

Im Spotlight: PVI - Picardie Valves Industries

PVI – ein vergessenes Juwel

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:
Bilfinger SE, Picardie Valves Industries, Pixabay, Europäische Union/2021, Website Port of Rotterdam/Foto: Eric Bakker, @ccball88/Depositphotos.com, C. Otto Gehreckens, Verband der Chemischen Industrie (VCI), Evonik, Hartmann Valves, Voith Group, GEA Group AG, MET Group, BWE (Bundesverband WindEnergie), W-FILTER GmbH, Fa. Schuck, Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW), KÜHME Armaturen GmbH, bp, W2 Armaturen GmbH, Dirk Meußling, Westfalen, KCI GmbH, tablano, IPI Group Endress+Hauser, RAUH, Emerson, Wintershall Dea/Anton Kostylin, Kronos, Goetze

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 veröffentlichen. 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.

Das französische Unternehmen PVI (Picardie Valves Industries) stellt seit über 90 Jahren eine breite Palette Hochleistungs-Industrieventile her. Dennoch hat das Unternehmen erst in den letzten drei Jahren auf dem Markt eine größere Bekanntheit erlangt. Armaturen Welt hat sich mit dem kommerziellen Direktor von PVI und gleichzeitigem kommerziellen Direktor des Armaturenbereichs der IPI Gruppe Michel F. Bolle über die Geschichte von PVI, über aktuelle Entwicklungen, Synergien und Projekte der Superlative unterhalten.

Das französische Unternehmen PVI mit Sitz in Ham, am östlichsten Rand des Départements Somme, wurde 1849 gegründet, begann als Gießerei- und Maschinenfabrik für die Zuckerindustrie und war auf die Herstellung von Kupferrohren und Kesselbau spezialisiert. Die Produktion von Ventilen begann 1929, um den Bedarf der Zuckerfabriken zu decken. Heute stellt das Unternehmen Hochleistungs-Industrieventile her, darunter Absperrklappen (zentrisch und doppelzentrisch), Kugelhähne, Regelarmaturen für Wasser (Anti-Kavitation-Typ) und Absperrschieber.

„Kaum einer kennt PVI und dennoch sind wir international präsent und in mehr als 70 Ländern aktiv“, so der Geschäftsführer von PVI, Michel F. Bolle. Viele Endkunden von Armaturen wissen gar nicht, wenn sie eine Armatur aus dem Hause PVI verbauen. „Über 50 Prozent unserer Produktion ist für das Branding-Geschäft bestimmt“, erklärt Bolle. „Objektiv betrachtet ist PVI der größte Hersteller von Armaturen im Bereich DN 8 bis 3.500.“ Die Produktpalette spiegelt sich auch in den Branchen wider, in denen die Armaturen verbaut werden. „Durch unsere jahrzehntelan-



Ein kleiner Teil eines großen Sortiments des Hidden Champions PVI.

ge Erfahrung haben wir ein enormes technisches Know-How bei uns im Hause. Wir beliefern Kunden aus der Wasser-, Öl & Gas-, Raffinerie- und Chemieindustrie sowie in speziellen Bereiche der maritimen Rüstung.“

Neue Ausrichtung

PVI ist seit Jahrzehnten auf das Branding-Geschäft spezialisiert. „Seit 2019 verfolgen wir jedoch die Strategie, dass wir uns auch als PVI am Markt selbst stärker etablieren wollen. Diese Entscheidung erfolgte auf die Einglie-

derung von PVI in die IPI – Gruppe und die sich daraus ergebenden Synergien.“ Die IPI-Gruppe teilt sich in vier Divisionen, bestehend aus Pumps, Fittings, Machining und Valves auf. „PVI gehört innerhalb der IPI zur Valves Division. Ein Beispiel für die intensive Nutzung von Synergien innerhalb der IPI ist die Kooperation zwischen PVI und FAMAT seit Beginn dieses Jahres.“ Das schweizerische Unternehmen FAMAT hat seinen Sitz in St-Sulpice und ist als Handelsunternehmen für Valves auf dem

Markt bekannt. „Durch die gemeinsamen Stärken unserer beiden Unternehmen wird FAMAT nun als Verkaufsbüro im Bereich des Mittleren Ostens für PVI agieren. Die Kooperation führte bereits zu einer wahren Erfolgsgeschichte in Saudi-Arabien, was unsere Bekanntheit und unseren Umsatz in diesem Land betrifft.“ Damit weitet PVI sein seit 2020 massiv ausgebauten internationales Netzwerk erneut weiter aus und ist in über 70 Ländern auf allen fünf Kontinenten vertreten.

