



valvescommunity[®]

Informationen für Kunden und Partner

Titel

Ferrari, Trockeneis und Coca-Cola: Kundenportrait ASCO

Interview

„Das Jahr 2010 begann unerwartet gut!“

Lean Management

Das Ziel des Projekts: ständig besser werden

Südamerika Großer Erfolg in Brasilien bei Mazbrattech



Editorial



Liebe Leserinnen und Leser,

Auch wenn die Wirtschaft so langsam aus dem Tal findet und der Jahresauftakt 2010 für HEROSE sehr befriedigend verlief, gilt mehr denn je: Wer sich nicht ständig hinterfragt und für Innovationen offen ist, wird im Markt scheitern. Auch deshalb durchleuchten wir zurzeit zusammen mit Experten unsere Arbeitsabläufe – mit dem Ziel, noch besser auf die Wünsche unserer Kunden eingehen zu können. Mehr über das Projekt „Lean Management“ bei HEROSE lesen Sie auf Seite 6. Für unsere Kundenreportage sind wir dieses Mal auf die Schweizer Seite des Bodensees gereist. Dort residiert die Firma ASCO, die zu den führenden CO₂-Experten der Welt zählt. ASCO? Die sind zum Beispiel verantwortlich dafür, dass Ihre Coke so schön sprudelt...

Dirk M. Zschalich, Wilfried W. Zschalich

Dirk M. Zschalich, Wilfried W. Zschalich
Geschäftsführende Gesellschafter

Ferrari, Trockeneis und Coca-Cola

Das Unternehmen ASCO in der Schweiz ist einer der Weltmarktführer im CO₂-Bereich: bei Kohlensäure, Trockeneis und Trockeneisstrahlern

Mario Principe, Verkaufsleiter von CO₂- und Trockeneisanlagen, berichtet: „1996 schaffte der Bereich Trockeneisstrahlentechnik unter der Leitung von Marco Pellegrino mit Daimler AG den Einstieg in die Automobilbranche. Wenige Jahre später gewann dieser Bereich auch das Wettstrahlen bei Ferrari in Maranello, wo seitdem Gusswerkzeuge für die Fertigung von Zylinderköpfen gereinigt werden. Zwischenzeitlich wenden sich auch andere namhafte Automobilhersteller in allen Fragen der Trockeneisstrahl-Technik an die Schweizer Firma ASCO. „Wenn es um eine umweltfreundliche, leistungsfähige und schonende Art der Reinigungsmethoden geht, dann ist Trockeneisstrahlen eben unschlagbar“, sagt Principe, „und wir beherrschen die Technik besonders gut.“

Das ist ja auch nicht anders zu erwarten. „All about CO₂“ heißt schließlich der Wahlspruch des Schweizer Unternehmens, das als einer der weltweiten Marktführer rund um das Thema Kohlendioxid gilt. Ob komplette CO₂-Produktionsanlagen, CO₂-Tanks, Trockeneis-Pelletizer oder oben die angesprochene Trockeneisstrahl-Technik

– ASCO liefert alles. Beim Bau der Anlagen kommen seit vielen Jahren auch HEROSE-Produkte im Tiefkaltbereich zum Einsatz. Mario Principe: „Die Ventile aus



Eine CO₂-Anlage von ASCO im Modell



Der Firmensitz von ASCO in Romanshorn

Volker Maaß (HEROSE) im Gespräch mit Mario Principe

Bad Oldesloe sind nicht nur absolut zuverlässig – auch der Service der Firma ist vorbildlich. Wir sind jedenfalls sehr zufrieden.“

Der Firmensitz von ASCO befindet sich in Romanshorn auf der Schweizer Seite des Bodensees. Das 1930 gegründete Schweizer Unternehmen mit knapp 90 Mitarbeiter ist in mehr als 100 Ländern tätig und hat Niederlassungen in Neuseeland und Frankreich. Mario Principe: „Unsere Experten bereisen die ganze Welt, um neue Anlagen in Betrieb zu nehmen.“ Die CO₂-Produktionsanlagen werden überwiegend in Neuseeland hergestellt, dann verschifft und schließlich vor Ort aufgebaut. Zu den Kunden in diesem Bereich zählen u. a. Coca-Cola, Pepsi und Schweppes – die ganz Großen im Geschäft mit den sprudelnden Getränken. Aber auch beim Bau von Wasseraufbereitungsanlagen mischt ASCO weltweit mit. Principe: „In diesem Bereich werden unsere Produkte für die pH-Neutralisation gebraucht.“

