

tk360

Kundenmagazin
thyssenkrupp Materials Schweiz AG
Nr. 1 | Juni 2024



FOKUS:

**Neue Perspektiven
in der Medizintechnik**

**Zuverlässige
Verfügbarkeit
begeistert
Neukunden**

Die 41Medical AG, ein innovatives Medizintechnik-Unternehmen, entwickelte ein neues Implantat bis zur Marktreife. Doch dann fehlte beim bisherigen Lieferanten der Werkstoff. So kamen wir ins Spiel und konnten unseren neuen Kunden dank unserem grossen Netzwerk und Beschaffungs-Know-how versorgen – und begeistern.

Mehr auf Seite 3

**Schritt für Schritt zur
perfekten Kundenlösung
mit Mehrwert**

thyssenkrupp Materials Schweiz baut die Leistungen im Rahmen der 360°-Dienstleistungsstrategie «Materials as a Service» laufend aus. Im Interview erläutert CEO Claudio Roth, was es mit MaaS auf sich hat und wie die Kunden davon profitieren.

Mehr auf Seite 2



**0 % Materialverzug,
100 % Reproduzierbarkeit**

CUBEINOX-Schmiedeblocke bieten insbesondere bei anspruchsvollen Fräsarbeiten zahlreiche Vorteile gegenüber Bauteilen aus Walzmaterial: Von einem 8- bis 10-fach geringeren Materialverzug über gleichbleibend gute Zerspannungsergebnisse bis zum reduzierten Verschleiss der Werkzeuge.

Mehr auf Seite 3



thyssenkrupp

Zertifizierung nach ISO 13485 – mehr als Pflicht



Liebe Leserin, lieber Leser

Ich freue mich, in der Erstausgabe unseres Printmediums «tk360» einige Gedanken zu unserer Philosophie mit Ihnen zu teilen. Unsere Zertifizierung nach ISO 13485 bildet dabei die perfekte Basis. Überhaupt ist die Medizintechnik für uns viel mehr als ein Kundensegment. Sie liegt uns am Herzen.

Chance zur stetigen Weiterentwicklung

Für manche Unternehmen mag eine Medtech-Zertifizierung eine sachliche Notwendigkeit zu sein, um den Kundenanforderungen gerecht zu werden. Bei thyssenkrupp Materials Schweiz ist sie weit mehr als das. Sie ist eine Bestätigung unserer Hingabe zur Qualität und zur kontinuierlichen Verbesserung. Dabei ist das Motto «Quality First» nicht einfach ein Schlagwort, sondern eine Lebenseinstellung. Diese widerspiegelt sich in jedem unserer Prozesse. So betrachten wir die Zertifizierung nach ISO 13485 nicht als bloße Pflicht, sondern als Chance, uns stetig weiterzuentwickeln.

ISO 13485 fördert den kreativen Prozess

Die hohen Anforderungen der Medtech-Kunden und der ISO-13485-Zertifizierung fordern uns täglich von Neuem heraus. Sie fördern den kreativen Prozess. So steigen durch die neuen europäischen Verordnungen für Medizinprodukte sowie das europäische Lieferkettengesetz nicht nur die Ansprüche an das Rohmaterial. Auch die damit verbundene Rückverfolgbarkeit über die gesamte Supply Chain bis hin zu den Herstellerwerken stellt Werkstoffdienstleister vor neue Herausforderungen. Mit t-kontrol® haben wir eine App entwickelt, die unsere Kunden in dieser Thematik unterstützen wird.

In einer Welt, die sich ständig verändert, ist Stillstand gleichbedeutend mit Rückschritt. Deshalb ermutigen wir Sie, auch in Ihrem Unternehmen die Chance zur Verbesserung zu nutzen und diese mit offenen Armen zu begrüßen. Gerne unterstützen wir Sie dabei.

Herzliche Grüsse

Jürgen Fredel,
Verkaufsleiter Medizintechnik
der thyssenkrupp Materials Schweiz AG

«Nichts ist sinnstiftender, als einen Beitrag zu mehr Lebensqualität leisten zu können.»

In Deutschland werden jährlich 1,3 Millionen Implantate eingesetzt. In der Schweiz sind es rund 80'000. Es ist also gut möglich, dass Sie in Ihrem Leben einmal ein Implantat benötigen. Dabei leistet der eingesetzte Werkstoff einen massgeblichen Beitrag zur Lebensdauer und Verträglichkeit des Implantats. Wir haben Claudio Roth, CEO der thyssenkrupp Materials Schweiz AG, befragt, mit welchen Leistungen sein Unternehmen die Medtech-Branche aktiv unterstützt.

Warum bietet Ihr Unternehmen Lösungen für die Medizintechnik an?

