

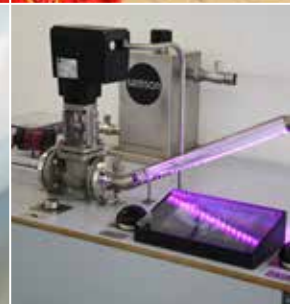
magazine

Innovadores por tradición

Diciembre 2014



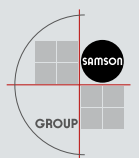
La realidad en números
Inversiones para un crecimiento sostenido



■ **Innovación**
Tecnología sencilla sin sacrificar funcionalidad

■ **En portada**
Fundador con visión empresarial

■ **Tema a fondo**
Formación, un activo destacado



Índice



Portada

La danza del león es un entretenimiento tradicional de la cultura china. Está presente en los festivales y fiestas más importantes.

Impresión

SAMSON Magazine Edición 18

Fotos:

- Página 4: © TAlxTech - Fotolia.com
© Tiberius Gracchus - Fotolia.com
© Buriy - Fotolia.com
- Página 6: © Detlef - Fotolia.com
© werbefoto-burger.ch - Fotolia.com
© adimas - Fotolia.com
- Página 12: © jokatoons - Fotolia.com
© snaptitude - Fotolia.com
- Página 16: cortesía de UTC Engenharia
- Página 17: © lazyllama - Fotolia.com
- Página 18: © Anna - Fotolia.com
- Página 21: © Trueffelpix - Fotolia.com
- Página 23: © Trueffelpix - Fotolia.com
- Página 25: © Trueffelpix - Fotolia.com
- Página 26: © Mopic - Fotolia.com
© iadams - Fotolia.com
- Página 28: © iadams - Fotolia.com
- Página 30: © tarapong - Fotolia.com

Publicado por:

SAMSON AKTIENGESELLSCHAFT
Weismüllerstraße 3 · 60314 Frankfurt am Main
Telefon: +49 69 4009-0 · Internet: www.samson.de

Diseño gráfico y redacción:

Departamento de relaciones públicas y documentación técnica

Texto:

Birgit Martin, Zsolt Pekker, Monika Schneider

Fotos:

SAMSON AG
Fotolia.com

Imprimido por:

Hinckel-Druck GmbH

Está prohibido la reproducción y el uso de los textos y fotos de este magazine, sin el consentimiento por escrito de SAMSON AKTIENGESELLSCHAFT, Fráncfort del Meno.

© 2014 SAMSON AKTIENGESELLSCHAFT

3

Editorial

¿Quién? Si no nosotros

4

Innovación

Tecnología sencilla sin sacrificar funcionalidad

8

En portada

Fundador con visión empresarial

12

Reportaje

Desde la investigación a pequeña escala a las instalaciones reales

18

Tema a fondo

Formación, un activo destacado

22

Impulsos

Entrevista con el Sr. Andreas Widl

26

La realidad en números

Inversiones para un crecimiento sostenido

30

Actualidad

De ingeniero de diseño, a presidente del Consejo de Administración



¿Quién? Si no nosotros

Estimadas lectoras y lectores,

las empresas del SAMSON GROUP desarrollan, fabrican y venden equipos técnicos muy sofisticados en todo el mundo y a la vez ofrecen un cercano servicio al cliente. Aunque nuestro principal objetivo son los tipos de equipos, series, plantas productivas, hardware y software, los trabajadores forman el eje central. Ellos son el activo real, el verdadero capital de toda organización empresarial. Esto es en SAMSON particularmente cierto.

Desde que comencé en la empresa he conocido un montón de grandes personas, altamente calificadas en las oficinas de venta alemanas, en las filiales en el extranjero, así como en la casa matriz en Fráncfort. Son personas que van entusiasmadas a trabajar, que se identifican plenamente con nuestra singular empresa, que están comprometidas, que contribuyen con sus propias ideas para el bien de los clientes y aseguran la evolución continua de SAMSON. Mujeres y hombres de todas las edades, con diferentes intereses y nacionalidades, que se encargan de hacer del SAMSON GROUP lo que es. Su formación y competencia, diversidad y compromiso personal son la clave de nuestro éxito a largo plazo.

El talento humano convierte simples datos e informaciones en conocimiento. La creatividad de las personas y el intercambio abierto de información entre ellos forma un caldo de cultivo fértil para la innovación. La innovación es la base de nuestro crecimiento sostenible. Todo lo que se necesita es un enfoque al cliente, el suministro a tiempo y los más altos estándares de calidad. De la innovación surgen nuevos equipos, ser-

vicios y modelos de negocio. Así mismo, son las personas las que transforman estos modelos abstractos en las relaciones de negocios que contribuyen a establecer alianzas de confianza a largo plazo. Todas éstas son razones suficientes para subrayar la importancia de nuestros empleados y apreciar sus logros individuales. Mediante la redacción de los valores corporativos pretendemos afrontar estos retos de forma sistemática.

