

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.

Thijs Elshof
t.elshof@kci-world.com

Chefredaktion

Carina Hendricks
c.hendricks@kci-world.com
+49 2821 71145 34

Redaktion

Philipp Isenbart
Melina Schnaudt
redaktion@kci-world.com

Redaktion International

James Hoare
j.hoare@kci-world.com

Korrespondent USA

Sarah Bradley

Korrespondent China

Xin Zheng

Informationen/Anzeigen

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

Ulf Gerber

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

Abonnementservice

Marita Heickmann
Tel. +49 2821 711 45 40
m.heickmann@kci-world.com

€ 99,- jährlich + MwSt.
(7 Ausgaben)

Abonnements verlängern sich nach zwölf Monaten automatisch.

ISSN 1869-0130

Druck

Grafischbüro DotDos

Fotos:

Alderley, Armaturenfabrik Franz Schneider GmbH + Co. KG, BASF SE, BEKW GmbH, Bürkert GmbH & Co. KG, Compamedia, DRW Armaturentechnik GmbH, E.ON Energie Deutschland GmbH, Festo AG & Co. KG, Freudenberg Sealing Technologies GmbH & Co. KG, Frost & Sullivan, GEMÜ Gebr. Müller Apparatebau GmbH & Co. KG, GKD, KSB Aktiengesellschaft, Frankenthal, Outokumpu Nirosta GmbH, Oventrop GmbH & Co. KG, Rudolf von Scheven GmbH, Sami Karppinen, Schoeller Werk, Trelleborg Sealing Solutions, TÜV NORD, Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e. V., Voith GmbH, WITT-Gasetechnik GmbH & Co. KG, www.siemens.com/presse

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.

Velan: Grundstein für zukünftiges Wachstum legen

Die turbulente Situation in der Öl- und Gasindustrie hat sich auf alle Aspekte der Industrie ausgewirkt, auch auf das Armaturengeschäft. Während viele sich vor Veränderungen sträuben, hat Velan erkannt, dass dies die Zeit großer Herausforderungen ist – und guter Gelegenheiten. Das in Montreal, Kanada, ansässige Unternehmen hat eine reiche Vergangenheit innovativer und zukunftsweisender Visionen – eine Paarung von Vorteilen, die Velan so einzigartig macht und einen Leitfaden für strategische Ziele der Zukunft bildet.

Von Sarah Bradley, Chefredakteurin Valve World Americas

Mit mehreren Mitgliedern des Velan-Teams sprach Armaturen Welt über die Reaktion des Unternehmens auf den sich ständig verändernden Markt, sein Engagement für Wachstum und die strategischen Beweggründe für die jüngsten Veränderungen in der Führungsebene. Unter den Gesprächspartner waren Generaldirektor Yves Leduc, der neue geschäftsführende Vizepräsident für den Produktionsbetrieb und die weltweite Lieferkette Martin Allen, der Vizepräsident für Marketing und Produktstrategien Dan Velan, der Leiter für Strategische Planung & IT Shane Velan, der Projektmanagement-Leiter Pierre Sabbagh sowie der Leiter für Innovation, F&E und Technologie Luc Vernhes. Im Jahr 2015 hat Velan sich für zukünftige Erfolge aufgestellt – ungeachtet der enormen Unruhen in der Industrie und der unvorhergesehenen negativen Faktoren. Indem das Unternehmen die Ergebnisse im Auge behalten und eine erste Welle von Verbesserungsinitiativen angestoßen hat, konnte Velan seine Marktposition aufrechterhalten.

Impuls für Veränderung

Dank der 66 Jahre, die Velan im Geschäft ist, sind die Höhen und Tiefen des Marktes dem Unternehmen nicht fremd. Erfolge wurden sowohl in Zeiten von Hochkonjunktur