In Romanshorn sitzt die Führung des Unternehmens, einschließlich der Planungsabteilung. Mario Principe: „Fast täglich haben wir Besuch aus aller Welt, Kunden, die mit uns neue Anlagen besprechen.“ Zwischen Auftragsvergabe und Montage vergehen im Durchschnitt sechs Monate. Überraschend wenig bei Anlagen dieser Größenordnung, die bis zu 1,5 Millionen Euro kosten. Aber auch in Romanshorn wird produziert. „Hier bauen wir beispielsweise CO₂-Flaschenfüllanlagen-Trockeneispelletizer oder Trockeneis-Strahlgeräte und vieles mehr.“ Schließlich wird von ASCO keine Allerweltsware produziert. Paul Ruegg, Leiter der Technik in Romanshorn: „Das, was wir machen, treibt jedem Techniker erst einmal den Schweiß auf die Stirn. Wir müssen Geräte konstruieren, die nicht nur tiefkalte Temperaturen von bis zu minus 80 Grad aushalten, sondern es gleichzeitig mit einem aggressiven Medium wie Kohlendioxid zu tun haben. Und

dann dürfen die Geräte nicht geschmiert werden, weil sie in der Lebensmittelindustrie zum Einsatz kommen. Um das alles unter einen Hut zu bekommen, braucht es schon viel Erfahrung.“

CO₂ – war da nicht was? Aus Umwelt wie aus Kostengründen setzt ASCO stark auf das Thema Rückgewinnung. Ruegg: „Ein Großteil des CO₂ bei uns wird nicht aus der Verbrennung von Primärenergie gewonnen, sondern stammt aus Rückständen der chemischen Industrie.“ Besonders bei der Herstellung von Ammoniak fällt viel reines CO₂ an. Das wird auf 16 bis 20 bar komprimiert, auf minus 20 bis 30 Grad Celsius heruntergekühlt – und dann verkauft. „In Europa ist CO₂ zu 100 Prozent ein Abfallprodukt der chemischen Industrie, in anderen Ländern müssen wir mangels Alternativen noch schweren Herzens Energie verbrennen, um CO₂ zu gewinnen.“ Die Abhängigkeit von anderen hat in Europa übrigens mit-

Trockeneisstrahlen

Effizient, umweltfreundlich und sanft

Die Trockeneisstrahl-Technologie ist eine äußerst effiziente Reinigungsmethode, umweltfreundlich und sanft. Die gestrahlten Trockeneis-Pellets erzeugen beim Aufprall auf das zu reinigende Objekt einen punktuellen Thermoschock. Dadurch zieht sich der zu entfernende Belag oder Schmutz zusammen und löst sich vom Grundmaterial. Zurück bleibt nur die abgelöste Verschmutzung, da das Trockeneis nach dem Aufprall

sofort in einen gasförmigen Zustand übergeht, ohne Feuchtigkeit zu hinterlassen. Dieses Reinigungssystem hat Industriezweige wie Reifenfabriken, Gießereien, Nahrungsmittelbetriebe, Druckereien, Metallwerke etc. revolutioniert.

An dieser Maschine zur Herstellung von Tennisbällen ist zu sehen, wo der Trockeneisstrahler schon zum Einsatz kam und wo nicht





