

# HFI GLOBAL

Das Magazin von Salzgitter Mannesmann Line Pipe für Kunden und Partner



SALZGITTER  
MANNESMANN  
LINE PIPE

Ein Unternehmen der Salzgitter Gruppe

Ausgabe 01 · April 2008

Titelthema Namenswechsel bei den Mannesmannröhren-Werken

## Aus Mannesmann Fuchs Rohr wird Salzgitter Mannesmann Line Pipe

### Interview

Marc Rasquin:  
»Zwei starke Marken  
wachsen zusammen«  
Seite 8

### Frankreich

»Zenith« in Straßburg.  
Frankreichs größte  
Veranstaltungshalle  
Seite 10

### Dubai

Das Vertriebsbüro der  
Salzgitter Mannesmann  
International im Porträt  
Seite 14



Liebe Leser,

Sie halten die aktuelle Ausgabe unseres Magazins für Kunden und Partner in den Händen.

Den Namenswechsel von Mannesmann Fuchs Rohr in Salzgitter Mannesmann Line Pipe haben wir zum Anlass genommen, die Gestaltung dieser Publikation zu überarbeiten. Mit der Umstellung auf das neue Design haben wir uns auch hier entschlossen, einen neuen Namen einzuführen: Unser Magazin heißt jetzt »HFI Global«. Der Name ist dabei Versprechen und Programm zugleich: Auch zukünftig wollen wir weiterhin rund um den Globus von interessanten Projekten und erfolgreicher Zusammenarbeit mit Kunden und Partnern berichten.

Die neue Ausgabe führt uns von Siegen über Straßburg in Frankreich zum Hintertuxer Gletscher auf die Gipfel der Alpen. Von dort geht es weiter – der Kontrast könnte kaum größer sein – in die Vereinigten Arabischen Emirate nach Dubai. Dort stellen wir Ihnen das Verkaufsbüro der Salzgitter Mannesmann International vor Ort vor.

Der Blick in die Historie führt uns erneut nach Österreich und veranschaulicht eindrucksvoll, dass erfolgreiche Unternehmensbeziehungen auch unter schwierigsten Umständen zustande kommen und vor allen Dingen über viele Jahrzehnte halten können.

Informationen, Hintergründe und wie unsere Kunden vom weiteren Zusammenwachsen der beiden starken Marken Salzgitter und Mannesmann profitieren, erfahren Sie auf den Seiten 4–9.

Nicht zuletzt berichten wir über weitere Investitionen in neue Technologien. Im Bericht über die neue »Q und T«-Anlage erfahren Sie, wie wir zukünftig neue Marktsegmente im Bereich HFI-geschweißter OCTG-Rohre erobern wollen.

Denn schließlich wollen wir Ihnen auch weiterhin weltweit mit innovativen Produkten von spannenden Projekten berichten.

**Ich wünsche Ihnen wieder eine interessante Lektüre und viel Spaß beim Lesen!**

Marc Rasquin,  
Vorsitzender der Geschäftsführung

## Inhalt



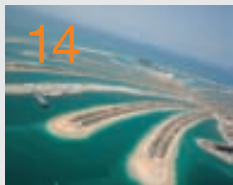
04



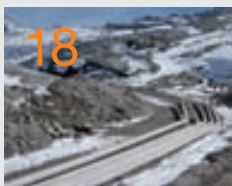
06



10



14



18



22



24



25

### Titelthema

- 04 Aus Mannesmann Fuchs Rohr wird Salzgitter Mannesmann Line Pipe
- 06 Optimierter Kundennutzen
- 08 »Zwei starke Marken wachsen zusammen« Interview mit Marc Rasquin

### Projekte

- 10 Ufo, Skulptur, Lampion – der »Zenith« in Straßburg
- 18 Schneesicher – Hintertuxer Gletscherbahn

### Vertriebspartner

- 14 Salzgitter Mannesmann International Dubai

### Historie

- 22 Gute Verbindungen – Erne Fittings, Österreich

### Technik

- 24 Neue »Q und T«-Anlage am Standort Hamm

### Kooperation

- 25 Logstor und Salzgitter Mannesmann Line Pipe





Titelthema Namenswechsel bei den Mannesmannröhren-Werken

## Aus Mannesmann Fuchs Rohr wird Salzgitter Mannesmann Line Pipe

Nach sieben höchst erfolgreichen Jahren wachsen die beiden Marken Salzgitter und Mannesmann weiter zusammen. Wie alle voll konsolidierten Tochtergesellschaften im Unternehmensbereich Röhren der Salzgitter AG wird deshalb auch Mannesmann Fuchs Rohr seinen Namen ändern und in Zukunft Salzgitter Mannesmann Line Pipe heißen.



Seit der Übernahme der Mannesmannröhren-Werke durch die Salzgitter AG im Jahr 2000 ist der Unternehmensbereich Röhren ein wichtiges Standbein des Konzerns geworden und erwirtschaftet einen erheblichen Anteil an Umsatz und Gewinn.

Grund genug, im achten Jahr der »Ehe aus Stahl«, wie das Zusammengehen 2000 getauft wurde, dies auch nach außen hin noch deutlicher zu zeigen.

Deshalb ändern alle voll konsolidierten Tochtergesellschaften im Unternehmensbereich Röhren ihre Firmenbezeichnung und werden in Zukunft als einheitliches Merkmal die Bezeichnung Salzgitter und Mannesmann tragen. »Die Röhrenunternehmen besetzen herausragende Positio-

### »Die Röhrenunternehmen besetzen herausragende Positionen in ihren Geschäftsfeldern«

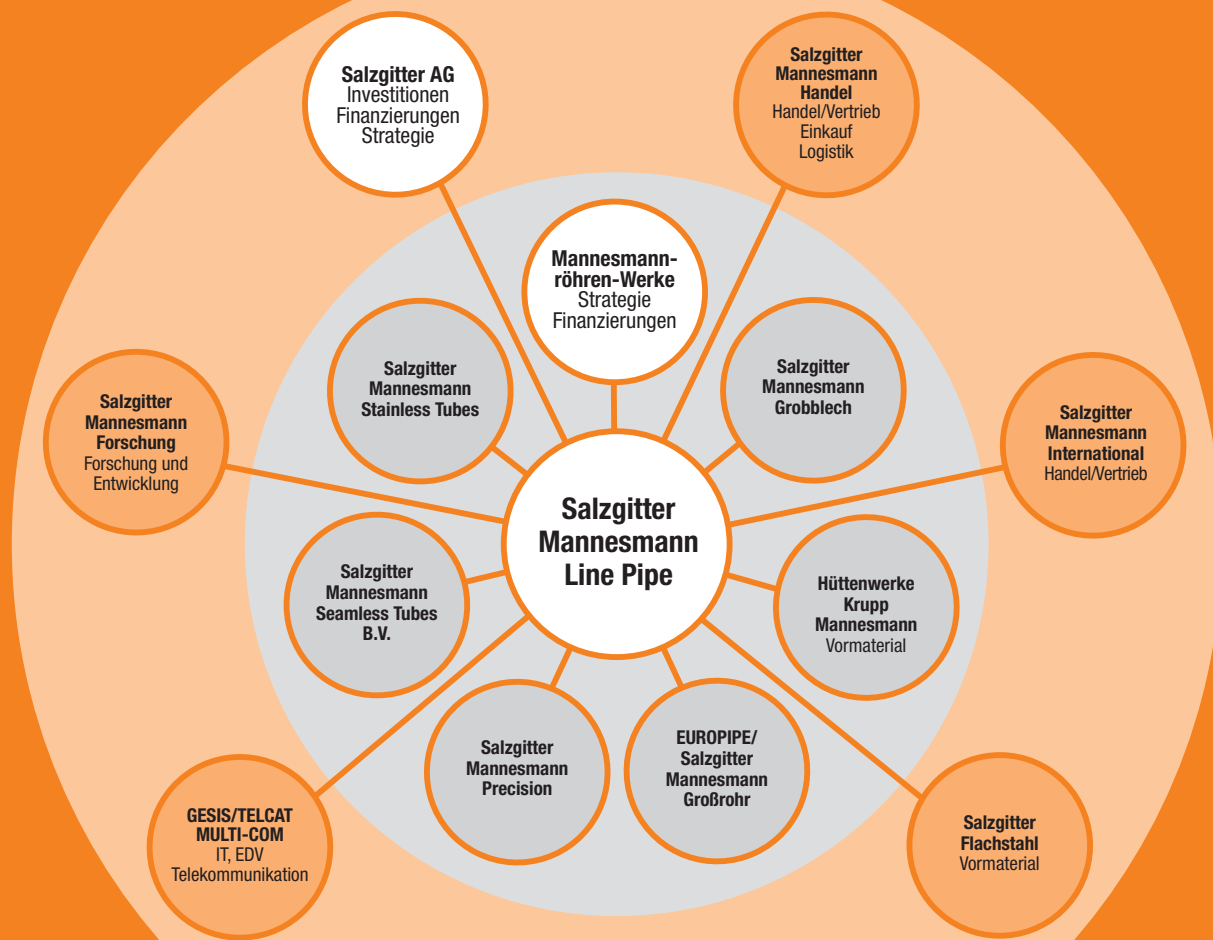
*Dr. Wolfgang Leese, Vorstandsvorsitzender der Salzgitter AG*

nen in ihren Geschäftsfeldern«, unterstreicht Dr. Wolfgang Leese, Vorstandsvorsitzender der Salzgitter AG, die Entscheidung.

