

MRC Global feiert das 100-jährige Bestehen

Die Armaturenexperten, auf die man sich verlassen kann

An einem späten Freitagnachmittag, kurz vor dem Ende eines Turnarounds in einer Raffinerie in Rotterdam, NL, erkannte das Turnaround-Team, dass es ein Problem hatte. Eine Gruppe von Armaturen, die eigentlich nicht gewartet werden sollte, musste ausgetauscht werden – und zwar unverzüglich. Die Raffinerie schickte eine dringende Bitte um Hilfe an ihr Team in Houston, das sich mit ihrem MRC Global Executive Account Manager in Verbindung setzte, der sofort das Supply Chain Management Team einschaltete, um die Armatur zu beschaffen – es war Freitag am späten Nachmittag in Houston, TX. Das Team durchsuchte das Inventar von MRC Global, kontaktierte Hersteller und fand schließlich eine Reihe von Armaturen im britischen Lager, die mit einigen Modifikationen für den Bedarf geeignet waren.

Zu diesem Zeitpunkt war es in Großbritannien bereits 22.30 Uhr, aber als die Textnachricht des Executive Account Managers auf Mick Hudsons Telefon aufplopfte, setzte der britische General Sales Manager alle Hebel in Bewegung, um die Lösung in einem scheinbar unmöglichen Zeitrahmen zu liefern. Die europäischen Teams von MRC Global verschwendeten keine Zeit. Das britische Team identifizierte das beste Soliton und bereitete es für die Freigabe durch den Kunden vor. Nach Erhalt der Bestellung wurden zwei 8-Zoll-Ventile der Klasse 1500 aus Duplex-Material aus dem britischen Lager geholt. Die Flansche mussten modifiziert werden und wurden an ein lokales Ingenieurbüro geschickt, um die spezifischen Montageteile zu entwerfen und herzustellen, die zu den vorhandenen Antrieben des Kunden passen. Dann wurde das Paket an das MRC Global Regional Distribution Center in Bleiswijk, Niederlande, verschickt, wo das Valve & Engineering Team am Mittwochmorgen um 6 Uhr auf die Lieferung wartete, um die Armaturenpakete mit den An-

trieben des Kunden zu montieren, sie einem Funktionstest zu unterziehen und sie gemeinsam mit dem Kunden zu inspizieren. Schließlich wurde das Paket zur Installation in die Raffinerie geliefert. All das wurde in drei Arbeitstagen erledigt. „Die Armaturen, die sie benötigten, haben normalerweise eine Vorlaufzeit von mindestens 20 Wochen“, erklärt Mick Hudson. „Wir haben den Kunden das ganze Wochenende über buchstäblich stündlich auf dem Laufenden gehalten, weil es für ihn so dringend war. Es war unglaublich, dass wir in der Lage waren, eine Lösung aus unserem Lagerbestand zu finden und das technische Wissen zu haben, um dem Kunden zu versichern, dass die von uns vorgenommene Modifikation seine bestehenden Spezifikationen in dieser Zeitspanne erfüllen würde.“ Hiermit endete der Auftrag aber noch nicht. Die Raffinerie benötigte auch zwei 6“-Kugelhähne der Klasse 1500 aus Duplex-Material. Also setzte sich das MRC Global Team zusammen und machte auch das mit hohem



Engagement in einer erstaunlichen Zeitspanne von nur drei Tagen möglich. „Es war eine globale Anstrengung“, sagt Mick Hudson. „Und trotzdem halten wir es nicht wirklich für außergewöhnlich. Das ist einfach das, was wir tun. Wir kümmern uns um unsere Kunden.“ MRC Global feiert 2021 das 100-jährige Bestehen. Ein langer Zeitraum, in dem das Unternehmen sich stets um die Bedürfnisse und Erwartungen seiner Kunden kümmerte. Die Wurzeln der Armaturen-Experten reichen bis zur Gründung der McJunkin Supply Company im Jahr 1921 in den Hügeln von West Virginia zurück. Der globale Armaturenmarktführer, wie wir ihn heute kennen, wurde durch ein Jahrhundert von Momenten geformt. Die Menschen prägten sie, bildeten mehrere Traditionsunternehmen und schufen eine einzige, gemeinsame Zukunft. Eines der bemerkenswertesten Ergebnisse in der Welt der Armaturen war Transmark Fcx.

