

Pump Solutions Group integreert activiteiten

Almatec, Blackmer en Mouvex zijn in Nederland bekende merken pompen. Minder bekend is dat deze en andere bedrijven behoren tot één groep; de Pump Solutions Group. Pomp NL reisde naar Auxerre om de details te vernemen.

Jan van den Berg

Grote concerns ontstaan vaak door het oprichten, opkopen en samenvoegen van bedrijven. Om de sterke kanten van alle ondernemingen te benutten, kan het nodig zijn om een duidelijke lijn te brengen in de activiteiten. Dit is wat Dover Corporation doet met de zes dochterbedrijven die pompen produceren.

INTEGRATIE

Dover Corporation is een Amerikaans beursgenoteerd bedrijf dat industriële producten maakt. De omzet bedroeg vorig jaar 7,6 miljard dollar. Deze wordt gegene-

reerd door vier divisies, waaronder Fluid Management. Hieronder valt onder andere de medio vorig jaar opgerichte Pump Solutions Group (PSG). PSG bestaat uit het Franse MOUVEX-Blackmer, Almatec uit Duitsland en de Amerikaanse pompfabrikanten Blackmer, Griswold, Neptune en Wilden. Er zijn goede redenen om de bedrijven te integreren, zegt Philippe Wouters, Director of International Sales van PSG. "We merkten dat de bedrijven elkaar soms tegenwerkten doordat ze op dezelfde markten actief waren. Dit wilden we voorkomen, maar we vonden het tegelijk heel

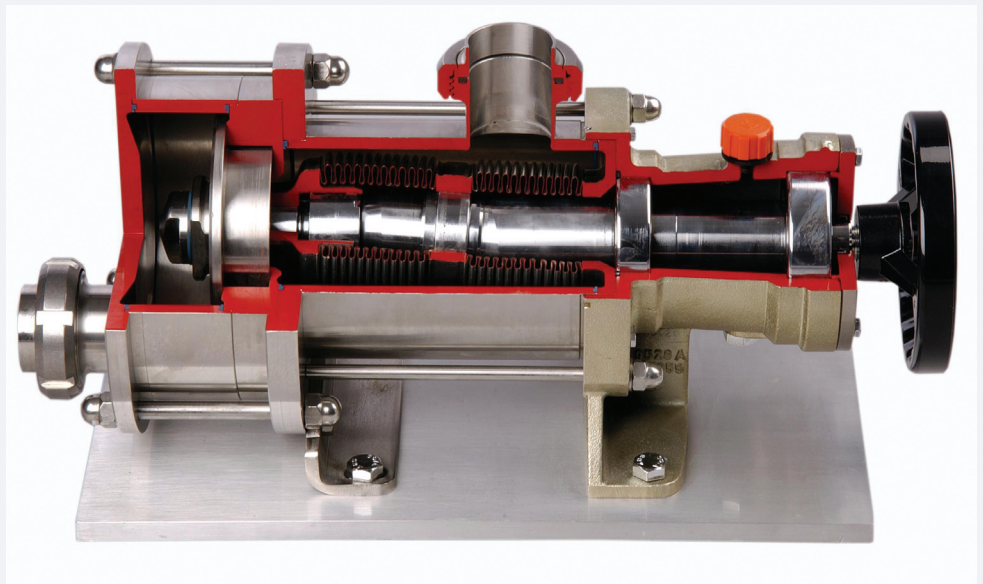
belangrijk om verder te gaan. We willen niet alleen samenwerking, maar werkelijke integratie van de bedrijven." Om dit tot stand te brengen, is een team van managers van de zes bedrijven geformeerd. Het team moet toezien op de integratie van de activiteiten van de bedrijven. Hierin wordt aan alle belangrijke processen aandacht besteed, zoals sales, inkoop, marketing, onderzoek en ontwikkeling, maar ook aan communicatie en bedrijfscultuur. Wouters kijkt positief aan tegen het verloop van dit proces. "We hebben in een paar maanden tijd een hoge mate van integratie tot stand gebracht. Daar kunnen we zeker tevreden over zijn."