Die mit dem neuen Namen einhergehende »Fusion« von Salzgitter und Mannesmann kommt auch beim Spezialisten für HFI-geschweißte Stahlrohre zum Tragen. »Mit der neuen Firmenbezeichnung Salzgitter Mannesmann Line Pipe wird nun konsequenterweise auch in unserem Unternehmen deutlich, dass die Rohrproduzenten der Mannesmannröhren-Werke bereits in den letzten über 7 Jahren eine sehr erfolgreiche Integration innerhalb

des Salzgitter Konzerns erfahren haben«, sagt Jörg Hernando.

Ergebnis dieser Entwicklung ist eine exzellente Marktposition der Salzgitter Mannesmann Line Pipe GmbH mit Sitz in Siegen, vormals Mannesmann Fuchs Rohr. »Mit zwei Werken im Herzen Deutschlands konnten wir die Salzgitter Mannesmann Line Pipe in den letzten Jahren zum Nutzen unserer Kunden noch stärker in den einzelnen Produktbereichen positionieren. Dabei waren und sind die Vorzüge über die Integration in der Salzgitter Gruppe eine wesentliche Säule zur Weiterentwicklung des Angebots- und Leistungsportfolios der Röhrengruppe sowie bei Salzgitter Mannesmann Line Pipe selbst«, erklärt Jörg Hernando. ■



Titelthema Namenswechsel bei den Mannesmannröhren-Werken

# Optimierter Kundennutzen

**Vom Supply Chain Management über Know-how-Transfer bis hin zu Großinvestitionen. Von der Einbindung in den Konzern der Salzgitter AG profitiert nicht nur das Unternehmen Salzgitter Mannesmann Line Pipe selbst, sondern vor allem seine Kunden.**

Aus zahlreichen Verbindungen zu den Unternehmen der Mannesmannröhren-Werke entstehen Synergieeffekte, die in hohem Maße den Kunden von Salzgitter Mannesmann Line Pipe zugutekommen. Darüber hinaus bestehen direkte und indirekte Beziehungen zu Konzernunternehmen der Salzgitter AG sowie zur Konzernmutter selbst.

## Gemeinsam stark im Sinne des Kunden

Mit Stahlrohren aus dem Unternehmensbereich Röhren der Salzgitter AG werden unter anderem die Bedarfe von Kunden in der Energie- und Wasserwirtschaft, der Automobilindustrie, des Anlagen- und Maschinenbaus sowie des Konstruktions-

und Stahlbaus gedeckt.

Im Unternehmensbereich Röhren befinden sich marktführende Unternehmen, wie der europaweite Marktführer von

*»Zum größtmöglichen Kundennutzen können wir die geballte Kraft und Erfahrung aller Werke, des Handels und der Forschung, jeweils aus der Salzgitter Gruppe, erfolgreich zum Einsatz bringen.«*

*Jörg Hernando, Geschäftsbereichsleiter Salzgitter Mannesmann Line Pipe*

Präzisrohren, Salzgitter Mannesmann Precision, der Weltmarktführer bei Großrohren, Europipe, und auch Salzgitter Mannes-

mann Line Pipe, der Spezialist für HFI-geschweißte Stahlrohre.

Von der über 100-jährigen gebündelten Erfahrung und Kompetenz bei der Herstellung von Stahl und Stahlrohren, ob nahtlos oder geschweißt, profitieren nicht nur die einzelnen Produzenten in der Gruppe untereinander. »Vielmehr können wir für bestehende und künftige Bedarfe unserer Kunden die geballte Kraft und Erfahrung aller Werke aus der Gruppe, optimiert und kombiniert für den Kundennutzen, erfolgreich zum Einsatz bringen«, sagt Jörg Hernando, Leiter des Geschäftsbereichs 2 für Leitungsrohre Wasser und Handelsrohre bei Salzgitter Mannesmann Line Pipe.



Salzgitter Mannesmann Line Pipe profitiert sowohl von seiner Einbindung in das Netzwerk der Mannesmannröhren-Werke als auch in das der Salzgitter AG.

### Synergieeffekt Salzgitter Konzern

Innerhalb des Konzerns profitieren Kunden und Unternehmen zum einen von der Konzernmutter in den Bereichen Strategie, Investitionen, IT, EDV und Telekommunikation sowie von konzernübergreifenden Themen wie Qualitätsmanagement, Zertifizierung, Personalentwicklung, Umweltschutz, Arbeitssicherheit sowie von Handels- und Vertriebsstrukturen.

Die langjährigen Erfahrungen bei der Forschung und Entwicklung im Stahl- und Stahlrohrbereich sind in die Salzgitter Mannesmann Forschung eingeflossen und stehen konzernübergreifend allen Unternehmen für Produktinnovationen und -weiterentwicklungen zur Verfügung.

Die Verknüpfung von Salzgitter Mannesmann Line Pipe mit dem Salzgitter Mannesmann Handel setzt bei Kunden der Rohr- und Zubehör-Bedarfe Maßstäbe, die ihresgleichen suchen. »Gleichgültig ob Commodity oder Spezialanfertigung – unser Motto lautet: Alles aus einer Hand für optimierten Kundennutzen«, freut sich Jörg Hernando über die zahlreichen Vorteile, die sich für die Kunden aus dem Röhren- und Konzernverbund ergeben.

# Veränderung der Verkaufsstruktur

Neben der nach außen hin deutlichen Namensänderung haben sich auch strukturelle Veränderungen im Verkaufsbereich bei Salzgitter Mannesmann Line Pipe ergeben.

Bereits Ende 2007 hat sich ein Wechsel im Management bei Salzgitter Mannesmann Line Pipe ergeben. Am 1. Oktober 2007 übernahm Marc Rasquin den Vorsitz der Geschäftsführung. Im gleichen Zug wurden die Zuständigkeiten in der Unternehmensleitung neu geordnet:

#### Marc Rasquin

- Vorsitzender der Geschäftsführung
- Verkauf und Strategie
- Qualität und Controlling

#### Jörn Winkels

- Technik und Produktion
- Allgemeine Verwaltung und EDV
- Personal

#### Ulrich Kill

- Finanz- und Rechnungswesen

#### Änderungen in den Geschäftsbereichen

Im Verkauf wechselte Jörg Hernando als Leiter zum neu aufgestellten Geschäftsbereich 2. Neuer Leiter des Geschäftsbereiches 1 ist seit 01.01.2008 Michael Kosfeld, der zuvor bei Salzgitter Mannesmann International in Houston tätig war.

Durch die Veränderungen im Geschäftsbereich 1 tragen jetzt alle drei Verkaufsbereiche gleichermaßen Verantwortung für die Vermarktung von Leitungsrohren (on- und offshore) und OCTG-Casings. Die Zuständigkeiten für diese Produkte bleiben allerdings weiterhin regional getrennt.

Der Geschäftsbereich 2 (Leitungsrohre Wasser und Handelsrohre) teilt sich jetzt in zwei Verkaufsbereiche. Für beide Bereiche besteht ab sofort eine weltweite Produktverantwortung.

#### Weiter nah am Kunden

»Grundsätzlich halten wir weiter am erfolgreichen Prinzip »one face to the customer« fest. Viele Meilensteine in der technischen Weiterentwicklung basieren auf direktem Kundenkontakt, den wir auch künftig ins Zentrum unserer Aktivitäten stellen werden«, kommentiert Jörg Hernando die Veränderungen.

Ihre direkten Ansprechpartner finden Sie im Internet unter [www.smlp.eu](http://www.smlp.eu) im Bereich »Kontakt/Who's who« aktuell und übersichtlich aufgelistet.

