



› Keeping a step ahead with the Sales Academy p.7 › Quick Drying wins out at Daimler p.7 › Accident-prevention visits p.10

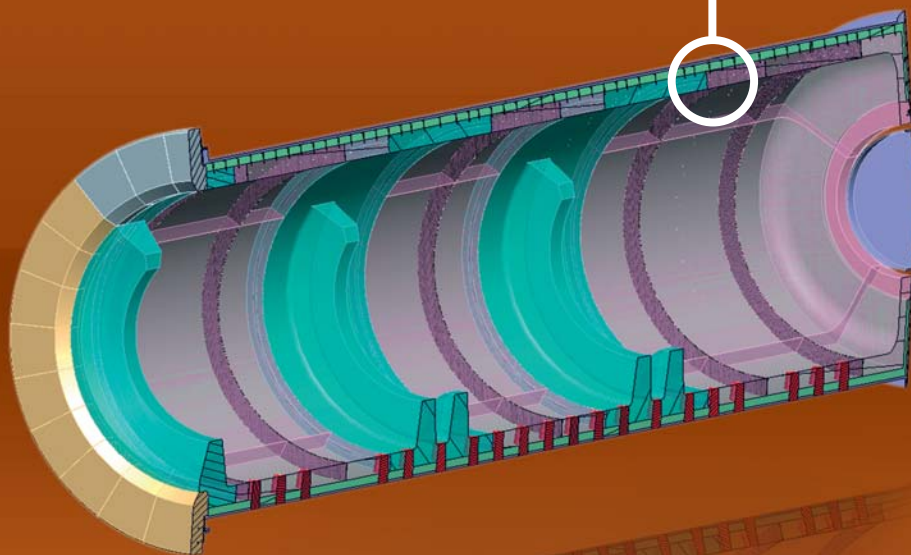
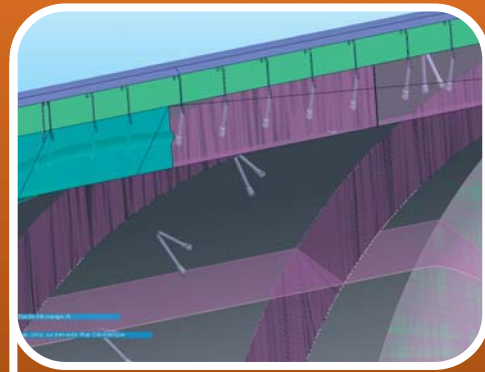
# Refracstories

Calderys › Newsletter › Mitarbeiter-Zeitung

Dezember 2010 N°13

Design offices  
supporting projects

Engineering-Zentren  
unterstützen Projekte



une société du groupe  
**IMERYS**



## EDITO

**Christian Schenck**

*Calderys General Manager - Calderys general Manager*

# Dear Colleagues

## Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter!

**2**010 has been a rebound year. We met all our objectives, especially in safety, with excellent performance in all areas. The recovery in the Iron & Steel industry was robust and we certainly benefited from extra work linked to the restarting of idled furnaces. For example, we won two times more projects related to Blast Furnace repairs this year than we usually do, which is also evidence that our competency in that challenging area is more and more recognized in the marketplace.

The year to come will once again bring economic uncertainty. Therefore, we must continue to operate with the good practices on cost and pricing that we have learned and developed during the crisis. Furthermore, since there is still a low number of greenfield projects, one of our key priorities for 2011 is to organize ourselves to spot any project opportunities and to win them. We also aim at being better in our relationships with engineering companies and to enhance our human resources in Asia.

Building and developing the competencies of all of our employees is a high priority. In addition to the Calderys Academy that has been in place for a few years, in November we organized a Technical Week gathering more than 200 Calderys employees. We also introduced this year a new innovative three-year, multi-step sales training program called the Sales Academy and we will launch a Project Management Academy early in 2011.

As the year closes, I want to thank you for your contribution to this successful year. I wish you and your families a happy holiday season and I look forward to seeing you back in 2011 full of energy so that together we will meet the exciting challenges ahead of us. ●

**2**010 war das Jahr der wirtschaftlichen Erholung. Wir konnten alle unsere Ziele, besonders bei der Sicherheit, erreichen.

Die Erholung der Eisen- und Stahlindustrie war nachhaltig, und wir konnten von zusätzlichen Aufträgen aufgrund der Reaktivierung von heruntergefahrenen Hochöfen profitieren.

Beispielsweise erhielten wir dieses Jahr doppelt so viele Projekte im Bereich der Hochofenreparaturen als gewöhnlich - ein Beweis für unsere Kompetenz, die in diesem schwierigen Marktbereich wachsende Anerkennung findet. Das kommende Jahr wird erneut wirtschaftliche Unsicherheiten mit sich bringen. Deshalb müssen wir bei Kosten und Preisen weiterhin mit den bewährten Verfahren arbeiten, die wir uns während der Krise angeeignet haben. Die Zahl der Neubau-Projekte ist noch immer sehr gering. Daher ist eine unserer wichtigsten Prioritäten für das Jahr 2011

