert war nämlich ein spezieller Stahl mit einem gezielt eingestellten Phosphorgehalt. Diese Materialzusammensetzung können weltweit nur wenige Lieferanten fertigen. Um für ein Rohrwerk quasi einen neuen Stahl zu kochen und zu walzen, muss der Stahlhersteller genau die technischen Möglichkeiten und Fertigungsverfahren des Rohrwerks kennen

und umgekehrt. Hier zahlte es sich aus, dass Christian Warnecke von Salzgitter Flachstahl und Manfred Veit genau wissen, wie der jeweils andere »tickt«.

Bei den hohen Anforderungen an das Material war die anschließende Produktion der Rohre unter engsten geforderten Fertigungstoleranzen beinahe Routine.

Technischer Vorsprung und Erfahrung im internationalen Projektgeschäft

Doch nicht nur mit der Konzernschwester Salzgitter Flachstahl klappte die Zusam-

menarbeit hervorragend, auch mit Vallourec & Mannesmann konnte Salzgitter Mannesmann Line Pipe punkten. »Neben dem technischen Vorsprung gab letztlich die gemeinsame Erfahrung in der internationalen Projektentwicklung den entscheidenden Ausschlag für die Auftragsvergabe«, erinnert sich Konrad Thannbichler.

1.122 HFI-geschweißte Stahlrohre

Der »neue« Stahl wurde beim Konzernpartner Salzgitter Flachstahl im Juni 2011 produziert. Besonderes Augenmerk hatten

Jahrhundertprojekt Tschernobyl

Die Planungen für die neue Hülle des Reaktors 4 begannen schon Anfang der 1990er Jahre. Finanzierungsprobleme stellten das Projekt aber immer wieder in Frage, bis der alte Betonsarkophag so marode wurde, dass die Westwand des Reaktors mit einer Stahlkonstruktion gestützt werden musste. 2007 erhielt das französische Konsortium »Novarka« den Zuschlag für das Projekt, an dessen Finanzierung über 40 Länder beteiligt sind.



Abbildung: © www.kalzjpb.com

Noch immer ist das gesamte Areal rund um den havarierten Reaktor militärisches Schutzgebiet. Damit in der Umgebung überhaupt gearbeitet werden kann, musste das Erdreich teilweise bis zu acht Meter tief abgetragen werden.

Die schwierigen Rahmenbedingungen der nuklearen Verseuchung machten das Projekt so komplex, dass zwei langwierige Planungsphasen nötig waren, die erst Anfang 2011 abgeschlossen waren. Deshalb konnte erst Anfang 2010 mit den Erdarbeiten und den anschließenden umfangreichen Fundamentarbeiten begonnen werden.

Da die Strahlung zu groß ist, um die Arbeiten direkt am Reaktor durchzuführen, wurde zunächst in etwa 300 Meter Entfernung eine 90.000 m² große Mon-

tagefläche errichtet, auf der die 108 m hohe Gewölbekonstruktion in zwei Teilen vormontiert wird.

Um Zeit und Kosten zu sparen, werden die Elemente aus Edelstahl zur Außen- und Innenverkleidung der Stahlkonstruktion direkt vor Ort aus Edelstahlcoils geformt und montiert.

Sobald die beiden Teile der Schutzhülle fertiggestellt sind, werden sie auf eigens hergestellten Betonfundamenten, die als Schlitten dienen, über den Reaktor gefahren und anschließend miteinander und mit dem Reaktor verbunden. So soll eine luftdichte Hülle entstehen, die ein weiteres Austreten von Radioaktivität in die Umwelt verhindern soll. Anschließend sehen die Planungen den Rückbau des Reaktors vor.

Reaktorschutzhülle Tschernobyl

Engineering: 2,2 Mio. Stunden

Bau: 9 Mio. Stunden

Arbeiter: über 2.000 im Schichtwechsel
geplante Bauzeit: 2012 bis 2015

Höhe: 108 m

Länge: 162 m

Spannweite: 257 m

Gewicht der Metallkonstruktion: 25.000 t

Gesamtgewicht: 31.000 t

Oberflächenverkleidung: 86.000 m²

Betonfundamente: 20.000 m³

Temperaturbeständigkeit: -43 °C bis +45 °C

Erdbebensicherheit: Stufe 6 der Mercalliskala
(die Ukraine gilt als risikoarmes Erdbebengebiet)

Windbeständigkeit: Tornadoklasse 3
(Häufigkeit: einmal in 1.000.000 Jahren)



Christian Warnecke

der Abnehmer und die eigenen Qualitätsfachleute bei Salzgitter Mannesmann Line Pipe bei der Analyse der Materialproben. »Um auf Nummer sicher zu gehen, werden die Proben bei einer neuen Werkstoffzusammensetzung natürlich umfangreicher analysiert als gefordert«, erklärt Manfred Veit. Die Testergebnisse sprachen jedoch eine eindeutige Sprache.

Rund 24 km HFI-geschweißte Stahlrohre, hauptsächlich im Durchmesser von 406 mm, verließen dann im September 2011 die Werksanlage in Siegen und

Hamm. Per Lkw und Bahn gingen die 1.122 Rohre an den italienischen Stahlbauer Cimolai mit Sitz in Podenone in der Nähe von Venedig. Hier wurden die Rohre dann zu Einzelsegmenten vorgefertigt, bevor sie dann im Laufe des Jahres 2012 in die Ukraine geliefert wurden.

»Wenn die Konstruktion dann 100 Jahre oder länger hält, was sind da schon 5 Jahre intensive Akquise-, Planungs- und Umsetzungszeit?«, zieht Konrad Thannbichler abschließend Bilanz über das Jahrhundertprojekt Tschernobyl.

Christian Warnecke absolvierte ein Maschinenbaustudium mit dem Schwerpunkt Werkstoffkunde und Oberflächentechnik und verfügt über langjährige Berufserfahrung. Seit 2005 ist der 42-jährige Diplom-Ingenieur in der Technischen Kundenberatung der Salzgitter Flachstahl GmbH als »Leiter Kompetenzzentrum« im Team »Kaltwalzer und Rohrhersteller« tätig. An der Entwicklung des Spezialstahls mit gezielt eingestelltem Phosphorgehalt war er maßgeblich beteiligt.



Technik Pipeline-Management per App

»Dem Anwender eine einfache Nutzung ermöglichen«

Bei Planung, Bau, Betrieb und Instandhaltung von Pipelines fällt eine Fülle von Daten an, die aufwendig miteinander verknüpft werden müssen. Mit dem Pipeline-Management-Tool »PMT®« stellt Salzgitter Mannesmann Line Pipe jetzt die weltweit erste App für ein einfach zu handhabendes Pipeline-Management-System vor.



»Mit PMT® werden die Daten nicht nur erfasst, sondern gleich optimal für unterschiedliche Anforderungen aufbereitet.«

Dr. Hans-Jürgen Kocks



In der gängigen Praxis werden bei Planung, Bau, Betrieb und Instandhaltung von Leitungen und Leitungsnetzen Informationen aus unterschiedlichen Quellen an unterschiedlichen Orten in unterschiedliche Systeme eingepflegt. Das birgt nicht nur ein hohes Fehlerpotenzial, sondern erschwert auch die Vernetzung der Informationen ungemein. Für Dr. Hans-Jürgen Kocks, bei Salzgitter Mannesmann Line Pipe für den Bereich Forschung und Entwicklung zuständig, war klar: Das muss auch einfacher gehen! In Siegen sprachen wir mit ihm und Samir El Khayari vom Softwareunternehmen Hereditas über die Entwicklung des Pipeline-Management-Tools PMT®.

Herr Dr. Kocks, wie kamen Sie auf die Idee, ein Pipeline-Management-System über eine App zu betreiben?

Dr. Hans-Jürgen Kocks: Schon vor zehn Jahren versuchte die E.ON Avacon mit Barcodelesern und Laptops elektronische Rohrbücher aufzubauen. Durchsetzen konnte sich das damals entwickelte System an den Baustellen allerdings nicht. Einige Jahre später wurde mit WinKKS der ProDV in Dortmund ein weiterer Versuch unternommen. Hier konnte sogar schon eine Einzelrohrüberwachung während des Betriebes durchgeführt werden. Der große Nachteil war, dass es sich um eine Software handelte, die vom Kunden installiert und an die eigene SAP-Software und das verwendete geografische Informationssystem angepasst werden musste.

