



› Typhoon causes damage in Taiwan p.3 › Sales engineers fight recession p.4 › H&S-Call to everyone after bad September results p.8

Refracstories

Calderys › Newsletter › Mitarbeiter-Zeitung

November 2009
N°11

Reinventing
ourselves
in times
of trouble
Sich in Krisenzeiten
neu erfinden





Reinventing ourselves in times of trouble

Sich in Krisenzeiten neu erfinden

● We have experienced some very difficult times from the end of 2008 through 2009 but we may now be at the bottom of this unprecedented downturn. Fortunately, our 2009 financial results will be better than anticipated thanks to our employees' efforts and strong commitment; so I would like to congratulate everyone on a job well done. The coming year will not be easy either since the recovery is generally forecast to be weak. We have learned in this crisis period that we must challenge and improve upon the work habits developed during more comfortable times. Additionally, we must adapt our organizations and teams in order to make them more efficient. We aim at being more innovative with our products and solutions but also in the way we sell them to our customers. This spirit of innovation should also inspire our management of the day-to-day tasks as well as lead to enhanced collaboration with transversal teams and increased inter-country efforts. Thus, now is the time to reinvent ourselves and in doing so we will exit this downturn a much stronger company.

From the management level, we have been obliged to tackle the current climate and have had to take the difficult decision to close our historic German plant in Hangelar at the end of September. This was a necessary step in order to strengthen our position on the global market. The production from Hangelar was transferred to our other German plant in Neuwied. We have made our best efforts to soften the social impact through close partnership with the local work council. In closing, let me take this opportunity to wish each of you and your loved ones a very warm and happy holidays. Enjoy the season and recharge your batteries for the challenging year ahead!

Christian Schenck
Calderys General Manager



● Wir haben seit Ende 2008 schwere Zeiten durchgemacht. Mittlerweile sollten wir den Tiefpunkt des unerwarteten Abschwungs jedoch überschritten haben. Glücklicherweise werden unsere Zahlen für 2009 dank Ihres großen Engagements und Einsatzes besser ausfallen als erwartet. Ich gratuliere Ihnen zu diesem Ergebnis und bedanke mich für Ihre hervorragende Arbeit. Auch das kommende Jahr wird in Anbetracht des als schwach prognostizierten Aufschwungs nicht einfach für uns werden. Die Krise hat uns gezeigt, dass wir unsere Arbeitsabläufe hinterfragen und verbessern müssen. Zusätzlich müssen unsere internen Strukturen und unsere Teams noch effizienter werden. Unser Ziel sind innovativere Produkte und Lösungen, aber auch neue Wege bei Präsentation und Verkauf an unsere Kunden. Dieser Leitgedanke soll sowohl unser Management bei seinen alltäglichen Aufgaben inspirieren als auch uns zur verstärkten team- und länderübergreifenden Zusammenarbeit führen. Jetzt ist der Zeitpunkt, um uns neu zu erfinden und so als gestärktes Unternehmen aus der wirtschaftlichen Krise hervorzugehen.

Das Management war gezwungen, auf das aktuelle Wirtschaftsklima zu reagieren, und musste die schwere Entscheidung treffen, Ende September das deutsche Werk in Hangelar zu schließen. Durch diesen notwendigen Schritt können wir unsere Position am globalen Markt festigen. Die Produktion von Hangelar wurde nach Neuwied verlagert. In enger Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat vor Ort haben wir alle Anstrengungen unternommen, um die sozialen Interessen der Beschäftigten zu wahren. Abschließend wünsche ich Ihnen und Ihren Familien frohe und geruhige Festtage. Genießen Sie die freie Zeit und schöpfen Sie Kraft für die Herausforderungen des kommenden Jahres.