#### Die neue Verkaufsstruktur bei Salzgitter Mannesmann Line Pipe

##### Geschäftsbereich 1: M. Kosfeld

michael.kosfeld@smlp.eu  
Tel. +49 271 691-203

- Leitungsrohre (on- und offshore)
- OCTG

##### Verkaufsbereich 1.1: W. Pollaert

wiel.pollaert@smlp.eu  
Tel. +49 271 691-250

Verkaufsgebiet: Zentralasien, Russland, Weißrussland, Ukraine, Irland, Südamerika, Ost-Europa, Südosteuropa, Spanien, Portugal, England, Skandinavien

##### Verkaufsbereich 1.2: K. Thannbichler

konrad.thannbichler@smlp.eu  
Tel. +49 271 691-282

Verkaufsgebiet: Deutschland, Österreich, Schweiz, Italien, Frankreich, Belgien, Niederlande

##### Verkaufsbereich 1.3: A. Neumann

alexander.neumann@smlp.eu  
Tel. +49 2381 420-751

Verkaufsgebiet: USA, Kanada, Mexiko, Baltikum, Afrika, Naher Osten, Mittlerer Osten, Ferner Osten, Rest of World

##### Geschäftsbereich 2: J. Hernando

joerg.hernando@smlp.eu  
Tel. +49 271 691-215

- Leitungsrohre Wasser
- Handelsrohre

##### Verkaufsbereich 2.1: F. Meyer

frank.meyer@smlp.eu  
Tel. +49 271 691-259

- Fernwärme- und Fernkühlungsrohre
- Leitungsrohre Wasser
- Überzählige u. 2a-Rohre

##### Verkaufsbereich 2.2: H. Dix

horst.dix@smlp.eu  
Tel. +49 2381 420-745

- Handelsrohre
- MSH-Profile
- Konstruktionsrohre

Die neue Verkaufsstruktur in der Übersicht. Noch detailliertere Informationen zu Aufgabenbereichen und Ansprechpartnern finden Sie aktuell im Internet unter [www.smlp.eu](http://www.smlp.eu)





Titelthema Interview mit Marc Rasquin

## »Zwei starke Marken wachsen zusammen«

Seit Oktober 2007 ist Marc Rasquin neuer vorsitzender Geschäftsführer bei Salzgitter Mannesmann Line Pipe. Der Branchenkenner verfügt über jahrzehntelange Erfahrung im Bereich der Stahlherstellung und -weiterverarbeitung. In Siegen sprachen wir über Schwerpunkte seiner neuen Tätigkeit und über den neuen Unternehmensnamen mit ihm.

### Herr Rasquin, wo steht das Unternehmen Salzgitter Mannesmann Line Pipe im Frühjahr 2008?

Unsere Produkte sind technisch hochwertig und durch die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten sehr gefragt. Durch die Erweiterung des Produktspektrums auf 24-Zoll-Abmessungen und die Abstimmung der Fertigung in Hamm und Siegen sehen wir uns gut für die Zukunft gerüstet. Nichtsdestoweniger wissen wir natürlich, dass wir uns in einem hart umkämpften Markt befinden.

Die erheblichen Steigerungen bei den Vormaterialkosten werden uns allerdings in Kürze zwingen, die Verkaufspreise anzupassen.

*»Wir wissen, dass wir uns in einem hart umkämpften Markt befinden.«*

### Wo sehen Sie vorrangige Ziele und Schwerpunkte Ihrer Tätigkeit?

Ich sehe Handlungsbedarf in unterschiedlichen Bereichen. Priorität haben der Aufbau

und die Ausrichtung einer neuen Verkaufsstruktur und der damit verbundene Organisationsprozess auf die Markt- und Kundenstruktur sowie die Einführung von SAP.

### Was bedeutet der Namenswechsel für das Unternehmen und die Kunden?

Mit unserem neuen Namen präsentieren wir uns in einer Linie mit allen voll integrierten Röhrengesellschaften, wie auch mit den wesentlichen Handels-Gesellschaften einheitlich am Markt. Insbesondere für unsere



Kunden wird damit offensichtlicher, welches Leistungsangebot die Werke und der Handel bieten.

*»Die Konzerneinbindung bietet für unsere Kunden große Vorteile in Bezug auf Qualität und Lieferzeiten.«*

### **Stehen Sie dabei nicht zwischen dem Konzern einerseits und den Mannesmannröhren-Werken andererseits?**

Im Gegenteil. Mit dem neuen Namen wird auch klar: Zwei starke Marken wachsen weiter zusammen. Die Synergieeffekte durch den intensiven Austausch mit MRW als Gesellschafter und den verschiedenen Rohrwerken sind elementare Pfeiler, von denen auch unsere Kunden profitieren. Beispiele sind hier Themen wie Forschung und Entwicklung, Qualitätsmanagement oder Know-how-Transfer. Innerhalb des Konzerns profitieren wir wiederum davon, dass wir sämtliche Ressourcen flexibel nutzen können. So können wir zum Beispiel sowohl bei HKM als auch bei Salzgitter Flachstahl auf Vormaterial zurückgreifen. Die komplette Wertschöpfungskette, von der Stahlproduktion über die Weiterverarbeitung bis hin zur Vermarktung kommt somit aus einer Hand. Das bietet für unsere Kunden Sicherheit und große Vorteile zum Beispiel in Bezug auf Qualität und kurze Lieferzeiten.

### **Stichwort Qualität: Ist die hohe Produktqualität in Zukunft der ausschlaggebende Wettbewerbsvorteil?**

Ja, ganz sicher. Im Mix von Commodities und technisch hoch anspruchsvollen Rohren sehen wir auch in Zukunft unsere Marktpositionierung. Zusätzlich wollen wir aber stärker den Weg in die Spezialisierung und in Nischenmärkte gehen. Wir arbeiten

nachdrücklich vor allem an hohen und sehr hohen Produkthanforderungen, weshalb wir zum Beispiel gerade eine weitere Investition in die Vergütung HFI-geschweißter OCTG-Rohre am Standort Hamm getätigt haben.

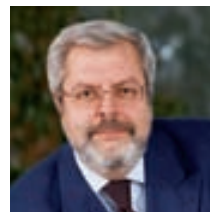
Darüber hinaus wollen wir die beschriebenen Synergieeffekte noch stärker zum Nutzen unserer Kunden ausprägen, um qualitativ marktführende Produktlösungen zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten zu können.

### **Welche Vorteile bringt die neue Verkaufsstruktur für die Kunden mit sich?**

Mit der Neuordnung der Verkaufsstruktur haben wir bewusst auf Ergebnisse der Kundenzufriedenheitsanalyse aus dem Jahr 2007 reagiert. Im Geschäftsbereich 1, unter der Leitung von Herrn Kosfeld, sind jetzt alle drei Verkaufsbereiche für die Vermarktung sämtlicher Leitungsrohre im Gas- und Ölbereich für On- und Offshoreaktivitäten zuständig. Gleiches gilt für OCTG-Rohre. Die drei regional getrennten Verkaufsbereiche, geleitet von den Herren Pollaert, Thannbichler und Neumann, sind somit in Gänze für diese Produkte verantwortlich.

*»Mit der Neuordnung der Verkaufsstruktur haben wir bewusst auf Ergebnisse der Kundenzufriedenheitsanalyse reagiert.«*

Im Geschäftsbereich 2, »Leitungsrohre Wasser und Handelsrohre«, haben wir unter der Leitung von Jörg Hernando dagegen für alle Produkte eine globale Verantwortung verankert. Herr Dix leitet die Bereiche der Handels- und Konstruktionsrohre inklusive der MSH-Hohlprofile. Herr Meyer ist für Wasserleitungs- und Fernwärmerohre sowie überzählige Rohre verantwortlich.



### **Marc Rasquin**

geboren am 31.12.1955 in Luxemburg, verheiratet, 3 Kinder

### **Werdegang**

Marc Rasquin verfügt über 25 Jahre Berufserfahrung als Ingenieur und Geschäftsführer bei unterschiedlichen Unternehmen der Stahlindustrie.

