

AKTIV KREATIV

WETTBEWERB
GEWINNEN SIE EINE
TEILNAHME AM
KUNDENSEMINAR

«MEDICAL»:
DER GLOBALE
MARKT WARTET

DIE VORTEILE
DES SAGENHAFTEN
UDDEHOLM
SLEIPNER



voestalpine

ONE STEP AHEAD.



SCHWEIZER TUGENDEN

Schweizer Qualität, Präzision und Verlässlichkeit: Das klingt vielleicht etwas altbacken und verstaubt – ist aber wichtiger denn je.

Vor allem für eine Branche wie die Medizinaltechnik, bei der Qualität, Präzision und Verlässlichkeit an oberster Stelle stehen, braucht es Zuliefernde wie uns, die diese Werte mittragen.

Bei uns reicht Qualität von der kompetenten Beratung über das Produkt und den Service bis hin zu unserer nachhaltigen Mission. Für Präzision ist im Bereich Medizinaltechnik vor allem unser Standort in Pieterlen zuständig: Die Stähle finden dank jahrzehntelanger Erfahrung mit feinsten Durchmessern und engsten Toleranzen in ihre weitere Form. Schliesslich ist unsere Verlässlichkeit nicht nur eine Einstellungssache, sondern

auch eine Sache der Kundennähe, des engen Vertriebsnetzes und einer optimierten Lagerhaltung.

Dazu kommt unsere Flexibilität – vielleicht nicht typisch schweizerisch, aber typisch voestalpine: Dank ihr sind wir in der Lage, auf neue Anforderungen schnell zu reagieren und auch proaktiv zu agieren.

Dank unserer Erfahrung im Bereich Medizinaltechnik werden wir nun Qualität, Präzision, Verlässlichkeit und Flexibilität von der Schweiz in die Welt hinaustragen und damit den globalen Markt erobern.

Wir freuen uns darauf!

A handwritten signature in black ink that reads 'Carsten Harms'. The signature is fluid and cursive.

Carsten Harms
CEO

«MEDICAL» WIRD GLOBAL

Die voestalpine HPM Schweiz macht es vor: Als Zulieferin für die Medizinalbranche hat sie sich nicht nur einen ausgezeichneten Ruf erarbeitet, sondern auch ein grosses Netzwerk, viel Erfahrung und ein Lager für Standardwerkstoffe aufgebaut. Nun rückt der globale Medizinalmarkt stärker in den Fokus.

Zu unserer bisherigen Erfolgsgeschichte in der Medizinaltechnik ist 2023 mit der Integration von Metaltec ein wichtiges Puzzlestück dazugekommen: Nun sind noch kleinere Durchmesser und noch engere Toleranzen möglich. In Kombination mit den globalen Konzernstrukturen und Vertriebsnetzen sowie den Möglichkeiten in der Sonderstahlproduktion ist die voestalpine damit zu einem weltweit konkurrenzfähigen Player mit einem starken Fokus auf den globalen Medical-Markt avanciert.

Breite Palette und Spezialanforderungen

Einerseits liefert die voestalpine HPM Schweiz Instrumentenstähle für Werkzeuge wie Knochenraspeln, Zangen oder Zahnbohrer. Letztere werden bei eifeler in Dulliken mit einer PVD-Beschichtung versehen. Andererseits werden Werkstoffe für Implantate geliefert, die noch besser auf die

jeweiligen Kundenanforderungen eingehen. Dank der Einlagerung von entsprechendem Vormaterial sind aber auch diese Werkstoffe schnell und just in time verfügbar.

Die speziellen Herausforderungen bestehen vor allem in den Bereichen Rostbeständigkeit und Biokompatibilität sowie in Bezug auf die Reinheit, die für beste Ermüdungseigenschaften sorgt: Beim Joggen wirken nämlich bis zu 4300 Newton auf ein Kniegelenk, und dieses sollte möglichst lang im Körper bleiben können. Wenn die Durchmesser bei spezifischen Anwendungen im Bereich der Medizinaltechnik bei bis zu 0,5 mm mit Toleranzen bis $\pm 0,01$ liegen, kommt Metaltec ins Spiel. Die voestalpine bietet neben Stabstahl, Blankstahl und Drähten nicht nur Bleche und Platten an, die bei Knochenbrüchen sowie bei der Herstellung von Werkzeugen und Implantatprofilen eingesetzt werden, sondern auch Titanpulver.

