

NEWSLETTER

Eine Information für Partner und Kunden

Ausgabe 2 – 2026

BILSTEIN | HUGO VOGELSANG | BILSTEIN CEE | BILSTEIN COLD ROLLED STEEL | SHEARLINE STEEL STRIP
BILSTEIN TRADING (SHANGHAI) | BILSTEIN SPECIALTY STEEL MEXICO | INAC | BILSTEIN STEEL FIBER | BILCUT

bilstein-gruppe.de

Das Kaltband.

INHALT

- Blick auf den Markt –
Das Unvorhersehbare bleibt Tagesgeschäft
Seite 3
- Unsere strategischen Initiativen –
Wir bleiben zukunftsfit
Seite 4
- Technologische Entwicklung unter der Lupe –
KI ist gekommen, um zu bleiben
Seite 7
- BILCUT – ein Update
Aufbau der Serienanlage voll im Zeitplan
Seite 8
- 4 Fragen an Jan Dzudzeck,
Product Manager BILCUT
Seite 9
- STABLS –
Dranbleiben lohnt sich
Seite 9



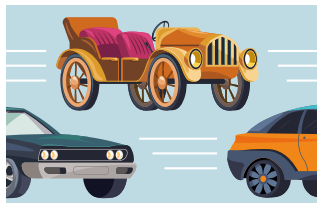
HSE-Tage: Gesundheit, Sicherheit und Umwelt im Fokus

Von der Giftküche zu den Stresspiloten

Die jüngste Ausgabe der traditionellen HSE*-Tage zeigte wieder einmal auf, welch hoher Stellenwert der Arbeits-, Gesundheits- und Umweltschutz im Unternehmen genießt – und zwar bei jedem einzelnen Mitarbeiter.

Seite 10

* Health, Safety and Environment (auf Deutsch: Gesundheit, Sicherheit und Umwelt)



KI ist gekommen, um zu bleiben

Das Thema „Künstliche Intelligenz“ ist fest in der strategischen Agenda der BILSTEIN GROUP verankert – mit dem Ziel, Potenziale zeitnah zu erschließen.

Seite 7



BILCUT: Aufbau der Serienanlage

Im Sommer wird die BILCUT-Serienanlage beim Anlagenbauer und Projektpartner Automatic-Systeme Dreher GmbH in Betrieb genommen.

Seite 8

- HSE-Tage: Gesundheit, Sicherheit und Umwelt im Fokus –
Von der Giftküche zu den Stresspiloten
Seite 10
- Produktgeschichten –
Was wird alles aus Kaltband hergestellt?
Seite 11
- Ausbildung –
Herzlichen Glückwunsch!
Seite 12
- TEC DAYS 2026 –
Den Nachwuchs begeistern
Seite 12



Marc T. Oehler
Geschäftsführer
BILSTEIN GROUP

Liebe Leserinnen und Leser,

der Markt hilft uns weiterhin nicht, also helfen wir uns selbst!

Die Herausforderungen nehmen nicht ab: Die Folgen der Sperrung der Straße von Hormus mit steigenden Energiepreisen, der sich immer weiter beschleunigende Rückgang der Industrieproduktion in Deutschland und in anderen europäischen Ländern, die zunehmende Dominanz der chinesischen (Automobil-)Industrie – all dies sind nur einige Beispiele für Themen, die uns allen das Leben schwer machen.

Aber: All das kommt nicht völlig überraschend. Auch wenn der Krieg im Iran und die Sperrung der Straße von Hormus so nicht erwartbar waren – dass 2026 ein weiteres Jahr voller Herausforderungen werden würde, das war uns, glaube ich, allen klar. Es liegt nun an uns selbst, uns zukunftsfit zu machen (bzw. zukunftsfähig zu bleiben), auf neue Anforderungen flexibel zu reagieren und – immer wieder neue – Verbesserungspotenziale Stück für Stück zu heben. Und zu dieser Transformation gehört aktuell vor allem, HUGO VOGELSANG neu aufzustellen – schließlich ist gerade der Markt für vergütete Bandstähle in den vergangenen Jahren massiv unter Druck geraten –, die Komplexität unserer Organisation in Deutschland weiter zu reduzieren und zum Jahreswechsel 2026/2027 BILSTEIN SERVICE und HUGO VOGELSANG in BILSTEIN zu integrieren. Parallel hierzu kommen mit hoher Geschwindigkeit diverse KI-Projekte voran.

All das tun wir, um unser Kerngeschäft – die sichere Versorgung unserer Kunden mit anspruchsvollen, anwendungsspezifischen Kaltbandgütern – langfristig sicherzustellen.

Bleiben Sie zuversichtlich und genießen Sie die Sommerzeit.

Herzliche Grüße,
Ihr Marc T. Oehler

DAS UNVORHERSEHBARE bleibt Tagesgeschäft

Anzeichen für eine echte Marktbelebung bleiben aus, aber die BILSTEIN GROUP schaut optimistisch nach vorn.

Wir erkennen in Deutschland kaum eine Belebung in den relevanten Branchen. Die Märkte sind nach wie vor fragil und unberechenbar“, so Georgio Alexopoulos, CSO BILSTEIN GROUP. „Besonders die Automobilindustrie steht weiterhin unter Druck. Die Sperrung der Straße von Hormus trägt zur weiteren Verunsicherung bei, die Folgen sind kaum auszumalen. Wirtschaftsweisen sprechen von Inflation und langfristigen Folgen. Das ist das Umfeld, in dem wir uns bewegen.“

Auch im Kaltband-Markt bleibt die Situation unverändert schwierig – er ist getrieben von Preisdruck und Kostenreduktion und in seiner Dynamik kaum kalkulierbar. „Es ist ein extrem schwaches Marktumfeld, das den Käufermarkt begünstigt“, erklärt Georgio Alexopoulos.