Die Medizintechnik ist mit das spannendste Kundensegment, welches man sich als Werkstoff-Dienstleister vorstellen kann. Nirgends sind die Anforderungen an die Materialkonformität und die Qualitätsstandards höher als hier. Mit unserer strategischen Ausrichtung auf komplexe Nischenmärkte in Verbindung mit dem stetigen Ausbau des 360°-Dienstleistungsangebots «Materials as a Service» passt die Medizintechnik perfekt in unser Portfolio. Die Leidenschaft, mit unseren Kunden, Metallurgen und Herstellerwerken zusammen innovative Lösungen entwickeln zu dürfen, ist zu einer echten Herzensangelegenheit geworden. Und ja, nichts ist sinnstiftender, als einen Beitrag zu mehr Lebensqualität leisten zu können.

Was hat es mit dem 360°-Dienstleistungsangebot «Materials as a Service» auf sich?

Die Strategie «Materials as a Service» unterstreicht unseren Anspruch, unsere Kunden in allen Werkstofffragen und Dienstleistungen aktiv zu unterstützen. Wir sehen uns als 360°-Kompetenzpartner unserer Kunden über die gesamte Supply Chain. Das Know-how und die erstklassige Beratung durch unsere Werkstoffexperten sind entscheidend, um in der Medtech-Branche Akzeptanz zu finden. Darüber hinaus profitieren OEMs und Zulieferer von einem kunden- und anwendungsgerechten Sortiment hochwertiger Werkstoffe aus den Bereichen Edelstahl rostfrei, Titan, Kobalt-Chrom sowie weiteren Sonderwerkstoffen. Wichtige Erfolgsfaktoren sind zudem die schnelle Verfügbarkeit sowie die kundenspezifische Vorbearbeitung ihrer Produkte. Ergänzt mit smarten digitalen Helfern sind wir überzeugt, unseren ambitionierten Kunden einen echten Mehrwert bieten zu können.



Claudio Roth,
CEO thyssenkrupp
Materials Schweiz

Was meinen Sie mit digitalen Helfern?

Mit den neuen europäischen Verordnungen für Medizinprodukte «Medical Device Regulation» – kurz MDR – sowie dem europäischen Lieferkettengesetz steigen die Anforderungen an die Rückverfolgbarkeit der Produkte und Materialien. Wir begegnen diesem Umstand mit unserer neuen App t-kontrol®. Das Ziel von t-kontrol® ist es, den Kunden jederzeit die volle Transparenz und Übersicht zu bieten. Dazu gehören mit Bestellungen verbundene Dokumente wie Lieferpapiere, Werkstoffzeugnisse, Rechnungen und zukünftig auch CO₂-Zertifikate. Zeitnah und an jedem beliebigen Ort.

Claudio Roth, danke für dieses Interview!

360°-Kompetenzpartner für die ganze Supply Chain



Raum für Kernkompetenzen statt für Materialfragen: Diesen bietet thyssenkrupp Materials Schweiz mit der 360°-Dienstleistungsstrategie «Materials as a Service».

Mit 360°-Kompetenz und dem Dienstleistungspaket «Materials as a Service» begleiten wir Sie bei allen Themen entlang der Supply Chain. Von Beratung und Engineering über Werkstoff-Excellence rund um hochwertige Materialien bis hin zur Bearbeitung, zum Supply Chain Management und zu innovativen Tools für die digitale Transparenz der Lieferketten. Als Sparringpartner mit Jahrzehnten Erfahrung unterstützen wir Sie Schritt für Schritt, um individuell starke Kundenlösungen mit Mehrwert zu realisieren.

Jetzt von
«Materials as a Service»
profitieren.



CUBEINOX-Schmiedeblocke

für stabile Prozesse

Bauteile aus Schmiedeblocken CUBEINOX (Edelstahl rostfrei) weisen im Vergleich zu Teilen aus Walzmaterial entscheidende Vorteile auf. Unter anderem haben intensive Praxisversuche gezeigt, dass der Verzug bei CUBEINOX um ein Vielfaches geringer ist. Dadurch wird der reproduzierbare Fertigungsprozess massgeblich unterstützt.

Erfahren Sie mehr über CUBEINOX



Allseitig gesägte Zuschnitte aus rostbeständigen Schmiedeblocken CUBEINOX weisen auch nach erheblichen Ausfräsungen eine hohe Formstabilität auf. Extreme Bearbeitungsbeispiele haben gezeigt, dass der Materialverzug bei CUBEINOX nach der Zerspanung im Vergleich zu gewalztem Material um das 8- bis 10-fache geringer ausfällt. Die unterschiedliche Bearbeitung des Werkstücks in Längs- oder Querrichtung spielt bei CUBEINOX SUPER-IM in Bezug auf die Masshaltigkeit keine Rolle mehr, da das Schmiedegefüge im Vergleich zu gewalztem Material keine eindeutige Faserrichtung aufweist. Unsere Kunden berichten von zusätzlichen Vorteilen von CUBEINOX:

- gleichbleibend gute Zerspanungsergebnisse
- weniger Werkzeugverschleiss
- geringer Materialeinsatz dank präziser, winklig gesägter Zuschnitte
- keine Randaufhärtungen

CUBEINOX unterstützt unsere Kunden dabei, die Prozesssicherheit auch bei manuellen Maschinenstunden weiter zu erhöhen.

