

# Problemlöser im Aufwind

**Frank Bungartz ist in die Fußstapfen seines Großvaters getreten, um die Welt zu erobern. Und das mit Erfolg. Kein Wunder, die Spezialkreiselpumpen von Bungartz schrecken vor keinem noch so aggressiven Medium zurück und meistern Anwendungen, wo andere längst klein beigeben müssen.**

Christine Eckert

**Pumpe DE:** Herr Bungartz, Sie sind Geschäftsführer in der dritten Generation. Wollten Sie schon als Kind immer die Firma übernehmen oder vielleicht auch einmal Lokomotivführer oder ähnliches werden?

**Bungartz:** Ich wollte Entwicklungshelfer werden. Leider musste ich mein Sozialengagement in den letzten Jahren etwas zurückfahren. Meine Eltern haben mich nie gedrängt, das Familienunternehmen zu übernehmen. Natürlich haben sie wohlwollend zur Kenntnis genommen, dass ich mit dem Studium Maschinenbau mit der Fachrichtung Internati-

onales Projektmanagement die richtigen Schritte gemacht habe.

**Pumpe DE:** Warum hat sich Bungartz gerade auf diese Art von Pumpen spezialisiert? Und was macht sie so besonders?

**Bungartz:** Ich denke, mein Großvater hat Probleme erkannt und dafür kreative Lösungen gefunden. Er war so eine Art Daniel Düsentrieb und hat noch viele andere Dinge erfunden. Bei unseren Spezialkreiselpumpen gibt es zwei, drei Besonderheiten. Eine ist die sogenannte Sonderphysik. Das sind Pumpen, denen wir das Saugen „abgewöhnt“ haben. Sie pumpen kavitationsfrei mit einem NPSH nahe bei null. Sie besitzen ein Selbstregelverhalten und fördern nur, was ihnen zufließt. Daraus resultieren ganz besondere Eigenschaften, die sie zum Beispiel geeignet machen für siedende Medien oder für Flüssiggase. Sie kommen ohne Mess- und Regeltechnik aus und weisen eine hohe Eigensicherheit auf. Der zweite und ganz wichtige Punkt ist unsere Dichtungsphilosophie. Pumpen fallen gerne aus, weil die Dichtungen kaputt gehen. Wir schützen die klassischen Wellendichtungen durch eine vorgeschaltete hydrodynamische Dichtung vor dem Medium. Im Normalfall laufen bei uns diese Dichtungen trocken. Das hat natürlich den Vorteil, dass sie mit den aggressiven Medien überhaupt nicht in Kontakt kommen und so natürlich viel länger halten. Die dritte Besonderheit ist die Werkstofftechnik. Wir können Pumpen

aus jedem gieß- oder schweißbaren Werkstoff fertigen und auch Teile in Keramik, sprich Siliziumcarbid, liefern. Das Ganze ist auch noch untereinander kombinierbar.

**Pumpe DE:** Aus welchem Grund kann bei Ihren Pumpen auf eine MSR-Überwachung verzichtet werden?

**Bungartz:** Es gibt es verschiedene Aspekte. Wir brauchen keine Trockenlaufüberwachung. Diese kann schon einmal entfallen, da unsere Pumpen per Design trocken laufen. Bei der Sonderphysik sind Min-Max-Schalter überflüssig. Der Pumpe ist es egal, ob ihr Flüssigkeit zufließt oder nicht. Deshalb eignet sie sich sehr gut für diskontinuierliche Zulaufmengen.

**Pumpe DE:** Was hat der Anwender letztendlich davon?

**Bungartz:** Wir haben Pumpen, die per Physik sehr sicher sind. Jedes MSR-Signal ist immer eine potentielle Fehlerquelle. Und das wirkt sich natürlich auch auf Stillstände aus. Je weniger MSR-Signale, desto weniger potentielle Fehlerquellen. Für jedes Signal rechnet die Industrie mit Kosten zwischen 2.000 und 10.000 Euro. Wenn eine Störung eintritt, muss man erst die Ursache dafür finden. Liegt es an der Pumpe oder an der Mess- und Regeltechnik? Und das kostet Zeit und Geld.

**Pumpe DE:** Warum springt auf diesen Zug niemand auf?

**Bungartz:** Weil andere Hersteller nicht diese Dichtungsphilosophie verfolgen können. Das ist eine Ge-

*Die Kreiselpumpen der Serie V-AN von Bungartz sind Problemlöser. Die neue gasgesperrte Dichtung hat den vom TÜV durchgeführten Heliumlecktest mit Bravour bestanden.*



*Geschäftsführer Frank Bungartz im Rahmen einer Kundenabnahme im Gespräch mit dem zuständigen Vertriebspartner für Benelux, Frederic Steens.*



schichte, die direkt mit der Dichtungsphilosophie zusammenhängt. Mit hydrodynamischen Dichtungen arbeiten auch andere, allerdings nicht in dieser Konsequenz wie wir das tun. Es ist immer eine Insellösung, deren Potential nicht ausgeschöpft wird.

