

Die neu gegründete „Armaturenkompetenz Ruhr“ im Interview:

Kooperation statt Konkurrenz

Die Armaturenkompetenz Ruhr ist ein neuer Verbund der Unternehmen BOMAFA Armaturen, Herberholz, Klaus Union und Zwick Armaturen. Mit der Armaturenkompetenz Ruhr soll eine regionale Plattform für Armaturentechnologie in der Metropole Ruhr geschaffen werden. Damit gehen die beteiligten Unternehmen einen eher unüblichen Weg. Nicht der Konkurrenzgedanke, sondern das Kooperieren steht im Vordergrund. Über die Pläne sprach die „Armaturen Welt“ mit Martin Piasecki, bei der Armaturenkompetenz zuständig für Koordination der Presse und Öffentlichkeit.

AW: Wie ist die Idee entstanden, die Armaturenkompetenz Ruhr ins Leben zu rufen?

MP: Die Idee zur Armaturenkompetenz Ruhr entstand auf der b2d Firmenkontaktmesse 2009. Die Zwick GmbH war damals der einzige Armaturenhersteller auf dieser Messe weit und breit und – so muss man sagen – dennoch von der Veranstaltung und vor allem der Location in der Veltins Arena begeistert. Allein es fehlten noch weitere Aussteller aus der Armaturenbranche, die die Veranstaltung für ein breiteres Fachpublikum interessant gemacht hätten. Über bestehende Unternehmenskontakte hat Zwick dann ein Team von vier Armaturenherstellern aus dem Ruhrgebiet zusammengeschweißt, das auf der gleichen Messe in 2010 als „Armaturenkompetenz Ruhr“ bereits für überregionales Aufsehen gesorgt hat. Die Zwick GmbH konnte zudem den Antriebshersteller, die AUMA Riester GmbH & Co. KG überzeugen, seine Antriebe für diese Messe zur Verfügung zu stellen.

AW: Ist die Zusammenarbeit vertraglich geregelt oder verstehen Sie sich als lockeren Verbund? Gibt es ein gemeinsames Büro oder Mitarbeiter, die sich speziell hiermit beschäftigen?

MP: Die Zusammenarbeit ist derzeit noch als – wie Sie es nennen – lockerer Verbund organisiert. Innerhalb der Unternehmensgruppe werden jedoch einzelne Aufgaben zwischen den Mitgliedern aufgeteilt. Dazu zählt beispielsweise unsere Pressearbeit, der Kontakt zu potentiellen neuen Mitgliedern oder auch

Ohnehin verfügen fast alle Mitgliedsunternehmen bereits über jahrelange internationale Kontakte und erfolgreiche Netzwerke: Warum sollte man die Chancen einer Kooperation „vor der eigenen Haustür“ nicht genau so wahrnehmen?



AW: Welche Vorteile versprechen sich die Unternehmen von der Kooperation?

MP: Die Vorteile liegen darin, dass neue Netzwerke und interessante Gestaltungsmöglichkeiten in Vertrieb und Marketing entstehen.

AW: Wie sieht die Zusammenarbeit im Detail aus?

MP: Die Zusammenarbeit besteht darin, dass sich Vertreter der Unternehmen treffen, um sich über Projekte wie beispielsweise unsere Internetseite und natürlich den kommenden



Martin Piasecki

kompetenz Ruhr jetzt eine Ausnahme unter Armaturenherstellern darstellt, lässt sich generell nicht so einfach beantworten. Tendenziell sieht man jedoch, dass allein die Internationalisierung viele Unternehmen dazu zwingt, neue Wege zu beschreiten und (internationale) Kooperationen zu gestalten.

Das Interview führte Michael Vehreschild

Messeauftritt in der Veltins Arena auf Schalke (13./14. Juli 2011) abzustimmen. Wie auch im letzten Jahr wollen wir unseren Besuchern dabei erstklassigen Service bieten und hochwertige Armaturen vorstellen. Derzeit bereiten wir auch die Aufnahme weiterer Mitglieder in die Armaturenkompetenz Ruhr vor.