Das klingt sehr kompliziert.

Dr. Kocks: Genau. Unser Gedanke war von Anfang an, dem Anwender eine möglichst

einfache Nutzung zu ermöglichen. Und zwar nicht nur, was die Handhabung bei der Datenerfassung angeht, sondern auch, was das gesamte Datenmanagement und den Datenzugriff betrifft.

Mit PMT® werden die Daten nicht nur auf einfache Weise mit einem Smartphone erfasst, sondern gleich auch optimal für unterschiedliche Anforderungen aufbereitet. Der Abruf der Daten erfolgt über das Internet.

Wie lang hat die Entwicklung der App gedauert?

Dr. Kocks: Erste interne Gespräche in Bezug auf ein App-Konzept

haben wir im Oktober 2011 geführt. Von da an ging alles relativ schnell. Nachdem wir mit Hereditas den richtigen Partner für die Zusammenarbeit gefunden hatten, haben wir den Auftrag zur Programmierung bereits im Frühjahr 2012 erteilt. Die aktuelle Version haben wir im Februar 2013 auf dem Oldenburger Rohrleitungsforum vorgestellt.

Welche Anwendungsmöglichkeiten bietet die App?

Dr. Kocks: PMT® deckt drei Anwendungsbereiche ab. Als Erstes die Rohreinzelverfolgung. Hier geht es um die Themen Logistik und Trassierung. Dieser Bereich ist für alle an der Logistik beteiligten Partner und die Verlegeunternehmen interessant. Die Rohrbüchererstellung bei der Rohrverlegung ist für die Verleger, die Abnahmegesellschaften und die Betreiber von Interesse. Für ein echtes Pipeline-Management-System gehört dann noch die Einzelrohrüberwachung mit einer Schnittstelle zu KKS-Daten dazu. Dies bietet sicher für die Pipelinebetreiber den größten Anwendungsnutzen.

Wie schätzen Sie das Kundeninteresse ein?

Dr. Kocks: Die Resonanz in Bezug auf die Möglichkeiten ist enorm. Die Fragen und Diskussionen bei unseren Kundenfachtagungen und dem Oldenburger Rohrleitungsforum zeigen das große Interesse im Anwenderbereich. Dieser frühe Austausch mit Kunden und Partnern lieferte im Übrigen wichtige Impulse für die weitere Konzeption und Ausarbeitung der App.



Wie gestaltete sich die Zusammenarbeit mit dem Projektpartner Hereditas Software?

Dr. Kocks: Wesentlich war, dass wir die Möglichkeiten einer App gar nicht kannten. Wir mussten erst einmal an diese Materie herangeführt werden.

S. El Khayari: Umgekehrt war für uns die Rohranwendung ein völlig neues Thema. Beide Seiten mussten praktisch bei null anfangen. Dementsprechend intensiv war der erforderliche Gedanken- und Informationsaustausch.

Dr. Kocks: Diese Situation war jedoch für das Projekt hochinteressant und förderlich, da jeder für den Erfolg auf den anderen angewiesen war.



Was waren die technischen Herausforderungen bei der Umsetzung?

S. El Khayari. Die Herausforderung lag darin, die digitale Welt einer App mit der analogen Welt der Rohre zu kombinieren. Zunächst haben wir die gängigen Arbeitsprozesse genau analysiert, um diese »smart« in eine App zu packen. Dabei haben zahlreiche Gespräche mit zukünftigen Nutzern geholfen, um gemeinsam mit den verantwortlichen Mitarbeitern von Salzgitter Mannesmann Line Pipe Ideen für die Umsetzung zu entwickeln.

Gibt es schon ein Projekt, bei dem PMT® zum Einsatz kam?

Dr. Kocks: Bereits auf unserer Kundenfachtagung Gas- und Ölleitungsrohre im November 2012 berichteten wir über den damaligen Entwicklungsstand. Ein Teilnehmer des Bauunternehmens Köster GmbH aus Osnabrück bekundete ad hoc ein konkretes Interesse und den Wunsch, die App zu testen. Wir intensivierten den Austausch, und eine Versuchsverlegung ist jetzt in Vorbereitung.

Wann wird eine erste Testversion für Kunden zur Verfügung stehen?

S. El Khayari: Eine »Betaversion« wird unter Berücksichtigung erster Praxiserfahrungen aus der Testverlegung voraussichtlich bis Mitte des Jahres fertiggestellt.

Dr. Kocks: Die Rohrverfolgung ist abgeschlossen. Es laufen jedoch noch Gespräche mit Logistikpartnern, um gegebenenfalls weitere Anregungen aufzunehmen. Die Rohrbucherstellung wird derzeit für den Praxistest mit der Köster GmbH vorbereitet. In einem Gespräch mit einem Gerätehersteller zur Generierung von KKS-Messdaten wird es in Kürze Gespräche über die konkrete Anwendung von PMT® bei den Stadtwerken München geben.

Wird die App kostenlos sein?

Dr. Kocks: Derzeit ist geplant, eine »kleine« Lösung des Programms als kostenlosen Service anzubieten. Bei vollem Leistungsumfang wird die Bereitstellung der Rohdaten vermutlich mit geringfügigen Kosten verbunden sein.

»Zahlreiche Gespräche mit zukünftigen Nutzern haben geholfen, Ideen für die Umsetzung zu entwickeln.«

Samir El Khayari, Hereditas Software



1 Mit der Kamera erfolgt die Barcodeerfassung zur eindeutigen Kennzeichnung und Rückverfolgbarkeit jedes einzelnen Rohres

2 Mithilfe der Kompassfunktion kann jedes Rohr mit GPS-Daten geografisch verrortet werden. Während der Erfassung werden die Rohrnummern geprüft. So besteht bereits beim Scan die Möglichkeit, Schnittrohre zu erfassen oder das Rohrlager zu aktualisieren.

PMT® – die weltweit erste App für mobiles Arbeiten an der Pipeline

Mit der App eröffnen sich ganz neue Möglichkeiten des »mobilen Arbeitens« an der Pipeline. Den Schlüssel dazu bietet die einmalig vergebene Rohrnummer in Form eines Barcodes. Ausgehend von der Schmelznummer im Stahlwerk sind alle technisch relevanten Daten mit dieser Nummer verknüpft.



Einzelrohrerfassung

Durch die Kamerafunktion des Smartphones erfolgt die Erfassung und Verortung eines Rohres in einem Arbeitsschritt. Die Rohrnummer wird dabei gleichzeitig mit den GPS-Koordinaten verknüpft. So kann später eine Einzelrohrüberwachung durchgeführt werden.

Trassierung

PMT® ermöglicht auch eine Erfassung bereits trassierter Rohre. Dabei wird dokumentiert, welche Rohre miteinander verbunden bzw. verschweißt sind. Die Kompassfunktion erfasst die Verlegerichtung, und durch eine weitere Abfrage wird zwischen offener und geschlossener Bauweise unterschieden. Schnittrohre werden in einem separaten Menüpunkt erfasst.

Kartendarstellung

Bei der Erfassung können die Rohre optional als Rohrlager oder als Trassenverlauf auf einer Karte dargestellt werden.

Rohrbucherstellung

Aus den erfassten Daten lässt sich ein elektronisches Rohrbuch erstellen. Darüber hinaus können im Falle zusätzlicher Einbauten wie Armaturen, Belüftungen etc. auch rohrnummergebunde Zusatzinformationen hinterlegt werden.

Multilingualität

Neben Deutsch und Englisch werden zum Beispiel auch Chinesisch, Französisch, Spanisch, Russisch, Arabisch, Polnisch und Türkisch unterstützt.

Mehrfacher Kundennutzen

PMT® bietet dem Anwender zahlreiche Vorteile gegenüber gängigen Pipeline-Management-Systemen:

- Fehlerfreie elektronische Rohrnummererfassung
- Optimale Datenaufbereitung direkt bei der Erfassung der Daten
- Backoffice-Tätigkeiten entfallen
- Online-Verfügbarkeit aller Daten
- höchste Informationstransparenz
- einfache Rückverfolgbarkeit jedes einzelnen Rohres
- Erfassung bereits trassierter Leitungen ist möglich
- zahlreiche Sprachen verfügbar
- Einzelrohrüberwachung
- neben der App ist keine weitere Softwareinstallation notwendig

3



3 Bei der Kartendarstellung kann zwischen Rohrlager und Trassenverlauf unterschieden werden. Offene und geschlossene Verlegung werden unterschiedlich dargestellt.