ASCO-Mitarbeiter Stefan Brunschweiler baut einen Pelletierer



Paul Ruegg und Volker Maaß an der Trockeneismaschine

unter unerwünschte Folgen. Ruegg: „Im Sommer, wenn aus saisonalen Gründen die Chemieproduktion zurückgefahren wird, gibt es regelmäßig CO₂-Engpässe. Teilweise musste die Getränkeindustrie ihre Produktion sogar einstellen.“ Könnte man nicht das ganze CO₂-Problem durch Rückgewinnung auch an rauchenden Schloten lösen? „Leider ist dies nicht so einfach“, sagt Paul Ruegg, „oft ist der Rauch nicht rein genug und das CO₂ kann dann nicht problemlos zurück gewonnen werden! Aufwendige technische Abklärungen und Analysen sind dann notwendig! „Ein anderes Beispiel für optimale CO₂-Rückgewinnungstechnik von ASCO ist die Trockeneisproduktion. Ruegg: „Aus einem 1 Kilogramm CO₂ können rund 450 Gramm Trockeneis hergestellt werden. Das restliche Gas entweicht aber nicht in die Atmosphäre, sondern wird in den CO₂-Tank zurückgeführt und erneut zur Trockeneisproduktion genutzt.“

Apropos Trockeneis: In diesem Bereich ist ASCO unbestrittener Weltmarktführer. Mario Principe: „Anlagen von uns stehen zum Beispiel auf vielen Flughäfen der Welt. Diese Maschinen produzieren Trockeneis-Scheiben, die zum Kühlen der Getränke und Speisen in den Flugzeug-Trolleys gebraucht werden.“ Schließlich das Trockeneisstrahlen – ebenfalls ein Gebiet, auf dem ASCO die Nr. 1 ist. „Dieser Bereich hat sich in den vergangenen 15 Jahren stark entwickelt, weil das Trockeneisstrahlen jeder anderen Reinigungsart überlegen ist,“ sagt Mario Principe. ASCO liefert auch in diesem Bereich alles: Tank, Pelletierer und Strahlgerät – und auch das CO₂, wenn gewünscht. Getreu dem Firmenmotto: All about CO₂.

HEROSE-Armaturen für CO₂-Anwendungen

Bei einer Vielzahl von CO₂-Anwendungen kommen unterschiedliche HEROSE-Armaturen zum Einsatz. Beim Transport und bei der Lagerung von CO₂ werden die gleichen Absperr- und Sicherheitsarmaturen wie bei den Luftgasen eingesetzt. Für Einsatzfelder, in denen CO₂ gasförmig vorliegt, kommen verstärkt Kugelhähne der Typen 15081 und 15086 zum Einsatz.

Die Absicherung der Behälter vor Drucküberschreitung ist aufgrund des von dem gasförmigen Zustand gleich in den festen Zustand wechselnden Mediums (Sublimieren) eine Besonderheit. Diese spezielle Aufgabe löst HEROSE mit dem Wechselkugelhahn 06512, bei dem bis zu vier Sicherheitsventile montiert werden können.

Generell werden die Sicherheitsventiltypen 06474, 06478, 06383 und 06388 bei den folgenden Anwendungen eingesetzt:

- Kühlanlagen
- Strahlanlagen
- Trockeneisherstellung
- Rückgewinnungsanlagen
- Getränkeherstellung
- Wasseraufbereitungsanlagen



HEROSE Kugelhähne 15081/15086 und Sicherheitsventile 06474, 06478, 06388

AIIGMA ROCKS in Thailand

HEROSE nahm vom 03. bis 04. Februar 2010 am 32. AIIGMA Seminar über Industriegase in Bangkok, Thailand teil. Im Rahmen des Seminars stellte HEROSE seine Armaturen für Technische Gase und LNG Anwendungen vor. Zum ersten Mal fand ein Seminar der „All India Industrial Gases Manufacturing Assosiation“ außerhalb von Indien statt. Die AIIGMA wollte damit ihren Mitgliedern die Möglichkeit bieten, sich einen besseren Überblick über die Bedürfnisse und Anforderungen der Branche in der Region zu verschaffen. Das Motto des Seminars hieß dementsprechend „AIIGMA Rocks“.

HEROSE wurde auf dem Seminar durch Wilfried Zschalich und Keith Stewart repräsentiert. Keith Stewart hielt während des Seminars einen viel beachteten Vortrag zum Thema „Globale Zulassungen – Anforderungen und Möglichkeiten“. Dabei hob er sowohl die Wichtigkeit von globalen Zulassungen in der technischen Gaseindustrie, als auch die Vorteile von zugelassenen Armaturen für Behälterhersteller und Anlagenbetreiber hervor. Am Beispiel von Sicherheitsventilen führte er im Detail die Zusammenhänge zwischen Sicherheitsventilanwendung, Sicherheitsventilfunktion, globalen Zulassungen, Zulassungskosten und Vorteilen für die Industrie aus.

