

## 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.

Nicole Nagel  
n.nagel@kci-world.com

Thijs Elshof

t.elshof@kci-world.com

### Redaktion

Michael Vehreschild  
Ulf Gerber  
redaktion@kci-world.com

### Redaktion International

Lucien Joppen  
l.joppen@kci-world.com  
Sarah Bradley  
s.bradley@kci-world.com  
Wang Hong  
h.wang@kci-world.com

### Informationen/Anzeigen

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

Nicole Nagel

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

### Abonnementservice

Chantal Schüller  
Tel. +49 2821 711 45 53  
c.schueler@kci-world.com  
€ 99,- jährlich + MwSt.  
(7 Ausgaben)  
Abonnements verlängern sich  
nach zwölf Monaten automatisch.  
ISSN 1869-0130

### Druck

Grafischbüro DotDos

Armaturen Welt ist eine Marke  
von Technical Business  
Publications II BV  
Reigerstraat 30-H, 6883 ES Velp,  
Niederlande ©2020

### Fotos und Grafiken:

aas GmbH, pixabay, Neles,  
STEAG, C. Otto Gehrckens (COG),  
Verband für Schiffbau und  
Meerestechnik e.V. (VSM),  
Verband der Deutschen Reeder  
(VDR), Lürssen Yachts /  
TomVanOossanen, Brunsbüttel  
Ports, Rotork, Syveco, W-FILTER  
GmbH, BORSIG GmbH, AUMA,  
Buschjost, GE A Group AG,  
Waldemar Pruss Armaturenfabrik  
GmbH, aas GmbH, Bilfinger,  
ANDRITZ, ASE, EFCO Maschinenbau,  
Freudenberg Sealing Technologies  
2020, WeltecBiopower, LANXESS  
AG, Krones, E.ON, Herose, RENG  
Ventiltechnik, Emerson, Evonik,  
Festo, Samson AG, Siemens/  
TenneT/AUMA.

### 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.

Neles erklimmt als unabhängiges Unternehmen die nächste Entwicklungsstufe

## Noch flexibler auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen

**Neles hat ein klares Ziel vor Augen: Das Unternehmen, das im Juli aus einer Teilabspaltung von Metso hervorgegangen ist, beabsichtigt, ein führendes diversifiziertes Unternehmen für Armaturen und Armaturenautomatisierung zu werden. Dabei möchte Neles „die Zuverlässigkeit in der Durchflussregelung neu erfinden“, erklärt Jon Jested-Rask, Senior Vice President, Market Area EMEA, Neles. Hier plant der Anbieter von Flow-Control-Lösungen für herausfordernde Anwendungen, neue Maßstäbe zu setzen. Eine wichtige Rolle nimmt auch der umsatzstarke DACH-Markt ein. Und daher investiert Neles: Dessen Servicegeschäft ist auf Expansionskurs. Das Unternehmen nimmt Kurs auf eine verheißungsvolle Zukunft.**

Die Nähe zu den Kunden und deren Betreuung während des gesamten Lebenszyklus ihrer Investitionen und ihres Betriebs ist Neles' Priorität. „Unsere Kunden werden die gleiche hohe Qualität von Produkten, Dienstleistungen und Know-how erfahren, auf die sie sich verlassen können. Neu wird jedoch sein, dass wir unsere Kunden noch flexibler bedienen können“, erläutert Jon Jested-Rask, Senior Vice President, Market Area EMEA, Neles, die Absicht des nun selbstständigen Unternehmens. Ein Schritt, den Neles erfolgreich machen wird. Denn mit einem engagierten Management und mit einer klaren, unabhängigen Strategie, die auf die Stärken aufbaut, „können wir Neles nun auf die nächste Stufe als fokussiertes Flow-Control-Unternehmen führen“. Neles werde über Mittel verfügen, um künftig noch intelligenter, zuverlässigere Lösungen für die Bedürfnisse seiner Kunden zu liefern.

