

ARMATUREN WELT

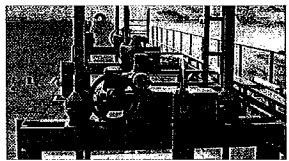


Die unabhängige Zeitung für die Armaturen- und Dichtungs-Branche



300 Antriebe von AUMA für Emirate

Abu Dhabi Sewerage Services Company (ADSSC), Abwasserentsorger für die Emirate Abu Dhabi und Al Ain, baut im Rahmen einer 5-Jahres-Strategie neue Kläranlagen, um die Infrastruktur für die Schmutzwasserentsorgung zu verbessern. Die letzten beiden Neuanlagen in Al Wathba und Al Saad wurden komplett mit AUMA Stellantrieben zur Automatisierung der installierten Armaturen



ausgestattet. In der Summe wurden etwa 300 Drehantriebe der Baureihe SA mit integrierter Steuerung AC eingebaut.

MRC verstärkt sich mit VSC

Mc Junkin Red Man Corp. hat das Vermögen und den Betrieb des Vertriebsgeschäftes von Valve Systems and Controls (VSC) erworben. VSC gehörte zuvor zu Curtiss-Wright Flow Control. Die Erfahrung von VSC bei Projekten der Upstream-Armaturenautomation und MRO-Downstream-Automation sollen die Armaturenressourcen von MRC weiter stärken. VSC verfügt neben dem Stammsitz in Houston/USA über ein Vertriebsbüro in Baton Rouge, Louisiana.

Bevo eröffnete neuen Firmensitz

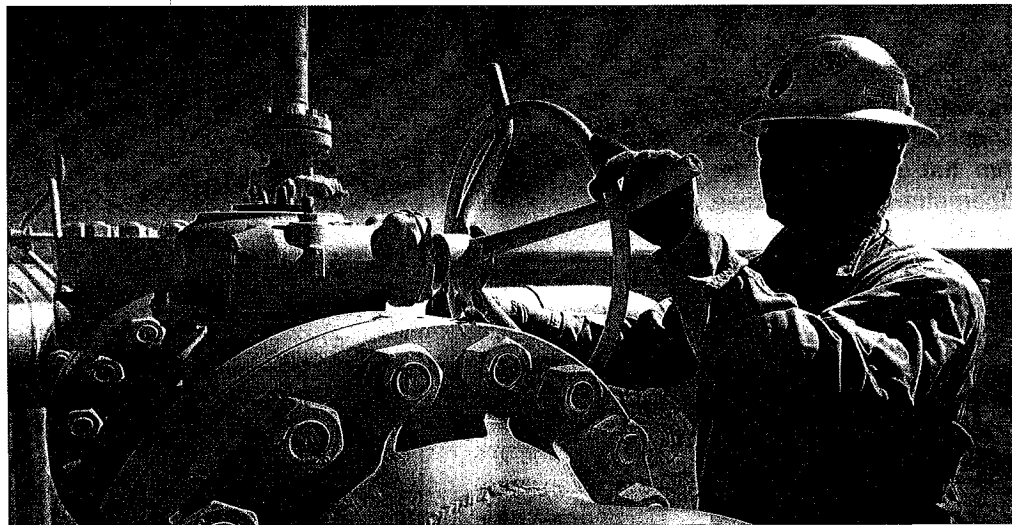
Ihren neuen Firmensitz im Wirtschaftspark Ennsdorf eröffnet hat die Firma bevo - Lieferant für Pumpen-, Schlauch-, Armaturen und Rohrleitung und Wassertechnik. Der Neubau hat eine Gesamtfläche von rund 1.800 Quadratmetern, davon sind je etwa 250 Quadratmeter für die Bereiche Profi-Express sowie Büro/Schulung/Testräume reserviert.

Nur mit der richtigen Strategie winkt der Erfolg

Die Stolpersteine der Boom-Länder

Allein schon die Nennung der Länder Brasilien, China und Indien macht bei Armaturenherstellern Appetit auf mehr. Denn wie kaum ein anderer Staat verheißen sie Absatzmärkte mit Riesenzugkraft. So weit, so richtig. Wären da nicht einige Stolpersteine zu umgehen und Hürden zu überspringen.

