

Die ARMATURY Group ist in der DACH-Region und auch weltweit auf Erfolgskurs „Kundenzufriedenheit ist unsere oberste Priorität“

Bereits seit langem ist die ARMATURY Group ein Marktführer in Mittel- und Osteuropa. Mittlerweile wächst die Präsenz des Unternehmens auch in ganz Westeuropa und darüber hinaus rasant. Dabei gehört die DACH-Region zu einem Kernbereich, denn die vier Niederlassungen in Deutschland, Tschechien und Finnland befinden sich in unmittelbarer Nähe. Das bietet den Kunden die vorteilhafte Nähe zu den technischen Teams der ARMATURY Group und ermöglicht eine schnelle Unterstützung ohne Sprachbarrieren. Die Anwender profitieren auch von der Umgestaltung der Geschäftsbereiche, von fortwährenden Investitionen, dem Rundum-Service und der Wasserstoff-Expertise des Unternehmens.

Die ARMATURY Group ist Teil der Vexve Armatury Group, einem europäischen Hersteller von Armaturen in den fünf Segmenten Fernwärme, Energie, Gas, Metallurgie und Petrochemie. Durch die Konzentration auf High-End-Armaturen für unternehmenskritische Anwendungen konnte die Gruppe einen beachtlichen Marktanteil in anspruchsvollen Industrien in ganz Westeuropa und der Welt erobern. „Heute werden die Produkte in über siebzig Länder exportiert“, erklären Business Director Libor Kremel und Business Deve-

lopment Director David Styblo. Dabei „ist es unser Ziel, unseren Kunden einen erstklassigen Service zu bieten, unsere Erfahrung in der Produktion und im Betrieb von Armaturen weiterzugeben und in den von uns bedienten Industriesegmente einen breiten Erfolg zu erzielen. Kundenzufriedenheit bleibt unsere oberste Priorität“.

Ein strategischer Schub

Einen strategischen Schub erhielt die ARMATURY Group 2019, als sein Eigentümer, die finnische Investmentgesell-



schaft DevCo Partners Oy, die ARMATURY Group erwarb und sie mit Vexve Oy zur gleichen Gruppe hinzufügte und sie zu

einem führenden europäischen Armaturenhersteller für die Segmente Fernwärme, Strom, Metallurgie und Gas zusammenführte. Hinzu kam 2021 die Übernahme des deutschen Unternehmens ZMK Technologies, einem Hersteller von Armaturen für die Petrochemie. Die hochmoderne Produktion entwickelt die Produktpalette der Gruppe, die einen Gesamtumsatz von über 130 Millionen Euro erwirtschaftet, mit Hilfe von erheblichen Investitionen in moderne Fertigungstechnologien dynamisch weiter. Das Ziel der Gruppe ist es, der führende Anbieter von unternehmenskritischen Armaturenlösungen für den Übergang zu einer kohlenstoffarmen Zukunft zu sein. „Wir ermöglichen die breitere Einführung von Fernwärme und die Nutzung



von Gas und erneuerbaren Energiequellen bei der Stromerzeugung. Unsere Geschäftsbereiche in der Metallurgie und Petrochemie unterstützen die Bemühungen unserer Kunden um Energieeffizienz“, erläutert David Styblo die globale Strategie der Gruppe.

Ökologischen Fußabdruck reduzieren

„Unser Unternehmen ist vor allem auf die Herstellung von Industriearmaturen, technologischen Einheiten und damit verbundenen Dienstleistungen spezialisiert“, erklärt Libor Kremel. „Unsere Kunden benötigen qualitativ hochwertige Armaturentechnologie und Lösungen, um ihren ökologischen Fußabdruck und die Umweltbelastung zu reduzieren. Wir helfen ihnen dabei, diese Ziele zu erreichen.“

„In der Regel entwickeln und fertigen wir Armaturenlösungen auf der Grundlage der Anforderungen und Spezifikationen unserer Kunden. Die von uns belieferten Industriezweige stellen strenge Anforderungen, wie zum

Beispiel verschärfte Vorschriften für (flüchtige) Emissionen.“ Solche Anwendungen finden sich zum Beispiel in der Energieerzeugungsindustrie, die stark reguliert ist und hohe Anforderungen an Korrosion, Hochtemperatur- und Druckanwendungen stellt.