Projektchancen zu erkennen und neue Projekte zu gewinnen. Wir werden ebenfalls versuchen, unsere Beziehungen mit Engineering-Unternehmen zu verbessern und unser Mitarbeiterpotential in Asien zu stärken. Die Weiterentwicklung der Kompetenzen aller unserer Mitarbeiter ist uns enorm wichtig. Zusätzlich zur Calderys Akademie, die bereits seit einigen Jahren besteht, organisierten wir im November für mehr als 200 Calderys Mitarbeiter eine „Technische Woche“. Wir haben in diesem Jahr auch eine innovative Vertriebsausbildung mit dem Namen „Verkaufsakademie“ eingeführt, die drei Jahre dauert und mehrstufig aufgebaut ist. Des Weiteren beginnt Anfang 2011 eine Projektmanagement Akademie. Jetzt, zum Jahreswechsel möchte ich Ihnen für Ihren Beitrag zu diesem erfolgreichen Jahr recht herzlich danken. Ich wünsche Ihnen und Ihren Familien geruhsame Feiertage und alles Gute zum neuen Jahr. Ich freue mich auch darauf, Sie im Jahr 2011 wieder voller Energie begrüßen zu dürfen, so dass wir die spannenden Herausforderungen, die vor uns liegen, gemeinsam meistern können. ●

**Calderys Newsletter  
Publishing Editor**  
Franck Tarena

**Editor in Chief**  
Priscille Escoffier

### Contributors to Writing

Vladimir Bardin  
Anne-Claire Béquet  
Wayne Bilkey  
Fausto Bruni  
Matthew Conti  
Nadine Danielzik  
Alexandra Kaul  
Hugues Lemaistre  
Arun Mondal  
Jonas Norman  
Sheila O'Leary  
Girolamo Rossi  
Angela Roston  
Markus Scheibhofer  
Aditya Singh  
Gabor Toman  
Nick Washington-Jones  
(Tack International)  
Mike Werner (Daimler AG)

### Design and Production

TMPNEO  
Phone:  
+33 (0)1 49 68 14 00  
Intranet : <http://caldintranet/caldintranet/>

**Pictures**  
Calderys Group

**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.**





# Solidarity for forest fire victims in Russia

Solidarität für die russischen Waldbrandopfer



➤ Material delivery in the Lipetsk area.

➤ Markus Scheibhofer.

➤ Calderys helped 108 families.

Following terrible forest fires that spread to turf and peat areas, some villages in the Lipetsk region (150km south of Moscow) were completely destroyed. Calderys, which has been doing business in the region for over 10 years, decided to offer a washing machine plus microwave oven (value of Eur25k) to each of 108 families as they slowly take possession of their newly built homes. The first ones were delivered on August 27<sup>th</sup>. *“We felt it our duty to come to their aid. These people are more than our business contacts; we share a real human relationship. It is normal to help them at a time like this,”* says Markus Scheibhofer, Managing Director, Calderys Russia. ●

Bei den furchtbaren Waldbränden, die sich über die Torfgebiete ausgebreitet hatten, wurden auch einige Dörfer in der Region Lipetz (150 km südlich von Moskau) völlig zerstört. Calderys pflegt seit über 10 Jahren Geschäftsbeziehungen in der Region und spendete jeder der 108 betroffenen Familien eine Waschmaschine sowie eine Mikrowelle (Gesamtwert ca. € 25.000). Die ersten Haushaltsgeräte wurden am 27. August 2010 ausgeliefert. *„Wir hielten es für unsere Pflicht, ihnen zu Hilfe kommen. Diese Leute sind mehr als Business-Kontakte, wir haben im Lauf der Zeit Freundschaft geschlossen. Es ist ganz normal, dass wir ihnen in dieser schweren Zeit helfen“*, sagt Markus Scheibhofer, Geschäftsführer von Calderys Russland. ●

## ➤ Calderys gives back to nature

Ehemalige Klebsandgrube von Calderys wird Naturschutzgebiet

A former Calderys clay pit in Weitefeld in Rhineland-Palatinate, Germany, has been successfully returned to nature and nature-lovers. After Calderys closed the pit in the 90s the original plan was to do an earth fill and return the land to its owner. Yet when conservationists noticed that rare, endangered flora and fauna had developed at the site due to the water puddles formed by the mining activity, the stakeholders decided to turn the site into a protected land reserve. *“The local government has given its backing to the conservationists and we at Calderys agreed to support the renaturation. In addition, we are giving the land to the community, and in an even better condition than before,”* says Mr Rossi, General Manager, Calderys Germany. ●



Eine ehemalige Calderys Klebsandgrube in Weitefeld (Rheinland-Pfalz) wurde erfolgreich revitalisiert. Calderys schloss die Grube bereits in den 90er Jahren. Ursprünglich sollte die Grube mit Abraum und Erdaushub zugeschüttet werden. Doch Naturschützer bemerkten, dass sich eine seltene, bedrohte Flora und Fauna entwickelt hatte. Die Tümpel auf dem Gelände, die sich durch den Bergbau gebildet hatten, begünstigten offenbar die Ansiedelung der Tier- und Pflanzenwelt. Die Eigentümer entschlossen sich daher das Abbaugelände in ein Landschaftsschutzgebiet umzuwandeln. *„Die lokalen Behörden unterstützten die Naturschützer und wir von Calderys vereinbarten, uns ebenfalls an der Renaturierung zu beteiligen. Darüber hinaus geben wir so das Land in einem noch besseren Zustand als zuvor an die Region zurück“*, sagt Herr Rossi, Geschäftsführer von Calderys Deutschland. ●



> Arun Mondal.

> Corporate Engineering Centre team India from left to right: Amit Kale, Sneha Jaunjai, Amol Kinkar, Arun Mondal and R. Chokkar.



# Engineering-centred design

## Konstruktionen im Engineering-Zentrum

Calderys has two Corporate Engineering Centres, one in Budapest, Hungary, and a new one in Nagpur, India that was created in 2008. Two corporate design engineers, Arun Mondal and Gabor Toman, share with us how they support local teams and help win new projects.

