

Metso: Ihr One-Stop-Shop für Regelventile



Was ist Ihnen bei einem Lieferanten für Regelventile wichtig? Suchen Sie jemanden, der eine komplette Palette von linearen und rotierenden Modellen anbietet? Ein Unternehmen mit nachgewiesener Erfolgsbilanz? Experten, die Lösungen zu wichtigen Service-Problemen wie Kavitation und Schalldämpfung anbieten können? Suchen Sie einen Händler, der während der gesamten Lebensdauer des Ventils Wartung und Service bietet? Oder vielleicht einen Partner, der die Komplexität Ihres Prozesses versteht? Wenn Sie eine dieser Fragen mit „Ja“ beantwortet haben, sollten Sie sich vielleicht an die Experten der Ventillösungen Neles® und Jamesbury® im Hause Metso wenden.

Von David Sear, übersetzt von Melina Schnaudt

Wenn es um die Anforderungen an Regelventile geht, gleicht keine der anderen. Das ist die klare Botschaft, welche die Armaturen Welt von Markus Hauhia (Direktor von Neles Globe Valves mit Sitz in Korea) und Ismo Niemelä (Direktor des Neles Control Valve Product Centers mit Sitz in Finnland) für dieses Spotlight erhalten hat. Deshalb, so erklären sie, nimmt Metso sich immer die Zeit, intensiv mit den Kunden zu sprechen, um ihnen anschließend dabei zu helfen, das beste Regelventil für ihre individuelle Anwendung auszuwählen. „Es gibt so viele Parameter, die berücksichtigt werden müssen“, sagt Ismo Niemelä. „Nicht nur der Druck und die Temperatur des Prozesses oder die erforderliche Steuerbarkeit, sondern auch Aspekte wie die Notwendigkeit, Kavitation zu verhindern, den Lärm zu kontrollieren und die Emissionen in Grenzen zu halten und so weiter. Das heißt, die Auswahl eines Regelventils erfordert immer viel Sorgfalt und Aufmerksamkeit.“ „Es ist auch wichtig, die unterschiedlichen Prioritäten zu respektieren, die die Kunden unter Umständen setzen“, fährt er fort. „Beispielsweise möchten Endverbraucher vielleicht mehr über die Steuerbarkeit

oder die Emissionsperformance des Ventils erfahren, während EPCs, die Projektdeadlines einhalten müssen, in erster Linie nach Lieferzeiten fragen und nach kosteneffizienten Lösungen suchen. Wieder andere Kunden sind möglicherweise bereit, mehr für ein Ventil zu bezahlen, das nach der Installation einfach modifiziert werden kann. Zum Beispiel könnte ihr Fokus darauf liegen, eine neue Anlage zu errichten und in Betrieb zu nehmen, um damit zu beginnen, Umsatz zu generieren, so dass sie ziemlich darauf vorbereitet sind, später zusätzliches Geld auszugeben – beispielsweise um später die Ventil-Innengarnituren zu ändern.“ Metso ist auf diese Weise schon immer mit den Kunden in Dialog getreten und wird tatsächlich zunehmend als Quelle für Steuerventil-Know-how genutzt. „Das ist besonders der Fall, wenn Endverbraucher ihre eigenen Entwicklungsabteilungen weiter verkleinern“, kommentiert Markus Hauhia. „Wir sehen es als unsere Aufgabe, die Wissenslücke zu schließen und Kunden mit qualitativ hochwertigen Informationen zu unterstützen, auf die sie sich verlassen können. Bei größeren Projekten können wir sogar einen unserer Ingenieure zum Kunden schicken.

