

magazine

Innovation aus Tradition

Oktober 2012



Reportage
Punkten mit
Spitzenqualität



■ **Innovationen**
Lange dicht und
schnell zu warten

■ **Portrait**
Frankophile
Tradition

■ **Fachthema**
Stahl, Gas und
Know-how

Inhalt



Titelbild
Edmonton, die Öl-Hauptstadt Kanadas, ist mit den Edmonton Oilers in der nordamerikanischen Eishockey-Liga NHL vertreten.

Impressum

SAMSON magazine Ausgabe 16

Herausgeber:
SAMSON AKTIENGESELLSCHAFT
Weismüllerstraße 3 · 60314 Frankfurt am Main
Telefon: 069 4009-0 · Internet: www.samson.de

Grafikdesign und Redaktion:
Abteilung Öffentlichkeitsarbeit und Technische Dokumentation

Text:
Zsolt Pekker

Bilder:
SAMSON AG
Air Liquide (S. 15)
SMS Siemag (S. 30)

Druck:
Hinckel-Druck GmbH

Nachdruck der Texte und Nutzung des Bildmaterials nur mit ausdrücklicher Genehmigung der SAMSON AKTIENGESELLSCHAFT, Frankfurt am Main

© 2012 SAMSON AKTIENGESELLSCHAFT

3

Editorial

Neue Märkte generieren neue Anforderungen

4

Innovationen

Lange dicht und schnell zu warten

8

Portrait

Frankophile Tradition

16

Reportage

Punkten mit Spitzenqualität
Sofortservice für Afrika

24

Impulse

Dynamische Veränderung innen und außen

28

Fachthema

Stahl, Gas und Know-how

32

Aktuell

Starke Regionen, starke Branchen



Neue Märkte generieren neue Anforderungen

Liebe Leserin, lieber Leser,

1958 wurde in England die erste ausländische Niederlassung von SAMSON gegründet. Vier Jahre darauf folgte die zweite in Frankreich, über die wir anlässlich ihres fünfzigjährigen Jubiläums in diesem Heft ausführlich berichten. Heute verfügt SAMSON über 40 Vertriebs- und fünf Produktionsgesellschaften in verschiedenen Ländern auf der ganzen Welt.

Seit den ersten Anfängen in der europäischen Nachbarschaft hat sich unser Auslandsgeschäft in Quantität und Qualität stark verändert. Heute erzielt die SAMSON GROUP 40 % ihres Umsatzes außerhalb der EU. Der Export ist damit eine entscheidende Säule für die gesamte Unternehmensgruppe. Aber nicht nur das Volumen macht das Auslandsgeschäft interessant. Neue Märkte haben immer auch neue Anforderungen mit sich gebracht, auf die wir mit der Entwicklung neuer Geräte reagiert haben.

So kam die Nachfrage nach aseptischen Ventilen – ebenso wie unsere Antwort darauf – zunächst aus Frankreich; das Ventil mit eingespanntem Sitz ist unser Angebot für die Bedürfnisse der (sub-)arktischen Erdgasgewinnung in Sibirien und Nordamerika, und die Reihe ließe sich beliebig fortführen. Zur Erweiterung des Produktprogramms gehört natürlich auch die Etablierung neuer Prüfprozeduren sowie die Anpassung von Abläufen und Strukturen an ganz unterschiedliche Märkte. Ein Beispiel dafür ist die Bereitstellung einer effi-

zienten Servicestruktur für unsere Kunden im südlichen Afrika – auch darüber erfahren Sie mehr in diesem Heft.

Die Arbeit unseres Service- und Testcenters in Kapstadt ist ein gutes Beispiel dafür, dass unser Geschäft nicht nur aus der Beschäftigung mit den Geräten besteht. Genauso wichtig wie die Technik ist die Kommunikation mit unseren Kunden. Immer wieder gilt es, auch über kulturelle Unterschiede hinweg tragfähige Brücken zu bauen. Das klappt sehr gut, wenn man sich auf das Gegenüber einlässt, wenn man Unterschiede nicht nur akzeptiert, sondern aus ihnen lernen will und sie als Bereicherung sieht. Denn bei allen Möglichkeiten der heutigen Kommunikationstechnologie geht es am Ende doch immer um den Menschen, und der persönliche Kontakt bleibt ein entscheidender Faktor für den Erfolg.

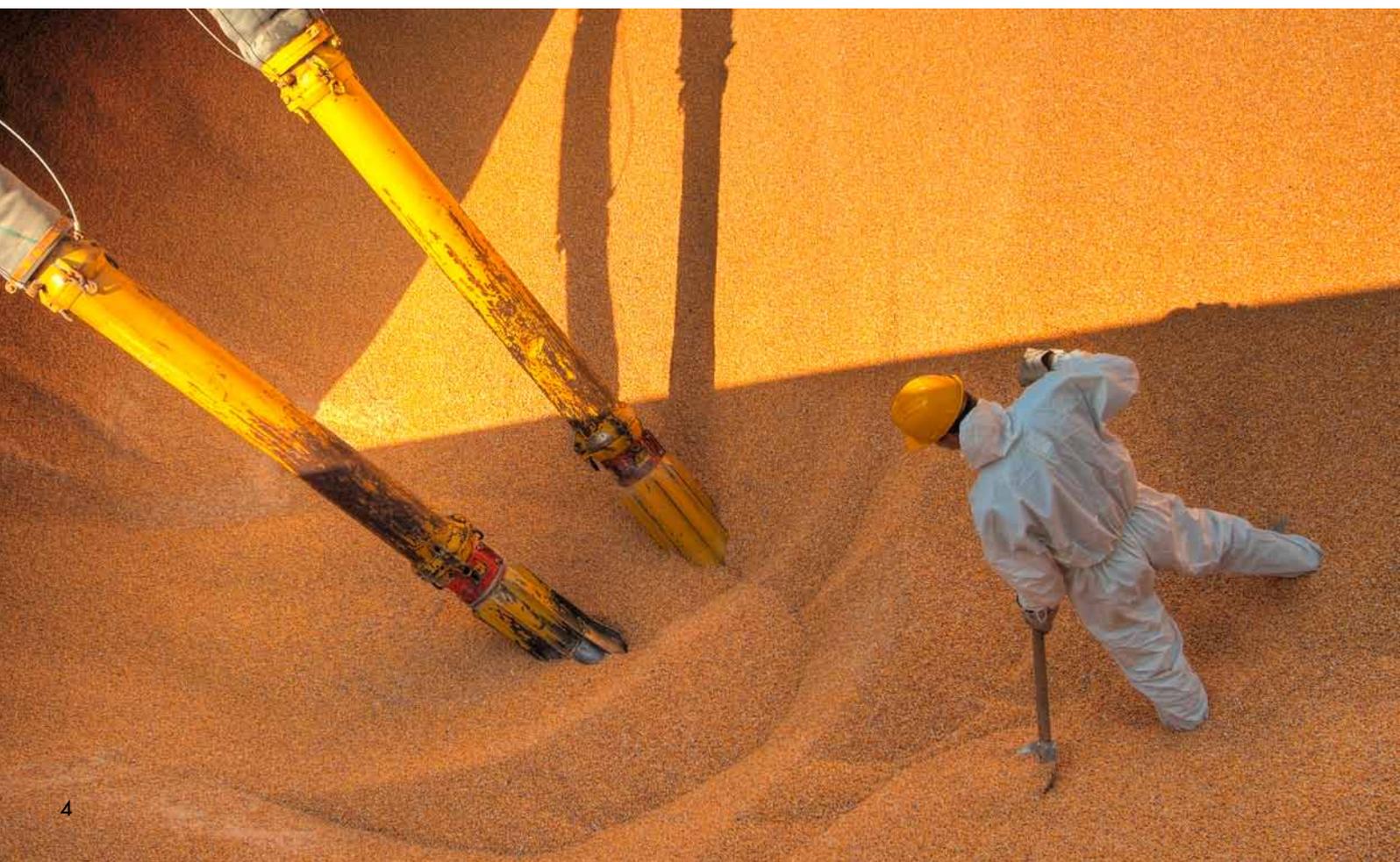
Ich hoffe, Sie ein wenig neugierig gemacht zu haben und wünsche Ihnen viel Vergnügen mit unserem neuen SAMSON-Magazin.

Ihr Michael Kiener
Zentralabteilungsleiter Verkauf International

LANGE DICHT und schnell zu warten

Die Maissilos der Riesenfarmen sind das traditionelle Wahrzeichen der Ebenen von North Dakota. Seit 1951 wird die endlose Weite aber auch von immer zahlreicheren Bohrtürmen unterbrochen. In diesem Jahr stießen Prospektoren der Ölfirma Hess auf das Bakken-Ölfeld, das auch große Gasvorräte enthält. Anfangs wurde das Gas meist abgefackelt, doch inzwischen wird diese Energiereserve intensiv genutzt. Nicht weit von der ersten Fundstätte des fossilen Schatzes, im

Westen des Prärie-Staates, liegt das Provinzstädtchen Tioga. Hier betreibt die Hess Corporation eine Gasverarbeitungsanlage, die gerade erweitert wird. Dabei kommen SAMSON-Ventile vom Typ 3291 zum Einsatz. Das Ventil hat die Anlagenbetreiber unter anderem deshalb überzeugt, weil es besonders leicht zu warten ist und auch bei Tiefsttemperaturen einwandfrei regelt.





Schiefergas mit Beimischung

Erdgas ist – wie Rohöl – ein Gemisch aus zahlreichen Stoffen. Den größten Anteil macht das Methan mit einem Anteil zwischen 75 und 99 % aus. Je nach Lagerstätte kann das Erdgas weitere, mit dem Methan verwandte Verbindungen wie Ethan, Butan oder Propan enthalten. Diese gasförmigen Kohlenwasserstoffe sind es, die für die Energiegewinnung oder zur chemischen Weiterverarbeitung genutzt werden. Doch bevor es soweit ist, müssen unterschiedliche Mengen störender Bestandteile wie Wasserdampf, Schwefelwasserstoff, Stickstoff oder Ölrückstände aus dem Rohgas entfernt werden.

In den idealen Gaslagerstätten, wie sie etwa in Russland vorkommen, findet sich das Erdgas in unterirdischen Blasen in fast reiner Form. Das Bakken-Ölfeld liefert dagegen so genanntes Schiefergas, das in den ölhaltigen Schichten gebunden ist. Es muss durch Aufbrechen des Gesteins aus diesem herausgelöst werden. Nicht zuletzt deshalb enthält es unter anderem Schwefel und Kohlendioxid in relativ großen Anteilen. In Tioga werden solche Stoffe abgeschieden und das Gas wird verflüssigt. Hess baut die dortige Gasverarbeitungsanlage zurzeit mit beträchtlichem Aufwand aus. Ihre Kapazität soll von rund drei auf sieben Millionen Kubikmeter Gas am Tag gesteigert werden.

North Dakota gehört zum *corn belt*, dem weltweit größten Anbaubereich für Mais. Kennzeichnend für die Landschaft sind die Maissilos der Riesenfarmen.

