

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.
Donald D.F. Wiedemeyer
d.wiedemeyer@kci-world.com

Redaktionsleitung
Sjef Roymans MA
s.roymans@kci-world.com

Redaktion
Frank Wöbbeking
f.woebeking@kci-world.com
Michael Vehreschild
Tel. + 49 2821 711 56 23
m.vehreschild@kci-world.com
Vivian Klein
Maya George
Marcus Rohrbacher

Redaktion International
John Butterfield
j.butterfield@kci-world.com

Korrespondent USA
Joe Machney

Korrespondent China
Xin Zheng

Informationen/Anzeigen
Marcus Rohrbacher
Tel. + 49 2821 711 45 49
m.rohrbacher@kci-world.com

Daniela Arping
Tel. + 49 2821 711 45 50
d.arping@kci-world.com

Abonnementservice
Marita Heckmann
Tel. +49 2821 711 45 40
m.heckmann@kci-world.com

Abonnements verlängern sich nach zwölf Monaten automatisch.

Design & Layout
Günni Hendricks
Arts Studio Hendricks Kleve

Satz
Claire Smeets,
Mediamixx, Kleve

Druck
Linsen Druckcenter GmbH, Kleve

Fotos:
Nord Stream AG, Krombach/
Crane, ThyssenKrupp Marine
Systems, GEMÜ, Bayer, FVI,
KCI, Auma, Hannover Messe,
Freudenberg Dichtungs- und
Schwingungstechnik, Ber-Pa,
ABB, VDP, Coface, VDMA

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.

Im Spotlight: Die Krombach-Gruppe

Spezifische Lösungen für jeden Kundenwunsch



Die Krombach-Gruppe zählt zu den führenden Herstellern von Spezialarmaturen für Kraftwerke, Raffinerien und Chemiewerke. „Wir entwickeln kundenspezifische Lösungen für anspruchsvolle Anwendungen in schwierigsten Umgebungen“, erklärt Geschäftsführer Hans Dieter Ptak. Seit einigen Monaten ist die Krombach-Gruppe Bestandteil des Crane Co. Konzerns. Welche Auswirkungen hat dies für die Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter? Im Gespräch mit Armaturen Welt erläutert Ptak die neuen Stärken des Unternehmens sowie die strategischen Ziele für die Zukunft.

Spezifische Kundenlösungen für anspruchsvollste Applikationen: Was heißt das konkret? „Der Kunde erklärt uns zunächst, in welcher Betriebsumgebung er sein Produkt einsetzen will. Dabei kann es sich beispielsweise um Rauchgasentschwefungsanlagen handeln, in denen aggressive Gase vorhanden sind. Wir beraten ihn dann bei der Planung der Konstruktion und der Wahl der Werkstoffe. Dann fertigen wir die Armaturen oder Kugelhähne in enger Abstimmung mit dem Kunden an“, erklärt der Geschäftsführer. Diese Vorgehensweise spiegelt sich auch im Slogan „Ihre Aufgabenstellung ist unser Motor für Innovation“ wider; schließlich seien immer wieder Neu- und Weiterentwicklungen erforderlich. Um diesen Service zu ermöglichen, seien alle Verkaufsmitarbeiter geschulte Techniker. „Dadurch garantieren wir die hohe Beratungskompetenz des Teams“, erklärt Ptak. Verkaufsgespräche seien somit gleichzeitig Kunden-Consulting.

Fertigungskompetenz
Die zweite Voraussetzung bildet die hohe Fertigungskompetenz des Unternehmens. Die Krombach-Gruppe verfügt derzeit über Betriebsstätten in Deutschland sowie Gießereien und Bearbeitungszentren in Slowenien und China. „Wir bieten eine große Fertigungstiefe, produzieren Armaturen bis zu einer Nennweite von DN 3.400“, erläutert Ptak.

Es handelt sich dabei überwiegend um Schweißkonstruktionen. Verwendet werden

vor allem hochwertige Edelstähle. Deren Einsatz wiederum setzt eine hohe Qualifikation der Schweißer voraus; der Umgang mit hochlegierten Werkstoffen ist eine ganz eigene Wissenschaft.