Las empresas del SAMSON GROUP poseen todas las condiciones para ofrecer un puesto de trabajo seguro y atractivo a sus empleados. Actuamos con responsabilidad hacia nuestro entorno empresarial, utilizamos nuestros propios medios, desarrollamos y fabricamos equipos fascinantes y estamos presentes en más de 40 países en todos los continentes. En nuestra empresa formamos personas que logran retos y objetivos.

En las siguientes páginas pueden encontrar más información sobre las empresas del SAMSON GROUP y sus equipos. La revista también cuenta sobre las personas que trabajan en la empresa, ya que detrás de cada logro hay al menos una mente brillante que contribuye a nuestro éxito.

Espero que disfruten con la lectura de esta revista,

Dr. Andreas Widl
Miembro del Consejo de Administración
Ventas, marketing y estrategia



TECNOLOGÍA SENCILLA SIN SACRIFICAR FUNCIONALIDAD

En muchos procesos calentar y enfriar significa todavía hoy abrir y cerrar grifos. En estos casos a menudo la simplicidad tiene prioridad frente al posible ahorro de energía. Sin embargo, existe cierto potencial de mejora de la eficiencia de estas instalaciones, ya que una parte significativa de la energía primaria se gasta para estas tareas de control.

Con el nuevo accionamiento eléctrico Tipo 5724-8 de SAMSON con regulador integrado se resuelve el dilema entre la búsqueda de simplicidad y la eficiencia. Este equipo incorpora una unidad de regulación que permite una regulación exacta, lo que resulta en un uso óptimo de la energía de calefacción o refrigeración. Esto se consigue

utilizando una configuración excepcionalmente simple, sin la necesidad de un armario de distribución o cableado adicional: toda la lógica de control está integrada en el accionamiento y los sensores están conectados y listos para su uso. La puesta en marcha se realiza en cuestión de minutos y el precio de compra se amortiza muy rápidamente.

100.000 euro al año

La idea del accionamiento eléctrico surgió durante una reunión con un fabricante de gomas y elastómeros. En la planta de recubrimiento del fabricante, el plástico se extiende sobre la tela de fibra y se cura en un horno. Este tipo de material compuesto es hoy en día muy común. Por ejemplo mangueras de alta presión, correas de transmisión, cintas transportadoras, así como barcos salvavidas, almohadillas moldeadas y los acabados interiores en los coches, están hechos de tales materiales compuestos.

Los elastómeros se unen a las fibras textiles a elevada temperatura y altas presiones. Después del prensado en caliente el calor se retira rápidamente haciendo pasar el material a través de rodillos refrigerados por agua. "Hasta ahora, el suministro de agua se basaba en el principio todo/nada y no en la demanda" recuerda el gerente de producto, el Sr. Schwan. "Con nuestro nuevo accionamiento eléctrico con regulador de procesos se controla el suministro de agua de refrigeración en función de la demanda. Actualmente se consigue un ahorro del 60 % en los costes de energía de refrigeración en la planta de recubrimiento y otras aplicaciones. Esto significa sólo para ésta fábrica un ahorro de 100.000 euros al año."

Solución sencilla con valor añadido

La clave para el ahorro de energía es el control de la diferencia de temperatura del agua de refrigeración antes de entrar en la máquina y al salir de ella. Dichas temperaturas se miden mediante unos sensores conectados a los tubos del rodillo de enfriamiento, y se transmiten directamente al regulador integrado en el accionamiento de la válvula de alimentación. Con la ayuda de accesorios, los sensores se montan en la parte exterior de la tubería o se sumergen directamente en el agua de refrigeración. El punto de consigna ajustado en el regulador sirve para garantizar que se suministra sólo la cantidad de agua necesaria para la refrigeración. Los cables de los sensores están marcados rojo y azul para facilitar la correcta conexión: en aplicaciones de refrigeración se conecta el sensor azul en la alimentación y cuando se trata de calentar el rojo.

"Sólo con esta aplicación ya se ha ganado mucho, no obstante hemos ido más allá", dice el Sr. Schwan y explica el típico proceso de

desarrollo en SAMSON: a partir de la resolución de un problema concreto de un cliente se desarrolla un nuevo producto que incluye otras funcionalidades útiles en otras aplicaciones. El accionamiento con regulador de procesos Tipo 5724-8 dispone de dos módulos de regulación PID, que además de regular con punto de consigna interno/externo son capaces de regular en limitación, en cascada y en conmutación. Además para las aplicaciones más exigentes, dispone de una salida para bomba.