Kryogene Kompetenz

Während für das Raffinieren von Rohöl hohe Temperaturen notwendig sind, herrscht bei einigen Schritten der Gasverarbeitung fast kosmische Kälte. Bei der Trennung der verschiedenen gasförmigen Kohlenwasserstoffe ist das kryogene Verfahren – der Einsatz von Tiefsttemperaturen – das Effektivste. Dabei nutzt man die unterschiedlichen Siedepunkte der beteiligten Gase. Wird der Siedepunkt eines Gases unterschritten, dann geht das Gas in die flüssige Form über und kann von den anderen Gasen abgeschieden werden. Da Tioga den größten Teil des Propan liefert, das in der Region verbraucht wird, wird hier auch dieses Gas von dem Rohgas getrennt. Unter den gasförmigen Kohlenwasserstoffen besitzt Methan mit $-161,7\text{ °C}$ den niedrigsten Siedepunkt. Die kryogenen Teile der Anlage müssen also auch bei extrem niedrigen Temperaturen störungsfrei arbeiten können. Solche Kälte stellt das Material auf eine harte Probe, selbst viele Metalle werden dabei spröde. Für Armaturen, deren bewegliche Teile dem tiefkalten Medium ausgesetzt sind, kommen deshalb nur besonders hochwertige Legierungen und spezielle technische Konzepte in Frage. „Hess hatte genau in diesem Bereich Probleme mit den Ventilen eines anderen Herstellers gehabt“, erinnert sich Abraham John. Er leitet die SAMSON Project Engi-

neering Inc. in Houston, Texas, das Öl- und Gasprojekte auf der ganzen Welt betreut. „In der Kryotechnik – also bei Armaturen für Tiefsttemperaturen – gibt es keinen Anbieter mit mehr Erfahrung und Know-how als SAMSON. Da wir seit Jahrzehnten eng mit den Herstellern technischer Gase zusammenarbeiten, kennen wir die Anforderungen auf diesem Gebiet sehr genau und haben die technischen Lösungen dafür parat. Das hat auch die für Tioga zuständigen Ingenieure überzeugt.“

Eingespannter Sitz ohne Cage

Hess hat sich bei der Erweiterung der Anlage für Ventile des neuen Typs 3291 entschieden. Sie regeln dort Druck, Temperatur und Volumenstrom der Gase im neu installierten Verflüssigungsprozess – zur vollen Zufriedenheit des Kunden. Die Armatur wurde speziell für den Einsatz in der Öl- und Gasindustrie entwickelt. Sie basiert

auf den bewährten Konzepten der SAMSON-Ventile, unterscheidet sich aber in einem wichtigen Detail: Während bei SAMSON sonst geschraubte Sitze verwendet werden, enthält dieses Ventil einen eingespannten Sitz zur Aufnahme des Ventilkegels.

Der Vorteil dieser Konstruktion ist vor allem die erleichterte Wartung. Sie ist in der Öl- und Gasbranche besonders wichtig. „Während etwa Chemieanlagen in bestimmten Abständen für Wartungsarbeiten vollständig

Das Ventil Typ 3291 wurde gezielt für die Anforderungen der Öl- und Gasindustrie entwickelt.

Seit den 1950er Jahren wird die Landschaft North Dakotas von Bohrtürmen des Bakken-Ölfeldes durchbrochen. Das Bakken-Ölfeld liefert Schiefergas, das in den ölhaltigen Gesteinsschichten gebunden ist.





Ventil Typ 3291

Das Ventil wurde gezielt für die besonderen Anforderungen in der Öl- und Gasindustrie entwickelt. Es basiert auf der bewährten Ventilttechnologie von SAMSON, verfügt aber statt eines geschraubten über einen eingespannten Sitz. Anders als die branchenüblichen Cage-Ventile verursacht es im Betrieb nur minimale Reibung und ist gegen Verschmutzung und Undichtigkeit resistent.

- Eingespannter Sitz
- Wartung ohne Spezialwerkzeug
- Bewährte Konstruktionselemente
- Verschleiß an Sitz und Kegel minimiert
- Hohe Resistenz gegen Verschmutzung und Undichtigkeit
- Temperaturbereich -198 bis $+450$ °C
- Besonders geeignet für Anwendungen mit voraussichtlicher Spaltkorrosion zwischen Sitz und Gehäuse

heruntergefahren werden, arbeiten die Anlagen, die direkt an der Öl- und Gasförderung hängen, meist ununterbrochen durch“, erklärt Abraham John. „Fällt hier ein Gerät aus, muss die Reparatur möglichst schnell und einfach zu erledigen sein.“

Wartung mit Standardwerkzeug

Ventilsitze sind einem natürlichen Verschleiß unterworfen – zumal unter den verschärften Bedingungen der Gasverarbeitung. Deshalb ist die Wartungsfreundlichkeit der Geräte ein entscheidender Vorteil. Beim Typ 3291 lässt sich der Sitz in kürzester Zeit ein- und ausbauen. Dafür braucht man nur das Standardwerkzeug, das in solchen Anlagen immer vorhanden ist. Gegenüber den Stell-

ventilen mit Cage, die in der Branche weit verbreitet sind, hat die SAMSON-Armatur entscheidende Vorteile. „Ein Cage ist im druckentlasteten Zustand anfällig für eindringenden Schmutz. Zugleich läuft der kolbenförmige Ventilkegel über eine lange Strecke im Cage. Beides zusammen erleichtert die Entstehung von Riefen oder Rissen und von Undichtigkeit“, erläutert Abraham John. „Das ist beim Typ 3291 konstruktionsbedingt weitgehend ausgeschlossen. Da das Gerät im Betrieb außerdem deutlich weniger Reibung erzeugt als ein Cage-Ventil, bleibt auch der normale Verschleiß wesentlich geringer, was seine Lebensdauer und Wartungsintervalle enorm verlängert.“

50

FRANKO PHILE

Tradition



„Leben wie Gott in Frankreich“ sagt der deutsche Volksmund, wenn er den Gipfel des Wohlergehens beschreiben will. Neben einer Portion frankophiler Sehnsucht spricht aus dieser Redewendung schlichter Realitätssinn: Zwischen dem mitteleuropäischen Norden und dem mediterranen Süden Frankreichs findet sich eine erstaunliche Vielfalt von Landschaften und Klimazonen, die feinste Genüsse für Nase und Gaumen hervorbringen. Nur hier konnte die Haute Cuisine entstehen, an der sich die Kochkunst weltweit orientiert. Sie ist aber nur ein kleiner Teil der unendlich reichen Kultur des Landes. Ihre großen Errungenschaften haben Europa und die Welt inspiriert und bereichert. Für Deutschland ist Frankreich nicht nur im Rahmen der EU wirtschaftlich wie politisch der wichtigste Partner. Enge Verbindung und intensiver Austausch zwischen den beiden Ländern kennzeichnen auch die SAMSON-Welt. Die französische Niederlassung ist nach dem Stammhaus die größte Einheit des Konzerns. Sie feiert in diesem Jahr ihren fünfzigsten Geburtstag.

Hermann Sandvoss, Wilhelm Sandvoss,
Ernst Sandvoss, 1895 Paris



Aus keltischen, germanischen und römischen Wurzeln erwuchs im frühen Mittelalter das Reich der Franken zum größten Imperium Europas seit dem Untergang Roms. Sowohl Franzosen als auch Deutsche führen die Anfänge ihrer nationalen Geschichte auf dessen größten Kaiser zurück: Unter Karl dem Großen, der französisch Charlemagne heißt, erstreckte sich das Imperium von der Bretagne bis zur Oder und von der Ostsee bis zu den Pyrenäen. Karls Erben gelang es jedoch nicht, das riesige Gebiet beisammen zu halten. Nachdem es zerfallen war, entstand im Laufe der folgenden Jahrhunderte in seiner westlichen Hälfte das französische Königreich, das geographisch bereits weitgehend dem heutigen Frankreich entsprach.

Kulturelle Anziehungskraft

Als zentrale Macht auf dem Kontinent spielte Frankreich fortan eine entscheidende Rolle in der europäischen Geschichte und entwickelte sich in der Neuzeit zur führenden Kulturnation. Über Jahrhunderte galt Paris als die Hauptstadt von Geist und Kunst in der westlichen Welt. Von hier aus traten die Ideen



Die Sandvoss-Brüder Heinrich, Wilhelm, Ernst, Hermann und Carl bei einem Familientreffen im Jahr 1905.

von Freiheit, Gleichheit und Demokratie ihren globalen Siegeszug an. Französische Gelehrte trugen entscheidend zum Aufblühen der Naturwissenschaften bei. Neben England war Frankreich das fortschrittlichste Land der industriellen Revolution. Und nicht zufällig wird der Experte für anspruchsvolle Technik – der Ingenieur – im Deutschen mit einem französischen Wort bezeichnet.

So war es kein Wunder, dass es Wilhelm Sandvoss in jungen Jahren nach Frankreich zog. Der Mitbegründer von SAMSON stammte aus einfachen Verhältnissen, ein Studium konnte der Vater weder ihm noch seinen vier Brüdern ermöglichen. Doch der aufgeweckte junge Mann traf eine zukunftsreiche Wahl, als er sich in den 1880er Jahren für den

Lehrberuf eines Mühlenbauers entschied. Der immer effizientere Einsatz der Dampfmaschine machte die Mühlen in dieser Zeit zu Vorreitern der technologischen Entwicklung. Wie es sich für einen frischgebackenen Gesellen gehörte, verließ Wilhelm Sandvoss nach Abschluss der Lehre seine Heimat, um berufliche Erfahrung in der Ferne zu sammeln. Er verbrachte einen großen Teil seiner Wanderjahre in Frankreich, wo er Land, Leute und nicht zuletzt die feine Küche kennen und schätzen lernte.

Frühe Kontakte

Nach der Gründung des Unternehmens im Jahr 1907 nutzte er seine Kontakte aus dem Mühlenbau, um SAMSON-Produkte in sein früheres Gastland zu exportieren. Frankreich

wurde so zum ersten Auslandsmarkt des jungen Unternehmens. So gehört Frankophilie bei SAMSON gleichsam zum genetischen Code der Firma. Sandvoss' Geschäftsverbindungen zum westlichen Nachbarland wurden auch von seinem Bruder und Geschäftsführer Hermann und dessen Nachfolgern emsig gepflegt. Die beiden Weltkriege, in denen sich Deutschland und Frankreich als erbitterte Feinde gegenüberstanden, haben die guten Verbindungen zwar nicht gefördert, doch sind sie selbst unter widrigsten Umständen niemals abgerissen. Aus erzwungener Feindschaft erwuchs sogar neue Freundschaft: Der deutsche Soldat Herbert Feistner war beim Rückzug des Heeres 1945 mit einer Verletzung in Chamonix zurückgeblieben und wurde nach seiner Genesung als Kriegsgefangener zum Arbeitseinsatz abgestellt.

In dieser Zeit lernte er nicht nur seine spätere Frau kennen, sondern auch den Geschäftsmann Jean Falconnier, der wiederum seit langem gute Verbindungen zu den Sandvoss-Brüdern gepflegt hatte. Mit ihm zusammen gründete er 17 Jahre später im Lyoner Vorort Villeurbanne die SAMSON Régulation S.A. Falconnier wurde ihr erster Geschäftsführer. Als er sich wenige Jahre später altersbedingt zurückzog, übernahm Feistner die Position des Directeur Général.

Mitten im Markt

Nach der britischen Tochtergesellschaft war SAMSON Frankreich nun die zweite Auslandsniederlassung des Unternehmens. Die Met-

ropolregion von Lyon, für die sich Feistner und Falconnier entschieden hatten, erwies sich als Standortwahl mit weitreichender Perspektive. Hier waren Raffinerien und bedeutende Unternehmen der chemischen und pharmazeutischen Industrie ansässig. Als „la ville de gueule“ (die Stadt des Gaumens) ist Lyon zudem von Regionen mit einem einzigartigen Angebot an kulinarischen Produkten umgeben. So gibt es rund um die Stadt zahlreiche Hersteller feinsten Lebensmittel und Getränke, die auf der ganzen Welt bekannt sind – Geflügel aus Bresse, Fisch aus den klaren Flüssen und Seen, Früchte aus den Monts du Lyonnais und dem Rhôneal, Gemüse aus dem Flachland des Département Ain, Käse aus der Dauphiné und der Ardèche, Wein aus den Regionen Côtes du Rhône, Beaujolais, Bugey und Burgund sowie zahlreiche berühmte Mineralquellen wie Evian.