Eine weitere Spezialität bilden Gusskonstruktionen. In Slowenien verfügt die Krombach-Gruppe über eine Gießerei, die auf kleine Losgrößen und hochwertige Werkstoffe spezialisiert ist. Diese Betriebsstätte arbeitet nicht nur im Auftrag der Krombach-Gruppe, sondern bedient auch eigene Kunden. Die gesamte Fertigungskompetenz des Unternehmens beruht auf einer 60-jährigen Erfahrung.



In beiden Produktionsbereichen – Schweißen wie Gießen – spielt die Qualitätskontrolle eine wichtige Rolle. Hierfür ist deshalb ein eigener Ansprechpartner verantwortlich. Für jedes Endprodukt sind unterschiedlichste internationale Regelwerke und Spezifika-



tionen zu beachten. Die Grundlage der Überwachung bildet ein zertifiziertes Qualitätsmanagementsystem nach DIN EN ISO 9001, in das unter anderem die Druckgeräterichtlinie 97/23/EG integriert wurde. Auch die Auswahl, Herstellung und Verarbeitung der hochwertigen Sonderwerkstoffe sind wichtige Teile der Qualitätssicherheit.

Ein solches Qualitätssicherungssystem ist jedoch nur so gut wie die Mitarbeiter, die es ausfüllen müssen. „Unsere Mitarbeiter sind unser wichtigstes Kapital“, sagt Ptak. Viele Mitarbeiter seien dem Unternehmen bereits seit vielen Jahren verbunden. „Darauf sind wir stolz.“ Am zentralen Standort Kreuztal sind etwa 300 Beschäftigte tätig, davon 210 in der Fertigung. Insgesamt zählt die Krombach-Gruppe 640 Mitarbeiter. Dem Team eröffnet die Übernahme durch Crane Co. neue Perspektiven, insbesondere in den Bereichen Aufstieg und Fortbildung. „Es gibt jetzt wesentlich mehr Möglichkeiten für die Mitarbeiter, sich weiterzuentwickeln“, so Ptak. Gleichzeitig sei es eine spannende Entwicklung, ein familiengeführtes Unternehmen in eine konzerngeführte Gruppe zu integrieren.

Für die Kunden der Krombach-Gruppe ändert sich im Grunde nichts. „Neu für uns ist, dass wir am uns am Programm OPEX beteiligen. Die Abkürzung steht für Operational Process Excellence. Das bedeutet, dass wir unsere internen Abläufe optimieren wollen“, erklärt Ptak. Das wichtigste Ziel von OPEX bestehe darin, die Kundenzufriedenheit noch weiter zu steigern. Die Ergebnisse würden im gesamten Crane-Konzern gemessen.

Daten und Fakten

Name:	Krombach-Gruppe
Produkte:	Absperrklappen, Drosselklappen, Schmutzfänger, Schaugläser, Rückschlagarmaturen, Schwimmerventile, Absperrventile, Absperrschieber, Be- und Entlüftungsventile, Kugelhähne, Kleinarmaturen, Bodenablassventile
Spezialität:	Sonderanfertigungen für höchste Ansprüche
Hauptmärkte:	Kraftwerke, Raffinerien und Chemiewerke
Standorte:	Kreuztal (Hauptstandort), Slowenien, China
Mitarbeiter:	640, davon 300 in Kreuztal
Geschäftsführer:	Hans Dieter Ptak





Ein wichtiger Aspekt ist beispielsweise die strikte Einhaltung der zugesagten Lieferzeiten.

Diese On Time Delivery wird regelmäßig kontrolliert und analysiert. „Eine Entwicklung, die unseren Kunden zugute kommt“, so Ptak.

Produkte und Vertrieb

Welche Produkte präsentiert die Krombach-Gruppe am Markt? Das Portfolio ist breit gefächert. Es reicht von Absperrklappen über Drosselklappen, Schmutzfänger und Schaugläser bis hin zu Rückschlagarmaturen, Schwimmerventilen, Absperrventilen, Kugel-

hähnen und Kleinarmaturen. „Auf Grundlage dieser Produkte entwickeln wir maßgeschneiderte Lösungen bis hin zu hochkomplexen Systemlösungen“, berichtet Ptak.