Vernünftiger Start ins Jahr 2026

Vor diesem Hintergrund ist es umso erfreulicher, dass es der BILSTEIN GROUP gelungen ist, ordentlich in das Jahr 2026 zu starten: In den ersten vier Monaten lagen die Unternehmen BILSTEIN und HUGO VOGELSANG sehr nah am Zielkorridor.

„Auch wenn 2025 sicherlich ein herausforderndes Jahr für uns alle war – ich glaube, wir haben vieles richtig gemacht“, ist sich Georgio Alexopoulos sicher. „Wir haben mit unserer Transformation und unseren Initiativen wichtige Grundlagen geschaffen, um langfristig in diesem schwierigen Marktumfeld zu bestehen. Hierfür gebührt der gesamten Organisation ein großes Lob!“

Transformation und Initiativen

„Unsere Transformation ist kein Sprint, sondern ein Marathon – sie weiter voranzutreiben, sehe ich als eine unserer Stärken und Pflichten an“, so Georgio Alexopoulos. Im Fokus der jüngsten Maßnahmen stand, Optimierungspotenziale bei HUGO VOGELSANG zu heben und die Strukturen des Unter-

nehmens weiter zu stärken. Diese Entwicklung zeigte im 1. Quartal 2026 bereits erste Erfolge.

Ebenfalls erfolgreich wurde der Warmbandeinkauf auf ein neues Fundament gehoben: „Wir haben den Einkaufsprozess optimiert, Wiederbeschaffungszeiten verkürzt und mehr Flexibilität bei unseren Lieferanten realisiert, sodass wir besser auf Veränderungen reagieren können“, berichtet Georgio Alexopoulos. Zudem konnte mit Maximilian Nagel Mitte 2025 ein neuer Leiter Warmbandeinkauf gewonnen werden, der sowohl die technische als auch die kaufmännische Warmbandbetreuung in Personalunion verantwortet.

Die Krux mit politischen Schutzmechanismen

Für das erste Halbjahr 2026 hat der Warmbandeinkauf in den Preisverhandlungen die selbst gesteckten Ziele voll erreicht.

Doch die handelspolitischen und Klimaschutz-Instrumente der Europäischen Union wie CBAM, Safeguard Measures und der Emissionshandel EU-ETS 2 zeigen Wirkung: Auf dem Spotmarkt in Europa steigen die Stahlpreise bereits an. Damit entsteht eine neue Herausforderung: Werden auf der Vor-materialseite Importe verknappt, um den lokalen Stahlmarkt zu schützen, sind die aus diesem (teureren) heimischen Stahl hergestellten Produkte international kaum wettbewerbsfähig. Die Gefahr: Komponenten und Produkte, die bisher in Europa hergestellt werden, lassen sich günstiger aus anderen Ländern importieren.

„Vor dem Hintergrund der verschobenen Warenströme durch die US-amerikanische Zollpolitik kann ich Maßnahmen wie diese verstehen, aber am Ende des Tages muss Europa international wettbewerbsfähig bleiben“, so Georgio Alexopoulos. „Der Zugang zu günstiger Energie und Ressourcen/Rohstoffen ist dafür eine wichtige Grundvoraussetzung.“ ■

Wir bleiben **ZUKUNFTSFIT**

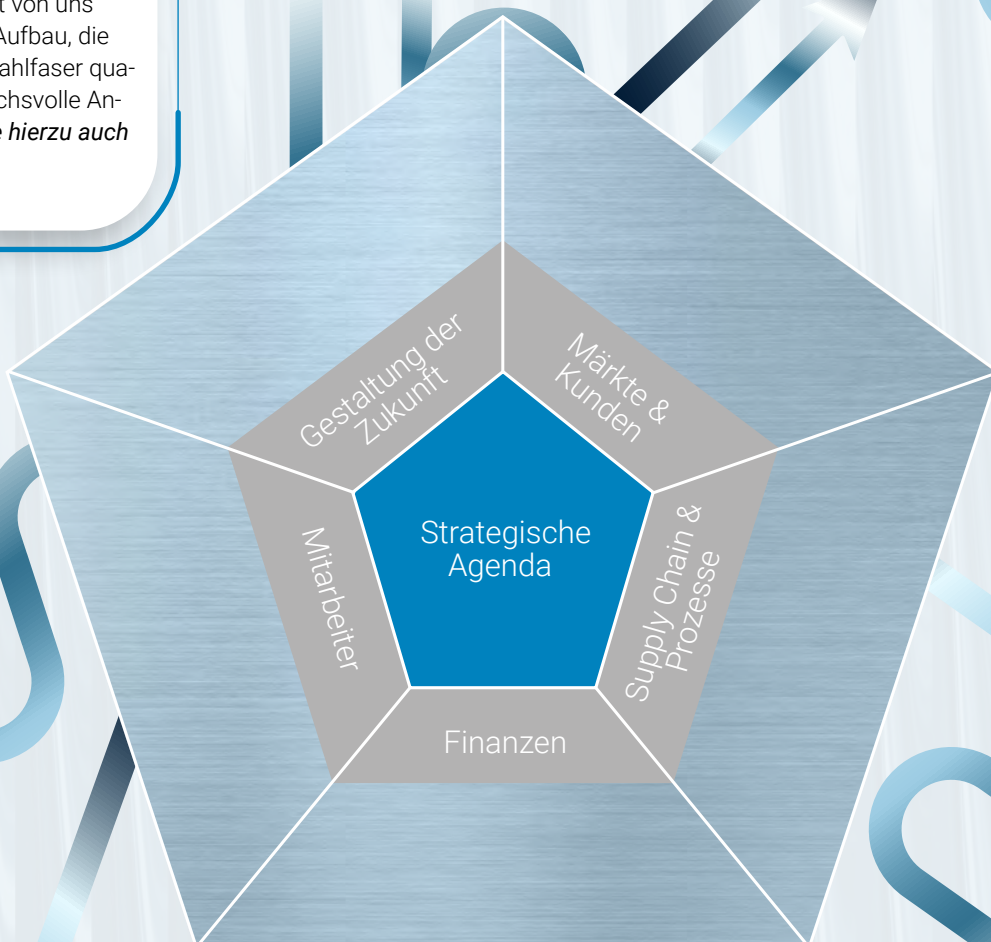
Unsere strategische Agenda hat trotz aller Herausforderungen nichts an Aktualität eingebüßt – auch wenn äußere Faktoren wie die US-amerikanische Zollpolitik oder die Abgrenzung Chinas Themen wie die Internationalisierung heute anders beeinflussen als noch vor ein, zwei Jahren.