Puesta en marcha rápida

La ventaja decisiva del accionamiento, además de sus funciones y del diseño compacto, es que es capaz de regular sin necesidad de





cableado adicional o de armario de distribución. Lo cual además de encarrer implica mucho más tiempo en la puesta en marcha. Por el contrario el accionamiento con regulador Tipo 5724-8 con sus sensores ya cableados, sólo necesita ser montado y conectado según el esquema de conexiones.

El Sr. Schwan señala "La puesta en marcha, incluida la configuración se puede hacer en sólo unos minutos, tan pronto se ha conectado la energía eléctrica, activado la conexión Bluetooth y conectado

con el software de configuración y servicio TROVIS-VIEW." Él continúa "El usuario sólo tiene que seleccionar el código de la planta en el TROVIS-VIEW y transferir la configuración al accionamiento. El software está preconfigurado, de modo que la ingeniería básica de la aplicación ya está lista. El uso del programa es intuitivo y facilita el ajuste de los valores deseados. Al reunir en una unidad compacta sensores, regulador y accionamiento se descartan ya de un principio muchos fallos que podrían suceder durante la configuración y puesta en marcha."

Gestión de datos cómoda

Desde un PC se pueden leer y editar todos los ajustes del equipo para la regulación, la información del equipo y la planta, así como el registro y la protocolización de los datos de proceso. Los datos



Una aplicación típica del accionamiento con regulador integrado, lo encontramos en el proceso de pasteurización de la leche. En este proceso la leche se calienta brevemente para extender su vida útil.

se pueden exportar fácilmente en Microsoft®-Excel. El ordenador sólo debe disponer de Bluetooth® versión 2.1 o superior. También se pueden introducir varios valores o flujos de proceso. Este accionamiento con regulador se utiliza por ejemplo, en la industria láctea para controlar el proceso de pasteurización, donde se requiere alcanzar unas temperaturas exactas en unos tiempos determinados.

Los ajustes y los valores consigna y límite también se pueden cambiar directamente en el equipo, a través del teclado y la indicación disponibles. Sólo las funciones más importantes se pueden cambiar directamente en el equipo para mantener la operación con el proceso en marcha lo más sencilla posible. Además de la indicación del valor actual y de la introducción del punto de consigna es

posible cambiar el modo de operación. Algunas funciones especiales facilitan la inicialización y el mando manual del accionamiento eléctrico. En caso de fallo de la energía auxiliar, es posible mover la válvula mediante un mando manual.

Ideal para unidades de calefacción a distancia

Los accionamientos lineales permiten un control fino en el rango de 0 a 100 %. En numerosas aplicaciones han demostrado funcionar hasta 15 años seguidos sin necesidad de mantenimiento. Además, son muy versátiles, pudiéndose combinar tanto con válvulas de globo o de 3 vías, como con reguladores sin energía auxiliar. Su campo de aplicación es igualmente muy amplio, desde la industria hasta la automatización de edificios. Es ideal en las redes de distribución de cale-

facción donde aseguran la misma presión diferencial en cada bucle de suministro para garantizar un suministro uniforme en toda la red. También sirven para regular el caudal. Se puede implementar un control basado en la temperatura exterior empleando sensores en el exterior, en el flujo de entrada y en el retorno. El gerente del producto reúne sus ventajas en pocas palabras: "Con este equipo SAMSON simplifica drásticamente la regulación sin sacrificar la funcionalidad."

Pfeiffer
Chemie-Armaturenbau GmbH

40 AÑOS

FUNDADOR CON VISIÓN EMPRESARIAL Máxima calidad: motor de la innovación

"Encontrar una nueva solución a un reto en la ingeniería de procesos" podría ser el lema de PFEIFFER Chemie-Armaturenbau GmbH. Fue una solución de este tipo la que marcó el comienzo de la historia de la empresa, y en este tipo de soluciones se han basado posteriores desarrollos de equipos, así como nuevos métodos de producción. El reto original se planteó con líquidos y gases corrosivos como el cloro. Estos productos son tan corrosivos que destruían el metal de la válvula y para protegerlo se recubría la superficie interior de la válvula. Hasta los años 70, esto sólo era posible con materiales cerámicos. El plástico PTFE, comúnmente conocido por la marca Teflon®, ofrecía nuevas posibilidades que el Sr. Pfeiffer supo reconocer. Después de décadas de estrecha cooperación, SAMSON incorporó la empresa en el grupo en el año 1995, cuando su fundador se retiró por motivos de salud. Hoy en día, PFEIFFER como miembro del SAMSON GROUP, produce las válvulas con revestimiento así como un gran número de productos especializados.

