

Im Porträt: Peter F. Schenk

„Eine persönliche Herausforderung“

Heiße Gase, ätzende Flüssigkeiten und geschmolzene Metalle müssen sicher strömen. Doch durch welche Rohre? Die Antwort kennt Peter F. Schenk. Der Gründer und Geschäftsführer der Schenk Stahl GmbH ist einer der führenden Experten für hitzebeständige Rohre – mit 40 Jahren Erfahrung in der Branche.

Seine Rohre „arbeiten“ eher im Verborgenen, im Innenleben von Schmelzhütten und Sinteranlagen, Gasöfen und Gipsbrennereien; an glänzenden Fassaden hingegen sucht man sie vergeblich. Was macht für Peter F. Schenk die Faszination hitzebeständiger Rohre aus? „Nach dem Rückgang der Atomreaktor-Rohre, mit denen ich mich zunächst beschäftigt habe, war die Weiterentwicklung des Niro-Rohres zum hochlegierten, hitzebeständigen und Ni-Basis-Rohr geradezu eine persönliche Herausforderung für mich, besonders aus dem technischen Blickwinkel“, erklärt er. Die Herausforderung hat er angenommen - und sein Berufsleben ganz diesem Spezialprodukt gewidmet. Mit Erfolg: Die Schenk Stahl GmbH verfügt heute über eines der größten Lager für hitzebeständige Rohre in Europa. Und Schenk selbst über ein persönliches Know-how, das seinesgleichen sucht.

Von der Schulbank in die Stahlindustrie

Das Interesse am Werkstoff Stahl hat Schenk schon in seiner Jugend „gepackt“. Bereits im Alter von 16 Jahren startete der gebürtige Österreicher bei den Schoeller-Bleckmann-Stahlwerken (SBS) eine Ausbildung zum Industriekaufmann. Dort durchlief er alle relevanten kaufmännischen Abteilungen und absolvierte mehrere Werksfachkurse im Rohr- und Hartmetallsinterwerk.

„Nach der Militärausbildung bei der Luftwaffe ging ich von Österreich auf „Praxisjahre“ nach Deutschland. Bei SBS war ich zur besonderen Verwendung akkreditiert – und bin dort quasi hängen geblieben“, blickt er zurück. Hier fand er sein erstes Spezialgebiet und wechselte in das neu gegründete Produktmanagement für Rohre. Kurze Zeit später fusionierten SBS, Styria und Böhler zur Böhler AG. Bis 1982 blieb er in der Gruppe Rohre, in der er für Atomreaktor-, hitzebeständige und Ni-Basis-Rohre/Produkte zuständig war.

1982 brachte die erste größere Veränderung in seiner beruflichen Laufbahn: „Ende dieses Jahres verließ ich Böhler, um Geschäftsführer einer Edelstahlhandelsfirma zu werden. Diese Tätigkeit übte ich bis 1986 aus.“ Jenes Jahr war ein entscheidendes für Peter F. Schenk: Er wagte den Schritt in die Selbstständigkeit – und gründete zusammen mit seiner Frau Radmila die Schenk Stahl GmbH. Neben dem Firmensitz in Wien eröffnete Schenk ein Büro in Düsseldorf. Als im Bereich Düsseldorf/Neuss zwei Jahre später eine Lagerhalle dazukam, zog die Familie komplett von Wien ins Rheinland um. Mittlerweile wurde das Büro in Wien geschlossen.

Für Schenk war von Anfang an klar, dass er sich mit seinem eigenen Unternehmen spezialisieren musste. Nur so sah er die Möglich-

keit, sich neben den etablierten Anbietern entwickeln zu können. Deshalb setzte er ganz auf hitzebeständige, hochlegierte Rohren.

Wo, wie und was?

Mittlerweile hat er vier Jahrzehnte lang die Entwicklung rostfreier Werkstoffe aus der ersten Reihe miterlebt. Was hat sich aus seiner Sicht verändert? „Werkstofftechnisch ist – ganz allgemein gesehen – eine speziellere Vorschrift der Güten und deren Anpassung an den verlangten Einsatz- und Verwendungszweck zu beobachten.“ Das bedeute, dass



die Beratung eine immer größere Rolle spiele. Vor allem das „Gewusst wo, wie und was?“ erhalte eine wachsende Relevanz – und entwickle sich zu einem Unterscheidungskriterium zwischen den Anbietern.

Von nahtlos zu geschweißt

Als erstaunlich empfindet er die Verschiebung der Ausführungsart vom nahtlosen zum geschweißten hitzebeständigen Rohr. „Dieser Entwicklung tragen wir in unseren Lagerdispositionen natürlich Rechnung.“ Was erwartet er in Zukunft auf diesem Gebiet? „Ich gehe von einem breiteren Anwendungsfeld für die hitzebeständigen Nickel-Basis-Legierungen aus, da diese Qualitätsgruppe längere Einsatzzeiten gewährleistet und dadurch – zumindest im Westen – wirtschaftlicher ist.“ Keine Frage, auf diese Entwicklung hat er sich vorbereitet: „Mit unserer Vollsortierung an Lagervorräten im Bereich der Superlegierungen stellen wir uns dieser Aufgabe bereits seit Jahren.“

Auf die derzeit hohen Preise hat er in seiner Einkaufspolitik ebenfalls reagiert. Im Moment haben die so genannten „Schnelldreher“ Vorrang (wobei ein Grundpolster von 200 Tonnen Material jederzeit vorrätig ist). Die weitere Entwicklung in der Edelstahlbranche, so Schenk, sei nur sehr schwer einschätzbar. Er sei jedoch davon überzeugt, dass hitzebeständige Rohre – parallel zur allgemeinen Steigerung in der Edelstahlbranche – ebenfalls wachsenden Absatz finden werden.