4



4 Aus den erfassten Daten lassen sich eine Rohrliste und ein komplettes Rohrbuch erstellen. Zusätzlich können auch Daten von anderen Leitungseinbauten wie Armaturen oder Bögen und Besonderheiten in der Leitungstrasse gespeichert werden.



Projekt Petroamazonas Ecuador



Der gute Ruf der deutschen Ingenieurskunst

Für eine Rohölpipeline in Ecuador lieferte Salzgitter Mannesmann Line Pipe 9.500 t HFI-geschweißte FBE-Dual-umhüllte Stahlrohre. Aber nicht nur die Rohre, auch der ganze Auftrag hat eine lange Reise hinter sich, die erst 2013 mit der Verlegung der Pipeline zu Ende gehen wird.

Links: Zwei Südamerikaexperten unter sich. Wiel Pollaert und Michael Kosfeld kennen sich bestens aus in den südamerikanischen Märkten.

Nach der Zwischenlagerung in Puerto Esmeraldas wurden die Rohre 800 km weiter per Lkw transportiert. Danach ging es für weitere 200 km erneut aufs Wasser.



Als sich Wiel Pollaert am Neujahrstag 2012 von Siegen aus auf den Weg nach Ecuador machte, flog eine Mischung aus Neugier und Anspannung mit. Schließlich wollte er selbst vor Ort in Puerto Esmeraldas sein, um die knapp 10.000 HFI-geschweißten Stahlrohre in Empfang zu nehmen und zu begutachten. Rund 10.000 km und zweieinhalb Wochen waren die 18 und 24 Zoll starken Stahlrohre, die im Herbst 2011 am Standort Hamm gefertigt worden waren, allein bis dahin unterwegs.

Neben Aufträgen in Kolumbien und Brasilien ist Ecuador das dritte südamerikanische Land, in das Salzgitter Mannesmann Line Pipe bis dato liefern konnte. »Die deutsche Ingenieurskunst hat auch in Südamerika einen guten Ruf. Und wenn es um Stahl geht, erzeugen die Namen

Salzgitter und Mannesmann auch bei den vor Ort häufig sehr jungen Ingenieuren eine magische Wirkung«, weiß Wiel Pollaert aus eigener Erfahrung zu berichten.

Das, was er am 3. Januar 2012 vor Ort im Verladehafen von Puerto Esmeraldas zu sehen bekommt, lässt nicht nur seine Augen strahlen. »Die Rohre sahen aus, als ob sie gerade bei uns in Hamm produziert worden wären«, erinnert er sich. Der von der Weserspedition beauftragte Surveyor und der zuständige Mitarbeiter von Petroamazonas zeigten sich ebenfalls begeistert. War doch gerade dies eines der wichtigsten Kriterien, die es zu erfüllen galt: »Petroamazonas bestand von Anfang an darauf, dass wir die Rohre begleiten und dass ein Mitarbeiter von uns bei der Abnahme vor Ort zugegen sein sollte.« Lediglich sieben der insgesamt rund

10.000 Rohre wurden beanstandet – das entspricht einer Quote von 0,07 %. Gewohnt war Petroamazonas bis dahin eine Quote von bis zu 15 % an Beanstandungen.

»In so einem Moment wird einem wieder einmal klar, dass sich der hohe Aufwand gelohnt hat«, sagt Wiel Pollaert. Denn nicht nur die Rohre aus Hamm, auch der Auftrag hatte einen langen Weg hinter sich. Insgesamt war er dreimal vor Ort in Ecuador. »Eigentlich hatten wir als Außenbeschichtung Polypropylen empfohlen, aber durch die Nähe zum nordamerikanischen Markt, in dem Fusion Bonded Epoxy, kurz FBE, das Maß der Dinge ist, bestanden auch die Vertreter von Petroamazonas auf dieser Beschichtung.« Also hatten sich die Spezialisten der Technischen Kundenberatung und die Experten der Kunst-

»Wenn es um Stahl geht, erzeugen die Namen Salzgitter und Mannesmann auch in Südamerika eine magische Wirkung.«

Wiel Pollaert



Das Projekt

Bei »Bloque 31« handelt es sich um die Verbindung einer neuen zentralen Pumpstation in der Nähe des am Rio Napo gelegenen Ortes Chiro Isla mit einer Produktionsplattform in Apaika und einer von dort rund 35 km entfernten Rohölaufbereitungsanlage. In der Pipeline soll Rohöl mit Temperaturen von bis zu 94 °C über eine Distanz von ca. 60 km befördert werden. Hierzu werden die in Hamm gefertigten 18- und 24-Zoll-Rohre mit FBE-Dualbeschichtung eingesetzt. Die Verlege- und Anschlussarbeiten sollen im Laufe des Jahres 2013 abgeschlossen werden.

Der Kunde

Mit rund 2.000 Mitarbeitern ist das in der Hauptstadt Quito ansässige Unternehmen Petroamazonas EP der größte staatliche Energieversorger im Ölsektor Ecuadors.

stoffumhüllungsanlage in die Verwendung des Materials eingearbeitet.

Als die Rohrproduktion dann bei Salzgitter Mannesmann Line Pipe in Hamm geplant und terminiert war, ereilte die Projektbeteiligten, allen voran Wiel Pollaert, eine Hiobsbotschaft: Der amerikanische FBE-Lieferant teilte mit, dass er aufgrund seiner im Rahmen des REACH-Abkommens bereits ausgeschöpften Quoten nicht mehr in der Lage sei, das Beschichtungsmaterial zu liefern. So musste nicht nur innerhalb kürzester Zeit ein neuer Lieferant gefunden, sondern auch die Projektverantwortlichen in Ecuador mussten von der Eignung des alternativen Materials überzeugt werden. Kurzfristig organisierte Wiel Pollaert einen weiteren Termin bei Petroamazonas. »Gemeinsam mit einem

Vertreter eines europäischen Lieferanten konnten wir den Kunden glücklicherweise von der Tauglichkeit deren FBE-Materials überzeugen.«

Mit der Anlieferung der Stahlrohre in Puerto Esmeraldas war der Auftrag für Salzgitter Mannesmann Line Pipe eigentlich erledigt. Damit die Rohre aber nicht nur sicher am Zielhafen ankamen, sondern auch unbeschadet weitertransportiert werden konnten, hatte Wiel Pollaert noch ein Geschenk dabei. 36 Spezialkranhaken sollten das Umladen auf Lkw und Lastkähne ermöglichen, ohne die Rohre und die Beschichtung zu beschädigen. Da er wusste, dass die Rohre vom Hafen bis ins Landesinnere noch einen weiten Weg vor sich hatten, wurde für alle Fälle noch ein Techniker von Petroamazonas in der

Reparatur von Schäden an der FBE-Umhüllung eingewiesen.

Nach einer Zwischenlagerung in Puerto Esmeraldas wurden die Rohre dann per Lkw zum 800 km entfernten Puerto Itaya transportiert. Von hier ging es dann auf Lastkähnen rund 200 km auf dem Rio Napo durch das Amazonasbecken weiter. In der Nähe der Entladestelle Chiro Isla wurde ein Zwischenlager eingerichtet, um die Rohre dann jeweils just in time zur Verlegung an die Pipelinetrasse zu liefern.

Demnächst wird Wiel Pollaert erneut vor Ort sein, um sich auch von den Verlegearbeiten einen Eindruck zu machen. »Deutsche Ingenieurskunst hat zwar weltweit einen guten Ruf – verkauft von ganz allein dann aber doch keine Rohre.«

9.500 Tonnen FBE-Dual- umhüllte Stahlrohre für Ecuador

Von Hamm bis zum Bestimmungsort Chiro Isla in Ecuador legten die Rohre eine Strecke von rund 11.000 km mit Bahn, Schiff und Lkw zurück.