PTFE en lugar de cerámica

Por un lado, la cerámica es extremadamente dura y resistente a los ácidos, pero por otro muy frágil. El más mínimo error durante el montaje o un choque de temperaturas no deseado pueden destruir las válvulas en un segundo. El Sr. Horst Pfeiffer se enfrentó a las válvulas con revestimiento cerámico por primera vez en los años 60 durante el mantenimiento de unas válvulas. Él, que era un obrero metalúrgico calificado y graduado en empresariales, descubrió un nicho de mercado muy prometedor, especialmente si era capaz de ofrecer una alternativa a la cerámica. Con el plástico politetrafluoroetileno (PTFE) encontró la alternativa. Es resistente al calor y en gran parte indestructible, y lo más importante, es resistente a la mayoría de líquidos y solventes corrosivos. En el 1974 el Sr. Horst Pfeiffer fundó la empresa PFEIFFER Chemie-Armaturenbau GmbH en Grefrath-Oedt una ciudad del estado alemán de Renania del Norte-Westfalia y construyó la primera válvula con revestimiento de PTFE.

La joven empresa desarrolló un método propio para recubrir la superficie interna de las válvulas con el plástico. El método consiste en introducir pequeñas cantidades de polvo de PTFE en el espacio libre entre la pared de la válvula y un saco de goma especialmente desarrollado. Así capa a capa se forma el espesor deseado. Los empleados especializados realizan la compactación a mano, ya que es la única forma de conseguir una distribución uniforme del material. Esta distribución uniforme es decisiva, para que durante el posterior prensado isostático en caliente se consiga una capa homogénea.

Válvulas de bola, mariposa y accionamientos

En 1975 nació la Serie 20, la primera válvula de bola con revestimiento de PTFE, y todavía hoy, única en el mundo. Un año después siguió la primera válvula de mariposa. En ese tiempo las válvulas de mariposa con revestimiento disponibles tendían a desgastarse muy rápidamente en los bordes, lo cual comprometía su cierre hermético. La disposición doble excéntrica de la primera válvula de mariposa PFEIFFER (Serie 10) redujo drásticamente el desgaste. Las empaquetaduras de anillos en V en ambos extremos del eje cierran herméticamente la mariposa hacia el exterior. Pudiéndose utilizar estas válvulas en plantas con elevadas exigencias de protección medioambiental. Una versión mejorada de esta válvula de mariposa original, también sigue siendo única en el mercado

de todo el mundo. Con sus válvulas de mariposa y de bola, PFEIFFER es actualmente uno de los principales proveedores de la industria química, así como de otros sectores de la industria de procesos.

El reto que dio inicio al primer accionamiento de PFEIFFER no fue técnico sino logístico. PFEIFFER debía suministrar las válvulas mariposa para una nueva planta de cloro. El suministrador de los accionamientos se retrasaba y el plan de entregas estaba en peligro. En 1978, el cliente pidió a PFEIFFER que desarrollara rápidamente su propio accionamiento. Este accionamiento neumático rotativo de la Serie 30 se convirtió en el primer accionamiento de membrana rotativo del mercado. En muchas plantas industriales el accionamiento de la Serie 30a es, hoy en día, un estándar para aplicaciones de seguridad.



Todos los componentes se someten a mediciones 3D y a otras inspecciones de calidad de materiales.



Tres generaciones de directores: el fundador el Sr. Horst Pfeiffer (centro), el Sr. Lorenz Stolzenberg (izquierda) y el Sr. Marcus Miertz (derecha)



Equipos para la toma de muestra y limpieza de tuberías

Hasta bien entrada la década de los 80 todavía no era posible tomar muestras con el proceso en marcha. En 1991 PFEIFFER, que mientras tanto se había trasladado a la ciudad vecina de Kempen, desarrolló una válvula de bola, cuya bola tenía una parte mordida. Al girar la bola, una pequeña cantidad de medio se introducía en la cavidad de muestreo de la bola, mientras el proceso seguía adelante. A partir de esta idea básica, a lo largo de los años, se ha desarrollado un amplio abanico de equipos para la toma de muestra continua y discontinua. Estas válvulas de muestreo tienen numerosas opciones que permite adaptarlas a los requisitos del cliente, incluyendo el nivel de integridad de seguridad SIL 3.

