

## MRC Global: Die Ventil- und Antriebsexperten

Es ist kein Geheimnis, dass MRC Global der weltweit größte Vertriebspartner für Rohre, Ventile und Armaturen ist. Das Unternehmen blickt auf eine lange, exzellente Kundenbetreuung zurück, die bis ins Jahr 1921 zurückreicht. Im letzten Jahrzehnt konzentrierte sich die Firma jedoch auf einen sehr spezifischen Teil seines Geschäftsmodells - Ventile und die Ventil-Automatisierung. Tatsächlich ist MRC Global zum größten Ventillieferanten der Welt geworden.

Von Sarah Bradley, übersetzt von Anne Suchalla und Melina Schnaudt

Valve World Americas hat sich mit Senior Vicepräsident John Bowhay, zuständig für Ventile, Armaturen und Flansche, Legierungen, Gasprodukte und Ölfeldbedarf, Stuart Spears, Vicepräsident für Armaturen, Automation und Instrumentierung, Ralph Chaney, Geschäftsführer für den Bereich Downstream Ventile, Greg Peterson, leitender Direktor für Midstream/Upstream Ventile und Lance Lorange, leitender Direktor für das Lieferkettenmanagement, Armaturen und Automatisierung, zusammengesetzt. Die Runde diskutierte den Fokus des Unternehmens im Hinblick auf technische Produkte und Lösungen. Insgesamt repräsentierten die Herren, die um den Konferenztisch saßen, 157 Jahre im Bereich Ventile und Antriebe.

### Experten für technische Lösungen

Am 15. Februar 2018 feiert MRC Global sein 97. Jubiläum. Das Unternehmen ist bekannt als zuverlässiger Komplettanbieter für alles, was den Bereich Rohre, Ventile und Armaturen betrifft. Von vielen unbeachtet, legte die Firma den Fokus auf die Schaffung eines erstklassigen Angebots im Hinblick auf die Automation von Ventilen und Armaturen.



„Wir sind ein Ventil-Unternehmen“, erklärt John Bowhay. „Wir bieten unseren Kunden ein komplettes Ventil-Management. Wir können manuelle Ventile, angetriebene Ventile und Kontrollsysteme liefern, machen das Design, koordinieren Projekte, Generalüberholungen und Vorratslager – einfach eine runde Sache. Ventile und Ventilantriebe sind technisierte Produkte, und wir sind auf

die Entwicklung der richtigen Lösungen für unsere Kunden spezialisiert.“ Das Unternehmen beschäftigt weltweit rund 200 Ingenieure und verfügt über ein starkes globales Netzwerk von 32 Ventil- und Ingenieurszentren.

In Deutschland versorgt MRC Global Kunden mit Ventilen und Messausrüstung von Standorten in Haselroth und Dortmund aus, unterstützt von einem regionalen Vertriebszentrum in Rotterdam, Niederlande.

„Ein Vorteil für uns als größter Branchenanbieter ist, dass wir mit mehr Endverbrauchern aus den unterschiedlichsten Anwendungsbereichen arbeiten als jeder andere“, erklärt Greg Peterson. „Das bedeutet, dass wir immer an den neuesten industriellen Trends arbeiten, wenn es um Ventile und Ventil-Automatisierung geht. Wir befinden uns auf dem absolut neuesten Stand der Ventil-Technologie, und wir haben das technische Know-how, um mit den Kunden zu arbeiten, um die richtige Lösung zu finden.“

Die Gruppe verweist auf das technische Know-how, die Vielfalt und Bandbreite der Ventile und Ventil-Automatisierung als die Schlüssel, komplette Ventil-Lösungen für seine Kunden zu kreieren. „Wir bieten maßgeschneiderte Lösungen, die die Probleme unserer Kunden lö-

sen“, erklärt John Bowhay. „Unser Marken-Angebot ist vielschichtig und nicht auf eine Art von Ventil- oder Kontroll-Lösung beschränkt. Daher können wir aus einer breiten Produktpalette ein optimales Paket zusammenstellen.“

### Breite Produktpalette

Der Warenbestand umfasst Größen von 1/4 „bis 36“ und Druck-Klassen von 150 # (nach ANSI Flanschklasse) bis 3000-6000 # in Kohlenstoff-Stahl, Edelstahl, Chrom, Bronze, duktilem Gusseisen, Gussstahl und so exotischen

Materialien wie Duplex, Monel, Hastelloy und so weiter. Wenn man dem ein nahezu unbegrenztes Angebot durch MRCs Weltklasse-Zulieferer hinzufügt, bekommt man eine Ahnung von der Firmenkompentenz in Sachen Ventile und Ventil-Automatisierung.