„Der Markt sagt uns was er will und wir sorgen dafür, dass er es bekommt“, sagt Rudolf Maier, Geschäftsführer von SAMSON Frankreich. Er ist als Nachfolger



Die SAMSON Régulation S.A. im Lyoner Vorort Villeurbanne in den 1960er Jahren



Ein Teil der Belegschaft der SAMSON Régulation S.A. in den 1980er Jahren

von Herbert Feistner der dritte auf diesem Posten, wie sein Vorgänger mit einer französischen Frau verheiratet und tief in seiner zweiten Heimat verwurzelt. „Um die Kunden schneller beliefern zu können, wurde bereits in den 1970er Jahren eine eigene Produktion aufgebaut. Weil die französische Lebensmittelindustrie Armaturen benötigt, die besonders hohe Anforderungen an die Hygiene erfüllen müssen, haben wir dann in den 1990er Jahren begonnen, solche Geräte hier in der Niederlassung zu entwickeln und zu produzieren.“

Rolf Sandvoss – ein Enkel Wilhelms und von 1973 bis 2001 Vorsitzender des Aufsichtsrates der SAMSON AG – erinnert sich an einen weiteren Beweggrund für den Aufbau der Produktion bei Lyon: „Wir lebten in der Zeit des Kalten Krieges, und sowjetische Panzer standen nur wenige hundert Kilometer von Frankfurt entfernt. Für mich war es auch eine Frage der Absicherung des Unternehmens, jenseits des Rheins ein zweites Standbein zu schaffen.“

Spezialisierte Produktion

Ein von Anfang an erfolgreiches Ergebnis der französischen Produktion waren die heutigen Gerä-



tetypen 3249 und 3347 – Eckventile mit Edelstahl-Kugelkörper, die sich ohne Rückstände entleeren und entsprechend gründlich reinigen lassen. Sie können mit elektropolierten Oberflächen geliefert werden und sind damit auch für besonders kritische Prozesse in der Pharma- und Lebensmittelindustrie geeignet, in denen es auf makellose Hygiene oder sogar Asepsis ankommt. Seit 1975 verfügt SAMSON Frankreich über eine eigene Entwicklungsabteilung, die eng mit den Kollegen in Frankfurt zusammenarbeitet. Neben den genannten Eckventilen hat sie unter anderem das Kugelsegmentventil Typ 3310 entwickelt, das für den französischen Markt eine besondere Rolle spielt. Hier sind auch zahlreiche Teile wie Magnetventile und Luftdruckminderer entstanden.



Herbert Feistner (3. von rechts) zusammen mit den Leitern der Außenbüros in den 1980er Jahren

Luftaufnahme der Produktionsgesellschaft SAMSON S.A. in Vaulx-en-Velin in den 1980er Jahren



Luftbild des SAMSON-Standorts in Vaulx-en-Velin aus dem Jahr 1999

Die französische Fertigung arbeitet nicht nur für den eigenen Markt, sondern für die gesamte SAMSON GROUP. Sie hat ihren Standort in Vaulx-en-Velin, nur wenige Kilometer von Villeurbanne und der Metropole Lyon entfernt. Hier heute neben den Hygiene-Geräten Auf/Zu-Ventile, Kugelsegmentventile und zahlreiche Zubehörteile hergestellt. „Man könnte sagen, dass wir das Stammhaus in Frankfurt im Maßstab eins zu zehn abbilden“, erklärt Rudolf Maier. Er verweist auf die eigene Entwicklungsabteilung und die differenzierte Produktion, die in die weltweite SAMSON-Logistik eingebunden ist. Frankreich liefert zum Beispiel Zuluftregler und Magnetventile, die an anderen Standorten – darunter auch in Frankfurt – in die Geräte eingebaut werden.

Flexible Reaktion

„Solche Zubehörteile fertigen wir in großen Stückzahlen“, erläutert Bruno Soulas, der als Directeur Administratif unter anderem für die Produktionslogistik zuständig ist. „Bei den Armaturen sind es häufig kleine Serien. In

der Pharma- und Lebensmittelindustrie werden oft nur wenige Geräte mit ganz besonderen Spezifikationen und bestimmten Zertifikaten benötigt. Im Durchschnitt sind es fünf bis zehn Exemplare pro Auftrag.“ Wie in der gesamten SAMSON GROUP werden die Geräte auch in der französischen Produktionsstätte bis ins kleinste Detail auf die Bedürfnisse des Kunden und die Anforderungen des jeweiligen Prozesses abgestimmt.

Aus den unterschiedlichsten Materialien für Gehäuse und Innenleben, der differenzierten Auslegung der Funktionseinheiten und den zahlreichen Anschlussvarianten entsteht so eine fast unendliche Vielfalt von Armaturen. Die Bearbeitungsschritte reichen von der zerspanenden Metallbearbeitung der Einzelteile bis zur Endmontage. Alle Geräte werden anschließend gründlich getestet, bevor sie zu Verpackung und Versand gelangen. „Ein sehr gut bestücktes Lager und unsere große Fertigungstiefe erlauben uns, sehr schnell und flexibel auf die Wünsche unserer Kunden zu reagieren“, betont Bruno Soulas.



50 JAHRE SAMSON *in Frankreich*

- 1962** Gründung der Vertriebsgesellschaft SAMSON Régulation S.A. in Villeurbanne bei Lyon
- 1972** Gründung der Produktionsgesellschaft SAMSON S.A.
- 1974** Beginn der eigenen Produktion in Vaulx-en-Velin
- 1980** Bau des zweiten Gebäudeflügels, mehr als 50 Mitarbeiter
- 1988** Umzug der Vertriebsgesellschaft von Villeurbanne nach Vaulx-en-Velin in die Gebäude der Produktionsgesellschaft
- 1990** Zahl der Mitarbeiter beider Gesellschaften steigt auf 160
- 1995** Zertifizierung nach ISO 9001
- 1998** Umzug der Vertriebsgesellschaft in neu errichtetes zweites Betriebsgebäude in Vaulx-en-Velin
- 2002** Zertifizierung nach der EU-Richtlinie 97/23/EG für Druckgeräte
- 2007** Rezertifizierung nach ISO 9001/2000
- 2011** Fusion von SAMSON Régulation S.A. und SAMSON S.A., Baubeginn des vierten Gebäudeflügels, 250 Mitarbeiter



Mitarbeiter der SAMSON Régulation S.A., 2012

Service-Welt

Auch beim Vertrieb gibt es Parallelen zum Stammhaus, denn ein beträchtlicher Teil des Umsatzes stammt aus dem Exportgeschäft. Nicht nur werden SAMSON-Standorte auf der ganzen Welt mit den hier hergestellten Teilen und Armaturen versorgt, Vaulx-en-Velin ist darüber hinaus direkt für den Export aller SAMSON-Produkte in weit entfernte Teile der Welt zuständig. Zu diesen gehören neben den französischen Überseedépartements zahlreiche Länder, die historisch mit Frankreich eng verbunden sind, im Maghreb und in den frankophonen Regionen Schwarzafrikas. „Wir haben Spezialisten, die sich ausschließlich um den Vertrieb und Service in diesen Ländern kümmern“, erklärt Rudolf Maier. Die Betonung liegt in diesem

Satz auf dem „und“. Das Bindewort markiert einen Unterschied zu den meisten anderen Vertriebsgesellschaften bei SAMSON. „Wir haben uns dafür entschieden, die Mitarbeiter als Allrounder einzusetzen. So haben die Kunden für alle Fragen vom Angebot bis zur Wartung denselben Ansprechpartner.“ 25 Mitarbeiter der Außenbüros in Paris, Marseille, Straßburg, Roubaix-Lille, Bordeaux, Rhône-Alpes, Nantes und Caen sind immer und in ganz Frankreich in der Nähe, wenn ihre Expertise benötigt wird. Großen Wert legt Rudolf Maier auf den Hinweis, dass hierbei kein Unterschied zwischen großen und kleinen Kunden gemacht wird. „Auch wer nur ein einziges Gerät von uns bezieht, bekommt unsere volle Aufmerksamkeit.“

Neben dieser bewährten Vertriebs- und Servicestructur hat in den letzten Jahren ein weiterer Schwerpunkt in der Zusammenarbeit mit den Kunden immer mehr an Bedeutung gewonnen: „Anfangs haben wir einen einzelnen Mitarbeiter für das Projektgeschäft abgestellt, der damit kaum ausgelastet war“, erinnert sich Rudolf Maier, „inzwischen ist es eine große Abteilung, die sich darauf konzentriert.“ Sie bedienen vor allem in Frankreich ansässige Anlagenbauer, die wiederum Projekte auf der ganzen Welt planen und durchführen. „Die Kombination von lokaler Nähe und globaler Präsenz, die SAMSON insgesamt auszeichnet, ist in diesem Bereich – neben der Topqualität der Produkte – ein starker Trumpf in unseren Händen“, betont der Geschäftsführer.

ERFOLGREICH aus der Luft gegriffen



Kurz vor dem Ende des 19. Jahrhunderts begann der französische Ingenieur Georges Claude mit seinen Versuchen, die Herstellung von reinem Sauerstoff aus der Luft zu verbessern. 1902 gelang es ihm erstmals, mit einem optimierten Verfahren flüssige Luft zu produzieren. Diese wurde zur Namensgeberin der Gesellschaft L'Air Liquide S.A. (air liquide – frz. für flüssige Luft), die er im selben Jahr mit seinem Freund Paul Delorme in Paris gründete.

Seit damals dreht sich bei Air Liquide alles um Sauerstoff, Stickstoff, Wasserstoff und Edelgase. Stetige Innovation gehört zum Credo des Unternehmens, das sich die Entwicklung von Technologien zur Verringerung von Emissionen, zur Reduzierung des Energieverbrauchs in der Industrie, zur Wiederverwertung natürlicher Ressourcen und der nachhaltigen Energiegewinnung auf die Fahnen geschrieben hat. Air Liquide beschäftigt rund 1.000 Forscher in acht Forschungszentren und hat allein 2010 insgesamt 301 Patente angemeldet.

Heute ist der Konzern Weltmarktführer bei Gasen für Industrie, Medizin und Umweltschutz. Er hat 2011 einen Umsatz von 14,5 Milliarden Euro erwirtschaftet und beschäftigt 46.200 Mitarbeiter in 80 Ländern. Air Liquide liefert seine Produkte unter anderem an Kunden aus der Raffinerie-, Chemie-, Metall- und Energieindustrie. Zu den weiteren Geschäftsfeldern gehören die Elektronik, das Sicherheitsmanagement, die Optimierung von Produktionsprozessen und Verbesserung der Produktqualität sowie

die Gesundheitsversorgung. Im Geschäftsbereich Health Care liefert Air Liquide Gase an mehr als 700.000 Patienten, die zu Hause versorgt werden, sowie an über 6.000 Krankenhäuser auf der ganzen Welt. Im Bereich Engineering und Anlagenbau entwickelt und errichtet der Konzern Produktionsanlagen.

Bei der Gewinnung von Gasen werden Tiefsttemperaturen von bis zu -193 °C erreicht. Eine solche Kälte stellt besonders hohe Anforderungen an Material und Technik der Anlagen. SAMSON hat hochwertige Armaturen für die Kryotechnik (kryos – altgriechisch für Frost, Eis) entwickelt und gehört heute zu den Technologieführern auf diesem Gebiet. Die SAMSON Régulation S. A. in Vaulx-en-Verin fungiert für Air Liquide als weltweit zuständiger Ansprechpartner in Sachen Regeltechnik.



Air Liquide ist Weltmarktführer bei Gasen für Industrie, Medizin und Umweltschutz

PUNKTEN *mit* SPITZENQUALITÄT

Wayne Gretzky gilt in der nordamerikanischen Eishockey-Liga NHL ganz offiziell als der „beste Spieler aller Zeiten“. Er feierte seine größten Triumphe in den 1980er Jahren mit der Mannschaft der Edmonton Oilers. Der Name des Teams aus der Hauptstadt der kanadischen Provinz Alberta verweist darauf, dass Edmonton zugleich als Öl-Hauptstadt Kanadas gilt. Die Provinz verfügt mit ihren Ölsänden nach Saudi Arabien über die größten nachgewiesenen Ölreserven und gehört weltweit zu den führenden Erdgasproduzenten. Außerdem konzentriert sich rund um Edmonton die petrochemische Industrie des Landes.

