



WERK *und* WIR
HOESCH AKTIENGESELLSCHAFT

11
1970



INHALT

- 306 Was, wann, wo, wie verkaufen?
Bericht über den Bereich Absatz-
wirtschaft
- 310 Neue Tarifverträge für die eisen-
schaffende und weiterverarbei-
tende Industrie
- 310 Neuordnung im Hoesch-Handel
- 310 Hoesch Mitarbeiter referierten in
Tokio
- 312 Neues Kaltwalzwerk in Hagen-Kabel
- 314 Feueralarm: Kühlwasser in
stählernen Adern
- 316 Eine neue Generation im Vorstand
der Hoesch Werke Hohenlimburg-
Schwerte AG
- 316 Berufstätig als Mutter auf Zeit
- 318 Naturwissenschaften abgemeldet?
- 319 Vielseitig und modern — die
Schmiede des Werkes Hagen-
Eckesey der Hoesch Rothe Erde-
Schmiedag AG
- 322 400 Singvögel flogen 1970 aus
- 324 ZINCAL = Zink auf Stahl
- 326 Ruhestand ist kein Bankrott: Peter
Krings hält sechs Königinnen im
Garten
- 327 Neues über Tiefbau mit Stahl
- 327 Neues Computer-Zentrum für Hoesch
- 328 Drei Rezepte gegen Ärger
- 329 Unsere Jubilare
- 330 Die Gesellschaften der Hoesch AG
- 331 Der Fotowettbewerb

Titelseite: Wir berichten in diesem Heft über das Werk Hagen-Eckesey der Hoesch Rothe Erde-Schmiedag AG, eine der führenden Gesenkschmieden in der Bundesrepublik. Unser Titelbild zeigt Hans Stich an einer Reckwalze, an der viele Schmiedestücke vorgeformt werden, bevor sie unter den Schmiedehammer kommen

Rückseite: Dr.-Ing. Hoffmann leitet das Hoesch-Institut für Schwingungstechnik; in seiner Freizeit betreut er die Vogelwelt in den Wäldern um Hohenlimburg, bringt Nistkästen und Höhlen an und beringt die jungen Vögel

Was wann wo wie

Wir beginnen mit diesem Aufsatz über die Absatzwirtschaft eine Bericht-Reihe über die weitgespannten Arbeitsgebiete und vielfältigen Tätigkeiten, die mit dem Verkauf unserer Erzeugnisse zusammenhängen.

»Das war doch immer so: wir produzieren — und die Verkäufer werden das Erzeugte schon irgendwie absetzen.« So oder so ähnlich dachte man früher meist, und die Produzierenden in den Betrieben — gleich ob Arbeiter oder Betriebschefs — klopfen recht gönnerhaft den Kollegen auf die Schulter, denen »bloß« der Verkauf übertragen war.

Inzwischen hat sich das Blatt gewendet. Auch in unserer Industrie, die einem harten internationalen Konkurrenzkampf ausgesetzt ist und die zugleich in Größenordnungen produziert — und zuvor investiert! —, von denen früher niemand zu träumen wagte, haben nicht mehr die Produzierenden, sondern die Verkäufer das letzte Wort. Heute ist es zur Binsenweisheit geworden: der Betrieb muß dem Kunden bieten, was der Kunde will (und nicht, was wir vielleicht gerne produzieren), denn nur, was der Kunde für zweckmäßig und notwendig hält, wird er kaufen. Nur das und nichts anderes dür-



Dipl.-Volkswirt Herbert Otten von der Abteilung Marktforschung bei einer Befragung

verkaufen?

... unsere Mitarbeiter aus dem Bereich Absatzwirtschaft geben die Antwort



Peter Michels (links) und Dr. Wolfgang Irle, der den gesamten Bereich Absatzwirtschaft leitet

fen wir demnach erzeugen, wollen wir nicht am Markt vorbei produzieren.

Wie erkennt aber ein Unternehmen die Käuferwünsche von heute, morgen und übermorgen? Über welche Mittel verfügen wir, Art und Umfang künftigen Bedarfs zu erfahren, um die Produktion — und zuvor den Neubau der Betriebsanlagen — richtig zu lenken? Wie verwirklichen wir — kurz gesagt — die vom Vorstand geforderte »marktorientierte Unternehmenspolitik«?

Die entscheidenden Informationen, die alle absatzpolitischen Probleme — am besten schon vor ihrem Entstehen! — lösen helfen, laufen bei den Mitarbeitern des Bereichs Absatzwirtschaft zusammen. Sie untersuchen die Auf-

nahmefähigkeit der Märkte und die Art der absetzbaren Güter. Sie geben Anhaltspunkte für den Einsatzzeitpunkt und den Stillstand bestimmter Produktionen, und sie helfen mit ihren Absatzplänen bei der Investitionsplanung. Darüber hinaus bearbeiten sie die Märkte: Kontakte zu Kunden und Interessenten werden gepflegt und vertieft; neue Märkte werden erschlossen, Marktlücken ausfindig gemacht; für neue Produkte wird der Weg durch zündende Werbeideen in den Markt geebnet.

Auf diese Weise tragen unsere Spezialisten im Bereich Absatzwirtschaft unter Leitung von Dr. Wolfgang Irle entscheidend zum Erfolg der Absatzpolitik unserer Werke und Gesellschaften bei. Die enge Zusammenarbeit der einzelnen Abteilungen des zur Hauptverwaltung gehörenden Bereichs Absatzwirtschaft — der Absatzplanung + Information, der Marktforschung, der Werbung der Geschäftsstellen Inland und Ausland mit den jeweiligen Verwaltungsstellen — macht es möglich, für jedes absatzwirtschaftliche Problem eines Werkes oder einer Gesellschaft die günstigste Lösung anzubieten. Und zwar eine optimale Lösung nicht nur für das einzelne Werk, sondern auch im Hinblick auf die

Gesamtkonzeption unseres Konzerns. Denn alle absatzwirtschaftlichen Einzelentscheidungen auf einen Nenner zu bringen, ist für das Wachsen des Hoesch-Konzerns von größter Wichtigkeit. Diese Notwendigkeit der zentralen Koordination bedingt sowohl bei den Werken und Gesellschaften als auch bei den Absatzwirtschaftlern den Willen zu besonders enger und guter Zusammenarbeit.

Absatzplanung + Information

Schauen wir uns in den einzelnen Abteilungen des Bereichs Absatzwirtschaft um, so ist zunächst die »Absatzplanung + Information« zu nennen, eine Abteilung, die den Werken bei der Aufstellung ihrer Absatzpläne hilft. Die Werke erhalten zum Beispiel einheitliche Richtlinien dafür, welche Schwerpunktesie bei der Planung besonders berücksichtigen sollen. Aus der Zusammenschau

der Absatzpläne ermittelt Dipl.-Kaufmann Bernd Müller mit seinen Mitarbeitern Schwerpunkte künftiger Unternehmenspolitik. Gleichzeitig wird hier mit der Zentralen Datenverarbeitung Hoesch und der »Verwaltung Außendienst Inland« ein Informationssystem aufgebaut, das schon in der ersten Ausbaustufe der Konzernführung und den Werken die Möglichkeit gibt, sich jederzeit über den aktuellen Stand der Auftragseingänge bei den Geschäftsstellen zu informieren. Ergänzt werden diese Informationen durch eine systematische Beobachtung aller für den Markt aufschlußreichen Daten, durch die der Vorstand jederzeit die aktuellsten absatzwirtschaftlichen Informationen an der Hand hat.

Marktforschung

Die Marktforscher — oft belächelt als »Nasenzähler« und

► Klaus Kölsch, Leiter der Geschäftsstelle Stuttgart, Eberhard Resech, Leiter der Geschäftsstelle Hannover, Dr. Wolfgang Irle, Hans-Günther Oetzel, Leiter der Geschäftsstelle Düsseldorf und Wolfgang Thoms (v.l.n.r.)





Dipl.-Ing. Rainer Brenzinger, Dipl.-Volkswirt Otto Krägeloh und Dipl.-Volkswirt Günther Neuhäuser, Leiter der Abteilung Marktforschung (v.l.n.r.)

Dipl.-Kfm. Bernd Müller, Leiter der Abteilung Absatzplanung + Information



Harry Esser, Leiter der Abteilung

»Tiefenheinis« — betätigen sich unter der Leitung von Dipl.-Volkswirt Günther Neuhäuser wirklich oft als solche. Dann nämlich, wenn es gilt, in einer Vielzahl von Gesprächen mit Abnehmern, Fachverbänden und sonstigen Institutionen—insbesondere auch auf Messen —, alle die Fragen zu klären, die vom »grünen Tisch« aus nicht zu beantworten sind. Die anschließende Auswertung dieser Gespräche wird durch zusätzliches statistisches Material ergänzt. Untersuchungen erfolgen im Auftrag der Werke und Gesellschaften, auf Anregung der übrigen Abteilungen der Absatzwirtschaft, der anderen Bereiche der Hoesch Hauptverwaltung und aufgrund eigener Beobachtungen interessanter Marktvorgänge. Um den Markt in seiner Tiefe und Breite auszuloten, muß der Marktforscher nicht nur die modernsten mathematisch-statistischen Methoden anwenden, er muß auch ein aus der Erfahrung gewachsenes Einfühlungsvermögen in den jeweiligen Markt und seine Probleme haben. Nur so ist eine grundlegende Analyse der Absatz- und Beschaffungsmärkte möglich, nur so werden Marktlücken für neue Produkte ausfindig gemacht, und nur so können Voraussagen erarbeitet werden, ohne den Anspruch zu erheben, Propheten oder gar Wahrsager zu sein.

Werbung

Für eine marktbezogene Werbung und für eine Abstimmung der Werbemaßnahmen im Sinne der Konzernregelung, die die Werke und Gesellschaften — zur

Wahrung eines einheitlichen Werbestils — anhält, »sich in allen Fragen der Erstellung und Streuung sowohl der graphischen wie auch anderer Werbemittel und der Beteiligung an Messen und Ausstellungen der Werbeabteilung zu bedienen«, setzt sich Harry Esser ein. Ihn unterstützen dabei Fachleute für Werbeplanung, Gestaltung in Wort und Bild, für Drucktechnik, Messebau und Werbestreuung aus der eigenen Abteilung und auch aus Werbeagenturen.

Die Werbeabteilung berät die Werke in allen Fragen der Marktpolitik, sie erarbeitet Vorschläge für die Gestaltung der verschiedenen Produkte, sie bereitet die Messen vor und führt sie durch. Mit Hilfe der Erkenntnisse der Marktforschung werden Werbestrategien ausgearbeitet, die günstigsten Werbeträger und Werbemittler bestimmt. Soll ein bestimmtes Produkt in einer bestimmten Anzeige präsentiert werden, geht es um die Werbekonzeption eines Werkes für die nächsten Jahre oder um die Markteinführung eines neuen Produktes — die Werbeleute versuchen den Ton zu finden, der das gewünschte Echo bei unseren Kunden auslöst.

Geschäftsstellen In- und Ausland

Stets in engem Kontakt zu den Kunden stehen die Mitarbeiter unserer elf Geschäftsstellen in der Bundesrepublik und der vier Geschäftsstellen im Raum der Montanunion. Sie bemühen sich an vorderster Front, die Marktposition unseres Konzerns zu fe-

stigen und auszubauen. Die Mitarbeiter der Geschäftsstellen vertreten jeweils bestimmte Erzeugnis-Gruppen, ohne jedoch in ihrer Verkaufstätigkeit starr an die jeweiligen Produkte gebunden zu sein. So ist jeder Verkäufer in der Lage, auch auf die Absatzmöglichkeiten für die Produkte zu achten, die nicht zu seiner Produkt-Gruppe gehören. Die Geschäftsstellenleiter — Dr. Wolfgang Irle direkt unterstellt — sind ebenso wie jeder einzelne »Außendienstler« aber nicht nur »Verkäufer«, sie sind im weitesten und besten Sinn auch Repräsentanten und Vertreter der Absatzinteressen der Hoesch AG in den ihnen anvertrauten Märkten. Sie sind damit auch das »Ohr der Absatzwirtschaft am Markt«.

Zur Bedeutung dieses Informationsrückflusses eine kleine Rechnung: Jeder Außendienstmitarbeiter führt monatlich etwa hundert Gespräche mit Kunden oder potentiellen Abnehmern (Interessenten). Das sind Monat für Monat viele tausend Kontakte mit Stahlverbrauchern, und das bedeutet wieder eine Vielzahl von Informationen über die konjunkturelle Lage auf den jeweiligen Märkten, über technische Neuerungen, über das Verhalten der Konkurrenz und vieles andere mehr, die sofort an die Absatzwirtschaft weitergegeben werden. In den wichtigsten Fällen werden die sich hieraus für die Hoesch-Absatzpolitik ergebenden Konsequenzen zwischen Dr. Irle und den Geschäftsstellenleitern diskutiert. Umgekehrt sind auch die Geschäftsstellenmitarbeiter nicht auf sich allein gestellt.

Sie erhalten nicht nur von der Absatzwirtschaft wichtige Informationen für ihre Arbeit; in Verkäuferseminaren lernen sie auch die modernsten Verkaufsmethoden kennen und trainieren Verkaufsargumentation und Verkaufstaktik. Wolfgang Thoms, Leiter der »Verwaltung Außendienst Inland«, sieht seine Aufgabe darin, die zahlreichen organisatorischen und personellen Fragen aus der Marktbearbeitung zu behandeln. Das bedeutet unter anderem »Kummerkasten« sein für alle Sorgen der Außendienstmitarbeiter. So wie Wolfgang Thoms den inländischen Außendienst betreut, hält Peter Michels den ständigen Kontakt zu den ausländischen Geschäftsstellen der Absatzwirtschaft in Den Haag, Brüssel, Paris und Mailand. Darüber hinaus bearbeitet er als Assistent von Dr. Irle absatzwirtschaftliche Grundsatz- und Sonderfragen.

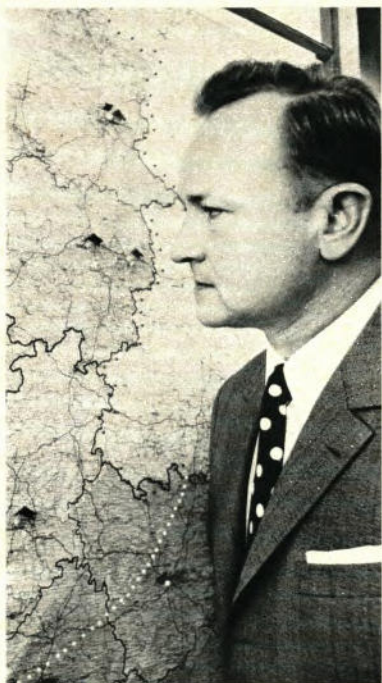
Ein Beispiel aus der Praxis

Wie eng alle Abteilungen der Absatzwirtschaft sowohl untereinander als auch mit den Werken zusammenarbeiten und wie notwendig und nützlich diese Zusammenarbeit ist, mag zum Abschluß ein Beispiel aus der täglichen Praxis verdeutlichen: Ein Werk plant die Produktion eines neuen Erzeugnisses und hat für die notwendige Investition einen Antrag beim Vorstand der Hoesch AG eingereicht. Zu diesem Antrag nimmt die Abteilung Absatzplanung + Information der Absatzwirtschaft in einem Gutachten Stellung. Da der Plan bestimmte Daten über die Aufnahme-fähig-



Verbung, und Karl-Georg Schmidt

Wolfgang Thoms, Leiter der Verwaltung des Außendienstes Inland



Peter Michels betreut die Verwaltung des Außendienstes Ausland. Rechts Asfried Wagner

beiten aufgrund des vorliegenden Berichtes der Marktforschung eine Werbekonzeption. Gleichzeitig werden die Geschäftsstellen im In- und Ausland über das neue Erzeugnis informiert, und zusammen mit den Werken bereiten sie eine entsprechende Verkaufsstrategie vor.

Mit der »Absatzwirtschaft« besitzt Hoesch also ein Instrument, das die Verkaufspolitik unserer Unternehmensgruppe planen und vorbereiten hilft, das aber auch den Verkaufsleitungen unserer Werke und Gesellschaften zu »Dienstleistungen« zur Verfügung steht. Wir werden in einem der nächsten Hefte die Arbeit der Verkaufsabteilungen und der Handelsgesellschaften beim Kunden vorstellen.

▼ Heinz Hornig, Dagomar Lukowski und Ernst Neumann (v. l. n. r.) sind »Designer« (»Entwerfer«) bei der Werbung

keit des Marktes für das neue Produkt enthält, die nicht anhand der vorliegenden Absatzpläne überprüft werden können, schalten sich die Marktforscher ein. Sie untersuchen den Markt und geben eine Prognose über den Umfang des zukünftigen Bedarfs

und der daraus erwachsenden Verkaufsmöglichkeiten. Wenn aus absatzwirtschaftlicher Sicht der Aufnahme der Produktion nichts mehr im Wege steht und auch die technische und betriebswirtschaftliche Überprüfung keine Einwände ergeben hat, ent-

scheidet der Vorstand der Hoesch AG, ob die geplante Investition verwirklicht wird. Unmittelbar nach ihrer Genehmigung wird von dem betreffenden Werk die Werbeabteilung beauftragt, das neue Produkt auf dem Markt einzuführen. Die Werbeleute erar-



10 Prozent und 13. Monatseinkommen

Am 8. Oktober 1970 einigten sich nach langwierigen und von beiden Seiten zäh und hartnäckig geführten Verhandlungen die Verhandlungskommissionen der Arbeitgebervereinigung der nordrhein-westfälischen Eisen- und Stahlindustrie und der vier IG Metall-Bezirke Essen, Hagen, Köln und Münster auf einen neuen Tarifvertrag. Die wesentlichen Ergebnisse der Verhandlungen sind eine zehnprozentige Lohn- und Gehaltserhöhung sowie die tarifliche Sicherung eines 13. Monatseinkommens. Das Verhandlungsergebnis sieht im einzelnen so aus:

- Die Löhne und Gehälter werden ab 1. Oktober 1970 um 10 Prozent erhöht.
- Im Sonderabkommen werden für den Bezugszeitraum, der überwiegend im Kalenderjahr 1971 liegt, die bisher geleisteten 75 Prozent eines Monatseinkommens auf 100 Prozent erhöht. Das Sonderabkommen, das bis zum 31. Dezember 1971 gelten sollte, wird um fünf Jahre verlängert. Die Sonderzahlung von 75 Prozent eines Monatseinkommens

wird als Übergangsregelung mit Wirkung vom 1. Oktober 1970 um 25 Prozent auf 100 Prozent eines Monatseinkommens erhöht.