Neuausrichtung Vertrieb

Durch die neue Aufteilung in die Segmente Industrie und Automotive sowie die Bündelung des Know-hows in Anwendungsfelder kann unser Vertriebsteam die Bedarfe aller Kunden enger begleiten. Hierbei werden unsere Vertriebsexperten von der neuen Vertriebssteuerung unterstützt. Diese Vertriebsstrategie trägt erste Früchte, der Marktanteil konnte teils ausgebaut werden. ■

Innovationen

Mit Innovationen wie BILCUT und STABILS erschließen wir Marktsegmente, die bis dato noch nicht von uns bedient wurden. Die BILCUT-Anlage ist im Aufbau, die zweite Generation unserer verbesserten Stahlfaser qualifiziert STABILS jetzt auch für hochanspruchsvolle Anwendungsfelder wie den Tunnelbau. *(Siehe hierzu auch die Artikel auf den Seiten 8 und 9.)* ■



Mitarbeiterentwicklung

Mit dem Programm „Fit for Future“ stärkt die BILSTEIN GROUP gezielt die Entwicklung von Führungskräften und Potenzialträgern. Nach dem Start der ersten Führungsebene folgte 2025 die zweite Ebene mit Teamleitern, Meistern und Potenzialträgern. Aktuell wird das „Fit for Future“-Programm auf die Vorarbeiterebene ausgeweitet. Parallel dazu läuft ein spezifisches „Fit for Future“-Programm für die Produktion. Die Personalentwicklung ist wichtiger denn je. Daher werden auch über das Programm hinaus alle Mitarbeiter bedarfsorientiert in ihrer Entwicklung unterstützt, um die Transformation des Unternehmens aktiv voranzutreiben und die Zukunftsfähigkeit nachhaltig zu stärken. ■

Nachhaltigkeit

Das Thema „Grüner Stahl“ besitzt einen festen Platz in der strategischen Ausrichtung der BILSTEIN GROUP: „Trotz einiger – mittlerweile gelöster – Turbulenzen beim neuen schwedischen Warmbandhersteller Stegra sind wir fest davon überzeugt, dass wir ab 2027/2028 signifikante Mengen an CO₂-reduziertem Warmband bei uns bearbeiten werden“, so Marc T. Oehler, CEO BILSTEIN GROUP. „Wir sind hierzu schon intensiv in den technischen Abstimmungen.“ Parallel prüft die BILSTEIN GROUP aktuell die Möglichkeit, sich an einen Windpark anzubinden, um direkt grünen Strom zu beziehen. Vor diesem Hintergrund gewinnt perspektivisch auch die Prozesswärmeerzeugung durch Strom anstelle von Gas an Bedeutung. ■

Kulturwandel

Einen Kulturwandel voranzutreiben, Werte gemeinsam zu leben und Leitlinien zu reflektieren, während die Marktlage gleichzeitig umfassende Transformationsprozesse und spürbare Einschnitte fordert, ist für jede Organisation herausfordernd. Doch gerade als klarer Wegweiser im Wandel ist und bleibt unser Kulturwandel eine wichtige Größe – und er trägt Früchte. ■

Strategische Themen

Auch in einem herausfordernden Umfeld Strategien für die Zukunft entwickeln: Mit Maßnahmen wie der Beteiligung am KI-Start-up Vanilla Steel und der Übernahme der Anlagen vom Stahlwerk Unna baut die BILSTEIN GROUP ihre Wettbewerbsfähigkeit in Deutschland und Europa gezielt weiter aus.

Auch die internationalen Märkte bleiben fest im Blick. Eine strategisch wichtige Entscheidung wurde in China getroffen: Alle Vertriebsaktivitäten mit externen Agenten wurden 2025 aufgelöst und in der eigenen Vertriebsorganisation BILSTEIN TRADING (SHANGHAI) zusammengeführt. Mit Erfolg: Wir wachsen in China! „Aktuell verkaufen wir dort weiterhin erfolgreich anspruchsvolle Nischen- und Spezialprodukte, insbesondere aus dem Portfolio von HUGO VOGELSANG“, berichtet Georgio Alexopoulos, CSO BILSTEIN GROUP. Auch nach einem möglichen Partner vor Ort wird nach wie vor gesucht, allerdings müssen für eine Kooperation wirklich alle Parameter passen: „Wir sind diesbezüglich mit Bedacht unterwegs – wir investieren nur dann in eine Partnerschaft, wenn dies auch für uns als Gruppe und in Deutschland von Vorteil ist“, so Georgio Alexopoulos.