An der Seite des lokalen Engineering-Teams ist er ideal positioniert, um die Größenberechnungen durchzuführen und dabei zu helfen, Anomalien zu identifizieren, um die gewünschte Prozesssteuerbarkeit zu optimieren.“ Auf die Frage, ob Kunden die für ähnliche Projekte verwendeten Regelventilspezifikationen nicht einfach wiederholen könnten, kommentiert Ismo Niemelä, dass dies angesichts der ständigen Änderungen der Anforderungen nicht wirklich eine Option sei. „Zum Beispiel könnte eine neue Anlage auf dem Papier gleich aussehen, doch die Prozesslizenzen verbessern ihre Prozesse kontinuierlich, wobei selbst geringfügige Änderungen für schwerwiegende Folgen für Betriebsmittel wie Ventile haben können. Darüber hinaus können sich auch andere Faktoren ändern, wie zum Beispiel lokale Emissionsvorschriften, Effizienzanforderungen und so weiter. Am Ende kann es sein, dass der Kunde die Konsequenzen solcher Änderungen, die wir vorliegen haben, um die bestmöglichen Lösungen zu finden, nicht richtig verstehen.“ „Und genau hier kommt unser umfangreiches Portfolio zum Einsatz“, sagt Markus Hauhia. „Was auch immer der Kunde braucht, sei es in Bezug auf Spezifikationen, Eigenschaften, Preise oder sogar Lieferzeiten – wir haben ein Ventil, das seinen Bedürfnissen gerecht wird.“

Umfangreiche Produktpalette
Die breite Palette an Ventilen, die Metso für verschiedene Prozessindustrien anbieten kann, zeigt sich sofort auf der Unternehmenswebsite, welche verschiedene Typen wie beispielsweise Hub-, Segment-, Drehkegel-, Butterfly- und Kugelventile umfasst. Auf die Frage, ob sie die grundsätzlichen Unterschiede zwischen all diesen Typen erklären könnten, geben Markus Hauhia und Ismo Niemelä freundlicherweise eine schnelle Lehrstunde in der Ventiltricks. „Erstens weiß jeder, dass es nicht ein optimales Ventil für alle Anwendungen gibt“, sagt Markus Hauhia. „Wenn Sie beispielsweise einen hohen Differenzdruck haben, könnte das Hubventil eine gute Wahl sein. Sitzventile profitieren dank des Fließweges von der inhärenten Kavitationsbeständigkeit. Ein weiterer Vorteil ist, dass es relativ einfach ist, die Verkleidung zu wechseln, selbst wenn das Ventil in Betrieb ist. Das kann hilfreich sein, wenn sich die Prozessbedingungen ändern oder Sie die Anlagenkapazität erhöhen oder Schallschutzlösungen installieren möchten. Hubventile werden auch häufig für den Microflow-Service eingesetzt.“ Im Zuge der Erklärung erörtert Ismo Niemelä das Segmentventil, von dem er sagt, dass es ein Hochleistungsventil und eine wirtschaftliche Lösung ist. „Durch die hohe Kapazität

können kleinere Größen verwendet werden und das Ventil kann praktisch in jeder Ausrichtung montiert werden“, bemerkt er. „Dann haben wir das Drehkegelventil, das leicht und kompakt ist, so dass wieder kleinere Größen verwendet werden können. Es kommt daher besonders gut in Schiffen, Skids und Offshore-Anlagen zum Einsatz, wo der Platz knapp ist.“ Markus Hauhia zeigt dann ein Butterfly-Ventil, das, wie er erklärt, in großen Größen hergestellt werden kann und eine hohe Kapazität bietet. „Es ist auch leicht und bietet eine gute Emissionsperformance“, fügt er hinzu. „Und wir sollten den Kugelhahn nicht vergessen. Wir sehen ihn als echten Problemlöser, wenn es um bestimmte Anwendungen geht. Ja, Kugelhähne sind schwer und teurer, also normalerweise nicht die erste Wahl für den Steuerungsgebrauch. In Anwendungen, in denen mit höheren Drücken und hohen Kapazitäten gearbeitet werden muss, können sie jedoch technisch und langfristig auch kostenmäßig die besten Optionen für die Kundenbedürfnisse darstellen. Ihre Emissionsperformance ist auch gut, weil die Welle nicht durch die Packung steigt.“

Gradlinige Tradition
Metso hat kräftig investiert, um das Angebot an Hubventilen für seine Kunden zu stärken.



Neles Neldisc Doppelpf. ansch.-Dreifach-Exzenter-Hochleistungs-Scheibenventil
Fotos (7): Metso



Neles V-Port Hochleistungssegmentventil



Neles Finetrol Exzenterstauventil

Impressum

Herausgeber

KCI GmbH
Tiergartenstr. 64
D-47533 Kleve
Tel. + 49 2821 711 45 0
Fax + 49 2821 711 45 69
aw@kci-world.com
www.armaturen-welt.de

V.i.S.d.P.