- Die Vergütung für Auszubildende wird für die vor Vollendung des 18. Lebensjahres in die Ausbildung Eintretenden auf 190 DM im ersten, 220 DM im zweiten, 260 DM im dritten und 310 DM im vierten Ausbildungsjahr erhöht. Für die nach Vollendung des 18. Lebensjahres in die Ausbildung Eintretenden betragen die Vergütungen künftig 230 DM im ersten, 260 DM im zweiten, 300 DM im dritten und 350 DM im vierten Ausbildungsjahr.
- Die Laufzeit dieses Vertrages beträgt zwölf Monate.
- Die Tarifvertragsparteien werden während der Laufdauer des Lohnabkommens eine Kommission bestimmen, die beauftragt wird zu prüfen, ob, in welcher Höhe und zu welchem Zeitpunkt sich eine Anhebung übertariflicher Lohnbestandteile empfiehlt.

Neuer Tarifvertrag in der weiterverarbeitenden Metallindustrie Nordrhein-Westfalens

11 Prozent

Im Tarifkonflikt in der nordrhein-westfälischen Metallindustrie — er betraf die Mitarbeiter unserer weiterverarbeitenden Gesellschaften — haben die Tarifpartner nach Genehmigung der Urabstimmung durch den Vorstand der IG Metall ein Ergebnis akzeptiert, das auf einen Einigungsvorschlag von Werner Figgen, dem nordrhein-westfälischen Minister für Arbeit, Gesundheit und Soziales, zurückging. Dieses Ergebnis wurde nach der Urabstimmung am 30. Oktober 1970 von beiden Seiten genehmigt, obgleich 51 v. H. der bei der Urabstimmung abgegebenen Stimmen den Vergleich ablehnten (für einen Streik hätten allerdings mehr als 75 v. H. Nein-

Stimmen abgegeben werden müssen).

Nach dem nunmehr von beiden Partnern gebilligten Vergleich soll in der nordrhein-westfälischen Metallindustrie vom 1. Oktober 1970 an der bisherige Ecklohn von DM 4,38 und der Akkordrichtsatz von 4,46 vorweg auf den gemeinsamen Satz von DM 4,54 angehoben werden. Darauf kommt eine Lohnerhöhung um 11 Prozent: Der neue Ecklohn und Akkordrichtsatz soll also DM 5,04 betragen. Die Gehälter der Angestellten werden vorab um 1 Prozent und danach ebenfalls um 11 Prozent erhöht. Die Vergütungen für Auszubildende sollen auf das in der Eisen- und Stahlindustrie vereinbarte Niveau angehoben werden.

Neuor

61 Betriebsratsmitglieder vertreten die Interessen der rund 1900 Mitarbeiter, die bei unseren Handelsgesellschaften Hoesch Eisenhandel, Hoesch Export und Dortmunder Eisenhandel beschäftigt sind. Anfang Oktober kamen diese Betriebsratsmitglieder nach Dortmund, um drei Arbeitnehmervereine zu benennen, die in den Aufsichtsrat der Hoesch Handel AG entsandt werden, einer neuen Betriebsführungsgesellschaft, in der die Hoesch-Handelsfirmen zusammengefaßt werden.

Mit der Gründung der Hoesch Handel AG ist, wie Arbeitsdirektor Walter Hölkeskamp vor den Betriebsratsmitgliedern ausführte, die Neuordnung des Hoesch-



In Tokio refer

Fünf Tage lang — vom 7. bis 11. September 1970 — trafen sich in Tokio mehr als tausend Fachleute aus 37 Nationen zu einer »Internationalen Tagung über Wissenschaft und Technik in der Eisen- und Stahlindustrie«. Dabei boten etwa 300 Vorträge neueste Erkenntnisse über die Herstellung von Eisen und Stahl, über die physikalische Chemie der Eisen- und Stahlherstellung, über das Walzen von Eisen und Stahl, über die Verformung von

Neuordnung im Hoesch Handel

Konzerns abgeschlossen, die mit der Gründung der Hoesch Hüttenwerke AG, Hoesch Werke Hohenlimburg-Schwerte AG, Hoesch Röhrenwerke AG, Hoesch Siegerlandwerke AG, Hoesch Rothe Erde-Schmiedag AG, Hoesch Trierer Walzwerk AG, Schwinn AG, BLEFA AG im Frühjahr dieses Jahres eingeleitet wurde.

Walter Hölkeskamp erläuterte den Betriebsratsmitgliedern noch einmal Sinn und Zweck dieser Veränderungen, die das Ziel haben, innerhalb des Hoesch-Kreises wirtschaftlich starke und bewegliche Einheiten zu schaffen, die nach den Grundsätzen der kooperativen Führung geleitet wer-

den. Da die neuen Betriebsführungsgesellschaften Aktiengesellschaften sind, werden sie von Vorständen geführt, die wiederum von Aufsichtsräten überwacht werden. In diesen Aufsichtsräten hat sich das zahlenmäßige Verhältnis von Anteilseignervertretern zu Arbeitnehmervertretern gegenüber dem früheren Zustand nicht geändert. Dies ist durch eine Vereinbarung sichergestellt, die der Vorstand der Hoesch AG im März 1970 mit dem Deutschen Gewerkschaftsbund und mit der Industriegewerkschaft Metall getroffen hat. Nach dieser Vereinbarung werden die Vertreter der Arbeitnehmer in den Aufsichtsräten der Betriebsführungsgesellschaften durch die Betriebsräte

der jeweiligen Werksbereiche vorgeschlagen und von den Hauptversammlungen der Betriebsführungsgesellschaften gewählt.

Mit dieser Vereinbarung, die das Lüdenschneider Abkommen abgelöst hat und die zunächst für zehn Jahre gilt, ist auch nach der Neuordnung des Konzerns — wie Walter Hölkeskamp betonte — die betriebsnahe Mitbestimmung in unseren Betriebsführungsgesellschaften gesichert.

Während der Zusammenkunft in Dortmund schlugen die Betriebsratsmitglieder des Hoesch Handels für den Aufsichtsrat ihrer neuen Betriebsführungsgesellschaft, der Hoesch Handel AG, anschließend folgende drei Mitarbeiter vor:

1. Hubert Becker, Elektriker, als Vertreter der Arbeiter,
2. Johannes Hepprich, Angestellter im Außendienst, als Vertreter der Angestellten,
3. Dr. Walter Brinkmann, Abteilungsleiter, als Vertreter der Angestellten.

Die Neuordnung der Hoesch AG wird noch in diesem Jahr mit der Umwandlung der Celler & Co. GmbH auf die Hoesch AG und der Gründung der Betriebsführungsgesellschaft »Schrottverwertung Celler GmbH« abgeschlossen. Auch für diese Gesellschaft wird ein Aufsichtsrat gebildet, dem zwei Mitglieder angehören, die die Betriebsräte in diesen Wochen zur Wahl vorgeschlagen werden.



Eröffnet Hoesch-Mitarbeiter

Bleichen, über die Metallurgie von Eisen und Stahl sowie über Ausbildungsfragen.

Der Kongreß war vom Japanischen Eisen- und Stahlinstitut (The Iron and Steel Institute of Japan) hervorragend vorbereitet und organisiert. Für die Eröffnungs- und die Vortragsveranstaltungen standen eine Reihe moderner Tagungsstätten mit allen Möglichkeiten zur Simultanübersetzung im Stadtzentrum Tokios zur Verfügung.

Auch einige Mitarbeiter aus dem Hoesch-Bereich, die vor und nach der Tagung die Gelegenheit nutzten, japanische Werke und Forschungsinstitute kennenzulernen, nahmen an diesem Treffen als Vortragende teil. Insgesamt wurden von Hoesch fünf Beiträge beigeleitet:

Prof. Dr. Wartmann sprach über »Ein kinetisches und dynamisches mathematisches Modell des Hochofenprozesses« — ein Beitrag von L. von Bogdandy, E.

Förster, H. Rellermeyer, W. Schaefer und R. Wartmann.

Prof. Dr. Jungbluths Vortrag hieß: »Verarbeitung und Anwendung von Stahlblech in Sandwichstrukturen, insbesondere im Verbund mit Schaumkunststoffen«.

Dr. Görl sprach über »Erörterungen der Gleichgewichte im System Fe-CaO-FeO-SiO₂-MnO-Mg-O im Hinblick auf die Schwefelverteilung bei den Oxygen- und SM-Verfahren« — ein

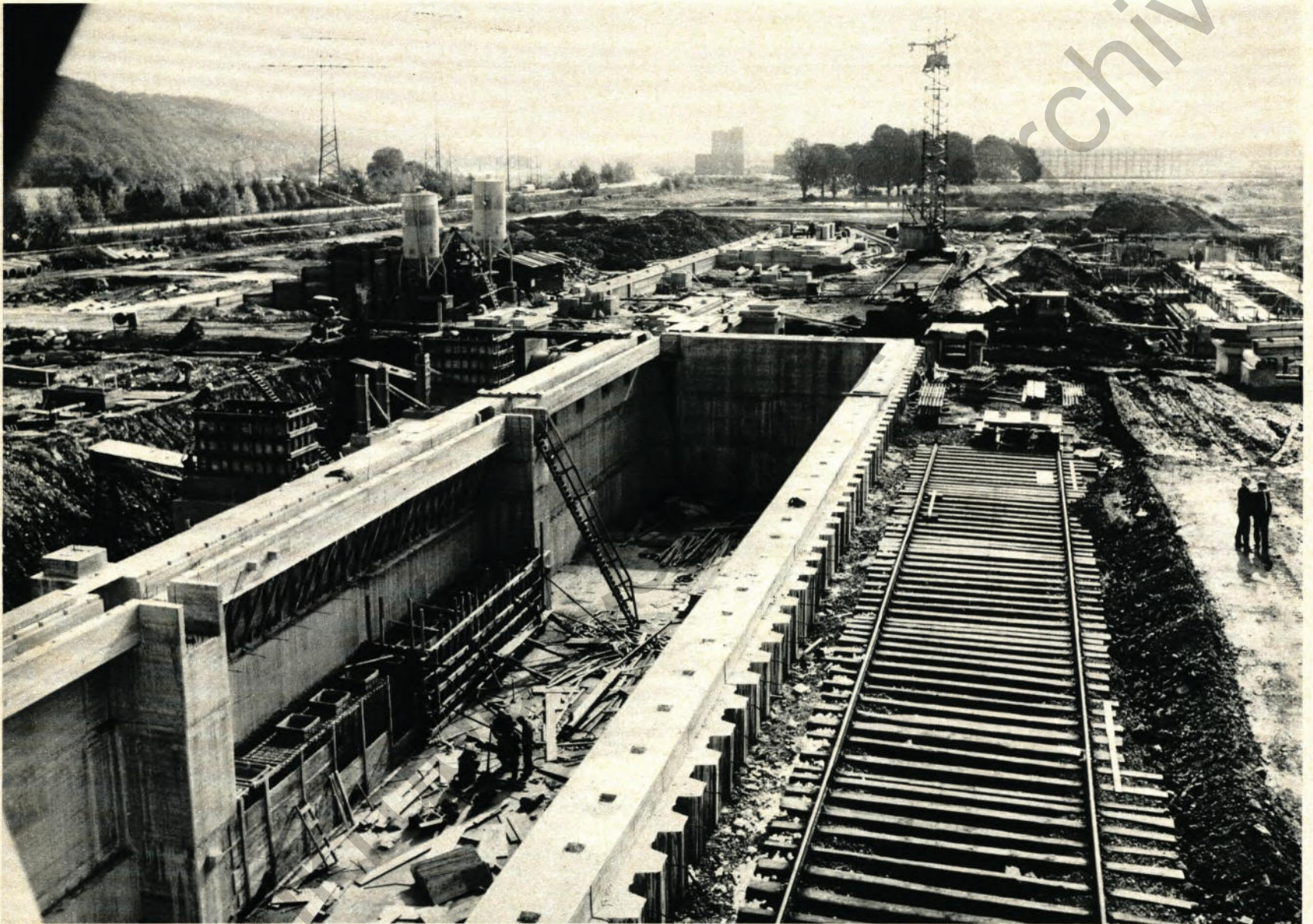
Beitrag von G. Trömel, R. Klages, E. Görl und N. Großkurth.

Dr. vor dem Esche sprach über »Die Herstellung von hochfesten Baustählen mit niedrigem Kohlenstoffäquivalent auf der Warmbreitbandstraße« — ein Beitrag von W. vor dem Esche, K. Kaup, H.-J. Lehmann und H. Wladika.

Dr. Mieth sprach über »Aufgabe und Organisation Technisch-Betriebswirtschaftlicher Stabsabteilungen in der Deutschen Eisenhüttenindustrie«.

In Hagen-Kabel

Neues Kaltwalzwerk



Ein neues Kaltwalzwerk der Hoesch Werke Hohenlimburg-Schwerte AG entsteht zur Zeit in Hagen-Kabel auf dem Gelände zwischen der Buschmühlenstraße und dem Bahnhof Hagen-Kabel. In dem Werk, das voraussichtlich im Frühjahr 1972 in Betrieb genommen wird, soll Kaltmittelband in Breiten zwischen 300 und 650 Millimeter erzeugt werden. Die Monatsproduktion wird 13 000 Tonnen betragen. Dieses Kaltwalzwerk, in dem 180 Mitarbeiter beschäftigt werden, entsteht auf einer Grundfläche von 11 600 Quadratmetern und erhält als erstes Werk seiner Art auf der Welt eine Kaltband-Tandemstraße in Mehrwalzen-Konstruktion (MKW-Bauweise). Rings um das Werk wird später in mehreren Baustufen ein 53 000 Quadratmeter großer Werkskomplex entstehen. Eckhard Reisch, Gruppenleiter in der technischen Planung der Hoesch Werke Hohenlimburg-Schwerte AG, gab WERK UND WIR folgende Übersicht.

Das Kaltwalzwerk ist das Herzstück des neuen Werkskomplexes und umfaßt eine Fertigungshalle auf einer Fläche von 220 mal

30 Meter und zwei jeweils 220 mal 10 Meter große Versorgungshallen. Hinzu kommen ein Gebäude für die Kreislaufwasser-

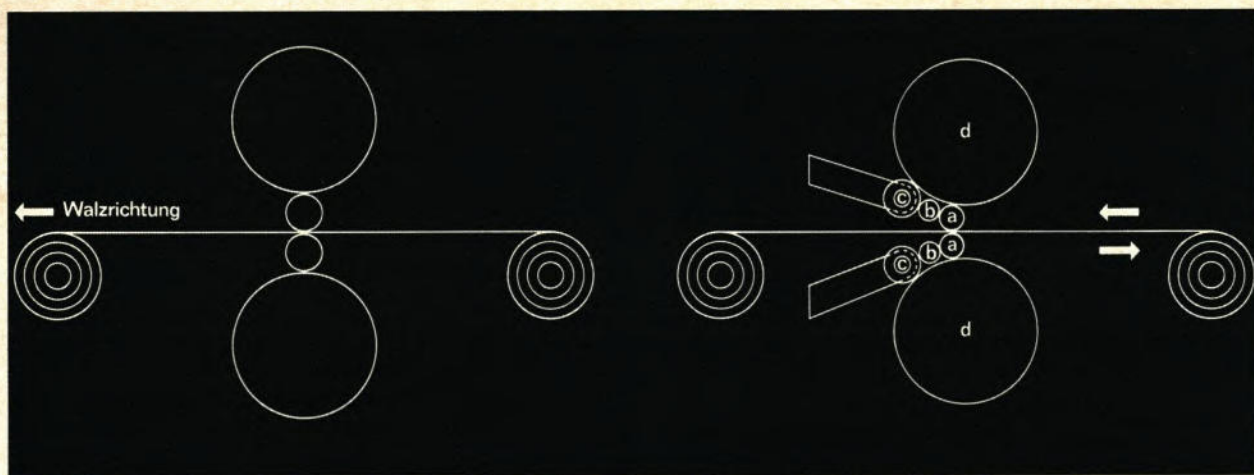
versorgung, ein Gebäude für die Elektroversorgung, eine Gasstation und eine Preßluftstation. Wichtigste Anlage des Kaltwalzwerks ist die Kaltband-Tandemstraße, die aus vier in MKW-Bauweise konstruierten Walzgerüsten besteht. Charakteristisch für die MKW-Bauweise sind die kleinen Arbeitswalzen. Zwischen jede Arbeitswalze und ihre Stützwalze sind zur Übertragung der Walzkraft noch eine Zwischenwalze und mehrere Stützrollen geschaltet. In herkömmlichen Vier-Walzen-Gerüsten arbeiten sonst nur dicke Arbeitswalzen, gepaart mit Stützwalzen. Für das geplante Walzprogramm bietet die MKW-Bauweise vielfältige Vorteile.