Große Chancen bietet auch der Markt in Indien: ein jährliches Wirtschaftswachstum von acht bis neun Prozent, ein großes Konjunktur- und Infrastrukturpaket, ein Freihandelsabkommen mit der EU – im ganzen Land herrscht eine positive Aufbruchstimmung. „Es ist ein hoch spannendes Thema, sich mit Indien zu beschäftigen und zu prüfen, wie wir langfristig an diesem Markt partizipieren können“, so Marc T. Oehler, CEO BILSTEIN GROUP. ■

Kosten und Cashflow

Mit der Restrukturierung bei BILSTEIN hat die BILSTEIN GROUP ein solides Fundament für die kommenden Jahre geschaffen. Aktuell knüpft die Restrukturierung von HUGO VOGELSANG daran an. In diesem Zusammenhang erfolgt auch die Inbetriebnahme des neuen Ofens 17, einer früheren Vergütelinie des Stahlwerks Unna. Denn „Kosten und Cash-flow“ im Blick zu haben, bedeutet nicht nur, Einsparpotenziale zu heben, sondern auch, in eine erfolgreiche Zukunft investieren zu können. ■

IT/Digitalisierung

Chancen für sich nutzen: IT und Digitalisierung sind fest in der strategischen Agenda der BILSTEIN GROUP verankert. Auch das Thema „Künstliche Intelligenz“ (KI) geht die BILSTEIN GROUP mit hoher Geschwindigkeit an. An dem Start-up Vanilla Steel hat sich die BILSTEIN GROUP Ende 2025 beteiligt und damit einen starken Partner für KI-Entwicklungsprojekte an der Seite. *(Siehe hierzu auch den Artikel auf Seite 7.)* ■

Warmband

Der Warmbandeinkauf hat sich 2025 erfolgreich neu aufgestellt: Optimierte Einkaufsprozesse, höhere Flexibilität bei Lieferanten und mehr Transparenz sind das Ergebnis. Das Team arbeitet jetzt konsequent daran, sich beständig weiterzuentwickeln und auf aktuelle Gegebenheiten sachgerechte Antworten zu finden (Beispiele: CBAM und Safeguard Measures). *(Siehe hierzu auch den Artikel „Marktlage“ auf Seite 3.)* ■

Vollsortimenter aus Überzeugung

„Wir sind und bleiben Vollsortimenter“, bestätigt Marc T. Oehler, CEO BILSTEIN GROUP, „und damit ist und bleibt auch HUGO VOGELSANG ein strategisch elementarer Bestandteil der BILSTEIN GROUP!“ In Zeiten geringer Nachfrage, Überkapazitäten und neuer Spielregeln in der Preisgestaltung am Markt vergüteter Produkte ist das ein echter Kraftakt: Ein umfassendes Restrukturierungskonzept zielt aktuell darauf ab, die Strukturen von HUGO VOGELSANG zu stärken und langfristig erfolgreich auszurichten. Dazu gehört auch, die Unternehmen BILSTEIN und HUGO VOGELSANG zusammenwachsen zu lassen. Entsprechend werden HUGO VOGELSANG und BILSTEIN SERVICE zum Jahreswechsel in BILSTEIN integriert. Ziel ist es, identifizierte Synergien maximal zu heben. Erste Erfolge zeigen sich bereits: Im ersten Quartal 2026 erzielte HUGO VOGELSANG bei den Absatz- und Produktionszahlen sowie in Produktivität und Leistung das beste Ergebnis seit drei Jahren. ■

KI IST GEKOMMEN, UM ZU BLEIBEN

Das Thema „Künstliche Intelligenz“ ist mehr als ein Hype und deswegen fest in der strategischen Agenda der BILSTEIN GROUP verankert.

„Künstliche Intelligenz ist gekommen, um zu bleiben“, weiß Daniel Mayer, Leitung Informationstechnologie BILSTEIN GROUP. KI hält dabei viele Chancen für Unternehmen bereit – in puncto Qualitätserhöhung, in Sachen Entlastung und auch beim Thema Geschwindigkeit, der wichtigsten Währung für eine erfolgreiche Zukunft.

Technologische Entwicklungen für sich nutzen

Abwarten und irgendwann einmal auf den Zug aufspringen – oder im ersten Waggon mitfahren? Fakt ist: Das Thema KI entwickelt sich zurzeit in beeindruckender Geschwindigkeit weiter – gerade deshalb ist es essenziell, vorn dabei zu sein. KI ist entsprechend ein Thema, das die BILSTEIN GROUP mit hoher Geschwindigkeit angeht. Ziel ist es, in der Branche die Lokomotive zu sein. „Die BILSTEIN GROUP will die Chancen der KI schnell nutzen und Wettbewerbsvorteile generieren“, bestätigt Daniel Mayer.

Im Alltag etablierte Lösungen zeigen die Potenziale

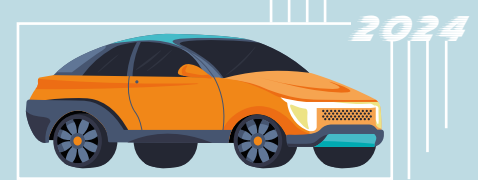
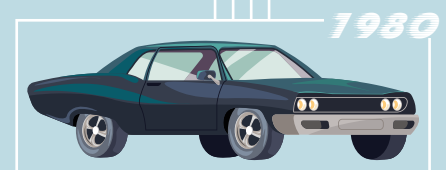
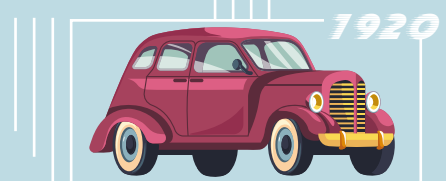
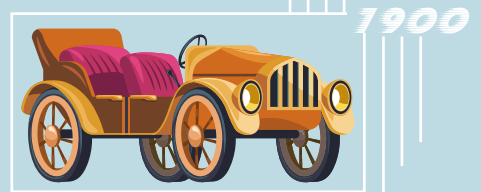
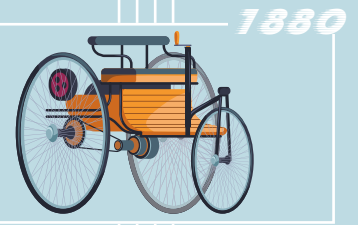
KI gibt es nicht erst seit der „Erfindung“ von ChatGPT. Tatsächlich sind entsprechende technologische Ansätze bereits seit Jahren unter uns – nur nicht mit dem recht jungen „Label“ KI versehen. Wer Netflix oder Spotify nutzt, kommt in den Genuss passender Film- und Song-Empfehlungen. Dahinter steht technisch eine Mustererkennung durch maschinelles Lernen. Hinter Sprachassistenten wie Siri und Alexa stehen Large Language Models (LLM) – also KI-Modelle, die auf Basis riesiger Datenmengen trainiert wurden, um menschliche Sprache zu verstehen und zu verarbeiten. Eine Bildersuche über Google Lens, Übersetzungen per Online-Übersetzungsdienst DeepL oder schnell die formgerechte Kündigung fürs Fitnessstudio von einem Chatbot schreiben lassen – im privaten Bereich nutzen viele KI schon längst, um sich den Alltag zu erleichtern.