Christian Schenck
Calderys General Manager

Calderys Newsletter Publishing Editor
Franck Tarena

Editor in Chief
Priscille Ecoffier
Anne-Claire Béquet

Contributors to Writing

Wayne Bilkey
Kenny Chen
Matthew Conti
Nadine Danielzik
Georges Fouron
Sankar Kanabiran
Alexandra Kaul
Ivo Krausz
Sylvain Laugier
Markus Pung
Grant Rennison
Alexandre Reuter
Olivier Ronsier
Victor Sommerstad
Jérôme Soudier
Jacky Wang
Urban Wehnert

Design and Production

TMPNEO
Phone:
+33 (0)1 49 68 14 00

Pictures
Calderys Group
Getty images

Calderys SAS

17, place de la Résistance
F-92446 Issy-les-Moulineaux
Cedex
Phone:
+33 (0)1 41 08 11 00

Don't hesitate to forward your suggestions and remarks for the next issue. Wir freuen uns über jede Anmerkung und Anregung für die nächsten Ausgaben.



➤ Typhoon causes damage in Taiwan
Taifun verursachte Schäden in Taiwan

● The typhoon that hit south Taiwan in early August brought more rain with it in three days than normally a whole year brings. Three villages were buried by landslides and hundreds were killed. "Our safety preparation plan was carried out," says Kenny Chen, Industrial Manager Calderys Taiwan. "Water trenches were cleared, windows and steel loading door battened down, cameras removed." Once the rain subsided the 60 Calderys employees, all safe, went back to clean up the plant where 20 cm of water had to be pumped out, pits emptied of rain, and motors repaired. "Our employees put a huge effort into cleaning up," says Jacky Wang, Vice General Manager Calderys Taiwan. "Equipment damage came to €17k, dry-out costs to €6.6k and we lost 4 days production, but we were able to dry out and re-use almost all of the €99k of damaged raw materials."

● Anfang August traf ein Taifun den Süden von Taiwan und brachte in drei Tagen mehr Regen als normalerweise in einem ganzen Jahr fällt. Drei Dörfer wurden verschüttet und hunderte Menschen getötet. „Unser Sicherheitsplan wurde erfolgreich umgesetzt. Ablaufrinnen wurden gesäubert, Fenster und Stahltüren verriegelt und Kameras entfernt“, erklärt Kenny Chen, Industrial Manager von Calderys Taiwan. Nachdem der Regen nachgelassen hatte, konnten die 60 Calderys Mitarbeiter unverletzt in das Werk zurückkehren und aufräumen. Insgesamt mussten 20 cm Wasser aus den Hallen abgepumpt, Gruben von Regenwasser befreit und Motoren repariert werden. „Unsere Mitarbeiter kümmerten sich bewundernswert um die Aufräumaktion“, erzählt Jacky Wang, Geschäftsführer von Calderys Taiwan. „Die Schäden an Anlagen und Ausrüstungen belaufen sich auf 17.000 €, die Kosten für die Trocknung betragen 6.600 €. Außerdem musste die Produktion für vier Tage eingestellt werden. Aber wir konnten glücklicherweise beinahe die gesamten beschädigten Rohmaterialien im Wert von 99.000 € trocknen und wiederverwenden“, so Jacky Wang.



➤ Kenny Chen.

➤ The Calderys Intranet goes live
Das Calderys Intranet geht online

● On September 15, Calderys launched its brand new Intranet – a light version of Internet Website – that is accessible only to internal members of the company and from inside the Calderys network. A fast and efficient way to distribute information, the Intranet is the tool par excellence to build and share knowledge and best practices throughout the organisation.

