Bochumer Eisenhütte seit 1851 erfolgreich auf den Märkten agiert.

Zu nennen ist in diesem Zusammenhang in erster Linie das von Heinrich Tousssaint und Egmont Heintzmann erfundene TH-Profil. Basierend auf Erfahrungen im U-Boot-Bau, wo ebenfalls Hohlräume gegen große Drücke abgesichert werden müssen, spielt dieses Produkt seither und bis heute im Berg- und Tunnelbau eine wichtige Rolle. Seine Bedeutung beruht auf dem Ineinandergreifen zweier (gebogener) U-Profile, die durch verschraubte Klammern miteinander verbunden werden.

Hinzu kamen im Laufe der Jahrzehnte weitere Produkte für den Bergund Tunnelbau, von denen ebenfalls viele vergütet werden müssen, um die gewünschten Eigenschaften vorzuweisen, die – vor allem – Sicherheit gewährleisten sollen.

So ist im Laufe der Jahrzehnte eine Unternehmensphilosophie gewachsen, welche die Bochumer Eisenhütte Heintzmann auch zu einem Experten in Sachen Sicherheit hat werden lassen, die nicht nur unter Tage gefragt ist. Deshalb umfasst das entsprechende Leistungsspektrum der Heintzmann-Gruppe heute auch beispielsweise Leitplankensysteme, Polleranlagen, Einfahrttore, Durchfahrsperren und Drehkreuzanlagen.

Mitarbeiter

Auf diesem Wege ist es der Unternehmensleitung gelungen, auch in den angebrochenen Zeiten des Abschieds vom Bergbau in Deutschland, rund 250 Arbeitsplätze in Bochum und innerhalb der gesamten Heintzmann-Gruppe 550 Mitarbeiter abzusichern – unter ihnen regelmäßig fünf Auszubildende pro Jahr.

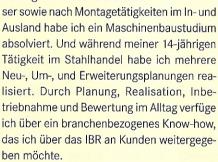
Für die berufliche Zukunft all dieser Mitarbeiter, davon zeigen sich die Gesellschafterin und die Geschäftsführung überzeugt, dürften auch die rund 100.000 Tonnen Stahl eine Rolle spielen, die inzwischen in dem Bochumer Traditionsunternehmen Jahr für Jahr vergütet werden – für eigene Produkte oder als Dienstleistung gegenüber Dritten.

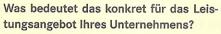
INTERVIEW MIT THOMAS ROTH

Etabliertes und Neues

Mit dem Ingenieurbüro Roth (IBR) hat sich ein neues Planungsbüro für den Stahlhandel auf einen Markt begeben, der durch etablierte Anbieter geprägt wird. Für den Stahlreport ist dies Grund, bei Firmengründer Dipl. Ing. (FH) Thomas Roth nachzufragen.

Stahlreport: Was gibt Ihnen die Zuversicht, mit Ihrem Unternehmen auf diesem Markt bestehen zu können? Thomas Roth: Ich verfüge über ein breites Basiswissen im technischen Bereich sowie langjährige Erfahrungen in der Planung und Realisation von Stahllägern und Betonstahlbiegebetrieben. Nach meiner praktischen Ausbildung zum Maschinenschlos-





Das IBR bietet seinen Kunden ein weitreichendes Leistungsangebot. Moderne Stahlhandelsläger sind komplexe und auf den jeweiligen Bedarfsfall zurechtgeschnittene Individuallösungen. Vorhandene Lagerdaten müssen erfasst, analysiert und für eine erfolgreiche Planung aufgearbeitet werden. Dies gilt sowohl für Modernisierung, Umbau, als auch für den Neubau. Mit den gewonnenen Lagerkenngrößen ergeben sich Planungsansätze, aus denen erste Entwürfe und Lösungsvorschläge resultieren und zur Diskussion gestellt werden. Das Ergebnis ergibt als Basis ein vorläufiges Layout, das zur Kostenschätzung und der weiteren Feinplanung dient.

Worauf kommt es bei diesen Vorplanungen besonders an?

Bei diesen Vorplanungen ist es von entschei-



Im Interview: Dipl. Ing. (FH)
Thomas Roth

dender Bedeutung, dass alle Kriterien wie Sortimentsbestand, Erweiterungsmöglichkeiten, Anarbeitung, Logistik, Rationalität, topographische Lage, Verkehrsanbindung u.a. analysiert und berücksichtigt werden.

Und wie geht es dann weiter? Nach der Realisationsent-

scheidung erstellt das IBR ein detailliertes Layout der Ausfüh-

rungsvariante und ermittelt die zu erwartenden Lagerkapazitäten sowie den möglichen Lagerumschlag. Es werden herstellerunabhängige Ausschreibungen der technischen Gewerke erstellt, die Angebote analysiert sowie vergleichbar aufgearbeitet und durch fachkundige Beratung bei der Vergabe ein optimales Kosten/Nutzen-Verhältnis erreicht. Detaillierte Ablaufpläne, Baufortschrittskontrolle, Teilabnahmen sowie Leistungsprüfung und Endabnahme mit anschließender Übergabe runden das Leistungsspektrum ab.

Wie würden Sie den Nutzen beschreiben, um den es dabei für den Kunden geht?

Durch die Beratung bei Neu-, Um-, und Erweiterungsplanungen durch das IBR wird eine professionelle Planung gewährleistet, Planungsfehler, auch für die Zukunft, vermieden und zukunftsweisende Konzepte erarbeitet. Durch breitgefächerte Branchen- und Marktkenntnisse werden die jeweils geeignetsten Lösungen erarbeitet, unabhängig von Betriebsgröße und Warenumschlag. Das IBR informiert sich laufend über die neuesten Techniken bzw. Entwicklungen und gibt diese an seine Kunden weiter. Langfristige Kundenbeziehungen und beiderseitiger Erfolg sind das Ziel des IBR.

Herr Roth, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.