Die technischen Daten der neuartigen Kaltband-Tandemstraße lauten:

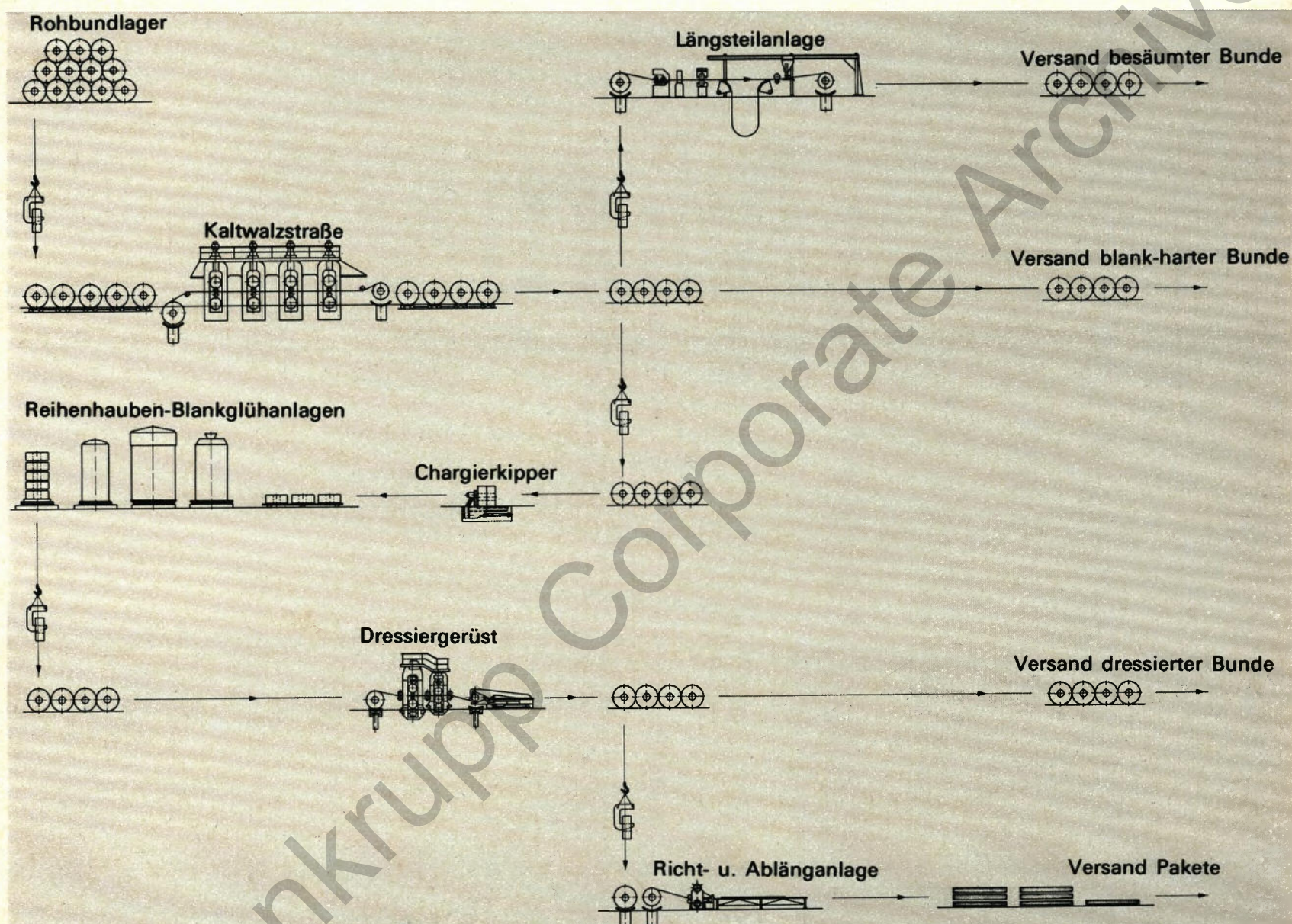
Stützwalzendurchmesser: 700 Millimeter, Arbeitswalzendurchmesser: 125 Millimeter, Ballenlänge: 760 Millimeter, Banddicke: Einlauf maximal 6 Millimeter, Auslauf minimal 0,2 Millimeter, Bundgewicht: bis zu 10,4 Tonnen, Auslaufgeschwindigkeit aus dem vierten Walzgerüst: 400 Meter je Minute (nach der Erweiterung 800 Meter je Minute).

Zur Kaltband-Tandemstraße gehören außerdem Kettenförderer, Übergabewagen, Haspel, Bundhubwagen, eine Ringwaage und verschiedene andere Nebenanlagen.

In der Fertigungshalle soll ne-



◀ Links das herkömmliche Kaltwalzverfahren: Das Kaltband läuft zwischen zwei Arbeitswalzen, die zwischen zwei Stützwalzen liegen. Rechts das System des Mehrwalzen-Kaltwalzwerks (MKW): Kleine Arbeitswalzen (a) arbeiten unter der Walzkraft sowohl von Zwischenwalzen (b) und Stützrollen (c) als auch von Stützwalzen (d). In unserem neuen Kaltwalzwerk entsteht die erste Kaltband-Tandemstraße auf der Welt in MKW-Bauweise



ben der Kaltband-Tandemstraße auch eine Reihenhauben-Blankglühanlage eingerichtet werden, in der nach dem Walzen ein Teil des Materials je nach Qualität unter Schutzgas auf rund 720 Grad Celsius erhitzt wird. Die »Glühreise« des Kaltbandes dauert zwischen 47 und 63 Stunden. Das Schutzgas verhindert, daß das Stahlband während des Glühprozesses verzündert. Außerdem werden in der Fertigungshalle eine Längsteilanlage, ein Dressiergerüst, eine Richt- und Ablänganlage sowie eine Waage aufgestellt.

In den beiden Versorgungshallen werden untergebracht: Büros, Umkleide-, Wasch- und Versammlungsräume, verschiedene

Werkstätten, Steuer-, Meß- und Regelstrecken, eine Schutzgasanlage und viele andere Einrichtungen, die zum Betrieb des Kaltwalzwerks nötig sind.

Die Kreislauf-Wasserversorgung soll in einem freistehenden Gebäude eingerichtet werden, in dem sich alle Geräte und Maschinen befinden, die für einen abwasserarmen Kühlwasser-Kreislauf sorgen. In einem anderen Bau werden die Elektroversorgung mit Hochspannungsstation sowie der Niederspannung für die Kreislauf-Wasserversorgung und das Notstrom-Aggregat untergebracht. Ebenfalls in einem freistehenden Gebäude soll die Gasstation mit dem Gasanschluß und allen nötigen

Meß- und Regelgeräten sowie Filtern eingerichtet werden. Auch die Preßluftstation erhält ein eigenes Gebäude, in dem sich die Kompressoren mit den dazugehörigen Schalteinrichtungen befinden.

Die Verkehrslage des neuen Kaltwalzwerkes läßt nichts zu wünschen übrig. In unmittelbarer Nähe befinden sich die Gleisanschlüsse des Bundesbahnhofs Hagen-Kabel. Wenige Kilometer östlich liegt das Autobahnkreuz Westhofen. Diese Möglichkeiten wie auch die in nächster Nähe vorbeiführenden Bundesstraßen gewährleisten einen guten und schnellen Transport der kaltgewalzten Stahlbänder zu den Kunden.

▲ Die Zeichnung verdeutlicht den Materialfluß:

Vom Rohbundlager kommt das Stahlband zur Tandemstraße und läuft danach über ein Zwischenlager entweder sofort in den Versand blank-harter Bunde oder durch die Längsteilanlage in den Versand besäumter Bunde oder aber in die Reihenhauben-Blankglühanlage. Das blankgeglühte Stahlband durchläuft das Dressiergerüst. Im Anschluß daran kommt das Band in den Versand dressierter Bunde oder in die Richt- und Ablänganlage, wo es in Tafeln zerteilt und dann zu Tafelpaketen verschmückt wird, bevor es die Reise zum Kunden antritt

»Alles rennet, rettet, flüchtet...« So beschrieb Schiller in seinem »Lied von der Glocke« die menschliche Reaktion auf die Gefahr des Feuers. Keiner der rund 250 Beobachter lief jedoch davon, als am Nachmittag des 28. August 1970 in Düsseldorf an der Sohnstraße Feuer an den Neubau des zum Verein Deutscher Eisenhüttenleute (VDEh) gehörenden Betriebsforschungsinstitutes (BFI) gelegt wurde. BFI-Direktor Dr.-Ing. Karl Heinz Mommertz aus Düsseldorf stellte fest: »Es ist gewiß nichts Alltägliches, wenn man Feuer legt an ein Haus, das gerade entsteht und auf dessen Nutzanwendung man dringend wartet. Menschen, die solches tun, werden im allgemeinen nach geltendem Recht als Brandstifter bestraft.«

Von Brandstiftung wollten die Zuschauer, unter denen sich viele Fachleute aus dem Stahlhochbau sowie Vertreter verschiedener Ministerien, Baubehörden, Hochschulinstitute und amtlicher Prüfstellen, Architekten, Bauingenieure und Mitglieder vieler Verbände und Institutionen aus dem In- und Ausland befanden, nichts wissen. Ihnen erklärte Dr.-Ing. Franz-Josef Hufnagel, Vorstandsmitglied der Hoesch AG, Vorsitzender des BFI-Beirates und Mitglied des VDEh-

Feueralarm Kühlwasser in stählerne Adern

häusern sowie Verwaltungs- und Industriegebäuden mehr und mehr nichtbrennende Materialien verwendete. Allerdings trugen selbst diese Stoffe immer noch die Brandgefahr weiter, da sie bei einem Feuer extrem erhitzt wurden. Diese Gefahr wird neuer-

dings im Stahlbau gebannt: Die Stahlstützen, die innen hohl sind, werden mit Wassergefüllt und unten wie auch oben durch Rohre zu einem geschlossenen Kreislauf miteinander verbunden. Ein Vorratshochbehälter auf dem Dach des Gebäudes sorgt für einen

stets gleichbleibenden Wasserstand. Wird nun eine wassergefüllte Stahlstütze durch einen Brand erhitzt, so steigt das erwärmte Wasser nach oben. Kaltes Wasser dringt von unten nach und kühlt die Stütze. Diese fortlaufende Wärmeabfuhr soll bewirken, daß selbst bei einem großen Brand bei weitem nicht die höchstzulässige Stahltemperatur von rund 450 Grad Celsius entsteht.

Der Verein Deutscher Eisenhüttenleute wollte nun nicht nur mit Worten für dieses neuartige Kühlsystem werben, sondern allen interessierten Zuschauern Gelegenheit geben, mit eigenen Augen zu sehen, daß diese Konstruktion einen wirklichen Schutz gegen Feuer bietet. Und der Beweis blieb nicht aus.

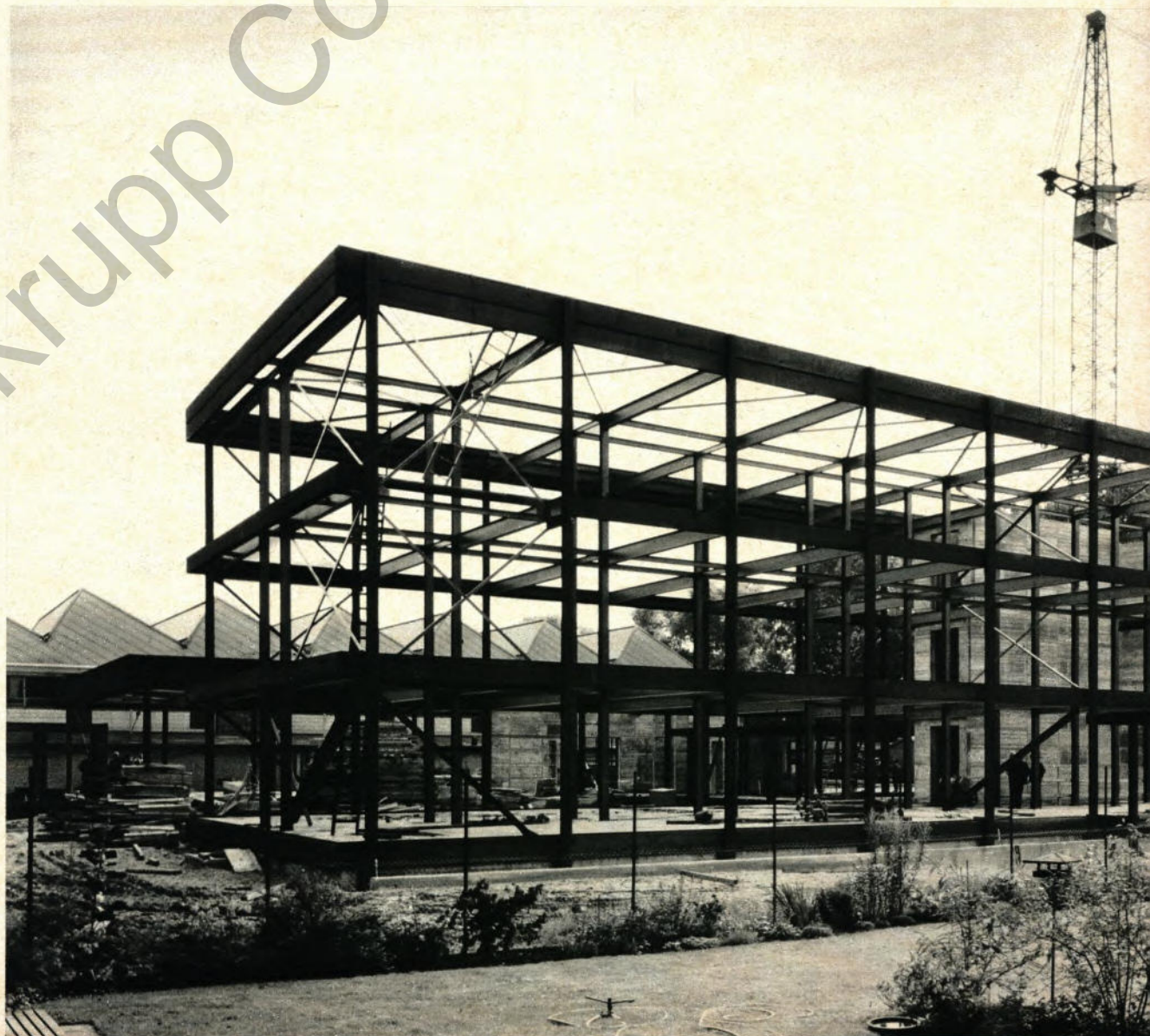
Um eine der Stahlstützen des BFI-Neubaus hatte man einen 2,30 Meter hohen, drei Meter langen und drei Meter breiten Öfen gebaut, in dem sich vier Ölbrenner befanden. 90 Minuten lang erzeugten die Flammen in der Ofenkammer eine Temperatur von über 1000 Grad Celsius. Nach der 60. Minute konnten die VDEh-Techniker messen, daß die Außentemperatur der Stütze gleichbleibend 200 Grad Celsius betrug und daß die Temperatur des im natürlichen Umlauf durch



▲ Dr.-Ing. Franz-Josef Hufnagel erklärt den Sinn der »Brandstiftung«: die experimentelle Beweisführung für die Sicherheit eines neuen Brandschutz-Systems

Vorstandes, um was es hier ging: um die experimentelle Beweisführung für die Funktionssicherheit eines neuen Brandschutz-Systems!

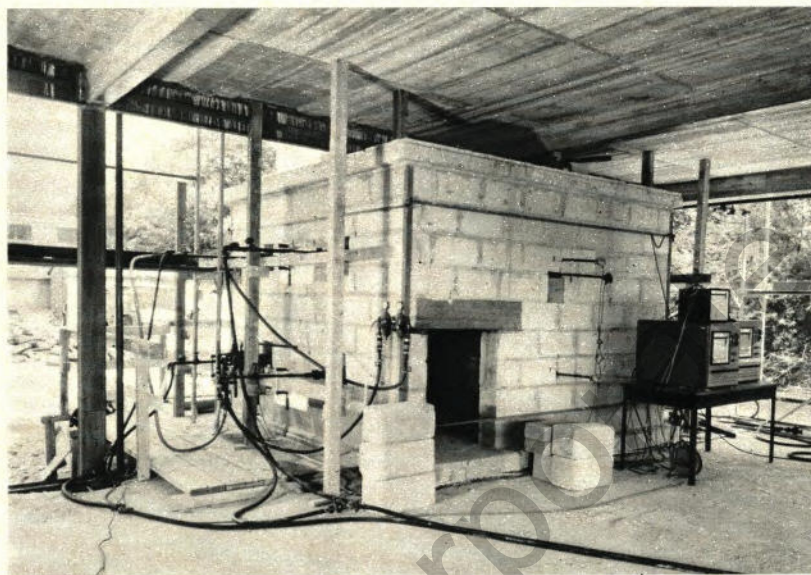
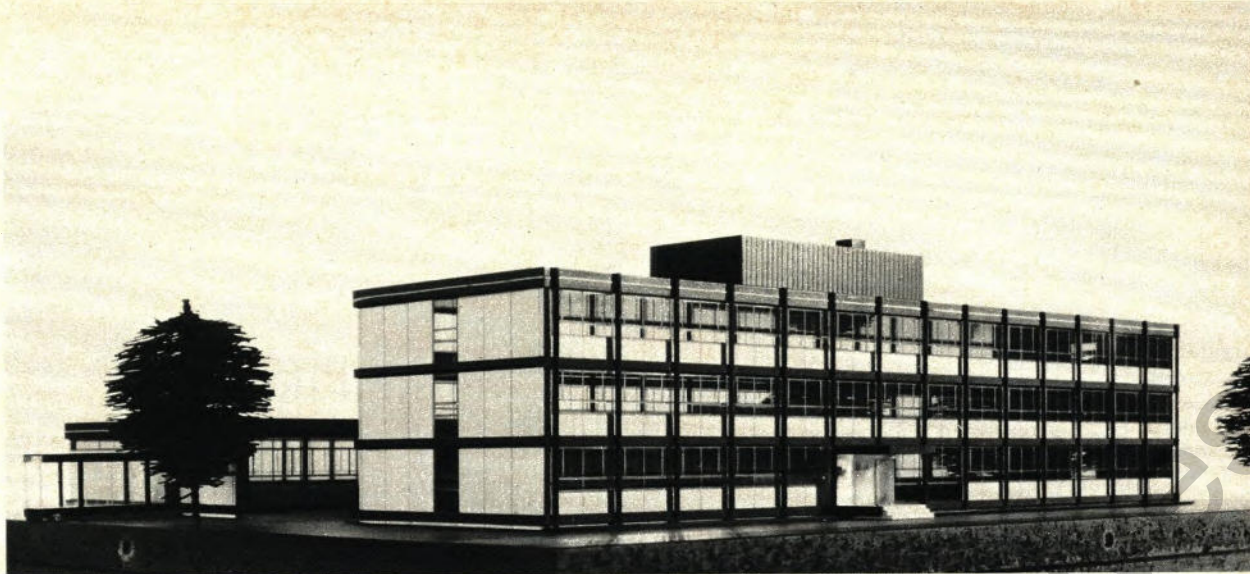
Das Experiment des Vereins Deutscher Eisenhüttenleute weckte deshalb so viel Interesse, weil diese Art des Brandschutzes in Europa völlig neu ist. Bisher begegnete man der Feuergefahr, indem man beim Bau von Wohn-



die Stahlstützen zirkulierenden Wassers 107 Grad Celsius, also den Siedepunkt, nicht überstieg. Der Versuch bestätigte, daß die Feuerwiderstandsdauer wassergefüllter Stahlstützen unbegrenzt ist.