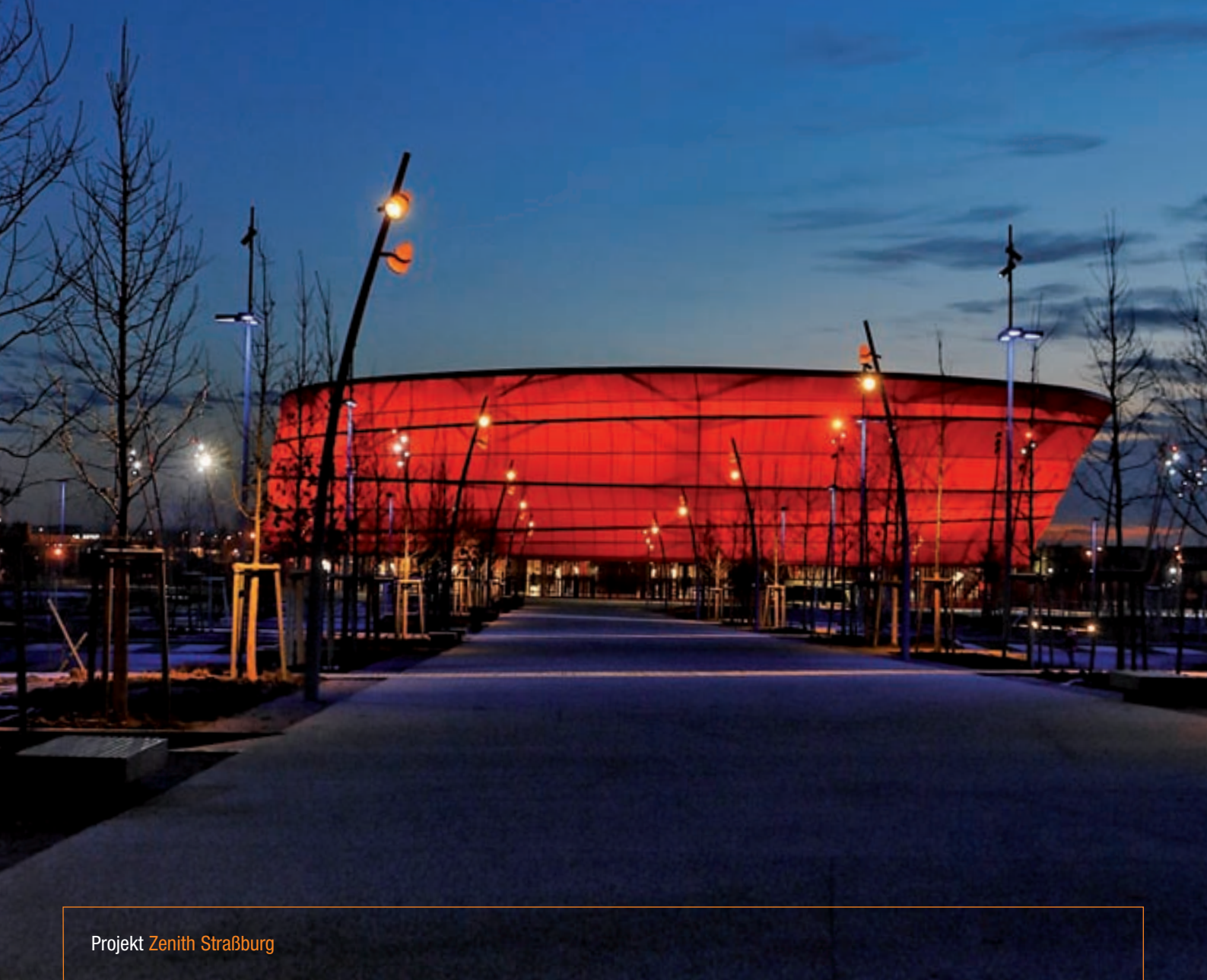
Nach Abschluss seines Studiums der Eisenhüttenkunde an der RWTH Aachen arbeitete er von 1980 bis 2004 als Walzwerksingenieur, Qualitätsstellenleiter sowie in der Produktforschung in Unternehmen in Luxemburg sowie 7 Jahre als Produktionsleiter und späterer Geschäftsführer der STUL (Société du Train Universel de Longwy), einer Trägerwalzstraße in Frankreich. Anfang der 90er-Jahre absolvierte er neben seiner Arbeitstätigkeit ein zweites Studium, das er 1995 mit dem MBA an der Sacred Heart University Fairfield, Connecticut, abschloss.

Von 2004 bis 2007 war er Geschäftsführer des Stahlwerk Thüringen, einem Elektrostahlwerk mit angeschlossener Walzstraße.

### **Hobbys**

Marc Rasquin genießt seine knapp bemessene Freizeit gern im Kreis seiner Familie. Er spielt Tennis, liest gern und ist begeisterter Flieger.





Projekt **Zenith** Straßburg

## Ufo, Skulptur, Lampion

Frankreichs größte Veranstaltungshalle, der »Zenith« in Straßburg, wurde Anfang 2008 eröffnet. Der Clou der ellipsoiden Baukonstruktion des italienischen Stararchitekten Massimiliano Fuksas: eine orangefarbene Gewebemembran, die den Gebäudekern umschließt und die Halle im Dunkeln zum »Glühen« bringt. Die Spezialrohre für den spektakulären Showeffekt lieferte Salzgitter Mannesmann Line Pipe.



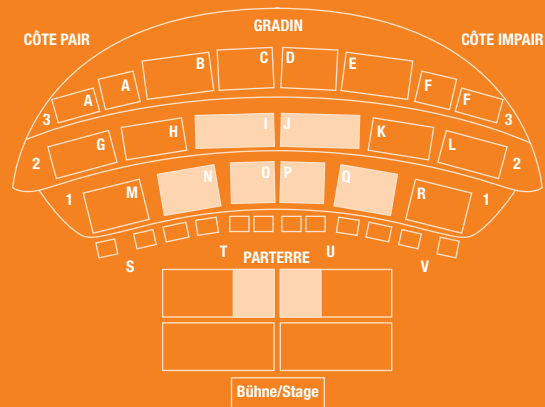


Links: Zum Leben erweckt, beginnt die Skulptur in der Dunkelheit zu »glühen«.

Oben: Durch die auf Abstand gehaltene Membran entsteht rund um den Gebäudekern eine großzügen Verkehrsfläche. Die Konstruktion mit den von Salzgitter Mannesmann Line Pipe gelieferten Rohren wirkt gleichermaßen spannend und dekorativ.

Rechts: Durch flexible Beleuchtungsmöglichkeiten finden bis zu 10.000 Zuschauer Platz. Die Bühne kann auf bis zu 600 m<sup>2</sup> erweitert werden.

ZENITH EUROPE – STRASBOURG



**T**okyo Hotel, James Blunt, Mark Knopfler und der chinesische Staatszirkus waren schon da. Viele weitere internationale Showgrößen werden folgen.

Nach 6-jähriger Planungs- und Bauzeit ist am Rand von Straßburg die größte und modernste Veranstaltungshalle Frankreichs entstanden. Bei Tag liegt der »Zenith« ruhig da, wie eine Skulptur. In der Nacht, wenn er zum Leben erweckt wird, glüht er dann, wie die Konstruktionsrohre der Außenhülle während ihres Fertigungsprozesses, ohne die die gesamte Tragwerkskonstruktion unmöglich wäre.

Die von Salzgitter Mannesmann Line Pipe gelieferten Rohre umschließen einen 36 cm starken Betonkern, in dem die Veranstaltungen stattfinden. Die Rohre, die die Membran der Außenhülle auf Abstand halten, wurden in exakten Längen von 1.780 mm mit 30 Grad Schweißnahtvor-

bereitung vom Standort Hamm an die Firma Sturm in Daaden geliefert. Im Kaltbiegeverfahren wurden die Rohre der Güte S355 J2H im Durchmesser 406,4 / 20 mm auf Drei-Rollenbiegemaschinen vorgefertigt. Da es sich aufgrund des architektonischen Entwurfes nicht um einfache Kreissegmente handelte, mussten die Rohre nach individueller Vorgabe mit Radien zwischen 50 und 90 Meter gebogen werden. Anschließend wurden sie in die Schweiz transportiert, wo sie in Aigle mit den Aufnahmen für die Membran bestückt und anschließend lackiert wurden, bevor sie an die Baustelle in Straßburg geliefert wurden.

**Gesamtinvestitionen von 78 Mio. Euro**  
Die reinen Kosten des Bauwerks werden mit rund 48 Millionen Euro beziffert. Zusätzlich wurden weitere 30 Millionen Euro





Der »Zenith« während der Bauphase: Im Vordergrund liegen die von Salzgitter Mannesmann Line Pipe gelieferten Rohre. Die Lieferung erfolgte in exakten Längen von je 1.780 mm mit 30-Grad-Schweißnahtvorbereitung an den Rohrenden.

Rechts: Anbringen der Spezialmembran an den montierten Konstruktionsrohren.

Unten: Die Baustelle von Beginn der Arbeiten bis zur Fertigstellung im Januar 2008.

*Zur Eröffnung kommt der neue TGV-Bahnhof, der 2007 fertiggestellt wurde und täglich 50 nationale und internationale Schnellverbindungen schafft, gerade recht.*



in neue Infrastrukturmaßnahmen und Außenanlagen investiert. Ob symbolisch oder Zufall – für jeden der 3.000 Parkplätze wurde auch ein neuer Baum gepflanzt. Neben Kultur- und Sportveranstaltungen sollen auch Messe- und Kongressaktivitäten stattfinden können. Dafür sorgt nicht nur der großzügige Innenbereich mit einer flexiblen Belegung von bis zu 10.000 Zu-

schauplätzen, sondern auch eine Multifunktionsbühne, die flexibel auf eine Größe von bis zu 600 Quadratmetern erweitert werden kann.

**Breites Angebot für 5 Mio. Einwohner**  
Die enorme Flexibilität und das breite Angebotsspektrum von Kultur, Sport, Event- und Businessveranstaltungen soll



den »Zenith« für fünf Millionen Einwohner Nordostfrankreichs und der angrenzenden Regionen der Schweiz und Baden-Württembergs attraktiv machen.

Da kommt der neue TGV-Bahnhof, der 2007 eröffnet wurde und täglich 50 nationale und internationale Schnellverbindungen schafft, gerade recht. Genau wie der »Zenith« selbst ist auch der Bahnhof Teil

der »Viaropa«, einer gedachten Achse vom Westrand Straßburgs bis hin zur Kehler Europabrücke. Entlang dieser Linie entstanden bereits einige neue Vorzeigeprojekte. Weitere millionenschwere Großbauprojekte, wie das Einkaufszentrum Rivétoile werden folgen, die das Gesicht der Stadt verändern und den Aufbruch in das 21. Jahrhundert markieren sollen. ■





Verkaufsbüro Salzgitter Mannesmann International Dubai

# Willkommen in Dubai

**Kaum eine andere Stadt ist in den letzten Jahren so häufig in den Schlagzeilen gewesen, wenn es um ehrgeizige Bauprojekte und rasantes Wachstum geht, wie Dubai. Grund genug auch für Salzgitter Mannesmann International, ein eigenes Verkaufsbüro vor Ort zu führen.**





Seit Mitte 2007 Leiter des Vertriebsbüros in Dubai: Rainer Terlinden, Salzgitter Mannesmann International.