1 Der Versand der 18- und 24-Zoll-Rohre von Hamm nach Brake erfolgte im Dezember 2011 mit der Bahn. Von dort ging es per Schiff über den Atlantik nach Ecuador. **2** Bei der Entladung in Puerto Esmeraldas am 3. Januar 2012 war auch Wiel Pollaert vor Ort. **3** Für die Rohre wurde zunächst ein Zwischenlager eingerichtet. **4** Nach dem Weitertransport per Lkw zum 800 km entfernten Puerto Itaya ging es wieder aufs Wasser. **5** Mit Lastkähnen wurden die Rohre rund 200 km auf dem Rio Napo bis zur Entladestelle in Chiro Isla transportiert. **6** Trassenarbeiten im ecuadorianischen Regenwald.



Interne Abteilungen Die Technische Kundenberatung

»Eine langfristige und vertrauensvolle Bindung aufbauen«

Die Mitarbeiter der Technischen Kundenberatung in Siegen und Hamm kümmern sich um sämtliche technischen Belange der Kunden. Dabei geht es um weit mehr als nur Zahlen, Daten und Fakten. Warum hier neben dem Vertrieb die zweite wichtige Schnittstelle zum Kunden besteht, erläutern Valentina Berger und Michael Bick von der »TKB« in Siegen und Hamm.

Links: Michael Bick und Manuel Müller erläutern einem Kundenvertreter Möglichkeiten der Kunststoffumhüllung

»Wir integrieren die Kunden von Anfang bis Ende in den gesamten Projektablauf und möchten eine langfristige und vertrauensvolle Bindung aufbauen.«

Michael Bick

Der Abteilung der Technischen Kundenberatung in Siegen und Hamm gehören

insgesamt acht Mitarbeiter an. Dabei gibt es festgelegte Zuständigkeiten, die nach Produkten, Ländern und Key Accounts geordnet sind. »Wir wollen unseren Kunden möglichst oft die gleichen Ansprechpartner zur Seite stellen, das sorgt für weniger Reibungsverluste«, sagt Valentina Berger als Leiterin der Technischen Kundenberatung in Siegen und führt weiter aus: »denn die jeweiligen Mitarbeiter sammeln im Laufe der Zeit sehr viel kundenspezifisches Wissen über technische Anforderungen, Projekte und Prozesse.«

Enger Kontakt und Austausch zwischen Kunden und TKB

Erstkontakte zwischen Kunden und den Mitarbeitern der Technischen Kundenberatung werden häufig schon in der Akquisitionsphase der Vertriebsmitarbeiter hergestellt. So können Spezifikationen und Fertigungsmöglichkeiten bereits im Anfragestadium abgeglichen und in Einklang gebracht werden. Die final abgestimmten Details der technischen Kommentierung werden im Backoffice der TKB von den Mitarbeitern in einem »Manufacturing and Inspection Plan« (MIP) festgehalten. Nach Abstimmung des MIP für die Rohrfertigung und die ggf. geforderte Umhüllung oder Innenbeschichtung wird der Auftrag im SAP-System erfasst, und die Fertigungspapiere werden generiert.

Im nächsten Schritt werden die Kunden zum »Pre-Production-Meeting« eingeladen. Hier treffen sich alle verantwortlichen Vertreter des Kunden mit den Ansprechpartnern von Salzgitter

Mannesmann Line Pipe. Hierzu zählen Mitarbeiter aus den Abteilungen Verkauf, Technische Kundenberatung, Produktion, Planung und Logistik. »In diesen Meetings wollen wir unseren Kunden das sorgfältige und ineinandergreifende Arbeiten der verschiedenen Fachabteilungen nachvollziehbar nahebringen. Außerdem wird das gesamte weitere Vorgehen im Detail erläutert, sodass auf Kundenseite möglichst keine Fragen unbeantwortet bleiben«, sagt Michael Bick, Leiter der Technischen Kundenberatung in Hamm.

»Die TKB bildet die zweite wichtige Schnittstelle zum Kunden«

Auch während des gesamten Fertigungsprozesses stehen die Mitarbeiter der Technischen Kundenberatung Kunden und deren Vertretern, die während der Auftragsabwicklung zum Teil über mehrere Monate immer wieder in den Werken in Hamm oder Siegen anwesend sind, mit Rat und Tat zur Seite. Und auch mit der Auslieferung der gefertigten Produkte ist für die TKB ein Projekt meist noch nicht abgeschlossen. »Wir stehen natürlich auch zu Fragen während der Verlegung zur Verfügung oder wenn es zu Beschädigungen an unseren Produkten kommt«, beschreibt Michael Bick den zusätzlichen Service. Valentina Berger fasst das Konzept der Technischen Kundenberatung abschließend wie folgt zusammen:

»Wir wollen die Kunden von Anfang bis Ende in den gesamten Projektablauf integrieren und eine langfristige, vertrauensvolle Bindung aufbauen. Damit bilden wir nach dem Vertrieb die zweite wichtige Schnittstelle zu unseren Kunden.«

»Wir wollen unseren Kunden das sorgfältige und ineinandergreifende Arbeiten der verschiedenen Fachabteilungen nachvollziehbar nahebringen.«

Valentina Berger

FAQ

Die Antworten auf die am häufigsten gestellten Fragen unserer Kunden haben wir im Internet für Sie zusammengestellt. Sie finden sie unter www.smlp.eu/deutsch/faq.php

Valentina Berger
Leiterin Technische Kundenberatung Siegen

Tel.: +49 271 691-185
valentina.berger@smlp.eu



Manuel Müller
Technische Kundenberatung Siegen

Tel. +49 271 691-163
manuel.mueller@smlp.eu



Michael Bick
Leiter Technische Kundenberatung Hamm

Tel.: +49 2381 420-712
michael.bick@smlp.eu



José Pinto
Technische Kundenberatung Hamm

Tel.: +49 2381 420-716
jose.pinto@smlp.eu



Henning Salecker
Technische Kundenberatung Hamm

Tel.: +49 2381 420-749
henning.salecker@smlp.eu





Logistik Zertifizierte Ladungssicherung

»Das neue Ladekonzept kann vielleicht sogar Leben retten«

Alle bei Salzgitter Mannesmann Line Pipe hergestellten Produkte sollen ihren Bestimmungsort in einwandfreiem Zustand erreichen. Damit gleichzeitig ein Höchstmaß an Sicherheit gewährleistet ist, wurde die DEKRA 2011 mit der Zertifizierung der Ladungssicherung für Lkw beauftragt.



Montage der Stützachse am Lkw.

Beherrzte Kurvenfahrten bei 40 km/h ...

... ließen den Auflieger abheben.

Erste Ergebnisse ...

Markus Ketelhut ist mit der Zertifizierung zufrieden und ist sich sicher, dass hierdurch die Ladungssicherung deutlich verbessert wurde



So sieht die zertifizierte Ladungssicherung aus: optimierte Verladehölzer mit 3 mm starken rutschhemmenden Matten mit einer Kombination von Niederzurrungen mit Zwischenbindung und Buchtflashing



»Wir sehen das bei schlechter Ladungssicherung leider immer wieder: Teile der Ladung werden vom Fahrzeug getrennt und landen auf der Autobahn oder im Gegenverkehr und verursachen weitere schwere Unfälle«, sagt Thorsten Ludwig, der sich seit über 5 Jahren mit der Zertifizierung von Ladungssicherungskonzepten für die DEKRA in Bielefeld beschäftigt.

In der DIN EN 12195 und der VDI-Norm 2700 ist zwar genau festgelegt, wie intensiv und mit welchen Mitteln Lkw-Ladungen zu sichern sind. Markus Ketelhut, Logistikleiter in Siegen erläutert aber: »Diese Normen decken leider nicht alle Ladegüter im Detail ab und bieten im Zweifelsfall keine Rechtssicherheit für den Transport unserer Produkte«, und er liefert damit gleich die Antwort auf die Frage nach dem »Warum« einer Zertifizierung.

In mehreren Vorgesprächen wurde mit der DEKRA der Versuchsrahmen abgesteckt und genau abgestimmt, welche Rohrabmessungen und Kombinationen als Ladung gefahren werden mussten, um das gesamte Produktspektrum abzudecken und zu zertifizieren.

Umfangreiches Testprogramm

Aufgrund des großen Versuchsumfanges wurden insgesamt 3 Termine à 3 Arbeitstage benötigt. Neben S-Kurven-Fahrten und Bremsversuchen wurden auch Reibwertuntersuchungen zwischen rohschwarzen und umhüllten Rohren durchgeführt und die von der Logistikabteilung selbstentwickelte Kopflashing-Pläne getestet.