Auch in den administrativen Bereichen der BILSTEIN GROUP wird die Nutzung von KI-Tools den Arbeitsalltag absehbar deutlich erleichtern, und dies auch unter – geschützter – Nutzung sensibler unternehmensinterner Daten.

Erste Projekte angestoßen

In der Produktion wurde ebenfalls ein erstes Projekt angestoßen: Künftig soll KI bei der Oberflächeninspektion unterstützen, um Emulsionsflecken möglichst frühzeitig zu erkennen. Technisch ist es möglich, dass über Kameras, die in der breiten Schere auf das Band gerichtet sind, Oberflächenfehler bereits während des Produktionsprozesses durch KI erkannt werden. Die BILSTEIN GROUP will diesen Prozess in einem Feldversuch an einer Prototypenanlage zeitnah validieren.

Mit Vanilla Steel hat die BILSTEIN GROUP zudem einen starken Partner an der Seite, um größere Projekte voranzutreiben. Das Start-up arbeitet aktuell an Möglichkeiten, den Prozess von Angebotsanfrage zur Angebotserstellung durch digitale Tools zu unterstützen und zu beschleunigen – und so die Reaktionsgeschwindigkeit und Servicequalität weiter zu erhöhen. ■



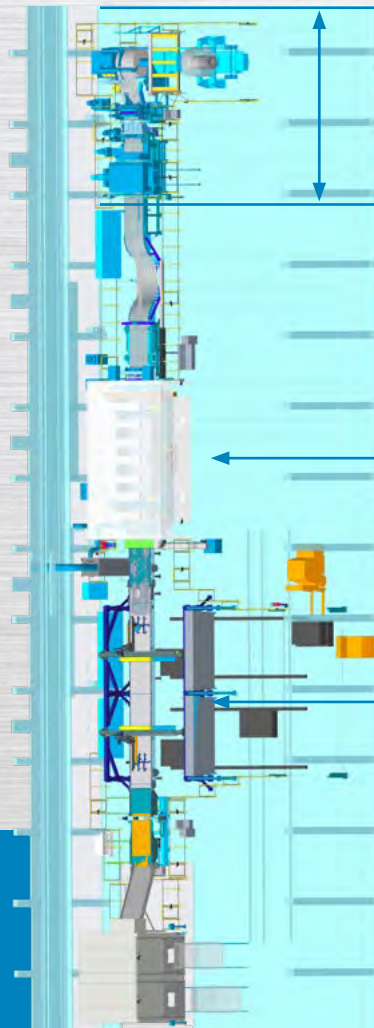
Manche Dinge entwickeln sich einfach weiter ..., und das ist gut so.

Aufbau der Serienanlage voll im Zeitplan

Im Sommer wird die BILCUT-Serienanlage bei unserem Partner Automatic-Systeme Dreher GmbH in Betrieb genommen. Blicken Sie mit uns auf den Baufortschritt.

Die Inbetriebnahme der BILCUT-Serienanlage ist ein wichtiger Meilenstein für die BILSTEIN GROUP, denn das Marktpotenzial für per High Speed Laser geschnittene Formplatinen ist groß. Im Bereich Automotive stehen die Zeichen klar auf Erfolg: Der erste Kundenauftrag ist – noch über die Prototypenanlage – bereits ausgeführt. Mit einem der größten deutschen Automobilzulieferer im Bereich Karosseriebau arbeitet die BILCUT GmbH an einem Projekt für einen großen deutschen OEM. Und mit über 1 000 Musterplatinen hat sich die BILCUT GmbH gerade um einen weiteren, sehr volumenreichen Auftrag beworben.

Für Formplatinen aus oberflächenveredelten Automotive-Gütern ist die Nachfrage nach der BILCUT-Technologie also schon jetzt hoch. Gleichzeitig verfolgt das Vertriebsteam weiterhin konsequent die Vertiefung der Wertschöpfungskette Kaltband. „Mit unseren Kaltbandkunden Stromag und Miba sind wir derzeit in engem Kontakt, was die Herstellung von Lamellen angeht“, so Jörg von Prondzinski, Geschäftsführer BILCUT und Leiter Anwendungsentwicklung BILSTEIN GROUP. ■



Haspel/Richtmaschine



Laserzelle von innen



Abstapelung Platinen

Jan Dzudzeck, Product Manager BILCUT (l.), und Jörg von Prondzinski, Geschäftsführer BILCUT, mit einer Formplatte



Die fertige BILCUT-Anlage wird rund 66 Meter lang sein.



Laser-Detail



Jan Dzudzeck und Yannik Besch, Automatic-Systeme Dreher, bei der Abstapelung von Formplatinen

4 Fragen an Jan Dzudzeck, Product Manager BILCUT



Was macht BILCUT am Markt so besonders?

Jan Dzudzeck: Unser Alleinstellungsmerkmal ist, dass wir mit BILCUT aktuell die einzige High Speed Laser-Anlage haben, in der zwei Laser unabhängig voneinander fahren können. Das ermöglicht gegenüber anderen Anlagentechnologien eine enorm hohe Flexibilität, sowohl bei der Auslegung und Optimierung der Platinen „auf

Knopfdruck“ als auch bei deren Anordnung auf dem Band. Zudem können wir mit BILCUT-Formplatinen bei sehr hohen Geschwindigkeiten und unter Einhaltung engster Toleranzen direkt vom Coil fertigen. Mit dieser hohen Dynamik sticht BILCUT gegenüber anderen Anlagen deutlich hervor.