SAMSON unterhält in der nördlichsten Metropole des amerikanischen Kontinents seit langem eine eigene Niederlassung. Dort ist jetzt mit dem Rotary Resource Center ein Kompetenzzentrum für Drehventile entstanden. Diese Art von Armaturen spielt in der Öl- und Gasindustrie eine besonders wichtige Rolle.

Edmonton, die Hauptstadt der kanadischen Provinz Alberta, erstreckt sich entlang des North Saskatchewan River.





Kompetenzhauptstadt Edmonton

„Allein in Edmonton gibt es mindestens 30 Werkstätten, die Aktoren und Ventile zusammenmontieren“, erklärt Dave Robinson, Regional Manager für West-Kanada und Leiter des Rotary Resource Center (RRC). „In der Stadt und in der Provinz ist alles vertreten, was mit Öl- und Gastechologie zu tun hat. Einen besseren Ort für das RRC könnte es gar nicht geben.“ Drehventile der unterschiedlichen Bauarten – vom einfachen Kugelhahn bis zur dreifach exzentrischen Regel- und Absperrklappe – werden in der Öl- und Gasbranche in großer Zahl gebraucht. Bei SAMSON stammen diese Geräte von den SAMSON-GROUP-Mitgliedern LEUSCH, PFEIFFER, STARLINE und VETEC, die dazu passenden Aktoren von AIR TORQUE. Nicht selten stehen ihre Produkte im Mittelpunkt der ersten Gespräche mit einem potenziellen Neukunden.

Das RRC bedient zwei recht unterschiedliche Kundengruppen. Seine Mitarbeiter sind als Angestellte des Zweigbüros in Edmonton für das Geschäft in Alberta direkt zuständig. Hier haben sie unmittelbar mit den Anwendern der Geräte zu tun und kümmern sich, von der Angebotserstellung über die Auslegung bis zu Inbetriebnahme und Service, um alle Aspekte des Geschäfts. Daneben fungiert das RRC in den Fragen der Drehventiltechnologie als Ansprechpartner für andere SAMSON-Vertriebsgesellschaften in Nord- und Südamerika.





Das Label ALBERTASPEC garantiert arktisgeprüfte Funktionsqualität.



Amerikanische Perspektive

„Wir bündeln das Know-how in diesem Bereich und unterstützen die Kollegen in allen Fragen rund um die Drehventile. So fungieren wir als Scharnier zwischen den produzierenden Gruppenunternehmen in Europa und den amerikanischen Vertriebsorganisationen“, erläutert Dave Robinson. Die im Feld gesammelten Kenntnisse fließen in eine Anwendungsdatenbank, die mit der Zeit zu einer Art Drehventil-Enzyklopädie anwachsen soll. Bereits jetzt sind hier zahlreiche Anwendungsbeispiele hinterlegt, so dass die Kunden, etwa bei der Auslegung, auf einer breiten Grundlage dokumentierter Erfahrung heraus beraten werden können. „Wir verkaufen nicht einfach ein Produkt, sondern schauen uns jede Anwendung genau an. Die Geräte legen wir mit ihren Anbauteilen so aus, dass sie auch unter erschwerten Bedingungen leicht zu handhaben sind und auf Dauer einwandfrei funktionieren.“



STARLINE-Kugelhähne mit Antrieben von AIR TORQUE regeln die Anbindung dieser Gasquelle am Horn River im Norden von British Columbia an das Pipelinesystem.

Neben seinem stetig wachsenden virtuellen Kapital verfügt das RRC auch über eine solide Hardware-Basis. Die Regale des Lagers sind mit Bausätzen für alle Arten von Drehventilen gefüllt. So können die gängigen Geräte in der eigenen Werkstatt sofort montiert werden. „Wir halten auch typische Anbauteile und Zusatzgeräte anderer Hersteller auf Vorrat, so dass wir unsere Kunden in der Region ohne Zeitverzug mit kompletten Lösungen bedienen können“, betont Dave Robinson. Eine eigene Testvorrichtung erlaubt zudem die gründliche Qualitätskontrolle vor der Auslieferung.

ALBERTASPEC für Topqualität

Billige Massenware gehört nicht zum Angebot des RRC. Auch bei den einfacheren Geräten haben in der SAMSON GROUP die Langlebigkeit und Zuverlässigkeit der Ventile oberste Priorität. Mit dem Label „ALBERTASPEC“ hat die Niederlassung in Edmonton einen eigenen Qualitätsmaßstab definiert, der aus den besonders hohen Anforderungen der Öl- und Gasindustrie in Kanadas Norden abgeleitet ist. Das Erdgas in der Region hat in der Regel einen hohen Gehalt an Kohlendioxid und Schwefelwasserstoff. Die Förderung dringt immer weiter in die Arktis vor, wo die Anlagen im Winter extreme Temperaturen aushalten müssen. Außerdem liegen

die Bohrlöcher oft in sehr unzugänglichen Gegenden und sind für Servicetechniker schwer zu erreichen. „Die Geräte dort draußen müssen enorme Belastungen aushalten und sollen trotzdem über möglichst lange Zeit störungsfrei arbeiten. Natürlich kann man bei der Beschaffung ein paar Dollar sparen und die billigsten Ventile wählen. Ziemlich sicher zahlt man dann aber schon bei der ersten Störung kräftig drauf“, ist Dave Robinson überzeugt. „Wir zielen mit unseren Produkten und unserer Beratung auf echte Kosteneffizienz – und die berechnet sich nicht aus dem Anschaffungspreis, sondern aus den Kosten über den gesamten Lebenszyklus. Und da sind unsere Geräte sehr konkurrenzfähig.“ Als Beispiel nennt er die zapfengelagerten Kugelhähne von STARLINE, die mit ihrer hochwertigen Ausstattung – Dichtungen, Sitze, Auskleidung,

Materialien in Spitzenqualität – auf dem Markt einmalig sind. Ähnliches gilt für die exzentrischen Drehkegelventile von VETEC, die als Regelventile genutzt werden können und sich zugleich als zuverlässige Sicherheitskomponenten für die Notabschaltung bewährt haben.

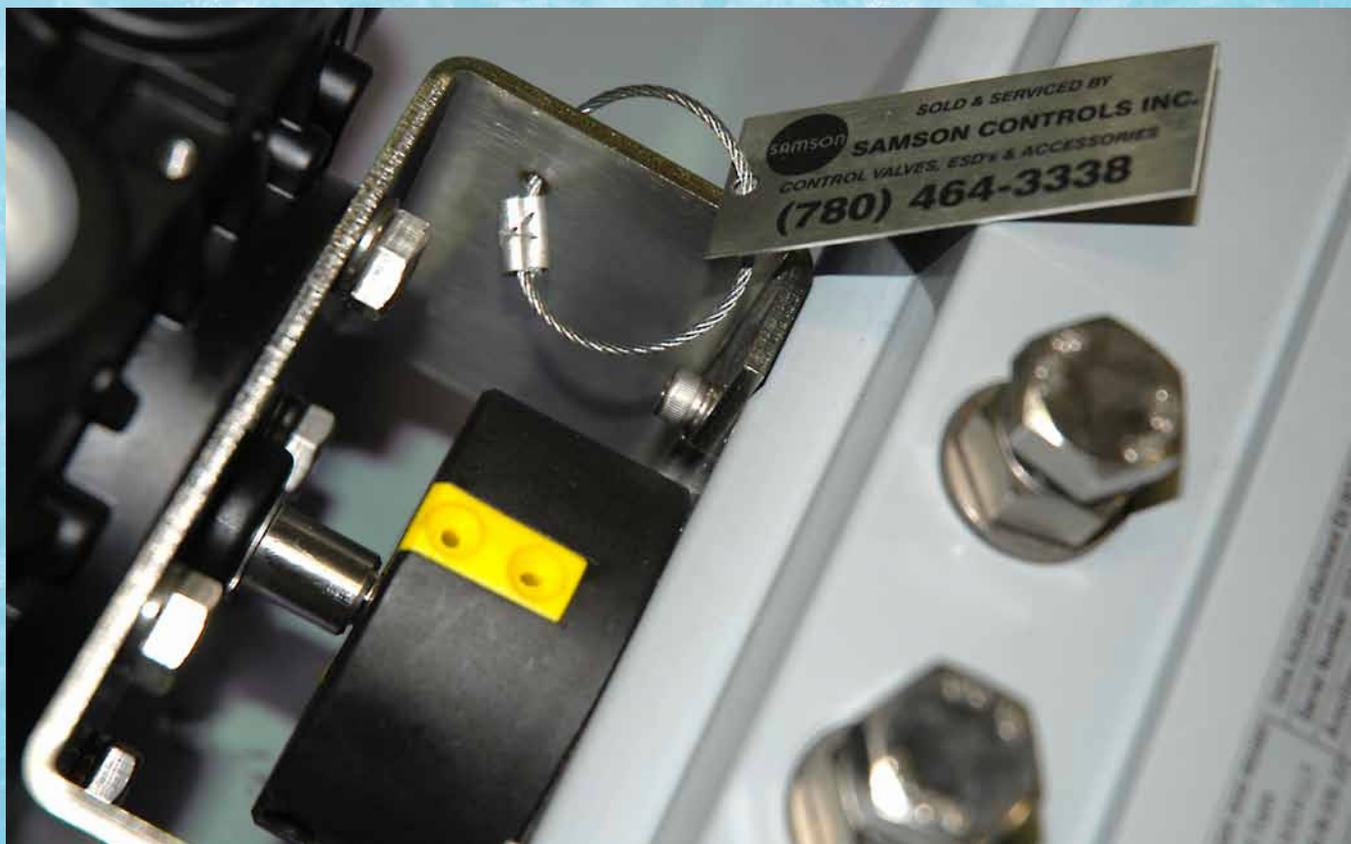
Mineralöl

Ein weiteres Produkt, mit dem das RRC in Alberta Punkte sammelt, ist die teflonbeschichtete Regel- und Absperrklappe von PFEIFFER. Sie wird mit großem Erfolg in Anlagen eingesetzt, die Ölsand verarbeiten. Deren Prozesse sind eine Mischung aus Raffinerie und Schüttgutverarbeitung: Das Öl muss zunächst aus

dem abrasiven, mineralischen Rohstoff herausgelöst werden. Dampf- und Wasseraufbereitung spielen dabei eine wichtige Rolle. „Es gibt keine andere Klappe auf dem Markt, welche die hohen Temperaturen bei dem geforderten Druck beherrscht“, berichtet Dave Robinson. „Mit solchen Armaturen haben wir auch für die Bergbauindustrie sehr interessante Lösungen zu bieten, ebenso wie für die Wasseraufbereitung.“ Die Konzentration auf hochwertige Geräte gehört auch im Geschäft mit anderen Branchen der Region zu den Stärken der SAMSON GROUP und des RRC. Drehventile in Spezialausführungen kommen zum Beispiel auch in der chemischen und petro-

chemischen Industrie zum Einsatz, die sich in der Provinz konzentriert. Ein weiterer Pluspunkt ist die Tatsache, dass das RRC das gesamte Spektrum der Stellgerätektechnologie aus einer Hand abdecken kann. „Viele Kunden kommen in der Regel nicht wegen eines Kugelhahns, einer Absperrklappe oder eines Stellventils, sondern möchten ein ganzes Paket mit vielen Komponenten“, erzählt Dave Robinson. „Das bekommen sie bei uns, und wir können in jedem Segment mit Spitzenqualität dienen.“

Das Rotary Resource Center (RRC) liefert das gesamte Spektrum der Stellgerätektechnologie aus einer Hand.



GEMEINSAM PUNKTEN

AIR TORQUE ist weltweit führend in der Herstellung von pneumatischen Schwenkantrieben für alle Arten von Dreh- und Schwenkventilen.

CERA SYSTEM ist der Spezialist für keramisch ausgekleidete Kugelhähne, Scheibenschieber, Rohrkomponenten und kundenspezifische Präzisionsbauteile.

LEUSCH fertigt Regel- und Absperrklappen, Kugelhähne und Kugelsegmentventile. Zur Kernkompetenz gehören Armaturen für Rohrdurchmesser bis drei Meter.