● Am 15. September 2009 startete das neue Intranet von Calderys – eine Website, die nur für interne Firmenmitglieder und innerhalb des Calderys Netzwerks erreichbar ist. Als schnelle und effiziente Informationsquelle stellt das Intranet das perfekte Werkzeug für den Aufbau und die Verbreitung von Wissen sowie für Best-Practice-Beispiele dar. Jede Abteilung pflegt ihre eigene Seite, auf der sie die wichtigsten Dokumente und Informationen veröffentlicht, so dass der Leser immer Zugang zu den aktuellsten Informationen hat. Die vereinfachte Informationssuche spart Zeit und erleichtert es neuen Mitarbeitern sich mit Calderys vertraut zu machen. Der Zugang zum Intranet erfolgt über den Webbrowser, sodass für die Nutzung keine zusätzlichen Kosten anfallen. Derzeit finden Sie unter <http://caldintranet/caldintranet/>: alle Imagebroschüren sowie technische Broschüren, Vorlagen für Vertragsunterlagen, Präsentationen über unsere Produkte und Services (bisherige und neue), kostenlose Software-Programme, etc.

Each department maintains its own page where it delivers some key documents as well as useful information, ensuring that the reader has access to the latest update. Simplifying the search for information will mean time saved and greater efficiency, as well as a good way for newcomers to get acquainted with Calderys. What's more, access is via the web browser so any Calderys employee can access it at no additional cost, making it an inexpensive tool to implement.

Currently available on <http://caldintranet/caldintranet/>: all communication and technical brochures, legal template documents, presentations about our products and services including the new ones, free software applications, etc.





> Sales engineers fight recession Verkaufsingenieure bekämpfen die Rezession

In this tough climate, what strategies have they adopted to make the most of the opportunities in the field? *RefracStories* went to track the realities, concerns and triumphs of our front-line sales engineers.

Welche Strategien entwickelten die Verkaufsingenieure, um in dieser schweren Zeit die Möglichkeiten am Markt optimal zu nutzen? RefracStories ging den Sorgen und Erfolgen der Verkaufsingenieure auf den Grund.

● The refractory industry has been hard hit since late 2008 and first semester 2009 when the industry had to absorb the effects of the sharp decrease in its clients' industries. In steel, a drop in demand of 50% in Europe and the USA since September 2008 led to drastically reduced production rates and a merciless inventory shake-out by steel makers. In all, from January to August 2009, steel production in Europe was 41% lower versus the same period in 2008. Weakened car sales in Europe (11% decrease in first six months of 2009 versus 2008) has been a hard hit for the foundry sector, and due to the slow-down

● Die Feuerfest Industrie wurde seit Ende 2008 und dem ersten Quartal des Jahres 2009 hart getroffen. Die Branche kämpft seither mit den Folgen der schweren Markteinbrüche bei ihren Kunden. In der Stahlindustrie betrug der Nachfragerückgang in Europa und den USA seit September 2008 50 %. Dies führte zu einer drastischen Reduzierung der Produktion und der Lagerbestände bei den Stahlerzeugern. Insgesamt reduzierte sich die Stahlproduktion von Januar bis August 2009 in Europa um 41 % im Vergleich zu 2008. Rückläufige Verkaufszahlen der Automobilindustrie in Europa (11 %



> Refurbishing.

in the construction industry, cement, too, has seen demand fall away.

SALES SLIDE BUT REFURBISHMENT GO AHEAD

In the midst of such a challenging climate, Calderys sales engineers have their work cut out for them.

Olivier Ronsier, Sales Director, France, tells how relative success in the Foundry sector has compensated for the 35% drop in Steel sales. *"We've been making up our sales in foundry where we've been able to clinch orders for refurbishing ovens,"* says Olivier. *"In fact, it's been a surprise! We were not expecting such a good score this year. I think our clients are preparing themselves in a big way for when business takes off again."* PSA, Saint-Gobain Pont à Mousson, Novalis, among others, took the risk to invest now, despite difficult conditions.

Was it tough to win the contracts against the competition? *"Our prices have always been at the upper end and we sometimes had to adjust them to ensure that we get the order, without slashing them I can assure you! Negotiation was tough; we needed strong arguments, especially we ensured customers that the performance and quality of our services would remain the same"* says Olivier. *"The orders tided us over the summer very well."* Olivier's and his 8-strong team's success has no doubt something to do with their policy of keeping up customer visits, even increasing customer contact, never losing an opportunity.