Unsere Kunden im Fokus: 41medical AG Bettlach

thyssenkrupp Materials Schweiz ist bekannt für riesiges Know-how zu Werkstoffen und dazugehörigen Services. Dass wir auch mit zuverlässiger Verfügbarkeit von Spezialgütern punkten können, kam unserem Kunden, der 41medical AG, kürzlich zugute.

Die 41medical AG durften wir im Januar 2023 anlässlich eines ersten Besuchs kennenlernen. Dabei spürten wir im persönlichen Gespräch mit den Verantwortlichen schnell, dass die Chemie stimmt. Hier der Werkstoff-Profi, da der Spezialist für die Entwicklung und Inverkehrbringung anspruchsvollster Medtech-Produkte.

Die konkrete Herausforderung

Bei unserem nächsten Besuch in Bettlach informierte uns der Kunde über folgende aktuelle Herausforderung: 41medical hatte für ihren Kunden AO Foundation Davos die Biphasic Plate, ein revolutionär neues Implantat für die Knochenbruchbehandlung auf den Markt gebracht, welches bereits erfolgreich an Patienten angewendet wurde. Das Problem bestand darin, dass der aktuelle Materiallieferant den geforderten Implantatstahl 1.4441 erst in 18 Monaten liefern konnte. So kamen wir ins Spiel.

Die Lösung

Dank unseres grossen Netzwerks und der Erfahrung in der Beschaffung von Spezialgütern für hochkomplexe Anwendungen konnten wir 41medical die ersten 600kg des gewünschten Materials sechs Monate früher liefern – zur grossen Freude auf beiden Seiten. Während 41medical seinen Kunden zufriedenstellen konnte, durften wir unser Know-how als Werkstoffdienstleister bei unserem Neukunden ein erstes Mal unter Beweis stellen.



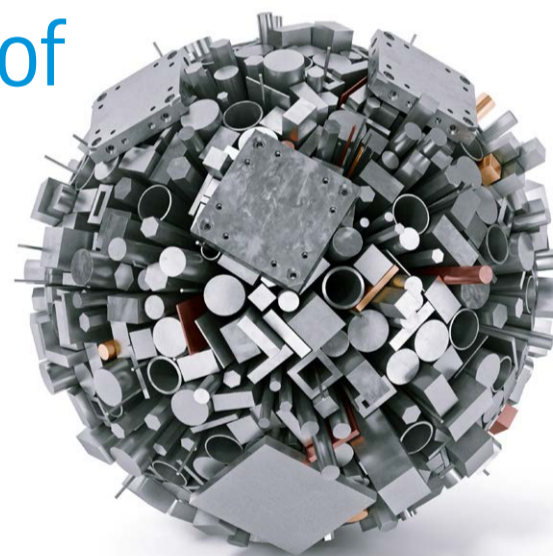
«Dank des Netzwerks von thyssenkrupp konnten wir die Beschaffungssicherheit für spezifische Medtech-Gütern massgeblich verbessern.»

Michael Kobel
Head of Supply Chain bei 41medical AG

Welcome to the World of Materials



World of Materials



Der Onlineshop von thyssenkrupp Materials Schweiz vereinfacht und beschleunigt den Anfrage- und Bestellprozess massgeblich. Rund um die Uhr können Sie auf über 7500 verschiedene Artikel zugreifen.

Dank übersichtlichem Aufbau und Suchfunktion können Sie im Onlineshop innert kürzester Zeit auf genau jene Materialien zugreifen, die Sie benötigen: von Baustahl und Werkzeugstahl über Edelstahl rostfrei, pulvermetallurgischem Stahl, Aluminium, Messing und Kupfer bis hin zu Titan. Die benötigten Artikel lassen sich nach individuellen Bedürfnissen konfigurieren, wobei diverse Bearbeitungsschritte möglich sind. Angebote können in Echtzeit erstellt, abgespeichert und im Auftragsfall direkt bestellt werden. Rund um die Uhr, überall und mit weiteren Features, die Ihnen das Kalkulieren und Bestellen von metallischen Werkstoffen erleichtern.



Entdecken Sie World of Materials

41medical AG

41medical

Die 41medical AG in Bettlach wurde im Jahr 2016 gegründet und zählt aktuell 28 hochqualifizierte Mitarbeitende. Das dynamische Unternehmen der Medizintechnik ist unter anderem auf die Gebiete Traumatologie, Wirbelsäule, Orthopädie und Sportmedizin spezialisiert. Dabei vereint das agile Team sowohl im Bereich Innovationen und Entwicklung als auch in der Produktion grosses Know-how.