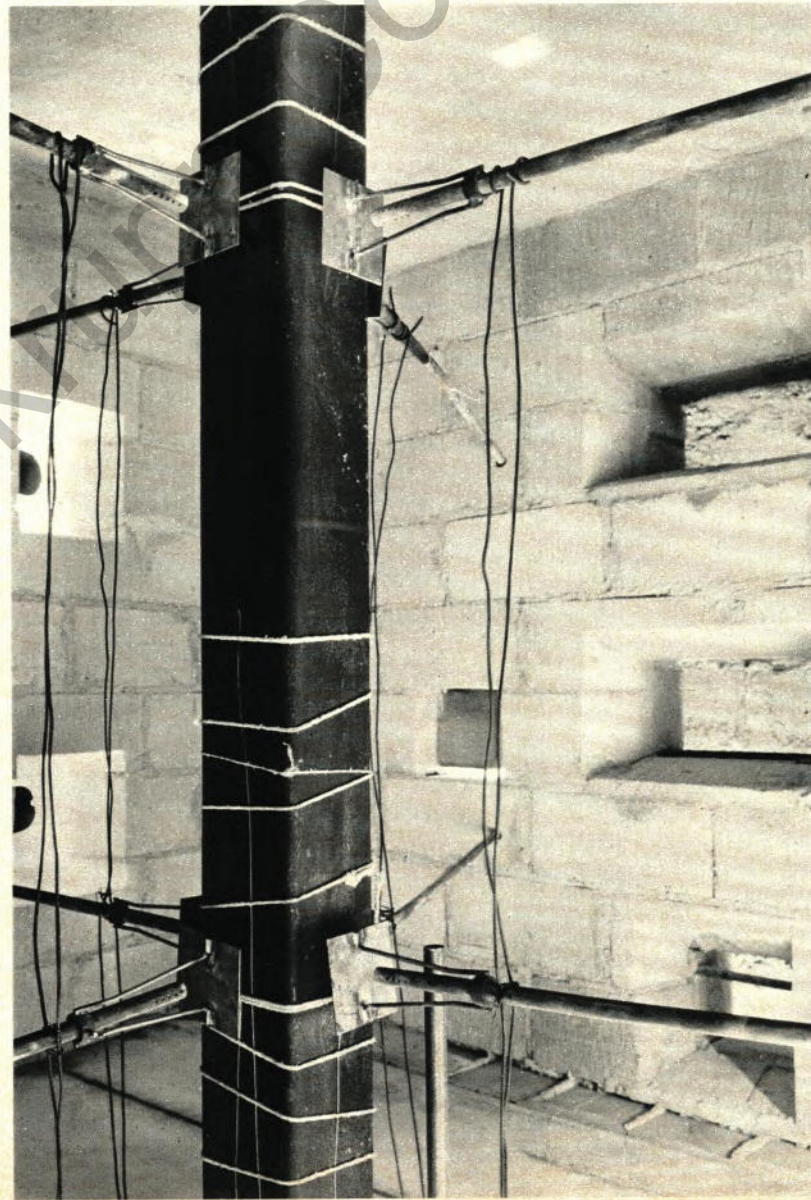
Der Verein Deutscher Eisenhüttenleute errichtet für sein Betriebsforschungsinstitut ein dreigeschossiges Gebäude mit einer Laborhalle. Das darin enthaltene Kühlsystem besteht aus 30 Außenstützen, die mit rund 10 000 Litern Kühlflüssigkeit gefüllt sind, den Verbindungs-Rohrnetzen im Keller und auf dem Dach sowie den beiden Hochbehältern, die zusammen mit anderen technischen Einrichtungen im Dachaufbau untergebracht sind. Das Kühlwasser wird so aufbereitet, daß es den Stahl nicht angreift. Die hohlen Stützen können also nicht von innen her durchrosten. Ein Frostschutzmittel verhindert das Einfrieren des Wassers im Winter. Verdampftes Wasser läßt den Flüssigkeitsspiegel im Hochbehälter absinken und kann über ein automatisch arbeitendes Schwimmerventil aus dem Wasserleitungsnetz nachgespeist werden.

▼ In den senkrechten Stahlstützen des neuen BFI-Gebäudes in Düsseldorf wird Kühlwasser gegen Feuergefahr fließen



▲ Diese Aufnahme zeigt das neue Düsseldorfer Betriebsforschungsinstitut im Modell, dessen Konstruktion im Hinblick auf die Brandschutz-Technik innerhalb Europas völlig neu ist

◀ Mit diesem Ofen wurde der Beweis erbracht, daß Kühlwasser in hohlen Stahlstützen einen ausgezeichneten Feuerschutz bietet. Rechts im Bild sind die komplizierten Meß- und Registriergeräte zu sehen, auf denen die Ergebnisse des Brandversuchs abgelesen werden konnten



◀ So sah es in dem Ofen aus, in dem 90 Minuten lang eine Temperatur von 1000 Grad Celsius herrschte: Mit Asbestseil hatten die Techniker an der Stahlstütze (Bildmitte) dünne, senkrecht verlaufende Metallbänder befestigt, mit denen die Temperatur des innen mit Wasser gefüllten Trägers gemessen wurde. Von den Seiten ragten Rohre in die Ofenkammer hinein, die während des Brandversuchs die Raumtemperatur registrierten

Die Kosten einer wassergekühlten Stahlkonstruktion halten einem Vergleich mit den Kosten von Stahlkonstruktionen, bei denen der bisher übliche Feuerschutz angewendet wurde, durchaus stand. Für hohe Gebäude bringt die neue Brandschutzmethode sogar finanzielle Vorteile mit sich. Hier entfallen die Kosten für die bisher verwendete Feuerschutz-Ummantelung sowie für die Umkleidung als Wetterschutz. Außerdem müßte eine unbegrenzte Feuerwiderstandsdauer der wassergekühlten Tragkonstruktion dazu führen, daß die Kosten für die Feuerversicherung gesenkt werden.

Eine neue Generation

Am 1. Oktober 1970 schieden Dipl.-Ing. Herbert Severing und Emil Wiegelmann nach Erreichen der Altersgrenze aus dem Vorstand der Hoesch Werke Hohenlimburg-Schwerte AG aus. Emil Wiegelmann hat dem Vorstand dreizehn Jahre lang angehört, Herbert Severing war zwölf Jahre Mitglied des Vorstandes. Wie wir in Heft 1/1970 ausführlich berichteten, haben beide Struktur und Entwicklung des Hohenlimburger Werksbereichs – Emil Wiegelmann auf dem Gebiet des Verkaufs und Herbert Severing im technischen Bereich – nachhaltig mitbestimmt.

Das gleiche gilt für Dr. rer.

oec. Walter Mehls (siehe Heft 6/1967), der zum 1. Oktober 1970 aus dem Vorstand der Hoesch Werke Hohenlimburg-Schwerte AG in den Aufsichtsrat überwechselte. Dr. Mehls übernahm darüber hinaus im Auftrag der Hoesch AG beim Vorstand der Hoesch Werke Hohenlimburg-Schwerte AG Sonderaufgaben im Inland und Ausland.

Zu ordentlichen Vorstandsmitgliedern der Hoesch Werke Hohenlimburg-Schwerte AG wurden ab 1. Oktober 1970 die bisherigen stellvertretenden Vorstandsmitglieder Dr.-Ing. Karl-Friedrich Golücke, Dipl.-Kfm. Wilhelm Vogel und Dipl.-

im Vorstand der
Hoesch Werke Hohenlimburg-Schwerte AG

Kfm. Alfred Zimmermann bestellt.

Dr.-Ing. Peter Ulrich Schmitthals wurde bereits am 1. Januar 1966 als ordentliches Mitglied in das Direktorium der Hoesch AG Walzwerke Hohenlimburg berufen, dem er auch nach der Vereinigung der Hoesch AG Walzwerke Hohenlimburg mit der Schwerter Profileisenwalzwerk AG zu der neuen Werksgruppe Hoesch AG Walzwerke Hohenlimburg-Schwerte ab 1. Oktober 1969 angehörte (siehe Heft 2/1966). Seit der Umfirmierung in Hoesch Werke Hohenlimburg-Schwerte AG im April 1970 ist er ordentliches Vorstandsmitglied.



Dr.-Ing. Karl-Friedrich Golücke

Karl-Friedrich Golücke wurde am 25. April 1930 in Magdeburg geboren. Er studierte zunächst Maschinenbau an der Technischen Hochschule in Aachen, an der er 1955 das Staatsexamen als Diplom-Ingenieur ablegte. Danach studierte er Eisenhüttenkunde an der Bergakademie in Clausthal. Dieses Studium schloß er 1958 mit der Promotion zum Doktor-Ingenieur ab. Seine berufliche Laufbahn begann Dr. Golücke bei der Klöckner-Hütte in Bremen und in Haspe. 1962 trat er bei der damaligen Dortmund-Hörder Hüttenunion ein, wechselte wenige Wochen später zu Schwerter Profil und übernahm dort 1963 die Gesamtleitung des Preßwerkes. 1965 wurde er zum Oberingenieur der Produktionsbetriebe, 1968 zum Vorstandsmitglied der Schwerter Profileisenwalzwerk AG und 1969 im Rahmen der Gruppenbildung Hohenlimburg-Schwerte zum stellvertretenden Direktoriumsmitglied der damaligen Hoesch AG Walzwerke Hohenlimburg-Schwerte bestellt. Im April 1970 wurde Dr.-Ing. Golücke stellvertretendes Vorstandsmitglied der Hoesch Werke Hohenlimburg-Schwerte AG und am 1. Oktober 1970 schließlich ordentliches Vorstandsmitglied.



Dipl.-Kfm. Wilhelm Vogel

Wilhelm Vogel wurde am 9. Januar 1929 in Krefeld-Uerdingen geboren. Nach der Reifeprüfung war er 1950 zunächst ein Jahr als Praktikant tätig. Von 1951 bis 1954 studierte er an der Universität Köln Betriebswirtschaft. Er schloß sein Studium mit dem Staatsexamen als Diplom-Kaufmann ab. Seine berufliche Laufbahn begann er als Leiter der Kostenrechnung in einem Betrieb der eisenverarbeitenden Industrie. 1956 trat er in die Dienste der Hoesch Walzwerke AG, wo ihm Spezialaufgaben innerhalb der Kostenrechnung übertragen wurden. 1962 erhielt er Handlungsvollmacht für den Bereich des Rechnungs- und Finanzwesens, 1964 Prokura und die Leitung des gesamten Rechnungswesens. 1967 wechselte er zu der Hoesch AG Hüttenwerke, wo er als Abteilungsleiter die Leitung des Rechnungswesens übernahm. Am 1. April 1969 wurde Dipl.-Kaufmann Wilhelm Vogel zum stellvertretenden Direktoriumsmitglied der damaligen Hoesch AG Walzwerke Hohenlimburg-Schwerte bestellt. Im April 1970 wurde er stellvertretendes Vorstandsmitglied der Hoesch Werke Hohenlimburg-Schwerte AG und am 1. Oktober 1970 ordentliches Vorstandsmitglied.



Dipl.-Kfm. Alfred Zimmermann

Alfred Zimmermann wurde am 14. September 1928 in Bergneustadt im Oberbergischen Kreis geboren. Das Studium der Betriebswirtschaft schloß er 1955 mit dem Staatsexamen als Diplom-Kaufmann an der Universität Köln ab. Die berufliche Laufbahn begann Dipl.-Kaufmann Alfred Zimmermann bei der Friedrichshütte AG, Herdorf. 1962 wurde er zum Prokuristen bestellt und mit der Leitung des Finanz- und Rechnungswesens betraut. Von 1965 an war er zugleich kaufmännischer Leiter und damit auch für den Verkauf von Roheisen und Erzeugnissen verantwortlich. 1967 wechselte er zu Schwerter Profil, wo er als Prokurist Sonderaufgaben im Bereich des kaufmännischen Vorstandsmitgliedes wahrnahm. 1968 wurde Dipl.-Kaufmann Alfred Zimmermann zum Vorstandsmitglied der Schwerter Profileisenwalzwerk AG und 1969 im Rahmen der Gruppenbildung Hohenlimburg-Schwerte zum stellvertretenden Direktoriumsmitglied der damaligen Hoesch AG Walzwerke Hohenlimburg-Schwerte bestellt. Im April 1970 wurde er stellvertretendes Vorstandsmitglied der Hoesch Werke Hohenlimburg-Schwerte AG und am 1. Oktober ordentliches Vorstandsmitglied.



»Ich würde gerne beruflich etwas tun, aber wie soll ich das mit Haushalt, Mann und Kindern vereinbaren?«

Dieses Problem vieler Frauen haben Maria Bolze, Frau eines Hoesch-Pensionärs, und Hanni Röpke, deren Mann Verkaufsingenieur bei Hoesch Export ist, auf ihre Weise gelöst. Vermittelt durch den Ortsverband des Kinderschutzbundes, der im Januar 1969 einen Babysitterdienst einrichtete, treten sie mehrmals wöchentlich für einige Stunden in einem fremden Haushalt an die Stelle der Mutter. Die entlasteten Mütter können dafür ihrem Beruf als Lehrerin nachgehen.

Frau Sass, eine von ihnen, unterrichtet als Studienassessorin in der Geschwister-Scholl-Schule. Das heißt: bei dem augenblicklichen Lehrermangel braucht die U 3 nicht auf den Deutsch- und Französisch-Unterricht zu verzichten.

Maria Bolze betreut zweimal



Berufstätig als Mutter auf Zeit

in der Woche den eineinhalbjährigen Christian einer Realschullehrerin, die mit einem Studienrat verheiratet ist. Schon über ein Jahr gehört sie zur Familie. Beide Frauen — die Lehrerin und Frau Bolze (Frau Bolze selbst Mutter und Großmutter, die Enkel wohnen leider nicht in Dortmund) — wissen, daß einer den anderen braucht.

Takt und die Fähigkeit, sich rasch aufeinander abzustimmen, sind Voraussetzung, wenn die beiden Frauen für kurze Zeit zusammentreffen und das Notwendigste besprechen.

»Wo fände ich so eine selbständige Arbeit für neun Stunden wöchentlich?« sagt Frau Röpke. Im fremden Haushalt, in dem die Mutter ersetzt werden soll, ist Selbständigkeit erwünscht. Die eigene Familie leidet nicht unter der Berufstätigkeit der Mutter. Erst wenn Mann und Töchter aus dem Hause sind — die sechzehnjährige Andrea

▲ Frau Röpke (links) kümmert sich um Bernd und Gerd, bis Frau Sass wieder von der Schule zurück ist

und die neunjährige Anne-Kathrein in der Schule. —, setzt sich Frau Röpke aufs Fahrrad und läßt die gewohnten vier Wände hinter sich. Gegen halb eins kommt sie wieder zurück, zeitig genug, um das vorbereitete Mittagessen zu kochen.

»Eigenartigerweise« haben beide Frauen auch noch für andere Dinge Zeit und Lust: Frau Röpke ist Schöffin beim Landgericht, und Frau Bolze hat zusammen mit ihrem Mann einen großen Freundeskreis, in dem sie oft Anregung gibt, in der Volkshochschule oder im Wilhelm-Hansmann-Haus Vorträge oder Kurse zu besuchen.