als auch Stagnation erzielt. Und man setzt weiterhin auf die Stärke der Leistungen, indem das innovative und unternehmerische Denken – der Grundstein des Unternehmens – angenommen wird. Mit zwei Generationen der Velan-Familie, die aktiv in die Führungsaufgaben innerhalb des Unternehmens eingebunden sind, hat Velan vor gut einem Jahr entschieden, zum ersten Mal einen Generaldirektor von außerhalb der Familie zu berufen. „Ich freue mich sehr, Teil dieses Unternehmens zu sein. Es ist eine Ehre und ein Privileg derjenige zu sein, der eine Brücke zwischen der zweiten und dritten Generation der Velan-Familie schlägt“, sagt Generaldirektor Yves Leduc. „In meinem ersten Jahr bei Velan habe ich durch Besuche bei unseren Kunden viel über die Industrie gelernt. Dabei habe ich sie gefragt, wo es Versorgungslücken durch die Industrie gibt und was Velan tun kann, um diese zu schließen. Außerdem haben mein Team und ich viel Zeit damit verbracht, Veränderungen anzuschließen. Ziel ist es, die Basis für Erfolg in allen Wirtschaftsumfeldern zu schaffen. Wir haben uns kurzfristige Ziele gesetzt, die realisiert werden müssen, und es gibt in einigen Fällen Handlungsdruck; aber auch Realitätssinn und langfristiges Denken sind gefragt. Wir haben die Gelegenheit genutzt, kleine Verände-

rungen durchzuführen. Dabei haben wir eine optimistische Sicht auf die Zukunft beibehalten und das Unternehmen in diese Richtung mobilisiert. Ich bin zuversichtlich, dass, egal wie lange es dauert, bis die Industrie sich erholt hat, Velan wieder neuen Aufschwung erfahren und aus diesen schwierigen Zeiten gestärkt hervorgehen wird.“ Velan hat in den vergangenen Jahren einige beträchtliche Erfolge erreicht. Die Periode des wirtschaftlichen Rückgangs wurde für die Umstellung und Stärkung innerer Prozesse innerhalb des Unternehmens genutzt, um sich so auf den Aufschwung vorzubereiten. Ziel ist ein langfristiges Wachstum. „Der aktuelle Rückgang der Ölpreise hat branchenweit zu Umsatzeinbrüchen geführt. Entsprechend haben auch wir einen Auftragsrückgang zu verzeichnen. Dieser fällt mit unserem Versuch der Implementierung von Veränderungen, die Wachstum initiieren und operative Exzellenz vorantreiben sollen, zusam-



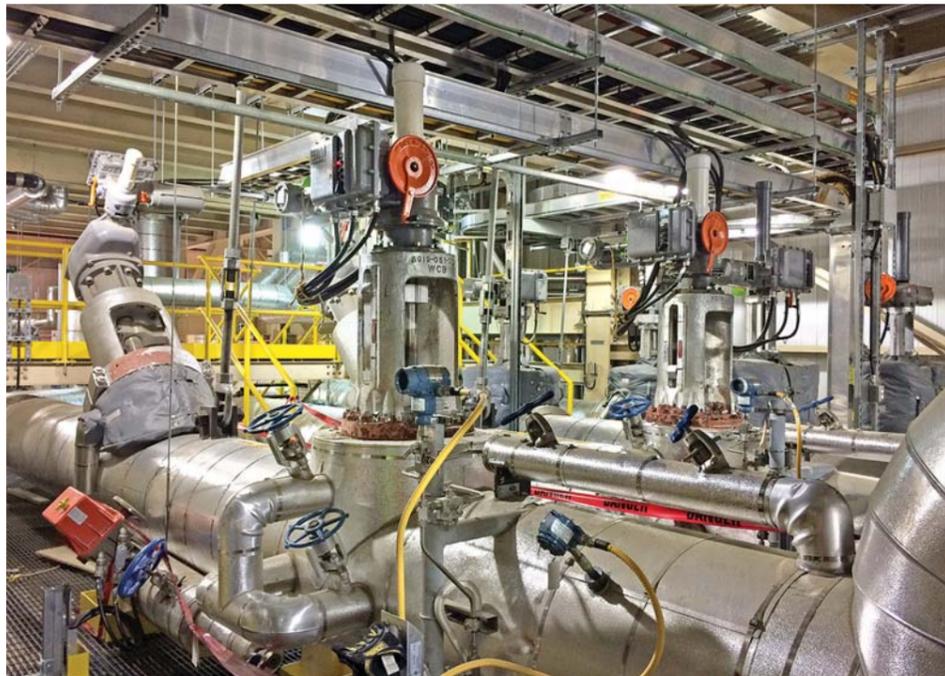
Jean-Luc Mazel (rechts) von Velan Frankreich nahm den Hauptpreis für „Qualité du challenge DPN 2016“ von den Leitern des französischen Nuklearkraftwerks entgegen