AW: Ist das gute Klima zwischen Ihnen eine Ausnahme unter deutschen und internationalen Armaturen- und Antriebsanbietern? Warum sind andere Unternehmen skeptisch gegenüber solchen Kooperationen?

MP: Eine gute Kooperation erfordert in erster Linie Vertrauen und Kompromissbereitschaft.

Man muss sich auf seine Partner einlassen und offen für gemeinsame Lösungen sein. In sensiblen Bereichen wie Produktion oder F&E ist das ohne Zweifel eine große Herausforderung.

In unserem Fall war eine Kooperation sicherlich viel einfacher, da wir mit dem gemeinsamen Messeauftritt sofort ein konkretes Ziel vor Augen hatten und teilweise schon Kontakte untereinander bestanden. Aus diesem Projekt hat sich dann eine sehr gute Zusammenarbeit entwickelt, die in dieser Form auch nicht unbedingt planbar war. Ob die Armaturen-

Auf der Valve World Expo in Düsseldorf sind:
AUMA (Stand 3F60),
BOMAFA Armaturen / Klaus Union (Stand 4E34), Zwick (Stand 3A74)



unsere Internetseite www.armaturenkompetenz-ruhr.de, die wir in Kürze mit Leben füllen werden.

AW: Viele Unternehmen der Armaturenbranche verstehen sich als Konkurrenten. Sie aber gehen in die andere Richtung und kooperieren. Warum gibt es bei Ihnen keine Bedenken gegenüber Kooperationen?

MP: Jeder der beteiligten mittelständischen Armaturenhersteller ist auf bestimmte Armaturentypen spezialisiert. Da wir untereinander nicht im direkten Wettbewerb stehen, sondern uns vielmehr mit unseren Produkten ergänzen, bietet sich eine Kooperation förmlich an. Gemeinsam können wir eine Plattform für qualitativ hochwertige Armaturentechnologie in zusammenhängenden Anwendungsbereichen bieten, die ein Unternehmen allein so nicht abbilden könnte.

Jeder einzelne Hersteller muss sich seine Stellung im Markt einzeln erkämpfen: Als Gruppe schaffen Sie sich jedoch ein Umfeld, das seinen Interessenten vielfältige zusätzliche Anknüpfungspunkte bietet. Es entstehen wertvolle Kontakte, die man alleine nur über Umwege gewinnen könnte.





Specialized ring
Joint gasket manufacture



Wenzhou Huahai Sealing Co., Ltd.
 Add: NO.161, Yong'an Road Yongxing Industrial Zone
 Wenzhou City, Zhejiang Province, China

Tel: +86-577-8588 5666

E-mail: sale@zhmf.com
 Web: <http://www.rj.cc> www.zhmf.com



Ring joint gas...
 Oval ring gask...
 Octagonal ring...
 R-type gasket
 RX-type gasket
 BX-type gasket
 Lens gasket
 serrated gaske...



VORSCHAU

Die nächste Ausgabe von Armaturen Welt erscheint im Februar 2010.

Aus dem Inhalt:

- Spotlight
- Marktinformation
- Anwenderberichte
- Projektüberblick
- Business World
- Personalien

NEUIGKEITEN

Gaswerk für Ungarn geplant

Den Bau eines Gasturbinen-Kraftwerks im südungarischen Szeged plant die Advanced Power AG. Das Schweizer Energieunternehmen wird zwei Blöcke mit einer Leistungskraft von jeweils 440 MW errichten. Baubeginn ist 2012, der erste Block soll 2015 in Betrieb gehen.

Zukunftsvertrag für Hellenic Shipyards

ThyssenKrupp, Abu Dhabi MAR und die griechische Regierung sichern die Zukunft für Hellenic Shipyards.