Sowohl während des 2-tägigen Seminars als auch während einer 2-wöchigen Reise durch Indien wurde Keith Stewart darin bestätigt, dass das Wachstum des Industriegase-Marktes in Indien weiterhin die Erwartungen übersteigt. Dazu trägt auch die starke Nachfrage nach LNG bei, die zusätzlich zum bestehenden LPG-Markt der Tieftemperaturbranche weiterhin gute Wachstumsmöglichkeiten bietet.



Keith Stewart (HEROSE Ltd.) mit AIIGMA-Präsident Karem Bhatia

„Das Jahr begann unerwartet gut“

Das neue Jahr hat begonnen, die Wirtschaft fasst langsam wieder Fuß – Anlass genug zu einem aktuellen Interview mit HEROSE-Geschäftsführer Dirk Zschalich



HEROSE-Geschäftsführer Dirk Zschalich an seinem Schreibtisch

vc: Ein letztes Wort zum vergangenen Jahr 2009.

War es wirklich so schlimm?

Dirk Zschalich: Keine Frage. Wir hatten etwa einen Umsatzrückgang von einem Drittel. Das ist sehr unbefriedigend. Obwohl wir etwas besser abgeschnitten haben als der gesamte deutsche Maschinenbau. Der hatte sogar 40 Prozent weniger Aufträge.

Und die Aussichten? Wie sehen Sie die Aussichten in absehbarer Zukunft?

Der Markt erholt sich, keine Frage. Aber ich zögere noch, von echtem Wachstum zu sprechen. Das kann man eigentlich erst, wenn wir den Umsatz von 2008 wieder erreicht haben. Und das wird meiner Ansicht nach nicht vor 2012, 2013 sein. Dieses Jahr rechnen wir mit einem Plus von 5 bis 10 Prozent gegenüber 2009.

Wie hat das Jahr begonnen?

Überraschend gut. Das gilt für den Januar und auch für die erste Hälfte des Februars (weitere Zahlen lagen bei Redaktionsschluss dieser Ausgabe noch nicht vor, Anm. d. Red.).

Welche Märkte sind zurzeit besonders aktiv?

China, Indien und Osteuropa. Der deutsche Markt ist noch sehr zurückhaltend.

Auf welche Region legen Sie 2010 Ihr besonderes Augenmerk?

Das ist ohne Zweifel Südamerika. Bis 2006 war die Entwicklung in diesen Ländern eher unterdurchschnittlich. Aber jetzt spürt man doch eine positive Entwicklung. Das gilt für Brasilien, aber mehr noch für die Länder, in denen Spanisch gesprochen wird, wie Argentinien und Chile. Außerdem haben wir Russland und die Ukraine im Blickfeld. Die USA werden so lange ein schwieriger Markt bleiben, wie der Dollar schwach ist.

Welche neuen Produkte haben Sie in der Pipeline?

Wir entwickeln mit Hochdruck in allen Bereichen. Nicht von ungefähr haben wir unsere Entwicklungsabteilung neu aufgestellt. Matthias Reinhardt kümmert sich seit Neuestem um kundenindividuelle Konstruktionen, während der Bereich Innovationen und Neuentwicklungen jetzt in den Händen von Olaf Schulenberg liegt. An Produkt-Highlights wollen wir die Edelstahl-Sicherheitsventile für Silofahrzeuge und die Kryotechnik forcieren und weiter in den Markt bringen.

Keine Gasentnahme ... und was jetzt?

Ein 15-tägiger Test bei HEROSE gab eine rundum befriedigende Antwort

In der Vergangenheit trat häufiger die Frage auf, ob die sichere Funktion der HEROSE-Sicherheitsventile für Kryoanwendungen auch bei fehlender Gasentnahme vom Lagerbehälter gewährleistet bleibt. Sicher ist „keine Gasentnahme“ ein Zustand, den keiner unserer Kunden gerne hätte, aber dies trifft z. B. in südeuropäischen Länder am Ende der Sommerferien häufig ein. Was aber macht diese Situation so besonders?