Was waren die größten Herausforderungen bei der Entwicklung?

Jan Dzudzeck: Formplatinen neu zu denken – mit diesem Ansatz sind wir 2017 in das Projekt gestartet. Die Anlagen am Markt waren uns zu langsam, so entwickelten wir gemeinsam mit dem Fraunhofer-Institut für Lasertechnik Alternativen. Eine der größten Herausforderungen war es, einen Anlagenbauer zu finden, der es sich zutraute, bei den errechneten Beschleunigungswerten die Toleranzen nachweislich einzuhalten. Mit Automatic-Systeme Dreher haben wir den passenden Partner gefunden.

Ein weiterer Knackpunkt war die Entwicklung der sogenannten „Nesting“-Software – sie sorgt dafür, die Plattenformen auf dem Band optimal anzuordnen und so die Materialnutzung zu maximieren. Diese Software haben wir gemeinsam mit einem Partner selbst aufgebaut. Es ist diese Kombination aus Laser-Know-how, Anlagentechnik und Software, die BILCUT heute ausmacht.

Wieso ist die BILCUT-Technologie gerade jetzt so interessant?

Jan Dzudzeck: Der Automobilmarkt durchlebt zurzeit einen enormen Wandel: Man weiß heute nicht, was morgen in welchen Mengen gebaut und nachgefragt wird. Diese hohe Flexibilität und Dynamik können wir mit unserer Lasertechnologie hervorragend auffangen. Wir haben es geschafft, die Lasertechnologie für Klein- und Mittelserien im Automotivebereich wirtschaftlich nutzbar zu machen – und bieten dem Markt damit genau zum richtigen Zeitpunkt die Technologie, die er dringend braucht.

Welche Chancen sehen Sie in der neuen Technologie für BILSTEIN?

Jan Dzudzeck: Mit BILCUT hat es die BILSTEIN GROUP geschafft, ein neues Marktsegment zu erschließen, das wir bis dato noch nicht bedient haben. Ich persönlich brenne für diese Technologie, weil ich weiß, was da „drinsteckt“ – und ich sehe es als tolle Chance, sich über das Kerngeschäft Kaltband hinaus weiterzuentwickeln. ■

STABILS

Dranbleiben lohnt sich



Die zweite Generation unserer Stahlfaser STABILS eröffnet ganz neue – hochvolumige – Marktsegmente.

Der BILSTEIN-Stahlfaserbetontag lockte am 13. November 2025 die Branchenschwergewichte im Bereich Bau- und Betonindustrie nach Hagen ins BILSTEIN Werk I. Die Resonanz der rund 80 Teilnehmer fiel durchweg positiv aus.

Die zweite Generation – eine weitere Verbesserung

Mit der zweiten Generation der STABILS-Stahlfaser hat die BILSTEIN GROUP alle an die Weiterentwicklung geknüpften Ziele erreicht: Mit einer höheren Festigkeit und einer deutlich besseren Duktilität – also der Fähigkeit, sich bei Belastung plastisch zu verformen, bevor das Material bricht – erfüllt Stahlfaserbeton mit STABILS nun die höchsten Anforderungen. Damit hat sich STABILS für hochanspruchsvolle Anwendungsfelder wie den Tunnelbau qualifiziert.

Festigkeit und Duktilität werden nach Euro- bzw. Modelcode 2010 über eine Nummern- und Zifferkombination klassifiziert. Mit dem Wert 5d liegt STABILS an der aktuell technisch erreichbaren Spitze und auf Augenhöhe mit den allerbesten Premiumfasern von Wettbewerbern.

Anspruchsvoller Tunnelbau ...

Sobald die neue Fasergeneration CE-zertifiziert ist, also für die Nutzung zugelassen ist, kann die Verkaufsoffensive im volumenreichen Segment „Tunnelbau“ voll durchstarten. Bei vier großen Tunnelbauprojekten steht STABILS aktuell vor der Qualifizierung, d. h., die Bauunternehmer testen zurzeit verschiedene Fasertypen in direktem Vergleich, um das für sie beste Material zu bestimmen.

... und Fertigteile-Markt

Mit den verbesserten Eigenschaften der neuen STABILS-Generation liegt der aktuelle Schwerpunkt der Markteinführung auf dem Tunnelbau, weil dieses Segment hohe Volumen verspricht. Doch auch im Bereich Fertigteile verfolgt der Vertrieb zurzeit über 100 verifizierte Kundenkontakte. Enormes Potenzial liegt in dem Großprojekt „Infrastruktur Bundeswehr“, hinter dem ein Gesamtvolumen von 3,6 Milliarden Euro steht und das eine Stärkung der militärisch genutzten Gebäude in Deutschland vorsieht. Kasernen, Schulungsgebäude, Lagerhallen – bereits bis Ende 2029 soll nach Baukastensystem und in Modulbauweise eine Vielzahl an Gebäuden entstehen. „Das ist genau unser Stichwort, denn modulares und serielles Bauen bedeutet in der Regel: Man baut mit Fertigteilen. Da kommt dann Stahlfaserbeton ins Spiel“, erklärt Jörg von Prondzinski, Geschäftsführer STABILS und Leiter Anwendungsentwicklung BILSTEIN GROUP. ■

Von der Giftküche zu den Stresspiloten



Mit Sicherheit wurde auch jeder kleine Hunger versorgt.



Wichtiger Teil der Prävention: Blutdruck-messen. Die Ersthelfer im Haus wissen, wie.



Was kann alles passieren, wenn Coils mit Kranen bewegt werden?

Die jüngste Ausgabe der traditionellen HSE*-Tage zeigte wieder einmal auf, welch hoher Stellenwert der Arbeits-, Gesundheits- und Umweltschutz im Unternehmen genießt – und zwar bei jedem einzelnen Mitarbeiter.



Wo im Alltag überall Gefahrstoffe lauern – darüber klärten die Kollegen in der „Giftküche“ auf.