Otro desafío completamente diferente se presentó en la producción de pintura en una empresa química. Allí cada color se almacenaba en un depósito separado, pero que estaban conectados al mismo sistema de tuberías, de forma que antes de cada cambio de color era necesario limpiar las tuberías a fondo. La solución obvia fue el llamado pigging, un tipo de herramienta en forma de bala que se impulsa a través de la tubería usando presión de gas o agua. Similar a los limpia ventanas, el "pig" rasca cualquier residuo líquido del interior de las tuberías. La técnica del pigging estaba muy extendida en

las industrias del gas y del petróleo, mientras que en la industria química era desconocida. A principios de los años 90 PFEIFFER comenzó a desarrollar un sistema pig de raspado adaptado a las necesidades de la industria química.

Los sistemas de limpieza pig son siempre soluciones integrales llave en mano, es decir, incluyen entre otros elementos, un garaje para el pig con un lanzador, que impulsa el pig en la tubería, válvulas especiales que permiten que pase, interruptores que mueven el pig en la dirección correcta y un panel de control. Además, la tubería debe estar diseñada para que el pig no se atasque o dañe, lo que significa que necesita un diámetro interno uniforme, sin curvas ni bordes afilados. Hoy en día, PFEIFFER ofrece estos sistemas de limpieza llave en mano para tuberías con paso nominal DN 15 hasta 200, para amplios rangos de temperatura y para diferentes campos de aplicación.

Desarrollo y producción

Desde el principio el desarrollo y la producción forman una unidad inseparable dentro de la empresa. Cuando un cliente tiene un problema, PFEIFFER busca y encuentra una solución, este es el lema de su fundador que sigue siendo cierto hoy en día. En los proyectos de investigación relacionados con pedidos se desarrollan equipos para aplicaciones específicas. Mientras que el departamento de desarrollo independientemente de los pedidos, desarrolla nuevos equipos a partir de sus propias ideas para ampliar y optimizar la cartera

1974

2014

actual. En su trabajo, los expertos de PFEIFFER colaboran con varias universidades técnicas.

La mayor parte de la fabricación se realiza en la misma empresa, desde el mecanizado de las piezas fundidas, pasando por la aplicación y el prensado térmico de los revestimientos, hasta el montaje final. La mayoría de maquinaria, herramientas y accesorios necesarios para la fabricación también se diseñan y fabrican en PFEIFFER. Como resultado se asegura el dominio de toda la tecnología, fabricada en Alemania. SAMSON y PFEIFFER se complementan entre sí: los accionamientos lineales y los accesorios de SAMSON combinan perfectamente con las válvulas PFEIFFER. Para el servicio alrededor del mundo SAMSON ofrece una extensa red de servicio y ventas. Lo bien que se ha desarrollado la empresa dentro del SAMSON GROUP lo indica entre otros datos, el número de empleados, que desde 1995 casi se ha triplicado.



En los proyectos de desarrollo relacionados con pedidos se desarrollan equipos para aplicaciones específicas – incluye equipos individuales.



La válvula de bola con revestimiento de PTFE está lista para el prensado térmico isostático, donde el polvo se transforma en un plástico compacto.



Desde la INVESTIGACIÓN a PEQUEÑA ESCALA a las INSTALACIONES REALES

La formación profesional es un activo muy valorado en SAMSON. Como resultado, es más que pura coincidencia, que en lugares lejanos, la innovadora tecnología de las válvulas SAMSON ayuda a formar a los jóvenes para su futura carrera.

Un buen ejemplo es la región noreste de Brasil, donde sigue batiendo el corazón de África. Los primeros esclavos fueron deportados allí por los conquistadores portugueses alrededor del año 1500. Esta herencia se refleja en la cultura regional, la religión, la música y la comida. La gente reza a los dioses de la religión afrobrasileña candomblé o practica capoeira, una mezcla única de danza, música y artes marciales. Se come

carne seca, frijoles negros, arroz y harina de tapioca. Y de fondo, siempre se oye alguna melodía popular rítmica.

Esta parte, que es la más soleada pero también la más seca de Brasil, comprende nueve estados federales: Alagoas, Bahía, Ceará, Maranhão, Paraíba, Pernambuco, Piauí, Rio Grande do Norte y Sergipe. Alrededor de 55 millones de personas viven en una superficie de 1,5 millones de km². Los 3.000 km de costa están bordeados de palmeras y playas de arena que dan paso a fértiles tierras de cultivo al adentrarnos en el país. Los paisajes del norte, en cambio, se caracterizan por vastas zonas áridas. Por este motivo, el noreste de Brasil fue considerado durante

mucho tiempo la zona más pobre del país y su economía era principalmente agrícola, con cultivos de caña de azúcar y cacao. Hoy, esta región es uno de los motores económicos de Brasil, con un crecimiento anual del 3 %. El consorcio estatal Petrobras comenzó la extracción de petróleo en la costa y construyó una refinería en la zona. En Pernambuco se fabrican buques cisterna necesarios para Petrobras y en Bahía, la capital de Camaçari, se construyó el mayor complejo químico del hemisferio sur. Muchas multinacionales, entre ellas importantes clientes de SAMSON, se han asentado en la región, lo cual a la vez refuerza el turismo y fomenta la prosperidad de los habitantes de la zona.

