

MAINTENANCE SCHWEIZ 2014

Lösungen für sichere, effiziente Prozesse

Welche Strategien und Instrumente sind für eine effiziente, unternehmensspezifische Instandhaltung sowie einen sicheren Betrieb erforderlich? Fragen, die sich insbesondere auch die Prozessindustrien stellen müssen. Entsprechende Lösungen wurden an Maintenance Schweiz 2014 in Zürich präsentiert. «Chemie plus» sprach stellvertretend mit drei wichtigen Branchenunternehmen über Innovationstrends sowie über ihre Erfahrungen als Maintenance-Aussteller.

MARKUS FRUTIG

Marco Wunderle, Geschäftsleitung Beratung & Verkauf bei der **CSF Wunderle GmbH**, war das erste Mal Aussteller an der Maintenance Schweiz: «Wir haben hier unser ganzes Spektrum ausgestellt – von der Anlagen- und Sicherheitskennzeichnung bis hin zu Flucht- und Rettungs-, sowie Feuerwehreinsatzplänen. Ein grosses Marktbefürdnis bei unseren Kunden waren sicher das Thema Anlagenkennzeichnung und dazu die Antirutschprodukte. Bereits an der Sicherheitsmesse kamen die Antirutschprodukte sehr gut an und es freut uns sehr, dass diese bei den Kunden so gut aufgenommen werden. Wir haben uns ja auf die Industrie spezialisiert. Hier bieten sich besonders die GFK-basierenden Antirutschprodukte an; sie sind günstig, leicht, dazu einfach zu montieren und sehr stabil. Das ist effizient für den Einsatz, vor allem in der Industrie.»

Als Fazit zur Messe äusserte sich Marco Wunderle: «Wir sind sehr zufrieden. Es waren zwei Tage, an denen wir vor allem jeweils vormittags viele Besucher am Stand hatten, die sehr entscheidungsfreudig waren und genau wussten, was sie wollen. Das Konzept der Messe ist ebenfalls sehr gut, weil hier kein Aussteller den anderen austrumpfen kann. Zudem ist die Messe für den Besucher aufgrund der Kompaktheit überschaubar, sodass dieser sich für die ein-

zelnen Aussteller auch genügend Zeit lassen kann. All das hat uns überzeugt und dazu bewegt, bereits am ersten Tag für die Maintenance 2015 zu buchen.»

www.csfwunderle.ch

Urs Müller, Geschäftsleitung Verkauf für **Kubo Tech AG**, war mit der Maintenance 2014 zufrieden und informierte zu Trends und Neuheiten: «Ein allgemeiner Trend sind Europäische Zulassungen. Hier ist unser Hauptlieferant Garlock sehr gut vertreten mit Produkten, wie beispielsweise das bewährte Gylon blau. Dieses Material gibt es zwar schon länger, aber damit werden immer wieder neue Produkte entwickelt, wie beispielsweise das Gylon Bio Pro oder der Gylon Bio-Asept O-Ring. Diese Materialien haben USP Class VI-, FDA-, EN 1935/2004-Zulassung, welche auch immer wichtiger wird. So sind wir im Chemie-, Pharma- und im Lebensmittelbereich sehr gut abgedeckt.» Zur Maintenance Schweiz sagte er: «Den ganzen Tag über hatten wir qualitativ gute Besucher und insgesamt sind wir sehr zufrieden mit der Maintenance Schweiz. Wir haben uns wieder für einen Einheitsstand vorbereitet, aber überlegen uns, eventuell im nächsten Jahr weiter auszubauen. Hier haben wir die geringsten Kontaktkosten von allen Messen.»

www.kubo.ch

Für **Samuel Steiner**, Gebietsverkaufsleiter Ostschweiz bei der **Franz Gysi AG**, war eines der Messehighlights für Besucher an der Maintenance Schweiz 2014 die Neuakquise: «Unser Unternehmen hat ja die Schweizer Niederlassung von IBG Monforts (IBG Monforts Schweiz GmbH) gekauft, womit wir unser Sortiment im Bereich Chemie-Dichtungen erweitern. Hier werden Fluor-Kunststoffe, also vor allem PTFE-Dichtungen, -Faltenbälge oder -Schutzringe und -Fertigungsteile oder auch PTFE-ausgekleidete Armaturen für den Pharma- und Chemiebereich wie Kugelhähne, Klappen, Schaugläser oder Rohrleitungen angeboten. Das ist für uns eine Erweiterung, welche jedoch bei unseren Kunden sehr gut ankommt und auf breites Interesse stösst. Auf grosses Interesse stiessen wir auch mit unserem neuen Montage-Zertifizierungs-Kurs nach der EN-Norm prEN 1591-4, welche im Herbst 2013 ratifiziert wurde. Denn es ist wichtig, dass die Mitarbeiter für Flanschverbindungen gut ausgebildet werden müssen.»

Als Fazit zur Messe meinte Steiner: «Ich muss sagen, dass wir zufrieden sind. Es sind quantitativ nicht so viele Besucher, aber diejenigen, die am Stand waren, waren beeindruckt von unserem Dienstleistungsangebot und ich bin sicher, dass wir in Zukunft einige Bestellungen platzieren können.»

www.fgysi.ch



M. Wunderle, Geschäftsleitung CSF Wunderle GmbH.



U. Müller, Geschäftsleitung Kubo Tech AG. (Bilder: M. Frutig)



S. Steiner, Gebietsverkaufsleiter Franz Gysi AG.