Bei genauerem Hinsehen zeigt sich, das Brasilien außenwirtschaftlich in manchen Bereichen abgeschottert ist. „Zum Teil werden Importzölle und Steuern von über 50 Prozent auf Armaturen erhoben“, weiß Bomafa-Geschäftsführer Friedrich Appelberg. Hierdurch soll die einheimische Wirtschaft geschützt werden. „Handelsbarrieren spielen in der Tat eine wichtige Rolle.“ Die Ökonomien in China und Indien boomen. Wer erfolgreich sein möchte, muss dort die Nähe zu möglichen Geschäftspartnern suchen. „Beziehungsnetzwerk sind von großer Bedeutung“, so



Brasilien ist auf dem Weg zur Ölgrößmacht

Appelberg weiter. „Ohne lokale Partner, die sich mit den kulturellen Gepflogenheiten auskennen, bekommt man als Ausländer dort kaum ein Bein auf den Boden.“ Kulturelle Barrieren gilt es zu überwinden. Bomafa gehört zu den Unternehmen, die sich von Widrigkeiten nicht abschrecken lassen. Zu verlockend ist das Potenzial. So sei Brasilien das Tor nach Südamerika. Über den bedeutenden

nationalen Energiesektor „lassen sich über die Freihandelszone Mercosur auch die angrenzenden Märkte gut bedienen“, erläutert Appelberg. China wiederum spielt eine wichtige Rolle beim Kraftwerksbau, der in einem „unvorstellbaren Tempo“ vor sich gehe. In Indien lasse sich eine ähnliche Entwicklung beobachten.

Bomafa stellt sich strategisch auf die Eigenheiten

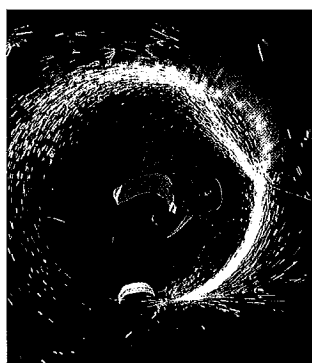
ein. In Brasilien baut das Unternehmen die Zusammenarbeit mit lokalen Partnern aus. Für den chinesischen Markt gründete Bomafa ein 100-prozentiges Tochterunternehmen. Hinzu kommt ein Joint Venture. Appelberg: „So unterschiedlich die Märkte sind, so spezifisch wählen wir unsere Strategie.“

Michael Vehreschild

Lesen Sie auch unser Interview auf S. 5

Nord Stream vor der Inbetriebnahme

Die Nord Stream nahm zwei wichtige Hürden vor ihrer Inbetriebnahme. Die Direktverbindung zwischen den großen russischen Lagerstätten in Sibirien und dem europäischen Erdgasmarkt steht, nachdem in Lubmin bei Greifswald die letzte Verbindungsnaht geschweißt wurde: Damit ist der erste Rohrstrang der Pipeline mit der Erdgasleitung OPAL (Ostsee-Pipeline-Anbindungs-



Leitung) verbunden. Die Anschlussleitung OPAL, die das

Erdgas aus der Nord Stream zum Weitertransport übernimmt, war bereits fertiggestellt. „Das russische Gas kann kommen“, freute sich schon Bernd Vogel, Geschäftsführer der OPAL NEL Transport GmbH, einem Unternehmen der Wingas-Gruppe, das die Anschlussleitung betreibt.

Zumindest das technische Gas pumpete Russland schon mal in die Pipeline - Russ-

lands Premier Wladimir Putin drehte den Gashahn auf, der Stickstoff wurde ausgeblasen. Die offizielle Inbetriebnahme nach eineinhalb Jahren Bauzeit soll Ende Oktober, Anfang November in Lubmin sein, erklärte Nord Stream-Pressesprecher Steffen Ebert gegenüber der Armaturen Welt.

Lesen Sie hierzu unseren Schlußstrich auf S. 16

INHALT

Spotlight on	2-3
Aktuell	4
Marktinformation	5
Lebensmittel-industrie	6
Energie & Umwelt	7
Aquatech	
Amsterdam	8
Porträt	9
Instandhaltung	10
Rückblick auf b2d	11
Projekte	12
Business World	13
Marktplatz	14
Personalien	15
Schlussstrich	16

Spotlight on Metso

Metso's Automation Business ist bekannt für seine intelligente Ventiltechnologie und die innovativen Automatisierungs- und Informationsmanagement-Systeme. Das Weltunternehmen hat im Frühjahr 2011 ein neues modernes Werk am Hauptsitz in Helsinki/Finnland bezogen und den Standort Deutschland in den vergangenen Jahren kontinuierlich ausgebaut.

