

# THEMENHEFT

# Strangpresstechnik

2026

ALUMINIUM  
**KURIER**  
alu-news.de

**metall-**  
**märkt**  
.net



## Marktübersicht

Die 50 wichtigsten  
Presswerke im Profil

## Interview mit Steffen Förster, Salesmanager bei HE.WAL

# „Wir leben von Verbindungen“

Die Unsicherheit in der Fertigungsindustrie ist 2025 spürbar – nicht nur durch volatile Aluminiumpreise, sondern auch durch steigenden Kostendruck und steigende Anforderungen an Flexibilität. Für industrielle Einkäufer bedeutet das: Sie brauchen Partner, auf die sie sich verlassen können. Einer davon ist die HE.WAL Metallprodukte GmbH & Co. KG mit Sitz in Crailsheim – ein Spezialist für Aluminiumprofile, der nicht nur Profile liefert, sondern auch komplett Baugruppen fertigt und versendet. Steffen Förster, Salesmanager bei HE.WAL, erklärt im Gespräch, was die Kunden heute brauchen – und was sie bei HE.WAL bekommen.

Herr Förster, Aluminium bleibt ein gefragter Werkstoff, gleichzeitig sind die Marktpreise volatil. Wie erleben Sie die aktuelle Situation?

**Steffen Förster:** Aluminium ist nach wie vor sehr gefragt – aber der Markt ist extrem schwankend. Wir spüren eine gewisse Unsicherheit in nahezu allen fertigenden Branchen. Für unsere Kunden ist der Preis aktuell ein besonders sensibler Faktor. Umso wichtiger ist es, dass sie sich auf uns verlassen können. Das bedeutet für uns: flexibel bleiben, vorausschauend planen und mitdenken. Gerade in dieser Zeit ist es entscheidend, einen Partner zu haben, der Verantwortung übernimmt – nicht nur ein Lieferant, sondern ein Mitdenker.

Was unterscheidet Sie konkret vom Wettbewerb?

**Steffen Förster:** Wir liefern nicht nur Aluminiumprofile, sondern komplett, montagefertige Baugruppen – inklusive Zukaufteilen, Montage, Endverpackung und Logistik. Oft versenden wir sogar direkt an den Endkunden oder in den Handel – teilweise im Branding unserer Auftraggeber. Dieses Vertrauen muss man sich verdienen – und genau das haben wir über Jahre aufgebaut. Für den Einkauf bedeutet das: ein Artikel, ein Ansprechpartner, ein Prozess – statt viele Schnittstellen.

Genauso wichtig ist uns aber auch der Umgang miteinander: Respekt, Verlässlichkeit und ein partnerschaftliches Miteinander – ob mit Kunden, Kollegen oder Lieferanten. Das ist kein Lippenbekenntnis, sondern fester Bestandteil unserer Unternehmenskultur. Deshalb sagen wir bewusst: „Wir leben von Verbindungen“.



Fotos: HE.WAL

**Steffen Förster**

„Wir entwickeln gemeinsam mit den Kunden Lösungen, die funktionieren, wirtschaftlich sind und sich in Serie bringen lassen“

Das klingt fast wie ein verlängerter Arm der Fertigung beim Kunden...

**Steffen Förster:** Genau. Unsere Kunden lagern bestimmte Fertigungsschritte bewusst aus, um sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren zu können. Wir sind dann nicht nur Produzent, sondern Teil der Wertschöpfungskette – mit hoher Verantwortung für Qualität, Verlässlichkeit und Termintreue.

Sie fertigen ausschließlich in der Slowakei. Welche Rolle spielt das für Ihre Kunden in Deutschland?

**Steffen Förster:** Richtig – unsere Produktion läuft in zwei Werken in der Slowakei. Das macht uns wettbewerbsfähiger, wirkt sich positiv auf den Preis aus und garantiert dennoch hohe Qualität. Wir arbeiten dort mit einem eingespielten Team – mit deutschsprachigen Ansprechpartnern und viel Erfahrung und hohem Vertrauen. Die Zusammenarbeit funktioniert reibungslos. Gleichzeitig betreuen wir unsere Kunden persönlich aus Crailsheim – mit kurzen Wegen, klarer Kommunikation und ohne Sprachbarrieren.

Wie gewährleisten Sie Qualität und Liefertreue über Landesgrenzen hinweg?