Letzteres wird zum Beispiel für den 3D-Druck von massgeschneiderten Implantaten verwendet. Das Sortiment soll nun global intensiver vermarktet werden, denn die voestalpine stellt sämtliche Stähle in der eigenen Gruppe her und kann auf ein weltweites Vertriebsnetz zurückgreifen.

Neue Medizinalbroschüre

Die neue Medizinalbroschüre enthält die wichtigsten Informationen zum Bereich Medizinaltechnik, inklusive Qualitäten und ihrer jeweiligen Anwendungsbereiche.



Werfen Sie einen Blick in die neue Medizinalbroschüre.



«EIN SEHR SPANNENDER BEREICH!»

Dominik Baumann ist Vertriebsleiter der voestalpine HPM Schweiz sowie aktiv im Global Segment Medical der voestalpine tätig. Wenn sich jemand im Markt der Medizinaltechnik auskennt, dann er. Im Interview gibt er Einblicke in die Strategie und erzählt, warum bei der voestalpine für diese Branche einfach alles stimmt.

Was beinhaltet Ihre aktive Rolle im Global Segment Medical der voestalpine?

Wir werden uns im Bereich der Medizinaltechnik noch internationaler aufstellen: Das heisst zunächst, dass Prozesse definiert werden müssen. Bisher war das Thema «Medical» vor allem in der Schweiz relevant – hier haben wir jahrzehntelange Erfahrung. Doch der globale Markt schreit geradezu nach Werkstoffen. Üblicherweise sagt man: «Der Markt wartet nicht auf einen». Ich glaube jedoch, dass das hier nicht stimmt. Ein sehr spannender Bereich!

Was macht diesen Bereich für Sie persönlich so interessant?

Was es ausmacht, ist einerseits die Vielfältigkeit der Werkstoffe und das erwähnte Marktpotenzial, aber vor allem auch, wie lebensnah diese Produkte sind – das ist in unserer Branche nicht selbstverständlich. Aus unseren Stählen werden Führungsdrähte für Herzkatheter, Hüftimplantate oder Werkzeuge für Chirurg:innen gefertigt. Das betrifft uns alle und macht es daher so interessant für mich.

Inwieweit kann auf die Erfahrung aus dem Schweizer Markt zurückgegriffen werden?

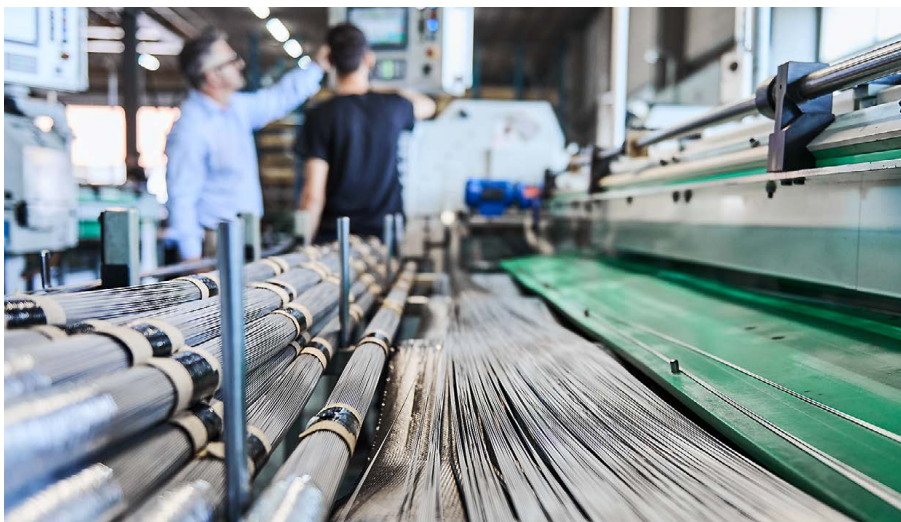
Sehr stark: Die Entscheidungstragenden der globalen Kund:innen sind oft in der Schweiz angesiedelt, aber auch Irland und die USA sind hier sehr wichtig. Auf dieses Netzwerk können wir nun bauen. Und wir können den Markt sowohl betreffend Qualität als auch betreffend Liefersicherheit und Vertriebsnetzdicke bedienen. Vor allem für die ganz speziellen Anforderungen der Branche sind wir mit Metaltec nun bestens ausgerüstet und bereit für die globale Ausrichtung.

