

Präzise Durchfluss- und Füllstandmessung

Die US-amerikanische Magnetrol International Inc., Downers Grove/Illinois, war dieses Jahr auf der Hannover Messe nicht als Direktaussteller vertreten. Dennoch nutzten Vizepräsident und COO E. John Heise sowie Johan Van Wesemael, Marketing Manager der belgischen Magnetrol International N.V, die Messe zur Information und Kontaktpflege. Beim Besuch am Pumpenplatz standen sie für ein exklusives Interview zur Verfügung.

Bernd Neumann

Pumpe DE: Im kommenden Jahr wird Magnetrol International Incorporated sein 80. und der belgische Sitz sein 40. Firmenjubiläum feiern. Dies bietet Gelegenheit zu einer kurzen Rückschau auf die Unternehmensgeschichte.

E. John Heiser: In der Tat hat Magnetrol aus kleinsten Anfängen heraus eine sehr interessante und erfolgreiche Entwicklung hinter sich. Das vielleicht Bemerkenswerteste ist unsere spezielle Firmenkultur, die starke soziale Züge trägt. Wir sind seit Anbeginn ein reines Familienunternehmen. Judy

Stevenson, die Magnetrol 1978 als Inhaberin übernahm, hatte in der Keimzelle der Gruppe, der 1932 in Chicago gegründeten Schaub Inc., als Buchhalterin begonnen und sich zielstrebig zur Vizepräsidentin hochgearbeitet.

Pumpe DE: Ihrer klugen Führung ist es nicht nur zu verdanken, dass zu keiner Zeit Fremdkapital gebraucht wurde, sondern auch, dass die Belegschaft besonders firmentreu ist. 50 Prozent der Mitarbeiter sind länger als zehn Jahre im Unternehmen in Belgien. Nachdem

Judy Stevenson im Juni des vergangenen Jahres leider verstorben ist, wird Jeff Swallow, ihr Sohn und jetziger Besitzer bzw. Präsident von Magnetrol, den Konzern sicherlich in ihrer Tradition weiterführen.

Johan Van Wesemael: Als kleines Beispiel für die soziale Einstellung der Unternehmensführung sei erwähnt, dass jeder Mitarbeiter nach 30-jähriger Betriebszugehörigkeit 30 Personen seiner Wahl auf Firmenkosten zum Essen einladen

darf. Nach 35 Jahren im Unternehmen wird ihm eine Reise in die USA zum Stammsitz spendiert.

Pumpe DE: Magnetrol hat im Laufe der Jahre nicht nur sein Produktionsprogramm kontinuierlich erweitert, sondern auch seine Fertigungsstätten und Vertriebsstandorte ständig ausgebaut. Welche Aktivitäten wurden diesbezüglich in der jüngeren Vergangenheit realisiert?

E. John Heiser: Wir haben zum Beispiel Anfang dieses Jahres ein neues Werk unserer 100-prozentigen Tochter Orion Instruments in Baton Rouge/Louisiana eröffnet. Sie ist auf die Herstellung magnetischer Füllstandanzeiger spezialisiert. Ferner wurde 2010 ein neues Vertriebsbüro in St. Petersburg eröffnet. Damit wollen wir dem sehr expansiven russischen Markt Rechnung tragen. Diese positive Entwicklung trifft im Übrigen auch für andere Staaten der ehemaligen sowjetischen Föderation zu.

Pumpe DE: Welche aktuellen Produkte sind besonders hervorzuheben?

Johan Van Wesemael: Eine just auf den Markt gekommene verbesserte Version des thermischen Masse-durchflussmessers Thematel TA2, der insbesondere für den Einsatz in der petrochemischen Industrie konzipiert ist. Das nach dem Funktionsprinzip der thermischen Dispersion arbeitende Aggregat

E. John Heiser (rechts), seit Anfang 2011 Vizepräsident und COO der Magnetrol International Inc., und Johan Van Wesemael, Marketing Manager der in Belgien ansässigen Magnetrol International N.V. und zuständig für die Bereiche Europa, Mittlerer Osten und Indien (Foto: Bernd Neumann).



Die hygienischen Thematel-TD2-Grenzschalter von Magnetrol International bieten die Möglichkeit Füllstand, Durchfluss und Trennschicht in einem einzigen Gerät zu erfassen.

findet häufig bei der Gas-Abfackelung Anwendung und ist auch zur Durchflussmessung von Luft geeignet. Das Gerät hat eine Atex II-Zulassung und ist für Prozesstemperaturen bis 200 °C konstruiert. Ein häufig in der Pumpenindustrie eingesetztes Messinstrument ist der Echotel 910 und Echotel 961/962. Dieser Ultraschall-Füllstandgrenzschalter dient zum Schutz gegen Trockenlauf oder als Mindest- oder Höchststandmesser in Tanks. Auch er besitzt die Atex II-Option.

Pumpe DE: Welche Pläne hat Magnetrol für die nahe Zukunft?

E. John Heiser: Allzuviel kann ich zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht verraten, aber wir sind selbstverständlich stetig bemüht,

neue Märkte und weitere Branchensegmente zu erschließen. Neben Osteuropa und Asien ist sicherlich Südamerika ein sehr interessantes und entwickungsfähiges Absatzgebiet. Bezüglich der Anwendungsfelder werden wir neben angestammten Branchen wie der petrochemischen Industrie, der Energie- oder etwa der Abwasserwirtschaft verstärkt gewissen Fokus auf die Pharmabranche und den Hygienemarkt fokussieren.

Pumpe DE: Wie beurteilen Sie allgemein die gesamtwirtschaftliche Situation?

E. John Heiser: Man muss sicherlich die einzelnen Branchen differenziert betrachten, aber generell spüren auch wir einen deutlichen



Aufschwung nach den wirtschaftlichen Turbulenzen der jüngeren Vergangenheit. Aus diesem Grund blicken wir sehr optimistisch in die Zukunft.

Die Vision von Flowserve ist eine zielgerichtete Kundenorientierung



FLOWSERVE

Um die Kundenorientierung von Flowserve noch weiter zu verbessern, haben sich die Flow Solutions Division (FSD Flowserve Gleitringdichtungen und Systeme) und die Flowserve Pump Division (FPD Flowserve Pumpen) zu einem gemeinsamen Unternehmen zusammengeschlossen. Aus dieser Fusion zwischen FSD und FPD ist die Flow Solutions Group (FSG) entstanden. Diese bedeutende Veränderung wurde vorgenommen, um unsere führende Position in der Industrie und unseren ständigen Bemühungen, die Erwartungen unserer Kunden zu übertreffen, ausbauen zu können.

Das Ergebnis ist ein Unternehmen für alle Flowserve-Kunden weltweit, das sich auf einem nie zuvor erreichten Niveau der Erbringung von Dienstleistungen in den Bereichen Pumpen und Dichtungsreparaturen, Wirkungsgradverbesserung, LCC-Assessments, Energieverbesserung, Performance-Contracting, Zustandsüberwachung, Neubau und Engineering & Renovierung widmen kann.

Für weitere Informationen über die Dienstleistungen von Flowserve besuchen Sie bitte unsere Website. Sie können uns auch anrufen unter 0 62 32 / 31 456 0 oder eine E-Mail senden an sales-deutschland@flowserve.com.

Experience In Motion

flowserve.com