Die Flüssiggaslagerbehälter werden mit einem Fülldruck von ca. 2,5 bar bis zu einem Füllgrad von 95 bis 98 % gefüllt. Bei Stickstoff z. B. beträgt die Temperatur der Flüssigkeit dann ca. minus 196°. Wird in diesem Zustand kein Gas entnommen, steigt der Druck im Lagerbehälter auf seinen maximal zulässigen Betriebsdruck an. Bei angenommenen 37 bar bedeutet das eine Steigerung der Sättigungstemperatur auf minus 147° C, und das spezifische Volumen erhöht sich um mehr als zwei Drittel. Diese starke Volumenzunahme würde theoretisch den Behälter zum Überlaufen und ohne Sicherheitsventil zum Bersten bringen. Im Dezember 2009 hat HEROSE gemein-

sam mit seinen Kunden Basi Schöberl und Linde genau diesen Anwendungsfall im Rahmen eines 15-tägigen Tests nachgestellt. Hierzu wurden ein 2.000-Liter-Behälter und eine spezielle Vakuumpumpe von der Fa. Basi Schöberl aus Rastatt zur Verfügung gestellt. Zur Durchführung des Tests stellte die Fa. Linde insgesamt ca. 8.000 Liter verflüssigten Stickstoff bereit. Um den Wärmeeintrag in den Behälter noch weiter zu erhöhen, und damit auch die Eintrittswahrscheinlichkeit von flüssiger Phase vor dem Ventil, ist das isolierende Vakuum des Behälters entfernt worden. Damit die sichere Funktion auch von unabhängiger Stelle anerkannt wird, wurde der Versuch unter der Aufsicht des TÜV NORD durchgeführt.

Die Aufgabenstellung lautete dann: „Können HEROSE-Sicherheitsventile unabhängig vom Auftreten flüssiger oder gasförmiger Phase vor dem Sicherheitsventil diese sicher und innerhalb der maximal zulässigen Drucksteigerung von 10 % sicher abführen?“

Die Antwort nach 15 Tagen Test ist ein klares „Ja“! Zu keiner Zeit lag ein kritischer Betriebszustand vor, der das Si-

cherheitsventil hätte zerstören können. Olaf Schulenberg, in der Entwicklungsabteilung von HEROSE neuerdings für Innovationen zuständig (siehe auch das Interview auf der gegenüberliegenden Seite), der den Test leitete: „Die Testaufzeichnungen zeigen, dass die sichere Funktion stets gewährleistet war. Sowohl die an dem Test anschließende Dichtungsprüfung als auch die Prüfung der Einzelteile des Testventils fallen durchweg positiv auf: Alles befindet sich innerhalb der Herstellungstoleranzen.“

Insgesamt hat sich das Sicherheitsventil in 15 Tagen fast 1.000 mal geöffnet und wieder geschlossen. Damit geht dieser Versuch noch über die Anforderungen der DIN EN 13648-1 „Sicherheitsventile für den Kryo-Betrieb“ hinaus. Denn die fordert für Kategorie-A-Ventile: 1.000 Schaltzyklen bei Umgebungstemperatur.

Die Testergebnisse stellten dabei auch die Ingenieure von Basi Schöberl und Linde zufrieden, mit deren Hilfe die Durchführung dieses Tests überhaupt erst möglich war.



Mitarbeiter der Fa. Linde bei der Befüllung des Versuchsbehälters von Fa. Basi Schöberl



Das Test-Sicherheitsventil rechts zu Beginn des Versuchs (oben) und im vereisten Zustand nach 4 Stunden (unten)



Vereister Austritt des Sicherheitsventils nach 4 Std. mit Temperaturfühler

Das Ziel: Beständig besser werden

Die ersten Erfahrungen mit dem Lean-Management-Projekt bei HEROSE sind äußerst positiv