Warum braucht es dazu Metaltec?

Metaltec hat nicht nur die richtigen Maschinen und das richtige Know-how, sondern auch einen einmaligen Stellenwert: Denn Bearbeitungen in dieser Qualität brauchen viel Geduld und Erfahrung. Bei der Medizinaltechnik handelt es sich nicht um einen Massenmarkt – wir sprechen hier von einer kleinen, aber sehr anspruchsvollen Nische. Dies ist für Neueinsteigende eher unattraktiv – ein Vorteil für uns, den wir ausspielen werden.



Dominik Baumann
Vertriebsleiter &
Global Segment Manager Medical
voestalpine HPM Schweiz AG



Gibt es weitere Vorteile der voestalpine auf dem globalen Markt?

Ja, sogar einige: Einerseits sind wir mit dem Konzern global aufgestellt – was globale Player gerne sehen. Da sind kleine Hersteller trotz Topprodukten schon mal aussen vor. Gleichzeitig können wir selbst – nicht zuletzt dank Metaltec – Topprodukte liefern und unseren globalen Kund:innen so immer einen Service vor Ort anbieten. Weiter decken wir mit unseren Werken sämtliche Werkstoffe und Querschnitte ab, egal ob Rund, Blech oder Profil – das ist aussergewöhnlich.

Gibt es etwas, das die voestalpine HPM Schweiz im Bereich Medizinaltechnik nicht kann?

Nein. Sofern es um Edelstähle geht, können wir unseren Kund:innen alles anbieten, entweder aus Lager oder aus Produktion. Unser neuester Coup ist der BÖHLER N765 (1.4614): Für diesen Stahl gibt es nicht viele Hersteller, was bei Lieferengpässen schon mal problematisch war. Nun werden wir ihn ab Frühling 2025 auch in den gängigsten Abmessungen standardmässig auf Lager haben.

Welche Rolle spielt Innovation in diesem Bereich?

Erstaunlicherweise sind die Werkstoffe und Prozesse schon länger stabil. Der Markt fordert eher eine konstante, sehr hohe Qualität, Anpassungsbereitschaft bei Sonderanforderungen und eine zuverlässige Lieferung. Da verlässt man sich auf die Partnerinnen und Partner, die schon seit Jahrzehnten beweisen, dass sie das können, und entwickelt sich gemeinsam weiter.

Wie kam es zu dieser engen Zusammenarbeit mit der Medizinaltechnik-Branche in der Schweiz?

Diese Zusammenarbeit gab es eigentlich schon vor 19 Jahren, als ich dazukam und mich in den Bereich einarbeitete. Zentral für den weiteren Aufbau des Bereichs waren sicher unsere Kundenseminare direkt im Werk: Da konnten wir unsere Möglichkeiten sehr gut präsentieren und uns mit den Kund:innen und ihren Bedürfnissen intensiv auseinandersetzen. Das Netzwerk, das sich damals gebildet hat, ist heute immer noch wichtig.

Was ist Ihr nächstes Ziel?

Mein Ziel ist es, unser Unternehmen bis 2030 dank der neuen Möglichkeiten zu einem der führenden Stahllieferanten im Bereich Medizinaltechnik zu machen. Wir haben alles, was es braucht, um ganz vorne mitzuspielen.

BÖHLER N765 (1.4614): DER MEDICAL-STAHL

Wir freuen uns sehr: Der BÖHLER N765 (1.4614) wird ab Mai 2025 bei uns in Wallisellen auf Lager sein! Der Stahl wird nun aus eigener Produktion bereitgestellt, und so können bisherige Lieferengpässe vermieden werden.