Eine Vereinbarung sieht die Übertragung von 75,1 Prozent der Anteile an der griechischen Werft an Abu Dhabi MAR vor, die Abnahme der bislang gebauten U-Boote sowie die Bestellung von zwei weiteren U-Booten der Klasse 214 im Rahmen des bestehenden Neptune II-Programms (anstelle der Modernisierung zweier U-Boote der Klasse 209).

Lanxess investiert in neue Werke

Die Lanxess AG setzt Zeichen: Der Konzern errichtet in Singapur ein Butylkautschuk-Werk. Etwa 400 Millionen Euro wird die Anlage auf der Halbinsel Jurong Island haben. Die Kapazität soll bei 100.000 Tonnen jährlich liegen. Außerdem errichtet die Lanxess AG am Standort Bitterfeld ein neues Chemiewerk. Der Spezialchemie-Konzern steigt damit in ein neues Geschäftsfeld zur Wasseraufbereitung ein. Das Investitionsvolumen für das zukunftsweisende Projekt liegt bei insgesamt rund 30 Millionen Euro. Lanxess wird in Bitterfeld eine sogenannte Membran-Filtrationstechnologie entwickeln und produzieren.

Außerdem gründeten Lanxess und TSRC aus Taiwan ein Gemeinschaftsunternehmen. In einem neuen, 36 Millionen Euro teuren Werk soll Hochleistungskautschuk hergestellt werden. Dabei handelt es sich um Kautschuke.

Armaturenhersteller gemeinsam auf dem Weg

Wirtschaftlicher Alltag sind Übernahmen, Verkäufe oder Aufspaltungen von Unternehmen. Manchmal ist das zum Wohle aller Beteiligten. Allerdings gibt es auch Fälle, bei denen ein Betrieb und seine Mitarbeiter das Nachsehen haben: Der wirtschaftliche Gegenwind nimmt zu. Manchmal zieht sogar Sturm auf.

Einige Unternehmen gehen den umgekehrten Weg und schlagen den Pfad ein, den noch längst nicht alle nehmen. Mit Kooperationen wollen sie sich Rückenwind verschaffen. Jüngstes, bemerkenswertes Beispiel hierfür ist die noch junge „Armaturenkompetenz Ruhr“. Vier Armaturenhersteller – Bomafa, Zwick, Klaus Union und Herberholz – aus dem „Pott“ bzw. aus der nordrhein-westfälischen Metropole haben sich zusammengetan, um gemeinsam einen bedeutenden Schritt nach vorne zu schreiten.

Die Beteiligten bleiben selbstverständlich eigenständig, aber man tauscht sich kontinuierlich aus, präsentiert sich gemeinsam auf Messen und wirbt für die gemeinsame Sache.



Die Vorteile sind vielfältig: Eine solche Kooperation hat für Abnehmer einen großen Reiz. Benötigt er verschiedene Armamentypen hat er dennoch – mit etwas Glück – einen Ansprechpartner. Denn das angesprochene Unternehmen wird für die Kunden zum Wegweiser. Es kann unter Umständen zeigen, wo sie diesen Armamentypen bekommen – vielleicht beim Kooperationspartner... Und übrigens könnte bei einem ähnlichen Transportweg bares Geld gespart werden.

Noch ist die Kooperation am Anfang und noch ist sie von „lockerer“ Struktur. Jetzt gilt es für die „Armaturenkompetenz Ruhr“, die Zusammenarbeit zu vertiefen, deren Möglichkeiten zu erarbeiten



und dann auszuschöpfen. Allen Beteiligten ist aber klar, dass eine gelebte Zusammenarbeit kein Selbstläufer ist – es muss Zeit und Energie investiert werden. Diesen zusätzlichen Aufwand darf keiner scheuen.



