

# Probleemoplossers in de lift

**Frank Bungartz is in de voetstappen van zijn grootvader getreden om op zijn beurt de wereld te veroveren. Met succes. Geen wonder, want de speciale centrifugaalpompen van Bungartz kunnen voor elk medium worden gebruikt, ook al is het nog zo agressief, en bieden oplossingen voor toepassingen waarbij anderen allang bakzeil hebben gehaald.**

Christine Eckert

**Pomp NL:** Mijnheer Bungartz, u bent directeur in de derde generatie. Wilde u als kind het bedrijf al overnemen of wilde u misschien liever treinmachinist of iets dergelijks worden?

**Bungartz:** Ik wilde ontwikkelingswerker worden. Helaas moest ik mijn sociale betrokkenheid de laatste jaren wat op een lager pitje zetten. Mijn ouders hebben er nooit op aangedrongen om het familiebedrijf over te nemen. Natuurlijk waren ze zeer verheugd toen ik met mijn studie machinebouw en de studierichting internationaal projectmanage-

ment de juiste richting insloeg.

**Pomp NL:** Waarom heeft Bungartz zich juist gespecialiseerd in dit soort pompen? En wat maakt ze zo bijzonder?

**Bungartz:** Ik denk dat mijn grootvader de problemen heeft herkend en daarvoor creatieve oplossingen heeft gevonden. Hij was een soort Willie Wortel en heeft veel meer dingen uitgevonden. Onze speciale centrifugaalpompen hebben twee, drie bijzonderheden. Eén is de zogenoemde speciale fysica. Die wordt toegepast bij pompen die wij het zuigen hebben "afgewend". Ze pompen cavitatievrij met een NPSH die vlakbij nul ligt, zijn zelfregelend en transporteren alleen wat er naar hen toestroomt. Dat resulteert in heel bijzondere eigenschappen, waardoor ze bijvoorbeeld geschikt zijn voor kokende media of vloeibare gassen. Ze functioneren zonder meet- en regeltechniek en hebben een hoge intrinsieke veiligheid. Het tweede en heel belangrijke punt is onze afdichtingsfilosofie. Pompen willen nog weleens uitvallen omdat de afdichtingen tot lekkage komen of kapotgaan. Wij beschermen de klassieke asafdichtingen door een voorgeschakelde hydrodynamische afdichting vóór het medium. Normaliter lopen deze afdichtingen bij ons droog. Dat heeft natuurlijk als voordeel dat ze helemaal niet met de agressieve media in contact komen en zo natuurlijk veel langer meegaan. De derde bijzonderheid is de materiaaltechniek. Wij kunnen pompen maken van elk

materiaal dat kan worden gegoten of gelast en ook onderdelen van gefriteerd materiaal dat wil zeggen siliciumcarbide, leveren. Het geheel kan ook nog onderling met elkaar worden gecombineerd.

**Pomp NL:** Waarom is er bij uw pompen geen MSR-bewaking nodig?

**Bungartz:** Er zijn verschillende aspecten. Wij hebben geen droogloopbewaking nodig, omdat onze pompen zo zijn geconcipeerd dat ze droog kunnen lopen. Bij de speciale fysica zijn min-max-schakelaars overbodig. Het maakt de pomp niet uit of er vloeistof naartoe stroomt of niet. Daarom is deze heel geschikt bij discontinue toevoer.

**Pomp NL:** Wat levert het de gebruiker uiteindelijk op?

**Bungartz:** Wij hebben pompen die door de fysica heel veilig zijn. Elk MSR-sigitaal is altijd een potentiële bron van fouten. En dat kan natuurlijk ook tot stilstanden leiden. Hoe minder MSR-signalen, des te minder potentiële foutenbronnen. Per signaal schat de industrie de kosten tussen de 2000 en 10.000 euro. Wanneer zich een storing voordoet, moet men daar eerst de oorzaak voor vinden. Ligt het aan de pomp of aan de meet- en regeltechniek? En dat kost tijd en geld.

**Pomp NL:** Waarom houdt niemand anders zich bezig met deze ontwikkeling?

**Bungartz:** Omdat andere fabrikanten deze afdichtingsfilosofie niet kunnen volgen. Dit alles houdt direct verband met de afdichtings-

*De centrifugaalpompen uit de serie V-AN van Bungartz zijn probleemoplossers. De nieuwe gasblokkerende afdichting is met bravoure geslaagd voor de door de TÜV uitgevoerde heliumlekttest.*



Directeur Frank Bungartz met de verantwoordelijke verkooppartner voor de Benelux, de heer Frederic Steens tijdens een inspectie op de productielocatie in Euskirchen



filosofie. Er zijn ook anderen die met hydrodynamische afdichtingen werken, maar niet zo consequent als wij dat doen. Het is altijd een op zichzelf staande oplossing voor een bepaald probleem, maar de mogelijkheden worden niet volledig benut.