Nicole Nagel
n.nagel@kci-world.com

Thijs Elshof
t.elshof@kci-world.com

Chefredaktion Armaturen Welt

Melina Schnaudt
m.schnaudt@kci-world.com
+49 2821 71145 33

Redaktion

Philipp Isenbart
Ulf Gerber
redaktion@kci-world.com

Redaktion International

Sarah Bradley
s.bradley@kci-world.com

Korrespondent USA

Sarah Bradley

Korrespondent China

Wang Hong

Informationen/Anzeigen

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

Nicole Nagel

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

Abonnementservice

Marita Heckmann
Tel. +49 2821 711 45 40
m.heckmann@kci-world.com

€ 99,- jährlich + MwSt.

(7 Ausgaben)

Abonnements verlängern sich nach zwölf Monaten automatisch.

ISSN 1869-0130

Druck

Grafischbüro DotDos

Armaturen Welt ist eine Marke von Technical Business Publications II BV
Thijs Elshof, PO Box 67, 6680 AB, Lingewaard, Niederlande

Fotos und Grafiken:

2018 BP Energy Outlook, Agromatic, AUMA, DEHEMA Ausstellungs-GmbH Endress+Hauser, Freudenberg Sealing Technologies, GEMÜ, Goetze KG Armaturen, Hartmann Valves, Kronos, L.B. Bohle Maschinen + Verfahren GmbH, LESER, Messe Düsseldorf / cillmann, Metso, OHL Gutermuth, Resolute Research, Samson, Schroeder Valves, thyssenkrupp Industrial Solutions AG, VDMA, vladsv - stock.adobe.com, Watson-Marlow Fluid Technology Group

Besuchen Sie uns auf:



Der Herausgeber und die Redaktion haben bei der Erstellung dieser Zeitung äußerste Sorgfalt walten lassen. Dennoch können der Herausgeber und die Autoren keinesfalls die Korrektheit oder Vollständigkeit aller Informationen garantieren. Deshalb übernehmen der Herausgeber und die Autoren keinerlei Haftung für Schäden infolge von Handlungen oder Entscheidungen, die auf Informationen aus dieser Ausgabe beruhen. Lesern dieser Ausgabe wird deshalb ausdrücklich empfohlen, sich nicht ausschließlich auf diese Informationen zu verlassen, sondern auch ihr professionelles Know-how und ihre Erfahrung einzubeziehen sowie die zu nutzenden Informationen zu überprüfen. KCI Publishing kann auch nicht die Korrektheit von Informationen garantieren, die von Unternehmen, Organisationen und Behörden erteilt werden. Der Herausgeber behält sich das Recht vor, Absätze zu kombinieren, zu verändern oder zu löschen. Der Herausgeber behält sich das Recht vor, (Teile von) Artikel(n) weiterzuverwerten und auf unterschiedliche Weise zu verbreiten.

Alle Rechte vorbehalten. Die Inhalte unterliegen dem Urheberrecht und den Gesetzen zum Schutz geistigen Eigentums sowie den entsprechenden internationalen Abkommen. Sie dürfen ohne die schriftliche Genehmigung des Herausgebers weder für private noch für Handelszwecke kopiert, verändert, ausgedruckt oder in anderen Medien – welcher Art auch immer – verwendet werden.



„Was auch immer der Kunde braucht, sei es in Bezug auf Spezifikationen, Eigenschaften, Preis oder sogar Lieferzeit, wir haben ein Ventil, das seinen Bedürfnissen gerecht wird“ - Markus Hauhia, Direktor, Neles Globe Valves



„Für Neubauten, Debottlenecking oder sogar einmalige Wartungsaufträge ist Metso für Sie da, um zuzuhören und zu beraten, damit Sie Ihre Steuerventile optimal nutzen können.“ Ismo Niemelä, Direktor, Neles Control Valve Product Center.