Komplette Transparenz dank lückenloser Rückverfolgung

Die nahtlose Rückverfolgung von Materialien und Komponenten ist in der Medizinbranche und anderen Bereichen unerlässlich. Die neue t-kontrol® App bietet einen Echtzeit-Überblick zu Bestellungen und erlaubt den selbstständigen Zugriff auf Materialzertifikate und weitere Auftragsdokumente.

Die t-kontrol® App ist sowohl für Desktop- als auch für Mobilgeräte entwickelt worden und bietet eine integrierte QR-Code-Funktion. Diese ermöglicht, Auftragsinformationen von gelieferten Materialien direkt abzurufen.

Seit April 2024 führen wir t-kontrol® schrittweise bei unseren Kunden ein. Falls noch nicht geschehen, wird auch Ihr thyssenkrupp-Ansprechpartner Sie bald kontaktieren, um den Zugang für Sie einzurichten. Durch das Scannen des QR-Codes können Sie sich bereits einen ersten Eindruck von der Benutzeroberfläche und Funktionalität von t-kontrol® verschaffen.



Wir arbeiten kontinuierlich an der Weiterentwicklung von t-kontrol® – ein aktuelles Fokusthema ist die Implementierung von CO₂-Zertifikaten.

Jetzt Demo-Version der App t-kontrol® entdecken.

Messen 2024: Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Auf der diesjährigen Agenda von thyssenkrupp Materials Schweiz stehen zwei Messeteilnahmen in der Schweiz und Deutschland. An der EPHJ und der Fakuma beraten Sie unsere Werkstoff-Experten zu unseren News, Produktinnovationen, digitalen Tools und unseren 360°-Dienstleistungen.



EURO-2024-Tippspiel: Mitmachen und tolle Preise gewinnen



Jetzt am Tippspiel teilnehmen:

thyssenkrupp.tippspiel-fuer-unternehmen.com

Sind Sie bereit, Ihre Fussball-Emotionen auf die nächste Stufe zu heben? Dann schnallen Sie sich an und machen Sie sich bereit für das EURO-2024-Tippspiel von thyssenkrupp. Mit Ihrem Fussballwissen und etwas Glück gibt es viele tolle Preise zu gewinnen.

Mit dem Euro-2024-Tippspiel von thyssenkrupp Materials Schweiz macht Mitfiebern doppelt Spass. Sie haben die Möglichkeit, Ihre Tipps für anstehende Spiele abzugeben, Ihre Punkte mit Mitspielern zu vergleichen und zusätzliche Punkte zu erzielen, wenn Sie den richtigen Europameister prophezeien. Zu gewinnen gibt es Adidas-thyssenkrupp-Fussbälle, PUMA-Hoodies und PUMA-Sneaker. Teilnehmen können Sie mit einem selbst gewählten Spitznamen: Unser Herz schlägt neben Fussball auch für Datenschutz – auf die Veröffentlichung von Vor- und Nachnamen sowie E-Mail-Adressen verzichten wir deshalb. Ihre Benutzerdaten werden unmittelbar nach Ende des Tippspiels unwiderruflich gelöscht.



Zweite «tk360» legt Fokus auf Formen- und Werkzeugbau

Nachdem die Medizintechnik im Mittelpunkt der ersten Ausgabe unseres Printmediums «tk360» steht, wenden wir uns in der kommenden Ausgabe einer weiteren Branche zu: dem Formen- und Werkzeugbau. Schon jetzt freuen wir uns darauf, Sie im kommenden Herbst auch in diesem Bereich mit spannenden Hintergrundinformationen, Berichten über unsere Kunden und weiteren Themen versorgen zu können.

Ihre Ansprechpartner für die Medizintechnik



Daniel Steiger
Kundenverantwortlicher
Deutschschweiz
Telefon: +41 (0)71 913 64 48
E-Mail: daniel.steiger@thyssenkrupp-materials.com



Manuel Tuma
Kundenverantwortlicher
West- und Deutschschweiz
Telefon: +41 (0)71 913 64 46
E-Mail: manuel.tuma@thyssenkrupp-materials.com



Peter Alpert
Verkauf
im Backoffice
Telefon: +41 (0)71 913 64 55
E-Mail: peter.alpert@thyssenkrupp-materials.com



Jonuz Jonuzi
Key Account Manager /
Business Development
Telefon: +41 (0)79 198 78 86
E-Mail: jonuz.jonuzi@thyssenkrupp-materials.com



Kathrina Kreier
Verkauf
im Backoffice
Telefon: +41 (0)71 913 64 42
E-Mail: kathrina.kreier@thyssenkrupp-materials.com