men. Solche Initiativen lassen sich viel einfacher in Zeiten des wirtschaftlichen Rückgangs realisieren, da mehr interne Ressourcen verfügbar sind als in Zeiten, in denen wir mit Aufträgen überhäuft werden“, erklärt Shane Velan. „Meine Aufgabe ist es, Standardverfahren im Projektmanagement einzuführen. So wird festgelegt, wie wir Aufträge für Armaturen bearbeiten – von der Bestellung bis zur Lieferung. Wichtig ist es sicherzustellen, dass das sogenannte Valve Project Management (VPM) zu einem Kernprozess wird, der innerhalb des Unternehmens standardisiert ist. Ich führe etablierte und anerkannte Verfahren und Instrumente des Prozessmanagements ein und passe diese an die Velan-spezifische Umgebung an“, erklärt Pierre Sabbagh. „Das Endziel ist es, im Hinblick auf termingerechte Lieferungen und die Reduzierung der Vorlaufzeit bei der Bestellung anspruchsvollerer Armaturen die nächste Stufe zu erreichen. Das dieser Initiative zugrunde liegende Ziel ist also jetzt Prozesse zu implementieren, um sicherzugehen, dass unser Handlungsmodell nachhaltig ist“, sagt Sabbagh. Velan hat erkannt, wie wichtig es ist, Vorhaben in naher Zukunft umzusetzen und dabei weiter für die Zukunft zu planen. Komplizierte Projekte werden auf intelligente Art und Weise evaluiert und angegangen. „Der strategische Plan macht funktionsübergreifende Zusammenarbeit wichtiger. Wir verfolgen die Leistung des Unternehmens und priorisieren und koordinieren unsere Bemühungen, um den Geschäftsbetrieb in den wöchentlichen Meetings des Breakthrough Offices zu verbessern“, sagt Shane Velan. „Wir haben ambitionierte Pläne, die Umsätze und das Saldo zu steigern, sodass wir

in neue Märkte und Innovationen investieren können.“

Kundenherausforderungen bewältigen

Innovation und unternehmerische Führung waren schon immer die Grundpfeiler der Kultur von Velan. „Von Anfang an sind wir dadurch gewachsen, dass wir die Herausforderungen unserer Kunden angenommen und gelöst haben. Dabei haben direkte Zusammenarbeit und Kooperationen mit Kunden oft eine Rolle gespielt. Außerdem bringen die Umstände oft anspruchsvolle Zeitvorgaben mit sich. Mein Großvater hat uns eine unternehmensweite Leidenschaft für die Etablierung neuer Produkte im Markt mit auf den Weg gegeben – heute bauen wir auf dieser Grundlage auf, indem wir Verwaltungsabläufe gestalten und formalisieren, die uns dabei helfen, systematisch auf neue Gegebenheiten zu reagieren und konstant Optimierungen zu liefern“, erklärt Dan Velan. Historisch betrachtet basieren einige der Innovationen des Unternehmens auf dem kritischen Pfad, den man bis zur Lieferung eines Auftrags begeht. Bei einem aktuellen Auftrag für eine größere Raffineriegesellschaft in Indien hat Velan das Design optimiert und die Lieferkette gestrafft, um den Zuschlag für eines der bislang größten Projekte zu erhalten. „In der Angebotsphase haben wir die Kundenvorgaben analysiert und einen ersten Versuch zur Designoptimierung gestartet. So wollten wir sichergehen, dass wir das konkurrenzfähigste Angebot abgeben, die modernste Gießereitechnik nutzen und die Anforderungen für Hochdruck-Sauerstoffanwendungen und bidirektionale Schlamm-Carrier Anwendungen erfüllen“, erklärt Luc Vernhes. Das Vorgängerprojekt wurde vom neuen Agile Innovation



Das Innovations-Team von Velan arbeitet aktuell an verschiedenen Entwicklungsprojekten im Hochdruck Energiemarkt. Hier sind gleichlaufende absperrende Rückschlagventile (12", PN 250) in Reihe in einem Kraftwerk in Kanada installiert



Eines von Velans parallelen Schiebventile (23", PN 50) für den Betreiber einer dampfgestützten Schwerkraftentwässerungsanlage im Westen Kanadas – das größte Ventil seiner Art, das je nach Alberta geliefert wurde