**Pumpe DE:** Wie profitieren die Kunden vom Einsatz von Bungartz Pumpen?

**Bungartz:** Für uns ist es entscheidend, dass wir in einem sehr frühen Stadium in die Projekte kommen. Wenn wir bereits bei der Planung dabei sind, dann machen unsere Sonderlösungen Sinn. Denn die Einzelanfertigungen haben leider auch ihren Preis. Das kann ich nicht leugnen. Um marktfähig zu sein, muss man das Gesamtprojekt betrachten. Durch unsere selbstregelnden Pumpen können die Kunden Gebäudehöhe einsparen, Behälter kleiner auslegen, deren Anzahl reduzieren und sich die gesamte MSR-Technik schenken.

**Pumpe DE:** Das stelle ich mir schwierig vor, denn dem Einkauf geht es ja bekanntlich immer nur um den Preis...

**Bungartz:** Das ist die große Kunst. Die Herausforderung für unseren Vertrieb und unsere Vertriebspartner besteht darin, dass sie sehr viel Überzeugungsarbeit leisten müssen. Auf der anderen Seite, wenn man sie einmal geleistet hat, dann haben die Geschäftsbeziehungen in den meisten Fällen sehr lange Bestand. Bestes Beispiel dafür ist die Kraftwerkin-

dustrie, dort sind unsere Pumpen seit 15 Jahren mehr oder weniger Standard.

**Pumpe DE:** Bungartz hat in den letzten Jahren kräftig in den Bau von zwei Produktionshallen investiert. Was haben Sie damit vor?

**Bungartz:** Wir konnten unseren Umsatz seit 2005/2006 mit 8.5 Mio. Euro mehr als verdoppeln – und das übrigens mit fast der gleichen Mannschaft von aktuell 42 Mitarbeitern. Das hat natürlich starke Auswirkungen auf die Stückzahlen und Kapazitäten. Im ersten Bauabschnitt 2012 haben wir eine Montagehalle fertiggestellt. Im nächsten Schritt zieht die mechanische Fertigung in die zweite neue Halle um. Vor dem Hintergrund, dass wir auch neue Maschineninvestitionen getätigt haben. Ziel ist es, einen kontinuierlichen Warenstrom vom Wareneingang bis zum Versand zu realisieren. Es sind verschiedene Aspekte, die zusammen kommen: Die Materialflussoptimierung, die Überwachung und nicht zuletzt die Schaffung von neuen Kapazitäten.

**Pumpe DE:** Wo soll die Reise für Ihr Unternehmen in den nächsten Jahren hingehen?

**Bungartz:** In den nächsten fünf Jahren würde ich den Umsatz gerne um weitere 30% steigern. Ein wichtiger Schritt auf dem Weg dorthin ist auf jeden Fall der Ausbau der Marktpräsenz. Durch meine Ausbildung als Ingenieur für Internationales Projektmanagement versteht sich eine stärkere

internationale Ausrichtung ja quasi von selbst. Als ich den Bereich Export übernommen habe, habe ich mich bemüht, neue internationale Vertriebspartner zu gewinnen. Mit dem Ergebnis, dass zum Beispiel Pakistan inzwischen einer unserer stärksten Auslandspartner ist, natürlich auch China, in Südkorea sind wir ebenfalls nennenswert gewachsen. Es gibt noch viele weiße Flecken auf der Welt. Ganz oben auf der Agenda steht für mich zunächst die Erschließung der osteuropäischen Märkte. Und ich würde gerne in Nordamerika Fuß fassen.

**Pumpe DE:** Wird es zur Achema Neuheiten geben?

**Bungartz:** In den letzten drei Jahren hatten wir ein Luxusproblem. Es gab so viel zu tun, dass keine Zeit für echte Neuentwicklungen blieb. Wir werden auf der Achema hauptsächlich erfolgreiche Anwendungen präsentieren. Es ist Tradition bei Bungartz, dass wir auf dem Messestand Funktionsmodelle zeigen. Die Pumpen mit Sonderphysik sind sehr erklärungsbedürftig. Begreifen kommt von Anfassen. Und auf der Achema machen wir diese Pumpenphysik wirklich begreifbar. Wir können die Pumpen sowohl im Normalsaugbetrieb oder, wie wir es nennen, abnormalen Betrieb fahren, der die Sonderphysik zeigt und die Unterschiede deutlich sichtbar macht. Wichtig für uns ist es, Kontakte zu pflegen, neue Kontakte zu knüpfen und zu zeigen, wie unsere Produkte funktionieren. Ausprobieren ist ausdrücklich erwünscht.