**W**enn meine Mutter, damals vor fast 40 Jahren nicht gesagt hätte: »Junge, mach du mal deine Ausbildung bei Mannesmann – das ist eine solide deutsche Stahlfirma«, dann wäre ich heute wohl nicht da, wo ich bin.«

Der das sagt, heißt Rainer Terlinden, und er fasst seinen beruflichen Werdegang kurz und knapp mit »über 35 Jahre Erfahrungssammlung im Stahl- und Stahlrohrhandel« zusammen.

Als Repräsentant ist er für das operative Handelsgeschäft von Salzgitter Mannesmann International im Mittleren Osten verantwortlich. Das Vertriebsgebiet umfasst dabei die gesamte arabische Halbinsel. Von Kuwait über Bahrain und Katar bis Saudi-Arabien. Vom Jemen über den Oman bis in die Vereinigten Arabischen Emirate.

Dass ihm die Arbeit noch immer riesigen Spaß macht und dass er Dubai als irgendwie zwischen persönlicher Herausforderung und zweiter Heimat empfindet, hört man schnell heraus, wenn man mit dem 58-Jährigen spricht. »Ich kenne die Region schon von meinen ersten Reisen aus den Anfangsjahren bei Mannesmann. Damals stand das Dubai Trade Center quasi als einziges Hochhaus mitten in der Wüste. Heute muss man schon genau hinschauen, wenn man das Gebäude zwischen den ganzen Neubauten noch auffindig machen will.« Das rasante Wachstum, die Höflichkeit im Umgang und das friedvolle Miteinander unterschiedlichster Nationalitäten beeindruckt ihn am meisten an Dubai.

»Im Prinzip betreiben wir hier noch immer Aufbauarbeit«, stellt Terlinden klar. Sehr erfolgreiche Aufbauarbeit allerdings. Obwohl das Vertriebsbüro Dubai erst seit 2006 existiert und Rainer Terlinden erst seit Juni 2007 vor Ort als Leiter des Vertriebs-

büros tätig ist, konnten u. a. bereits zwei Großaufträge akquiriert werden. Dabei handelt es sich um eine Erdöl- und eine Erdgaspipeline quer durch die Vereinigten Arabischen Emirate. Geliefert werden insgesamt ca. 220.000 t 48-Zoll-Rohre aus dem Hause Europipe für das »Dolphin«- und »IPIC«-Projekt. Bis Anfang 2009 soll das gesamte Material vor Ort sein.

Auch für Salzgitter Mannesmann Line Pipe sieht Terlinden beste Chancen. Vor allem für die neuen 24-Zoll-Rohre mit dickwandigen Abmessungen. »Hier sehe ich gute Potenziale. Der Preisvorteil gegenüber den unteren Großrohrabmessungen müsste sich mittelfristig bemerkbar machen, wobei der Wettbewerb aus der Region nicht unterschätzt werden darf«, sagt Terlinden. Dabei setzt er insbesondere auf die guten Kontakte zu seinen Verkaufsagenten in den einzelnen Regionen. Kontakte bestehen quasi zu allen großen Erdöl- und Erdgasgesellschaften im Mittleren Osten. Dazu gehören Unternehmen wie Aramco in Saudi-Arabien, die Petroleum Development Oman, die ADNOC in den Vereinigten Arabischen Emiraten, Qatar Petroleum, Calvalley Petroleum im Jemen und die Kuwait Oil Company sowie die großen international tätigen Verlegefirmen.

Das Zukunftspotenzial der Region sieht aber nicht nur Terlinden, sondern auch der Salzgitter Konzern. Deshalb wurde das Büro Dubai kürzlich personalmäßig aufgestockt. Seit Februar 2008 sind Björn Steffes vom Salzgitter Mannesmann Handel sowie zwei neue Mitarbeiterinnen dazugekommen. Steffes soll vor allem für Stahl, Bleche und Profile zuständig sein. Damit komplettiert Salzgitter Mannesmann International den Vertrieb auf das gesamte Leistungsspektrum des Salzgitter Konzerns. »Willkommen in Dubai«, bleibt da nur zu sagen.

Hintergrund Dubai – Stadt der Superlative

# Aus der Wüste ins Meer

**Schneller, höher, noch utopischer – Dubai steht für Hightech, Wolkenkratzer, rasantes Wachstum und gigantische Bauvorhaben. Hintergrund ist der Wechsel der Wirtschaft weg vom Erdöl, hin zur weltweiten Finanz-, Handels- und Tourismusmetropole des 21. Jahrhunderts**





### Hintergrundinformationen

Die Stadt Dubai ist das dominierende Zentrum des gleichnamigen Emirats der Vereinigten Arabischen Emirate und liegt direkt am Persischen Golf. Gemäß der provisorischen Verfassung von 1971 sind die VAE eine Föderation von sieben autonomen Emiraten. Die Macht liegt jeweils bei einem der sieben Emire, die gleichzeitig auch das höchste Amt eines Emirats bekleiden. Die Thronfolge ist erblich.

### Dubai – Stadt der Superlative

In den letzten Jahren wurde mit dem Bau von weit über 200 Wolkenkratzern mit mehr als 100 Metern Höhe begonnen, davon 20 mit über 300 Metern Höhe. Baugenehmigungen für Großprojekte erteilt der Emir persönlich nach seinen Vorstellungen.

#### Dubai in Zahlen

- 85 % der Einwohner des Emirats Dubai leben in der Stadt Dubai
- Ca. 10 % der Staatsbürger sind Nomaden
- Nur 20 Prozent der Einwohner haben die Staatsbürgerschaft der VAE
- In Dubai gibt es laut World Wealth Report ca. 68.000 US-Dollar-Millionäre
- Bis 2012 sollen über 300 Fünf-Sterne-Hotels in Dubai entstehen
- Mit einem Volumen von 875 Milliarden Dollar ist »ADIA« der weltweit größte Staatsfonds



Das Sieben-Sterne-Hotel »Burj al Arab« ist Sinnbild für Dubai in der ganzen Welt. Überflügelt werden wird es aber wohl bald durch das höchste Gebäude der Welt, den »Burj Dubai«.

Derzeit im Bau, soll der »Turm von Dubai«, so die deutsche Übersetzung, 2009 fertiggestellt werden. Mit einer Höhe von 818 Metern wird es das mit Abstand höchste Gebäude der Welt und etwa doppelt so hoch wie das Empire State Building in New York sein.

Doch damit nicht genug. Längst bestehen Planungen, die magische Grenze von 1.000 Metern zu überschreiten. Mit dem Bauvorhaben »Al Burj«, also »Der Turm«, soll dies schon bis 2010 gelingen. Geplant ist eine Geschoszahl von 228 Etagen – der Turm soll insgesamt 1.050 Meter hoch sein.

Wer solche Dimensionen für wahnsinnig hält und an unrealisierbare Investorenpläne denkt, wird sich vermutlich täuschen. Schon mehrfach hat es das kleine Emirat am Persischen Golf geschafft, die Welt in ungläubiges Staunen zu versetzen.

### Finanz-, Handels- und Tourismusmetropole

Auf die Erkenntnis der Herrscherfamilie Al Maktoum, dass die auf etwa 10 % der Weltreserven geschätzten Ölvorkommen nur noch wenige Jahrzehnte für gigantische Milliardeneinnahmen sorgen werden, folgten frühzeitig Anstrengungen, die Wirtschaft der Zukunft auf ein neues Fundament zu stellen. Durch die Schaffung von Freihandelszonen ist es in nur wenigen Jahren gelungen, nahezu alle international bedeutenden Finanz- und Handelsunternehmen nach Dubai zu locken. Verbunden

mit einer geschickten Investitionspolitik in ein »schneller, höher, noch utopischer« schafft es das Emirat immer wieder, das Interesse der Weltöffentlichkeit auf sich zu lenken.

Dabei können die Vorhaben nicht gigantisch genug sein: Zur Umstrukturierung in Richtung Tourismus gehören Pläne, die nur ca. 80 km lange Küste künstlich auf die etwa 10-fache Länge zu erweitern. Das erste Projekt, die »Palmeninsel«, wird vermutlich noch in diesem Jahr nahezu fertiggestellt sein. In Rekordtempo schaffte man das für unglaublich Gehaltene. Binnen sieben Jahren wurde eine künstliche Insel geplant, aufgeschüttet, geschützt, erschlossen, bebaut und quasi nebenbei die Einwohnerzahl von 60.000 auf ca. 150.000 erweitert. Internationale Stars und Sportler gehörten von Anfang an zur zahlungskräftigen Klientel bei der überaus erfolgreichen Vermarktung.