Markus Hauhia kommentiert: „Das Hubventil ist ohne Zweifel eine anerkannte Technologie und eine kostengünstige Wahl – insbesondere bei kleinen Nennweiten. Mit diesem Produkt in unserem Sortiment runden wir unser Portfolio ab.“

Auf die Frage, wie der Kundenstamm von Metso auf die Neuigkeiten reagiert habe, sagt Markus Hauhia: „Viele Kunden - die uns als Drehkegelspezialisten kennen - waren von der Idee sehr angetan, denn sie können uns jetzt als echten One-Stop-Shop für all ihre Bedürfnisse rund um das Steuerventil nutzen. Interessant kann es sein, wenn Kunden uns für ein Hubventil kontaktieren und wir ihnen daraufhin vorschlagen, dass eine Drehschieberlösung tatsächlich die bessere Wahl sein könnte. Manche Menschen haben sehr genaue Vorstellungen. Wenn wir jedoch genau erklären, warum und wie ein Drehschieber ihre Bedürfnisse erfüllt, dann sind die Ingeni-

eure sehr aufgeschlossen für diese Idee. Deshalb freut es mich, dass unser Portfolio jetzt alle Arten von Armaturen umfasst, sodass wir dem Kunden die beste Wahl für seine Anwendung bieten können.“

Anspruchsvolle Anwendungen mit Kavitation und Flushing

Neben der Empfehlung von Regelventilen für mehr Standardanwendungen bietet Metso auch Lösungen für anspruchsvolle Anwendungen. Anwendungen, bei denen beispielsweise Probleme wie Kavitation, Flushing und Lärm auftreten. Dazu sagt Ismo Niemelä: „Solche Probleme werden immer alltäglicher, da Anlagen bei immer höheren Drücken und Temperaturen betrieben werden. Besonders Kavitation und Flushing müssen sehr ernst genommen werden, sonst kann man schnell eine Armatur zerstören.“ Zu den Technologien, die Metso anbieten kann, gehören der bekannte Q-Trim zur Geräuschreduzierung sowie die Tendril Mehrloch- und

Omega-Mehrstufen-Garnituren zur Geräusch- und Kavitationskontrolle. „Unsere urheberrechtlich geschützte Nelprof-Berechnungssoftware kann übrigens Kavitation voraussagen, sodass wir schon zu einem sehr frühen Zeitpunkt Lösungen mit Kunden erörtern können“, sagt Markus Hauhia. Zum Thema Kavitation fügt Ismo Niemelä hinzu, dass es wichtig ist, nicht nur das Ventil während des „stationären“ Betriebs zu betrachten, sondern zum Beispiel auch die Bedingungen während des Anfahrens der Anlage zu berücksichtigen. „Bei der Ventilberechnung sollten Sie die Werte für minimalen, normalen und maximalen Durchfluss berechnen. Es ist sinnvoll, den schlimmsten Fall einzuplanen. Allerdings weisen wir Kunden manchmal darauf hin, dass ein Einbau von Kavitationsgarnituren nicht notwendig ist. Zum Beispiel, wenn die Bedingungen, die Kavitation verursachen können, nur sehr selten und dann nur für eine kurze Zeitspanne erwartet werden. Es macht keinen Sinn, unnötig Geld auszugeben.“

Langzeitunterstützung

Metso ist stolz darauf, über die gesamte Lebensdauer des Ventils hinweg eine Servicekapazität zu bieten, die einen kontinuierlichen Support bietet, um sicherzustellen, dass die Kunden mit ihrer Investition die maximale Leistung erzielen. Ismo Niemelä: „Wie genau die Unterstützung ausfällt, hängt sehr stark von den Wünschen des Kunden ab. Manchmal kaufen Kunden einfach unsere Ventile und wir sehen sie nicht mehr, sobald die Ventile das Werk verlassen. Wir respektieren diese Entscheidung. Nichtsdestotrotz wird es zunehmend üblich, dass wir ein gewisses Maß an fachlicher Unterstützung bereitstellen. Zum Beispiel bitten uns viele Kunden, uns bei der Inbetriebnahme zu unterstützen. Dies ist angesichts der Komplexität von Regelventilsystemen und der Schlüsselrolle, die sie in Prozessen spielen, absolut sinnvoll.“ Unabhängig von der Prozessindustrie oder Anwendung kann Metso seinen Kunden auch eine Reihe von Wartungsdienstleistungen anbieten. „Angesichts unserer riesigen Anzahl an verkauften Armaturen haben wir natürlich umfangreiche Aufzeichnungen darüber erstellt, wie unsere Ventile über längere Zeiträume funktionieren“, sagt Ismo Niemelä. „Mit anderen Worten: Wir können dem Kunden mitteilen, welche Art von Wartung wann erforderlich sein könnte. Die Planung von Wartungsaktivitäten auf diese Weise trägt zum reibungslosen, nachhaltigen und profitablen Betrieb der Anlage bei.“ Markus Hauhia merkt an, dass die Mitarbeiter von



Metso verfügt über ein umfassendes Angebot an Regelventilen, Stellantrieben und Stellungsreglern für die verschiedenen Prozessindustrien.

