

Asiatischen Markt in Sachen Sicherheit sensibilisieren

Rieckermann Gruppe übernimmt Wartung der VENTEX®-Ventile in Fernost



Damit Explosionsschutzprodukte einwandfrei und reibungslos funktionieren, sind regelmäßige Kontrollen unabdingbar. Dass die Wartung sicherheitsrelevanter Komponenten in Betrieben wichtig ist, um die jeweilige Produktion sowie die Mitarbeiter zu schützen, steht außer Frage. Fehler aufgrund unzureichender Instandhaltungsarbeiten können im Ernstfall große wirtschaftliche Schäden verursachen und die Unversehrtheit der Mitarbeiter gefährden. Dieser Verantwortung sind sich die Hersteller und Vertreiber von Explosionsschutzprodukten bewusst. Daher besteht seit 2016 die Zusammenarbeit zwischen der RICO Sicher-

heitstechnik AG und der Rieckermann Gruppe. Letztere bietet unter anderem die Wartung der VENTEX®-Ventile im gesamten asiatischen Raum an. Aleksandar Agatonovic, stellvertretender Geschäftsführer von RICO und Sebastian Daldrup, Bereichsleiter der Technical Services bei der Rieckermann Gruppe standen der Redaktion hinsichtlich eines wichtigen Sicherheitsthemas Rede und Antwort.

Warum nimmt das Thema Wartung in Asien einen besonderen Stellenwert ein, sodass hier eigens ein Partnerunternehmen betraut wurde?

Aleksandar Agatonovic: Zunächst einmal ist es allgemein wichtig, dass die Ventile regelmäßig gewartet werden – sei es in Asien, oder in jedem anderen Erdteil. In Fernost sind viele Unternehmen beheimatet, die in der pulververarbeitenden Industrie tätig sind. Dieser Markt ist in den letzten Jahren für uns als Lieferant von Explosionsschutzkomponenten zunehmend interessanter geworden und auch stark zweistellig gewachsen. Vor diesem Hintergrund wächst selbstverständlich auch der Bedarf nach den anschließenden Serviceleistungen und Instandhaltungsarbeiten. Nicht zuletzt aus Kostengründen ist es im Sinne der Betreiber von Vorteil, hier auf einen Partner vor Ort zurückzugreifen. Die Mitarbeiter sind im Markt heimisch und somit in der Lage, schnell und kompetent Hilfestellung zu leisten. Dies war unser Bestreben und in Rieckermann haben wir einen optimalen Partner hierfür gefunden.

Herr Daldrup, was zeichnet Rieckermann als passendes Partnerunternehmen aus?

Sebastian Daldrup: Wir agieren seit nunmehr 125 Jahren am Markt und fungieren als Anbieter von Industrial

Solutions. Bereits seit unserer Gründung sind wir auf den asiatischen Raum fokussiert. Für unsere Kunden bieten wir ein ganzheitliches Rundumsorglos-Paket: Ein Kunde benötigt beispielweise eine Produktionslinie, wir übernehmen die komplette Ausführung des Projektes – angefangen beim Engineering und der Komponentenbeschaffung, über den Aufbau, die Inbetriebnahme bis hin zur Wartung. Dazu gehören auch sicherheitstechnische Komponenten, die hier verbaut werden. Da unser Kundenkreis u.a. einen Schwerpunkt in der pulververarbeitenden Industrie hat, gehören dazu selbstverständlich Lösungen zur Explosionssentkopplung. Hier werden häufig die weltweit bewährten VENTEX® Explosionsschutzventile von RICO eingesetzt. Da war es naheliegend, dass wir als zugelassener Servicepartner für die RICO Produkte tätig werden. Nicht zuletzt aufgrund unserer langjährigen Erfahrung sind wir in der



Lage, Service und Wartungsarbeiten fachmännisch auszuführen.

Die Erfahrung alleine befähigt wahrscheinlich nicht zur professionellen Wartung bestimmter Produkte, oder?