**Steffen Förster:** Zum einen über standardisierte Prozesse, klar definierte Abläufe und regelmäßige



HE.WAL produziert an zwei Standorten in der Slowakei

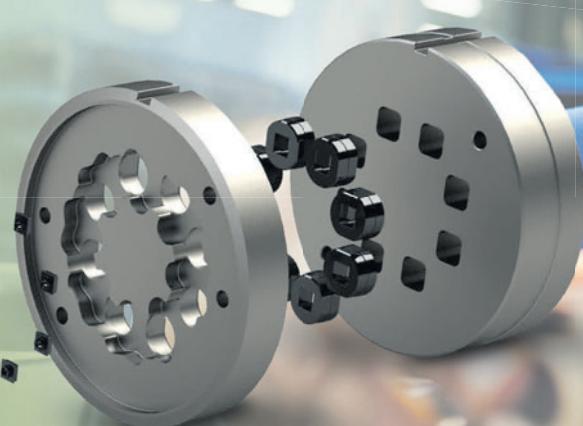
Qualitätskontrollen. Aber auch über Menschen: Wir haben erfahrene Projektleiter mit jahrelanger Branchenerfahrung und technischem Know-how, die die Projekte eng begleiten – vom ersten Gespräch bis zur Serienfertigung. Das macht einen großen Unterschied, besonders wenn es schnell gehen oder individuell werden muss.

Was bedeutet der eigene Werkzeugbau konkret für Ihre Kunden?

**Steffen Förster:** Unser Werkzeugbau ist ein echter Beschleuniger. Wir können Werkzeuge nicht nur selbst bauen, sondern auch anpassen, warten und

**WEFA**  
PERFECTING YOUR PROFILE

## DER WERKZEUG-MACHER





HE.WAL produziert nicht nur Profile sondern auch komplette Baugruppen

## HE.WAL auf einen Blick

### Standort Deutschland:

Zentrale in Crailsheim (Baden-Württemberg)

### Produktion:

Zwei Werke in der Slowakei

### Leistungen:

Aluminiumprofile, Baugruppenfertigung, Komplexe Stanztechnik, Sonderanlagen für Großserien, CNC-Bearbeitung, Oberflächen, Werkzeugbau

### Besonderheit:

Komplette Baugruppen inkl. Einkauf & Montage – ein Artikel, ein Ansprechpartner

### Kunden:

Bau, Maschinenbau, Möbelindustrie, Medizintechnik

### Website:

[www.hewal.de](http://www.hewal.de)

HE.WAL steht für mehr als nur Aluminiumprofile: Vom Werkzeugbau über die Fertigung bis zur kompletten Baugruppe mit Zukaufteilen – alles aus einer Hand, mit deutschsprachiger Betreuung und wettbewerbsfähiger Produktion in der Slowakei. Wer Einkaufsprozesse verschlanken und sich zuverlässig beliefern lassen will, findet hier einen starken Partner.

optimieren. Dadurch sind wir sehr flexibel – gerade bei Prototypen oder kleineren Serien. Noch wichtiger: Wir begleiten unsere Kunden schon bei der Idee. Oft kommen sie mit einer technischen Herausforderung – und gemeinsam entwickeln wir eine Lösung, die funktioniert, wirtschaftlich ist und sich in Serie bringen lässt. Das ist echte Zusammenarbeit.

Worauf kommt es aus Ihrer Sicht im Einkauf aktuell besonders an?

**Steffen Förster:** Ganz klar: auf Klarheit, Partnerschaft und Entlastung. Der Einkauf steht heute unter starkem Druck – es geht um Preise, Verfügbarkeiten, Nachhaltigkeit, Risikoabsicherung. Da hilft es, wenn man einen Partner hat, der nicht nur stur nach Zeichnung produziert, sondern mitdenkt, Vorschläge macht, Rückfragen stellt – und eben auch bereit ist, Verantwortung zu übernehmen. Genau das ist unsere Rolle.

Was ist für Sie ein typischer HE.WAL-Kunde?

**Steffen Förster:** Unsere Kunden kommen überwiegend aus dem Bausektor, dem Maschinenbau und der Möbelindustrie. Oft sind es Unternehmen, die keine Lust oder keine Ressourcen haben, fünf verschiedene Lieferanten zu koordinieren – also jemanden für Profile, einen für Zukaufteile oder einen für Montage. Bei uns bekommen sie das komplette Paket – mit nur einem Bestellvorgang, einem Ansprechpartner und klaren Abläufen. Das spart Zeit, Nerven und nicht zuletzt auch Kosten.

Herr Förster, vielen Dank für das Gespräch.