Bislang ist die Krombach-Gruppe überwiegend in Europa tätig, wobei ein Schwerpunkt auf Osteuropa liegt. Zusammen mit Crane erschließen sich der Gruppe Märkte, in denen Krombach bisher nicht präsent ist. „Hier ergeben sich für uns die größten Synergieeffekte. Vor allem in China und den USA wollen wir wachsen“, berichtet Ptak.



Crane Co. im Überblick

Crane Co. blickt auf eine mehr als 150-jährige Geschichte zurück. Der international agierende Konzern stellt diversifizierte hochentwickelte Industrieprodukte her. Er bietet Produkte und Lösungen für Kunden in den folgenden Branchen: Luft- und Raumfahrt, Elektronik, Hydrocarbon Prozesse, Petrochemie, Chemie, Kraftwerke, Warenautomaten, Transport. Crane beschäftigt rund 12.000 Angestellte in Nordamerika, Südamerika, Europa, Asien und Australien. Crane Co. wird an der New Yorker Börse gehandelt.

Die Krombach-Gruppe wurde von der Crane-Tochter Crane Energy Flow Solutions übernommen. Das Unternehmen hat sich auf die Märkte Kraftwerke sowie Öl und Gas spezialisiert. Zu den bekanntesten Produkten zählen Aloyco, Center Line, Compac-Noz, Duo-Chek, Flowseal, Jenkins, Noz-Chek, Pacific, Stockham, Triangle und Uni-Chek.

Der Geschäftsführer

Als Geschäftsführer der Krombach-Gruppe fungiert Hans Dieter Ptak. Er ist seit 1990 bei einem Unternehmen in Düsseldorf tätig, das 2001 vom Crane-Konzern übernommen wurde. „Im Rahmen der Übernahme wurde ich vom Konzernvorstand beauftragt, neben meiner Tätigkeit in Düsseldorf auch die Verantwortung für die Krombach-Gruppe zu übernehmen“, berichtet er

Strategie

Damit leitet der Geschäftsführer zu den strategischen Zielen für die kommenden Jahre über.

„Im Rahmen des an g e - st e - w a c h - s t u m s w o l - l e n w i r u n s v o r

allem in den Bereichen Kraftwerke und Raffinerien weiterentwickeln.“ Innerhalb des Crane-Konzerns sollen die Möglichkeiten der Krombach-Werke in Slowenien und China stärker genutzt werden, vor allem die Gießerei und die Verarbeitung.



Das dritte Ziel besteht in der Stärkung der Einkaufsposition. „Wenn wir die Einkaufsvolumen in der Gruppe bündeln, könne wir die Materialkosten erheblich reduzieren“, so Ptak. Ein weiterer Vorteil für die Kunden und eine noch bessere Grundlage für die Spezialität des Unternehmens: die Entwicklung von Produkten, die höchsten Ansprüchen genügen.

NEUIGKEITEN

Auma Riester als Top-Innovator ausgezeichnet

Die Auma Riester GmbH & Co. KG gehört zu den 100 innovativsten Unternehmen im deutschen Mittelstand. Das hat die aktuelle Untersuchung des bundesweiten, branchenübergreifenden Unternehmensvergleichs „Top 100“ ergeben. Auma Riester überzeugte bei der 17. Runde der renommierten Wirtschaftsinitiative mit einem maßgeschneiderten Innovationsmanagement. Baden-Württembergs ehemaliger Ministerpräsident Lothar Späth überreichte das Gütesiegel. Die Mittelstandsinitiative würdigte mit der Auszeichnung die Verdienste von Auma Riester in den Bereichen Innovationsförderndes Top-Management“, „Innovationsklima“, „Innovative Prozesse und Organisation“, „Innovationsmarketing“ sowie „Innovationserfolg“. Der 1964 gegründete Maschinenbauer mit seinen 930 Beschäftigten erhält das Gütesiegel vor allem für ein Top-Management, das als Motor für Innovationen dient. Wie weit die Führungsriege sich aktiv in den Innovationsprozesse einbringe, zeige etwa die Initiierung eines wissenschaftlichen Technikrates, der sich aus Geschäftsführung, Entwicklungsleitung und externen Wissenschaftlern zusammensetzt. Außerdem gibt es ein weitgehend eigenverantwortlich agierendes Innovationsprojektteam. Ein Beispiel dafür ist die Implementierung des so genannten State-Gate-Prozesses. Mit diesem Instrument kann das Realisierungspotenzial der Innovationsidee von jedem Mitarbeiter eigenständig bewertet werden. Auch unterhält Auma Riester eine enge Zusammenarbeit mit Hochschulen. 2008 hatte der Hersteller von Antriebstechnik für Armaturen einen Umsatz von etwa 340 Millionen Euro erwirtschaftet.