### Kunden den größten Mehrwert bieten

Unverändert wird Neles Fachwissen, Produkte und Dienstleistungen anbieten, um den Kunden den größten Mehrwert zu bieten. Und der dürfte sich künftig weiter erhöhen. „Wir haben ehrgeizige Wachstumsziele, die wir durch die Konzentration auf Innovation und die Nutzung unserer Dienstleistungskapazitäten erreichen wollen“, betont Jon Jested-Rask. Darüber hinaus werde man Angebot und Reichweite weiter ausbauen, das Mehrkanal-Service- und MRO-Geschäft (Wartung, Reparatur und Betrieb) – unterstützt durch die Digitalisierung – weiterentwickeln und das Geschäft mit Ventilsteuerungen und Stellantrieben ausbauen. Außerdem evaluiert Neles Möglichkeiten, auf neue Märkte zu expandieren.

### Immer die richtige Lösung finden

Bereits in den vergangenen Jahrzehnten wusste das Unternehmen den Markt zu überzeugen. Denn auch hier besaß



Neles in Horgau bei Augsburg verfügt über Abteilungen für Entwicklung, Konstruktion, Produktion und Vertrieb. Foto: Neles

es eine besondere Kombination aus einem Produktangebot für herausfordernde Anwendungen und einem starken Anwendungs-Know-how. „Wir haben eine Spitzenposition in den Bereichen Service und Wartung, Reparatur und Operations Driven (MRO) sowie eine wirklich globale Liefer- und Servicekompetenz. Aber was uns tatsächlich von anderen unterscheidet, ist die Never-Walk-Away-Mentalität unserer Mitarbeiter“, unterstreicht Jon Jested-Rask. Das bedeute, dass man zusammenarbeite, um sicherzustellen, „dass wir die richtige Lösung für unsere Kunden finden, auch wenn es schwierig ist. Dies ist auch das Feedback, das wir aus unseren Kundenumfragen erhalten“. Und die Branche ist überzeugt. „Wir freuen uns, dass unsere Kunden die neue Neles-Identität gut aufgenommen haben“, sagt Jon Jested-Rask. Wenn es um die alltäglichen Interaktionen geht, werden die Auftraggeber im Übrigen wie bisher von ihren lokalen Vertretern und Neles-Spezialisten betreut und unterstützt.

### Zuverlässigkeit neu erfinden

Unverkennbar ist, dass sich die Branchen im Wandel befinden. Die Nachfrage nach Materialien nimmt zu und gleichzeitig steigt durch Regulierungen sowie die Stärkung des Umweltbewusstseins die Nachfrage nach zuverlässigeren und leistungsfähigeren Komponenten. In einigen Branchen führen diese Trends zu einer umfassenden Erneuerung der Industrie. „Ein gutes Beispiel dafür ist unser Schlüsselmarkt, die Zellstoff- und Papierindustrie, die sich auf Bioprodukte umstellt, um die Nachfrage nach biobasierten Materialien zu befriedigen.“ Durch die Verwendung von wiederverwertbarem Holz helfen diese Bioproduktfabriken der Industrie, große Sprünge in Richtung Ressourceneffizienz, Kohlenstoffneutralität und Nachhaltigkeit insgesamt zu machen. In dem Maße, wie die Produkti-



Jon Jested-Rask Foto: Neles



Sebastian Klamke Foto: Neles

onsvolumen steigen und die Verfügbarkeit natürlicher Ressourcen immer mehr in Anspruch genommen wird, ist es zunehmend wichtig, mehr aus weniger herauszuholen. In der Zellstoff- und Papierindustrie bedeutet dies nicht nur die Verbesserung der Produktionseffizienz, sondern auch die intelligente Nutzung von Prozessabfällen und Nebenströmen für die Erzeugung neuer kommerziell verwertbarer Bioprodukte. Die Auswahl optimaler Durchflussregelungslösungen speziell für jeden Prozess kann zur Betriebssicherheit der Produktion, zur Senkung des Wasserverbrauchs, zur Energieeffizienz, zur Minimierung der Emissionen und zur Verbesserung der Gesamtprozessleistung beitragen. „Hier können wir unseren Kunden helfen, und deshalb haben wir ‚Zuverlässigkeit neu erfinden‘ als unser Kundenversprechen gewählt“, erläutert Jon Jested-Rask.