PFEIFFER bietet Armaturen für alle Industriebereiche. Regelventile, Klappen und Kugelhähne mit hochwertiger, homogener Polymerauskleidung runden das Produktspektrum ab.

SAMSOMATIC produziert Magnetventile und Grenzsignalgeber für die Ansteuerung und Überwachung von Antrieben in explosionsgefährdeten Bereichen und Sicherheitskreisen.

SAMSON steht für das gesamte Produktspektrum des Messens und Regels. Hier werden Stellventile in allen gängigen Größen produziert, aus Standard- und Sonderwerkstoffen, mit speziellen Beschichtungen und verschiedenen Antrieben.

STARLINE-Kugelhähne sind für Drücke über 40 bar und hohe Temperaturen geeignet. Die hochwertigen Geräte sind besonders langlebig und für kritische Prozesse zertifiziert.

VETEC ist der Lösungsanbieter für die Regelung von Gas-, Dampf-, Flüssigkeits- und Feststoffströmen. Das MAXIFLUSS-Drehkegelventil vereint die Stärken von Stellventilen, Stellklappen und Kugelhähnen.



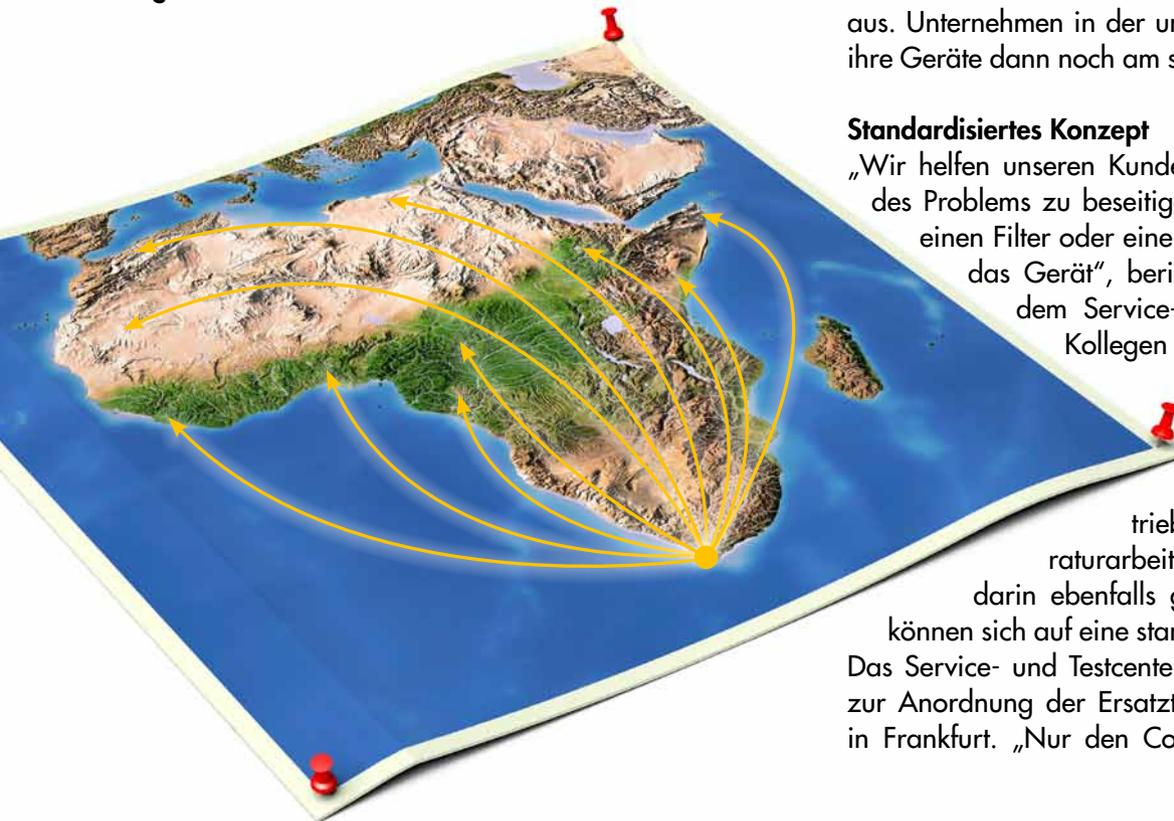
Sofortservice für Afrika

Früher nahm allein der Hin- und Rückweg zur Reparatur eine Woche in Anspruch, denn so lange war ein defekter Stellungsregler von Südafrika nach Frankfurt und zurück mindestens unterwegs. Heute wird die gesamte Instandsetzung bei SAMSON in Kapstadt bequem an einem Tag durchgeführt. Das dortige Service- und Testcenter für Stellungsregler ist einmalig im gesamten afrikanischen Markt für Regeltechnik. Es bietet den Kunden auf dem riesigen Kontinent nicht nur schnelle Erledigung, die Geräte werden auch gründlich getestet und zertifiziert. Die reparierten Instrumente können deshalb auch in explosionsgefährdeten Anlagen eingesetzt werden.

„Fast immer liegt es an der Druckluftversorgung, wenn ein SAMSON-Stellungsregler nicht mehr funktioniert“, erzählt Bob Breytenbach, der das Service- und Testcenter am Kap der Guten Hoffnung leitet. „Die Luft enthält zu viel Wasser, manchmal auch Öl, etwa weil eine Lufttrocknungsanlage nicht hundertprozentig funktioniert. Die Flüssigkeit kondensiert dann im Stellungsregler und setzt ihn irgendwann außer Gefecht.“ Ein solcher Defekt lässt sich aber leicht und in weniger als zwei Stunden beseitigen. Bei sehr eiligen Aufträgen führen die südafrikanischen Service-Mitarbeiter die nötigen Arbeiten sofort aus. Unternehmen in der unmittelbaren Region können ihre Geräte dann noch am selben Tag wieder einsetzen.

Standardisiertes Konzept

„Wir helfen unseren Kunden aber auch, die Ursache des Problems zu beseitigen und schalten bei Bedarf einen Filter oder einen Flüssigkeitsabscheider vor das Gerät“, berichtet Bob Breytenbach aus dem Service-Alltag, der ihn und seine Kollegen in viele Länder südlich der Sahara geführt hat. Wenn die Service-Techniker auf Reisen sind, springen Ingenieure aus dem Vertrieb ein, um die eiligen Reparaturarbeiten zu erledigen. Sie sind darin ebenfalls gründlich geschult, und sie können sich auf eine standardisierte Routine stützen: Das Service- und Testcenter in Kapstadt entspricht bis zur Anordnung der Ersatzteilbehälter seinem Pendant in Frankfurt. „Nur den Computerbildschirm habe ich





etwas tiefer platziert“, erklärt der Service-Leiter, „damit ich ihn mit meiner Gleitsichtbrille besser sehen kann.“ Kapstadt hat vor drei Jahren die Vorreiterrolle bei der Duplizierung des Frankfurter Center-Konzepts übernommen. „Der Süden Afrikas ist nicht nur weit von Mitteleuropa entfernt, auch die Hürden am Zoll, bei Visa und Impfbescheinigungen sind höher als in anderen Regionen“, erläutert Jochen Gräff, Geschäftsführer der südafrikanischen SAMSON-Tochter. „Für uns war es besonders wichtig, diese Service-Kapazität im eigenen Land zu haben, damit wir unsere Kunden zügig bedienen können.“

Diagnose und Zertifizierung

Inzwischen haben auch andere Niederlassungen identische Service- und Testcenter eingerichtet. Mit dem Frankfurter und Kapstädter Center haben sie auch gemeinsam, dass jede Reparatur eines Stellungsreglers mit einer umfassenden Qualitätsprüfung endet. Im Prüfstand werden alle nötigen Diagnosetests durchgeführt. Es wird ein Kalibrierungsbericht erstellt, das Gerät bekommt eine Seriennummer und einen Stempel. Danach ist es zertifiziert, im Falle von Ex-Geräten auch für den Einsatz in Anlagen mit Explosionsschutz. „Mit dem abschließenden Drücken der Eingabetaste sind die relevanten Daten außerdem automatisch im Server in der Frankfurter Zentrale gespeichert“, erläutert Jochen Gräff. „Die Reparatur ist damit vollständig dokumentiert und kann minutiös zurückverfolgt werden. So bietet SAMSON den afrikanischen Kunden nicht nur einen besonders schnellen Service, sondern auch ein hohes Maß an Zuverlässigkeit.“

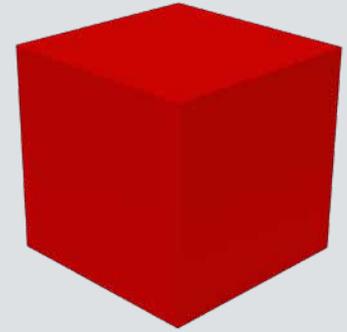
Bei SAMSON in Kapstadt werden im Service- und Testcenter Stellungsregler gründlich getestet und zertifiziert.

Jochen Gräff (l. v. l.) und die Mitarbeiter von SAMSON CONTROLS PYT LTD. in Kapstadt

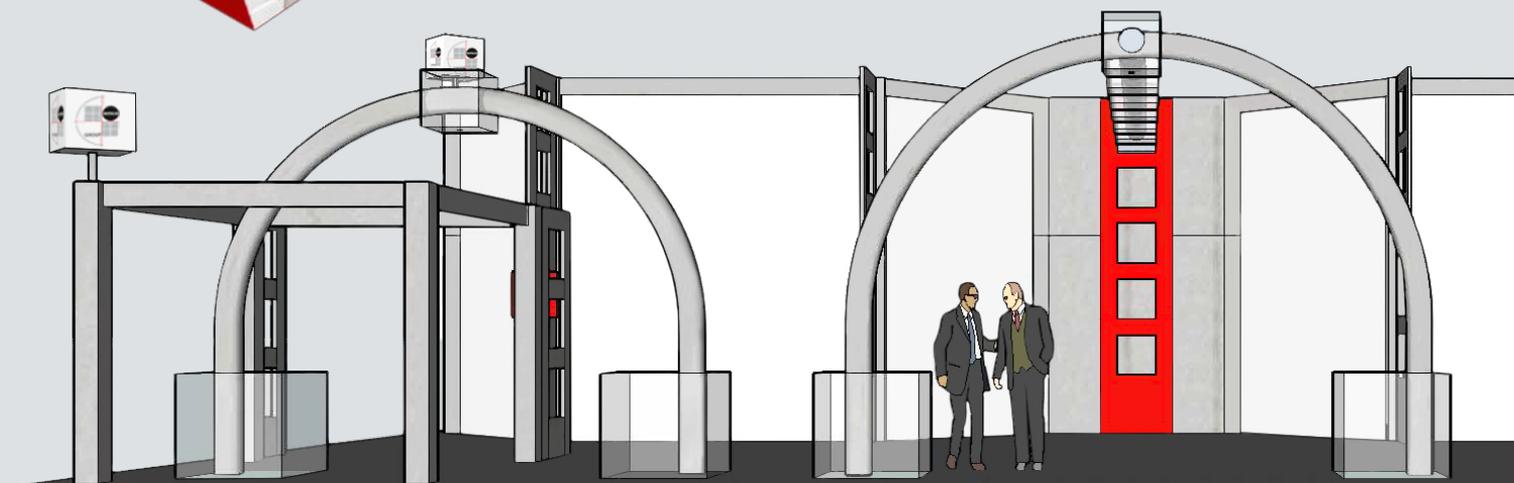


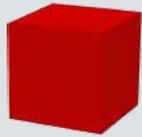
Dynamische Veränderung

innen und außen



Klarheit, Transparenz und modernste Informationstechnologie kennzeichnen den neuen Messestand, mit dem SAMSON auf der ACHEMA 2012 aufgetreten ist. Die neue Optik steht im Einklang mit dem Anspruch der Unternehmensgruppe, ihren Kunden umfassende und zukunftsweisende Lösungen für die Prozessautomation zu bieten. Die nahezu unendliche Vielfalt der Möglichkeiten wurde auf großen Touchscreens demonstriert: Hier konnten sich die Besucher Geräte individuell zusammenstellen und in zahlreichen Konfigurationen variieren. Neue Gestaltungselemente wie Quadrate