Thorsten Ludwig von der DEKRA in Bielefeld führte alle Fahrversuche selbst durch. Besonders die beherzten Kurvenfahrten, bei denen der Auflieger trotz mehrerer Tonnen Zuladung teilweise den Bodenkontakt verlor, beeindruckten Markus Ketelhut und die weiteren Projektbeteiligten gleichermaßen.

Zunächst unerwartete Ergebnisse

»Ich habe inzwischen ja so einiges an Erfahrung gesammelt, die Ergebnisse haben aber auch mich überrascht«, so Thorsten Ludwig. Markus Ketelhut ergänzt: »Wir hatten zunächst in Betracht gezogen, dass die rutschhemmenden Matten ein »Verseifen« anzeigen könnten, stattdessen gab es aber Probleme mit den Ladehölzern.«

Das neue Konzept: sicher und kostensparend

Nach der Optimierung des Ladaufbaus mit alternativen Verladeholzquerschnitten stellte Markus Ketelhut dann aber hochzufrieden fest: »Durch die Fahrversuche konnten nicht nur sichere, sondern auch kostenoptimierte Ladungskonfigurationen gefunden werden. Auf den Lieferpapieren wurde ein Hinweis auf die Zertifizierung integriert, sodass die Behörden bei Lkw-Kontrollen direkt auf die Zertifikate im Internet zugreifen können. Damit entfallen lange Wartezeiten und Klärungsbedarf, ob die Ladung ordnungsgemäß gesichert ist.«

Glimpflich »Testunfall«

Ende 2011 kam es auf der A 516 zu einem Unfall mit einer Ladung HFI-geschweißter Stahlrohre aus Hamm. Der gesamte Sattelzug legte sich zwar auf die Seite, allerdings war die Ladung so gut gesichert, dass sich kein einziges Rohr aus dem Ladeverbund löste. »Insofern kann das neue Ladekonzept vielleicht sogar Leben retten«, zieht Markus Ketelhut Bilanz.



... machten weitere Tests erforderlich.

Alternative Ladeholzquerschnitte ...

... sorgen jetzt für mehr Sicherheit.



Vertriebspartner Salzgitter Mannesmann Stahlhandel Polen

»Ehrgeizig, engagiert und erfolgreich«

Durch die spektakulären Bauten für die Fußball-EM 2012 gewann der polnische Markt für Salzgitter Mannesmann Line Pipe stark an Bedeutung. Doch auch im Jahr eins nach der EM blickt Janusz Cichon, Geschäftsführer bei Salzgitter Mannesmann Stahlhandel Polen rundum optimistisch in die Zukunft.



Links: Janusz Cichon
in der Lagerhalle am
Standort Sosnowiec

Unten: Vorzeigeprojekt PGE-Arena Danzig.
Salzgitter Mannesmann Line Pipe lieferte
rund 2.500 t HFI-geschweißte Stahlrohre
für das Stadion, das von der UEFA im
Vorfeld der Fußball-EM 2012 als bestes
Projekt gewürdigt wurde.

Foto: © Dariusz Boczek



Das Verkaufsteam in Sosnowiec, v. l.: Katarzyna Rychlewska., Malgorzata Loboda, Szymon Wasik,
Anna Domagala, Rafat Rychlewski, Anna Romanczyk, Jozef Heinrich, Wioletta Kowalska

»Die großen Baufirmen haben uns als kompetenten, zuverlässigen und fairen Partner kennengelernt«, resümiert Janusz Cichon. Zwar konnte das Unternehmen seine Kunden schon länger von der hohen Qualität und den Vorteilen HFI-geschweißter Stahlrohre überzeugen, doch besonders gut gelang dies bei mehreren Großprojekten im Vorfeld der Fußball-EM 2012. Zurückzuführen ist dies seiner Meinung nach auf mehrere Faktoren. Einerseits hat sich sein Verkaufsteam eine Vielzahl von Kontakten aufgebaut und kennt den polnischen Markt und die Kundenbedürfnisse besonders gut. Andererseits läuft die Zusammenarbeit mit Salzgitter Mannesmann Line Pipe aber auch besonders gut. »Wir können auf das gesamte Know-how unseres deutschen Partners zurückgreifen, und bei Bedarf kommen die verantwortlichen Mitarbeiter zu Kundenterminen dazu.«

Salzgitter Mannesmann Line Pipe Mitarbeiter Thomas Elzenbaumer lobt hingegen wiederum die Professionalität und das Engagement seiner polnischen Kollegen. »Egal ob An- und Abreise, Kundentermine, Vorbereitung von Messen, Meetings oder Besprechungen – jedes Detail wird bestens vorbereitet und organisiert.«

Zum guten menschlichen und fachlichen Austausch kommen immer wieder auch gemeinsame Kundenveranstaltungen, wie das

Stahlbau-Symposium 2011 in Krakau, hinzu. Vor rund 50 polnischen Kunden referierten Mitarbeiter über Vorteile und Einsatzmöglichkeiten HFI-geschweißter Stahlrohre. »Das kam bei unseren Kunden sehr gut an«, lobt Janusz Cichon das außerordentliche Salzgitter Mannesmann Line Pipe Engagement.

Optimistischer Blick in die Zukunft

»Bedeutende Potenziale sehen wir rund um die Energieerzeugung und -versorgung. Hier besteht ein hoher Modernisierungsbedarf«, so der 44-Jährige. Neben weiteren großen Bauprojekten stehen für Polen darüber hinaus immense Investitionen in die Infrastruktur an, und zahlreiche polnische Stahlbauer konnten sich inzwischen als Zulieferer für Offshore-Windenergieanlagen qualifizieren.

Seit Anfang 2012 hat das Unternehmen auch die Vertretung im Öl- und Gasleitungsbereich für Salzgitter Mannesmann Line Pipe übernommen. Binnen kürzester Zeit wurden, zum Teil gemeinsam mit Salzgitter Mannesmann Line Pipe Mitarbeitern, fast alle wichtigen Kunden besucht, und an mehreren Ausschreibungen wurde teilgenommen. Auf sein junges Team ist der studierte Bergbauingenieur besonders stolz: »Sie sind alle außergewöhnlich ehrgeizig, engagiert und erfolgreich. Ein erster Auftrag wurde bereits gebucht und ausgeliefert«, blickt er rundum optimistisch in die Zukunft.

»Die Fußball-EM war für uns die Initialzündung im polnischen Markt.«

Janusz Cichon



Janusz Cichon

Janusz Cichon, 44 Jahre alt, verheiratet und Vater von zwei Kindern, ist studierter Bergbauingenieur. In den 90er Jahren absolvierte er mehrere Praktika in Deutschland. Als Geschäftsführer leitet er begeisterte Surfer und Metallica-Fan das polnische Handelsunternehmen, das inzwischen knapp 80 Mitarbeiter an drei Standorten in Slupca, Rogozno und Sosnowiec beschäftigt.



Projekt Regasifizierungs-Terminal in Israel



»Eine Erfolgsstory von Anfang bis Ende«

Israel stellt seine Energieversorgung in zunehmendem Maße von teurem Erdöl auf günstigeres Erdgas um. Prognosen zufolge wird sich der Erdgasverbrauch u. a. deshalb von 5 bcm im Jahre 2010 auf 13 bcm im Jahre 2020 mehr als verdoppeln. In nur 20-monatiger Projekt- und Bauzeit wurde ein schwimmendes LNG-Gaseinfuhr-Terminal realisiert, um Versorgungsengpässe zu vermeiden.

Als Nadia Schyma im Juli 2011 per E-Mail eine Anfrage für Stahlrohre erhielt, hat sie erst einmal nicht schlecht gestaunt. Ganz schön kompliziert und ganz schön knapp terminiert sah das auf den ersten Blick aus, was ihr da per E-Mail auf den Schreibtisch kam. »Das

war von Anfang an ein hochspannendes Projekt, was da vor uns lag«, erinnert sich die gelernte Fremdsprachenassistentin und staatlich geprüfte Betriebswirtin, die seit 12 Jahren bei Salzgitter Mannesmann Line Pipe in Siegen arbeitet und deren Verkaufsgebiet den Nahen und Mittleren

Links: Nadia Schyma koordinierte für Salzgitter Mannesmann Line Pipe in Rekordzeit ein komplexes Projekt mit zahlreichen Beteiligten



Rechts: Rund 10 km HFI-geschweißte Stahlrohre und 21 Rohrbögen wurden nach Italien zum Unternehmen Micoperi geliefert. Von dort ging es per Schiff weiter ins östliche Mittelmeer.