### Umsatzstarker DACH-Markt

Stark im Fokus hat Neles auch den Marktbereich DACH mit Deutschland, Österreich und der Schweiz. Diese Länder bilden einen umsatzstarken Markt mit steigender Nachfrage nach Lösungen zur Flussteuerung. „Zudem sind viele unserer Kunden global tätig“, erläutert Sebastian Klamke, Sales & Service Director, DACH, Neles. Deutschland als Europas größte Volkswirtschaft und eine der größten der Welt habe eine starke Binnennachfrage. Insbesondere in der Zellstoff- und Papierindustrie sei Neles als

starke Marke mit qualitativ hochwertigen Produkten und Dienstleistungen sehr gefragt. Außerdem bedient Neles Kunden in unterschiedlichen Prozessindustrien wie Öl und Gas, Chemie sowie Bergbau. Mit einem erweiterten Produktportfolio ist das Unternehmen in der Lage, noch mehr Kunden Produkte und Lösungen zu bieten. Neben der weltweit steigenden Nachfrage nach Wasserstoff und biochemischen Lösungen werden auch vermehrt standardisierte Anwendungen wie Wasser und Abwasser bedient. Immer mehr Kunden aus den Prozessindustrien fragen nach Produkten und Services von Neles.

### Servicegeschäft nah beim Kunden

Mit der steigenden Nachfrage wachsen auch die Standorte und damit die Servicekapazitäten im Marktgebiet der DACH. „Wir können unseren Kunden vor Ort einen noch besseren Service bieten“, sagt Sebastian Klamke. Mit zwei Vertriebsstandorten in Österreich und Deutschland und drei Servicezentren in Deutschland „sind wir nah am Kunden“. Unterstützt durch verschiedene zertifizierte und geschulte Partner ist Neles in der Lage, die steigende Nachfrage nach Service und Support in dem dynamischen Markt zu erfüllen. „Der deutschsprachige Markt hat für Neles noch viel Potenzial“, betont der Sales & Service Director für DACH. Sebastian Klamke bemerkt steigende Kundenerwartungen, die Neles auch zu erfüllen vermag. Kurze Lieferzeiten, hohe Flexibilität und



Kugelhahn von Neles aus der Baureihe M mit NDX-Stellungsregler. Foto: Neles



Immer mehr Kunden aus den Prozessindustrien fragen nach Produkten und Services von Neles. Foto: Neles

Kosteneffizienz gewinnen an Bedeutung. „Unsere Kunden konzentrieren sich mehr und mehr auf ihr Kerngeschäft. Dafür brauchen sie zuverlässige Partner. Mit unserem großen Fachwissen bieten wir unseren Kunden Lösungen, die auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind.“

Neles-Produkte sind im DACH-Bereich, aber natürlich auch weltweit für ihre Qualität und Langlebigkeit bekannt und werden in den größten und komplexesten Produktionsstätten der Welt eingesetzt. „Insbesondere die hohe Fachkompetenz und die Fähigkeit, die richtigen Lösungen für unsere Kunden zu finden, ist einer der Schlüssel zu unserem Erfolg. Unser eigenes Servicepersonal macht jeden Tag den Unterschied aus, indem es mit vollem Einsatz zum Erfolg unserer Kunden beiträgt.“

## Deutlicher Trend zur Digitalisierung

Nicht nur Kunden im DACH-Bereich schätzen den großen Lieferumfang an Regel-, Auf- und Zu- sowie ESD-Ventilen. „Der klare Trend zur Digitalisierung treibt die Nachfrage nach unseren intelligenten Geräten wie unserem NDX-Stellungsregler oder unserer einzigartigen Neles Expertune PlantTriage™ Software, die es unseren Kunden ermöglicht, mit ihren Ventilen zu interagieren“, berichtet Sebastian Klamke. „Tatsächlich sind viele unserer Lösungen in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden entwickelt worden. Der neue NDX-Controller ist einer davon. Das Feedback der Benutzer ist äußerst wertvoll.“

Die Basis für das Wachstum sind ein erweitertes Produktportfolio, intelligente Geräte, die die Digitalisierung vorantreiben, und ein engagiertes Team. „Kundenerfolg ist unser Erfolg. Deshalb investieren wir kontinuierlich in unsere Mitarbeiter, Produkte und Standorte.“ Dies stelle sicher, dass Neles für die Zukunft und die steigenden Anforderungen der Kunden gut gerüstet ist.