Ein Erbe von Armaturenlösungen und Service rund um die Welt

Im Sommer 2002 traf Neil Wagstaff, der CEO von Transmark Heaton mit Sitz in Großbritannien, seinen Freund John Bowhay zum Mittagessen. Neil Wagstaff und John Bowhay arbeiteten für konkurrierende Armaturenunternehmen und hatten die vergangenen sechs Monate damit verbracht, gegeneinander zu bieten, um den Liefervertrag für die britische Raffinerie von Valero zu gewinnen. Noch am selben Tag erfuhr John Bowhay, dass sein Unternehmen beschlossenes hatte, sein Angebot an

der letzten Hürde fallenzulassen. Heaton würde den Vertrag gewinnen, aber Neil Wagstaff war mit dem Bieten noch nicht fertig. Als er von der Frustration seines Freundes hörte, ergriff er die Gelegenheit und bot ihm einen Job an. „Heaton war genau die Art von Unternehmen, für die ich arbeiten wollte“, sagt John Bowhay, MRC Global Senior Vice President - International Operations & Valves, Automation, Measurement & Instrumentation (VAMI). „Sie haben sich auf die Öl- und Gas- sowie die Chemiebranche spezialisiert und sich ganz auf High-End-Produkte und technische Lösungen konzentriert.“ Das nächste Jahrzehnt seiner Karriere verbrachte Bowhay im Auftrag von Transmark Heaton mit dem Verkauf von Armaturen in Großbritannien als Regionalmanager, Verkaufsdirektor und schließlich als Geschäftsführer. Die Leidenschaft für den Verkauf von Lösungen durch technische, wertsteigernde Produkte und Dienstleistungen gab es nicht nur im britischen Geschäft. Diese Denkweise durchdrang auch die zukünftigen Transmark-Unternehmen in Großbritannien, den Niederlanden, Belgien, Frankreich, Finnland, Singapur, Australien und Neuseeland. Während sich die Armaturenverkäufer von Transmark ihren Weg durch Europa und Asien bahnten, waren die nordamerikanischen Stammunternehmen von MRC Global dabei, alles zu verändern. Die Energiebranche war im Umbruch. Große, integrierte Ölgesellschaften wollten ihre Ausgaben mit einem einzigen, vertrauens-

würdigen Anbieter über alle drei Streams hinweg konsolidieren. Und Red Man und McJunkin waren nicht die einzigen, die das bemerkten. Auch der Private-Equity-Riese Goldman Sachs erkannte den Trend und die Chance. Während McJunkin und Red Man jeweils für sich versuchten, diese Lücke für ihre Kunden zu schließen, sah Goldman einen gemeinsamen Weg nach vorne. Am 7. Dezember 2006 gab McJunkin bekannt, dass Goldman Sachs Capital Partners eine „erhebliche“ Investition in das Unternehmen getätigt hat. Wenn diese Ankündigung Wellen durch die Branche schlug, dann war der „Merger of Equals“ zwischen McJunkin und Red Man im Juli 2007 ein Tsunami. „Man kann nicht über unser Unternehmen sprechen, ohne die Fusion zwischen Red Man und McJunkin zu erwähnen“, sagt Robert Stein, ehemaliger MRC Global Senior Vice President - Business Development, im Jahr 2019. „Die Verschmelzung dieser beiden war eine wirklich gute Kombination von Geschäften, die sich nicht zu sehr überschneiden. Wir arbeiteten unterschiedlich, aber das sind die unvermeidlichen Schwierigkeiten bei einer Fusion.“ Am Ende wurde McJunkin Red Man zum unangefochtenen nordamerikanischen PVF-Kraftpaket. Aber der neue CEO des Unternehmens, Andrew Lane, setzte eine langfristige Strategie um, die sich darauf konzentrierte, große globale Vertragskunden zu halten und mit ihnen international zu wachsen sowie die Fähigkeiten in der Armaturen- und Armaturenautomatisierung zu erweitern.