KRACHT

De samenwerking krijgt niet de vorm van een fusie, waarbij de zes bedrijven zouden opgaan in één geheel. PSG is de naam van het samenwerkingsverband en niet van een nieuw bedrijf. Ze blijven zelfstandig actief met hun eigen producten en diensten. Dit past bij de filosofie van Dover Corporation, legt Michel-André Roger, Managing Director van MOUVEX-Blackmer uit. "De bedrijven leveren goede producten en zijn op de markt

MOUVEX-Blackmer test alle pompen voordat ze de fabriek verlaten





Een opengewerkt model van een pomp uit de C-serie

MOUVEX-BLACKMER

MOUVEX-Blackmer produceert voornamelijk pompen en compressoren. In het productengamma zitten vier series pompen met een excentrisch draaiende zuiger. Hiertoe behoort aan de onderkant van de range, de Micro C Serie, die gebruikt kan worden om te doseren. Daarnaast produceert het bedrijf schottenpompen, lobbenpompen en slanpenpompen. MOUVEX-Blackmer is in 1906 opgericht. Van het begin af aan heeft het bedrijf pompen met een excentrisch draaiende zuiger geproduceerd. In 1998 nam Blackmer het bedrijf over en verdween de naam MOUVEX naar de achtergrond. Met de vorming van de Pump Solutions Group is besloten deze naam weer op de voorgrond te zetten. MOUVEX-Blackmer als een zelfstandige entiteit te presenteren. Dit doet echter niets af aan het proces van integratie in de Pump Solutions Group.

herkenbaar. Dit heeft een grote waarde, die we uiteraard willen benutten." Het benutten van de kracht van bedrijven vinden we terug in de benadering van markten en distributeurs, benadrukt Roger. "PSG levert zeer diverse pompen in tal van landen aan allerlei marktsegmenten. Waar we een sterke vertegenwoordiger of distributeur hebben, willen we daar gebruik van blijven maken. We zullen ons netwerk van part-

ners niet gaan stroomlijnen om het stroomlijnen. Wel verwachten we van onze partners dat ze ons helpen om de markten die zij bedienen beter te leren kennen. Dat is natuurlijk nodig om beter in te kunnen spelen op de wensen van onze klanten."

SYNERGIEVOORDELEN

De integratie zal zich niet beperken tot PSG, meent Wouters. "Medewerkers van PSG zijn ook betrokken bij projecten met andere bedrijven van Dover Corporation. Daar lopen soortgelijke trajecten als bij PSG." Gezien de activiteiten op bijvoorbeeld het gebied van vloeistoftransport en -opslag en meetapparatuur is het zeer goed voorstelbaar dat ook buiten PSG synergievoordelen behaald kunnen worden. De integratie van de zes pompfabrikanten zal leiden tot een

grotere omzet. Vorig jaar was het totaal van hun verkopen 305 miljoen dollar. In 2011 moet dit op 400 miljoen liggen, zegt Roger. Dit betekent een groei van tien procent per jaar. Hiervoor is niet puur een uitbreiding van de verkopen nodig. Betere service is volgens Roger essentieel. "We moeten zoveel mogelijk een one-stop-shop oplossing voor gebruikers en verkopers van onze pompen bieden. Dat wil zeggen dat we zoveel mogelijk moeten bieden. Dat kan alleen als we samenwerken." De PSG-bedrijven werken bovendien hard aan de ontwikkeling van nieuwe producten, onderstreept Wouters. "Ieder jaar willen we een aantal nieuwe producten introduceren. We zijn dan ook van plan op de Achema in mei een viertal nieuwe producten en diensten te introduceren."

VAN WIJK & BOERMA

In Nederland worden drie bedrijven van de Pump Solutions Group voor wat betreft de industrie vertegenwoordigd door Van Wijk & Boerma. Het gaat om Almatec, Blackmer en MOUVEX-Blackmer. Een belangrijke reden voor bijvoorbeeld Mouvex om met Van Wijk & Boerma samen te werken, is dat het een krachtige partij op de Nederlandse markt is, zegt Mouvex-directeur Michel-André Roger. "Wij willen partners die een goede service leveren, die de benodigde voorraad kunnen aanhouden en die ons laten weten om wat voor producten de markt vraagt." De Pump Solutions Group heeft ook andere vertegenwoordigers in ons land. Zo verkoopt Holland Air Pumps de producten van Wilden, terwijl Roodhart Pump Group de Grisolwold pompen aan de man brengt. In de transportsector treedt Meller Flow Trans op als distributeur van Blackmer en MOUVEX-Blackmer.