► Frau Bolze betreut den zweijährigen Christian, während dessen Mutter die Kinder einer Realschulklasse unterrichtet



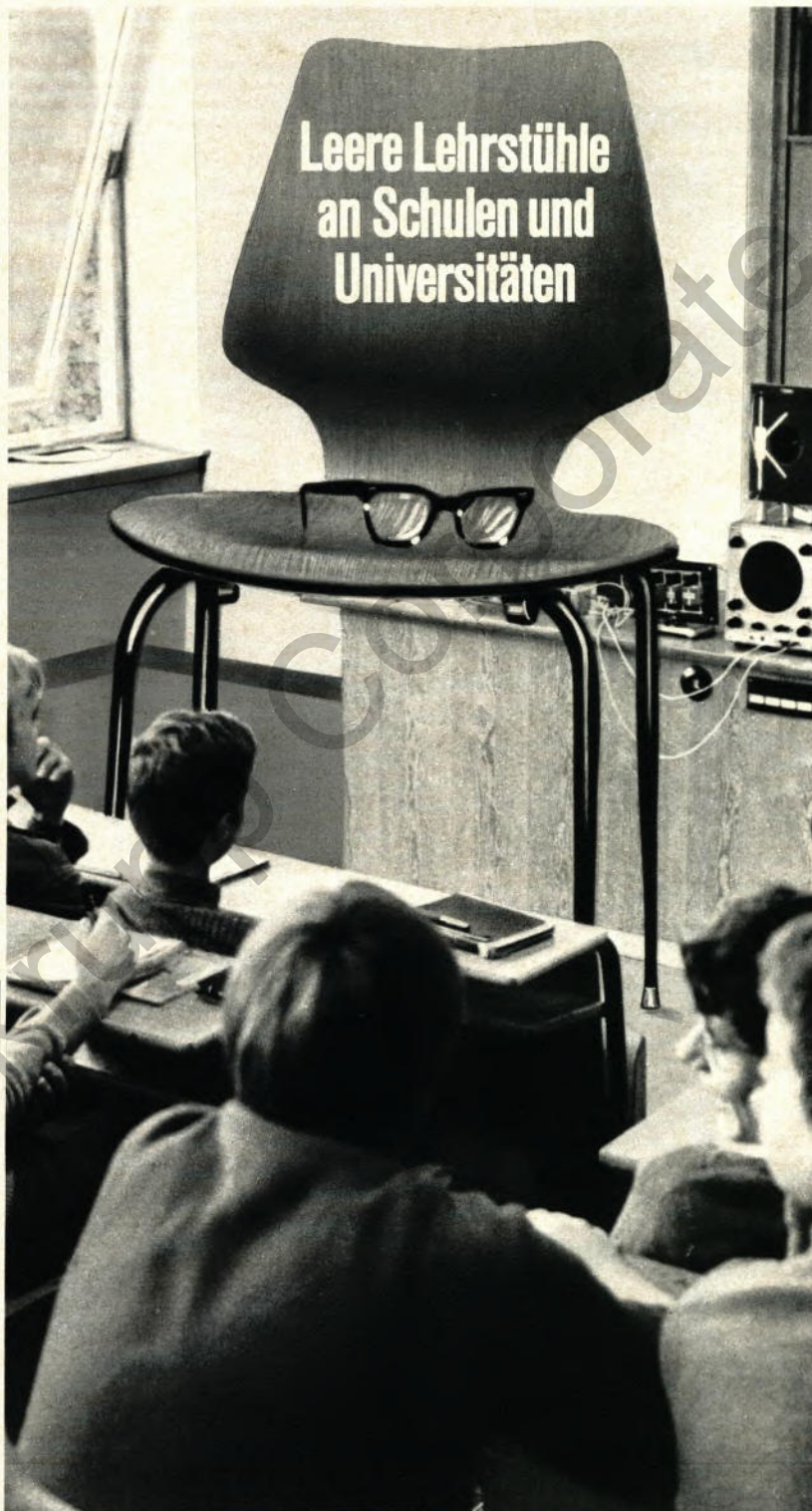
Naturwissenschaften abgemeldet

Unsere Zeit wird von Naturwissenschaften und Technik geprägt — aber im Bildungssystem der Bundesrepublik werden die Natur- und Ingenieurwissenschaften vernachlässigt. Auf diesen Widerspruch weist der Bundesverband der Deutschen Industrie in einem Memorandum »Zur Lage der naturwissenschaftlich-technischen Bildung in der Bundesrepublik Deutschland 1970« hin.

Die Zielvorstellungen der Bundesregierung, der Kultusministerkonferenz und des Deutschen Bildungsrates werden nachdrücklich begrüßt, da sie eine Höherbewertung der Naturwissenschaften erkennen lassen. Die Situation im natur- und ingenieurwissenschaftlichen Bereich erfordert jedoch Sofortmaßnahmen, mit denen nicht bis zum Abschluß der Planungsarbeiten gewartet werden darf.

Nur noch knapp 8 v.H. der Studienanfänger studierten 1969 an den wissenschaftlichen Hochschulen Ingenieurwissenschaften; 1958 waren es noch 16 v.H.

Noch schlimmer ist die Lage an den Gymnasien. Jeder zweite Primaner hat weder Physik- noch Chemieunterricht. Der Anteil naturwissenschaftlicher Unterrichtsstunden an den neusprachlichen Gymnasien sank auf 8 v.H. Vor hundert Jahren lag er bei 12 v. H. Viele Gymnasien verfügen weder über genügend Räume für den naturwissenschaftlichen Unterricht noch über



die notwendigen Einrichtungen und Apparate.

Vor allem fehlen qualifizierte Lehrer der Naturwissenschaften. Der Anteil der Studierenden für das Lehramt ist in den Jahren 1958 bis 1970 lediglich in Physik mit 5,4 v.H. gleichgeblieben,

in Chemie von 4,5 v.H. auf 3,2 v.H. und in Biologie von 4,5 v.H. auf 3,4 v.H. gefallen. Der Bedarf an Lehrern dieser Fächer liegt aber etwa doppelt so hoch. Das hat zur Folge, daß der naturwissenschaftliche Unterricht an den Schulen noch weiter zurück-

geht. Damit schließt sich ein Teufelskreis, der für die Zukunft unseres Volkes als industrieller Leistungsgesellschaft gefährliche Folgen haben muß. Wenn keine Änderung eintritt, werden 1980 ca. 30 000 Lehrer der Mathematik und der Naturwissenschaften fehlen, das ist etwa das Doppelte des heutigen Bestandes!

Diese alarmierende Situation veranlaßt den Präsidialarbeitskreis für Forschungspolitik des Bundesverbandes der Deutschen Industrie, eine Reihe von Sofortmaßnahmen zu fordern. Sie sehen die Einführung des Physik- und Chemieunterrichts im gesamten Sekundarbereich schon vom fünften Schuljahr an vor. Mathematisch - naturwissenschaftliche Zweige der Gymnasien sollen verstärkt ausgebaut werden. Die Einführung eines Gymnasiums mit technischer Prägung als vierter Normaltyp in allen Bundesländern erscheint nötig.

Die Behebung des Lehrermangels sollte auf der Basis der Vorschläge der Bildungskommission des Deutschen Bildungsrates eingeleitet werden. Systematische Lehrerfortbildung, der Einsatz moderner Methoden der Wissensvermittlung und eine fundierte Studien- und Berufsberatung sind notwendig. Ferner wird die Zusammenfassung der Ingenieur- ausbildung an den heutigen Technischen Hochschulen und Ingenieurschulen (Fachhochschulen) in eine Gesamthochschule vorgeschlagen.

Die Gesenkschmiede Hagen-Eckesey der
Hoesch Rothe Erde-Schmiedag AG

Vielseitig und modern



Heinz Skambraks schmiedet
Querlenker. Das obere Gesenk
des Schmiedehammers ist be-
sonders deutlich zu erkennen

Die im Gesenk geschmiedeten Konstruktionsteile aus der Schmiedehalle unseres Werkes Hagen-Eckesey werden in allen Bereichen der Technik gebraucht, vor allem aber in der Autoindustrie, für die wir Achsen, Achsschenkel, Radnaben, Pleuelstangen und Pleueldeckel, Getriebeteile und Schwungscheiben formen. In der Baumaschinen-Industrie bewähren sich unsere Schmiedestücke als Raupenglieder, Bodenplatten und Zahnräder unter härtesten Bedingungen. Beim Eisenbahn-Oberbau, in der Armaturen-Industrie, im Waggonbau, bei landwirtschaftlichen Geräten und im allgemeinen Maschinenbau ist es nicht anders: überall werden Schmiedestücke »made in Hagen-Eckesey« eingesetzt.

Die modernen Hämmer und Pressen fertigen Werkstücke unterschiedlicher Form und Größe im Gewicht zwischen 200 Gramm und 200 Kilogramm. Gegenschlaghämmer, Oberdruck- und Fallhämmer sowie Maxima-Schmiedepressen formen glühende Rohlinge in jede vom Kunden gewünschte Form. Der größte Gegenschlaghammer hat ein Schlaggewicht von 25 Tonnen und formt bis zu 120 Kilogramm schwere Schmiedestücke. In den nächsten Monaten wird ein Gegenschlaghammer mit 32 Tonnen Schlaggewicht bei einem Meter Falltiefe die Kapazität

der Schmiede weiter erhöhen.

Verfolgen wir die Entstehung eines Schmiedestückes, so führt der Weg zuerst in die Trennerei, wo Scheren und Sägen das Vormaterial, gewalzte Stahlstäbe in verschiedenen Dicken und Qualitäten, zerteilen. Die schmiedegerechten Abschnitte fallen in bereitgestellte Behälter. Gabelstapler schaffen die gefüllten Behälter zu den zahlreichen Erwärmsöfen in der großen Schmiedehalle.

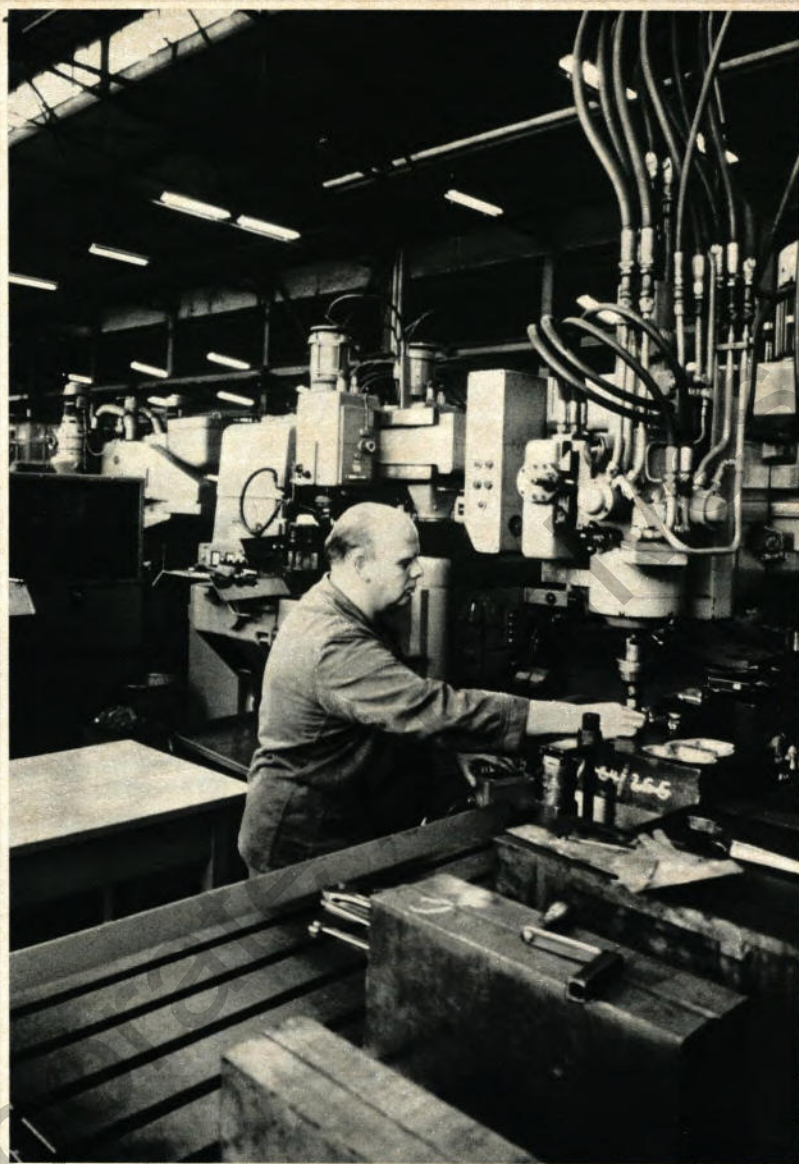
Hier durchlaufen die Stahlstücke die mit Gas, Öl und Elektrizität betriebenen Öfen, aus denen sie am anderen Ende schmiede-

heiß herausfallen. Viele dieser glühenden Stücke wandern zunächst in eine Vorformpresse, durchlaufen eine Vorformwalze oder kommen unter einen Vorformhammer. Dann erst führt ihr Weg zum Schmiedehammer oder zur Schmiedepresse. Hier wird das glühende Teil durch wuchtige Schläge in die Form der Gesenke gezwungen. Dann geht das Werkstück zur Abgratpresse, wird entgratet, gelocht und kalibriert, bis es seine endgültige Form gefunden hat.

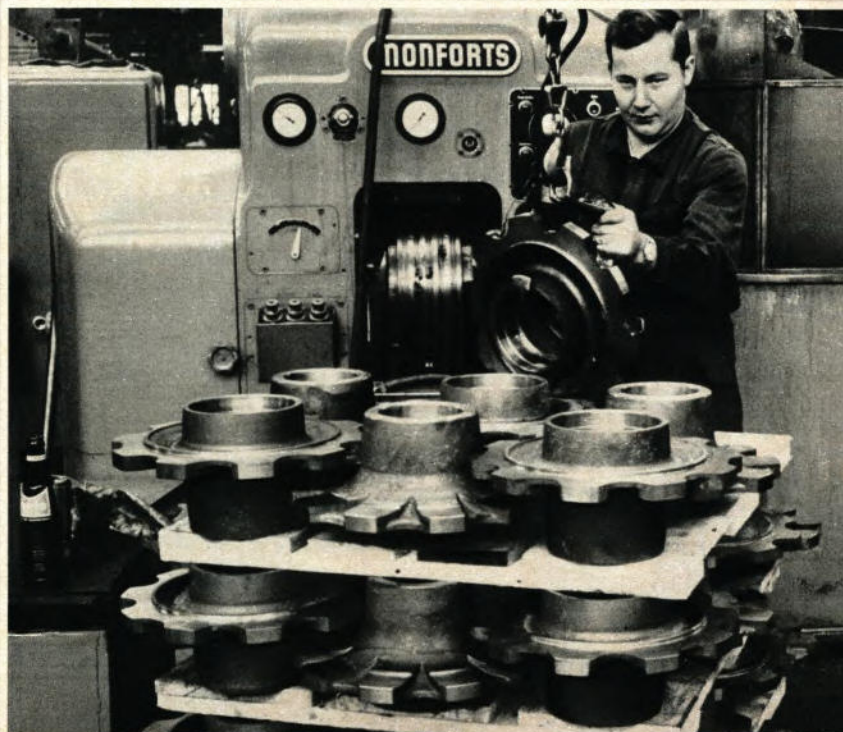
In einer anderen Halle befindet sich die Gesenkmacherei. Hier fertigen die Werkzeug-

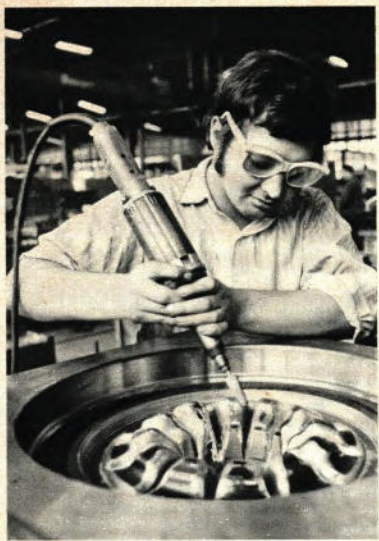
macher auf großen Drehmaschinen, Kopierfräs- und Hobelmaschinen die Gesenke sowie Abgrat-, Loch- und Kalibrierwerkzeuge. Die Gesenke müssen von Handgraveuren nachgearbeitet werden. Ein erheblich wirtschaftlicheres und technisch noch genaueres Verfahren gewinnt jedoch mehr und mehr Bedeutung: Ein Graphitmodell des später zu fertigenden Schmiedestückes wird unter hohe elektrische Spannung gesetzt und bis auf Millimeterbruchteile an den Gesenkbloch herangeführt. Zwischen dem Modell und dem Gesenkbloch springen Funken über, die

An einem der größten Schmiedehämmer, der bei einem Meter Falltiefe eine Schlagkraft von 25 Tonnen hat, werden Achsen für Lastwagen geschmiedet



◀ Stanoja Pantic am Eingang der Durchlaufanlage, in der die fertiggeschmiedeten Teile vergütet werden

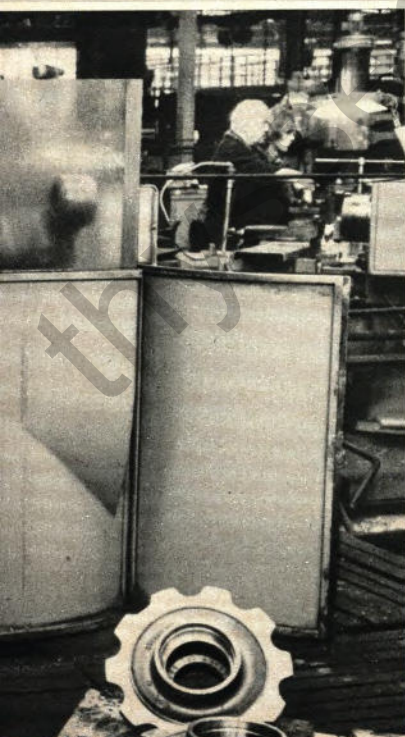




▲ Handgraveur Georg Pötsch gibt dem Gesenk für ein Differentialgehäuse den letzten Schliff

◀ Helmut Killing arbeitet an einer Kopierfräse. Hier entsteht gerade ein Gesenk für ein Armaturenteil

▼ In der Mechanischen Werkstatt dreht Horst Vetter an einer halbautomatischen Drehmaschine große Radnaben für die Achsenfertigung



die genaue Form des Modells in das Gesenk hineinfressen.