Die Legierung erfüllt anspruchsvollste Anforderungen: Der nicht rostende BÖHLER N765 (1.4614) zeichnet sich durch eine einmalige Kombination aus hoher Festigkeit, Zähigkeit (bis zu 427 °C) und Korrosionsbeständigkeit aus. Aufgrund dieser Eigenschaften wird er besonders für wärmebehandelte Teile verwendet, aber nicht nur! Er erreicht eine Zugfestigkeit von über 250 ksi (1722 MPa) und bietet eine hervorragende Kerbschlagzähigkeit und Bruchzähigkeit. Seine Festigkeit ist höher als bei jedem anderen verfügbaren ausscheidungshärtbaren Edelstahl-Langprodukt.



Ein Name, den Sie sich merken sollten.
Alle wichtigen Informationen zum BÖHLER N765 (1.4614) finden Sie im Datenblatt.

SCHÖN WAR'S

100 Jahre voestalpine in der Schweiz – das musste gefeiert werden. Und wie!

Mit geladenen Gästen – unseren geschätzten Kund:innen und Partner:innen – durften wir auf den runden Geburtstag anstossen. Das Rahmenprogramm beinhaltete Betriebsführungen, eine kulinarische Weltreise und inspirierende Worte von CEO Carsten Harms, Vorstandsmitglied Martin Fuhrmann und dem Fussballexperten Urs Meier. Durch den unterhaltsamen Abend führte die ehemalige Schweizer Freestyle-Skifahrerin Mirjam Jäger, die das Parkett bei der After-Show-Party den bis spät feiernden Gästen überliess.



UDDEHOLM SLEIPNER – DIE VORTEILE

Das achtbeinige sagenhafte Pferd Sleipnir aus der nordischen Mythologie steht Pate für diesen Werkzeugstahl – wörtlich übersetzt bedeutet es «der Dahingleitende»: Das sagt eigentlich schon alles. Die Vorteile des Uddeholm Sleipner gegenüber dem Kaltarbeitsstahl 1.2379 in der Übersicht:

EIGENSCHAFTSPROFIL

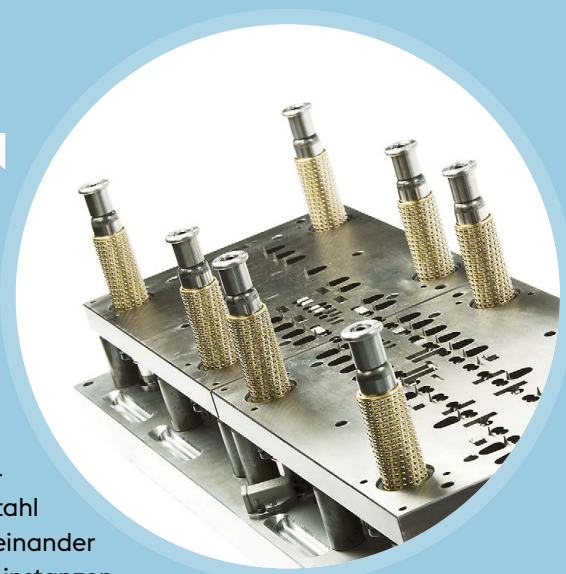
- Gute Verschleißfestigkeit
- Guter Widerstand gegen Ausbrüche
- Hohe Druckfestigkeit
- Hohe Härte (>60 HRC)
- Gutes Durchhärungsverhalten
- Gute Massbeständigkeit beim Härten
- Bessere Zerspan- und Schleifbarkeit als 1.2379
- Optimal geeignet für Beschichtungen

ANWENDUNGSBEREICHE

- Universell einsetzbarer Stahl für Kaltarbeitswerkzeuge
- Hohe Resistenz gegen abrasiven Verschleiß und guter Widerstand gegen Ausbrüche und Totalbruch
- Normalstanzen und Feinschneiden
- Scheren und Prägen
- Kaltumformen und Kaltfliesspressen
- Gewindewalzen

OBERFLÄCHEN- BEHANDLUNGEN

- Werkzeuge aus Sleipner-Stahl erreichen mit den High-Performance-PVD-Schichten VARIANTIC® bzw. DUPLEX-VARIANTIC® absolute Bestnoten in den Bereichen Normalstanzen und Kaltumformen. Diese Kombination aus Stahl und Beschichtung ist ideal aufeinander abgestimmt. Speziell für das Feinstanzen wurde die PVD-Schicht SISTRAL® konzipiert. Mit der Beschichtung auf Sleipner-Stahl erhalten Sie ein bewährtes und sehr oft eingesetztes, hochperformantes Bündel an Höchstleistung.
- Für niedrig angelassene Stähle hat sich unsere DLC-Schicht Carbon-X® bestens im Markt etabliert. Diese ist ideal für die Umformung dünner Bleche, zur Verhinderung von Kaltaufschweißungen und zur Reibungsminderung bei bewegten Werkzeugkomponenten. Selbstverständlich eignet sie sich auch bestens zur Entformung und Verschleißminderung auf Kunststoffformen sowie zur Reduzierung von Reibung auf Bauteilen.