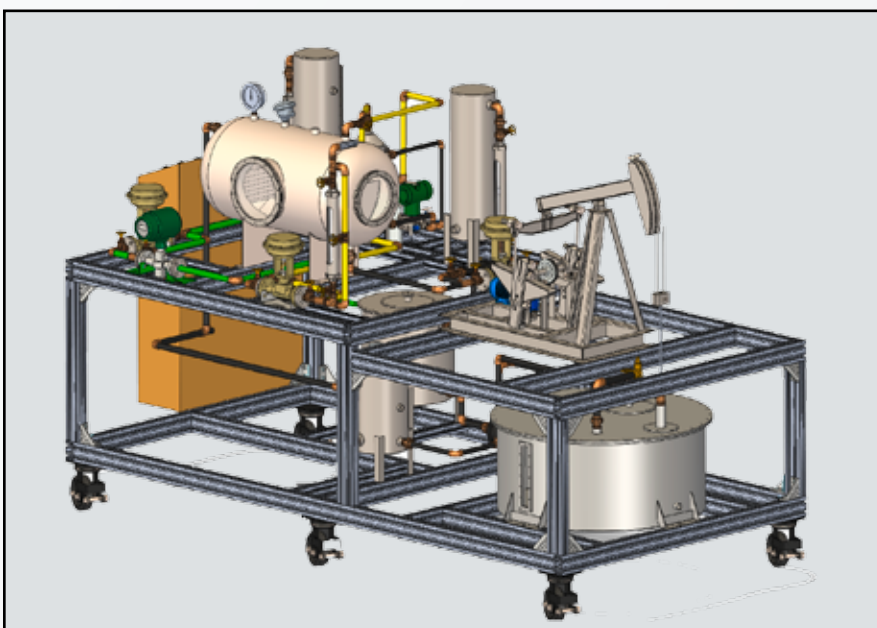


Para asegurarse un futuro brillante, es necesario educar y formar adecuadamente a los jóvenes. Ésta es la misión del servicio nacional para la formación industrial SENAI (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial), una red de centros de formación profesional sin ánimo de lucro que desde 1942 está formando a profesionales en los distintos niveles y por tanto contribuye al desarrollo socioeconómico de Brasil. SENAI es la mayor organización de formación de este tipo de América Latina y comprende 27 institutos regionales distribuidos por todos los estados federales de Brasil. Cada año, cerca de 2,5 millones de personas se inscriben en los cursos que se ofrecen para 28 sectores industriales, incluyendo las ingeniería eléctrica, electrónica, metalúrgica y mecánica. Uno de estos institutos se encuentra en el estado de Alagoas, en Maceió, ciudad normalmente conocida por

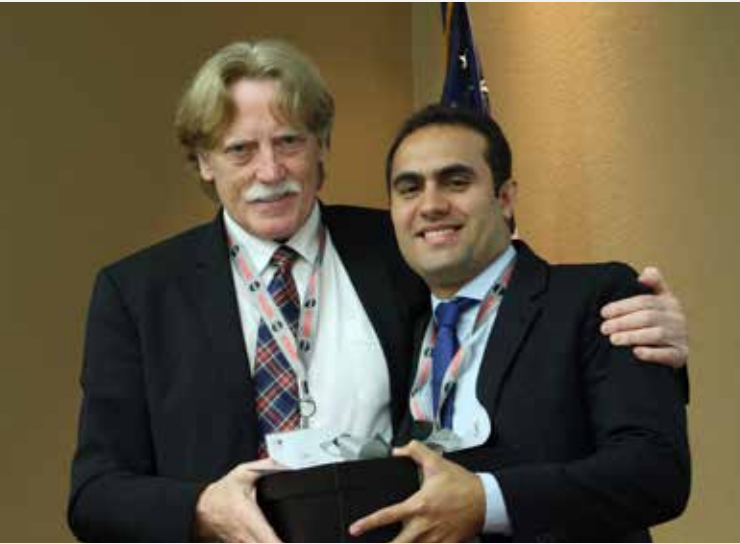
sus fabulosas playas. Allí el Prof. Ademir Oliveira dirige un centro de innovación tecnológica (CITEC), que desarrolla plantas piloto didácticas, que simulan procesos industriales reales a pequeña escala. La primera planta construida fue una destiladora para obtener etanol a partir de azúcar. El prototipo simula todo el proceso en escala reducida, incluida la instrumentación, las instalaciones eléctricas y mecánicas, el control de procesos y el control de calidad del producto acabado. Se tienen en cuenta incluso los requisitos aplicables en materia de protección medioambiental y de seguridad. Una segunda planta piloto enseña a los futuros técnicos la separación del crudo en tres fases. Además, las plantas están diseñadas para poder ser transportadas a grandes distancias y a lugares remotos sin ningún problema. Cuando el CITEC recibió varios premios en ferias de educa-