Der deutschsprachige Markt spielt also für Neles eine wichtige Rolle, aber das Unternehmen ist für seine Produkte und sein Know-how in der ganzen Welt bekannt. Mit Büros und Servicestandorten in allen relevanten europäischen Ländern, in rund 40 Ländern weltweit, „stellen wir die Nähe zu unseren Kunden sicher“, betont Sebastian Klamke.

## Innovationen als Eckpfeiler

Aber natürlich darf sich nicht nur der DACH-Bereich, sondern auch der Weltmarkt über neue Neles-Produkte freuen. In diesem Jahr hat sich das Unternehmen auf die Erneuerung und Erweiterung bestimmter Produktplattformen konzentriert, wie zum Beispiel den Neles NDX™, eine Technologieplattform für intelligente digitale Controller mit unabhängiger Rechenleistung für genaue und schnelle Steuerung und Diagnose mit Industry 4.0-Kommunikationsfähigkeiten im drahtgebundenen oder drahtlosen Format. Darüber hinaus wurde das Portfolio Easyflow by Neles™ eingeführt, das ein breites Spektrum an Hochleistungslösungen mit einem Qualitätssortiment an vorge-

fertigten Produkten für viele Standardanwendungen und Prozessbedingungen abdeckt. „Innovation und Technologieentwicklung sind einer der Eckpfeiler unserer Strategie“, erläutert Jon Jested-Rask, Senior Vice President, Market Area EMEA. Man investiere weiterhin in die Entwicklung neuer Produkte. Es werde einen kontinuierlichen Fluss neuer Funktionen und Produktverbesserungen in vielen Produktlinien und wenige größere Neueinführungen geben. „Nächstes Jahr wird Neles neue Produkte auf den Markt bringen, die auf der Erneuerung unserer Absperrklappen- und Kugelhahnplattformen basieren. Sie helfen unseren Kunden, ihre Anlagen zuverlässiger, effizienter und sicherer zu betreiben“, kündigt Jon Jested-Rask bereits an.

## Eine Vielzahl an Ventillösungen

Die wachsende Nachfrage nach Automatisierung treibt auch Investitionen in stärker automatisierte Ventile und Regelventile mit vorausschauender Wartung und Prozessoptimierung voran. Neles und seine Vorgänger haben seit Anfang der 1990er Jahre die Automatisierung und Digitalisierung von Ventilen entwickelt – und dies sind auch in der Zukunft Hauptschwerpunkte. Außerdem werden neue Produkte realisiert, die zum Beispiel strengere Anforderungen zur Minimierung flüchtiger Emissionen erfüllen. Bei den meisten industriellen Prozessen besteht ein Bedarf an einer Vielzahl unterschiedlicher Ventillösungen für eine Reihe verschiedener Anwendungen. „Die Herausforderung besteht oft darin, die richtigen Ventile für jede Aufgabe einfach und effizient zu finden und zu beschaffen“, erklärt Jon Jested-Rask. Kunden suchen nach einem Lieferanten mit einem ausgeprägten Verständnis ihres Prozesses und einem Portfolio, das Kompatibilität und eine vollständige Abdeckung ihrer Bedürfnisse bietet. „Aus dieser Perspektive denken wir, dass es in der Tat immer wichtiger wird, in der Lage zu sein, ein komplettes Produktsortiment anzubieten, das so konzipiert ist, dass es zusammenarbeitet, um eine zuverlässige und qualitativ hochwertige Leistung zu liefern.“

## Weiterentwicklung von Werkstoffen

Entscheidend ist ebenfalls die Weiterentwicklung von Materialien. Neles-Ventile mit der Bimetall-Konstruktion und den Metallmatrix-Verbundwerkstoffen (MMC) überwinden die Einschränkungen und Schwächen eines schweißplattierten Ventils und eines ausgekleideten Ventils. Die Lebensdauer wird erheblich verlängert. „Ein druckhalten-

der Körper kann aus einem Grundmaterial wie Kohlenstoffstahl oder Edelstahl bestehen. Wir verwenden ein fortschrittliches pulvermetallurgisches Verfahren, um die benetzten Oberflächen mit einem verschleißfesten zweiten Material abzudecken“, sagt Jon Jested-Rask.