Benannt sich Kaizen-Management: die Tafel mit den Verbesserungsvorschlägen

Zuerst waren die Mitarbeiter skeptisch. „Lean-Management“ klingt ja auch immer ein bisschen nach Arbeitsplatzabbau. Aber aus Misstrauen wurde schnell Begeisterung: Denn Lean Management bedeutet unter dem Strich nichts anderes, als „beständig besser zu werden“ – und das zum Vorteil aller. Der Kunden, der Firma – und eben auch der Mitarbeiter. Denn bessere Produkte und besserer Service bedeuten in aller Regel auch bessere Verkäufe. Und die

sind der beste Garant für Arbeitsplatzsicherheit. Stefan Gil, bei HEROSE für das Lean-Management-Projekt zuständig: „In der CNC-Fertigung, wo wir das Projekt begonnen haben, war es nachher so, dass Mitarbeiter sogar gefragt haben, wann denn ihre Maschine an die Reihe komme.“

Wie kommt HEROSE darauf, mit Lean Management, einem Instrument, das Anfang der 90er Jahre die Automobilbranche (Toyota) aufmischte, seine eigene

Tätigkeit zu hinterfragen? Geschäftsführer Dirk Zschalich: „Weil es ideal geeignet ist, unser Ziel zu erreichen, nämlich die Durchlaufzahlen zu verkürzen, Bestände zu reduzieren und Lieferzeiten zu senken.“ Als Spezialist für Lean-Management nahm HEROSE die Unternehmensberatung Vollmer & Scheffczyk mit ins Boot – im Herbst 2009 startete das Programm, das nach der Vorfertigung auch die anderen Bereiche von HEROSE fit für die Zukunft machen soll: die Montage, die Entwicklungsabteilung und auch die Verwaltung. Denn schließlich gilt es ja, alle Aktivitäten, die für die Wertschöpfung notwendig sind, optimal aufeinander einzustimmen und überflüssige Tätigkeiten zu vermeiden.

Zu Beginn der Umsetzung standen sogenannte 5S-Workshops, wobei die 5 S für „Sortieren, Setzen und Anordnen, Sauberkeit, Standards und Selbstdisziplin“ stehen. Erste Ergebnisse zeigten sich umgehend. Stefan Gil: „Bisher herrschte zum Beispiel bei unseren zahlreichen Werkzeugen ein ziemliches Durcheinander. Benötigte ein Mitarbeiter einen bestimmten Inbus-Schlüssel, bekam er meist den ganzen Satz.“ Die Lösung: Man legt gemeinsam die für die Produktion jeweils notwendigen Betriebsmittel fest – und nur die liegen jetzt auch in den Schubladen bereit. Folge: 80 % der Werkzeuge konnten entsorgt werden, schon bei den ersten beiden CNC-Maschinen wurden zwei komplette Schränke überflüssig. Weiteres Beispiel: An jeder Maschine wird es künftig ein dezentrales Datenterminal geben, um den Mitarbeitern die Wege zum Zentralterminal zu ersparen – und damit Zeit. Auch wenn erst Mitte April alle Workshops mit den Mitarbeitern an den CNC-Maschinen stattgefunden haben – ein weiteres Instrument des Lean-Management steht seit Mitte Februar allen Kollegen der Vorfertigung zur Verfügung: eine Tafel, auf der die Mitarbeiter ihre Verbesserungsvorschläge für alle sichtbar eintragen können. Und diese Tafel wird auch in ein paar Jahren täglich und ganz gewollt an das Prinzip des Lean-Management erinnern. Schließlich geht es kontinuierliche Verbesserung und nicht um eine Eintagsfliege.

10 Regeln für eine schlanke Unternehmensführung

In der Fachliteratur finden sich Übersichten, die mit unterschiedlicher Gewichtung wiederkehrende Punkte auflisten, die zu Lean Management führen sollen. Ein Beispiel:

1. Ausrichtung aller Tätigkeiten auf den Kunden (Kundenorientierung)
2. Konzentration auf die eigenen Stärken
3. Optimierung von Geschäftsprozessen
4. Ständige Verbesserung der Qualität
5. Interne kundenorientierung als Leitprinzip
6. Eigenverantwortung, Empowerment und Teamarbeit
7. Dezentrale, kundenorientierte Strukturen
8. Führen ist Service am Mitarbeiter
9. Offene Informations- und Feedback-Prozesse
10. Einstellungs- und Kulturwandel im Unternehmen