ción y formación nacionales otros institutos reconocieron el gran éxito de sus plantas piloto. Como resultado el SENAI decidió fabricar estas plantas en pequeñas series para transferir la tecnología a los otros institutos de Brasil. El Sr. Rodrigo Souza, de la filial de SAMSON en Bahía, se enteró de este proyecto a través del jefe del laboratorio involucrado, el Sr. Jean Cavalcante. En ese momento, el Sr. Cavalcante estaba buscando una válvula de control que cumpliera con los requisitos de calidad y que tuviera un diseño compacto y atractivo. En SAMSON encontró el equipo perfecto: la válvula Tipo 3510, diseñada para la regulación de pequeños caudales en plantas piloto e instalaciones de investigación. Esta pequeña válvula puede ir equipada con un posicionador digital Tipo 3730 que se puede comunicar con diferentes protocolos, HART®, FOUNDATION™ fieldbus y PROFIBUS, característica que convenció al cliente. SAMSON firmó un contrato con SENAI para suministrar el equipamiento de serie para ambas plantas piloto, cada una equipada con tres o cuatro válvulas de control. Hasta el momento, se han suministrado plantas piloto a 17 institutos SENAI. Además está previsto utilizar estas plantas en las universidades y escuelas superiores estatales para ejemplificar los procesos industriales.

Uno de los objetivos de SAMSON es capacitar a las personas para tener unos empleados altamente cualificados. En la casa matriz en Fráncfort se dispone, ya desde los años 80, de un taller de formación dedicado



Planta piloto desarrollada por SENAI Alagoas para enseñar la extracción y separación en tres fases del crudo



El Sr. Rodrigo Souza, SAMSON Bahía (derecha) con el Sr. Ian Fraser de RINGO VÁLVULAS



Los empleados de SAMSON CONTROL Ltda. en Bahía

a ello. El proyecto de SENAI en el noreste de Brasil, muestra lo importante que es transmitir a los jóvenes estudiantes no sólo conocimientos teóricos sino también prácticos. Y aquella persona que aprenda utilizando una válvula SAMSON, seguramente en el futuro querrá seguir utilizando nuestro equipo. El Sr. Rodrigo Souza fue galardonado por su compromiso y éxito en la cooperación con el instituto SENAI con el premio SAMSON Image Award 2014.

Cuando se firmó el contrato con SENAI se hizo evidente una vez más, la importancia de contar con personal experto de SAMSON local. Durante la etapa de proyecto, varias veces tuvieron que visitar y participar en clases en el instituto en Alagoas, lo cual no implicó grandes desplazamientos ya que SAMSON cuenta con una filial en Bahía desde 2003. Desde esta filial se han entregado más de 1000 válvulas a Copene

Petroquímica do Nordeste, que hoy en día pertenece al grupo Braskem y suministra plásticos a las empresas instaladas en el complejo petroquímico de Camaçari. Muchas de las líneas de producción de Camaçari ya han sido equipadas con válvulas SAMSON. La asistencia y el servicio lo proporcionan el Sr. Rodrigo Oliveira, jefe de la oficina, y los 8 empleados, que a finales de 2013 se trasladaron a un nuevo edificio con taller y almacén, que lógicamente está directamente comunicado con Camaçari por autopista.

La sede central de SAMSON en Brasil se encuentra en la mega ciudad de Sao Paulo. Con cerca del 30 % del PIB, Sao Paulo es el centro económico más importante del país. Desde 1997 SAMSON suministra equipos a los usuarios finales en la industria de procesos, empresas de ingeniería y fabricantes de maquinaria.

La sede de SAMSON CONTROL Ltda., dónde trabajan 15 personas bajo la dirección del Sr. Rogério Amarello, se trasladó, también en el año 2013, a un nuevo edificio en el barrio de Cotia. Y siguiendo el lema de SAMSON "actividad global, presencia local", las nuevas instalaciones comprenden la oficina de ventas, un surtido almacén, un taller certificado y un centro de formación para clientes.