Fortsetzung S. 2 & 3

Rotork erwirbt K-Tork Int.

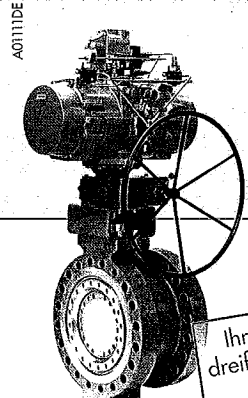
Rotork hat mitgeteilt, K-Tork International aus Dallas, USA, übernommen zu haben und bietet damit nun eine breitere Produktpalette an. K-Tork liefert beispielsweise Klappantriebssysteme mit One-Moving-Part-Konstruktionen, die eine lange Lebensdauer in High-Cycle-Anwendungen ermöglichen. Die Stellantriebe eignen sich für Kugelhähne, Drosselklappen und Kegelschieber und können problemlos an bestehenden Ventilen angebracht werden.

120 Ventile für neue Bio-Fabrik

In Freiberg wurde die erste kommerzielle Anlage zur Herstellung von synthetischem Biokraftstoff aus Biomasse (BTL - Biomass to Liquide) in Betrieb genommen. Die Effektivität und Umweltverträglichkeit des Verfahrens konnte an einer Pilotanlage nachgewiesen werden, in der sich ARCA-Ventile wegen ih-

rer Zuverlässigkeit und kompakten Bauform bewährt haben. In der neuen Anlage arbeiten deshalb über 120 Regel- und Schaltventile von ARCA.

Die Anlage soll jährlich 18 Millionen Liter BTL liefern, der gegenüber fossilem Diesel 90 Prozent weniger CO₂-Ausstoß verursacht.



LEUSCH

Industriearmaturen

www.leusch.de · www.samsongroup.de

Ihr Spezialist für dreifachzentrische Klappen





OHl

OHl Gutermuth Industrial Valves GmbH

Others simply sell you a product - we offer a solution.

Best Valves since 1867

www.ohl-gutermuth.de

Triple Offset up to 800°C

A control and shut off technique you can rely on.

Fortsetzung von S. 1: Interview mit Friedrich Appelberg von Bomafa

Die Stolpersteine der Boom-Länder

Wer auf den boomenden Märkten in Brasilien, China und Indien erfolgreich sein will, sollte die richtigen Strategien besitzen. Nur mit ihnen lassen sich Hürden in diesen vielversprechenden Ländern überwinden. „Armaturen Welt“ sprach hierüber mit Bomafa-Geschäftsführer Friedrich Appelberg.



Friedrich Appelberg

AW: Wie schätzen Sie das Potenzial von Schwellenländern wie Brasilien, Indien und China generell für die Armaturenbranche bzw. speziell für sich ein?

Friedrich Appelberg: Generell lässt sich sagen, dass der Markt für Industriearmaturen durch die Nachfrage aus den genannten Schwellenländern einen enormen Schub erfährt. Allerdings ist dabei interessant, die Rollen der einzelnen Länder genauer zu hinterfragen.

Brasilien ist zweifelsohne das Tor nach Südamerika. Über den ohnehin bedeutenden nationalen Energiesektor – hier möchte ich vor allem auch die Energieerzeugung aus Biomasse betonen – lassen sich über die Freihandelszone Mercosur auch die angrenzenden Märkte gut bedienen.

China hingegen ist nach wie vor ein starker Absatzmarkt, in dem in einem für uns Europäer fast unvorstellbarem Tempo neue Kraftwerke aus dem Boden gestampft werden. In jüngster Zeit kann man hier aber auch beobachten, dass chinesische Firmen als Kraftwerksbauer in aller Welt – vor allem in Afrika, Indien und einigen arabischen Staaten auftreten.

Indien ist ebenso wie China ein Markt mit extrem starkem Wachstum. Hier ist es nur eine Frage der Zeit, bis indische Kraftwerksplaner auch verstärkt international auftreten.