Einer von uns: Timo Warncke, an der Technik interessiert



Dass das Foto von Timo Warncke in der Produktion entstand und nicht am Schreibtisch, war gewollt. Der 22-Jährige ist zwar im Verkauf Inland tätig, hat sich aber auch immer für die technische Seite interessiert: „Schließlich muss man doch wissen, was man verkauft.“ Da sein Kollege Dietmar Mäding im Sommer in Rente geht, lastet künftig mehr Verantwortung auf den Schultern des Ratzeburgers. Timo Warncke ist ein echtes Eigengewächs von HEROSE. „Anfang 2003 habe ich hier meine Ausbildung zum Industriekaufmann begonnen“, sagt der sportliche junge Mann, der beim Ratzeburger SV als Verteidiger in der Fußballkreisliga spielt und außerdem noch zweimal in der Woche ein Fitness-Studio besucht. Sein Aufgabengebiet, das er künftig zusammen mit Julia Lindau betreut, ist vielfältig: „Das geht von der Auftragsentwicklung und Angebots-erstellung über das Bearbeiten von Reklamationen bis hin zur Produktberatung.“ In einem Punkt hat er es mitunter schwer bei den Kollegen: Timo ist erklärter Fan des Fußballbundesligisten Bayern München.

So erreichen Sie uns

**HEROSE GMBH
ARMATUREN UND METALLE**

Elly-Heuss-Knapp-Straße 12
23843 Bad Oldesloe
Deutschland
Tel.: +49 0 4531 509-0
Fax: +49 0 4531 509 120
E-Mail: info@herose.de Internet: www.herose.com

Magazin bestellen: www.valves-community.com



Frankreich

Seit 1997 verkauft Paul Robert HEROSE-Produkte in Frankreich, dem wichtigsten Auslandsmarkt für das Unternehmen. Zusammen mit seiner Ehefrau betreibt er in der Nähe von Paris die Firma Valvotec S.a.r.l., die auch Regelventile für die Energie- und Chemiewirtschaft vertreibt.

Valvotec S.a.r.l.

11 avenue de l'Europe
78130 LES MUREAUX, Frankreich
Tel.: +33 1 34 746 166
Fax: +33 1 34 759 006
E-Mail: valvotec@wanadoo.fr



Paul Robert

Italien

Von Mailand aus bearbeitet er ganz Italien: Andrea de Bernardi, der seit 2006 für HEROSE tätig ist. Einer seiner Hauptkunden ist das Unternehmen VRV, eine Firma, die in Italien Behälter und Trailer herstellt. „Ich verkaufe gern für HEROSE, weil die Produkte und der Service stimmen.“

M.T. & P. srl

Viale A. De Gasperi, 85
20017 Rho (MI), Italien
Tel.: +390 293 90 62 45
Fax: +390 293 90 43 32
E-Mail: a.debernardi@mtep.it



Andrea de Bernardi



■ HEROSE besitzt ab sofort die Zulassung aller kanadischen Territorien für das Sicherheitsventil Typ 06217

■ Zum 01.01.2010 hat Herr Dankert-Paulsen seine Tätigkeit als Vertriebsingenieur aufgenommen und wird zunächst die Kunden in Südosteuropa betreuen



■ HEROSE wurde im Dezember 2009 erfolgreich gemäß GOST R rezertifiziert

■ **Richtigstellung:**
In Ausgabe 03/09 hätte es in dem Artikel „Einer von uns“ sinngemäß heißen müssen: Die Ruhezeit für ein Sicherheitsventil vor der Endeinstellung beträgt 48 Stunden

Messekalender

LPG, CNG, LNG + Industrial Gases
Istanbul (TR)
01.04 bis 04.04.2010

Cryogenics
Bratislava (SK)
26.04. bis 29.04.2010

ITM
Posen, Polen
08.06 bis 11.06.2010

MIOGE
Moskau, Russland
22.06 bis 25.06.2010

Wir gratulieren ...

zum 10-jährigen Betriebsjubiläum

Anja Schmidt am 01.03.2010
Dieter Stahl am 14.03.2010
Ingolf Günschmann am 10.04.2010,
Rüdiger Hansen am 05.06.2010

Impressum

Herausgeber:
HEROSE GMBH, Bad Oldesloe

Verantwortlich für den Inhalt:
Volker Maaß, HEROSE GMBH

Konzept, Produktion:
webhouse gmbh, Hamburg

Abbildungen:
www.designfreu.de, ASCO Schweiz,
HEROSE GMBH

Alle Rechte, Irrtümer und Druckfehler vorbehalten.