Die ausgeschmiedeten Werkstücke wandern in die Vergüterei. Dort werden sie in Durchlauföfen noch einmal auf 850 bis 900 Grad Celsius erhitzt, anschließend im Öl- oder Wasserbad auf 40 bis 60 Grad Celsius abgeschreckt und danach abermals auf 500 bis 700 Grad Celsius gebracht. Diese Behandlung bewirkt die vom Kunden gewünschte Härte des Materials. Sind die Schmiedeteile abgekühlt, wird der Zunder auf der Oberfläche in Sandstrahlanlagen beseitigt.

Vor dem Versand steht die End-

kontrolle. Schmiedestück für Schmiedestück wird eingehend auf Risse geprüft und durchläuft automatisch arbeitende Kontrollstraßen mit vielen Prüfstationen. Damit ist sichergestellt, daß nur Schmiedestücke höchster Qualität das Werk Hagen-Eckesey per Eisenbahn oder Lastzug verlassen.

Doch nicht für alle gesenkgeschmiedeten Teile endet der Weg nach der Endkontrolle bereits im Versand. Zahlreiche Schmiedestücke werden in der mechanischen Werkstatt noch durch Drehen, Fräsen oder Bohren nachgearbeitet.

Das Werk Hagen-Eckesey der Hoesch Rothe Erde-Schmiedag AG zählt aufgrund seiner Kapazität und seiner modernen Maschinen zu den führenden Gesenkschmieden in der Bundesrepublik. Die Bereitschaft, dem Fortschritt der Technik durch neue und immer wieder verbesserte maschinelle Anlagen zu folgen, sowie das Bemühen, sich ständig den Erfordernissen des Marktes anzupassen, lassen erwarten, daß die Schmiede der Hoesch Rothe Erde-Schmiedag AG ihre Stellung in Zukunft nicht nur halten, sondern erweitern und verstärken wird.



Einer der wichtigsten Arbeitsabläufe ist die Endkontrolle. Oben: Klaus Friedrichs bei der Festigkeitsprüfung und links Paul Kraft und Alfred Flüge am Magnetisierungsautomaten für die Rißprüfung



400 Singvögel flogen 1970 aus

Federn sind es in jedem Fall, mit denen sich Dr.-Ing. Hans-Jürgen Hoffmann, Leiter des Instituts für Schwingungstechnik der Hoesch Werke Hohenlimburg-Schwerte AG, beschäftigt: mit Stahl- und hydropneumatischen Federn, die er tagsüber im Institut entwickelt und testet — mit Vogelfedern, an denen er Blaumeisen, Tannenmeisen, Kleiber und Buchfinken erkennt, wenn er abends oder an den Wochenenden im Wald um Hohenlimburg als Heger und Pfleger nach dem Rechten sieht.

Dr. Hoffmann, der mit Unterstützung der Vogelschutzwarte Essen auf einer Waldfläche von 121 Hektar Nistkästen und Nisthöhlen anbrachte, hat vom Institut für Vogelforschung „Vogelwarte Helgoland“ die Erlaubnis zum Beringen.

Während eines Urlaubs auf Helgoland — auf der Insel brüten 19 Vogelarten — fand er Gefallen an der Arbeit der Ornithologen



nigen der Nistkästen. Manche Vogelarten, vor allem Meisen, überwintern im Lande. Nach der Reinigung werden die Kästen ausgespritzt. Beginnt die Brutzeit, macht Dr. Hoffmann seine zweite Runde. Er sieht nach, welche Nester mit Eiern belegt sind und kommt dann in acht bis zehn Tagen wieder, wenn die Jungen ausgeschlüpft sind.

Mit einem langen Stab hebt er die Nisthöhlen vom Baum, öffnet sie — er braucht nur eine Klappe herauszuziehen — und klemmt einen Metallring an das linke Bein des Jungvogels. Der Ring trägt die Aufschrift „Vogelwarte Helgoland“ und die laufende Nummer. Zu den Nistkästen muß Dr. Hoffmann mit einer Leiter hinaufklettern. Oben öffnet er den Deckel und legt die Jungvögel in einen mitgebrachten Leinensack. Unten kann er dann einen nach dem anderen beringen. Datum, Alter und Geschlecht des Tieres trägt er unter

der Nistkastenummer in ein Buch ein. Findet er Altvögel im Gehege, werden auch sie beringt.

Von den Beringungslisten, die Dr. Hoffmann führt, geht ein Exemplar an den Hauptsitz der Vogelwarte Helgoland nach Wilhelmshaven. Hierhin werden auch alle beringten und irgendwo aufgefundenen Vögel gemeldet. Am besten gibt der Finder solche Tiere bei Forstdienststellen oder bei Naturfreundegruppen ab. Er bekommt dann von der Vogelwarte die Nachricht, wo der Vogel beringt wurde und kann sich selbst ein Bild machen, welche Flugrichtung er genommen hat.

Nach dem zweiten Brüten und Beringen im Juli werden im September die alten Nester entfernt und die Kästen erneut gegen Ungeziefer gespritzt. Dann wertet unser Vogelfreund das Ergebnis des Jahres aus. So flogen in diesem Jahr aus siebzig Nistkästen und Nisthöhlen über 400 Vögel aus.

1 Mit einer Spezialzange klemmt Dr. Hoffmann den Ring um das linke Beinchen

2 Mit einer langen Stange werden die Nisthöhlen vom Baum gehoben

3 So kommt man an das Nest heran: Die Vorderwand mit dem Flugloch wird abgenommen

4 Nistkästen sind nicht abnehmbar. Man kommt deshalb nur mit einer Leiter heran

5 Dann werden die Jungvögel in einen Beutel gelegt und beringt

6 Ringnummer, Datum, Vogelart, Alter und bei Altvögeln auch das Geschlecht werden in Beringungslisten eingetragen



(Vogelkundler). Er wurde mit dem Leiter der Vogelwarte bekannt und bald ehrenamtlicher Mitarbeiter.

Damit das biologische Gleichgewicht in der Natur erhalten bleibt — viele Singvogelarten vertilgen Insekten —, werden in manchen Waldgebieten künstliche Brutstätten angebracht.

Dr. Hoffmanns Initiative ist es zu verdanken, daß sich für so eine „Nistkastenaktion“ auch in Hohenlimburg freiwillige Helfer fanden. Eine Abschlußkasse der Katernbergschule baute selbst Nistkästen, die dann in den Gebieten „Roter Stein“ und „Schloßberg“ aufgehängt wurden. Die Hohenlimburger Walzwerke stifteten fünfundzwanzig Holzbeton-Nisthöhlen, die in der „Ossenkämpfe“ ihren Platz fanden. Mit weiteren fünfundzwanzig beteiligte sich das Forstamt Letmathe.

Dr. Hoffmanns „Arbeit“ beginnt im Frühjahr mit dem Rei-





ZINCAL = ZINK AUF STAHL

Wir haben im vergangenen Heft erläutert, daß ZINCAL ein kaltgewalztes und kontinuierlich verzinktes Kaltfeinblech ist. Das aufelektrolytischem Wege aufgebraachte Zink schützt den Stahl gegen Korrosion und bietet mit den üblichen Oberflächennachbehandlungen einen sehr guten Haftgrund für Lackierung. Selbst wenn die Lackschicht einmal beschädigt wird, verhindert die Zinkauflage das Unterrosten und damit ein Abblättern des Lackes. Aus diesem Grund wird elektrolytisch verzinktes Feinblech vor allen Dingen dort eingesetzt, wo bisher unveredeltes Feinblech mit aufwendigen Vorarbeiten für die Lackierung vorbereitet wurde.

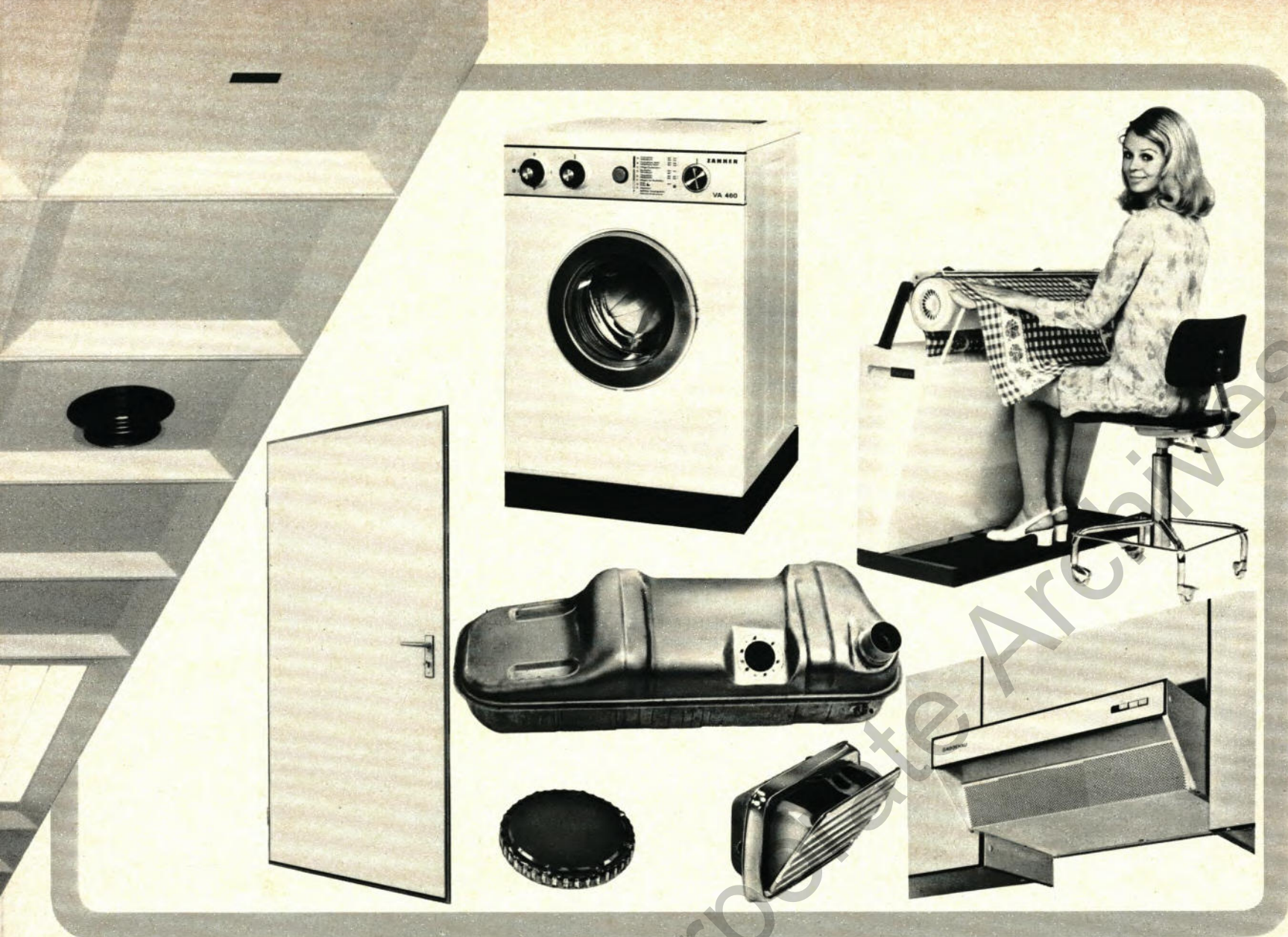
Ein weiterer Vorteil von ZINCAL ist, daß sich der Zinküberzug trotz hoher Umformbeanspruchung nicht löst; deshalb kann ZINCAL – wie unsere Bilder bestätigen – bei allen Arten der Kaltumformung wie Biegen, Falzen, Bördeln, Ziehen und sogar Tiefziehen eingesetzt werden. ZINCAL läßt sich nach den bei Feinblech üblichen Verfahren sogar schweißen. Aufgrund dieser Vorteile

Im Oktober-Heft berichteten wir, daß in Dortmund ein neues ZINCAL-Werk gebaut wird, das Ende nächsten Jahres den Betrieb aufnehmen und die ZINCAL-Produktion im Werk Wuppertal des Hoesch Trierer Walzwerks ergänzen wird. Zahlreiche Leser baten darauf um nähere Auskunft über die Vorteile und über die Verwendungsmöglichkeiten dieses Werkstoffes, der neben PLATAL und PLADUR – dem kunststoffbeschichteten und lackierten Kaltfeinblech in Tafeln und Rollen – zu den wichtigsten Erzeugnissen des Hoesch Trierer Walzwerks gehört.

greift die metallverarbeitende Industrie immer stärker nach ZINCAL.

Die Einsatzmöglichkeiten für ZINCAL reichen von Kraftstoffbehältern in der Automobilindustrie über Türen, Langfeldleuchten und Kühlmöbelverkleidungen bis zu Nachtstromspeichergeräten. Die abgebildete Dunstabzugshaube ist ebenso aus ZINCAL wie das Gehäuse des Waschautomaten oder die Verkleidung der Bügelmaschine. Eine Metalltür kann aus ZINCAL sein wie der Aufzug im Hochhaus. Auch Büromöbel und Wandverkleidungen werden vielerorts aus elektrolytisch verzinktem Feinblech hergestellt.

Diese Aufzählung mag als bescheidene Auswahl aus dem großen Katalog der Verwendungsmöglichkeiten für ZINCAL deutlich machen, weshalb nun auch in Dortmund ein Werk entsteht, nach dessen Inbetriebnahme wir in der Lage sein werden, ZINCAL in den Mengen herzustellen, in denen unsere Kunden diesen hochwertigen Werkstoff verlangen.

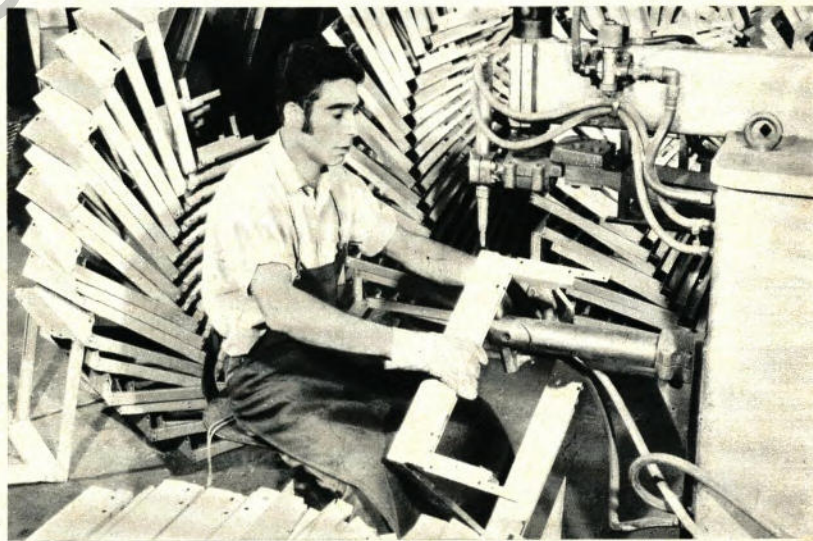
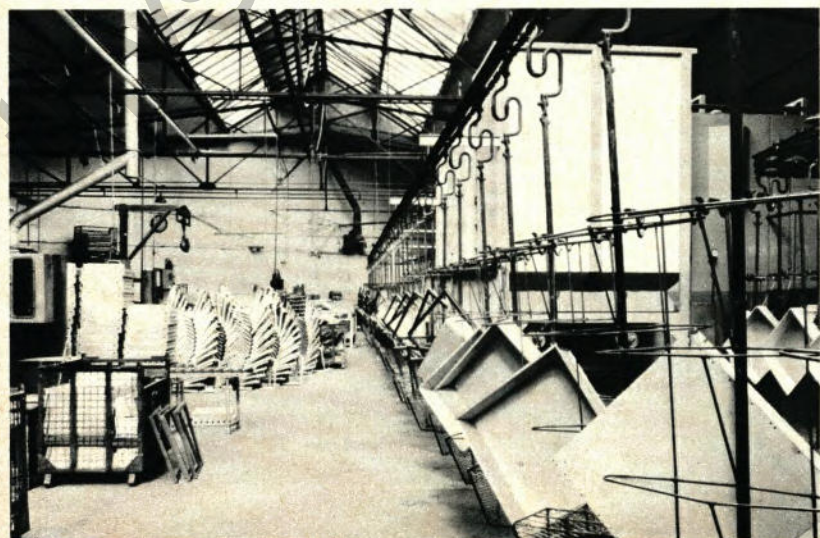


ZINCAL BEI DER HERDFERTIGUNG



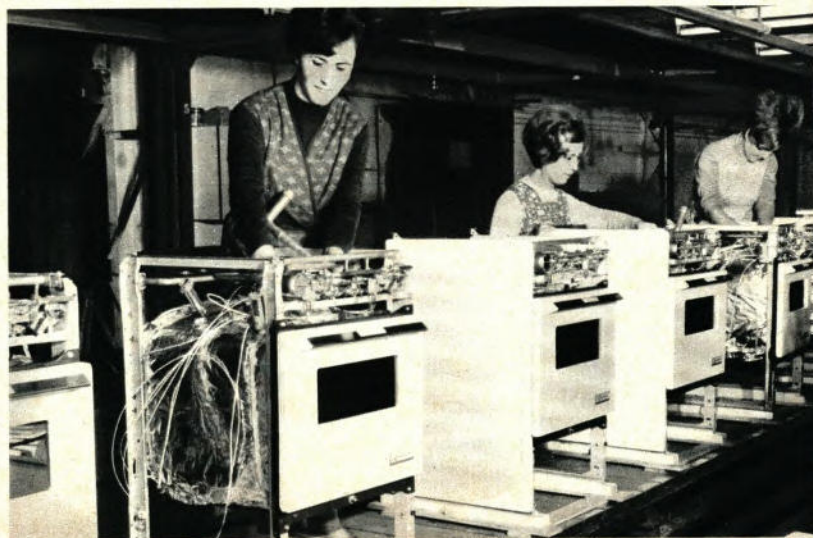
Stanzen der Einzelteile

Entfetten



Verschweißen von ZINCAL-Elementen

Montage der Herde



MITTEN IM LEBEN MIT 67

Daß der Ruhestand kein Bankrott zu sein braucht, zeigt uns das Beispiel ehemaliger Hoesch-Mitarbeiter. Über die vielen möglichen Beschäftigungen, die geeignet sind, den Alltag auszufüllen, berichten in dieser Aufsatzreihe Rentner und Pensionäre, die trotz ihres Alters mitten im Leben stehen.