„Wir haben Ventile von so einfach wie ein 1/2 Zoll-Ventil, Schieber- oder Kugelventile aus Karbonstahl zu so komplex wie eine C12-Coker-Isolierung oder FCCU-Isolationsventile auf Lager“, erklärt Ralph Chaney. „HF-Alkylierung, Notfall-Abschaltung, hoher Zyklus, hoher Druck –



Fotos (6): MRC Global

### Impressum

#### Herausgeber

KCI GmbH  
Tiergartenstr. 64  
D-47533 Kleve  
Tel. + 49 2821 711 45 0  
Fax + 49 2821 711 45 69  
aw@kci-world.com  
www.armaturen-welt.de

#### V.i.S.d.P.

Thijs Elshof  
t.elshof@kci-world.com

#### Chefredaktion Armaturen Welt

Melina Schnaudt  
m.schnaudt@kci-world.com  
+49 2821 71145 33

#### Redaktion

Anne Suchalla  
Philipp Isenbart  
redaktion@kci-world.com

#### Redaktion International

Sarah Bradley  
s.bradley@kci-world.com

#### Korrespondent USA

Sarah Bradley

#### Korrespondent China

Xin Zheng

#### Informationen/Anzeigen

Nicole Nagel  
Tel. + 49 2821 711 45 55  
n.nagel@kci-world.com

#### Ulf Gerber

Tel. + 49 2821 71145 50  
u.gerber@kci-world.com

#### Abonnementservice

Marita Heickmann  
Tel. +49 2821 711 45 40  
m.heickmann@kci-world.com

€ 99,- jährlich + MwSt.  
(7 Ausgaben)

Abonnements verlängern sich nach zwölf Monaten automatisch.

ISSN 1869-0130

#### Druck

Grafischbüro DotDos

#### Fotos und Grafiken:

Allengra, Bürkert Fluid Control Systems, Ingelfingen, cfox GmbH, Eisele Pneumatics, Endress+Hauser, Fraunhofer IFAM Dresden, Freudenberg Sealing Technologies, Krones AG, KSB Aktiengesellschaft, Frankenthal, Mall GmbH, Martin Wolf Wagner, MRC Global, Melina Schnaudt, Metso Corporation, müller quadox GmbH, NORD DRIVESYSTEMS, pixabay, Reichelt Chemietechnik, Richter Chemie-Technik, Siemens, SMC Deutschland GmbH, Sulzer, Trelleborg Sealing Solutions, untitled exhibitions gmbh, Voith Paper, Walter Stauffenberg GmbH & Co. KG, www.siemens.com/presse

#### Besuchen Sie uns auf:



Der Herausgeber und die Redaktion haben bei der Erstellung dieser Zeitung äußerste Sorgfalt walten lassen. Dennoch können der Herausgeber und die Autoren keinesfalls die Korrektheit oder Vollständigkeit aller Informationen garantieren. Deshalb übernehmen der Herausgeber und die Autoren keinerlei Haftung für Schäden infolge von Handlungen oder Entscheidungen, die auf Informationen aus dieser Ausgabe beruhen. Lesern dieser Ausgabe wird deshalb ausdrücklich empfohlen, sich nicht ausschließlich auf diese Informationen zu verlassen, sondern auch ihr professionelles Know-how und ihre Erfahrung einzubeziehen sowie die zu nutzenden Informationen zu überprüfen. KCI Publishing kann auch nicht die Korrektheit von Informationen garantieren, die von Unternehmen, Organisationen und Behörden erteilt werden. Der Herausgeber behält sich das Recht vor, Absätze zu kombinieren, zu verändern oder zu löschen. Der Herausgeber behält sich das Recht vor, (Teile von) Artikel(n) weiterzuverwerten und auf unterschiedliche Weise zu verbreiten.