An der Station „Strippenzieher“ erlebten die Mitarbeiter anschaulich, was man als Team gemeinsam bewegen kann.

* Health, Safety and Environment (auf Deutsch: Gesundheit, Sicherheit und Umwelt)

Ausprobieren, mitmachen, Impulse mitnehmen: Die traditionellen HSE-Tage der BILSTEIN GROUP stehen immer ganz im Zeichen der Interaktion. Alle Stationen waren diesmal zentral in BILSTEIN Werk I aufgebaut, ein Shuttle-Service sorgte dafür, dass die Mitarbeiter aller Hagener Standorte diese auch bequem erreichen konnten.

Gesundheit ist das wichtigste Gut

Was kann alles passieren, wenn Coils ungeplant in Bewegung kommen? Wie stabil sind Regalsysteme? Neben sicherheitsrelevanten Fragestellungen wie diesen wurden an den jüngsten HSE-Tagen auch wieder viele Gesundheitsthemen besetzt.

So zeigten engagierte Ersthelfer des Unternehmens im Erste-Hilfe-Raum in der Produktion, mit welchen routinierten Handgriffen man gezielt Leben retten kann. In der „Giftküche“ klärten Gefahrstoffexperten über Gefahrstoffe im Alltag auf – und wie man sich schützen kann. Das persönliche Wohlbefinden stand an den Stationen „Hautschutz“ und „Stresspilot“ im Mittelpunkt. Bei diesen Mitmachaktionen unterstützten wieder externe Partner wie die gesetzliche Krankenkasse AOK und die Berufsgenossenschaft Holz und Metall (BGHM).

Erfolgreiche Veranstaltung

„Sowohl die externen Partner als auch viele engagierte Kolleginnen und Kollegen haben dazu beigetragen, dass die HSE-Tage wieder ein voller Erfolg wurden, dafür gilt allen an dieser Stelle mein herzlicher Dank“, so Dominik Eickhoff, Leiter HSEQ BILSTEIN GROUP. „Bedanken möchte ich mich zudem bei den Besuchern für ihr Interesse und den wertvollen persönlichen Austausch.“



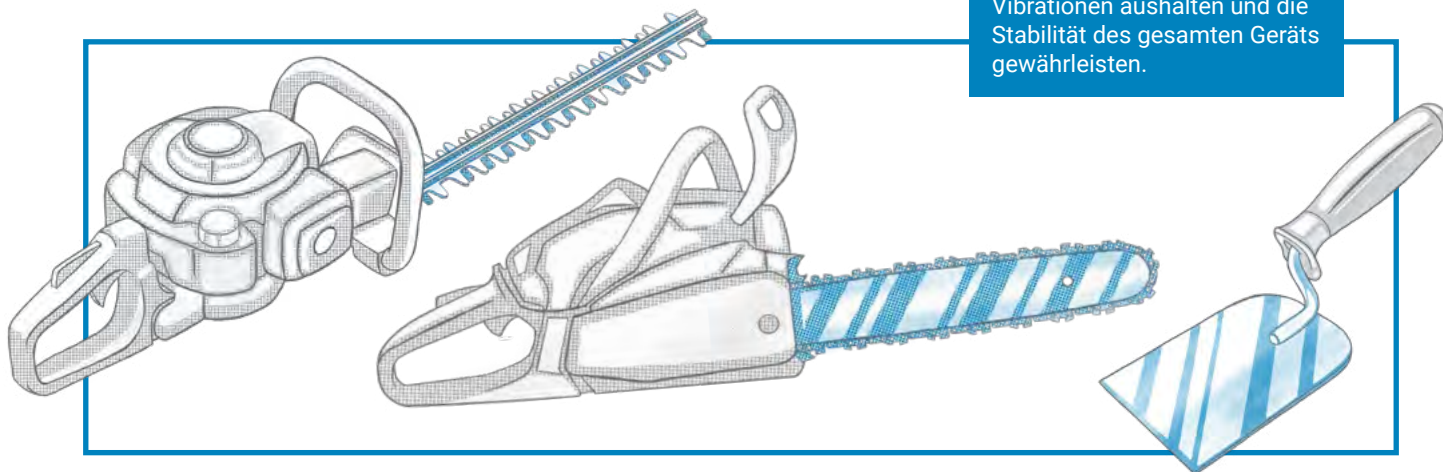
Beim Thema Hautschutz unterstützte die Berufsgenossenschaft Holz und Metall (BGHM).



Am 14. Januar 2026 übergaben Michael Ullrich (l.), CTO BILSTEIN GROUP, und Dominik Eickhoff (r.), Leiter HSEQ BILSTEIN GROUP, den Gewinnern des traditionellen HSE-Tage-Quiz ihre Preise: 1. Platz – Shpetim Ibishi, Azubi, Gutschein Fitnessuhr (500 €); 2. Platz – Alexander Mückstein, Azubi, Gutschein Optiker (300 €); 3. Platz – Alihan Yilmaz, AZ, Gutschein Fahr sicherheitstraining (165 €).

Was wird alles aus Kaltband hergestellt?

Spezialitäten aus dem Hause HUGO VOGELSANG: Heckenscheren, Kettensägen und Kleinwerkzeuge für Haushalt und Hobby.



Hätten Sie es gewusst?

Speziell die Klingen von Sägen müssen hohen Belastungen standhalten und dabei trotzdem so weich sein, dass sie nachgearbeitet und geschärft werden können.

Die „Middle Plates“ von Kettensägen müssen zudem hohe Vibrationen aushalten und die Stabilität des gesamten Geräts gewährleisten.

Produkte für Wald, Garten, Baustellen und Haushalt haben oft eines gemeinsam: Die Klingen und Sägeblätter vieler Scheren und Kettensägen, aber auch Spachtel, Kellen, Ceranfeld-Schaber und Teile von Maßbändern bestehen aus hochfesten, zum Teil vergüteten Bandstählen von HUGO VOGELSANG.