*Calderys besitzt zwei Engineering-Zentren auf Gruppenebene. Das eine befindet sich in Budapest/Ungarn und ein neues Zentrum wurde 2008 in Nagpur/Indien errichtet. Zwei Corporate Konstruktions-Ingenieure, Arun Mondal und Gabor Toman, erzählen uns, wie sie Teams vor Ort unterstützen und ihnen helfen, neue Projekte zu gewinnen.*

“Large organisations like Austria, France, Germany, Netherlands, and Nordics have their own design & drawing team. My job at the Corporate Centres is to support smaller organizations with limited resources and also to provide additional resources to the large organizations during peak periods for better flexibility,” says Gabor Toman of the Budapest office. “My first role is to provide support when the local teams need us. In addition, we are starting to build up a knowledge centre of best >>>

« Große Länderorganisationen wie Deutschland, Frankreich, Niederlande, Österreich oder Skandinavien haben ihre eigenen Konstruktions-Teams. Ich unterstütze im Rahmen meiner Gruppenfunktion kleinere Organisationen mit begrenzten Ressourcen. Und ich stelle großen Unternehmen während der Spitzenzeiten zusätzliche Kapazitäten zur Verfügung und Sorge dadurch für höhere Flexibilität”, erzählt Gabor Toman vom Budapester Büro. „Meine Hauptaufgabe besteht darin Unterstützung anzubieten, wenn die lokalen Teams uns brauchen. Darüber hinaus bauen wir eine Datenbank mit Best Practice-Beispielen für branchenspezifische Lösungen auf, von denen die ganze Organisation profitiert“. „Unsere typischen Tätigkeiten umfassen >>>

# “In-house design in 3D helps us save money.”

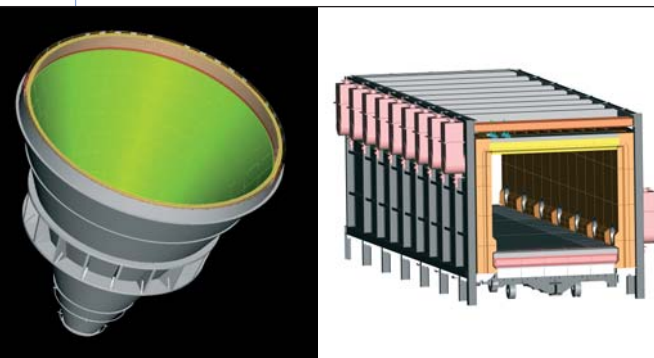
„Mit der eigenen 3D Konstruktion sparen wir viel Geld.“

»»» *practices about solutions per industry to benefit the whole organisation.*

“Our typical activities include preparing BOM, Lining Concept & Concept Design for offer stage,” says Arun Mondal of Nagpur office. “And this is where our advanced 3D modelling tool can make all the difference in winning a project. We make 3D models and execute electronic drawings to present our standard refractory concepts as well as ad-hoc solutions.”

## ENHANCED EXPERTISE AND GREATER OFFER CONSISTENCY

Both centres insist on the most advanced technology. “We are now using a 3D design tool,” says Arun. “Recently,



» 3D Models.

we made a geometric model of a tile system for a waste incinerator. Doing a 3D model meant that we could turn it in all directions on screen, understand much more easily the critical points, and see the intersections that don't fit. In a 2D section and view, you might miss some critical parts.” “In-house 3D design also avoids having to call on exorbitant external designers and saves costs,” adds Gabor. “Working on such a wide selection of projects enables us to build up expertise, gives us a good set of references for future projects and leads to better consistency in our offers,” says Gabor. For Arun and Gabor, getting sent onto a local design project for some weeks or months is core to their activity. “It has been a great way to get to know our colleagues and the local planning methods and standards,” says Gabor. “We collect this expertise and make it available to the whole group.” ●

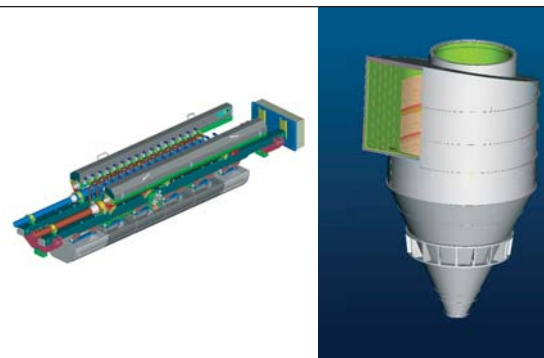
» Gabor Toman.

## The Advanced Tools

used in the Corporate Engineering Centres:

- 3D Modelling software. It can also be used to make 2D Drawings, and movies of existing 3D Models.
- E-Drawings – basically a viewer that can be used to view 3D Models, 2D Drawings etc. without having to install the software.
- IPCM (Integrated Project Calculation Matrix) – an advanced tool for calculation.
- Simutherm 7.0: The standard heat transfer calculation (HTC) program of the group

For a complete selection of tools and methods, see also our SEC intranet at <http://secintranet.calderys.com/>



## Die firmeneigenen

Engineering-Zentren verwenden die folgenden Tools:

- 3D-Simulations Software. Diese kann auch für die Erstellung von 2D-Zeichnungen und von Filmen bestehender 3D-Modelle verwendet werden.
- E-Zeichnungen – 3D-Modelle und 2D-Zeichnungen können ohne Installation einer eigenen Software betrachtet werden.
- IPCM (Integrated Project Calculation Matrix) – ein weiterentwickeltes Kalkulationstool.
- Simutherm 7.0: Unser Standardprogramm für die Wärmedurchgangsberechnung (HTC).