Fünf Geschäftsbereiche

Anfang 2022 hat die Gruppe ihre Betriebsstruktur umgestaltet, um ihre Aktivitäten näher an den Kundenbedürfnissen auszurichten und um Marktführer in Westeuropa zu werden. „Unsere Aktivitäten sind in fünf Segmente unterteilt: Fernwärme, Gas, Kraftwerke, Metallurgie und Petrochemie“, erläutert David Styblo. „Dieser Ansatz ermöglicht es uns, bewährte Praktiken in Bezug auf die Entwicklung neuer Produkte, Produktionsmethoden, Beschaffung, Verkaufsvertretung, Marketing und Service auszutauschen.“ Das schaffe Synergien durch die gemeinsame Nutzung von Fachwissen in den verschiedenen Segmenten. „Dieser Ansatz wird es uns ermöglichen, unsere



Spitzenleistungen in jedem unserer Kernsegmente weiter auszubauen.“

„Die Segmente nutzen das enorme Know-how des Unternehmens zum direkten

Nutzen der Kunden“, so David Styblo weiter. „In jedem Segment arbeiten die Kunden mit unseren hochqualifizierten Spezialisten zusammen. Die Vertriebs- und Konstruktionsexperten teilen ihr Wissen – von der Produktentwicklung bis zum Kundendienst.“

Modulare Produktion

Die neue Strategie schafft auch weitere Synergien zwischen den vier Fabriken. Dazu gehört die modulare Produktion, um eine größere Produktstandardisierung, kürzere Lieferzeiten und Preisvorteile zu erreichen. „Dies ist ein weiterer Vorteil der Arbeit mit fünf klar definierten Marktsegmenten – jedes kann unabhängig arbeiten und schnell reagieren, um Produkte an Marktentwicklungen anzupassen“, erklärt Libor Kremel. „Unsere Wasserstoffexperten passen zum Beispiel unsere Produkte und unsere Vertriebsstrategie ständig an und erforschen den Markt nach





neuen und aufkommenden Trends.“ In den vergangenen Jahren habe das Unternehmen in den Aufbau lokaler Teams an seinen weltweiten Standorten investiert, betont Libor Kremel. „In der gesamten Gruppe investieren wir weiterhin in den Aufbau von lokalem Personal und Partnern, um Kunden in ihrem eigenen ‚Hinterhof‘ zu betreuen.“ Dies habe sich während der Pandemie als sehr vorteilhaft erwiesen, insbesondere in Westeuropa, wo „wir schnell wachsen“.

Spezialisierte Wasserstoff-Expertise

Wasserstoff spielt eine immer wichtigere Rolle für die Energiesicherheit und die Dekarbonisierung. Seit vielen Jahren arbeitet das Unternehmen mit technischen Universitäten und Branchenverbänden wie dem TÜV und dem DVGW (Deutscher Verein des Gas- und Wasserfaches) zusammen, um Normen und Standards für den westeuropäischen Markt zu entwickeln. „Es gibt ein großes Potenzial für den Wasserstoffmarkt, und wir gehen davon aus, dass er eine Quelle sauberer

Energie für die Schwerindustrie und den Verkehr sein wird. Wir sind einer der Marktführer im Umgang mit Wasserstoff, mit spezialisierten internen Armaturenprüfeinrichtungen und mehreren laufenden F&E-Projekten. Wir entwickeln Wasserstofflösungen für Endverbraucher wie Gasversorger und Industrien, die in ihren Prozessen fossile Brennstoffe durch Wasserstoff ersetzen, um ihre

Dekarbonisierungsziele zu erreichen, wie zum Beispiel im metallurgischen Sektor und in Kraftwerken“, erklärt David Styblo.