Zur Zukunft des Nickelpreises hingegen wagt der Lagerhalter keine Prognose. Da hätten sich selbst die einschlägigen Wirtschaftsweisen mehrfach korrigieren müssen und keine stabilen Voraussagen treffen können. „Dieser Markt ist zu komplex, um eine wirklich vernünftige Aussage zu machen, auf die man sich verlassen kann.“ Und das ist nichts für den seriösen und bodenständigen Geschäftsmann. Unkalkulierbare Risiken, gewagte Finanzierungsmodelle und Strategien auf unsicherem Boden sind ihm ein Gräuel. Er verlässt sich lieber auf seine akribische Arbeit. So werden in seinem Unternehmen alle Kundenanfragen in eine Datenbank eingegeben – auch, wenn es nicht zu einem Auftrag kommt. „Wir wollen jederzeit wissen, was der Markt erfordert“, erläutert er. Entsprechend den evaluierten Anforderungen werden neue Werkstoffe in das Sortiment aufgenommen – schrittweise und wohlüberlegt. Auf diese Weise ist es ihm gelungen, das Lager werksunabhängig und eigenfinanziert aufzubauen.

Das Interesse an hitzebeständigen Rohren pflegt er auch in seiner Freizeit. So liest er vorwiegend Fachliteratur und besucht Branchenmes-

sen. „Dies dient wiederum meinem Interesse an der Erschließung neuer Beschaffungsmöglichkeiten.“ Wenn sich dann doch noch Zeit für ein Hobby findet, beschäftigt er sich mit dem Sponsoring seines Tischtennisclubs „Novesia“ in Neuss.

Doppel

Von der grünen Platte lässt sich wiederum leicht eine Parallele zu der Geschäftsführung des Unternehmens ziehen: Mit Sohn Frederic bildet Peter F. Schenk ein eingespieltes Doppel. Auch im Interview werfen sie sich routiniert die sprichwörtlichen Bälle zu. Die Firmennachfolge ist also bereits geregelt – nicht nur das: „Wir haben noch einiges vor“, kündigt Schenk vielsagend an. Die nächsten Matchbälle können kommen...

Frank Wöbbeking

„Ungebrochene Investitionslaune“

Rekordaufträge für Maschinenbauer

Der Auftragseingang im deutschen Maschinen- und Anlagenbau lag im März 2007 um 47 Prozent über dem Ergebnis des gleichen Vorjahresmonats. Dies teilte der Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau (VDMA) mit.

Das Inlandsgeschäft stieg nach Angaben des Verbandes um 36 Prozent. Bei der Auslandsnachfrage gab es ein Plus von 54 Prozent im Vergleich zum Vorjahresniveau.

In dem von kurzfristigen Schwankungen weniger beeinflussten Dreimonatsvergleich von Januar bis März 2007 ergibt sich ein Zuwachs von 29 Prozent im Jahresvergleich, bei den Inlandsaufträgen ein Plus von 28 Prozent und bei den Auslandsaufträgen ein Plus von 29 Prozent.

„Eine ungebrochene Investitionslaune im Inland sowie ein bemerkenswert hohes Maß an Großanlagengeschäft im Ausland haben dem Maschinenbau im März die höchsten Zuwächse seit Mitte der siebziger Jahre beschert“, kommentierte VDMA Chefvolkswirt Dr. Ralph Wiechers das Ergebnis.

Siemens plant „Weltzentrum“ für Stahl

Die Linzer Siemens-Niederlassung soll zum „Weltzentrum für die Eisen- und Stahlindustrie“ des Konzerns werden: Eine durchgängige und kundenfreundliche Lösungskette bei der Stahl- und Aluminiumherstellung ist das Ziel dieser Bündelung der Aktivitäten. Dazu sind bei der Metals Technologies (MT) sämtliche Eisen- und Stahlaktivitäten von Siemens und Siemens VAI zusammengeführt und um den Bereich Erzgewinnung und Erzaufbereitung ergänzt worden. Geführt werden soll das „Weltzentrum für die Eisen- und Stahlindustrie“ von der Linzer Niederlassung aus, deren Mitarbeiterzahl bereits auf 1.850 aufgestockt wurde. Weitere 50 Mitarbeiter werden noch gesucht.

Nach der Übernahme der Voest Alpine Anlagenbau (VAI) und der Bildung des Geschäftsgebietes MT unter der Marke „Siemens VAI“ Ende 2005 hat sich für die Siemens AG eine Steigerung des Auftragsvolumens um 45 Prozent ergeben. Mit der Einrichtung des „Weltzentrums“ soll der konsequenten Auslastung Rechnung getragen werden.

Überformate bis zu 6.000 x 2.000 mm²

Laserschneiden

- bis 40 mm Edelstahl oxidfrei
- bis 25 mm Baustahl & 12 mm Alu
- Materiallager bis 6.000 x 2.000 mm²

Laserschweißen

- bis 12 mm Einschweisstiefe
- 2 und 2½ D-Bearbeitung

Anwendungstechnik

- Abkanten 3000 mm
- Anarbeitung - Schweißen - Montage

PS LASER

PS Laser GmbH & Co. KG
Fon 0 42 04 - 99 86 - 0
Fax 0 42 04 - 99 86 - 99

Bahnhofstraße 56
27321 Thedinghausen