Eine komplette Auswahl an Werkzeugen und Methoden finden Sie in unserem SEC Intranet: <http://secintranet.calderys.com/>

»»» *die Erstellung von Stücklisten und von Auskleidungskonzepten und deren Konstruktion in der Angebots- und Auftragsphase*“, erklärt Arun Mondal vom Büro in Nagpur. „Unser modernes 3D-Simulationstool kann ausschlaggebend bei der Projektgewinnung sein. Wir erstellen 3D-Modelle und elektronische Zeichnungen, um unsere Standardfeuerfestkonzepte und Ad-hoc-Lösungen zu präsentieren.“

## ERWEITERTE KOMPETENZ

Beide Zentren arbeiten mit modernster Technologie. „Wir verwenden jetzt ein 3D-Design-Tool“, sagt Arun Mondal. „Kürzlich haben wir das geometrische Modell von einer gemauerten Auskleidung einer Müllverbrennungsanlage angefertigt. Wir können ein 3D-Modell auf dem Bildschirm in alle Richtungen drehen, es damit besser erfassen und die kritischen Punkte sowie die Schnittflächen die nicht passen, besser sehen. Bei einer 2D-Ansicht könnten einige kritische Punkte übersehen werden. „Dank der eigenen 3D-Konstruktion verzichten wir auf externe Konstrukteure und sparen so bei den Kosten“, ergänzt Gabor Toman. „Wir bauen aufgrund der großen Projektzahl wichtiges eigenes Know-how auf. So erhalten wir hervorragende Referenzen für zukünftige Projekte“, sagt Gabor Toman. Für A. Mondal und G. Toman ist es auch üblich für einige Wochen oder Monate zu lokalen Konstruktionsprojekten geschickt zu werden. „Es ist eine großartige Möglichkeit, unsere Kollegen und die örtlichen Methoden und Standards kennen zu lernen“, sagt Gabor Toman. „Wir sammeln diese Kenntnisse und machen sie der ganzen Gruppe zugänglich.“ ●

# ➤ Quick Drying

## wins out at Daimler

### Schnelle Trocknung siegt bei Daimler



➤ Vladimir Bardin.

The Quick Drying No Cement Castables (QDNCC) products that were developed by Calderys two years ago drastically reduce downtime at Daimler.

*Die schnelltrocknenden zementfreien Gießmassen (QDNCC), die von Calderys vor zwei Jahren entwickelt wurden, reduzieren die Stillstandszeiten bei Daimler erheblich.*

Daimler gave a decisive thumbs-up to Calderys Quick Drying No Cement Castables. Testing began twelve months ago and we are now supplying CALDE™ CAST NA 55 QD and CALDE™ CAST NB 82 QD for repairs for their 3.5 tonne grey iron transport and pouring ladles, 1 tonne steel transport ladles, and 10 tonne grey iron transport ladles. The results of the installation have been very encouraging. Mike Werner, Master Melting Shop, Daimler AG, in Esslingen-Mettingen, is highly enthusiastic: *“We have tested Calderys QD castables and our tests prove the excellent characteristics of QD in terms of heating time and life duration. Due to this outstanding performance we are very happy to continue.”*

#### SAVING UP TO 24 HOURS

In effect, QDNCC offers a big advantage to Daimler in terms of time-saving. *“QDNCC requires no curing time (saving 18 to 24 hours) and demonstrates a short setting time (only 12 to 18 hours),”* explains Vladimir Bardin, R&D Engineer Calderys. *“It can be directly dried out and at a higher heat and therefore more quickly than products that contain cement.”* This makes it an excellent product for transport ladles that are needed for constant use, cutting in half the time that the ladle is inactive. In addition to the ladles, all the inlet spouts of Daimler’s channel holding furnaces are now also installed with QD materials and QDNCC has proven excellent corrosion resistance, showing that the bonding system does not affect the corrosion properties of the materials. One year after their introduction at Daimler, the Calderys QDNCC materials are considered by Mike Werner and his team as a quantum leap. ●

Die Versuche bei Daimler begannen vor zwölf Monaten und bereits jetzt versorgen wir den Kunden mit den Reparaturmassen CALDE™ CAST NA 55 QD und CALDE™ CAST NB 82 QD für ihre 3,5-Tonnen Grauguss Transport- und Gießpfannen, ihre 1-Tonnen Stahl Transportpfannen und 10-Tonnen Grauguss Transportpfannen. Die Ergebnisse der Tests waren sehr erfreulich. Mike Werner, Meister Schmelzbetrieb, Daimler AG, Esslingen-Mettingen, ist begeistert: *„Wir haben die QD-Betone von Calderys getestet und in unseren Tests weisen die Betone hervorragende Eigenschaften in Bezug auf die Trocknungszeit und Lebensdauer der Auskleidung auf. Dank dieser hervorragenden Leistung kommen die Betone auch bei unseren Standardzustellungen zum Einsatz.“*

#### BIS ZU 24 STUNDEN SPAREN

Tatsächlich ersparen die QD-Betone Daimler sehr viel Zeit. *„Nach dem Aushärten ist ein Curing nicht erforderlich (Einsparung von 18 bis 24 Stunden) und man kann mit dem Aufheizen direkt nach dem Ausschalen beginnen“*, erklärt Vladimir Bardin, F & E Ingenieur bei Calderys. *„Die QD-Betone können somit schneller aufgeheizt werden als Produkte, die Zement enthalten.“* Das macht sie zu einem ausgezeichneten Material für Transportpfannen, die ständig im Einsatz sind. Die Verfügbarkeit der Pfanne lässt sich dadurch deutlich erhöhen. Zusätzlich zu den Pfannen, sind alle Ein- und Ausgüsse der Warmhalteöfen von Daimler jetzt auch mit QD-Materialien versehen. Die zementfreien Gießmassen haben sich mit ihrer ausgezeichneten Korrosionsbeständigkeit bewährt und zeigen, dass das neue Bindungs-System keinen negativen Einfluss auf die Korrosion der Materialien hat. Ein Jahr nach ihrer Einführung bei Daimler werden die QDNCC<sup>1</sup> Materialien von Mike Werner und seinem Team als Quantensprung betrachtet. ●



- 1. Ladle in operation.
- 2. Casting the QDNCC.
- 3. Drying the QDNCC.