VORTEILE FÜR WERKZEUG- MACHER

- Bessere Zerspan- und Schleifbarkeit
- Höhere Massstabilität beim Härten
- Geeignet für alle Beschichtungen
- Gute Bedingungen für die Drahterosion

VORTEILE FÜR WERKZEUGNUTZER

- Gute abrasive und adhäsive Verschleißbeständigkeit
- Hohe Druckfestigkeit dank hoher Härte
- Hohe Zähigkeit bzw. Duktilität



Die Sonne arbeitet mit

An unserem Hauptsitz in Wallisellen arbeitet auch die Sonne mit – die neue Photovoltaikanlage ist montiert, in Betrieb und wird über 40% des jährlichen Energieverbrauchs abdecken.

Dadurch können 212 Tonnen CO₂ eingespart werden, was einen weiteren grossen Beitrag zur Erfüllung unserer Nachhaltigkeitsziele leistet. Initiator und CFO Jean Marc Legler betont auch die Vorreiterrolle dieses Projekts: «Die Installation dieser PV-Anlage ist ein entscheidender Schritt in Richtung Dekarbonisierung unserer Branche. Ich hoffe sehr, dass andere unserem Beispiel folgen werden.» Eben one step ahead!

GEWINNSPIEL

Sie haben unser Magazin aufmerksam gelesen? Dann haben Sie gute Chancen auf eine kostenlose Teilnahme an einem unserer beliebten BÖHLER oder Uddeholm Kundenseminare im Wert von CHF 1500!

Um an der Verlosung teilzunehmen, schreiben Sie uns einfach eine E-Mail mit der korrekten Antwort auf die unten stehende Frage und senden Sie Ihre Kontaktangaben (Name, Firma und Funktion) an wettbewerb.hpm-schweiz@voestalpine.com. Oder scannen Sie den QR-Code.



Viel Glück!

Die Frage lautet:

Nach welchem sagenhaften Tier (Tierart) ist der Uddeholm Sleipner-Stahl benannt?

Teilnahmeschluss ist der 31.12.2024.

Unsere anstehenden Termine

Nehmen Sie an unseren Kundenseminaren 2025 teil oder besuchen Sie uns an unseren Messeständen!

Uddeholm Customer Conference

Termin Juni 2025
Ort Sunne, Schweden

BÖHLER Steel Academy (deutsch)

Termin 2.-5. September 2025
Ort Kapfenberg, Österreich

Medica / Compamed

Termin 17.-20. November 2025
Ort Düsseldorf, Deutschland

EPHJ Uhren- und Medtech-Messe

Datum 3.-6. Juni 2025
Ort Palexpo Genf, Schweiz

BÖHLER Steel Academy (französisch)

Termin 21.-23. Oktober 2025
Ort Kapfenberg, Österreich



Weitere Informationen und Anmeldung

Impressum

Herausgeber: voestalpine High Performance Metals Schweiz AG, Hertistrasse 15, CH-8304 Wallisellen, verkauf.hpm-schweiz@voestalpine.com, T +41 44 832 88 11; *Verkaufsbüro Westschweiz:* Bürenstrasse 24, 2542 Pieterlen, vente.hpm-schweiz@voestalpine.com, T +41 32 376 05 50; *eifeler, Industriestrasse 2, CH-4657 Dulliken, eifeler.hpm-schweiz@voestalpine.com*, T +41 62 285 33 80, voestalpine.com/hpm/schweiz; *Redaktion, Grafik und Texte:* Partner & Partner, Winterthur; *Fotos:* voestalpine High Performance Metals Schweiz AG

voestalpine

ONE STEP AHEAD.