Die Anwendungsbereiche

Heckenscheren, Sägen, Spachtel und Werkzeuge kommen überwiegend bei Gartenarbeiten, forstwirtschaftlichen Arbeiten und auf Baustellen zum Einsatz, sowohl im privaten „Do it yourself“-Umfeld als auch im Profihandwerk. Ein weiterer, sehr spezieller Anwendungsfall ist die medizinische Chirurgie – die sterile Herstellung von Skalpell- und Rasierklingen ist eine Herausforderung für die Produktion.

Das Material

Die Öfen von HUGO VOGELSANG vergüten den bei BILSTEIN und – bei extrem engen Toleranzen – auf dem „20-Roller“ bei HUGO VOGELSANG kaltgewalzten Stahl nach kundenindividuellen Wünschen, abgestimmt und zugeschnitten auf den jeweiligen Anwendungsfall. Ziel dieser mehrstufigen Wärmebehandlung ist es, die

Eigenschaften des Stahls zu verbessern und ein optimales Verhältnis von hoher Festigkeit und hoher Zähigkeit einzustellen.

Je nach Anwendung werden diese Produkte aus C-Stählen oder niedriglegierten Stählen gefertigt – immer die optimale Eigenschaft für die Anwendung im Fokus.

Der Markt

Das Marktsegment DIY und Sägen ist ein recht großer Mengenträger für HUGO VOGELSANG.

Die Kunden

Von Maßband-Produzenten bis zu „Gartenmaschinen-Giganten“ und Motorsägen-Weltmarktführern – sie alle vertrauen auf die Qualität aus dem Hause HUGO VOGELSANG.

Die Anforderungen

Die bei HUGO VOGELSANG gefertigten Bandstähle werden individuell auf die speziellen Anforderungen einzelner Kunden zugeschnitten. Gefüge und mechanische Eigenschaften werden so optimal eingestellt, dass sowohl eine bestmögliche Schneid- und Umformbarkeit als auch eine optimale Performance der Vergütung gewährleistet sind. ■

Das Team DIY* und Sägen

(* do it yourself)



Als Technischer Kunden-/Anwendungsberater und Experte kennt Bernd Ferkinghoff jedes technische Detail.

>>> Kontakt:
bernd.ferkinghoff@vogelsang-bandstahl.de

Key-Account-Managerin Nicole Fischer kümmert sich um alle kaufmännischen Fragen.

>>> Kontakt:
nicole.fischer@bilstein-kaltband.de

Ausbildung

Herzlichen Glückwunsch!



Insgesamt freuten sich im Januar dieses Jahres 14 unserer Auszubildenden über ihre erfolgreich abgelegten Prüfungen – zehn von ihnen unterstützen die Teams der BILSTEIN GROUP auch weiterhin. Wir wünschen allen viel Erfolg und Glück für ihre berufliche Laufbahn!

TEC DAYS 2026

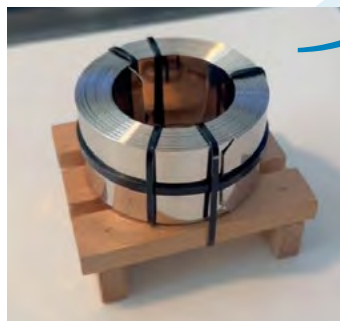
Den Nachwuchs **begeistern**

Was macht die BILSTEIN GROUP genau? Und was ist eigentlich ein Coil? Antworten auf diese zwei zentralen Fragen fanden Schülerinnen und Schüler rund um Hagen Ende Februar 2026 bei den diesjährigen TEC DAYS in der Nahmerhalle. Im Rahmen dieser praxisnahen Berufsfelderkundung stellen Betriebe alljährlich ihre gewerblich-technischen Ausbildungsberufe vor – für die BILSTEIN GROUP wieder eine tolle Gelegenheit, spannende Einblicke in die Welt des Stahls zu geben.

Wie immer betreuten unsere Azubis den Stand der BILSTEIN GROUP vor Ort: Mit großem Engagement halfen sie Schülerinnen und Schülern dabei, Miniatur-Coils herzustellen. Dafür wurden zunächst Paletten gebaut, danach der Stahl geschnitten, gewickelt und montiert. Am Ende konnten alle Teilnehmenden ein eigenes Coil mit nach Hause nehmen. „Die Resonanz war durchweg positiv – das Interesse und die Begeisterung aller haben uns sehr gefreut!“, zieht Jan Bovers, Ausbildungsleiter BILSTEIN GROUP, begeistert Bilanz. ■



Der BILSTEIN-Stand der diesjährigen TEC DAYS wurde wieder durchgehend von unseren Azubis betreut, darunter (v. l.) Marc-Jason Da Silva Afonso (Verfahrenstechnologe), Lucas Nowak (Betriebs-elektroniker) und Chiara Meives (Industriemechanikerin); auch Jan Bovers (Ausbildungsleiter BILSTEIN GROUP) war dabei.



Am Ende konnten alle Teilnehmenden ein eigenes „Mini-Coil“ mit nach Hause nehmen.

So wird ein Coil gewickelt – die diesjährige Aktion regte zum Mitmachen an.



IMPRESSUM

Herausgeber:
BILSTEIN SERVICE
GmbH
Im Weinhof 36
58119 Hagen
www.bilstein-gruppe.de

Redaktion:
Markus Eilert, Thomas Ettl, Marc T.
Oehler (verantw.), Tina Prinz, Frank
Renfordt, Miriam Rensinghoff, Peter
Uhrík

Realisation und Gestaltung:
public vision MEDIEN,
Düsseldorf
Aimée Bastian, Claudia
Haese, Kristina Stolz

Fotos extern:
Markus Steur, privat; S. 3: © Esther fornas riera –
shutterstock.com; S. 4-6: © SM-Design, Andrey_
Kuzmin, inception-D – shutterstock.com; S. 7:
© StockSmartStart – shutterstock.com; S. 8:
© Andrey_Kuzmin – shutterstock.com