1. Quick-Drying No Cement Castables.



# Keeping a step ahead with the Sales Academy

Ein Vorsprung durch die Verkaufsakademie

A brand new Sales Training programme – “the Calderys Sales Academy” – has launched with courses planned around the globe in several languages. A significant commitment and investment in both time and resources, *RefracStories* takes a look at this new exciting training initiative.

*Ein ganz neues Verkaufstrainingsprogramm, die „Calderys Sales Academy“, startete kürzlich mit weltweiten Kursen in mehreren Sprachen. RefracStories wirft einen Blick auf die spannende Ausbildung, die mit einem erheblichen Einsatz an Zeit und Ressourcen verbunden ist.*

**W**hat's behind the Sales Academy? “We are by and large a sales-driven company,” says Matthew Conti, HR Director Calderys. “And our teams must be equipped with the best possible training. With 350-400 of our employees directly engaged in sales efforts, we wanted to focus on sales skills as a point of differentiation and continue our drive to maintain the Industry’s best-in-class sales force.” Designing a state-of-the-art programme was a challenge. In conjunction with sales directors at other Imerys divisions, the programme was gradually tailored, resulting in a common Imerys approach, but with all role plays and real world examples derived from Calderys’ specific experience. The program is an ambitious 3-year project with each participant following 2 sessions of 2 days per year, amounting to 12 full days over the 3 years.

**W**as steckt hinter der Verkaufsakademie? „Wir sind im Großen und Ganzen ein vertriebsorientiertes Unternehmen“, sagt Matthew Conti, Direktor Personalwesen der Calderys Gruppe. „Und unsere Teams müssen mit den bestmöglichen Schulungen auf ihre Arbeit vorbereitet werden. Mit 350-400 Mitarbeitern direkt im Vertrieb möchten wir uns durch unsere Verkaufskompetenzen vom Wettbewerb abheben und uns mit dem branchenweit besten Außendienst positionieren.“ Die Entwicklung eines modernen Programms war eine große Herausforderung. In Verbindung mit den Vertriebsleitern anderer Sparten von Imerys, wurde das Programm schrittweise maßgeschneidert. Das Programm ist ein ehrgeiziges 3-Jahres-Projekt. Jeder Teilnehmer absolviert jährlich zwei Lerneinheiten, die sich jeweils über zwei Tage erstrecken, also insgesamt 12 Seminartage in 3 Jahren.



➤ Matthew Conti.



➤ Sales Team at work.



➤ Nick Washington-Jones.

## INTERPERSONAL SKILLS AND ROLE PLAYS

“The idea is to allow sales people to take a step back from their jobs and think about a whole mixture of interpersonal, soft and hard skills,” says Nick Washington-Jones of TACK International, the Danish company that delivers and helped design the course. “Our motto is ‘learn it today and do it tomorrow’,” says Nick. “It’s a very practical training – we focus on very up-to-date interactive role-playing. I am sincerely impressed by the Calderys people – they are hungry to learn! And they ‘get it’ fast!” The target population is not limited to sales people: it is open to many different functions, making everyone feels engaged and underscoring the importance of the sales process in everything Calderys does. The first sessions took place in India, Russia and the Netherlands from August to October and the feedback about the quality of delivery has been fantastic. As Calderys Netherlands Sales Leader Ger Koevoets commented, “Not only does the course focus on asking the right kind of question it also makes you conscious about clients’ needs. The course provided several eye-openers and we are already looking forward to the next module.” ●

## ZWISCHENMENSCHLICHE FÄHIGKEITEN UND ROLLENSPIELE

„Vertriebsmitarbeiter sollen Abstand von ihrem Arbeitsalltag gewinnen und sowohl über Soft Skills als auch über Hard Skills im Vertrieb nachdenken“, sagt Nick Washington Jones von TACK International, einem dänischen Unternehmen, das maßgeblich zur Gestaltung des Kurses beigetragen hat. „Unser Motto lautet: Heute lernen und morgen das Gelernte in den Arbeitsalltag integrieren“, sagt Nick. „Es ist eine sehr praktische Ausbildung – wir nutzen dafür moderne interaktive Rollenspiele. Ich bin von den Calderys-Mitarbeitern wirklich beeindruckt. Sie sind sehr lernbegierig! Und sie verstehen sehr schnell.“ Die Zielgruppe ist nicht auf Vertriebsmitarbeiter beschränkt: Das Training ist offen für viele verschiedene Funktionen, so dass jeder die Bedeutung des Verkaufsprozesses erkennt und sich verstärkt dafür engagiert. Die ersten Lerneinheiten fanden in Indien, Russland und den Niederlanden von August bis Oktober statt. Das Feedback über die Qualität war fantastisch. Ger Koevoets, Verkaufsleiter von Calderys Niederlande kommentierte: „Der Kurs konzentriert sich nicht nur auf das Stellen der richtigen Fragen, sondern sensibilisiert die Teilnehmer auch für die Bedürfnisse der Kunden. Der Kurs resultierte für uns in mehreren Aha-Erlebnissen und wir freuen uns schon auf das nächste Modul.“ ●

## New/Mitarbeiter



> Hakimuddin Ali.