BIG GERMAN ORDER

Time spent developing customer relations has paid off too in Germany where Sales Engineer Alexander Reuter tells us of an important €800,000 order (the biggest for Calderys Germany so far this year) in the Aluminium industry from Riedhammer, Nürnberg, for ready shapes for an anode backing furnace in Kazakhstan. *"For many years we've been trying to get an order from Riedhammer,"* says Alexander. *"Finally, our new design with simplified construction and lower cost structure was accepted. It comes at a good time."*

In the meantime, energetic sales engineer Viktor Sommerstad reports that the incineration solution business in Sweden is going well. *"Our customers want to know that they have a strong supplier in Calderys. We put a lot of time, sweat and tears into making sure that our sites are running smoothly and seeing if there is anything else we can do for our client. In these times, we cocoon the customer even more."*

Rückgang in den ersten sechs Monaten des Jahres 2009 im Vergleich zu 2008) trafen die Gießereiindustrie hart. Die Zementindustrie ist ebenfalls vom Abschwung in der Bauindustrie stark betroffen.

RÜCKLÄUFIGE NEUINSTALLATIONEN, ABER ANSTIEGENDE SANIERUNGSARBEITEN

Während des herausfordernden Wirtschaftsklimas gelang es den Verkaufingenieuren von Calderys ihre Arbeit ungeachtet der Krise erfolgreich fortzusetzen. Olivier Ronsier, Verkaufsleiter in Frankreich, erklärt wie Erfolge in der Gießereiindustrie den 35 % igen Umsatzrückgang in der Stahlindustrie ausglich: *„Wir konnten neue Umsätze in der Gießereiindustrie erzielen, indem wir Verträge für die Sanierung von Öfen abschlossen. Die hohen Abschlüsse waren in der Tat eine positive Überraschung. Wir hatten dieses Jahr keine derart guten Geschäfte erwartet. Ich glaube, unsere Kunden bereiten sich im großen Stil auf eine Verbesserung der Konjunktur vor.“* PSA, Saint-Gobain Pont à Mousson, Novalis, Alcan und andere gingen das Risiko ein unter diesen schwierigen Bedingungen zu investieren.

War es schwer die Aufträge gegen die Konkurrenz zu gewinnen? *„Manchmal mussten wir die Preise etwas anpassen um sicherzustellen, dass wir die Aufträge ohne Probleme bekommen würden. Die Verhandlungen waren sehr hart und wir brauchten gute Argumente um die Kunden zu überzeugen. Wir versicherten ihnen, dass Leistung und Qualität unseres Services auf gleich hohem Niveau bleiben würden“,* erklärt Herr Ronsier. *„Die Aufträge brachten uns sehr gut über den Sommer.“* Der Erfolg von Olivier Ronsier und seinem 8-köpfigen Team beruht zweifellos auf deren Strategie Kundenbesuche während der Krise fortzusetzen, den Kundenkontakt sogar zu intensivieren und jede sich bietende Chance zu nutzen.

GROSSER DEUTSCHER AUFTRAG

Zeit, die in den Aufbau von Kundenbeziehungen investiert wurde, rechnete sich auch in Deutschland, wo Verkaufingenieur Alexander Reuter einen wichtigen 800.000 € Auftrag an Land ziehen konnte. Der bisher größte Auftrag in diesem Jahr für Calderys Deutschland in der Aluminiumbranche wurde von Riedhammer Nürnberg für die Feuerfest-Auskleidung eines Anodenbackofens in Kasachstan erteilt. *„Wir versuchten bereits seit vielen Jahren einen Auftrag von Riedhammer zu erhalten. Schließlich konnte unser neues Design mit vereinfachter Ausführung und günstigeren Kostenstrukturen überzeugen. Der Auftrag kommt genau zur rechten Zeit“,* so Herr Reuter.