Management (AIM)-Prozess des Unternehmens inspiriert – Velans Ansatz sicherzugehen, dass Aufträge mit neuen Entwicklungsanforderungen oder anderen technischen Herausforderungen gezielt Aufmerksamkeit erhalten. Gesteuert durch das Innovationsteam von Luc Vernhes bedient AIM sich bei agilen Entwicklungskonzepten, um schnell technische Anforderungen zu bewerten, funktionsübergreifende Teams zu mobilisieren und so auftragsbezogene F&E-Projekte zu liefern. Zur gleichen Zeit arbeiten die Marketing- und Innovationsteams daran, einen fünfjährigen Neuproduktentwicklungsplan festzulegen. Dieser widmet sich Ressourcen, um sicherzugehen, dass das Portfolio des Unternehmens

dynamisch und auf Veränderungen im Markt abgestimmt ist. „Wir leben in einer sich verändernden Umgebung und müssen im Voraus denken und uns anpassen. Wir schauen uns an, wo die Bedürfnisse der Kunden liegen und wohin sie sich entwickeln“, sagt Dan Velan. Und so – während viele Unternehmen sich in einem Zustand des Stillstands befinden – hat Velan sich dazu entschieden, seine Investitionen in ein Portfolio für F&E-Projekte, die sich an der Innovationsstrategie des Unternehmens ausrichten, zu erhöhen. Diese strategischen Projekte erhalten in den Strategieplänen der Produktmanager Vorrang, werden durch funktionsübergreifende Teams ausgeführt

und durch Nicolas Lourdel, Leiter des Product Development Process (PDP) bei Velan, koordiniert. Die Übersicht macht es möglich, die Aufmerksamkeit und Ressourcen auf Projekte zu lenken, die in manchen Fällen mehrere Jahre dauern können und viele Interessenvertreter einbeziehen.

In einem mehrjährigen Projekt, das eine Zusammenarbeit mit Polytechnique Montreal und EPRI umfasst, entwickelte Velan kürzlich ausgewählte Aufpanzerungsverfahren für F91 Armaturen, um die Haltbarkeit zu erhöhen. Die patentierte Reihe erprobter Verfahren wurde für die Optimierung von Aufpanzerungsverfahren bei Dampfventilen aus kriechverbessertem ferritischem Stahl und die Verlängerung der Lebensdauer von in Spitzenlastkraftwerken installierten Armaturen entwickelt. „Als ein Gründungsmitglied des größten industriellen Forschungsstuhls in Kanada hat Velan 2012 ein fünfjähriges Forschungsprogramm auf den Weg gebracht, um die CoCr-basierten Legierungen zur Aufpanzerung von Gr. 91 und Gr. 92 zu erforschen“, erläutert Vernhes. „Dieses PDP-Projekt sah auch die Einführung eines internen Kompetenzzentrums für Schweißtechnik sowie ein Werkstofflabor vor, um unsere Schweißverfahren zu optimieren.“

„Wir bringen einen klareren Ansatz zur Auswertung und Verbesserung unseres Produktportfolios ein. Zusammen mit VPM werden unsere Produktentwicklungsverfahren einen entscheidenden Teil in unserem ständigen Bestreben einnehmen, die sich ändernden Anforderungen der Kunden zu erfüllen und auf dem Nutzen, den wir in den Markt bringen, aufzubauen“, sagt Dan Velan.

Ein Plan für die Zukunft

Yves Leduc sagt, dass die aktuellen Veränderungen in der Führungsspitze von Velan



Eine von Velans drei F&E Prüf- und Qualifizierungseinrichtungen

gute Hinweise auf die Richtung geben, die das Unternehmen eingeschlagen hat. „Als ich angefangen habe, hatte ich ein starkes Team. Es war also nicht nötig, sofortige Veränderungen zu veranlassen. Erste Priorität war es, unsere Stellung auf dem Markt zu begreifen, mit vielen Kunden zu sprechen und mit meinen Kollegen an unserem ehrgeizigen Fünfjahresplan zu arbeiten. Mir ist klar geworden, dass, um unsere Ziele zu erreichen, jegliche Veränderungen im Bereich der Führungskräfte drei Dinge ermöglichen müssen: unsere Kundenorientierung zu stärken, den Betrieb und die Lieferung zu verbessern und den Grundstein für zukünftiges Wachstum zu legen.“ Entsprechend hat Leduc Rob Velan zusätzlich zu seinen Aufgaben für den Nordamerika-Vertrieb den Verantwortungsbereich des Vizepräsidenten für Kundendienst und Vertrieb übergeben. Er hat die Verantwortung für die Angebote aller Produktlinien, die weltweite Vertriebsadministration und den Sekundärmarkt-Vertrieb übernommen. „Robs Aufgabe ist es, alle diese Funktionen neu zusammenzustellen, um Verbesserungen in unserer Beweglichkeit beim Reagieren auf Kundenanforderungen von Angeboten und in unserer Lieferristung zu erzielen“, ergänzt Leduc.