Alle Rechte vorbehalten. Die Inhalte unterliegen dem Urheberrecht und den Gesetzen zum Schutz geistigen Eigentums sowie den entsprechenden internationalen Abkommen. Sie dürfen ohne die schriftliche Genehmigung des Herausgebers weder für private noch für Handelszwecke kopiert, verändert, ausgedruckt oder in anderen Medien – welcher Art auch immer – verwendet werden.



was auch immer die spezifische Anwendung verlangt, wir haben die technische Kompetenz und das Inventar, um die richtige Lösung zu finden.“

Schon die Bandbreite des verfügbaren Angebots ist beeindruckend; noch beeindruckender aber ist die Fähigkeit des Unternehmens, sein Produktangebot den sich ständig verändernden Bedürfnissen des Marktes anzupassen.

„Wir passen unser Inventar dem Markt an“, erklärt Greg Peterson. „Bewegt sich der Markt von Trockengas zum Öl und dann weiter hin zu Flüssigkeiten, entwickelt sich unser Lager mit. So erfüllen wir die Anforderungen unserer Kunden über alle drei Strömungen hinweg.“

Eine vertrauenswürdige Produktionsstätte ist ein weiterer Schlüssel zum Erfolg von MRC Global. Das Team stellt immer wieder die Fähigkeit des Unternehmens heraus, die Lösung mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis für eine Anwendung durch ihre langjährigen Beziehungen zu Weltklasse-Lieferanten zu schaffen.

„Nicht alle Hersteller sind Experten bei der Produktion von Ventilen jeder Art, jedes Stils, jeder Druckklasse oder jedes Materials“, erklärt John Bowhay. „Wir nutzen unsere Kompetenz und das Wissen der einzelnen Hersteller, um ihre Stärken für bestimmte Produkte zu maximieren. Dies bietet dem Kunden schließlich das Produkt, das er benötigt, bereitgestellt vom Hersteller, der am besten verfügbar ist.“

„Wir sind sehr stolz auf die Qualität der angebotenen Produkte“, fügt Lance Lorraine hinzu. „Wir sind bestrebt, Produkte zu verkaufen, die langfristig funktionieren. Viele unserer Endnutzer sind gleichzeitig Eigentümer und Betreiber. Deshalb wollen wir ihnen eine Ausrüstung verkaufen, die Bestand hat.“

Das Engagement von MRC Global für Qualitätsprodukte kommt nicht von ungefähr. Die Registrierung ihrer Zulieferer genießt in der gesamten Branche hohen Respekt. Produkt-Tests, Zulieferer-Registrierung und mehrfache Inspektionen vor Ort sind nur einige der Anforder-

ungen, die ein Lieferant erfüllen muss, um in die Liste zugelassener Hersteller von MRC Global einbezogen zu werden. Indem man sich die Zeit genommen hat, das Optimum der Hersteller auszumachen und ihren Produktionsprozess vom Anfang bis zum Ende zu verstehen, ist MRC Global in der Lage, Produkte zu liefern, die sowohl den „größten Wert“ für den Kunden bieten als auch seine spezifischen Bedürfnisse konsequent erfüllen.

#### Expertise im Turnaround- und Projektmanagement

MRC Global ist besonders stark in der Unterstützung von Investitionsprojekten oder Turnaround-Aktivitäten, nahezu weltweit.

„Was uns einzigartig macht, ist unsere Fähigkeit, die globale Ausrichtung der Projekte zu unterstützen“, erläutert Stuart Spears. „Ein Projekt kann in den USA ansässig sein, aber das Engineering wird in Europa durchgeführt. Die einzelnen Module dazu werden in Asien gebaut und die Konstruktion findet vor Ort statt. Wir sind ein Unternehmen für den Vertrieb von

Ventilen und automatisierten Ventilen und verfügen über die globalen Fähigkeiten zur Unterstützung eines Projekts durch die einzelnen Phasen hindurch wie etwa die Vorförderung, die Förderung, die Ausführung und die Inbetriebnahme. Das ist es, was uns in Verbindung mit unserem technischen Fachwissen wirklich von unseren Wettbewerbern abhebt.“

Mit mehr als 300 Standorten weltweit, darunter 29 Ventil- und Engineering-Zentren, ist der geografische Standort des Unternehmens strategisch günstig in der Nähe der Kunden angesiedelt. Diese Nähe ermöglicht schnellere Lieferzeiten.