**Pomp NL:** Hoe profiteren de klanten van het gebruik van Bungartz-pompen?

**Bungartz:** Voor ons is het doorslaggevend dat we in een zeer vroeg stadium bij de projecten worden betrokken. Wanneer we al bij de planning van de partij zijn, zijn onze speciale oplossingen zinvol. Want op maat gemaakte uitvoeringen hebben helaas ook hun prijs. Dat kan ik niet ontkennen. Om het qua prijs tegen de concurrentie te kunnen opnemen, moet men het totale project bekijken. Dankzij onze zelfregelende pompen kunnen de klanten gebouwen minder hoog maken, reservoirs kleiner ontwerpen, hun aantal verminderen en afzien van de gehele MSR-techniek.

**Pomp NL:** Dat lijkt me een moeilijke zaak, want bij het inkopen gaat het zoals bekend altijd alleen maar om de prijs...

**Bungartz:** Dat is nou net de kunst. De uitdaging voor onze afdeling Verkoop en onze verkooppartners is gelegen in het feit, dat zij heel overtuigend te werk moeten gaan. Wanneer men dat echter eenmaal heeft gedaan, zijn de handelsbetrekkingen in de meeste gevallen van zeer lange duur. Een heel goed

voorbeeld daarvan is de krachtcentralesector, waar onze pompen al 15 jaar min of meer de norm zijn.

**Pomp NL:** Bungartz heeft de laatste jaren stevig geïnvesteerd in de bouw van twee productiehallen. Wat bent u daarmee van plan?

**Bungartz:** Wij konden onze omzet sinds 2005/2006 met 8,5 miljoen euro meer dan verdubbelen – en dat overigens met bijna hetzelfde team van momenteel 42 medewerkers. Dat heeft natuurlijk flinke gevolgen voor de aantallen en capaciteiten. Tijdens de eerste bouwphase in 2012 hebben we de bouw van een montagehal voltooid. Bij de volgende stap verhuist de mechanische productie naar de tweede nieuwe hal. We hebben overigens ook in nieuwe machines geïnvesteerd. Het doel is een continu goederenstroom te realiseren, van de goederenontvangst tot en met de verzending. Hier komen verschillende aspecten bij elkaar: de optimalisatie van de materiaalstroom, de bewaking en niet op de laatste plaats het creëren van nieuwe capaciteiten.

**Pomp NL:** Waar wilt u de komende jaren met uw onderneming heen?

**Bungartz:** De komende vijf jaar zou ik de omzet graag zien stijgen met nog eens 30%. Een belangrijke stap op weg daarnaartoe is in elk geval de versterking van onze aanwezigheid op de markt. Door mijn opleiding als ingenieur voor internationaal projectmanagement is een sterkere internationale oriëntatie immers zogoed als vanzelfsprekend. Toen ik de divisie

Export overnam, heb ik geprobeerd nieuwe internationale verkooppartners te winnen. Met als resultaat dat bijvoorbeeld Pakistan ondertussen een van onze sterkste buitenlandse partners is, natuurlijk ook China, en in Zuid-Korea zijn we eveneens opmerkelijk gegroeid. Maar er zijn nog veel witte vlekken op de wereldkaart. Helemaal bovenaan op de agenda staat voor mij eerst het ontsluiten van de Oost-Europese markt. En ik zou graag in Noord-Amerika vaste voet krijgen.

**Pomp NL:** Zullen er ter gelegenheid van de Achema nieuwe producten worden gepresenteerd?

**Bungartz:** De afgelopen drie jaar hadden we een luxeprobleem. Er was zoveel werk dat er geen tijd overbleef voor echte nieuwe ontwikkelingen. We zullen op de Achema voornamelijk succesvolle toepassingen presenteren. Bij Bungartz is het traditie dat we in de beursstand functiemodellen laten zien. Bij de pompen met de speciale fysica moet veel uitleg worden gegeven. Daar gaat het om begrijpen met je handen. En op de Achema maken wij deze pompfysica echt begrijpelijk. We kunnen de pompen zowel met de normale zuigwerking laten draaien of, zoals wij dat noemen, met een abnormale werking, die de speciale fysica laat zien en de verschillen duidelijk zichtbaar maakt. Voor ons is het belangrijk om contacten te onderhouden, nieuwe contacten te leggen en te laten zien hoe onze producten werken. Uittesten is uitermate gewenst.