Insgesamt ist es aber wichtig, auf mehreren Märkten präsent zu sein. Eine einseitige Fokussierung auf ein Land oder einen Partner ist auf Dauer zu riskant.

AW: Welche Handelsbarri-

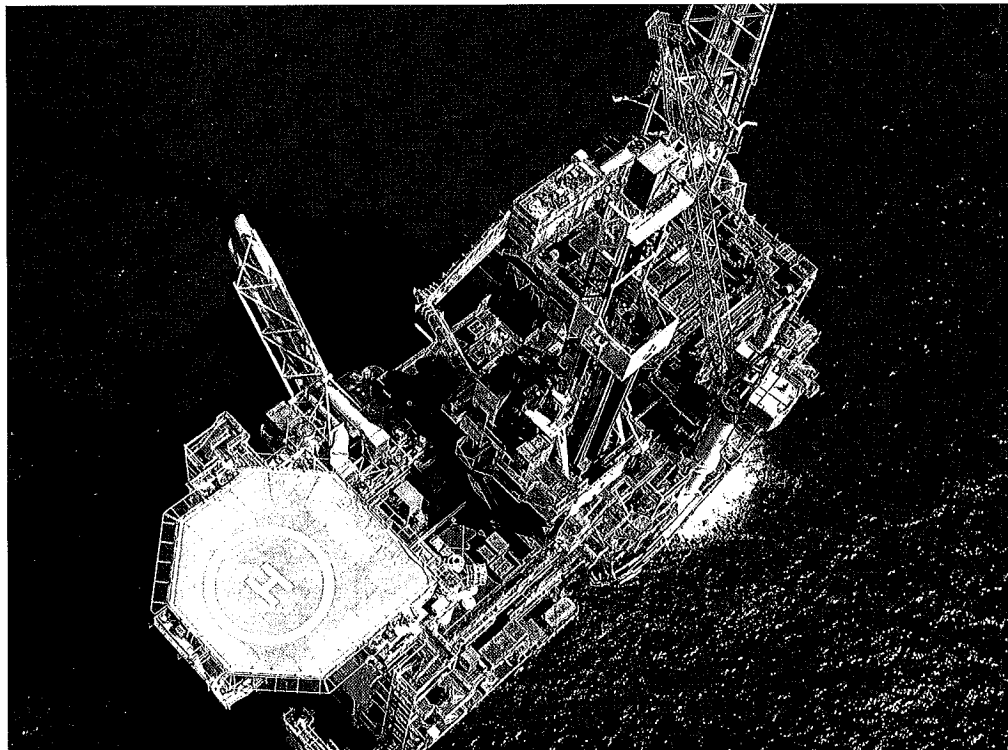
eren gibt es? Auf welche Dinge sind bei den einzelnen Schwellenländern im Einzelnen zu achten?

FA: Handelsbarrieren spielen in der Tat eine wichtige Rolle. Brasilien ist außenwirtschaftlich noch recht abgeschottet. Zum Teil werden dort Importzölle und Steuern von über 50 Prozent auf Armaturen erhoben, um die einheimische Industrie zu schützen. Auch ist die Sprache dort ein wichtiger Faktor. Wichtige Ausschreibungen bei nationalen Energieversorgern erfolgen dort zumeist nur auf Portugiesisch.

In China und Indien sind Beziehungsnetzwerke von großer Bedeutung. Ohne lokale Partner, die sich mit den kulturellen Gepflogenheiten auskennen, bekommt man als Ausländer dort kaum ein Bein auf den Boden. Allerdings kommt uns in China unsere Unternehmensgröße zu gute. Als mittelständisches Unternehmen sind wir dort nicht so auf dem Radar der chinesischen Behörden, wie es die meisten Konzernunternehmen sind.

AW: Mit welcher Strategie möchten Sie dort Fuß fassen? Was ist hierbei zu beachten, was sind die Eigenheiten der Märkte?

FA: So unterschiedlich die Märkte sind, so spezifisch wählen wir unsere Strategie. In Brasilien wollen wir die Zusammenarbeit – insbesondere auch in der Produktion mit einem lokalen Partner ausbauen. Damit



Zu den boomenden Branchen in Brasilien gehört unter anderen die Öl- und Gasindustrie

überwinden wir einerseits kulturelle Barrieren und andererseits können wir unsere Armaturen zu attraktiven Bedingungen anbieten.