Die nächste Ausgabe
erscheint Juni 2010

Erstmals Kryo-Trailer für AL Brasilien

Großer Erfolg für die HEROSE-Vertretung Qualitec in Brasilien: Marco Aurelio Casmalla, seit 2008 von São Paulo aus für den Bad Oldesloer Armaturenhersteller tätig, konnte jetzt erstmalig zwei Kryo-Trailer für AL Brasilien ausstatten. Die Fahrzeuge wurden von dem brasilianischen Fahrzeugbauer Mazbratech in São Paulo hergestellt, bei dem die Fahrzeuge von João Lacerda, technischer Leiter bei AL Brasilien, und Milson Carvalho abgenommen wurden. Während einer Südamerikareise im November 2009 überzeugte sich Volker Maaß von der Leistungsfähigkeit Mazbratechs: „Das ist ein ganz wichtiger Durchbruch für uns, das erste Mal, dass wir uns gegen den brasilianischen Marktführer durchsetzen konnten. Der Markt in Brasilien ist deshalb so interessant, weil er vier Mal größer ist als der deutsche. Mit White Martins, der brasilianischen Praxair-Tochter, Linde, Air Liquide und Air Products sind wir schon länger im Gespräch.“

Volker Maaß nutzte die Reise nach Südamerika auch zu einem Treffen mit Jorge Nussbaumer von DEBENLUX. Der Argentinier vertritt die HEROSE-Interessen in Argentinien, Chile und Uruguay.



Guisepppe De Santi (Mazbratech, Engineering Manager), João Lacerda (Air Liquide, Engineering Manager), Milson Carvalho (Air Liquide, Engineering Mangement), Marco Aurelio Casmalla (Qualitec, HEROSE-Vertretung)

Erstmals besuchten Maaß und Nussbaumer potenzielle Kunden in Montevideo, der Hauptstadt Uruguays.

Welche zunehmende Bedeutung der südamerikanischen Markt für HEROSE hat, zeigt auch die Tatsache, dass das Unternehmen im September zum ersten Mal an der Messe „Oil & Gas“ in Rio de Janeiro teilnehmen wird. Volker Maaß: „Die Messe ist, ähnlich wie die ACHEMA in Deutschland, auch für die Ventil- und Armaturenhersteller ein wichtiger Treffpunkt.“

Zscharly erobert Bulgarien

Große Freude bereitete HEROSE-Verkaufsleiter Joachim Ehmke diesen drei bulgarischen Mädchen. Er schenkte ihnen auf der Messe ITF in Plovdiv, 150 km südöstlich von Sofia gelegen, jeweils einen Zscharly-Eisbären. Ehmke besucht Bulgarien regelmäßig, der dortige Markt befindet sich noch in der Aufbauphase.



Joachim Ehmke auf der ITF

Gewinnen Sie einen Ferrari 250 GTO im Maßstab 1:43

Wieviel Trockeneis können aus 1 kg CO₂ hergestellt werden?

- A** ca. 450 g
B ca. 750 g
C ca. 600 g

Mailen oder faxen Sie uns Ihre Lösung:

win@valves-community.com, Fax: +49 (0) 4531 509 120

www.valves-community.com

Einsendeschluss ist der 5. Mai 2010, der Rechtsweg ist ausgeschlossen!



Die 5 Gewinner des letzten Gewinnspiels (MP4-Player) sind:

Marcelo G. Insaurralde, Air Liquide, Argentinien
Luca Roncalli, VRV, Italien
Hannu Pesola, Air Liquide, Finnland
Carlos Matias, Cryolor, Frankreich
Jos Glorie, Cryonorm Projects, Niederlande