Peter Krings hält 6 Königinnen im Garten

Man kann kaum schöner wohnen, als in einem der Eigentums Häuser an der »Röckebecke« oberhalb der Trierer Walzwerk AG in Wuppertal-Langerfeld. Das Haus Nummer Siebenunddreißig grenzt mit dem Garten an den Wald. Peter Krings wohnt hier seit 1951. Der gebürtige Rheinländer erlernte in einer Trierer Weinhandlung den Kaufmannsberuf, kam 1928 als Buchhalter zur Trierer Walzwerk AG — damals war die Verwaltung noch in Trier — und erst 1939 nach Wuppertal-Langerfeld. Vierzig Jahre war er in der Bilanzbuchhaltung beschäftigt. Seit 1968 ist er pensioniert.

Nicht in die Flugschneise!

»Nicht in die Flugschneise gehen, da werden Sie gestochen!« Peter Krings gibt diesen Rat, während wir in seinem Garten vor dem Bienenhaus stehen, das geschützt in einer Ecke des Grundstücks liegt. Die Wiese neigt sich zum Wald, so hält sie den Wind ab. Auf der anderen Seite schützen die Bäume des Waldes. Besser kann kaum ein Bienenhaus liegen. Die gute

Wohnlage honorieren die Bienen mit Fleiß. Zwischen fünfzehn und zwanzig Kilo Honig pro Volk je nach Wetterlage bringen sie ein. Eigentlich soll der Honig die Bienen über den Winter bringen. Aber der Imker nützt ihn für sich und füttert dafür seine Bienen. Pro Volk braucht er zehn Kilo Zucker.

Einfüttern der Bienen

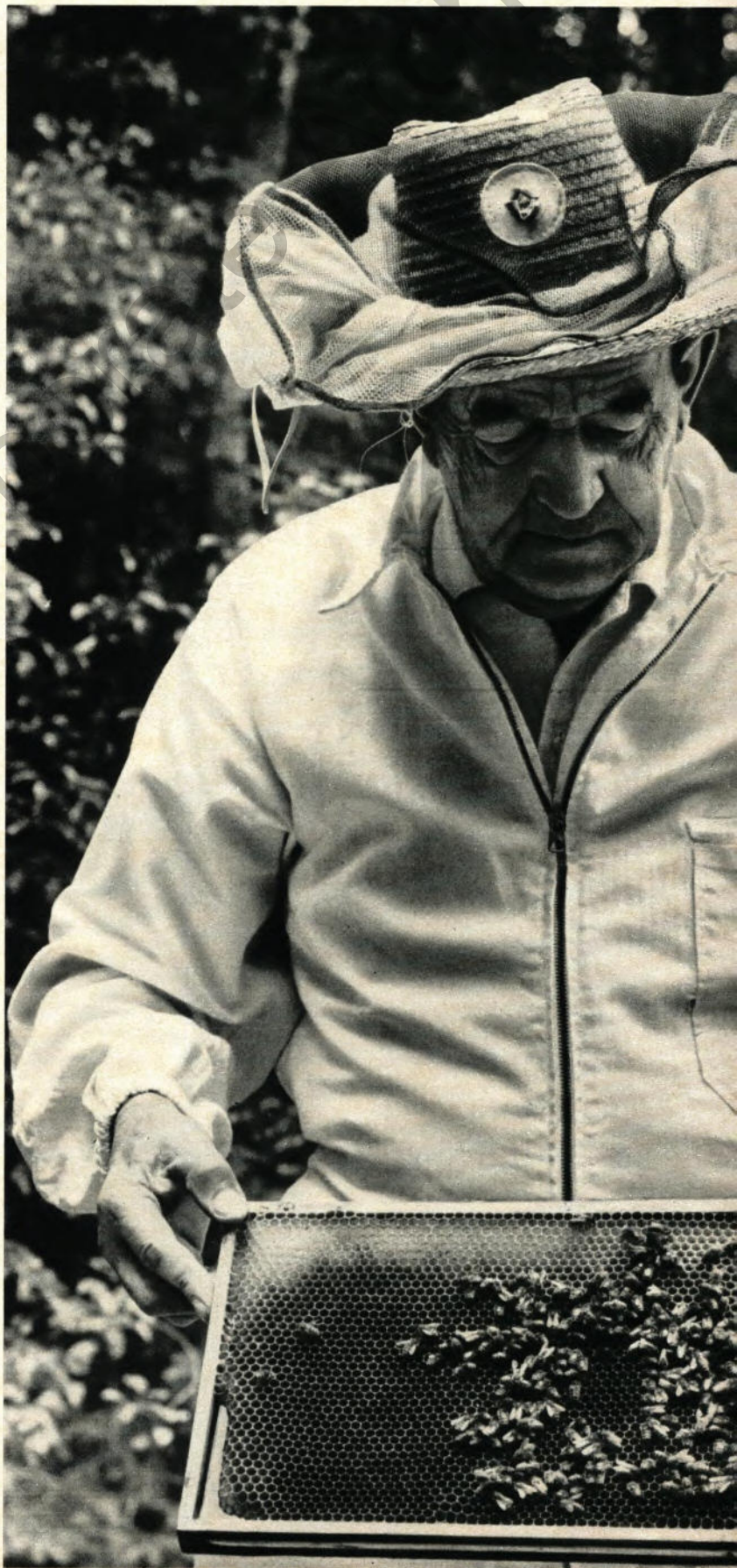
Peter Krings hat Mitte August mit dem Einfüttern begonnen. »Man kann trocken und flüssig einfüttern«, sagt er. Er selbst füttert flüssig ein, pro Volk gibt er einen Liter täglich — auf ein Liter Wasser kommt ein Liter Zucker, etwas Honig und Bienentee gehören dazu. Das Futtergerät wird von der Rückseite der Beute in den Stock geschoben. Nutznießer sind die Winterbienen. Sie schlüpfen Ende Juli, Anfang August und leben am längsten. Mit ihnen beginnt für den Imker das Bienenjahr, an dessen Ende die Honigernte steht. In Gläser oder Eimer gefüllt — zweieinhalb Kilo passen hinein — hat der Honig, noch flüssig, einen ganz bestimmten Geschmack, je nachdem, wo die

Tracht herrührt, die die Bienen aus Obstbäumen oder Blüten des Waldes einholen.

»Wenn ich jetzt einfüttere«, sagt Peter Krings im September, »muß ich gleichzeitig »einen-gen«.« Er trennt den Honigraum ab und schiebt eine Trennwand zum Brutraum. Hier leben die Bienen im Winter enger und wärmer, dicht geschart um die Königin. Durch Zittern der Muskeln und Flügel erzeugen sie Wärme selbst. Peter Krings verwendet Dickwabenbeuten. Jede Beute ist eine Stadt für sich in

zwei Teilen — unten nur Brutwiegen, oben die Vorratsräume, vertikal sind Straßen angelegt.

Auch im Winter schlafen die Bienen nicht. Doch nur selten geht Peter Krings dann zum Bienenhaus. Gut verpackt mit Filzmatten und Schaumstoffplatten sind die Beuten. Schlägt das Wetter im Februar um, reagieren die Bienen sofort. Über vier Monate haben sie den Stock nicht verlassen. Dennoch haben sie ihn nicht beschmutzt. Jetzt folgt der Reinigungsflug. Außerdem wird der Stock von den Toten befreit.



Lebt die Königin noch? Der Imker sieht es am Flug der Bienen. Sind die Rähmchen mit Eiern belegt, ist er beruhigt. Auf und nieder, wie eine summende Wolke, bewegt sich »der Bien« vor dem Flugloch.

Reizfutter im Frühjahr

Im März geht der Bien wie ein Hefestück auf. Reizfutter regt die Königin an zum Eierlegen. Nur noch einige Wochen sind die Winterbienen am Leben. Sie sterben, wenn die erste Brut schlüpft.

Je nach dem Wetter und je nachdem, wie die Brutwaben besetzt sind, zieht der Imker im warmen April schließlich die Klappe zum Honigraum heraus. Er schiebt ein Gitter ein, durch das die Königin nicht hindurch kann. Aus der Obstbaumblüte und später auch aus Faulbeerbäumen, Himbeeren und Brombeeren im angrenzenden Wald, zuletzt aus den Lindenblüten, tragen die Flugbienen Nektar und Pollen herein. Die Arbeitsbienen am Stock verwandeln beides in Honig, mit dem sie die Waben füllen.



Neues über Tiefbau mit Stahl

Da Stahl der Baustoff ist, der höchsten Belastungen am besten standhält, wird er auf vielen Gebieten des Tiefbaus eingesetzt. Über den neuesten Stand der Technik auf dem Gebiet des Tiefbaus mit Stahl informierten sich die Leiter der kommunalen Tiefbauämter der Großstädte an Rhein und Ruhr, die Ende September Hoesch besuchten. Auf unserem Bild erläutert Dipl.-Ing. Brackemann, Hauptabteilungsleiter des Bereichs Spundwand, die neuentwickelten Tiefbau-S-

Profile, die im Tunnelbau und in der Wasserwirtschaft eingesetzt werden. Besonderen Anklang fanden auch die Ausführungen von Dipl.-Ing. Kasten, Hoesch Siegerlandwerke AG, über die Verkleidung von Tunneln mit Platal. Die Veranstaltung fand ihren Abschluß mit der Besichtigung eines Mustertunnels in Tiefbau-S-Profilen und zweier Baustellen auf dem Werksgelände, an denen die Neubauteilung praktische Vorteile der Spundwandbauweise erläutern konnte.



Fünfehn bis zwanzig Kilo pro Volk

Fünzig- bis sechzigtausend Bienen muß ein Volk haben, soll es ertragreich sein.

Im Mai holt sich Peter Krings zum erstenmal den Honig — drei Wochen später schleudert er zum zweitenmal. Was der Juli bringt, hängt vom Wetter ab.

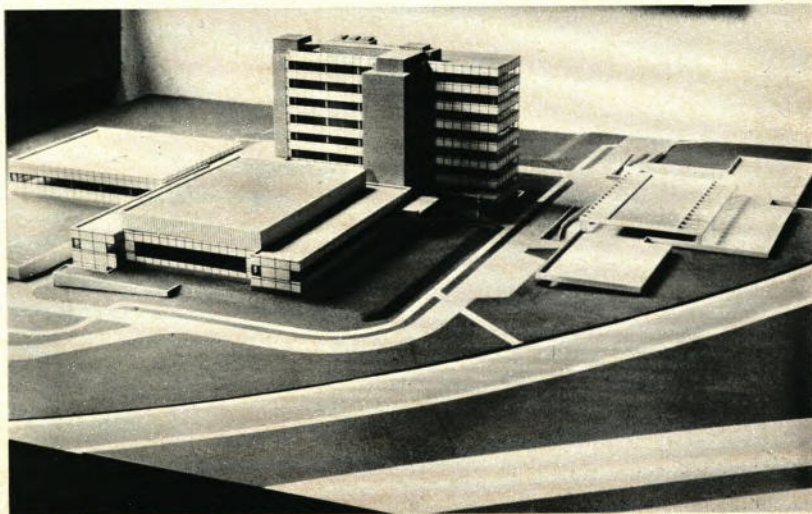
Je drei Waben werden entdeckelt, und in der Schleuder trennt sich der Wachs vom Honig, der goldgelb abfließt. Acht bis vierzehn Tage muß er stehen, wird dreimal am Tag gerührt und gestoßen, damit er flüssig bleibt. Fünfehn bis zwanzig Kilo pro Volk ist bei Peter Krings die Ausbeute. Er sagt: »weil das Bienenhaus so geschützt und windstill am Haus liegt.« Er hat es auf festem Sockel selbst gebaut, vorher den Wald gerodet und den Garten angelegt. Von Bienen befruchtet, blühen heute dort Obstbäume und Blumen.

Zwei Kurzlehrgänge besuchte Peter Krings in der Eifel in einer Imkerschule. Er las viele Bücher über Bienenzucht und wurde Mitglied im Imkerverein. Doch im Umgang mit Bienen lernt man nie aus, so daß ein Imker Langeweile nicht kennt.

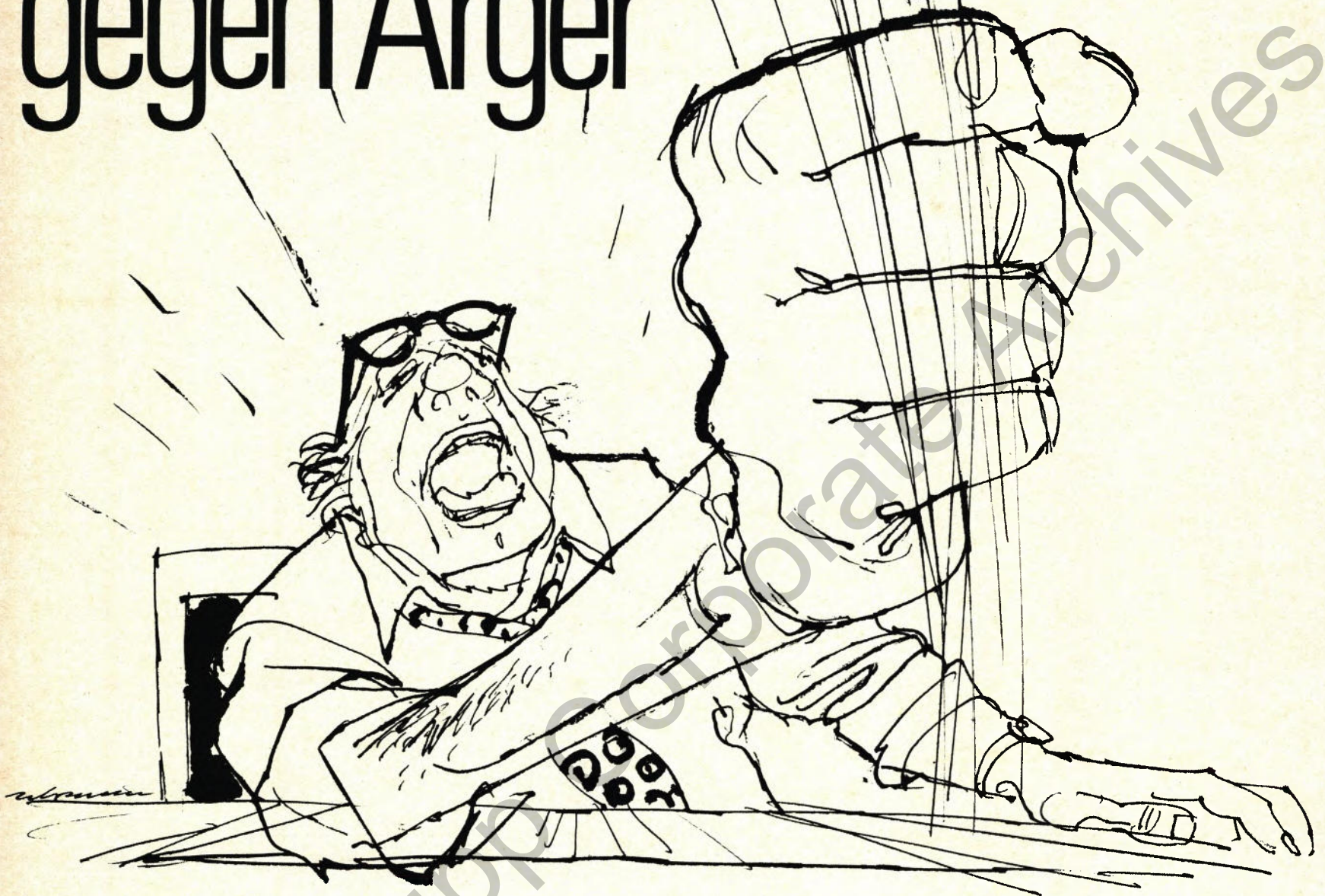
Neues Computer-Zentrum bei Hoesch

Für die Zentrale Datenverarbeitung Hoesch entsteht in Dortmund an der Nordkirchenstraße — in der Nähe der B 54 — ein Gebäude, das drei Teile umfassen wird: Im Maschinensaal

für die Elektronengehirne, im Großraum für die Datenerfassung und in einem achtgeschoßigen Bürohochhaus für die Programmierung werden rund 600 Mitarbeiter beschäftigt sein.



Drei Rezepte gegen Ärger



Sie kennen sicherlich den Zustand, in dem man vor Ärger aus der Haut fahren möchte. Angenehm ist das nicht. Und jeder ist froh, wenn er seinen Ärger überwunden hat. Darum möchte ich Ihnen ein paar »Rezepte gegen Ärger« geben.

Der Grundsatz »Vorbeugen ist besser als Heilen« gilt auch dem Ärger gegenüber. Am besten läßt man es gar nicht erst zu heftigem Sichärgern kommen. Wenn man sich erst einmal maßlos ärgert, ist der Affektschwer zu überwinden.