Osten umfasst. Schnell wurde die Komplexität der Kundenanforderungen deutlich: hohe technische Anforderungen an die Rohre, umfangreiche Innen- und Außenbeschichtungen, Herstellung von Rohrbögen, logistische Herausforderungen mit hohem internationalem Abstimmungsbedarf und der Faktor Zeit. Denn was die Israel Natural Gas Lines Company, kurz INGL da vorhatte, unterlag einem sehr engen Zeitrahmen. Von der Anfrage bis zum spätestmöglichen Angebotseingang blieben nur 14 Tage Zeit, um zu klären, ob die Kundenspezi-

fikationen zu erfüllen seien, Kontakt mit Lieferanten und Partnern aufzunehmen und sich abzustimmen. Doch nicht nur mit dem Angebot, auch mit der anschließenden Lieferung hatte es der potenzielle Kunde eilig. Von der möglichen Auftragserteilung bis zur Lieferung sollten höchstens 24 Wochen vergehen.

Hohes Maß an Koordination gefordert
 »Meine wichtigste Aufgabe war zunächst, möglichst schnell die unterschiedlichsten Fachleute zu kontaktieren und zusammenzubringen, um zu klären, ob die an-

spruchsvollen Kundenspezifikationen binnen der kurzen Zeit umsetzbar seien«, sagt Nadia Schyma. Neben Michael Bick von der Technischen Kundenberatung aus dem eigenen Hause waren dies vor allem Michael Giesen von den konzerninternen Salzgitter Mannesmann Grobblech Biegewerken in Mülheim sowie Partner aus dem Bereich der nachträglichen Innen- und Außenbeschichtung. Denn neben dem Radius 508 mm mit 14,3 mm Wanddicke und der Güte X52MO war eine Innenbehandlung mit Strahlen und 60 µm PERMACOR gefordert. Die Außenbe-



Projektkoordinator und Qualitätsbeauftragter Yaniv Zarenkin (links) und Doron Yakobov, verantwortlich für die Bereiche Beschaffung und Logistik, waren die wichtigsten Ansprechpartner bei INGL

LNG-Terminal Projektmanager Jay Epstein, INGL

Shmuel Tordjman, CEO INGL



Das italienische Unternehmen Micoperi verschweißte die Rohre auf einem Verlegeschiff und installierte die Pipeline in 50 bis 80 Metern Tiefe auf dem Meeresboden vor der Küste Israels

schichtung sollte aus 3 mm starkem HDPE-Rough-Coat mit einer anschließend aufzubringenden 60-mm-Betonumhüllung mit einer Dichte von 3.040 kg/m^3 nach Kundenspezifikation bestehen.

Nachdem alle technischen Details geklärt waren und auch die Logistik und Terminierung in Bezug auf die Weiterverarbeitung und die Auslieferung nach Italien geklärt waren, wurden die Rohre angeboten. Und auch hier legte der israelische Kunde ein enormes Tempo vor. Nach einem ersten Gesprächstermin Anfang August kam es im September 2011 bereits zum Auftrag.

Ein Auftrag aus der Summe vieler Details

»Ich denke, dass aus Kundensicht die Summe vieler Details den Ausschlag für Salzgitter Mannesmann Line Pipe als

Lieferanten gegeben hat«, sagt Nadia Schyma. »Von der Umsetzung der hohen technischen Anforderungen über die konzerninterne Zusammenarbeit mit dem Rohrbiegewerk und den weiteren Partnern bis hin zur Erfahrung im internationalen Projektgeschäft konnten wir in allen Punkten ein sehr gutes Bild abgeben.«

Bereits am 10. Oktober 2011 fand das Pre-Production-Meeting statt. Auch hier gelang es erneut, alle Verantwortlichen binnen kürzester Zeit an einen Tisch zu holen und sämtliche Details zu besprechen. Eine Runde von insgesamt neun Verantwortlichen und den Kundenvertretern traf sich in Hamm, um die Produktion der Rohre und Rohrbögen, die technischen Details der Weiterverarbeitung und die logistischen Feinheiten bis ins Kleinste zu erörtern.

Gute Zusammenarbeit und gegenseitige Unterstützung

Was Nadia Schyma ganz besonders freut, ist, dass sich auch zwischenmenschlich eine kleine Freundschaft mit den Projektbeteiligten auf Kundenseite ergeben hat. »Man hat gemerkt, dass die Chemie von Anfang an gestimmt hat, und alle haben an einem Strang gezogen.« Der Faktor Zeit hat dabei alle zu Höchstleistungen angetrieben, und die Zusammenarbeit und gegenseitige Unterstützung aller an dem Projekt Beteiligten hat sehr gut funktioniert. »Das Schöne war, dass wir nicht nur die Rohre termingerecht und in der gewünschten Qualität liefern konnten, sondern dass das Projekt von Anfang bis Ende eine Erfolgsstory für den Kunden war – da hat sich der ganze Aufwand wirklich gelohnt«, resümiert Nadia Schyma abschließend.



Verlegung des letzten Abschnitts der 8 km langen Offshore-Pipeline zwischen der Boje und dem nationalen Rohrleitungssystem.



Oben: Die Boje kurz vor der Installation
Unten: Installation des Unterwasserventil-Systems (Pipeline end manifold – PLEM) der Boje

Schwimmender Regasifizierungs-Terminal in Israel – das Projekt

Durch die Entdeckung umfangreicher Erdgasvorkommen vor der Küste Israels soll die Energiewirtschaft schnellstmöglich von teurem Erdöl auf günstigeres Erdgas umgestellt werden. Aus eigenen Vorkommen bezog Israel bis Anfang 2013 Erdgas ausschließlich aus dem Offshorefeld Yam Thetis, dessen Reserven allerdings zur Neige gehen. Bis zur Erschließung neuer Vorkommen soll der Import von regasifiziertem Erdgas (LNG) per Schiff den Versorgungsengpass ausgleichen. Ein schwimmendes Gaseinfuhr-Terminal, 10 km vor der Küste von Hadera gelegen, soll für 2 bis 3 Jahre in Betrieb sein, bis die Gasfelder Tamar und Leviathan produzieren. Der Bedarf an LNG-Importen wird allerdings kurzfristig nicht beendet sein,

da auch das Tamar nicht den gesamten israelischen Erdgasbedarf decken können wird. Prognosen zufolge wird sich der Verbrauch in Israel von 5 bcm im Jahr 2010 auf 13 bcm im Jahr 2020 mehr als verdoppeln.

Die für den Bau des Gaseinfuhr-Terminals erforderliche Investition wird sich durch die Preisdifferenz zwischen Erdöl und LNG innerhalb weniger Monate bezahlt machen. Schätzungen gehen davon aus, dass die LNG-Importe kurzfristig Kosteneinsparungen von insgesamt rund 2 Mrd. Neue Schekel (ca. 425 Mio. Euro) mit sich bringen werden. Der schwimmende Terminal besteht aus einem fest verankerten Bojensystem, an das sich Spezialschiffe für den Transport von LNG anschließen können. Auf diesem Weg ist es möglich, das flüssige Erdgas in die fest

im Meeresboden verlegte Pipeline zur Küste zu pumpen. Das Bojensystem wurde von der norwegischen Firma APL hergestellt und vom italienischen Unternehmen Micoperi zusammen mit der Pipeline installiert.

Der Kunde

Die schnelle Umstellung der israelischen Energiewirtschaft von Kohle und Erdöl auf das in großen Offshore-Vorkommen gefundene Erdgas macht einen massiven Ausbau der Infrastruktur für den Transport, die Verteilung und die Lagerung erforderlich. Eine zentrale Rolle spielt hierbei das 2004 gegründete Unternehmen Israel Natural Gas Lines (INGL), das für den Aufbau und den Betrieb des zentralen Gastransportnetzes verantwortlich ist.



Vertriebspartner Salzgitter Mannesmann International USA

»Wir wollen ein ›Mehr‹ an Service bieten«

Bereits seit 2005 liefert Salzgitter Mannesmann Line Pipe HFI-geschweißte Stahlrohre an den Vertriebspartner Salzgitter Mannesmann International in Houston. Offenheit, Herzlichkeit und Zuverlässigkeit machen aus einer Geschäftsbeziehung ein Verhältnis, bei dem sich die Mitarbeiter auch persönlich gegenseitig schätzen.