In der Zwischenzeit berichtet Verkaufingenieur Viktor Sommerstad, dass das Müllverbrennungsgeschäft in Schweden sehr gut läuft: *„Unsere Kunden wissen, dass sie in Calderys einen starken Zulieferer haben. Wir investieren viel Zeit und Arbeit um sicher zustellen, dass unsere Anlagen reibungslos funktionieren. Des Weiteren versuchen wir immer darauf zu achten, dass wir unseren Kunden zusätzlichen Service anbieten. In diesen Zeiten binden wir sie noch stärker an uns.“*



> Olivier Ronsier.



> Alexander Reuter.



> Viktor Sommerstad.

Why teamwork can have multiple benefits

Warum Teamarbeit überaus vorteilhaft sein kann

The benefits of working in teams are numerous and can give the company a decisive strategic edge. Although it's possible to do many things working independently, the extent of possible achievement is much greater when people work together.

Die Vorteile der Teamarbeit sind vielfältig und können dem Unternehmen einen entscheidenden strategischen Vorsprung verschaffen. Obwohl ein Einzelner mit seiner Arbeit ebenfalls sehr erfolgreich sein kann, besteht eine wesentlich höhere Erfolgsquote bei der Umsetzung im Team.



> Matthew Conti.

● As Calderys Human Resources Director, Matthew Conti puts it, "one person may have a brilliant idea but lack the technical skills, practical planning, or organisational contacts and know-how to make their idea become something real. Therefore, if properly composed of a diverse group of employees, a team can accomplish much more than the sum of the individual members."

A recent example within Calderys illustrates teamwork in action and can serve as a useful reminder of the power of teamwork as well as a practical example of how to develop work groups and teams.

The idea to build the Maintenance Working Group came out of the need to reduce costs at Calderys production facilities during the recent economic crisis. The Group was led by Calderys Industrial Director, Grant Rennison and composed of Jonas Norman, Amal, Sweden Plant Manager, Markus Pung, Neuwied, Germany Plant Engineer and Sylvain Laugier, Sezanne, France Plant Engineer and Maintenance Manager.

"We knew that we were not as 'international' in our sourcing of suppliers as we should be," says Grant Rennison. "By sharing our knowledge and expertise we wanted to reduce our cost base focusing on the countries with the highest spending on maintenance spare parts. We were surprised just how much distributors routinely add to the price of a spare part. They no longer get that benefit from Calderys."

COST REDUCTION AND SHARED EXPERIENCES

To that end, the Maintenance Working Group constructed a database comparing specifications, costs and suppliers of our highest cost spare parts. Now, all participants have access to the lowest cost solution for the same spare part among Calderys suppliers. While the cost reduction is an obvious and positive result of the team, there is an equally compelling benefit. The byproduct of the working group has been the shared experience of engineers from Sweden, France, Germany and the UK as well bringing these engineers into constant



> Grant Rennison.

● Matthew Conti, Personaldirektor von Calderys, bringt es auf den Punkt: „Ein Mitarbeiter hat vielleicht eine brillante Idee, verfügt aber nicht über das technische Know-how, hat keine Erfahrung im praktischen Planen, kein Netzwerk aus wichtigen Kontakten oder es mangelt an den nötigen Kenntnissen darüber, wie diese Idee verwirklicht werden kann. Ein aus Mitgliedern unterschiedlicher Fachrichtungen optimal zusammengesetztes Team kann jedoch wesentlich mehr erreichen, als die Summe der Einzelleistungen ergeben würde.“

Das nachstehende Beispiel zeigt, wie Teamarbeit in der Praxis funktionieren kann und dient als praktisches Beispiel dafür, wie man Arbeitsgruppen und Teams effektiv zusammenstellt.