Eine weitere Veränderung war die Konsolidierung des weltweiten Vertriebs unter Wolfgang Maar, geschäftsführender Vizepräsident für weltweite Vertriebs- und Auslandsaktivitäten. Ziel der Wiedervereinigung aller Vertriebsteams unter einem globalen Vertriebsleiter war es, bewährte Verfahren und das Fachwissen der Teams wirksam einzusetzen und die Zusammenarbeit zwischen den Regionen zu erhöhen. „Wolfgang wird Hand-in-Hand mit Dan Velan arbeiten, der die Produkt- und Anwendungsentwicklungspläne lenkt, um unsere Pläne auf dem Markt zu

unterstützen“, sagt Leduc. Außerdem hat Velan Martin Allen, der aus dem Bereich Einkauf und Betriebsaktivitäten kommt, zum neuen Vizepräsidenten für den Produktionsbetrieb und die weltweite Lieferkette ernannt. „Martin verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung im Supply Chain Management und bringt weltweite Fachkompetenz mit ein. Neben seinem fundierten Wissen über schlanke Fertigungsprozesse weiß er auch, wie man auf die schnelllebige, große Mengen produzierende Umgebung reagieren muss“, fügt Leduc hinzu. Als ihm die Chance auf eine Führungsrolle bei Velan dargelegt wurde, erkannte Allen das darin verborgene Potenzial, seinen Teil zu einem Unternehmen beizutragen, das sich durch langjähriges Ansehen im Hinblick auf Qualität auszeichnet. Als aktuelle Bestätigung dieses Ansehens wurde das französische Velan-Team kürzlich durch die Leiter des französischen Nuklearkraftwerks beizutragen, das sich durch langjähriges Ansehen im Hinblick auf Qualität auszeichnet. Als aktuelle Bestätigung dieses Ansehens wurde das französische Velan-Team kürzlich durch die Leiter des französischen Nuklearkraftwerks beizutragen, das sich durch langjähriges Ansehen im Hinblick auf Qualität auszeichnet. Als aktuelle Bestätigung dieses Ansehens wurde das französische Velan-Team kürzlich durch die Leiter des französischen Nuklearkraftwerks beizutragen, das sich durch langjähriges Ansehen im Hinblick auf Qualität auszeichnet.

aller kerntechnischen Anlagen in Frankreich und Anwendungen zahlreicher Anlagen in China (CNPEC und CNOC) und Südafrika (Koeberg) besucht. „Als ein weltweit agierendes Unternehmen pflegen wir dauerhafte Beziehungen mit vielen Käufern und Anwendern von Armaturen weltweit. Wir verfügen über ein leistungsstarkes Netzwerk von Vertretern und Händlern. Und zu guter Letzt haben wir die sauberste Bilanz in der Industrie. Mit der Marke Velan selbst als unserem größten Kapital sind dies unsere Stärken. Stellen Sie sich all das in Kombination mit verbesserten Projektmanagement-Fähigkeiten, einer effizienteren weltweiten Lieferkette und effektiveren Marktplänen sowie Unterstützung durch klare Produktstrategien vor. Wir verbinden all das miteinander, indem wir unsere Kunden in den Mittelpunkt stellen – und zwar in Form von Investitionen in Prozesse, die unserer Fähigkeit, ihre wichtigsten Anforderungen zu erfüllen, verbessert“, so die Schlussfolgerung von Leduc.

Velan in Deutschland



1961 begann Velan den Betrieb in Deutschland; das Büro der Velan GmbH befindet sich in Willich am Niederrhein. Das Unternehmen ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft von Velan Inc. und für den Vertrieb der Produkte in Europa, Russland und Ländern in Zentralasien zuständig. Die deutsche Niederlassung, geleitet von Stefan Wingerath, verfügt über einen zentralen Verkauf, bietet technische und projektbezogene Unterstützung, sowie ein Distributionszentrum. Wingerath ist seit mehr als 20 Jahren für Velan tätig, angefangen in der Auftragsabwicklung, wurde er im Jahr 2010 zum Geschäftsführer ernannt. Er und sein Team von Fachleuten mit jahrelanger und umfangreicher Erfahrung in der Armaturenbranche bieten Komplettlösungen für Kraftwerke, Raffinerie, Petrochemie und weitere Anwendungsbereiche.



Eigenes Qualifizierungsverfahren eines Prototyps einer schnelllaufenden, Hochtemperaturarmatur von Velan (4", PN 150/250, + 100k Takte)