Metso zunehmend dazu angehalten werden, Wartungsarbeiten an Armaturen durchzuführen, da die Endbenutzer ihre eigenen Wartungsmöglichkeiten weiter einschränken. „Zum Beispiel waren wir allein letztes Jahr während mehr als einhundert Wartungstillständen auf der ganzen Welt vor Ort. Dies hilft uns auch, unser fundiertes Wissen über die Leistungsfähigkeit von Ventilen in diesem Bereich weiterzuentwickeln und unser Gesamtangebot für Kunden zu verbessern.“

Digitalisierung

Das Thema Digitalisierung wird von dem Unternehmen seit langem gelebt, beispielsweise bietet Metso über das große Stellungsregler-Angebot hinweg digitale Zustandsüberwachung an. In dieser Hinsicht ist Markus Hauhia besonders stolz auf den Neles NDX Smart Positioner der neuen Generation, der 2016 auf den Markt kam. „Der NDX ist ein Hochleistungs-Positioner, der einfach zu installieren, einfach in Betrieb zu nehmen und intuitiv zu bedienen ist. Es bie-

tet Online-, Performance- und Kommunikationsdiagnose und kann an alle Ventilmarken und Industriebereiche angepasst werden. Der NDX ist eine weitere Eigenentwicklung und ein Produkt, mit dem wir alle sehr zufrieden sind.“

Ismo Niemelä erklärt, dass Metso bei der Digitalisierung über einen guten Überblick verfügt und immer darauf achtet, wie sie in verschiedenen Geschäftsaktivitäten erfolgreich umgesetzt werden kann. „Nehmen Sie zum Beispiel den Datenaustausch. Jetzt können wir während eines einzigen Projekts an Hunderten von Ventilen arbeiten, so dass ein enormer Datenfluss zwischen uns und dem EPC stattfindet. Wenn wir die Daten digitalisieren und einige Datenverarbeitungsfunktionen wie Mapping und Konvertierungen automatisieren können, können wir erhebliche Zeiterparungen erzielen. Dies wird für beide Seiten von Vorteil sein, insbesondere angesichts des Stresses, der durch die unvermeidlichen kurzfristigen Änderungen der Spezifikationen verur-

sacht wird. In diesem Fall würde die schnelle und korrekte Übertragung der neuesten Daten die genaue und schnelle Größenanpassung der Ventile erleichtern. Dies ist ein Thema, das wir derzeit mit ausgewählten EPCs diskutieren.“ Ein offener Dialog scheint für Metso und seine Kunden auf allen Ebenen ein unschätzbare Werkzeug zu sein. „Wenn es einen Ratsschlag gibt, den ich potenziellen Kunden geben möchte, dann ist es dieser: Setzen wir uns und sprechen miteinander. Nennen Sie uns Ihre Bedürfnisse und profitieren Sie von den Kenntnissen und Erfahrungswerten, die wir in vielen Jahren gesammelt haben, in denen wir Armaturen anbieten“, so Markus Hauhia. Ismo Niemelä stimmt zu: „Unsere Aufgabe besteht darin, den Kunden bei der Auswahl des richtigen Ventils für seine Anwendung zu helfen. Egal, ob es sich um einen Neubau, eine Engpass-Beseitigung oder einen einmaligen Wartungsauftrag handelt, Metso ist da, um zuzuhören und zu beraten, damit Sie Ihre Regelventile optimal nutzen können.“

Zahlen & Fakten

Name:	Metso Group
Regelventilprodukte:	Kugel, Segment, Drehzapfen, Kugel, Butterfly, Stellantriebe, Stellungsregler
Auf-Zu-Ventile:	Ball, Butterfly, Aktoren, Endschalter
Produktionsstandorte für Ventile:	Finnland, USA, China, Deutschland, Südkorea
Metso:	Neben Ventil Ausrüstung und Dienstleistungen für die Prozessindustrien hat Metso eine starke Präsenz bei Ausrüstung und Dienstleistungen für Bergbau, Zuschlagstoffe und Recycling Industrien.