DIE ARBEITSGRUPPE INSTANDHALTUNG

Die Idee zur Gründung der Arbeitsgruppe Instandhaltung entstand aus dem Bedarf, in Anbetracht der aktuellen Wirtschaftskrise in den Calderys Werken Kosten einzusparen. Geleitet von Grant Rennison, Industrial Director von Calderys, bestand diese Gruppe aus Jonas Norman, Werksleiter Schweden in Amal, Markus Pung, Assistent der Betriebsleitung in Neuwied und Sylvain Laugier, Werksingenieur und Leiter der Instandhaltung in Sezanne.

"Wir waren uns dessen bewusst, dass wir bei der Wahl unserer Lieferanten nicht so "international" aufgestellt waren, wie wir es sein könnten", erklärt Grant Rennison. „Indem wir unser Wissen und unsere Erfahrungen ausgetauscht haben, wollten wir unsere Kosten insbesondere in den Ländern mit den höchsten Instandhaltungsausgaben reduzieren.“ Wir waren überrascht, wie viel die Lieferanten noch auf den regulären Preis eines Ersatzteiles aufschlagen.

Daher erstellte die Arbeitsgruppe Instandhaltung eine Datenbank, um Details, Kosten und Lieferanten der Ersatzteile vergleichen zu können. Nun können alle Teilnehmer die kostengünstigste Variante eines Ersatzteiles wählen. Ein weiterer positiver Aspekt, neben der Kosteneinsparung, ist der Erfahrungsaustausch der Ingenieure aus Schweden, Frankreich, Deutschland und Großbritannien. Durch einen regelmäßigen Kontakt können die Ingenieure nun leichter auf die Erfahrung ihrer Kollegen aus anderen Werken zurückgreifen.

> HUMAN RESOURCES



> Sylvain Laugier.



> Markus Pung.

contact - when they don't have a solution close by they can call on experience from another plant more easily. Sylvain Laugier counts himself fortunate to have participated on this team and he remarks, "I'd say that the best part of this team has been the relationships we have built and the opportunities for continued learning and collaboration offered – this team has in fact become a network that will continue to deliver benefits to Calderys and each of us." From Markus Pung's point of view, the best part of the project is still to come, "we've done a lot of good work this year but over time we will be even better as we are able to continue to improve the pricing, quality and know-how among our team and across the Calderys network."

Sylvain Laugier schätzt sich glücklich, Teil dieser Arbeitsgruppe gewesen zu sein. „Ich würde sagen, das Beste an diesem Team waren die geknüpften Kontakte, und die Möglichkeiten des ständigen Lernens sowie die gute Zusammenarbeit. Dieses Team wurde zu einem Netzwerk, das Calderys und jedem Einzelnen von uns auch in Zukunft viele Vorteile verschaffen wird.“ Markus Pung fügt hinzu: „Wir haben dieses Jahr sehr gute Arbeit geleistet, durch unsere Zusammenarbeit werden wir langfristig Preise, Qualität und Know-how sowohl innerhalb des Teams als auch über das ganze Calderys Netzwerk verbessern können.“

> PEOPLE ON THE MOVE

New/Neue Mitarbeiter



> David Sachs.

• **David Sachs** transferred from the Imerys Tableware in the UK to the Controlling Department of Calderys Deutschland in June and is now based in Neuwied / wechselte im Juni 2009 von Imerys Tableware in Großbritannien in die Controlling Abteilung von Calderys Deutschland und arbeitet jetzt in Neuwied.



> Volker Wagner.

• **Dr. Volker Wagner** joined Calderys Group in September as Market Manager, Thermal Applications for the Market & Product Development Department. Volker is based in Neuwied / trat im September 2009 der Calderys Gruppe als Market Manager im Bereich Thermische Anwendungen innerhalb der Abteilung M&PD bei. Er arbeitet in Neuwied.



> Amber Ji.

• **Amber Ji** joined Calderys in June as Controller of Calderys China. Amber is based in Zhangjiagang / unterstützt Calderys China seit Juni 2009 als Controllerin und arbeitet in Zhangjiagang.

Moves/Interne Veränderungen



> Angela Wu.