• **Hakimuddin Ali** joined ACE Calderys from Tata BlueScope Steel as Joint Managing Director in June and is based in Nagpur / trat ACE Calderys im Juni als Geschäftsführer bei. Er kommt von Tata BlueScope Steel und hat sein Büro in Nagpur.



> Hans Aulin.

• **Hans Aulin** joined Calderys in June as Controller of the Northwest Business Unit and Finance Manager of Calderys Nordic. Hans is based in Gothenburg / unterstützt Calderys seit Juni als Controller der Northwest Business Unit und Leiter des Finanzwesens von Calderys Schweden. Er arbeitet von Göteborg aus.



> John Chen.

• **John (HuaZhong) Chen** joined the company end of June as Human Resources Manager of Calderys China. John is based in Zhangjiagang / trat Calderys Ende Juni als Personalleiter für Calderys China bei. Er hat sein Büro in Zhangjiagang.



> Jean-Vincent De Tullio.

• **Jean-Vincent De Tullio** joined Calderys France in September as Human Resources Manager. He is based in Sézanne / ist seit September als Personalleiter für Calderys Frankreich tätig und arbeitet in Sézanne.



> Camille Dromain.

• **Camille Dromain** joined the Corporate Research & Development Department in August as Junior R&D Engineer and is based in Saint Quentin Fallavier / unterstützt seit August das Forschungs- & Entwicklungslabor der Gruppe als Junior F&E Ingenieur und arbeitet in Saint-Quentin-Fallavier.



> Gildas Dupouy.

• **Gildas Dupouy** joined the Group in September as Industrial Director and is based in Issy-les-Moulineaux / trat der Gruppe im September als Industrial Director bei. Sein Büro ist in Issy-les-Moulineaux.



> Cornelia Engelbert.

• **Cornelia (Nelia) Engelbert** joined our company as Controller of Calderys South Africa in November and is based in Vereeniging / trat im November dem Unternehmen als Controller von Calderys Südafrika bei und arbeitet in Vereeniging.



> Éric Gandy.

• **Éric Gandy** joined the Corporate Information Systems Department in June as MIS/IT Project Leader and is based in Issy-les-Moulineaux / unterstützt seit Juni die IT Abteilung auf Gruppenebene als MIS/IT Projektleiter und arbeitet von Issy-les-Moulineaux aus.



> Bertrand Hiot.

• **Bertrand Hiot** joined the Export Paris Department in September as Technical Support Engineer and is based in Issy-les-Moulineaux / verstärkt seit September den Bereich Export Paris als technischer Berater und arbeitet von Issy-les-Moulineaux aus.



> Serge Kwasniewski.

• **Serge Kwasniewski** joined the Market & Product Development Department in September as Technical, Health & Safety Manager and is based in Saint Quentin Fallavier / unterstützt seit September das Market & Product Development Department in Saint-Quentin-Fallavier als Leiter Arbeitssicherheit.



> Markus Larkimo.

• **Markus Larkimo** joined our company as Solutions Manager of Calderys Finland in October and is based in Vantaa / unterstützt seit Oktober Calderys Finnland als Solutions Manager und arbeitet in Vantaa.



> Alain Le Helley.

• **Alain Le Helley** joined Calderys France as Manager for General Accounting and Accounts receivable in June and is based in Sézanne / ist seit Juni als Leiter der Buchhaltung bei Calderys Frankreich tätig und arbeitet in Sézanne.



> Hugues Lemaistre.

• **Hugues Lemaistre** joined the Corporate Research & Development Department in Saint Quentin Fallavier in September as R&D Engineer / trat im September dem Forschungs- & Entwicklungslabor der Gruppe als F&E Ingenieur bei.



> Klaus Stinzing.

• **Klaus Stinzing** joined Calderys Group in May as Foundry Market Manager and is based in Neuwied / unterstützt die Calderys Gruppe seit Mai als Manager für das Segment Gießerei und arbeitet von Neuwied aus.



> Steve Wright.

• **Steve Wright** joined Calderys UK in June as Cement Segment Sales Manager for the UK and Ireland / ist seit Juni als Verkaufsleiter für den Bereich Zement für Großbritannien und Irland tätig.

## Moves/Veränderungen



> Santosh Agrahari.

• **Santosh Agrahari** was promoted Head of Iron & Steel Sales (Rest) in October. He is based in Nagpur / wurde im Oktober zum Verkaufsleiter für den Bereich Eisen und Stahl Indien ernannt. Sein Büro ist in Nagpur.



> Shuyang Cao.

• **Shuyang Cao (former intern)** was appointed Business Development & Marketing coordinator for Calderys China and the Asia-Pacific Business Unit in June / (bisher Praktikant) wurde im Juni zum Koordinator Marketing und Geschäftsentwicklung für Calderys China und den Geschäftsbereich Asien-Pazifik ernannt.



> Andrew Fowler.

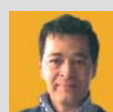
• **Andrew Fowler** was promoted Senior Foundry Market Manager in May and is based in Leeds / wurde im Mai zum Senior Manager für das Segment Gießerei befördert und arbeitet von Leeds aus.



> Maria Möller.

• **Maria Möller** took over the position of Accounting Manager of Calderys Sweden and is based in Gothenburg / wurde zur Leiterin der Buchhaltung von Calderys Schweden ernannt und arbeitet in Göteborg.

• **Jonas Normann** took over the position of Environment, Health & Safety Manager of Calderys Nordic in November, additionally to his Plant Manager function in Ämål / übernahm im November die Funktion des EHS Managers von Calderys Nordic, zusätzlich zu seiner Funktion als Werksleiter in Ämål.