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
m.vehreschild@kci-world.com
Christopher Papendorf
c.papendorf@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

Simon Neffelt
Tel. + 49 2821 71145 44
s.neffelt@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

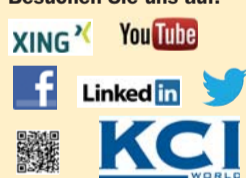
Druck

Grafischbüro DotDos
Armaturen Welt ist eine Marke von Technical Business Publications II BV
Reigerstraat 30-H, 6883 ES Velp, Niederlande ©2021

Fotos und Grafiken:

Zentrum für Sonnenenergie- und Wasserstoff-Forschung Baden-Württemberg (ZSW), pixabay, MRC Global, AUMA, DWA – Deutsche Vereinigung für Wasserwirtschaft, Abwasser und Abfall; Bürkert Fluid Control Systems, Fromme Armaturen GmbH & Co.KG, GEMÜ, Corporate Knights, Endress+Hauser, Freudenberg, U.S. Navy, Niesverband, EnBW/Fotograf: Paul Langrock, JASTA Armaturen, ANDRITZ, Witt-Gasetechnik, ZVEI – Zentralverband Elektrotechnik und Elektronikindustrie e. V., Verband Deutscher Papierfabriken (VDP), Wintershall DEA, Clariant, GL Ludemann Armaturen GmbH, VDMA, Eisele, Leipziger Stadtwerke, ABB, TEC artec, Goetze KG Armaturen, KLINGER Group, ACI Industriearmaturen GmbH, Creditreform, Messe Düsseldorf, Constanze Tillmann, NOPA Industriearmaturen GmbH, ChemValve-Schmid AG, Labom, KSB, KCI Publishing, müller quadax, Borsig, Eisele, Rotorik

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.



Eine Periode des rasanten Wachstums begann mit einem Paukenschlag – der Aufnahme von Transmark FCX. Praktisch über Nacht, am 30. Mai 2012, war McJunkin Red Man offiziell der „Global Supplier of Choice“. „Das Anbieten von Lösungen und Service sind der Kern des Geschäfts und der Kultur von Transmark“, erklärt John Bowhay, der früher bei Transmark FCX UK Sales Director war. „Für jeden Turnaround und Notfall waren wir da. Benötigte ein Kunde eine Armatur bis Mitternacht an einem Sonntag? Wir waren da. Wir haben unsere Kunden nie im Stich gelassen. Sie haben ein Armaturenproblem? Wir helfen, die beste Lösung zu finden.“ Diese kundenorientierte Kultur war genau das, wonach McJunkin Red Man bei seiner ersten internationalen Akquisition suchte. „Wir waren sehr gut darin, unseren Kunden einen Mehrwert zu bieten“, sagte John Bowhay über die Transmark-Kultur. „Damals war es viel

einfacher, Zugang zum Werk zu bekommen, und unsere Vertriebsmitarbeiter waren immer in den Prozesseinheiten, um Probleme für sie zu lösen. Es war großartig.“ „Unser grundlegender Ansatz war immer und wird auch in Zukunft sein, uns auf den Service zu konzentrieren, den wir anbieten“, sagt Neil Wagstaff, CEO von Transmark FCX, der „Armaturen Welt“, nachdem die Übernahme bekannt gegeben wurde. „Das lässt sich zwar leicht sagen, erfordert aber ein großes Engagement bei der Rekrutierung, Ausbildung und Bindung der besten Mitarbeiter in der Branche.“ In den folgenden zehn Jahren haben die Unternehmen von Australien bis Singapur und Norwegen konsequent ihre Angebote für Kunden in den Bereichen Edelstahl, Hochlegierungen, Armaturen, Armaturenautomatisierung und besondere, bedarfsgerechte Lösungen erweitert. Die spezialisierten Fähigkeiten der wachsen-