Doch eine Hürde muss grundsätzlich genommen für eine solche Kooperation: Die Partner müssen einander vertrauen und kompromissbereit sein. Vielleicht fällt dieser Umstand vielen Unternehmen bisher noch schwer. Aber ist diese Hemmschwelle genommen und passen die Unternehmen vom Produktportfolio und ihrer Struktur her zusammen, eröffnen sich ungeahnte Möglichkeiten. Man darf gespannt sein, welche Vorteile sich im Einzelnen für die beteiligten Unternehmen und deren Kunden ergeben. Den betriebenen Aufwand, das kann man schon jetzt sagen, ist die Kooperation der Armaturenkompetenz Ruhr wert.

Michael Vehreschild

Wintershall mit 16 neuen Öl-Bohrungen

Wintershall investiert weiter in die heimische Ölförderung: Der größte deutsche Erdöl- und Erdgasproduzent teuft jetzt die erste von 16 neuen Bohrungen am Standort Emlichheim an der deutsch-niederländischen Grenze ab. In den nächsten fünf Jahren sollen insgesamt zwölf Horizontal- und vier Vertikalbohrungen in die Tiefe gebracht werden. Die Bohrungen werden zudem um 13 Ablenkungsbohrungen aus bestehenden Förderstationen ergänzt. Die Investitionen hierfür belaufen sich auf mehr als 60 Millionen Euro. Derzeit fördert die 100-prozentige BASF-Tochter in Emlichheim rund 140.000 Tonnen Erdöl pro Jahr. „Mit den neuen Bohrungen können wir dieses Niveau mindestens bis 2016 halten“, sagt Joachim Pünnel, Leiter der Wintershall-Aktivitäten in Deutschland. „Aber auch weitere Projekte sind in Emlichheim nicht ausgeschlossen.“ Auf Grundlage der heutigen Berechnungen werde Emlichheim seinen Beitrag zur Versorgung Deutschlands mit Erdöl noch mindestens 20 Jahre leisten.

BASF errichtet Dispersionsanlage in Huizhou

Die BASF investiert in eine Dispersionsanlage im Daya Bay Petrochemical Industrial Park in Huizhou, China. Bei einer Jahreskapazität von 100.000 Tonnen sollen in der neuen Anlage XSB-Dispersionen für die Papierindustrie und Acrylatdispersionen unter anderem für die Branchen Lack, Bauchemie, Druck und Verpackungen, Klebstoffe produziert werden. Die neue Produktion profitiert dabei von den lokal verfügbaren Rohstoffen und der Nähe zu Schlüsselkunden, die besonders schnell wachsende Verbrauchermärkte in Asien beliefern. Sofern alle behördlichen Genehmigungen vorliegen, ist der Produktionsbeginn für das erste Quartal 2012 geplant. Die Investition ist Teil der Wachstumsstrategie der BASF für Asien-Pazifik, mit dem Ziel, den Umsatz bis 2020 zu verdoppeln.

ABB baut Kapazität in Lenzburg aus

ABB hat in Lenzburg in der Schweiz eine neue Halbleiterfertigung eröffnet. Die auf drei Jahre angelegte Investition von 140 Millionen Dollar umfasst neue Gebäude und Fertigungsanlagen für die Produktion von Hochleistungshalbleitern. Der Ausbau werde die Produktionskapazität am Standort Lenzburg in der Schweiz deutlich erhöhen und mit-helfen, die anhaltende Nachfrage zu bewältigen sowie Qualität und Liefertreue zu sichern, so das Unternehmen. Erst kürzlich hatte ABB das Halbleitergeschäft von Polovodiče, a.s. in der Tschechischen Republik übernommen, um mit der Nachfrage Schritt zu halten. Es könnten neue Anwendungsgebiete in der Energieübertragung und der Nutzung erneuerbarer Energien erschlossen und die Effizienz der Elektrizitätsausnutzung massiv erhöht werden.



MERWEDE
VALVES

Helling 5
NL-3371
EZ Hardinxveld-
Giesendam
Niederlande

Tel. +31-184-677 870
info@merwedevalves.nl
www.merwedevalves.nl

THE STANDARD IN NON-STANDARD VALVES