### Die Zukunft: leben und arbeiten am Wasser

Doch auch hier ließen weitere Projekte nicht lange auf sich warten. Parallel entstehen zwei weitere, noch größere Palmeninseln sowie die Dubai Waterfront, auf der allein zwischen 450.000 und 750.000 Menschen ein Leben und Arbeiten am Wasser ermöglicht werden soll. Das jüngste Projekt ist die Aufschüttung von Inseln, die aus der Weltraumperspektive zusammen optisch eine Weltkarte ergeben. Das Konzept, nicht Inseln, sondern Länder zu vermarkten, schlug so gut ein, dass noch vor Beginn bereits die meisten Staaten verkauft waren. So wird er wohl gelingen – der Umbau vom Wüsten- zum Hightech- und Wasserstaat.





Projekt Hintertuxer Gletscherbahn

## Schneesicher auch ohne »echten« Schnee

Ankunft auf der 3.250 m hoch gelegenen Gletscherhütte an der »Gefrorenen Wand«. Raus aus dem Lift und den Blick schweifen lassen. Ein unvergesslicher Ausblick auf den Großglockner und über die Dolomiten bis hin zur 100 km entfernten Zugspitze – willkommen auf dem Hintertuxer Gletscher.



Die topografischen Bedingungen erforderten zum großen Teil einen Antransport mit Hubschraubern.



Der Hintertuxer Gletscher im Herzen des Zillertals in Tirol ist das einzige Ganzjahresskigebiet mit Schneegarantie in Österreich. Das Angebot lässt keine Wünsche offen – vom Skifahren über Snowboarden bis hin zum Langlaufen und Rodeln ist hier alles möglich.

Das Gletschergebiet bietet auf 86 km Pistenlänge Abfahrten der unterschiedlichsten Kategorien und ist mehrfach von Skimagazinen als bestes Gletscherskigebiet ausgezeichnet worden. Eingebettet in die

»Ski- und Gletscherwelt Zillertal 3000« können sogar über 225 km befahren werden.

Aufgrund der guten Bedingungen nutzen im Herbst einige Top-Skirennläufer und Nationalteams das Gletscherskigebiet zu Trainingszwecken und zur Saisonvorbereitung.

Doch auch in Hintertux macht sich der Klimawandel bemerkbar. Kürzere Winter und vor allen Dingen weniger Schnee machen eine Kunstbeschneuerung erforderlich, um den Ganzjahresbetrieb aufrechtzu-

erhalten. Dieser Herausforderung haben sich die Betreiber der Hintertuxer Gletscherbahnen bereits vor einigen Jahren gestellt. Kontinuierlich werden weitere Pistenabschnitte mit Beschneigungsanlagen ausgerüstet, sodass selbst im Sommer noch insgesamt 18 km befahren werden können.

Aufgrund der hohen Anforderungen an Leitungsröhre für Beschneigungsanlagen hat sich die Hintertuxer Gletscherbahn für den Einsatz von Stahlrohren entschieden.



Die Beschneigungsabschnitte werden über mehrere Kompressorstationen versorgt. Dies machte die Verlegung separater Versorgungsleitungen erforderlich.





Ausschlaggebend waren unter anderem folgende Faktoren:

- **hohe mechanische Belastbarkeit**
- **hochwertiger, lange haltender Korrosionsschutz**
- **hohe Druckbelastbarkeit**
- **flexible Verbindungstechniken**
- **geringes Eigengewicht der Rohre**

Die bisher größte Herausforderung stellte die aktuelle Ausbaustufe der Beschneiungsanlage in ca. 3.100 m Höhe unter extrem schwierigen Verlegebedingungen dar, da die Rohre im felsigen Untergrund und an steilsten Hanglagen verlegt werden mussten.

Da der Antransport der gesamten Materialien zum größten Teil nur mittels Hubschrauber möglich war, spielte auch das Gewicht der Rohre eine große Rolle. Zum Einsatz kamen die Abmessungen DN 150 (Stahlgüte St.37.0) und DN 200 (Stahlgüte St.52) von Salzgitter Mannesmann Line Pipe.

Um die 12 bis 14 Meter langen Rohre gegen den felsigen Untergrund zu schützen und mechanische Beschädigungen und Korrosionsschäden zu vermeiden, wurden sie zusätzlich mit einer Faserzement-Umhüllung versehen.

Da der »Schneeteich«, der die Anlage mit Wasser versorgt, in einer Höhe von nur ca. 2.000 m liegt, muss das notwendige Wasser unter einem Druck von bis zu 130 bar auf ca. 3.100 Meter hochgepumpt werden. Der hohe Druck auf den Leitungen

verhindert das Einfrieren auch bei zweistelligen Minusgraden. Ist die Anlage nicht in Betrieb, lässt man die Rohre einfach leerlaufen.

Die Verlegung der Rohre erfolgte im Spätsommer/Herbst 2007 und gelang trotz der schwierigen Rahmenbedingungen problemlos, sodass bereits zur Wintersaison 2007/2008 der größte Teil der neuen Beschneiungsanlage in Betrieb genommen werden konnte. Zum Einsatz kommen sogenannte Schnee- oder Schneilanzen. Diese bestehen aus einem Pfahl und

### *Extrem schwierige Verlegebedingungen in einer Höhe von bis zu 3.100 Metern*

einem Sprühkopf in einer Höhe von 5 bis 6 Metern. Für den Betrieb des Sprühkopfes wird ein Druck von ca. 30 bar benötigt, der in einer separaten Kompressorstation erzeugt wird.

Ein weiterer Ausbau unter Einsatz von Salzgitter Mannesmann Line Pipe Rohren ist für den Spätsommer/Herbst 2008 vorgesehen.





### Künstliche Beschneigung

Als Beschneiungsanlage bezeichnet man alle Komponenten einer technischen Einrichtung zur maschinellen Erzeugung von Schnee. Eine solche Anlage umfasst sämtliche Einrichtungen wie Wasserspeicher, Pumpen, Kompressoren, Wasser-/Luft-/Stromzuleitungen sowie den eigentlichen Schneeerzeuger.

### Technische Verfahren

#### Propellerkanone:

Zentrales Element ist ein Propeller, der mit Wasser und Strom versorgt wird und einen starken Luftstrom erzeugt. Rings um den Ausgang des Gehäuses befinden sich mehrere Düsen, die Wasser in dem durch einen Kompressor verdichteten Luftstrom zerstäuben, sowie kleinere Druckluftdüsen, mit deren Hilfe kleine Eiskristalle als Kristallisationskeime erzeugt werden. Die Größe der Wassertropfen muss den äußeren Witterungsbedingungen wie Temperatur und Luftfeuchtigkeit sowie der Wurfweite angepasst werden, um optimale Eigenschaften des Kunstschnees zu erreichen. Bei 30 % relativer Luftfeuchtigkeit funktioniert dieses Verfahren schon bei 1 °C über Null, bei 80 % Luftfeuchte sind dagegen Temperaturen unter -4 °C erforderlich. Dieses Verfahren ist weitverbreitet, verbraucht allerdings sehr viel Energie. Durch den Propellereinsatz entsteht darüber hinaus ein hoher Geräuschpegel.



Schneekanone



Schneilanze

#### Schneilanze/Schneelanze:

An der Spitze eines Aluminiumrohres befinden sich Wasser- und Nukleatordüsen, die über ein Rohrleitungssystem mit Wasser versorgt werden. In das bei Austritt aus der Wasserdüse zerstäubte Wasser wird komprimierte Luft geblasen. Diese dehnt sich schlagartig aus und kühlt sich ab. Dadurch entstehen Eiskeime, an denen das zerstäubte Wasser kristallisiert. Der Einsatz ist sehr viel energiesparender und geräuschärmer als der Einsatz von Propellerkanonen.

#### Erfindung

Das Grundprinzip wurde Ende der 40er Jahre durch Zufall in Kanada entdeckt, als ein Forscherteam, unter der Leitung des Kanadiers Raymond T. Ringer, Wasser bei tiefen Temperaturen in einen Windkanal sprühte, um die Vereisung von Düsentriebwerken zu untersuchen – und dadurch unerwünschter Schnee entstand. Die erste kommerzielle Druckluftschneekanone wurde 1950 von Art Hunt, Dave Richey und Wayne Pierce für einen amerikanischen Skihersteller als Reaktion auf einen Winter ohne Schnee erfunden.

### Das Skigebiet



|                     |                                |
|---------------------|--------------------------------|
| Höhe Talstation:    | 1.500 m                        |
| Höhe Mittelstation: | 2.660 m                        |
| Höhe Bergstation:   | 3.250 m                        |
| Pisten-km gesamt:   | 86 km                          |
| Längste Abfahrt:    | Gefrorene Wand,<br>12 km Länge |

### Gletschergebiet Hintertux

#### Der Gletscher

Der Hintertuxer Gletscher hat eine Länge von etwa 4 km und besteht aus bis zu 190 Millionen Kubikmetern Eis, das an seiner tiefsten Stelle 120 Meter dick ist. Pro Jahr bewegt er sich bis zu 40 Meter.

#### Das Skigebiet

Der Hintertuxer Gletscher ist Österreichs einziges Ganzjahresskigebiet. Von führenden Skimagazinen wurde er mehrfach als »Bestes Gletscherskigebiet« ausgezeichnet.