„Wenn wir frühzeitig in den Planungsprozess eingebunden werden, insbesondere bei Turnarounds, können wir für unsere Kunden einen echten Mehrwert schaffen“, erläuterte Downstream-Experte Ralph Chaney. „Wir können ihnen nicht nur dabei helfen, das richtige Ventil- oder Automations-Paket im Hinblick auf ihre spezielle Anwendung zu wählen, sondern auch die falsche Wahl eines Produktes verhindern, was genauso wertvoll sein kann.“

Besonders wichtig sei die Verwendung des richtigen Produkts in der richtigen Anwendung besonders im Midstream-Bereich, erläutert Greg Peterson.

„Unsere Kunden bringen die neu gewonnene Produktion in Nordamerika auf den Markt, wo die Pipeline-Infrastruktur erfordert wird, die es in vielen Schiefergebieten noch nicht gibt“, erklärt Greg Peterson. „Also bauen sie die Pipelines weiter aus, um Gas, Öl und Flüssigkeiten auf den Markt zu bringen. Unsere Lagerhaltung und unsere Beziehung zu hochwertigen, traditionellen Herstellern machen uns zum idealen Ventillieferanten für sie. Wir haben Beziehungen zu diesen Herstellern und lagern

ihre Produkte verstärkt an Standorten in der Nähe unserer Kunden aus.“

In diesem Jahr wurde MRC Global von einem Kunden eingeladen, das Ingenieurbüro eines FPSO-Projekts zu besuchen und bei der Auswahl der Spezifikationen für die Ventil- und Ventilautomatisierungsprodukte zu helfen, die für das Projekt verwendet werden sollten. Die frühzeitige Einbindung von MRC Global-Experten half dem Projekt, termingerecht voranzukommen, mit den richtigen Produkten in den richtigen Anwendungen zum besten Preis.

Das Team bewährte sich erneut, als es einsprang und alle Kryovertile, Großzahnkugelhähne mit großem Durchmesser aus Edelstahl und kryogene Zapfenkugelhähne für eine kryogene Gasanlage im Auftrag ihrer Kunden auswählte und beschaffte. Durch die Übernahme dieser Rolle ging der Designprozess für das Projekt viel schneller voran, als wenn der Endbenutzer ein traditionelles Ingenieurbüro engagiert hätte.

#### PVF & A

MRC Global ist bekannt für seine Servicelevel, seinen

geografischen Fußabdruck und seine Lieferantenqualifizierung und ist bereits heute ein wichtiger Akteur auf dem Weltmarkt für Ventil- und Ventilautomatisierung. Ventile und Ventilautomatisierung sind die größte Produktgruppe für das Unternehmen und machten bis September 2017 37 Prozent ihres Umsatzes aus. „Wir haben das Know-how, um die richtige Lösung für die Probleme unserer Kunden zu entwickeln“, sagt John Bowhay. „Ventile, Antriebe und Steuerung sind eine Spezialität, kein Zweifel, und wir haben die Leute, die Experten in diesen Bereichen sind. Unser Unternehmen hat so starke Wurzeln im Bereich Rohre und anderer Produkte, dass manche Leute uns nicht oft als das Spezialventil- und Ventiltriebsunternehmen sehen. Aber wir sind mehr als sie denken.“

Im Jahr 2018 wird die Wertschöpfung wichtiger sein denn je. Dann ist es diese Spezialkompetenz, die sowohl dem Unternehmen als auch seinen Kunden weiterhin dienlich sein wird.

Erfahren Sie mehr über MRC Global auf [www.mrcglobal.com](http://www.mrcglobal.com).



#### MRC Global auf einen Blick

|   |   |
|---|---|
| <b>Firmenname</b>                                   | MRC Global Inc.   |
| <b>Vorsitzender, Präsident und CEO</b>              | Andrew Lane   |
| <b>Anzahl der Mitarbeiter</b>                       | 3.500+  |
| <b>Anzahl der Ingenieure unter den Mitarbeitern</b> | rund 200  |
| <b>Standorte</b>                                    | Über 300 Servicestandorte (29 Ventil & Engineering Zentren) |
| <b>Produkte &amp; Dienstleistungen</b>              | Rohre, Ventile, Armaturen & Automatisierung                 |
| <b>Industriemärkte</b>                              | Energie und Industriemärkte                                 |
| <b>Webseite</b>                                     | <a href="http://www.mrcglobal.com">www.mrcglobal.com</a>    |