In China hingegen haben wir ein 100-prozentiges Tochterunternehmen gegründet, um die Technologie unserer Regelarmaturen zu schützen. Zusätzlich sind wir mit einem chinesischen Partner ein Joint Venture zur Fertigung von standardisierten Komponenten eingegangen. Bisher haben wir mit dieser Trennung durchweg positive Erfahrungen gemacht.

Wir überlegen derzeit, auch in Indien ein Joint Venture einzugehen. Bisher arbeiten wir dort mit einem loka-

len Handelsvertreter und haben den Markteintritt bei den wichtigsten Energieversorgern geschafft.

Allerdings sind Ressourcen natürlich auch immer begrenzt. Wir wägen deshalb im Vorfeld jeweils sehr genau ab, wo und in welchem Umfang wir Kooperationen eingehen. Denn unsere Kooperationspartner müssen uns natürlich auch ein Stück weit entlasten und Aufgaben in den Bereichen Vertrieb und Fertigung übernehmen. Dadurch wollen wir uns Freiräume schaffen und uns verstärkt auf unsere Know-how intensiven Kernkompetenzen konzentrieren.

AW: Was haben Sie be-

reits unternommen?

FA: Als Einzelfertiger sind wir darauf angewiesen, Vertreter langfristig aufzubauen und zu unterstützen. Allein zur Umsetzung unserer Internationalisierungsstrategien haben wir in den letzten zwei Jahren mehrere

neue Stellen in Deutschland geschaffen. Überhaupt konnten wir durch die starke Auslandsnachfrage unsere Mitarbeiterzahl um 20 Prozent aufstocken. Wichtig ist dabei immer, für jeden Markt die richtige, kreative Strategie zu finden und sich selber auch kulturelle Unterschiede bewusst zu machen.

AW: Wie wichtig sind Ihnen diese Märkte?

FA: Die genannten Märkte sind für uns nicht nur aus reiner Verkaufsbetrachtung wichtig. Durch das geschickte Vernetzen unserer Vertriebsstrategien auf den unterschiedlichen Märkten stärken wir vor allem unseren Standort in Deutschland. Ich bin überzeugt, dass ein sicheres Standbein auf dem Heimatmarkt die Grundlage für alle Internationalisierungsanstrengungen bildet.

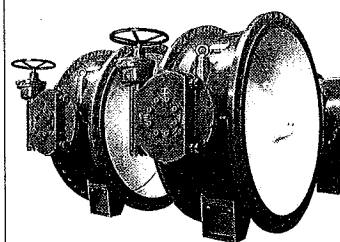
AW: Wir bedanken uns für das Gespräch.

Michael Vehreschild

Bomafa profitiert vom boomenden Energiesektor

Die 1919 gegründete Bomafa Armaturen GmbH ist auf die Konstruktion und Produktion hochwertiger Sicherheitsarmaturen für Kraftwerke und Industrieanlagen spezialisiert. Als international agierendes Unternehmen konnte Bomafa in den vergangenen Jahren vom Boom des Energiesektors – vor allem in Asien – profitieren. 2009, im Jahr seines 90-jährigen Bestehens hat sich das Unternehmen deshalb durch zahlreiche Neueinstellungen weiter verstärkt und wurde darüber hinaus von der Stadt Bochum als innovatives Wachstumsunternehmen ausgezeichnet.

AV
ASTEKNİK VALVE



Izmir Yolu, Nilüfer Tic. Mrk. 64.Sk.5
16149 Nilüfer/BURSA-TURKEY
Phone: +90.224. 443 33 88 (pbx)
Fax: +90.224. 443 33 78
e-mail: elmak@asteknikvana.com
www.asteknikvana.com



Manufacturer of high quality industrial valves since 1953

www.arako.cz

Our products are designed for following industrial areas:

- Nuclear Power Engineering,
- Nuclear Waste Processing,
- Power Engineering,
- Chemistry,
- Petrochemistry,
- Heating Plants,
- Gas Manufactures.



ARAKO spol. s r.o., Hviezdoslavova 2897/18
746 01 Opava, Czech Republic
tel.: +420 553 694 111, fax: +420 553 694 777
e-mail: arako@arako.cz, www.arako.cz