Historie Erne Fittings und Salzgitter Mannesmann Line Pipe

## Gute Verbindungen seit über 80 Jahren

Längst befindet sich Otto Erne im wohlverdienten Ruhestand. Bis in die 90er-Jahre arbeitete der langjährige Geschäftsführer aber noch aktiv im Familienunternehmen Erne Fittings mit. Gern erinnert er sich an zahlreiche Erlebnisse und Anekdoten aus der Firmengeschichte.

Zum Beispiel an 1948. Der kleine Familienbetrieb Josef Erne im Vorarlberger Örtchen Schlins, 1920 von seinem Vater als Kupferschmiede gegründet, hatte gerade seine ersten Schritte bei der Herstellung kleindimensionierter Rohrbögen hinter sich und suchte neue Quellen zur Vormaterialbeschaffung.

Nachdem man in den ersten beiden Nachkriegsjahren Abbruchrohre aus Wien und danach Stahlrohre aus Ungarn zu Rohrbögen für Installationszwecke verarbeitet hatte, kam man über die »grüne Grenze« im nahen Lindau am Bodensee mit dem Unternehmen ins Geschäft, das

als Firmennamen den Namen der Erfinder des nahtlosen Stahlrohres trägt: Mannesmann.

### Begehrte Ware nach dem Krieg

»Qualitätsrohre von Mannesmann waren bereits zu dieser Zeit sehr begehrt. Der Handel war grundsätzlich schwierig, da mehr oder weniger alle Schwerindustriegüter rar waren«, erinnert sich Otto Erne. »Es gab weder einen neuen Staat noch eine neue, wertstabile Währung. Deshalb waren, man kann es sich heute nicht mehr vorstellen, Tauschgeschäfte an der Tagesordnung.«

Was aber hatte das kleine Vorarlberger Familienunternehmen schon zu bieten? Zunächst einmal hatte man Vorräte an Rund- und Schnittholz in die Waagschale zu werfen. Darüber hinaus wurde die eigene Landwirtschaft bemüht, um an die begehrten Mannesmann-Rohre zu kommen. So wechselte auch Schlacht- und Zuchtvieh den Besitzer, und sogar Schilfwaren vom Neusiedlersee konnten noch untergebracht werden. So tauschten die beiden Unternehmen innerhalb einer zwischen dem neuen österreichischen Bundesland Vorarlberg und der deutschen Stadt Lindau getroffenen Vereinbarung ihre Waren aus.



#### **Gute Geschäftsbeziehungen seit 1948**

Was damals unter schwierigsten Umständen begann, hält bis heute als erfolgreiche Geschäftsbeziehung, die über das rein Geschäftliche hinausgeht. Im hundertprozentigen Familienunternehmen arbeiten noch immer drei Enkel des Firmengründers Josef Erne. »Das waren schon harte Zeiten damals«, blickt Otto Erne noch einmal zurück. »Aber die Aufbauarbeit hat sich gelohnt.«

#### **Weltmarktführer Erne Fittings**

Heute fertigt Erne Fittings als Unternehmensgruppe mit ca. 750 Mitarbeitern Rohrleitungsverbindungen für Kraftwerke, Pipelines, Raffinerien, Tankschiffe, Off-shore-Plattformen und sonstige Industrieanlagen sowie Formteile für die Automotoren-

bilindustrie. Zur Firmengruppe zählt neben dem Stammwerk in Schlins das Werk in Müritzschlag und das deutsche Unternehmen Siekmann Fittings in Lohne sowie die ELB-Form in Vandans. Im Bereich der festverschweißten Stahlrohrverbindungen macht die Unternehmensgruppe jährlich einen Umsatz von über 100 Mio. Euro und ist damit Weltmarktführer.

#### **Spezialgebiet Rohrverbindungen**

Innerhalb von Rohrleitungssystemen sind Verbindungsstücke die am stärksten belasteten Komponenten. Deshalb sind neben hoher technologischer Kompetenz auch höchste Qualitätsansprüche an das Vormaterial von ausschlaggebender Bedeutung, um erstklassige Ergebnisse zu erzielen.

Salzgitter Mannesmann Line Pipe beliefert Erne Fittings mit Rohren über die gesamte Außendurchmesserpalette in Standard- und Spezialgütern sowie mit kundenspezifischen Geometrievereinbarungen. Auch die ersten Verarbeitungsversuche

**»Wir setzen auf Internationalität und Wachstum. Die starke Nachfrage im Energiebereich und ein Markenname, der für hervorragende Qualität und Verlässlichkeit steht, sind der Motor für unsere Expansion.«**

**Dr. Ernst Bitsche,**  
Geschäftsführer Erne Fittings

mit den neuen 24-Zoll-Rohren aus Hamm sind bereits erfolgreich verlaufen.

Um ein möglichst breites Produktspektrum anbieten zu können, verfügt Erne über alle in der Fittingsindustrie bedeutsamen Herstellungstechnologien und beherrscht sie. Je nach Produkttyp und Werkstoffart werden dabei Kalt- und Warmformgebungsverfahren eingesetzt.

Intensive Forschung und leistungsfähige Produktions- und Logistikprozesse, unterstützt durch ein modernes Logistikzentrum mit einem vollautomatischen Hochregallager, sind für Erne von ausschlaggebender Bedeutung, um sich dauerhaft als Marktführer zu behaupten.

Mit dem Anspruch an höchste Qualität bei Material, Verarbeitung und Service werden die guten Verbindungen sicher auch die nächsten 80 Jahre halten. ■

**»Der freundschaftliche Kontakt zu Hermine und Otto Erne hat nicht nur für eine erfolgreiche Zusammenarbeit gesorgt, sondern auch die langjährigen Verbindungen beider Unternehmen menschlich bereichert.«**

**Michael Bick,** Leiter Technische Kundenberatung, Salzgitter Mannesmann Line Pipe

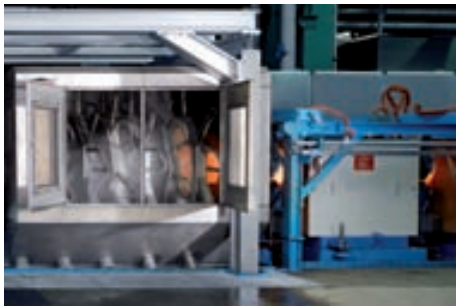




Technik Neue »Q und T«-Anlage Hamm

## Qualitätssprung bei OCTG-Rohren

Mit Inbetriebnahme der neuen »Q und T«-Anlage am Standort Hamm ist Salzgitter Mannesmann Line Pipe jetzt in der Lage, höherwertige Stahlgüten im Bereich der HFI-geschweißten Ölfeldrohre zu produzieren. Herzstück der Anlage sind 5 Ringinduktoren, die die zu vergütenden Rohre auf bis zu 1.000 °C erwärmen.



Mit hohem Wasserdruck werden die vollgeglühten Rohre um bis zu 900 °C heruntergekühlt. Oben: Temperaturkontrolle an der Schnittstelle zur Wasserkühlung.

Hintergrund für die Investition ist die aktuelle Energiemarktsituation. Weltweit wird mit einem steigenden Bedarf an OCTG-Rohren gerechnet. Eine zentrale Bedeutung kommt dabei dem US-amerikanischen Markt zu, der mit einem Volumen von 3,5 Mio. Tonnen pro Jahr der größte Abnehmer der Welt ist. Mit einem Anteil von 50 % sind geschweißte OCTG-Rohre in den USA seit Jahrzehnten ein akzeptiertes Produkt. In den vergangenen Jahren hat Salzgitter Mannesmann Line Pipe im Durchschnitt 20.000 t pro Jahr in den Güten J55 und K55 über das Verkaufs-

büro der Salzgitter Mannesmann International in Houston in die USA verkauft.

### Stärkung der Marktposition

Diese Gruppe-1-Güten nach API 5CT werden jedoch zunehmend durch Billigimporte, insbesondere aus China, in nahtloser Ausführung substituiert. Zur Stärkung und zum Ausbau der Marktposition hat sich Salzgitter Mannesmann Line Pipe deshalb entschieden, in den höherwertigen und überproportional wachsenden Güten N80, P110 und L80 lieferfähig zu werden. Dazu ist die bestehende 4,4-Megawatt-Induktionsglühanlage durch die Erweiterung mit einer 9-MW-Anlage mit nachgeschalteter Wasserabschreckung zu einer Vergütungsanlage für HFI-geschweißte Stahlrohre ausgebaut worden.

### Vergütung durch »Quench and Tempering«-Prozess

Durch fünf Ringinduktoren werden die zu vergütenden Rohre mittels Vollglühung auf Temperaturen von 900 °C bis 1.000 °C erhitzt. Unmittelbar danach erfolgt eine Abschreckung mit Wasser auf ca. 100 °C.

In der nachgeschalteten zweiten Glühstrecke werden die Rohre erneut auf ca. 600 °C angelassen, bevor sie anschließend langsam an der Luft abkühlen. Durch diesen »Quench and Tempering«-Prozess werden höhere mechanisch-technologische Eigenschaften und bessere Zähigkeiten des eingesetzten Materials erzielt.

