

### **Neuer Werkstoff im Generatorenbau: thyssenkrupp Schulte liefert Material für innovative Lüfterschaufeln aus Aluminium**

thyssenkrupp Schulte, ein Unternehmen des Geschäftsbereichs Materials Services von thyssenkrupp, hat gemeinsam mit Siemens an der Entwicklung von neuen Lüfterschaufeln aus einem Spezialaluminium gearbeitet. Der innovative Werkstoff kommt unter anderem als Lüfterrad in Generatoren zur Kühlung von Maschinen zum Einsatz.

Gerald Mulot, Leiter Vertrieb Großkunden bei thyssenkrupp Schulte, sieht deutliche Kostenvorteile für seinen Kunden: „Durch die Nähe zu unseren Kunden überprüfen wir regelmäßig die Produktionsprozesse und suchen nach Einsparungspotentialen. Das ist uns bei den Lüfterschaufeln gelungen. Durch die Umstellung von Stahl auf Aluminium spart Siemens bei gleicher Funktionalität erhebliche Kosten.“

Ermittelt wurde das zu optimierende Bauteil im Rahmen der zentralen Key-Account-Betreuung von thyssenkrupp Schulte. Es folgten umfangreiche Tests, bei denen die Probelieferung alle gewünschten Anforderungen erfüllte.

Der Umfang des Auftrags umfasst mehrere Tonnen Aluminium-Halbzeuge pro Jahr. Mit Just-in-time-Lieferungen aus dem Logistik-Center Dortmund erhält Siemens die gewünschten Mengen exakt dann, wenn sie in der Produktion gebraucht werden. „Dadurch kann sich Siemens voll und ganz auf seine Kernaktivitäten konzentrieren“, erklärt Mulot.

Die thyssenkrupp Schulte GmbH ist der Werkstoffpartner für Stahl, Edelstahl und NE-Metalle. Damit leistet das Unternehmen Maßarbeit für mehr als 70.000 Kunden aus Industrie, Handwerk und Bauwirtschaft. Basis dafür ist ein breites Sortiment an Flachprodukten, Profilen und Rohren für alle Erfordernisse und auf die individuellen Wünsche der Kunden zugeschnitten. Ein entscheidender Wettbewerbsvorteil ist zudem die Nähe zu den Partnern. Mit über 40 Standorten ist thyssenkrupp Schulte immer nah beim Kunden und kann schnell und zuverlässig überall in Deutschland liefern. Das vielfältige Produktsortiment, die kompetente fachliche Beratung und umfassende Dienstleistungen runden das Portfolio von Deutschlands größtem Werkstoffhändler ab.

### **Über die Siemens Power & Gas Division**

Die Siemens Division Power & Gas bietet Versorgungsunternehmen, unabhängigen Stromerzeugern, Anlagenbauern und Industriekunden wie zum Beispiel der Öl- und

Gasindustrie ein breites Spektrum an Produkten und Lösungen. Diese ermöglichen eine umweltfreundliche und ressourcenschonende Stromerzeugung sowie den zuverlässigen Transport von Öl und Gas unter Einsatz fossiler und erneuerbarer Brennstoffe.

16.08.2018  
Seite 2/2

### **Über thyssenkrupp Materials Services**

thyssenkrupp Materials Services ist mit rund 480 Standorten in mehr als 40 Ländern der größte Werkstoff-Händler & -Dienstleister in der westlichen Welt. Das vielseitige Leistungsspektrum der Werkstoffexperten ermöglicht es den Kunden, sich noch stärker auf die individuellen Kerngeschäfte zu konzentrieren. Der Fokus von Materials Services erstreckt sich über zwei strategische Handlungsfelder: Den globalen Werkstoffhandel als one-stop-shop– von Stahl und Edelstahl, Rohren und NE-Metallen über Sonderwerkstoffe bis hin zu Kunst- und Rohstoffen – sowie das kundenindividuelle Dienstleistungsgeschäft in den Bereichen Materials Management und Supply Chain Management. Über eine umfassende Omnichannel-Architektur haben die 250.000 Kunden weltweit kanalübergreifenden Zugriff auf mehr als 150.000 Produkte und Services rund um die Uhr. Eine hoch performante Logistik sorgt dafür, dass sich alle gewünschten Leistungen, ob „just-in-time“ oder „just-in-sequence“, reibungslos in den Fertigungsprozess der Kunden eingliedern.

### **Ansprechpartner:**

Lars Bank  
thyssenkrupp Materials Services  
Head of External & Internal Communications  
[www.thyssenkrupp-materials-services.com](http://www.thyssenkrupp-materials-services.com)  
E-Mail: [lars.bank@thyssenkrupp.com](mailto:lars.bank@thyssenkrupp.com)  
Phone: +49 (201) 844- 534416

Unternehmens-Blog: <https://engineered.thyssenkrupp.com/>