50 Prozent der eigenen Produktion gehen in den Export. „Unser Händlernetzwerk zeichnet sich durch seine Flexibilität aus. Bei PVI geht es nicht nur um den Vertrieb. Wir wollen uns durch hochqualitativen Service auszeichnen – und zwar vor Ort mit einem entsprechenden Lager und unserem gesamten Know-How.“ Der Bereich Service ist inzwischen innerhalb von PVI zu einer eigenen Einheit geworden. „Auf der einen Seite haben wir natürlich sehr lange im Schatten unseres eigenen Branding-Ge-



CLASAR™ – Rückschlagventil



GACHOT™ – Chemie Absperrschieber



GACHOT™ – Kugelhahn V15

schäfts gestanden, auf der anderen Seite bietet uns dies nun natürlich eine enorme Möglichkeit für die Reparatur und Modifikation von Fremdarmaturen.“ Während es bei anderen Herstellern oftmals nach ein paar Jahren heißt, dass eine Reparatur mangels Ersatzteilen nicht möglich sei, werden die Armaturen von PVI im eigenen Werk repariert oder falls nötig, nach den Vorgaben des Kunden modifiziert, lackiert, bearbeitet, geschweißt und abschließend neu montiert. „Dieses ist ein wichtiger Schritt in Richtung Nachhaltigkeit“, so Bolle.

Priorität: Liefertermin

„All unsere Produkte werden in unserem eigenen Werk produziert und bestehen zu 100 Prozent aus Materialien, die wir innerhalb der EU einkaufen. Damit sind wir nicht immer der günstigste Anbieter“, so Bolle. Doch auf dieses Label legt der Geschäftsführer auch gar keinen Wert. „Unsere Kunden sehen den Mehrwert nicht im günstigsten Preis. Der Mehrwert von PVI liegt in der Qualität und im Liefertermin. Wir haben ein enormes Lager an vorgefertigten Produkten – auch im Segment der Spezialarmaturen. Diese Prioritäten schätzen unsere Kunden enorm.“

Veränderungen

Der Geschäftsführer sieht einen enormen Wandel in der Branche und PVI sehr gut dafür aufgestellt. „Viele Hersteller haben in den letzten fünf bis sechs Jahren erheblich mit dem sich massiv verändernden Marktumfeld zu kämpfen.“ Ein Beispiel für diese Veränderung ist der

Markt für thermische Kraftwerke: „Dieser Markt in den letzten Jahren fast zusammengebrochen. Wurdan vor ein paar Jahren international noch 60 bis 80 Kraftwerke pro Jahr gebaut, so sind es vielleicht heute noch sechs. Das hat Auswirkungen für viele Armaturenhersteller gehabt.“ Gleiches gelte auch für den Raffinerie-Markt, so Bolle. „Bei PVI haben wir diesen Trend früh erkannt und haben uns daher relativ früh auf unter anderem Wasserapplikationen spezialisiert. Hier liegt künftig ein riesiger Markt vor uns, bedenkt man die veraltete öffentliche Wasserinfrastruktur in den einzelnen EU-Ländern.“

Entwicklungen

Neben der Entwicklung der eigenen Marke treibt PVI auch seine Produktneheiten voran. Auf eine externe Entwicklung der eigenen Produkte verzichtet das Unternehmen daher bewusst. „Wir entwickeln sämtliche Produkte innerhalb des Unternehmens und lassen diese patentieren“, erläutert Bolle. „Uns ist es wichtig, dass wir das hohe Level an Wissen und Kenntnis zum einen im Hause behalten und zum anderen weiter ausbauen.“ Anders sieht es natürlich im Branding-Geschäft des Unternehmens aus. „Hier setzen wir natürlich die Entwicklung anderer namhafter Hersteller um – bedienen jedoch nicht die gleichen Produktfelder, sodass eine Konkurrenz zu unseren Kunden ausgeschlossen bleibt.“ Ein Beispiel für eine Entwicklung aus dem Hause PVI ist der Kugelhahn Gachot V15, der sich in jeder Position montieren lässt. „Diese Ent-

wicklung erfolgte aus der täglichen Erfahrung heraus“, erklärt Bolle. „Gerade wenn Kugelhähne nachträglich montiert werden, kommt es oft zu dem Problem, dass der Hebel kaum zu bedienen ist. Dieses Problem haben wir nun gelöst und es uns auch patentieren lassen.“ Auch im immer stärker wachsenden Markt der Kryogenik ist PVI aktiv. „Im Bereich der Kryogenik befinden wir uns gerade in der finalen Testphase des Gachot V17 – diesen haben wir ebenfalls zu 100 Prozent selbst entwickelt und werden diesen voraussichtlich im Verlauf des Jahres 2022 auf den Markt bringen.“ Alle Entwicklungen aus dem Hause PVI sind in Schwarz- oder Edelstahl und in Spezialwerkstoffen wie Duplex, Titan oder Hastelloy verfügbar.