den internationalen Aktivitäten von MRC Global führten zusammen mit den starken, langfristigen Beziehungen in Nordamerika schließlich zu globalen Armaturenverträgen mit Shell (2012) und später mit Chevron (2017) und ExxonMobil (2017). Alle drei Verträge hat MRC Global heute noch inne. „Der dauerhafte Erfolg von MRC Global beruht auf unseren Mitarbeitern, unserer Ethik und unserem Engagement für unsere Kunden“, so Rance Long, Senior Vice President - Business Development bei MRC Global. „Wir sind proaktiv. Wir lernen und entwickeln uns weiter, so dass wir uns wirklich gut um unsere Kunden kümmern können. Das ist es, was uns wirklich auszeichnet, und unsere Armaturen- und Automatisierungsfähigkeiten sind ein großer Teil dessen, was unser Vermächtnis fortführen wird.“

MRC Global im Jahr 2021

Seit der Gründung des globalen Führers im Bereich PVF (Pipe, valves, fittings) hat sich MRC Global zum weltweit größten Anbieter von Armaturen entwickelt. Das Unternehmen bietet komplette Armaturen- und Automatisierungslösungen und verbindet Weltklasse-Lieferanten mit den führenden Herstellern im heutigen Energie- und Industriesektor. Aber Führung geht auch mit Verantwortung einher, und das Armaturenteam von MRC Global nimmt diese Verantwortung ernst.

„Wir sind in der Branche führend in mehr als nur dem Umsatzvolumen“, sagt John Bowhay. „Unsere Kunden wissen, dass sie sich auf uns verlassen können, wenn es um neue Optionen und neue Technologien geht. Niemand sonst auf der Welt kann ein so komplettes Armaturen-, Automatisierungs- und technisches Produktportfolio anbieten, und das gilt für den Up-, Mid- und Downstream-Bereich.“

„Viele unserer Kunden vertrauen uns beispielsweise, wenn es darum geht, ihre Armaturenspezifikationen mit den neuesten Industriestandards für Armaturen- und Automatisierungskomponenten auf dem neuesten Stand zu halten“, so Charles Metraier, MRC Global Executive Director Downstream Valves & Automation. „Mit unserer Hilfe sind viele Kunden in der Lage, ihren Prozess für die Auswahl der richtigen Armaturentypen zu vereinfachen, was auch die Zuverlässigkeit verbessert und letztlich ihre Kostensenkungsziele erfüllt.“ Das umfangreiche Herstellerqualifizierungsprogramm des Unternehmens ist von zentraler Bedeutung für den Erfolg des Unternehmens

und wird weithin als das führende Verfahren in der Branche anerkannt. Um einen Platz auf der Liste der zugelassenen Hersteller des Unternehmens zu erhalten, werden nicht nur die Produktionsstätte, sondern auch die Gießerei und die Materialbeschaffungsanlagen regelmäßig von erfahrenen Qualitätsexperten eingehend geprüft und vor Ort inspeziert.

„Wir sind kein Zulieferer“, sagt Greg Peterson, MRC Global Vice President - VAMI North America. „Wir agieren als technische Ressource für unsere Kunden. Wir können ihnen dabei helfen, das beste Produkt für ihre Anwendung und ihre Herausforderungen zu finden, und dann mit dem Hersteller kommunizieren, damit alle Parteien auf ein gemeinsames Ziel hinarbeiten können. Das können wir dank unserer sehr erfahrenen Mitarbeiter auf lokaler, regionaler und Unternehmensebene.“