• **Angela Wu**, transferred to Calderys Australia where she is now the Controller for the local business as well as the Asia-Pacific Business Unit. She is based now in Unanderra / wechselte zu Calderys Australia, wo sie als Controllerin für Australien und für die Asia-Pacific Business Unit tätig ist. Sie arbeitet jetzt in Unanderra.



> Jacky Wang.

• **Jacky Wang** after completing his interim assignment in China, he returned to Taiwan in September. He is now also in charge of local direct sales and the project business / kehrte nach dem Abschluss seines internen Auftrags in China im September nach Taiwan zurück. Er beschäftigt sich jetzt vor Ort mit dem Direktverkauf und Projektaufgaben.



> Rudolf Mallweger.

• **Rudolf Mallweger** was promoted Sales Director of Calderys Austria in July. He remains based in Wiener Neudorf / wurde im Juli zum Verkaufsdirektor von Calderys Austria befördert. Er bleibt in Wiener Neudorf.



> Olivier Ronsier.

• **Olivier Ronsier** was promoted to France Sales Manager on September and remains based in Sézanne / wurde im September zum Verkaufsleiter für Frankreich befördert. Er nimmt seine Aufgaben weiterhin von Sézanne aus wahr.



> Liu Xiao Chen.

• **Liu Xiao Che** was promoted to Asia Corporate Purchasing Manager in July. He remains based in Zhangjiagang / wurde im Juli zum Einkaufsleiter für den Bereich Asien ernannt. Er behält sein Büro in Zhangjiagang.



> Dirk Schöche.

• **Dirk Schöche** was promoted to Calderys Nordic Plant Operations Manager in October. He is based in Höganäs / bekleidet seit Oktober die Funktion des Werksleiters von Calderys Schweden. Er arbeitet jetzt in Höganäs.



> Ted Havice.

• **Ted Havice** was promoted to Zhangjiagang Plant Manager in July / wurde im Juli neuer Werksleiter für den Standort Zhangjiagang.



> Pratap Singh Khokhar.

• **Pratap Singh Khokhar** was appointed to Nagpur Plant Manager in September / wurde im September zum Werksleiter von Nagpur ernannt.



> Jérôme Soudier.



> Ivo Krausz.



> Sankar Kannabiran.



> Urban Wehnert.

> A big win for our research team announced in June Calderys F&E Team gewinnt Imerys Wettbewerb

● Calderys research team has won the Imerys Sustainable Development Challenge 2009 for its development of a new product – the Quick Drying No Cement Castables (QDNCC) – an environmentally friendly refractory product range that cuts costs, increases safety on site, and reduces emissions.

Production downtimes for maintenance and repairs are a costly business for our customers in terms of lost production hours and energy costs. The fact that all customers were suffering from the uncompressible duration of the dry-out which can represent up to one third of the total work led R&D team in St Quentin Fallavier - Ivo Krausz and Sankar Kannabiran under the supervision of Jérôme Soudier - to argue for resources to create a product that could reduce dry-out. "The result is a castable that contains no cement and represents one of the past ten year's major breakthroughs in monolithic research," says Ivo Krausz, Senior R&D Engineer.

Urban Wehnert, Sales Engineer at Calderys Nordic, was very much involved in the customer trials that took place in Sandvik Steel, Sweden, meticulously recording energy consumption, reheat rate, etc, during summer 2008. "The customer now refuses to use anything but this product to save 50% on dry-out time! That represents a lot of valuable production hours."

● Im Juni gewann das F&E Team von Calderys mit der Entwicklung der „Quick Drying No Cement Castables“ (QDNCC) den Imerys Wettbewerb „Nachhaltige Entwicklungen 2009“. Die QDNCC ist eine umweltfreundliche, feuerfeste Produktlinie, die Kosten und Emissionen reduziert und gleichzeitig die Sicherheit vor Ort erhöht.