> Norbert Rebsch.

• **Norbert Rebsch** was promoted to the position of Purchasing Category Manager in November. Norbert is based in Oosterhout / wurde im November zum Purchasing Category Manager befördert. Er arbeitet von Oosterhout aus.



> Grant Rennison.

• **Grant Rennison** was promoted Purchasing Director in July and is based in Leeds / wurde im Juli zum Einkaufsdirektor ernannt und arbeitet in Leeds.



> David Sachs.

• **David Sachs** was promoted Controller of the Asia-Pacific Business Unit in August and is based in Shanghai / wurde im August zum Controller des Geschäftsbereiches Asien-Pazifik ernannt und arbeitet in Shanghai.



> Benjamin Sanchez.

• **Benjamin Sanchez** took over the position of Latin & South America Sales Manager additionally to his function of managing director of Calderys Refractorios Venezolanos. He remains based in Puerto Ordaz / erweiterte seinen Verantwortungsbereich und wurde zum Verkaufsleiter Latein- & Südamerika von Export Paris ernannt. Sein Büro ist weiterhin in Puerto Ordaz.



# Supporting manufacturing with modelisation

## Simulation unterstützt die Fertigung

For two years Calderys R&D has been using simulation technology, to allow engineers to refine and validate designs at minimal cost. In addition, it can offer true value-added to our customers.

*Seit zwei Jahren verwendet die Calderys F&E Abteilung Simulationstechniken. Dies ermöglicht den Ingenieuren die Verfeinerung und Validierung von Designs bei minimalen Kosten. Zusätzlich bieten wir unseren Kunden damit einen echten Mehrwert an.*

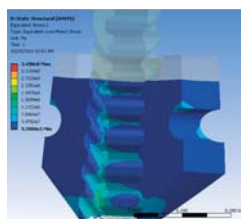
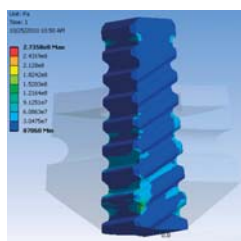
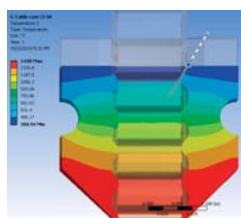
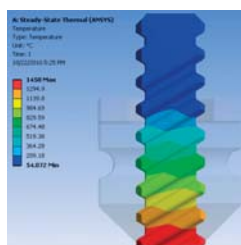


**F**inite element modelisation is a process to simulate what happens on site by calculation. "We input in the modeling Software, the mechanical and thermal

properties of the different castables which are determined by our research Laboratory," explains Hugues Lemaistre, Research Engineer. "The modelisation then allows us to study in greater depth how product designs will operate and how linings will behave in real manufacturing environments." This modelling tool allows a large panel of analysis, such as repartition of temperature in the refractory material, loss of energy in the furnace, rupture strength, or deformation of a part. The benefits to the customer are clear. Modelisation is used to analyse the reasons behind the breaking of castables, to improve the shape of piece or the choice of refractories which enables us to offer the most suitable solutions.

### DETECTING FAULTS

This is what happened with a new Foundry company in Denmark. When it was starting up, the company was investing in new equipment and wanted to know the evolution of the refractories, liquid steel, cover and shell temperature during the thermal cycling. Modelisation allowed to validate the refractory concept with the customer, including design and material selection. "More recently," adds Hugues, "I carried out a reheating furnace study to see why some pieces were breaking. We had to analyse the properties – both thermal and mechanical – at room and high temperatures to understand where the fault lay. Simulation and modelisation really give us a leading edge as it is still rarely used in the refractory world." If you are interested in using modelisation to identify the best technical solution for your customer, please contact Hugues Lemaistre at R&D in Saint Quentin. Your request will be evaluated by M&PD based on project size and complexity, availability, and cost. ●



➤ 3D Modeling Software.

**D**as Finite-Elemente-Modell simuliert durch Berechnungen die Vorgänge beim Kunden. „Wir geben die mechanischen und thermischen Eigenschaften der verschiedenen Betone, die durch unsere Forschungslabore bestimmt werden, in die Software ein“, erklärt F&E Ingenieur Hugues Lemaistre. „Die Software ermöglicht es uns, das Verhalten von Produkten, Konstruktionen und Auskleidungen eingehender zu studieren und vorauszube-rechnen, wie sich die Materialien unter echten Produktionsbedingungen verhalten.“ Das Simulations-Tool erschließt eine große Analysepalette, wie die Verteilung der Temperatur im feuerfesten Material, Energieverlust im Ofen, Biegefestigkeit oder Verformung des Feuerfest-Materials. Die Vorteile für den Kunden liegen auf der Hand. Das Finite-Elemente-Modell wird verwendet, um die Gründe für das Reißen der Betone zu analysieren. Außerdem lässt sich damit die Geometrie oder die Auswahl der feuerfesten Materialien verbessern, damit wir die besten Lösungen anbieten können.