Mehr als nur Armaturen

Die von der Vexve Armatury Group angebotenen Dienstleistungen sind ein integraler Bestandteil ihrer Armaturenlösungen und gehen weit über den Verkauf von Armaturen hinaus. „Zu den Dienstleistun-

gen gehören unter anderem die Zusammenarbeit mit Kunden bei der Konstruktion, die Unterstützung bei der Installation und Inbetriebnahme und die Überwachung der Inbetriebnahme. Unsere Teams vor Ort stehen unseren Großkunden rund um die Uhr zur Verfügung. Wir bieten umfassende Unterstützung für die gesamte Lebensdauer der Ventile“, erläutert David Styblo.

Tatsächlich verfügt das Unternehmen über jahrzehntelange Erfahrung mit Reparaturen und Nachrüstungen. „Wir arbeiten zwar in den Werkstätten der Endverbraucher, um die Armaturen zu warten, aber manchmal liefern wir die Armaturen auch an unsere spezialisierten Räumlichkeiten, wo wir die Werkzeuge, Maschinen und Kräne bereithalten. Dies ist ein entscheidender Teil unserer Kundenbeziehungen, denn sie wissen es zu schätzen, dass wir bereit sind, ihnen zu helfen, wo und wann immer es nötig ist.“

Maßgeschneiderte Lösungen

Die ARMATORY Group hat einen umfangreichen, treuen



Kundenstamm im deutschen und österreichischen Markt, für den das Unternehmen seit vielen Jahren Lösungen entwickelt. „Wir sind kein passives Vertriebsunternehmen, wir helfen unseren Kunden aktiv bei der Entwicklung von maßgeschneiderten Nischenprodukten zur Lösung ihrer Probleme.“

„Die Energiekrise stellt die Hersteller vor besondere Herausforderungen, bietet aber auch Chancen“, betont Libor Kremel. In der Vergangenheit strömte Erdgas aus dem Osten Europas in den Westen, doch nun zeichnet sich eine Umkehr ab, da die LNG-Lieferungen aus dem Westen in die ost- und mitteleuropäischen Regionen zu fließen beginnen. „Neue LNG-Terminals, die in Deutschland und an der Atlantikküste Frankreichs, Spaniens, Portugals, der Benelux-Länder und des Vereinigten Königreichs gebaut werden, regen zu umfangreichen Investitionen in Projekte an.“ Und die Europäische Union wird die Länder Mittel- und Osteuropas weiterhin dabei unter-



stützen, Energiesicherheit zu erreichen, „was Chancen für spezialisierte Hersteller wie die ARMATURY Group eröffnet“.

Kontinuierliche Investitionen

Für die erfolgreiche Entwicklung unerlässlich sind auch Investitionen. Zu den jüngsten gehören drei CNC-Maschinen, „mit denen wir den Größenbereich

unserer Armaturen mit Durchmessern von bis zu 7.000 mm massiv erweitern konnten. Dies ermöglicht uns, ein breiteres Segment bestimmter Märkte wie Wasserkraft, Energieerzeugung und Metallurgie abzudecken. Unsere Prüfstandskapazität hat sich ebenfalls erhöht und ermöglicht Druckprüfungen bis zu 630 bar. Investitionen in die Automatisierung,

einschließlich eines vollautomatischen Roboterschweißzentrums, haben bewirkt, Qualität und Konsistenz zu verbessern und gleichzeitig unsere Abhängigkeit von manueller Arbeit zu verringern“, berichtet Libor Kremel. Außerdem investierte die ARMATURY Group in eine neu installierte Roboterschweißanlage. Sie soll die Stabilität des Schweißprozesses verstärken, die Arbeitszeit erheblich verkürzen, die Qualität der Schweißnähte verbessern und die Schweißkapazität erhöhen. Die ARMATURY Group hat bereits weitere Investitionen anvisiert: „Mit Blick auf 2023 sind unsere Investitionspläne bereits fertig und wir werden uns weiterhin darauf konzentrieren, unser Ziel zu erreichen, ein führender Anbieter von unternehmenskritischen Armaturen für einige der anspruchsvollsten Anwendungen der Welt zu werden.“ Und der Erreichung des Ziels dürfte auch nichts im Wege stehen...

Joanne McIntyre