Produktionsstillstandszeiten für Wartung und Instandhaltung sind für unsere Kunden aufgrund des Ausfalls von Produktionsstunden sehr teuer. Bisher war die Aufheizzeit, die bis zu einem Drittel der gesamten Stillstandszeit ausmachen kann, ein großer Nachteil. Das F&E Team in St. Quentin Fallavier – Ivo Krausz und Sankar Kannabiran unter der Leitung von Jérôme Soudier – forschte daher nach einem Produkt, das die Aufheizzeit reduzieren sollte. „Das Resultat ist eine Gießmasse, die keinen Zement enthält. Damit erzielten wir einen der größten Erfolge der letzten 10 Jahre im Bereich der monolithischen Forschung“, erklärt Ivo Krausz, F&E Ingenieur. Bei Sandvik Steel in Schweden wurde das neue Produkt im Sommer 2008 akribisch hinsichtlich des Energieverbrauchs, der Wiederaufheiz-Zeiten etc. getestet. Urban Wehnert, Verkaufingenieur bei Calderys Nordic, war sehr stark in die Kundenversuche involviert: „Der Kunde weigert sich seither ein anderes Produkt zu verwenden, da er 50 % der Aufheizzeit einspart und so zahlreiche zusätzliche Betriebsstunden gewinnen konnte.“

> Health & Safety – Call to everyone after bad September results Gesundheit & Sicherheit – Aufruf an alle nach schlechten Ergebnissen im September

● Up to the end of August, we have had a total of 11 Lost Time Accidents reported with a RTM of 2.05, which were good results. But recently we have had two very serious accidents involving temporary employees. We actually identified that over 80% of the LTAs involved temporary employees or contractors. September was very bad with a total of 5 LTAs. We all have a duty to ensure that Safety comes first at our plants and on our customer sites. That means that we must always keep conforming to the Safety guidelines and also pass our Safety message to people working on our sites at the earliest opportunity. Simple things can be done to ensure these LTAs are avoided in the future. Many tools are available among them – Safe work procedures, H&S protocols (S6), Induction and control of new/ temporary employees, Inspections and SafeStart. Please use these tools to revert to the better results we previously had and remember "SAFETY BEGINS WITH YOU!" All documents are accessible on our new intranet at <http://caldintranet/caldintranet/pages/ehs.php> !

● Bis Ende August hatten wir insgesamt 11 Unfälle mit zeitweiligen Ausfällen von Mitarbeitern (LTA – Lost Time Accidents) mit einem Indikator von 2,05 (bezogen auf die letzten 12 Monate), was als gutes Resultat angesehen werden konnte. Unlängst hatten wir zwei sehr schwere Unfälle, in beiden Fällen waren Leiharbeiter betroffen. Wir fanden heraus, dass bei über 80 % der LTAs Leiharbeiter oder Mitarbeiter von Subunternehmern betroffen waren. Im September mussten wir insgesamt 5 LTAs verbuchen, dieser Monat war damit insgesamt sehr schlecht.

Wir alle müssen sicherstellen, dass die Sicherheit in unseren Werken und am Kundenstandort oberste Priorität hat. Das bedeutet, dass wir uns streng an die Sicherheitsvorschriften halten und diese Sicherheitsregeln auch jeweils umgehend an Externe kommunizieren. Oft können schon einfache Maßnahmen helfen, LTAs in Zukunft zu vermeiden. Zu diesem Zweck gibt es eine Vielzahl an verschiedenen Hilfsmitteln wie Sicherheitsabläufe, H&S Protokolle (S6), intensive Einführung von neuen Mitarbeitern oder Leiharbeitern, Kontrollen und SafeStart. Bitte nutzen Sie diese Hilfsmittel, um die guten Resultate der Vergangenheit wieder zu erreichen und zu unterbieten. Denken Sie immer daran: „Sicherheit beginnt bei Ihnen“.

Alle relevanten Informationen und Dokumente finden Sie in unserem neuen Intranet unter <http://caldintranet/caldintranet/pages/ehs.php> !