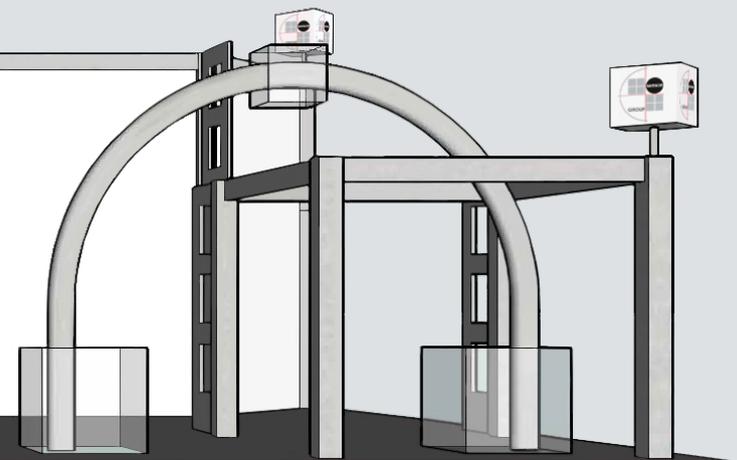




SAMSON GROUP

und Rohrbögen stehen für eine Stärkung des Gruppengedankens in der SAMSON GROUP. Sie demonstrieren die Fülle der Optionen und die frei fließenden Synergien, die sich aus der Zusammenarbeit der hoch spezialisierten Mitgliedsunternehmen ergeben. Im Interview gab Standleiter Markus Güntner, Leiter der Produktabteilung Stellventile bei SAMSON, während der Messe Auskunft über den Zusammenhang zwischen der Außendarstellung und dem inneren Wesen des Unternehmens.

Das neue Messestand-Konzept ist von Klarheit, Transparenz und modernster Informationstechnologie bestimmt.



SAMSON hat seine Außendarstellung – nicht nur auf der Messe – ganz neu gestaltet. Ist das nur ein neues Design, oder steckt mehr dahinter?

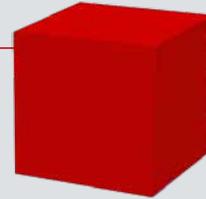
Wenn das Äußere das Innere nicht widerspiegelt, wäre es nur Maskerade – davon kann natürlich keine Rede sein. SAMSON ist ein sehr dynamisches Unternehmen, der neu gestaltete Auftritt bringt die Entwicklungen und Veränderungen zum Ausdruck, die wir in den letzten Jahren vorangetrieben haben.

An welche Veränderungen denken Sie da vor allem?

Der Leitspruch von SAMSON lautet „Innovation aus Tradition“, und er fasst den Kern einer inzwischen mehr als hundertjährigen Erfolgsgeschichte zusammen. Wir nutzen seit jeher unser einzigartiges Know-how, um unsere bewährten Technologien immer weiterzuentwickeln und neue Technologien auf einer soliden Basis zum Nutzen unserer Kunden zu integrieren. Digitalisierung, Kommunikationsfähigkeit, Fernzugriff, vorausschauende Wartung sind hier nur einige aktuelle Stichworte. Auf dem Messestand zeigen wir deshalb zum Beispiel weniger Hardware und konzentrieren uns stärker auf die virtuelle Darstellung der zahllosen Optionen, die wir für unsere Kunden bereithalten.

Warum ist der Stand größer geworden?

SAMSON ist größer geworden, und wir wollen weiter wachsen wie bisher – organisch und kräftig. Ein Sinnbild dafür ist zum Beispiel der Neubau, der gerade in der Frankfurter Firmenzentrale entsteht. Dort wird ein Bearbeitungszentrum für Durchmesser bis drei Meter aufgestellt, mit der wir bald auch die ganz großen Nennweiten selbst bearbeiten werden. In der Chemischen



Industrie, um die es auf der AICHEMA geht, sind wir bei den Regelarmaturen Weltmarktführer. In vielen anderen Märkten haben wir uns eine starke Stellung erarbeitet, zugleich sehen wir in vielen Bereichen weiterhin großes Wachstumspotential, etwa bei Öl und Gas. Wir haben inzwischen eine Größenordnung erreicht, die uns zu einem Global Player in der Prozessautomation macht. Das wiederum stellt neue Anforderungen an uns.

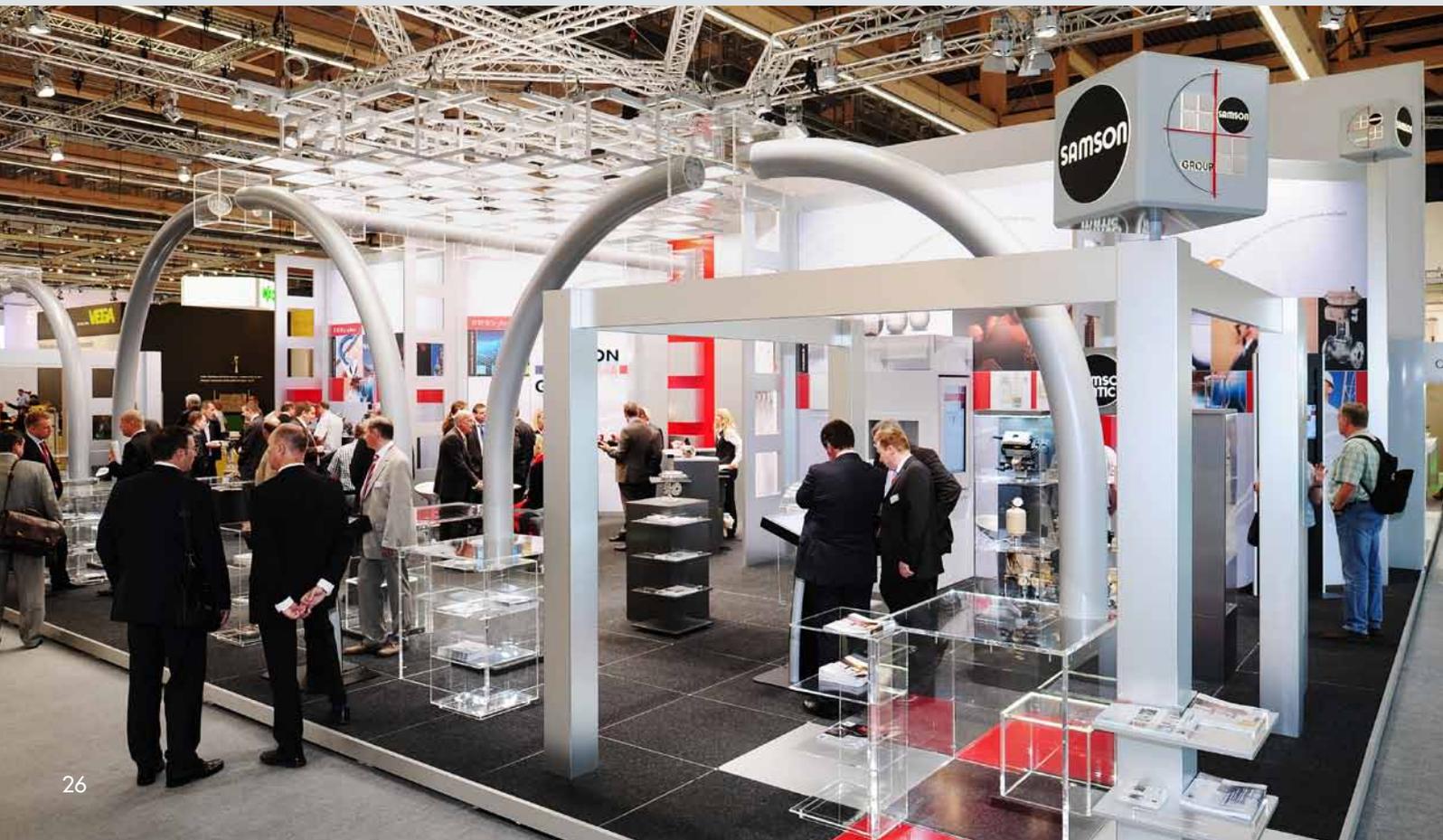
Welche zum Beispiel?

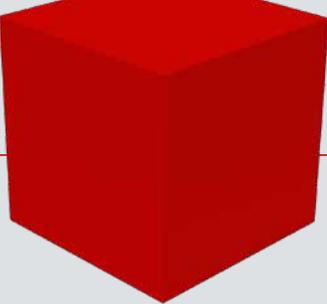
Transparenz ist ein wichtiges Stichwort. Immer mehr Kunden möchten immer genauere Informationen über den jeweiligen Stand ihrer Aufträge. Die gewünschte Transparenz zu bieten, erfordert ein Umdenken und die Neuorganisation in einigen Bereichen. Sie spiegelt sich sowohl in der offenen und in vielen Teilen tatsächlich durchsichtigen Gestaltung unseres Messestandes wider wie in unserem neuen Internetauftritt, dessen Informationstiefe wir ständig ausdehnen. Aber wir reagieren nicht nur auf explizite Anforderungen, sondern bereiten uns auch auf künftige Wünsche unserer Kunden vor.

Wie kann man in die Zukunft blicken?

Wir haben in verschiedenen Bereichen des Unternehmens Teams gebildet, die ganz grundlegend und völlig offen darüber nachdenken sollen, was wir noch besser machen können. Wie erlebt ein Kunde seine Zusammenarbeit mit SAMSON? Gibt es Dinge, die nicht ganz rund laufen? Könnte es irgendwo leichter, schneller, reibungsloser gehen? Wo können wir vielleicht noch mehr dazu beitragen, dass die Prozesse des Kunden besser werden? Anfangs fanden es die meisten ungewohnt, ohne eine konkrete Aufgabenstellung loszulegen. Doch dann hat diese Offenheit sehr schnell die Kreativität beflügelt. Wir haben von diesen Teams eine große Menge an Informationen über bestehende Abläufe, viele neue Ideen und klare Prioritäten für die weitere Entwicklung erhalten.

Der neue Messestand, mit dem SAMSON erstmals auf der AICHEMA 2012 aufgetreten ist, lockte viele Messebesucher an.





Haben die Bögen und die Quadrate, die den Messeauftritt optisch prägen, eine Bedeutung?

Beide Elemente sind unserem GROUP-Logo entlehnt und besitzen Symbolcharakter. Die Quadrate stehen für die Mitglieder der Unternehmensgruppe neben SAMSON: AIR TORQUE, CERA SYSTEM, KT-Elektronik, LEUSCH, PFEIFFER, STARLINE, SAMSOMATIC und VETEC. Sie gehören zur SAMSON GROUP, sollen aber ihre Ecken und Kanten – also ihre Eigenständigkeit – behalten. Zwischen den Einheiten wird aber der sprichwörtliche Bogen gespannt, der auf dem Messestand zu einem kleinen „Rohrleitungssystem“ verlängert ist. Wir wollen damit – stärker als bisher – den Zusammenhalt innerhalb der Gruppe betonen.

Das klingt etwas ambivalent.

Es ist ein Spagat. Viele Unternehmen setzen bei vergleichbaren Konstellationen auf die Eingliederung bis hin zum völligen Verschwinden der akquirierten Firmen. Wir haben uns immer bewusst gegen diesen Weg entschieden und ganz klar die Eigenständigkeit der einzelnen Firmen betont. Jede einzelne hat ihre besondere technische Kompetenz und ihren bestimmten Zugang zum Markt. Wir meinen nach wie vor, dass diese Stärken besser gedeihen, wenn Firma und Marke als solche erhalten bleiben. Bisher haben wir aber die Zusammengehörigkeit zur SAMSON GROUP nach außen nicht sehr deutlich werden lassen. Das soll sich ändern.

Welche Botschaft wollen Sie damit an den Markt senden?