Gehandelt werden am St. James Place 1770 in Houston Flachstahlprodukte und seit Anfang 2005 auch Stahlrohre ›made in Germany‹ von Salzgitter Mannesmann Line Pipe. »Die Amerikaner sind sehr innovativ«, sagt Claus Gundlach, der die Vertretung 2001 in Houston mitgegründet hat. »Es gibt immer wieder neue Anwendungsbereiche für neue Produkte wie die großen Rohrdurchmesser und Wanddicken bei HFI-geschweißten Stahlrohren, die für unsere Kunden interessant sind.«

HFI-geschweißte Stahlrohre werden im amerikanischen Markt in unterschiedlichen Bereichen eingesetzt. Hauptsächlich werden Leitungsrohre für den Transport von Öl und Gas im On- und Offshore-Bereich verwendet. Betreut wird dieses Produktsegment von Daniel Perez, Kurt Swendson und Cassandra Creekmore. Die Rohre werden in der Regel in rohschwarzer Ausführung geordert und bei Bedarf mit der projektspezifischen Außenisolierung wie FBE oder heavy weight coating vor Ort versehen. In Houston ansässige Isolierbe-

triebe werden zusätzlich zur Zwischenlagerung der rohschwarzen oder isolierten Rohre genutzt.

Für einen Kunden in den USA wurden jüngst Stahlrohre mit einer dreilagigen Polypropylen-Beschichtung geordert und ausgeliefert. »Das hatten wir noch nie. In den USA ist eigentlich die FBE-Beschichtung Standard. Den individuellen Kundenwunsch haben wir aber gern erfüllt. Schließlich wollen wir ja ein ›Mehr‹ an Service« bieten«, sagt Kurt Swendson.



Oben: Der Sitz der Handelsvertretung am St. James Place in Houston

Links: Das Verkaufsteam für den Bereich Stahlrohre: v. l. n. r. Kurt Swendson, Steve Munsell, Johnnie Nguyen, Jennifer Young, Kassandra Creekmore, Daniel Perez, Michelle Murillo, Claus Gundlach, Stephanie Reed



Bleiben, wenn es eilig wird, auch schon mal länger im Büro: Christiane Bröker und Roland Friedla sind die Hauptansprechpartner für die Kollegen des Vertriebspartners in den USA

»Es gibt immer wieder neue Anwendungsbereiche für neue Produkte wie die großen Rohrdurchmesser und Wanddicken bei HFI-geschweißten Stahlrohren, die für unsere Kunden interessant sind.«

**Claus Gundlach,
Geschäftsführer Salzgitter Mannesmann International USA**

Zusätzlich zu den Leitungsrohren liefert Salzgitter Mannesmann Line Pipe auch Ölfeld- bzw. Casing-Rohre (OCTG). Diese werden in der Regel ebenfalls rohschwarz und als »plain end«, also mit glatten Enden, in Deutschland geordert und Richtung Houston verschifft. Vor Ort erfolgt dann die vom Kunden gewünschte Anarbeitung der Rohrenden mit Gewinde, Rohrverbindung (Muffe) und Protektoren. Steve Munsell, der als Senior Manager für den Verkaufsbereich Ölfeldrohre zuständig ist, erläutert das Vorgehen: »Unsere Kunden teilen uns ihre Anforderungen mit und brauchen sich nicht um eigene Dienstleister zu kümmern.« Ermöglicht wird dies durch Weiterverarbeiter, die im Raum Houston ansässig sind und die geforderte Qualität liefern können. Unterstützt wird Steve Munsell von Johnnie Nguyen, Michelle Murillo und weiteren Kolleginnen im OCTG-Sales Team.

Das »Mehr an Service« geht aber noch weiter. Die Abteilung »Traffic« sorgt nicht nur dafür, dass die geordneten Stahlrohre aus Deutschland ordnungsgemäß verzollt werden, sondern auf Wunsch per Lkw,

Bahn oder per Schiff als Lash-Barge bis an den vereinbarten Bestimmungsort geliefert werden.

Der Umgang innerhalb der Vertretung ist amerikanisch locker. Das haben auch die bei Salzgitter Mannesmann Line Pipe verantwortlichen Verkäufer Christiane Bröker und Roland Friedla kennen und schätzen gelernt. »Unsere amerikanischen Kollegen sind auch im Umgang mit uns immer sehr offen, und die Zusammenarbeit zeichnet sich durch Zuverlässigkeit und Fairness aus«, sagt Christiane Bröker, die den Aufbau des Vertriebsgeschäfts in den USA von Anfang an begleitet hat. Und Roland Friedla ergänzt: »Außerdem schätzen wir die kompetente und engagierte Einsatzbereitschaft im Kundenkontakt unserer amerikanischen Kollegen sehr.«

Auch wenn die Zeitverschiebung von 6 bzw. 7 Stunden den Ablauf manchmal erschwert, sind per E-Mail und Smartphone immer alle auf Augenhöhe und verfügen über den aktuellsten Stand der laufenden Geschäfte. »Wenn es mal ganz eng wird,

bleiben wir halt länger oder die amerikanischen Kollegen müssen mal früher aufstehen«, sagt Christiane Bröker. »Wenn man sich beruflich und persönlich schätzt, ist das kein Problem.«

Die Bindung wird auch durch wöchentliche Conference Calls, gegenseitige Besuche und technische Schulungen in den Werken in Hamm und Siegen verstärkt und ausgebaut. Auch die Pre-Production-Meetings mit Endkunden finden regelmäßig in Deutschland statt.

Im Gegenzug sind die Mitarbeiter von Salzgitter Mannesmann Line Pipe mit fachlicher Unterstützung der Technischen Kundenberatung in regelmäßigen Abständen vor Ort in den USA. Gemeinsam werden Akquisitionsgespräche geführt, Kunden besucht oder Kundenveranstaltungen wie das jährlich stattfindende Oktoberfest wahrgenommen. »Wir wollen in allen Bereichen ein »Mehr« an Service bieten. Und das wird auch von unseren Kunden geschätzt«, fasst Claus Gundlach abschließend die Verkaufsphilosophie zusammen.

Konzernpartner Das Biegewerk der Salzgitter Mannesmann Grobblech GmbH

Der zuverlässige Partner für »krumme Dinger«

Salzgitter Mannesmann Line Pipe liefert für seine Kunden immer wieder auch gebogene Rohre. Das Ausgangsmaterial sind HFI-geschweißte Stahlrohre sämtlicher Güten. Zu »krummen Dingen« werden sie aber erst in Mülheim an der Ruhr. Im Rohrbiegewerk der Salzgitter Mannesmann Grobblech GmbH wird das Rohr zur Biegung.





Oben: Rohrbiegewerks-Leiterin Elke Muthmann und Michael Giesen, Leiter Verkauf
Links: Blick in die Mülheimer Werkshalle



Im induktiven Erwärmungsverfahren werden Rohre von 114,3 bis 1.625,6 mm Durchmesser auf Winkel von bis zu 180° gebogen

»Vom Produkt- und Fertigungsprogramm ergänzen wir uns perfekt mit Salzgitter Mannesmann Line Pipe.«

Michael Giesen

Unter dem Einsatz induktiver Erwärmung werden in den Mülheimer Werkshallen Rohre mit einem Außendurchmesser von 114,3 mm bis 1.625,6 mm und einer Wanddicke von 6,3 mm bis 170 mm präzise und formgenau gebogen. Die Biegemaschine deckt Radien von 200 mm bis 10.000 mm mit Biegewinkeln von bis zu 180° ab. Dabei realisieren die 50 Mitarbeiter mit rund 2.500 Biegungen pro Jahr mitunter äußerst anspruchsvolle Projekte: innenplattierte Bögen beispielsweise für die Erdölförderung vor der Westküste Großbritanniens oder für das Wheatstone-Projekt vor der Küste Australiens.