Sebastian Daldrup: Die Qualifikation und das Know-how für diese speziellen Servicearbeiten haben sich unsere Mitarbeiter natürlich bei intensiven Schulungen in Herisau bei RICO erworben. Da es bei unserer Zusammenarbeit ausschließlich um den asiatischen Raum geht, haben wir unsere Mitarbeiter aus Asien einfliegen lassen, damit diese sich der Thematik vor Ort annehmen können. In einer weiteren Schulungseinheit wurden die Kenntnisse nochmals vertieft, um den Kernmarkt weiter zu forcieren. Wir unterhalten in Asien eigene Landesgesellschaften, die unsere europäischen Standards in den Markt transportieren. Gerade das Thema Sicherheit spielt eine entscheidende Rolle und muss hier für Anlagennutzer präsenter werden. Auch vor der Zusammenarbeit mit RICO hatte unser Team Erfahrungen mit Sicherheitsprodukten im Bereich des Staubexplosionsschutzes. Mit der Spezialisierung auf sämtliche Typen

des VENTEX®-Ventils, wurden die Kenntnisse nochmals intensiviert.

Aleksandar Agatonovic: Als Hersteller des Ventils suchten wir einen Partner, der nicht gänzlich ohne Vorkenntnisse hinsichtlich unserer Produkte ist. Wir verfolgen bei jedem Verkauf das Ziel, dass unser Ventil eine sehr lange Lebensdauer hat und dabei seine Sicherheitsfunktion über den gesamten Lebenszyklus erfüllt. Da es sich um ein passives System, also ohne Fremdenergie, handelt, welches im Betrieb extrem zuverlässig arbeitet, vernachlässigen leider viele Betreiber in Asien die vorgeschriebenen Wartungsintervalle. Eine solche Schlussfolgerung aus der Zuverlässigkeit des Produktes zu ziehen, ist jedoch ein Trugschluss! Auch hier wollten wir ansetzen und Präsenz zeigen, damit unsere Komponenten im Rahmen der jeweiligen Anlage bzw. Produktionslinie im Ernstfall optimal funktionieren.

Also werden die Sicherheitsstandards für die Betriebe durch die Zusammenarbeit auf einem einheitlich hohen Niveau gehalten?

Sebastian Daldrup: Das wäre schön - dem ist jedoch aktuell leider nicht so.

In Europa beispielsweise werden die herstellerseitig vorgeschriebenen Wartungsintervalle nicht in Frage gestellt. In Asien verhält es sich erfahrungsgemäß etwas anders. Hier liegt noch ein hartes Stück Arbeit vor uns. Unser Bestreben ist es unter anderem auch, das Bewusstsein dahingehend zu Schärfen und eine dauerhaft sichere Produktionsumgebung zu erzielen. Die Ventile müssen jährlich einer Inspektion unterzogen werden, um die Funktionalität sicherzustellen. Das Wartungsintervall ist auf alle 5 Jahre angesetzt. Wird dem nicht Folge geleistet, besteht juristisch gesehen auch keine Haftung seitens des Anlagenlieferanten. Beim Thema Sicherheit sollte es keinen Verhandlungsspielraum geben. Daher müssen die Herstellerangaben zu 100% erfüllt werden – sprich: Die regelmäßige Wartung steht nicht zur Diskussion. Um unseren asiatischen Kunden hierbei zu unterstützen, leisten wir viel Aufklärungsarbeit vor Ort. Wir versuchen die Betreiber regelmäßig davon zu überzeugen, dass kürzere Intervalle die Sicherheit erhöhen. Bisher fehlt dieses Bewusstsein leider an zu vielen Stellen. Häufig treffen wir Produktionsumgebungen an, in denen

gar keine Wartungsarbeiten durchgeführt werden. In solchen Fällen erkläre ich es den Verantwortlichen anhand eines Beispiels: Ich gebe dann zu bedenken, ob bei der Inspektion eines Autos der Airbag außen vor gelassen werden sollte.