Wegweisend mit technischen Ventilösungen

„Kritische Armaturen jeglicher Art, in jeder Anlage, müssen während periodischer Turnarounds gewartet werden“, sagt Lance Lorraine, MRC Global Executive Director - SCM Valves & Automation. „Das bedeutet, dass eine große Anzahl von Armaturen als Teil der erforderlichen Wartung bearbeitet werden muss. Mit ValveWatch® lässt sich im Voraus genau erkennen, wann überwachte Ventile Aufmerksamkeit benötigen, was für den Betreiber enorme Kosteneinsparungen bedeuten kann.“

ValveWatch®, eine von MRC Global entwickelte Online-Überwachungsplattform für kritische automatisierte Armaturen, erfasst automatisch die Informationen, die für eine korrekte Beurteilung des Armaturen- und Antriebszustands bei jedem Armaturenbetrieb erforderlich sind. Die Technologie hinter ValveWatch® ist aus der Zusammenarbeit mit wichtigen Offshore-Betreibern in Norwegen entstanden. Zuletzt lieferte das Team in Norwegen ValveWatch-Services, Instrumentierung, Armaturen, Rohrleitungen und hydraulische, pneumatische und elektrische Systeme für die Mammutprojekte Johan Castberg und Johan Sverdrup in der Nordsee.

„Das Produktangebot von MRC Global in Norwegen ist sehr gut etabliert. Im Laufe der Zeit haben wir bewiesen, dass wir über ein breites Produktspektrum hinweg einen Mehrwert bieten, und deshalb verlassen sich unsere Kunden bei der Durchführung großer Investitionsprojekte weiterhin auf



unseren Service. Wir liefern Kohlenstoff- und rostfreie PFF – pipes, fittings, flanges – bis hin zu hochtechnischen Ventilautomatisierungspaketen und Online-Überwachungssystemen für kritische Armaturen. Wir sind stolz auf die Liefertreue und den technischen Support bei den Projekten Johan Castberg und Johan Sverdrup auf dem norwegischen Festlandssockel.“ Ein weiteres Beispiel für wertschöpfende Innovationen ist das neue ValidTorque-Zertifizierungsverfahren, das von MRC Global entwickelt wurde und exklusiv angeboten wird. ValidTorque liefert einen präzisen Satz von Messungen, der die Leistung und die angewandten Sicherheitsfaktoren von kritischen betätigten Armaturen bestätigt. Dadurch können Betreiber nachvollziehen, wie sich Änderungen der Zykluszeiten auf die künftige Leistung auswirken und vorbeugende Wartungsmaßnahmen effektiv planen.

Das Ergebnis ist:

- Geringere Gesamtkosten im Zusammenhang mit der Wartung und Prüfung von Armaturen

- Höhere Proof-Test-Abdeckung
- Geringere Ausfallwahrscheinlichkeit bei Bedarf und
- Höheres Vertrauen in die Leistung des Sicherheitssystems in Verbindung mit automatisierten Armaturen

„Wirtschaftliche Abschwünge treiben Innovationen voran, und das gilt auch für MRC Global“, so Andrew Lane, President & CEO von MRC Global. „Im vergangenen Jahr haben wir unsere E-Commerce-Lösung MRC-GO™ erweitert, und wir werden uns auch in Zukunft darauf konzentrieren, unseren Kunden durch armaturenzentrierte Dienstleistungen einen noch größeren Mehrwert zu bieten.“

Um mehr über die Unternehmensgeschichte zu erfahren oder über Momente zu lesen, die für Einzelpersonen wichtig waren, die am Aufbau des einheitlichen, weltweit führenden Armaturenerstellers beteiligt waren, besuchen Sie www.mrcglobal.com/100years.

Sarah Bradley



MRC Global auf einen Blick

Firmenname	MRC Global
Vorsitzender, Präsident und CEO	Andrew R. Lane
Anzahl der Mitarbeiter	2.600
Standorte	über 300 Servicestandorte (29 Ventil & Engineering Zentren)
Produkte & Dienstleistungen	Rohre, Ventile, Armaturen & Automatisierung
Industriemärkte	Energie und Industriemärkte
Webseite	www.mrcglobal.com