Neuer Biogas-Park in Sachsen-Anhalt

Eine der größten Biogasanlagen der Welt entsteht derzeit in Sachsen-Anhalt. Im August sollen die ersten Aggregate in Betrieb gehen. Der 13 Hektar große Biogas-Park wird in der 8000-Einwohner-Stadt Körner bei Halle von der Firma WELtec BioPower errichtet. Besonderheit dieses umweltschonenden Projekts ist die innovative Gasaufbereitung, die eine Direkteinspeisung in das Erdgasnetz ermöglicht. Das Herz einer Biogasanlage ist der sogenannte Fermenter, in dem die biologischen Abläufe stattfinden. Da bei der Entstehung sehr aggressive Gaszusammensetzung viele Werkstoffe angreift, setzt WELtec BioPower im Bereich Behälter und Einbauten auf nichtrostenden Edelstahl. Das Material für die Kernelemente der umweltschonenden Anlage, die 16 Fermenter, lieferte die ThyssenKrupp Nirosta.

+ + + KURZ NOTIERT + + + KURZ NOTIERT + + + KURZ NOTIERT + + +

Deutschland befinde sich in einer Rezession und eine Erholung sei gegenwärtig noch nicht absehbar, sagte Dr. Ing. E.h. Manfred Wittenstein, Präsident des VDMA, zur aktuellen konjunkturellen Situation der Branche. „Darüber dürfen auch nicht die wieder anziehenden Frühindikatoren hinwegtäuschen.“ Erste noch vage positive Signale kämen allerdings aus China. Die aktuelle Kapazitätsauslastung liege bei 72 Prozent - ein historisches Tief für die Maschinenbauer.

+ + +

Vier neue Industriemessen finden im Herbst 2010 unter dem Titel „Industrial Trade Fair Moscow“ in Moskau statt: die MDA Russia, die Industrial Automation Russia, die Surface Russia sowie die CeMAT Russia.

Veranstalter ist die Deutsche Messe Hannover. Im Mittelpunkt der vier Messen stehen vom 28. September bis zum 1. Oktober des nächsten Jahres Technologielösungen aus den Bereichen Antriebs- und Fluidtechnik, industrielle Automation, Oberflächentechnik und Intralogistik.

+ + +

Zwei von drei Betrieben in Deutschland nutzen einzelne Automatisierungstechniken bislang nicht. Das ist das Ergebnis einer Studie des Fraunhofer Instituts für System- und Innovationsforschung (ISI) im Auftrag des VDI. „Hier liegen beträchtliche unerschlossene Nutzerpotenziale“, sagte Professor Gerald Gerlach, Vorsitzender der VDI/VDE-Gesellschaft Mess- und Automatisierungstechnik (GMA). „Viele Unternehmen

verkennen das wirtschaftliche Potenzial von Automatisierungstechniken. Beispielsweise lassen sich Faktoren wie Arbeitsproduktivität und Termintreue deutlich erhöhen.“

+ + +

Durch Zukäufe wachsen will der Bayer-Konzern trotz der weltweiten Wirtschaftskrise. „Wir halten die Augen offen und prüfen jede Option, die sinnvoll ist und machbar wäre“, sagt der Vorstandsvorsitzende von Bayer, Werner Wenning, in einem Gespräch der „Süddeutschen Zeitung“. Über die Größe einer möglichen Übernahme wollte Wenning nicht spekulieren. Entscheidend sei, dass ein Geschäft zu Bayer passe. Die Gefahr einer feindlichen Übernahme durch Pharmakonzerne wie Novartis oder Pfizer sieht Wenning nicht.