New York City

Ein Projekt der Superlative konnte PVI in New York City realisieren. Um die Qualität des Wassers zu erhalten und verbessern wurden in der US-amerikanischen Metropole, in der mehr als 8,4 Millionen Menschen wohnen, vor zwei Jahren die Regelarmaturen für Frischwasser erneuert. PVI konnte sich gegen die US-amerikanische Konkurrenz erfolgreich behaupten und lieferte insgesamt 17 Regelarmaturen mit einem Durchmesser von 2,1 Metern aus Superduplex. „Wir waren wirklich erstaunt, dass wir uns gegen unsere amerikanischen Mitbewerber bei der Ausschreibung im eigenen Land durchsetzen konnten. Der wichtigste Aspekt, der zu unseren Gunsten entschieden hat, war die nachgewiesene Langlebigkeit unserer Produkte. Von den insgesamt



MONOVAR™ – Regelarmatur

17 gelieferten Regelarmaturen wurden 16 direkt verbaut und eine eingelagert.“ Heute wird ein Großteil der New Yorker Bevölkerung dank dieser 16 Regelarmaturen mit Frischwasser versorgt.

Vision + Mission

Um weiterhin erfolgreich zu sein, setzt Bolle mit seinem Team von PVI auf eine klare Vision. „Wir bieten die Lösungen in der Ventilindustrie, indem wir hochwertige Ventile aller Art entwickeln, herstellen und liefern. Wir bieten Standardventile und maßgeschneiderte Ventile in über-

durchschnittlicher Qualität an, um unseren Kunden nur zuverlässige Produkte zu liefern und überzeugen durch beste Lieferzeiten.“ Auch die Mission von PVI ist klar umrissen: „PVI ist bestrebt, dem globalen Markt einen echten Mehrwert zu verleihen. Wir innovieren zusammen mit der Welt, den Branchen und den Menschen. Unsere höchste Priorität ist es, kontinuierliche Erfolge zu erzielen, die von unseren Werten getrieben werden und sich auf technische Innovationen und Markenentwicklung konzentrieren. Gleichzeitig bleiben wir unseren Kunden verpflichtet und engagiert. Wir legen Wert auf höchste Qualitätsstandards und streben bei allem, was wir tun, nach Spitzenleistungen.“

WOW-Effekt

Um diese Ziele zu erreichen, übertrug Michel F. Bolle seine

persönliche Philosophie auf PVI und die Mitarbeiter. „Überdurchschnittliche Leistungen können wir nur durch eine positive Einstellung erzielen. Der Kunde muss von unseren Leistungen begeistert sein und es muss zu einem WOW-Effekt kommen.“ Diese Einstellung teilt inzwischen das gesamte Team von PVI. „In unserem Innendienst haben die Mitarbeiter ein Whiteboard aufgehängt an dem die täglichen WOW-E-Mails aufgehängt werden, um sich gegenseitig über das positive Feedback auf ihre Arbeit zu motivieren.“ Jeder im PIV-Team brennt auf seinen Job und alle haben ein klares und vor allem gemeinsames Ziel vor Augen: „Wir wollen uns als PVI auf dem Markt als einer der großen Armaturen-Hersteller fest etablieren.“



PVI Team – WOW Effekt.



PVI (Picardie Valve Industries)

Passion for industrial valves since 1929

- Gegründet in Frankreich 1929
- Einziger EU-Hersteller für DN8 bis DN3000
- Maßgeschneiderte Industrie-Ventile für gehobene Ansprüche
- Hochleistungs Absperrklappen (zentrisch und doppelzentrisch), Kugelhähne, Regelarmaturen für Wasser (Anti-Kavitation-Typ) und Absperrschieber
- Dreifach Iso Zertifiziert: ISO 9001 version 2015, ISO 14001 version 2015 und ISO 45001 version 2018

Turnover: 22,5 Millionen Euro

Mitarbeiter: 130

Export: Mehr als 50 Prozent

www.pvi-valves.com