### FEHLER ERKENNEN

Nach der Gründung einer neuen Gießerei in Dänemark investierte das Unternehmen in neue Anlagen und fragte die Temperaturentwicklung von Feuerfest-Produkten, flüssigem Stahl bis hin zu Deckeln und Blechmänteln während thermischer Zyklen an. Die Software ermöglichte, das Feuerfestkonzept einschließlich der Konstruktion und Auswahl der Materialien zu überprüfen. „Vor kurzem“, fügt Hugues Lemaistre hinzu, „führte ich eine Studie über Wärmebehandlungsöfen durch, um zu sehen, warum einige Stücke rissen. Wir mussten sowohl thermische als auch mechanische Eigenschaften bei Raumtemperatur und bei hohen Temperaturen analysieren, um zu verstehen, wo der Fehler lag. Die Simulation und die Software bestätigen unsere Vorreiterrolle, denn diese ausgefeilte Analyse wird in der Feuerfest-Branche bisher kaum angeboten.“ Wenn Sie zur Auswahl der besten technischen Lösung für Ihren Kunden eine Finite-Elemente-Berechnung benötigen, kontaktieren Sie bitte Hugues Lemaistre in der F&E in Saint Quentin. Ihre Anfrage wird durch die Abteilung M&PD, abhängig von Größe und Komplexität des Projektes sowie Verfügbarkeit und Kosten, bewertet. ●



# Accident-prevention visits

## Kontrollen zur Unfallvermeidung

Safety performance within our group has vastly improved over the past five years, but we are still experiencing Lost Time Accidents. Since 95% of the root cause comes down to people's Behaviour, Calderys has initiated monthly "Behavioural site visits".

*Die Resultate unserer Gruppe im Bereich Sicherheit konnten in den letzten fünf Jahren erheblich verbessert werden, trotzdem verzeichnen wir immer noch Verletzungen mit zeitweiligem Arbeitsausfall (LTA's). In 95% der Fälle lassen sich diese auf menschliches Fehlverhalten zurückführen. Deshalb hat Calderys monatliche Kontrollbesuche initiiert.*



> Behaviour visit at Katni plant.

**B**ehavioural site visits are designed to focus on unsafe acts, to stop them from occurring and correct bad behaviour. A visit takes 40-60 minutes and involves Management walking around the site to discuss Safety items and Training with employees and contractors. The findings of the visits are recorded, and a report on the findings is communicated to share and encourage safe practices. "The visits assist us in raising people's awareness levels to self trigger on their state of mind, such as Rushing, Frustration, Fatigue & Complacency, before they make a critical error that can cause accidents," says Wayne Bilkey, EHS Manager. "They send a clear positive message to all with no blame culture. The idea is to address the human side and to encourage a **Stop and Think** approach." So far this year, 175 visits have been completed within our operations.

### WARMLY WELCOMED AT THE PLANTS

"The visits have been well received," report Angela Rolston and Fausto Bruni, Calderys Italy. Jonas Norman of Åmål, Sweden, feels that the initiative points to one issue that is often the reason for accidents occurring: the human behavioural factor. This year for example, an employee placed his hand into a mixer to retrieve an empty bag. If he applied the Stop and Think approach, he would not have placed his hand into the working mixer. In ACE Calderys, the monthly visits have gone smoothly at Katni Refractory Works. "It encourages a good safety culture and is motivating," says Aditya Singh, EHS Officer. "It has helped us to understand the actual status of the implementation of various EHS protocols and shows that the Plant Manager & Safety Officer are taking direct and personal interest in day-to-day safety issues."

"At the end of the day the benefits are a safer, proactive & motivated workforce & contractors" says Wayne Bilkey. ●

**D**ie Kontrollbesuche dienen der Aufdeckung gefährlicher Handlungen, um sie vermeiden zu können und Fehlverhalten zu korrigieren. Ein Besuch dauert 40-60 Minuten. Dabei inspiziert das Management das Werk und erörtert Sicherheitsfragen mit Mitarbeitern und Leiharbeitern. Die Ergebnisse der Besichtigungen werden in einem Bericht erfasst und anschließend verteilt um ein sichereres Verhalten zu fördern. „Die Besuche unterstützen uns in der Sensibilisierung auf verschiedenen Ebenen. So wird die Selbstkontrolle in Bezug auf Zustände wie Hektik, Frustration, Müdigkeit und Nachlässigkeit gefördert, bevor diese zu einem kritischen Fehler führen, der Unfälle verursachen könnte“, sagt Wayne Bilkey, EHS-Manager. „Die Besuche vermitteln ein klares positives Signal ohne direkte Anschuldigung. Der Zweck ist, die menschliche Seite anzusprechen und zum Nachdenken anzuregen.“ In diesem Jahr wurden 175 Besuche durchgeführt.

### KONTROLLBESUCHE WERDEN VON DEN WERKEN SEHR BEGRÜSST

„Die Besuche wurden gut aufgenommen“, berichten Angela Rolston und Fausto Bruni, Calderys Italien. Jonas Norman aus Åmål, Schweden, ist der Ansicht, dass die Initiative auf ein Problem hinweist, das oft der Grund für Unfälle ist: der menschliche Faktor Fehlverhalten. Beispielsweise kam ein Mitarbeiter mit seiner Hand versehentlich in einen Mischer beim Versuch einen Sack daraus zu entfernen. Wenn er vorher nachgedacht hätte, hätte er nicht in den arbeitenden Mischer gegriffen. Im ACE Calderys Werk in Katni wurden die monatlichen Besuche sehr positiv aufgenommen. „Es fördert eine gute Sicherheitskultur und motiviert“, sagt Aditya Singh, EHS Mitarbeiter. „Die Besuche haben uns geholfen den aktuellen Stand der Umsetzung verschiedener EHS-Vorgaben festzustellen. Der Werksleiter und der Sicherheitsbeauftragte haben nun tagtäglich ein unmittelbares und persönliches Interesse an Sicherheitsfragen.“ „Die daraus resultierenden Vorteile sind sicherere, proaktivere sowie motiviertere Mitarbeiter und Leiharbeiter“, sagt Wayne Bilkey. ●