Dass wir unseren Kunden im Verbund der SAMSON GROUP umfassende Lösungen bieten können. Dank der unterschiedlichen Spezialisierung der einzelnen Firmen beherrschen wir praktisch alle Varianten der Stellgerätektechnologie auf allerhöchstem Niveau. Wir haben also für jede technische Aufgabe auf diesem Gebiet eine passende und sehr hochwertige Lösung parat.

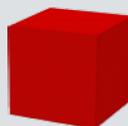
Warum treten einige Mitglieder der Gruppe auf der ACHEMA mit einem eigenen Stand auf?

Wie gesagt, die Mitgliedsfirmen behalten ihre Eigenständigkeit. Sie haben auf der ACHEMA aber bereits ihre Zugehörigkeit zur SAMSON GROUP deutlich herausgestellt. Es gibt außerdem ganz praktische Gründe, wie etwa die langfristigen Verträge mit der Messeleitung. Nicht zuletzt können wir so unsere doppelte Kernkompetenz demonstrieren und unseren Kunden einen doppelten Zugang zu unseren Leistungen eröffnen: Zusammen mit SAMSOMATIC und VETEC tritt SAMSON in Halle 11 auf, in der es um die übergeordnete Prozessautomation geht. Die anderen Gruppenmitglieder haben ihre Stände in der traditionellen „Ventilhalle“ 8. Auf der Valve World Expo im November und auf der NAMUR-Hauptsitzung 2012, deren Hauptsponsor wir sind, werden wir aber jeweils mit einem gemeinsamen Stand erscheinen.



An großen Touchscreens demonstriert SAMSON die Vielfalt an zukunftsweisenden Lösungen für die Prozessautomation.

Im persönlichen Gespräch mit erfahrenen SAMSON-Mitarbeitern erhalten Messebesucher Informationen aus erster Hand.



STAHL, GAS UND KNOW-HOW

„Sauerstoffbrand“ ist eigentlich ein paradoxer Begriff, denn der Sauerstoff selbst kann gar nicht brennen. Er ist aber an jeder Verbrennung beteiligt: Das Holzsplit im Kamin wie der Benzindampf im Zylinderkopf reagieren mit dem Gas und setzen dabei Energie frei. Wenn von einem Sauerstoffbrand die Rede ist, dann brennen Dinge, die wir normalerweise für nicht brennbar halten, wie zum Beispiel Metalle. Je höher Druck, Temperatur und der vorherrschende Sauerstoffgehalt sind, desto größer ist die Gefahr. Wie zum Beispiel in einem Stahlwerk, wo reiner Sauerstoff unter hohem Druck in eine über 1000 °C heiße Schmelze eingeblasen wird. Leitungen und Armaturen müssen also gegen den Sauerstoffbrand geschützt sein. SAMSON stellt speziell ausgelegte Stellventile her, die auch unter diesen Extrembedingungen zuverlässig und sicher funktionieren. Mit ihnen hat SMS Siemag vor Kurzem mehrere indische Stahlwerke ausgerüstet.

Stahlgigant Indien

Ein bedeutender Teil der weltweiten Stahlindustrie wird heute von indischen Unternehmen gesteuert. ArcelorMittal, Jindal Steel, Tata Steel und Bhushan Steel gehören zur ersten Riege der Global Player in dieser Branche. Unter den stahlproduzierenden Ländern nahm Indien im vorigen Jahr den vierten Platz ein und ist dementsprechend ein wichtiger Markt für die SMS Siemag AG. Das traditionsreiche Unternehmen mit rund 11.000 Beschäftigten ist auf den Anlagen- und Maschinenbau für die Stahl- und Nichteisen-Metallindustrie spezialisiert. Es liefert schlüsselfertige Produktionsanlagen und führt Erweiterungs- und Modernisierungsaufträge aus. Mehrere solcher Aufträge bekam SMS Siemag in den Jahren 2010 und 2011 aus Indien. Das zur staatlichen Steel Authority of India gehörende Stahlwerk in Rourkela sowie Stahlwerke der Konzerne Bhushan Steel und Tata Steel sollten zum Beispiel mit neuen Konvertern ausgerüs-

tet werden. In diesen riesigen Tiegeln wird flüssiges, kohlenstoffreiches Roheisen in kohlenstoffarmen Stahl umgewandelt. Der entscheidende Vorgang ist dabei die Entfernung der sogenannten Eisenbegleiter in der rund 1700 °C heißen Masse. Es sind neben dem Kohlenstoff vor allem Silizium, Mangan, Schwefel und Phosphor, die im Roheisen vorkommen und hier durch Oxidation abgeschieden werden.

Im Hochofen werden die Eisenerze reduziert. Das entstehende flüssige, kohlenstoffreiche Roheisen wird in Konvertern in kohlenstoffarmen Stahl umgewandelt.

Brennende Begleiter

Das Verbrennen der unerwünschten Inhaltsstoffe erzeugt so viel Wärme, dass die Konverter nicht von außen beheizt werden müssen, um das Roheisen flüssig zu halten. Sauerstoff wird jedoch in beträchtlichen Mengen gebraucht. Ein Rohr mit einer Düse und einer Kühlmantelung, die sogenannte Lanze, wird von oben in den Konverter eingeführt. Durch sie strömt der Sauerstoff ein und löst mit einer heftig einsetzenden Verbrennung der Eisenbegleiter auch eine Durchwirbelung der Schmelze aus.

„Es kommt auf den Zeitpunkt des Einblasens und die exakte Dosierung des Sauerstoffs an“, erläutert Frank Baltes. Er hat im SAMSON-Büro Krefeld die Bearbeitung des

Indien-Auftrags von SMS Siemag koordiniert. „Wir haben es hier mit reinem Sauerstoff unter hohem Druck zu tun. Unter solchen Bedingungen kann der Aufprall eines kleinen Schmutzpartikels ausreichen, um einen Funken zu erzeugen und Metalle wie Zunder brennen zu lassen.“ Diese Gefahr ist im Ventil, wo der Gasstrom umgelenkt und mechanisch beeinflusst wird, besonders groß.

Beständige Legierung

Grundsätzlich ist kein Metall gegen den Sauerstoffbrand gefeit. Doch sind unterschiedliche Metalle und Legierungen in unterschiedlichem Maße für die Entzündung anfällig. „Es kommt darauf an, das Material und die Wandstärke zu finden, die –



mit einer ausreichenden Sicherheitsmarge – auch unter ungünstigen Umständen keine Entzündung zulassen“, erläutert Frank Baltes. „Wir haben mehrere Auslegungsvarianten durchgerechnet, die den besonderen Anforderungen gerecht werden. Der Kunde hat sich schließlich für Stellventile des Typs 3241 mit einem Gehäuse aus Edelstahl und Sitz/Kegel-Auskleidung aus Monel® entschieden. Monel® ist eine Legierung, die rund 65 % Nickel, 33 % Kupfer und 2 % Eisen enthält. Sie zeichnet sich nicht nur durch hohe Zugfestigkeit, sondern auch durch eine sehr große Beständigkeit gegenüber dem Angriff von Sauerstoff aus.“

Globale Zusammenarbeit

„Der Austausch mit dem Kunden war in der Planungsphase sehr intensiv“, erinnert sich Frank Baltes. „Die Pläne wurden als 3D-Volumenmodelle angefertigt, damit am Ende alles perfekt zusammenpasst und den strengen Sicherheitsvorschriften entspricht.“ Einen kleinen Unfall mit einem Gabelstapler gab es dann beim Ausladen der Geräte in Indien. Der dabei entstandene

Schaden konnte vom SAMSON-Kundendienst in Indien aber sofort wieder behoben werden. Inzwischen verrichten die Armaturen bereits ihre Arbeit in den Stahlwerken – genau nach Plan und Vorgaben.

Bei einem weltweit tätigen Anlagenbauer wie SMS Siemag ist es natürlich ein entscheidendes Argument, dass der Lieferant mit Ersatzteilen und Service ebenfalls weltweit zur Stelle ist. „Wir arbeiten schon seit vielen Jahren sehr eng zusammen. Der Kunde legt großen Wert auf unser Know-how im Bereich Sonderwerkstoffe, und wir punkten immer wieder mit Flexibilität in der Angebots- und Auftragsbearbeitung“, resümiert Frank Baltes. „In diesem Fall sprach es auch für SAMSON, dass wir als Lieferant der großen Gase-Hersteller umfangreiche Erfahrung im Umgang mit allen technischen Gasen vorweisen können.“

Der weltweit tätige Anlagenbauer SMS Siemag rüstete vor Kurzem mehrerer indische Stahlwerke mit speziell ausgelegten Stellventilen von SAMSON aus.



SUBKONTINENTALE PRÄSENZ: SAMSON CONTROLS PVT. LTD.

SAMSON ist in Indien seit mehr als 25 Jahren aktiv und firmiert dort seit 1999 unter eigenem Namen. 2009 wurde der Firmensitz aus der Hafenmetropole Mumbai nach Ranjangaon im Bundesstaat Maharashtra verlegt. Die Betriebsstätte im neu entwickelten Industriegebiet bietet auch für künftige weitere Expansion reichlich Platz. Sie liegt strategisch günstig zwischen den industriellen Schwerpunkten Pune und Aurangabad. Pune ist das Zentrum der indischen Automobilindustrie und eine Bildungshochburg mit zahlreichen Hochschulen. Viele der international tätigen Engineeringfirmen haben hier ihren indischen Hauptsitz. In Aurangabad haben sich zahlreiche verarbeitende Betriebe unterschied-

lichster Branchen angesiedelt. 2009 (2011 war die offizielle Eröffnung) wurde in Ranjangaon die Produktionsstätte von SAMSON India eröffnet. Dort werden Stellventile und Stellungsregler, Regler ohne Hilfsenergie für Druck, Differenzdruck und Temperatur sowie Differenzdruckmesser für die Prozessindustrie hergestellt. Rund 3,5 Millionen Euro wurden investiert, um den expandierenden indischen Markt optimal bedienen zu können. Neben der Zentrale in Ranjangaon unterhält SAMSON Zweigbüros in Bangalore, Baroda, Chennai, Delhi, Kalkutta, Mumbai, Hyderabad und Pune, um schnellen Service auf dem gesamten Subkontinent zu gewährleisten. SAMSON beschäftigt in Indien mehr als 120 Mitarbeiter. Zu den Kunden zählen Unternehmen wie BASF, Evonik, GEA, INOX, Linde, Lurgi, Uhde, IOCL, Tetra Pak, BHEL, PRAJ und Thermax.



Einweihung der neuen Fabrik in Ranjangaon (v. l. n. r. Gerhard Schäfer, Atul Raje (Geschäftsführer SAMSON CONTROLS PVT. LTD.), Ludwig Wiesner (Vorstandsvorsitzender der SAMSON AG), Dr. Leopold-Theodor Heldman (Generalkonsul der Bundesrepublik Deutschland in Mumbai), Hans-Erich Grimm (stellv. Vorstandsvorsitzender der SAMSON AG), Uwe Vogel

STARKE REGIONEN, STARKE BRANCHEN

Die Eurokrise hat drohende Schatten geworfen und in einigen Ländern auch Auswirkungen gezeigt. Sie konnte aber die Entwicklung in den Prozessindustrien bisher nicht wesentlich beeinflussen, auch wenn sich erste Zeichen einer Abkühlung der Weltkonjunktur zeigen und die Investitionstätigkeit etwas von ihrer Lebhaftigkeit verloren hat. Vor diesem Hintergrund kann SAMSON auf ein gutes Geschäftsjahr mit einem gesunden Wachstum zurückblicken. Der konsolidierte Umsatz stieg um 4,4 % auf 532 Millionen Euro. Naturgemäß hat sich das Geschäft in den verschiedenen Regionen und Branchen unterschiedlich entwickelt.