»Wir sind Dienstleister nicht nur für den reinen Biegeprozess und die damit einhergehenden Qualitätsprüfverfahren. Wir übernehmen auf Wunsch ebenso die Vormaterialbeschaffung, die Endenbearbeitung, das Beschichten und die Oberflächenbehandlung und natürlich auch die komplette Versandabwicklung.«, erklärt Rohrbiegewerks-Leiterin Elke Muthmann. Kein Wunder also, dass Kunden aus aller Welt ihre Rohre im Mülheimer Werk biegen lassen. »Wir liefern neben dem europäischen Kernmarkt auch nach Australien, Russland, Skandinavien und den Mittleren und Nahen Osten«.

»Wir beraten uns gegenseitig häufig schon im Anfragestadium zu neuen Projekten.«

Elke Muthmann

Auch in Kooperation mit Salzgitter Mannesmann Line Pipe lieferte

das Rohrbiegewerk bereits für zahlreiche Projekte. Zuletzt zum Beispiel für ein schwimmendes Regasifizierungs-Terminal in Israel (siehe Seite 26 ff.) oder für den Offshore-Windpark Nordsee Ost. Zwei von zahlreichen gemeinsamen Projekten, die einen Eindruck von der Bandbreite der Einsatzmöglichkeiten verschaffen. »Wir fertigen für Erdöl- und Erdgaspipelines, Riser Bends für Offshore-Plattformen, für den Kraftwerkbau sowie für Stahlhoch- und Brückenbauten oder auch für Offshore-Windparks«, umreißt Michael Giesen das Leistungsspektrum und fährt fort: »Insofern ergänzen wir uns mit Salzgitter Mannesmann Line Pipe vom Produkt- und Fertigungsprogramm perfekt.«

Bessere Lösungen durch offene und transparente Zusammenarbeit

»Wir arbeiten partnerschaftlich und vor allem kundenorientiert mit Salzgitter Mannesmann Line Pipe zusammen«, erläutert Elke Muthmann. »Wir stehen frühzeitig im

Dialog und beraten uns gegenseitig häufig schon im Anfragestadium

zu neuen Projekten.« Probleme werden offen

diskutiert und das führt so zu schnelleren und manchmal auch zu besseren Lösungen. Gegenüber Kunden legen beide Unternehmen größten Wert auf Offenheit und Transparenz. Diese Herangehensweise wird mehr und mehr geschätzt – zum Beispiel wenn im Pre-Production-Meeting die Fachleute aus beiden Unternehmen gemeinsam Rede und Antwort stehen, oder wenn es um die Feinabstimmung der Logistik und Lieferungen geht.

Mehrwert Konzernverbund

»Wir profitieren natürlich vom Salzgitter Konzernverbund, da wir in Summe immer mehr als das, was unser Unternehmen allein leisten kann, unseren Kunden anbieten und für sie umsetzen können. Das bietet einen echten Mehrwert«, sagt Michael Giesen. Gern greift man deshalb auch gemeinsam auf den Bereich der Grundlagenforschung bei der Salzgitter Mannesmann Forschung zurück. Denn gemeinsam will man auch zukünftig als zuverlässiger und kompetenter Partner mit »krummen Dingen« höchster Präzision und Qualität erfolgreich im Markt vertreten sein.

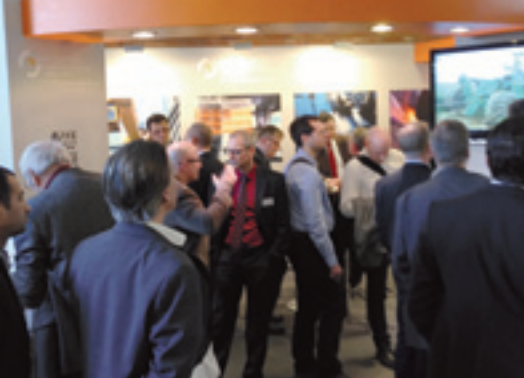
Messetermine und Kundentagungen

Auch in diesem Jahr wird Salzgitter Mannesmann Line Pipe wieder auf zahlreichen Messen präsent sein. Darüber hinaus veranstalten wir im Herbst erneut zwei Kundentagungen in Siegen.



2013

April	23. – 26.04.2013	Wasser Berlin Berlin, Deutschland
Mai	15. – 17.05.2013	SU ARNASY - 2013 Astana, Kasachstan
Juni	05./06.06.2013	ÖVGW-Jahrestagung Linz, Österreich, gemeinsam mit Alpe Umwelttechnik GmbH & Co. KG
	18. – 21.06.2013	Suisse Public Bern, Schweiz, Stand Indufer
September	01. – 04.09.2013	International No-Dig Down Under Sydney, Australien, (im deutschen Pavillon der GSTT)
	03. – 06.09.2013	Offshore Europe Aberdeen, Schottland
	30.9. – 02.10.2013	gat 2013 Nürnberg, Deutschland
Oktober	10./11.10.2013	Kundentagung »Wasserleitungsrohre« Siegen, Deutschland
November	07./08.11.2013	Kundentagung »Gas-/Ölleitungsrohre« Siegen, Deutschland
	10. – 13.11.2013	ADIPEC Abu Dhabi/VAE, gemeinsam mit Salzgitter Mannesmann International
	19. – 21.11.2013	EWEA Offshore 2013 Frankfurt/Main, Deutschland, gemeinschaftsstand mit der Salzgitter AG



Blitzlichtgewitter

- 1 Oldenburger Rohrleitungsforum, 07. und 08.02.2013, Oldenburg, Deutschland
- 2 Grabenlose Verlegung Fernwärmeleitung, 09.03.2013, Rotterdam, Niederlande
- 3 HUSUM WindEnergy, 18. – 22.09.2012, Husum, Deutschland
- 4 Ifat, 07. – 11.05.2012, München, Deutschland
- 5 ONS, 28. – 31.08.2012, Stavanger, Norwegen
- 6 Tube, 26. – 30.03.2012, Düsseldorf, Deutschland

Impressum

Herausgeber

Salzgitter Mannesmann Line Pipe GmbH
 In der Steinwiese 31
 57074 Siegen
 Germany
 Tel.: + 49 271 691-0
 Fax: + 49 271 691-299

info@smlp.eu
 www.smlp.eu

Verantwortlich

Birgit Quast
 Tel.: + 49 271 691-201
 birgit.quast@smlp.eu

Konzeption, Redaktion und Design

Kümpel Lorenz GbR, Büro für Gestaltung
 www.kuempellorenz.de

Autoren und Mitarbeiter

Jörn Winkels, Michael Kosfeld, Konrad Thannbichler, Markus Westhoff, Lutz Rosiepen, Annette Jakob, Dr. Hans-Jürgen Kocks, Samir El Khayari – Hereditas Software, Wiel Pollaert, Michael Hess, Michael Bick, Valentina Berger, Markus Ketelhut, Manfred Veit, Thomas Elzenbaumer, Tatjana Rosen, Nadja Schyma, Thorsten Schmidt, Elke Muthmann u. Michael Giesen – Salzgitter Mannesmann Grobblech GmbH, Christian Warnecke – Salzgitter Flachstahl GmbH, Christo Drakidis, Birgit Quast

Bildnachweis

Titelseite: © www.studioschroll.de
 Seiten 3/4/6-8/10/12-16/20/21/26/31
 und Rückseite: © www.studioschroll.de
 Seite 9-11: © www.f1online.de
 Seite 11: © www.kalzip.com
 Seite 18: © www.petroamazonas.ec
 Seite 24/25: © www.photobojahr.de
 Seite 27-29: © www.ingl.co.il
 Seite 32/33: © www.smgb.de
 Seite 34: © www.istockphoto.de



Salzgitter Mannesmann Line Pipe GmbH
In der Steinwiese 31
57074 Siegen
Germany
Tel.: + 49 271 691-0
Fax: + 49 271 691-299

Postanschrift:
Postfach 12 01 52
57022 Siegen
Germany

info@smlp.eu
www.smlp.eu

HFIGLOBAL

Das Magazin von Salzgitter Mannesmann Line Pipe für Kunden und Partner



SALZGITTER
MANNESMANN
LINE PIPE

Ein Unternehmen der Salzgitter Gruppe

Ausgabe 06 · April 2013



Titelthema »Wir machen den Unterschied«

Die Menschen hinter Salzgitter Mannesmann Line Pipe

Ukraine

Neue Schutzhülle
für Reaktor 4 in
Tschernobyl
Seite 8

Ecuador

Der gute Ruf
der deutschen
Ingenieurskunst
Seite 16

Israel

Schwimmendes
Regasifizierungs-
Terminal
Seite 26