Die beiden Materialschichten werden bei diesem Verfahren perfekt miteinander verbunden, „und wir haben eine viel bessere Kontrolle über die Homogenität und können eine gleichbleibende Qualität der langlebigen Ventile gewährleisten“. Weitere interessante Lösungen umfassen eine Reihe von Metallmatrix-Verbundwerkstoffen, die parallel zu keramischen Werkstoffoptionen eingesetzt werden können. Neles forscht an einer Reihe neuer Materialien und entwickelt sie weiter. Ziel ist es, „die Zuverlässigkeit und Lebensdauer der Geräte zu erhöhen, um den Kunden für jede Anwendung das optimale Material anzubieten“, betont Jon Jested-Rask.

## Nachhaltigkeit stets im Blick

Auch bei den Erwartungen an die Nachhaltigkeit verfügt



Neles ist seit Juli dieses Jahres ein selbstständiges Unternehmen. Foto: Neles

Neles über Lösungen. Bis 2025 sollen die CO<sub>2</sub>-Emissionen im Bereich Logistik um 20 Prozent gesenkt werden. Um 25 Prozent werden die CO<sub>2</sub>-Emissionen in der Produktion bis 2030 reduziert. Nachhaltigkeit wird bereits von vornherein bei den Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten berücksichtigt. Denn durch die strengere Gesetzgebung und die Verknappung der natürlichen Ressourcen legen Kunden zunehmend Wert auf umweltfreundliche und sichere Technologien. Qualitativ hochwertige und sichere Produkte, umfassende Dienst-

leistungen und eine enge Zusammenarbeit mit den Kunden trägt Neles zur Produktivität der Kunden bei. „Durch unsere proaktive Kommunikation ermöglichen wir ein rundum verlässliches Kundenerlebnis und entwickeln den Dialog in Nachhaltigkeitsfragen“, unterstreicht Jon Jested-Rask. Keine Frage, Neles lebt tagtäglich die Nähe zum Kunden. Denn flexibel auf ihre Bedürfnisse einzugehen, besitzt bei dem Unternehmen höchste Priorität. Und der Erfolg gibt Neles recht.

Michael Vehreschild

## Daten & Fakten:

<b>Unternehmen:</b>	Neles – Anbieter von Flow-Control-Lösungen für herausfordernde Anwendungen und -Dienstleistungen für die Prozessindustrien	
<b>Produkte:</b>	Regelventile Auf-Zu-Ventile ESD/ESV-Ventile Kugelhähne Absperrklappen Hubventile Segmentventile Exzentrische Kegelventile Stellantriebe Stellungsregler Endschalter Magnetventile Eisenbahnventile Schlammventile Armaturen-Software	
<b>Dienstleistungen:</b>	Ventilservice Armaturen-Ersatzteile Reparatur und Wartung von Armaturen Instandhaltungsplanung und Lifecycle-Services Dienstleistungen für PID-Abstimmung und Prozesssteuerung	
<b>Branchen:</b>	Chemische Industrie Energieindustrie Raffination Industriegas Zellstoff, Papier und Bioproducte Bergbau, Metall- und Stahlindustrie Gasverarbeitung und LNG Pipeline-/Rohrleitungsindustrie Schiffsindustrie Wasser	
<b>Mitarbeiter:</b>	2.900 Beschäftigte weltweit	
<b>Umsatz:</b>	ca. 660 Millionen Euro (2019)	
<b>Hauptsitz:</b>	Vanha Porvoontie 229 FI-01380, Vantaa Finland	
<b>Präsident und CEO:</b>	Olli Isotalo	
<b>Kontakt:</b>	<b>Neles Germany GmbH</b> Max-Delbrück-Str.3 51377 Leverkusen, Germany Tel.: +49 214 2067 0 E-Mail: vertrieb@neles.com	
	<b>Neles Austria GmbH</b> Franzosengraben 12 1030 Wien, Austria Tel: +43 1 7965044-10 E-Mail: office.austria@neles.com	



Unterwegs zu Kunden – die Nähe zu ihnen ist Neles stets wichtig. Foto: Neles