Erfahrungsgemäß ärgert man sich in guter Stimmung viel weniger als in schlechter Stimmung. Das beste Mittel zur Vorbeugung gegen Ärger ist daher gute Stimmung. Diese wiederum kann man sich aneignen, und zwar durch die gute Gewohnheit des Sichfreuens. Freuen Sie sich gewohnheitsmäßig bei jeder Gelegenheit und über jede Kleinigkeit, so werden Sie stets bei guter Stimmung sein und über

Ärger nicht mehr zu klagen haben!

»Wenn das so einfach wäre!« höre ich Sie seufzen. »Der Mann hat gut reden. Wenn der in meiner Lage wäre, würde er auch anders denken. Ich kann mich nicht freuen. Ich muß mich dauernd ärgern.«

Irrtum! Niemand muß sich dauernd ärgern, und keiner kann sich nicht freuen. Das sind nur schlechte Gewohnheiten. Die Lebensbedingungen spielen dabei keine wesentliche Rolle. Es gibt ja bekanntlich Menschen, die unter denkbar schlechten Bedingungen stets frohen Mutes sind und sich nicht ärgern, und es gibt umgekehrt genug, die in glänzenden Verhältnissen leben und sich ständig ärgern. Es liegt immer an einem selbst, ob man sich über einen beliebigen Anlaß ärgert oder nicht. Der Ärger entsteht immer in einem selbst, und zwar aus schlechter Stimmung heraus. Daran ist nicht zu rütteln.

Merken Sie sich daher als erstes Rezept gegen den Ärger: »Pflege deine gute Stimmung. Freue dich mehr und öfter!«

Im Anfangsstadium des Ärgers, wenn unsere Stimmung von froh nach mißgelaunt umzuschlagen droht, hilft Humor. Leute mit Humor ärgern sich viel weniger als die humorlosen. Wer das Komische an einer Situation, auch an einer ärgerlichen, zu bemerken fähig ist und wer dabei auch über sich selber lachen kann, setzt hiermit seinen Ärger schachmatt.

Man kann nämlich nicht gleichzeitig ärgerlich sein und lachen, wie man auch nicht gleichzeitig weinen und ein lustiges Lied singen oder gleichzeitig freundlich und wütend sein kann. Das ist eine seelische Unmöglichkeit. Wir können uns zu einem beliebigen Zeitpunkt immer nur in einer bestimmten Gefühlslage befinden. Mehrere Gefühle oder Stimmungen gleichzeitig können wir nicht haben.



Deshalb lautet das zweite Rezept gegen Ärger: »Gegen Ärger hilft Humor!«

Schließlich kann man ab und zu einmal, trotz vorwiegend guter Stimmung und trotz Humor, in einen handfesten Ärger hineingeraten. Wenn dies nicht zu oft passiert und wenn der Affekt nach kurzer Zeit wieder einer guten Stimmung Platz macht, ist dagegen gar nichts einzuwenden. Hin und wieder ärgern wir uns alle einmal. Ja, ein gelegentlicher, herzhafter Ärger scheint sogar für unser seelisches Wohlbefinden nötig zu sein.

Seine reinigende, entgiftende Wirkung verliert der gelegentliche Ärger jedoch, wenn er zu lange anhält, wenn er chronisch wird. Es kommt daher alles darauf an, den heilsamen gelegentlichen Ärger rasch und gründlich abzureagieren. Nichts wäre verkehrter, als im Zustand des akuten Ärgers, wenn uns die Mißstimmung bereits mit Macht und ganz ergriffen hat, den Ausbruch des Ärgers zurückhalten zu wollen! Wenn wir uns schon einmal ärgern, dann sollten wir es tüchtig und von Herzen tun. Damit schaffen wir uns Luft und die Voraussetzung, alsbald wieder guter Stimmung zu sein.

Darum das dritte Rezept gegen chronischen Ärger: »Wenn schon sich ärgern, dann aber herzlich und tüchtig!«

Gebrauchsanweisung:

Man befolge die drei Rezepte gegen Ärger nacheinander in ihrer Reihenfolge. Die ersten beiden mehrmals täglich. Das letzte tunlichst nur einmal am Tag oder — je nach geringerem Bedarf — auch seltener. Nach Anwendung des dritten Rezeptes beginne man sofort wieder mit dem ersten und zweiten usw. . . ., bis es geholfen hat.

Dr. F. Stein



UNSERE JUBILARE

Jedes Jahrzehnt
des Menschen hat sein
eigenes Glück,
seine eigenen Hoffnungen
und Aussichten

GOETHE

50

Hoesch Hüttenwerke AG

20. 12. 1970 Walter Steinfort, Vorarbeiter
Werk Phoenix

10. 12. 1970 Friedrich Kandel,
Maschinenschlosser
Werk Westfalenhütte
14. 12. 1970 Günter Schulz,
Maschinenschlosser
Werk Westfalenhütte
15. 12. 1970 Gustav Rinio, Kolonnenführer
Werk Westfalenhütte
17. 12. 1970 Alfred Laddach, 1. Steuermann
Werk Westfalenhütte
20. 12. 1970 Erich Wiefelspütz, Oberpförtner
Werk Westfalenhütte
27. 12. 1970 Karl Heinz Kommorowski,
Meßtechniker
Werk Westfalenhütte
9. 7. 1970 Heinrich Wember,
Hauptgruppenleiter
Werk Phoenix
(und nicht Büroangestellter, wie für das
Juni-Heft irrtümlich gemeldet)

40

Hoesch Hüttenwerke AG

4. 11. 1970 Leo Sledz, Steuermann
Werk Westfalenhütte
5. 11. 1970 Gustav Tatus, Elektriker
Werk Westfalenhütte
4. 12. 1970 Erich Breukel, Bote
Werk Union
4. 12. 1970 Ernst Langwald, Maschinist
Werk Westfalenhütte
9. 12. 1970 Josef Fischer, techn. Angestellter
Werk Union
14. 12. 1970 Johann Baska, Anhänger
Werk Westfalenhütte
23. 12. 1970 Adolf Nüssen, Fahrer
Werk Westfalenhütte
27. 12. 1970 Johann Rose, Vorarbeiter
Werk Westfalenhütte
28. 12. 1970 Erich Stöbener, Büroangestellter
Werk Phoenix

Hoesch Rothe Erde-Schmiedag AG

15. 12. 1970 Dipl.-Ing. Gerhard Labisch, Sonderbeauftragter des Vorstandes

Hoesch Siegerlandwerke AG

1. 12. 1970 Hermann Vomhof,
kfm. Angestellter
Hauptverwaltung
3. 12. 1970 Werner Hermes, 1. Obermonteur
Werk Attendorn
3. 12. 1970 Ernst Schreiber, Schmied
Werk Eichen

Hoesch Werke Hohenlimburg-Schwerte AG

5. 12. 1970 Otto Wegner, Federnarbeiter
Federnwerk Hlbg.
10. 12. 1970 Karl Wasser, Maurer
Maschinenbetrieb Hlbg.
27. 12. 1970 Alfred Krawczyk, Säger
Maschinenbetrieb Hlbg.

BLEFA AG

3. 12. 1970 Reinhard Bock, Schweißer
Werk Attendorn

Hoesch Maschinenfabrik Deutschland AG

1. 12. 1970 Antonius Steinberg, Vorarbeiter

Hoesch Eisenhandel mbH

6. 12. 1970 Erich Schmitz, Lagermeister
Niederl. Düsseldorf
11. 12. 1970 Helmut Volkmann, Scherenführer
Niederl. Dortmund

25

Hoesch Hüttenwerke AG

3. 12. 1970 Walter Poth, Betriebstechniker
Werk Westfalenhütte
5. 12. 1970 Heinz Glasmacher, Steuermann
Werk Westfalenhütte
5. 12. 1970 Anton Neuhorst, Kranfahrer
Werk Westfalenhütte
5. 12. 1970 Erich-Artur Hartmann,
Qualitätsprüfer
Werk Phoenix

DIE GESELLSCHAFTEN DER HOESCH AG

INLAND

Hütten- und Walzwerke

Hoesch Hüttenwerke AG Dortmund

Hoesch Siegerlandwerke AG Siegen

Hoesch Werke Hohenlimburg-Schwerte AG Hohenlimburg

Hoesch Trierer Walzwerk AG Wuppertal-Langerfeld

Döhner AG Letmathe

Weiterverarbeitung

Hoesch Röhrenwerke AG Hamm

Hoesch Rothe Erde-Schmiedag AG Dortmund

BLEFA AG Kreuztal Kr. Siegen

Schwinn AG Homburg/Saar

Hoesch Maschinenfabrik Deutschland AG Dortmund

Dittmann & Neuhaus AG Herbede/Ruhr

Titan Verpackungssysteme GmbH Schwelm

Handel und Export

Hoesch Eisenhandel mbH Dortmund

Dortmunder Eisenhandel GmbH Dortmund

Schulte & Schemmann KG Hamburg

Hoesch Export GmbH Dortmund

Celler & Co. GmbH Dortmund

Hoesch Reederei und Kohlenhandel GmbH Essen

Walzstahlkontor Westfalen GmbH Dortmund

Verwaltungsgesellschaft

Industriewerte AG Dortmund

Sonstige Beteiligungsgesellschaften

Orenstein & Koppel AG Berlin/Dortmund

Rheinisch-Westfälische Kalkwerke AG Dornap

Dolomitwerke GmbH Wülfrath

Vereinigte Drahtseilwerke GmbH Dortmund

Gesellschaft für Metall Praecis-Formung mbH Westhofen

Vereinigte Achsenwerke GmbH Dortmund

Hydropneumatik Federungselemente GmbH München

VACMETAL Gesellschaft für Vakuum-Metallurgie mbH Dortmund

Industriewerte Versicherungskontor GmbH Dortmund

AUSLAND

Weiterverarbeitung

Schwinn Sàrl Hénin-Liétard (Pas de Calais/Frankreich)

Hoesch Argentina SAlYC Buenos Aires

Hoesch Scripelliti SA Industria de Molas São Paulo

Forjaria São Bernardo SA São Bernardo do Campo (Brasilien)

Suspensiones Automotrices SA Tlalnepantla (Mexiko)

Rotek Incorporated Ravenna (Ohio, USA)

Nippon Roballo Comp. Ltd. Tokio

Handel

American Hoesch Inc. New York

Hoesch Belgique SA – Hoesch Belgie NV Brüssel

Hoesch France Sàrl Paris

Hoesch Italiana SpA Milano

Hoesch Limited London

Hoesch Nederland NV Den Haag

Hoesch SA Madrid

Hoesch Zürich AG Zürich

Roballo Engineering Company Ltd. London

Roballo France Sàrl Paris

Rothe Erde Italiana SpA Milano

FOTO WETT BEWERB

»MEIN BESTES URLAUBSBILD«

- ① Gerd Hinzmann
Hoesch Hüttenwerke AG
- ② Franz Behler
Hoesch Hüttenwerke AG
- ③ Klaus Jürgen Liebing
Hoesch AG
- ④ Willi Giessing
Titan Verpackungssysteme GmbH
- ⑤ Wilhelm Heuner
Hoesch Hüttenwerke AG

Für den Fotowettbewerb können unsere Belegschaftsmitglieder und Pensionäre bis zum 3. Dezember Fotos zu dem Thema »Regen« und bis zum 3. Januar Fotos zu dem Thema »Eis und Schnee« einreichen.

WERK UND WIR- FOTOWETTBEWERB '70

Januar	Aus der Industrie
Februar	Fotografische Experimente
März	Im Winter
April	Das Porträt
Mai	Aus Stein gebaut
Juni	Sport
Juli	Tiere
August	Kleine Kinder
September	Große Kinder
Oktober	Wellen und Wasser
November	■ Mein bestes Urlaubsbild
Dezember	Pflanzen

Für jedes veröffentlichte Bild erhält der Einsender eine Prämie von dreißig Mark. Die eingereichten Bilder sollen – um eine gute Wiedergabe im Druck zu ermöglichen – möglichst nicht zu klein und auf weißem Hochglanzpapier vergrößert sein. Bitte vergessen Sie nicht, auf jedem Bild Ihren Namen, Ihre Anschrift und das Werk, in dem Sie beschäftigt sind, anzugeben. Unsere Anschrift lautet: Fotowettbewerb WERK UND WIR, Hoesch AG, 46 Dortmund, Eberhardstraße 12.

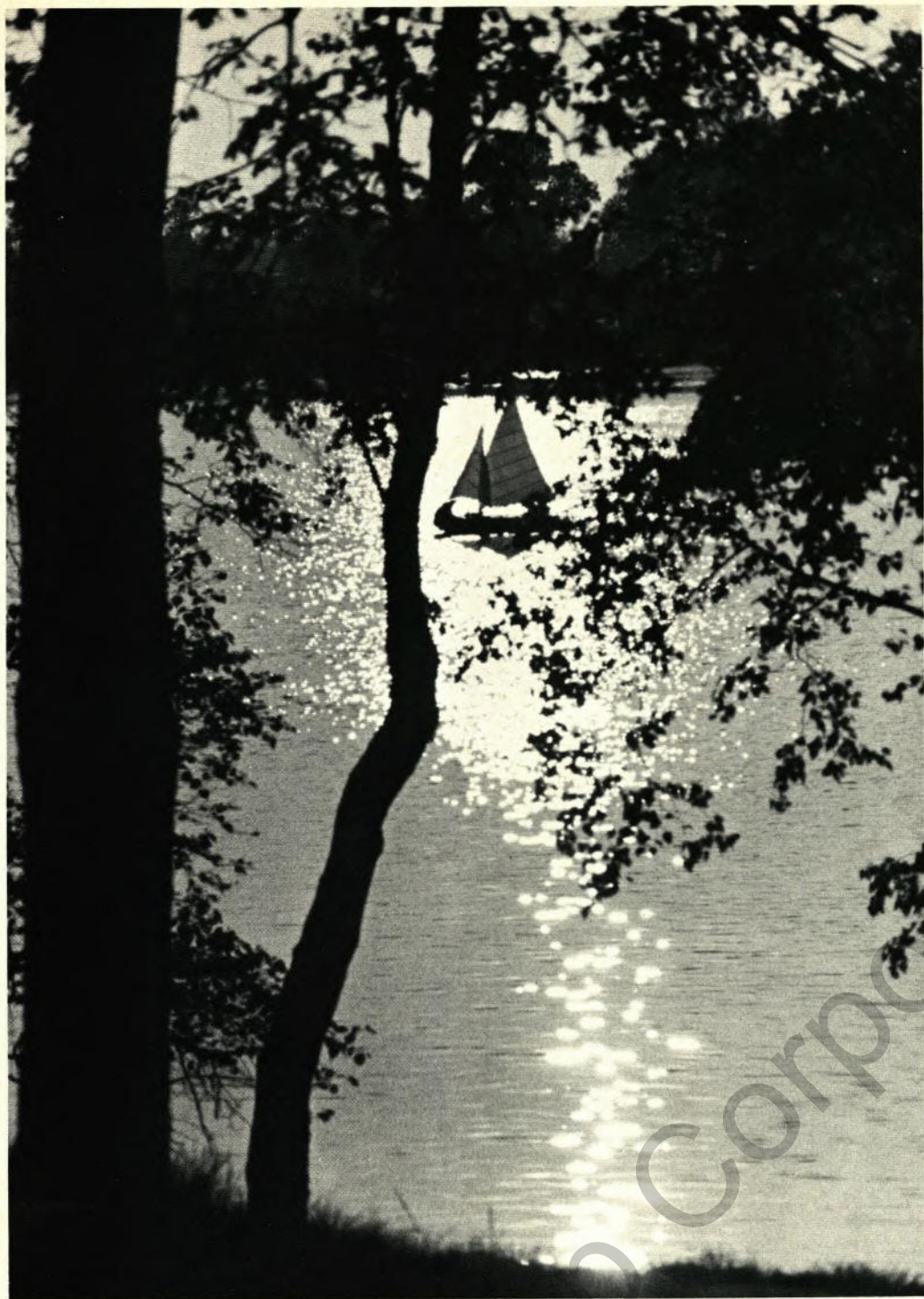
WERK und WIR

Eine Zeitschrift für die Mitarbeiter der Hoesch Aktiengesellschaft. Herausgeber: Hoesch Aktiengesellschaft, Dortmund ■ Verantwortlich für WERK UND WIR Hoesch Aktiengesellschaft: Walter Hölkeskamp ■ Verantwortlicher Redakteur: Erhard

Jahn. Redaktion: Wolfgang Zöller und Annemarie Stenderhoff ■ Grafische Gestaltung: Karl Georg Schmidt ■ Anschrift der Redaktion: Dortmund, Bornstraße 166, Telefon 8441, Fernschreiber 0822294/0822123 ■ Druck: bauer druck köln KG ■ Verantwortlich für WERK UND WIR Hoesch Aktiengesellschaft Ausgabe HÜTTENWERKE, Seiten 129 bis 144, Dr. Günter Sieber ■ Redaktion: Dipl.-Kfm. Josef Lüftner (verantwortlich) und Ingeborg

Wintermeier ■ Anschrift der Redaktion: Dortmund, Eberhardstraße 12. Telefon 8441, Fernschreiber 0822123/0822294 ■ Druck: Westfalendruck, Dortmund ■ WERK UND WIR erscheint monatlich und wird kostenlos an alle Belegschaftsmitglieder abgegeben.

Bildnachweis: Titelseite und Rückseite: Lotte Hertling, Dortmund. Schwarzweißaufnahmen: Erich Kreuzner, Günter Steininger, Helmut Hering, Emil Ahring, Lotte Hertling, Hans-Joachim Janke, Manfred Kampmann, Erhard Pankau, Anni Wölk und Gustav Adolf Wüstenfeld, alle Dortmund; und Werk- und Privatfotos. Zeichnungen: Hans Geisen, Basel, und Ulrik Schramm, Feldafing.



1



3



4



2



5