Aleksandar Agatonovic: Aktuell sind wir dabei, eine Liste zu erstellen, in welchen Unternehmen in Asien VENTEX®-Ventile im Einsatz sind. Die Kollegen von Rieckermann werden dann hier nach und nach aktiv, um hier ihre Dienstleistungen und Wartungsverträge anzubieten und so das Sicherheitsthema weiter voran zu bringen. Dieses liegt uns natürlich besonders am Herzen, da sich unsere gesamte Unternehmensphilosophie darum dreht. Wir sind Hersteller von Sicherheitstechnik in unterschiedlichen Bereichen und



würden diese nicht entwickeln und vertreiben, wenn es uns nicht auch ein Anliegen wäre, dass unsere Produkte

stets in einwandfreiem Zustand sind und mögliche Worst Case Szenarien bestmöglich verhindert werden.

Sebastian Daldrup: Faktisch ist es so, dass viele Anlagenbetreiber gar nicht genau wissen, welche sicherheitstechnischen Komponenten bei ihnen zum Einsatz kommen – also auch nicht, dass sie über ein VENTEX®-Ventil verfügen. Doch nur, weil dieses im Normalbetrieb der Anlage zuverlässig funktioniert, heißt das noch lange nicht, dass es nicht überprüft werden muss.

Welche Vorzüge ergeben sich durch die Zusammenarbeit für die Kunden in Asien?

Sebastian Daldrup: Ein entscheidender Vorteil ist, dass wir über lokale Niederlassungen in ganz Asien verfügen. Für die Anwender heißt das schnelle Reaktionszeiten, keine Sprachbarrieren und niedrigere Kosten. Insgesamt haben wir mehr als 140 Serviceingenieure im Einsatz, die Reparaturen und Wartungsarbeiten ausführen. Dabei ist zu betonen, dass auch in unseren lokalen Niederlassungen europäische Standards gelten! Alle Mitarbeiter in Asien wurden ge-

mäß diesen Vorgaben ausgebildet und setzen diese streng um.

Aleksandar Agatonovic: Von unserer Seite ist zu sagen, dass die Möglichkeit, seitens RICO ausgebildete Techniker zu entsenden, die in den jeweiligen Regionen beheimatet sind, ein Gewinn ist. Denn diese setzen nicht nur die vorgegebenen Standards um. Auch haben sie einen völlig anderen Einblick in den Markt, dessen Bedürfnisse und Gepflogenheiten. Viele Rieckermann Mitarbeiter haben schnell einen guten Draht zum Kunden und der Kontakt kann somit besser gepflegt werden.

Wie ist Ihrer Einschätzung nach der Explosionsschutzmarkt in Asien allgemein aufgestellt?

Aleksandar Agatonovic: Der Bedarf an Explosionsschutzprodukten ist groß, unsere Verkäufe in diesem Bereich steigen konstant an. In den letzten 5 Jahren konnten wir unsere Direkumsätze in Asien vervielfachen. Speziell im Bereich der pharmazeutischen und Lebensmittelindustrie konnten wir ein großes Plus verzeichnen. In diesem Bereich finden auch wichtige Messen in Asien statt, an denen wir

aufgrund der hohen Nachfrage in 2017 erstmalig teilnehmen. Auch hier konnten wir viele neue Kontakte generieren, bei denen konkreter Bedarf hinsichtlich Produkten zur explosionstechnischen Entkopplung besteht.

Sebastian Daldrup: Der Markt wächst zwar, hat meiner Meinung nach jedoch noch wesentlich mehr Potential. Das Thema Explosionsschutz nimmt in Asien bisher einen zu niedrigen Stellenwert ein. International agierende Konzerne mit Sitz in Asien weisen dahingehend ein hohes Niveau auf. Bei lokalen Unternehmen erkennen wir, dass das Bewusstsein langsam aber sicher wächst. Hier ist noch viel Luft nach oben und wir arbeiten mit daran, auch hier einen hohen Sicherheitsstandard zu etablieren. Wir stehen zu diesem Zweck auch bezüglich der Weiterentwicklung der Serviceprodukte in engem Kontakt mit RICO, um im Sinne des Kunden die bestmögliche Lösung zu schaffen.