Der Export spielte schon früh in der Geschichte der SAMSON AG eine wichtige Rolle. Bereits wenige Jahre nach der Gründung der Gesellschaft wurden Handelsvertreter in Frankreich, England und der Schweiz beliefert. In diesen Ländern entstanden auch die ersten eigenen Werksniederlassungen und Tochtergesellschaften, die inzwischen auf eine über fünfzigjährige Geschichte zurückblicken können (1958 in England, 1962 in Frankreich). Auch in den aufstrebenden BRIC-Staaten, die heute 17 % des konsolidierten Konzernumsatzes ausmachen, hat SAMSON frühzeitig eigene Tochtergesellschaften gegründet: 1991 in Indien, 1997 in Brasilien, 1998 in China und Russland.

Westeuropa bildet weiterhin die umsatzstärkste Region, hier wuchs der Umsatz um 5,8 %. Die exportstarken Anlagenbauer und der Maschinenbau trugen wesentlich zu dieser positiven Entwicklung bei. In Osteuropa entwickelten sich besonders die Gesellschaften in Polen, Rumänien und Ungarn sehr positiv mit Zuwächsen im zweistelligen Prozentbereich. In Russland konnten die Vorjahreszahlen nicht erreicht werden, da im Geschäftsjahr 2010/2011 mit einem Raffinerie-Großprojekt eine außergewöhnliche Umsatzspitze die Bilanz beeinflusst hatte.

Asien ist nach Westeuropa die umsatzstärkste Region mit einem Zuwachs von 10,1 %. SAMSON ist in der Region mit zehn Tochtergesellschaften und drei Servicezentren vertreten. Heute arbeiten mehr als 430 Mitarbeiter in Asien für SAMSON. China ist nach Deutschland der wichtigste nationale Markt für die SAMSON GROUP. Die dortige Tochtergesellschaft konnte im Geschäftsjahr 2011/2012 ihren Umsatz um 6,8 % steigern.



Auch auf dem amerikanischen Kontinent konnte SAMSON zulegen. Die Tochtergesellschaften in der NAFTA-Zone erreichten einen Zuwachs von 5,6 %. Die fünf südamerikanischen Gesellschaften in Argentinien, Brasilien, Chile, Peru und Venezuela entwickelten sich zufriedenstellend mit einem Plus von 28,2 %.

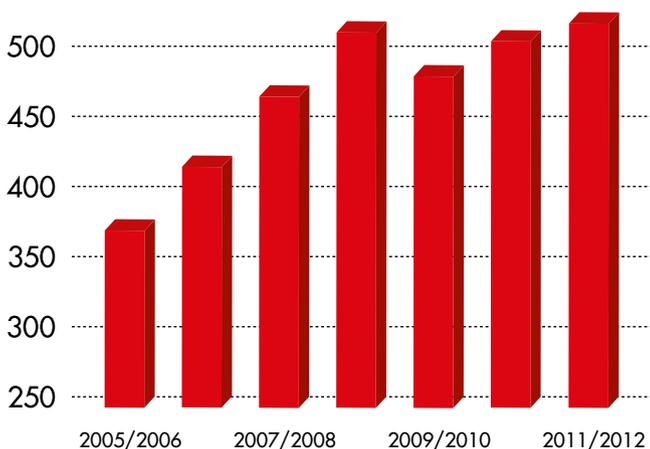
Unter den Branchen ist die Chemie der wichtigste Absatzmarkt für die Produkte von SAMSON. Die Studie eines renommierten nordamerikanischen Marktforschungsinstituts weist SAMSON mit einem Marktanteil von 13,4 % als Weltmarktführer bei Regelarmaturen in dieser Industrie aus.

Besonders dynamisch verläuft die Entwicklung für SAMSON im Bereich Öl und Gas. So konnte der Marktanteil bei Offshore-Anlagen in Norwegen kontinuierlich ausgebaut werden. In den umgebauten Tankschiffen für die Förderung, Verarbeitung und Zwischenlagerung von Öl und Gas – so genannten FPSOs (Floating Production, Storage and Offloading Units) und FSRUs (Floating Sto-

rage Regasification Units) – werden besonders robuste und zuverlässige Geräte benötigt. Die hochwertigen Armaturen von SAMSON sind dafür prädestiniert. Das gleiche gilt für die Ausstattung von traditionellen Ölplattformen. In diesem Markt ist SAMSON dank der Arbeit des spezialisierten Ingenieurbüros in Houston auf immer mehr Plattformen vertreten. Die kanadische Tochtergesellschaft profitiert vom boomenden Markt zur Erschließung der Gas- und Ölfelder in Alberta. Sie hat sich mit kurzen Lieferzeiten und speziell für diese Anwendungen entwickelten Ventilen, wie dem Kompaktventil Typ 3525, eine starke Position erarbeitet. Für diesen Markt spielt auch das neue Rotary Resource Center (RRC) in Edmonton eine wichtige Rolle.

In der alternativen Energiegewinnung macht SAMSON ebenfalls große Fortschritte. So sind heute bereits über 2.000 Regelventile von SAMSON in thermischen Solarkraftwerken in Spanien im Betrieb. Im laufenden Geschäftsjahr erhielt SAMSON erstmals einen Auftrag im Wert von über einer Million US-Dollar für ein Solarprojekt in der Sonora-Wüste im US-Bundesstaat Kalifornien. Im Bundesstaat Tennessee entsteht ein Werk zur Herstellung von polykristallinem Reinstsilizium für die Photovoltaik mit Regelventilen der SAMSON GROUP. Allerdings tragen die alternativen Energien wie Biomasse (10 %) und Wasserkraft (2 %) bisher nur wenig dazu bei, den enormen Energiehunger der Welt zu stillen. SAMSON setzt daher auch auf die konsequente Weiterentwicklung seiner Technologie zur Energieeinsparung im Bereich Fernwärme und Fernkälte. Mit klarer Ausrichtung auf diesen Markt wurde das neue Verkaufsbüro V156 „International Sales District Energies“ gegründet. Es stützt sich auf die jahrzehntelange Erfahrung, die SAMSON in diesem Bereich in Deutschland, den Niederlanden, Österreich und Polen gesammelt hat. Sie soll auch in neuen Märkten wie China, Russland und im Mittleren Osten genutzt werden. Besonders bei der Fernkälte, bei der SAMSON bereits Anlagen in Metropolen wie Tokio und Osaka mitgestalten konnte, ergeben sich neue Chancen, unter anderem in Europa und in den Golfstaaten.

Geschäftsjahr 2011/2012



Netto-Umsatz in Mio. Euro

Neue Niederlassung in Vietnam

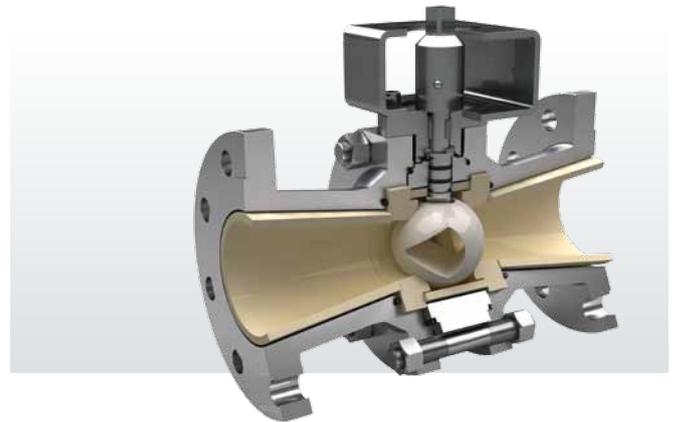
Im Mai 2011 hat SAMSON eine neue Niederlassung in Vietnam eröffnet. Damit baut SAMSON seine Position im aufstrebenden südostasiatischen Markt weiter aus. SAMSON-Niederlassungen in der Region gibt es bereits in Malaysia, Thailand, Singapur sowie auf den Philippinen. Vom achten Stockwerk eines Bürogebäudes in Ho-Chi-Minh-Stadt aus betreuen sechs Mitarbeiter die vietnamesischen Kunden. Leiter der Niederlassung ist Huy Phoung Nguyen. Zu seinem Team gehören neben Experten für Verkauf, Marketing und Finanzen je ein Verkaufs- und ein Serviceingenieur. Zu den Kunden von SAMSON Vietnam gehören im Lebensmittel- und Getränkebereich unter anderem die Firmen Nestlé und Wilmar International Limited, eines der führenden asiatischen Agrarwirtschaftsunternehmen, sowie mehrere Großbrauereien wie Vietnam Brewery Limited (VBL) und Hanoi Beer Company (HABECO). Im Sektor Öl und Gas zählen PetroVietnam Technical Services Corporation (PTSC) und VIETSOVPETRO zu den Kunden, des Weiteren P&G, Vietnam Tobacco und Holcim.



Huy Phoung Nguyen (1. v. r.) und die Mitarbeiter der SAMSON VIETNAM CO., LTD.

CERA SYSTEM®

✓ more than ceramics



CERA SYSTEM ergänzt die Produktpalette der SAMSON GROUP um keramisch ausgekleidete Kugelhähne, Schieber und Rohrkomponenten.

CERA SYSTEM verstärkt SAMSON GROUP

Werkstoffe aus moderner Hochleistungskeramik erreichen Härtegrade, die nur von Diamant übertroffen werden. Sie sind äußerst verschleißfest und verfügen zugleich über besonders gute Gleiteigenschaften. Damit bieten sie für viele Anwendungen, in denen mechanische Reibung unvermeidlich ist, die beste Lösung. Keramische Auskleidungen und Verschleißteile spielen deshalb in der Produktpalette von SAMSON eine wichtige Rolle. Seit dem 1. Januar 2012 gilt das auch für die Entwicklung und Produktion keramischer Komponenten: Der Keramikspezialist CERA SYSTEM Verschleißschutz GmbH aus Hermsdorf in Thüringen gehört seit Anfang des Jahres zur SAMSON GROUP. Durch die Übernahme wird die Produktpalette um keramisch ausgekleidete Kugelhähne, Schieber und Rohrkomponenten ergänzt, die in Anwendungen mit abrasiven und korrosiven Medien zum Einsatz kommen. CERA SYSTEM entwickelt und fertigt neben Armaturen für härteste Einsatzbedingungen auch keramische Präzisionsbauteile als Zulieferer für unterschiedliche Branchen. „Durch die Übernahme von CERA SYSTEM vervollständigen wir unser Portfolio und bauen unsere Kompetenz in der Stellventiltechnik aus“, betont Ludwig Wiesner, Vorstandsvorsitzender der SAMSON AG.

Neues Fabrikgebäude von AIR TORQUE/STARLINE in Bergamo

Die miteinander verbundenen SAMSON-Tochterunternehmen AIR TORQUE und STARLINE haben an ihrer Niederlassung in Bergamo, Italien, im Sommer 2011 neue Gebäude bezogen und ihre Betriebsfläche damit um mehr als die Hälfte vergrößert. Auf einer Gesamtfläche von 28.000 m² inklusive Grünflächen und Verladezonen befinden sich in drei Bauten Produktionsstätten auf einer Fläche von 15.000 m² sowie Büros auf einer Fläche von 3.000 m². Eine verbesserte Logistikabwicklung, die Einführung eines modernen ERP-Systems, die Nutzung von Synergien, beispielsweise durch gemeinsames Materialmanagement und die gemeinsame



Rezeption haben die Prozesse optimiert und effektiver gemacht. Dank zweier neuer Fertigungsstraßen hat AIR TORQUE seine Produktionsleistung um 30 % erhöht. Mit den so geschaffenen Kapazitäten können die Unternehmen die gestiegene Nachfrage nach pneumatischen Schwenkantrieben und geschmiedeten Kugelhähnen nun noch flexibler bedienen.

Produktionsbereich des neuen Fabrikgebäudes von AIR TORQUE und STARLINE in Bergamo



Zum diesjährige European Sales Meeting der SAMSON GROUP lud die Niederlassung der SAMSON-Tochterunternehmen AIR TORQUE und STARLINE in Bergamo ein.



SAMSON AG · MESS- UND REGELTECHNIK
Weismüllerstraße 3 · 60314 Frankfurt am Main
Telefon: 069 4009-0 · Telefax: 069 4009-1507
E-Mail: samson@samson.de · Internet: www.samson.de
SAMSON GROUP · www.samsongroup.net