### Anschließende Qualitätsprüfung

Nach Abschluss des Q-und-T-Prozesses gelangen die Rohre zur Endbearbeitung und Prüfung in die Adjustage. Im Hinblick auf das Gewindeschneiden kommt es auf die hohe Maßhaltigkeit der vergüteten Rohre an. Enge Wanddickentoleranzen und sehr gute Ovalitäten ermöglichen darüber hinaus die Herstellung von High-Collapse-Güten wie z. B. N80 Q HC.

Mit den neuen Qualitäten können nun im Verbund mit dem Salzgitter Mannesmann Handel und den internationalen Verkaufsbüros zusätzliche Marktsegmente erschlossen werden. Erste Aufträge in den Güten N80 Q und N80 Q-schweißbar wurden bereits auf der neuen Anlage gefertigt und ausgeliefert.



Kooperation Logstor und Salzgitter Mannesmann Line Pipe

## Zusammenarbeit der führenden Hersteller

**Logstor, der weltweit größte Hersteller vorisolierter Rohre, und der führende deutsche Hersteller von HFI-geschweißten Stahlrohren, Salzgitter Mannesmann Line Pipe, haben die ersten Schritte in Richtung auf eine gezielte Zusammenarbeit für die Öl- und Gasindustrie vollzogen.**

Hintergrund sind die guten Erfahrungen an gemeinsamen Projekten und die hohe Professionalität bei der Abwicklung. Bereits im Jahr 2000 wurden für den Kunden Texaco im Projekt »Erskine« erste gemeinsame Projekterfahrungen gesammelt. Die Zusammenarbeit bei der Lieferung von 16/20-Zoll-Pipe-in-Pipe-Rohren lief so gut und reibungslos, dass ein intensiver Austausch in Gang kam und weitere Projekte und Aktivitäten folgten.

Gemeinsam wollen die beiden Unternehmen nun ihr hohes synergetisches Potenzial im Bereich vorisolierter Rohre für die Öl- und Gasindustrie zur Optimierung ihrer Produktion und Logistik nutzen. Schwerpunkt der Zusammenarbeit wird der beratungsintensive Markt für Leitungsrohre für Onshore- und Offshore-Pipelines sein. Deshalb soll zunächst ein gemeinsames, speziell auf die Öl- und Gasindustrie ausgerichtetes Marketing-Programm entwickelt und implementiert werden.

**»Logstor und Salzgitter Mannesmann Line Pipe haben bereits bei verschiedenen Projekten eng zusammengearbeitet. Dabei ist es uns gelungen, gemeinsam anspruchsvolle Probleme im Interesse unserer Kunden zu lösen. Wir freuen uns darauf, ein gemeinsames Marketingprogramm umzusetzen.«**

*Marc Rasquin, Vorsitzender Geschäftsführer Salzgitter Mannesmann Line Pipe*

**»Wir sehen unsere Vereinbarung mit Salzgitter Mannesmann Line Pipe als eine große Chance, unseren Kunden eine erhöhte Liefer- und Leistungskapazität zu bieten. Diese Entscheidung ist für uns der nächste Schritt zum Weltmarktführer vorisolierter Rohre für die Öl- und Gasindustrie.«**

*Jakob Jespersen, Managing Director bei Logstor Oil & Gas*



### Logstor

Noch bis vor wenigen Jahren war das dänische Unternehmen Logstor schwerpunktmäßig auf dem Fernwärmemarkt tätig. Dies hat sich inzwischen grundlegend geändert. Heute liegt die Kernkompetenz von Logstor im Bereich vorisolierter Rohre für Öl- und Gaspipelines. Sowohl für konventionelle Pipelines als auch für Rohr-in-Rohr-Systeme, für Überlandleitungen und für den Transport von Flüssigerdgas (LNG) in allen Teilen der Welt.

>>> [www.logstor.com](http://www.logstor.com)



# Messetermine und Kundentagungen

Auch in diesem Jahr wird Salzgitter Mannesmann Line Pipe wieder weltweit auf zahlreichen Messen präsent sein. Darüber hinaus veranstalten wir im Herbst erneut zwei Kundentagungen in unserem Hause. Weitere Informationen und Details zu den Veranstaltungen finden Sie auch im Internet unter [www.smlp.eu](http://www.smlp.eu) in der Rubrik »Aktuell«.

## April 2008

23. – 25.04.2008  
Salon de l'Aménagement  
en Montage 2008  
Grenoble/Frankreich  
Messestand: Fontalp



## Mai 2008

07./08.05.2008  
118. ÖVGW-Jahrestagung  
Innsbruck/Österreich  
mit ALPE Kommunal- & Um-  
welttechnik GmbH & Co. KG



## Mai 2008

05. – 09.05.2008  
IFAT  
München/Deutschland  
Halle B6  
Stand-Nr.: 526



## Mai 2008

13. – 15.05.2008  
Oil & Gas Uzbekistan  
Taschkent/Usbekistan



## Mai 2008

21. – 23.05.2008  
H<sub>2</sub>O  
Ferrara/Italien



## Juni 2008

08. – 12.06.2008  
AWWA Annual Conference  
& Exposition (American  
Water Works Association)  
Atlanta, Georgia (USA)



## September 2008

08. – 12.09.2008  
World Water Congress and  
Exhibition  
Wien/Österreich



## September 2008

25./26.09.2008  
Kundentagung Wasser  
Salzgitter Mannesmann  
Line Pipe, Siegen



## Oktober 2008

07. – 10.10.2008  
KIOGE  
Almaty/Kasachstan



## Oktober 2008

16./17.10.2008  
Kundentagung Gas  
Salzgitter Mannesmann  
Line Pipe, Siegen



## Oktober 2008

19. – 22.10.2008  
WEFTEC 2008  
Chicago, Illinois/USA



## November 2008

03. – 06.11.2008  
ADIPEC, Abu Dhabi/VAE  
Gemeinschaftsstand mit  
Salzgitter Mannesmann  
International



## November 2008

November 2008  
OGT  
Ashgabat/Turkmenistan

## November 2008

11./12.11.2008  
gat 2008  
Dortmund/Deutschland  
Messestand: FIGAWA  
(Gemeinschaftsstand)



## November 2008

09. – 12.09.2008  
Saudi Water Technology '08  
Riad/Saudi-Arabien



Die nächste Ausgabe erscheint Ende 2008

# HFI GLOBAL

Das Magazin von Salzgitter Mannesmann Line Pipe für Kunden und Partner

**Salzgitter Mannesmann Line Pipe liefert 20.000 Rohre für eine 370 km lange Ethylen-Pipeline quer durch Süddeutschland. Erfahren Sie alles rund um das Projekt »EPS« /// Neues Verfahren in Rekordzeit zur Serienreife gebracht – Salzgitter Mannesmann Line Pipe liefert Rohre für ein neues und bisher einzigartiges Verfahren zur Herstellung von Tragrollenrohren der Firma Gurtec /// Projektmanagement bei Salzgitter Mannesmann Line Pipe – Erfahrungen aus Theorie und Praxis**

## Impressum

**Herausgeber**  
Salzgitter Mannesmann Line Pipe GmbH

Hauptverwaltung  
Werk Siegen  
In der Steinwiese 31  
57074 Siegen  
Germany  
Tel.: + 49 (0) 271 691-0  
Fax: + 49 (0) 271 691-299

info@smlp.eu  
www.smlp.eu

**Konzeption, Redaktion und Design**  
Kümpel Lorenz GbR, Büro für Gestaltung  
www.kuempellorenz.de

**Autoren und Mitarbeiter**  
Jörg Hernando, Marc Rasquin, Jochen Berkemeier, Michael Bick, Horst Dix, Rainer Dünnweller, Dorothee Karches, Alexander Neumann, Rainer Terlinden, Konrad Thannbichler

## Bildnachweis

Titelseite, 10 – 13 · www.optima-video.com  
Seite 2, 8 – 9 · www.andreaseifert.de  
Seite 3 · www.sturm-profile.de  
Seite 4 · www.kuempellorenz.de  
Seite 14 · acitore/istockphoto  
Seite 16 · Golden009/istockphoto  
S. 17 · Palmeninsel: acitore, Hochhaus: gordondix, Kamele: naes (alle istockphoto)  
S. 18 – 21 · Panorama: Anatol Jasiutyn  
S. 21 · Tourismusverband Tux-Finkenberg  
Seite 22 – 23 · Erne Fittings  
Seite 24, 27 · www.bjoern-hickmann.de  
Seite 25 · www.logstor.com





Salzgitter Mannesmann Line Pipe GmbH

Hauptverwaltung  
Werk Siegen  
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

Werk Hamm  
Kissinger Weg  
59067 Hamm  
Germany  
Tel.: +49 2381 420-701  
Fax: +49 2381 420-719

Postanschrift:  
Postfach 17 13  
59061 Hamm  
Germany

[info@smlp.eu](mailto:info@smlp.eu)  
[www.smlp.eu](http://www.smlp.eu)



Ein Unternehmen der Salzgitter Gruppe