En el estado vecino de Rio de Janeiro, el negocio de SAMSON se centra en el sector del petróleo y del gas, ya que frente a la costa de Rio están amarradas las plataformas petroleras de Petrobras. Allí, otro cliente importante de SAMSON es el productor de gases industriales Praxair. A través de sus plantas de abastecimiento las válvulas SAMSON se instalan en toda América Latina, donde cualquier tipo de mantenimiento y servicio de la válvula lo realizan personal de las oficinas locales de SAMSON.

En el estado del sur de Rio Grande do Sul se encuentra la refinería Alberto Pasqualini (Refap), la quinta más grande de las operadas por Petrobras. Allí, el Sr. Rodrigo Souza consiguió vender las primeras válvulas para una refinería en Brasil a través de la empresa contratista UTC Engenharia. Este proyecto junto con el de SENAI lo hicieron ganador del SAMSON Image Awards 2014. Debido al protocolo de Kyoto, que Brasil también firmó, Petrobras necesita producir más combustible diesel con menor contenido de azufre. Por este motivo fue necesario construir una planta de hidrodesulfuración adicional en Refap. En este proyecto entraron en juego las válvulas altamente tecnológicas del SAMSON GROUP. Fue decisiva la capacidad de suministro a tiempo de las 200 válvulas. SAMSON suministró válvulas de control neumáticas para altas presiones y temperaturas así



El Sr. Rogério Amarello, gerente de la filial SAMSON CONTROL Ltda. en Sao Paulo con su equipo.

como con obturador perforado optimizado para gases con flujos críticos para asegurar que el proceso funcionara sin problemas.

En el transporte de productos desde la deshidrosulfuración hasta las unidades de la refinería se utilizan válvulas de

LEUSCH con triple excentricidad, adecuadas para condiciones extremas.

Por cierto, técnicos de Petrobras y UTC Engenharia también fueron formados en SENAI. ¿Quizás allí tuvieron su primero contacto con válvulas SAMSON?



Refinería Alberto Pasqualini (Refap), Rio Grande do Sul



FORMACIÓN

UN ACTIVO DESTACADO



EXPERIMINTA es como se llama un museo de Fráncfort del Meno. Tal y como su nombre indica, lo más destacado en este museo son sus experimentos que invitan a experimentar. El MINT de EXPERIMINTA se refiere a matemáticas, informática, ciencia y tecnología, es decir, temas de los que SAMSON se ocupa. El museo cuenta con

120 estaciones donde los visitantes pueden experimentar, explorar y observar la ciencia y la tecnología de primera mano. Una de estas exposiciones la desarrollaron y realizaron alumnos que terminaban su formación profesional en SAMSON. El 22 de mayo de 2014 se entregó oficialmente la exposición al museo.



Los aprendices de SAMSON presentan con orgullo los fundamentos y funcionamiento de su experimento.



Explorando con tecnología SAMSON

La exposición representa el control de caudal en un circuito de agua de por ejemplo una instalación de calefacción. El experimento se exhibe en el museo EXPERIMINTA en Fráncfort en la sección de "Viento y clima". Fue concebido y desarrollado por siete aprendices de SAMSON, en un principio para participar en el concurso anual juvenil "Mi futuro", que lleva a cabo la asociación de trabajadores de las industrias metalúrgica y eléctrica en el estado de Hessen. Para el proyecto se formó un equipo interdisciplinar de aprendices que cursaban su tercer y último año. Estaba compuesto por tres mecánicos industriales, un técnico en mecanizado, uno en construcción, además de un mecatrónico y una diseñadora de producto técnico. Se enfrentaron a un gran reto, diferente a los habituales, ya que se trataba de un lazo de regulación cerrado y no de un equipo individual. Además la unidad funcional tenía que ser lo suficientemente robusta y sencilla para que un niño o joven la pudiera operar y entender. Los principales componentes en el circuito cerrado de agua desarrollado por los alumnos son la válvula de control y el tubo iluminado transparente. El tubo contiene pequeñas bolas de plástico que se mueven hacia arriba impulsadas por el flujo de agua. El visitante puede modificar directamente la posición de la válvula mediante un potenciómetro. Tan pronto abre la válvula y pasa agua a través de ella, las bolas de



Los visitantes del museo EXPERIMINTA pueden modificar la posición de la válvula, que simula el control de caudal, mediante potenciómetros.



El 22 de mayo de 2014 los aprendices de SAMSON entregaron su prototipo al Sr. Norbert Christl (tercero por la derecha) que es el vicepresidente de la Asociación de amigos del museo. Les acompañó el Dr. Kiesbauer (miembro del Consejo de Administración de SAMSON AG para la investigación y desarrollo).



Los alumnos en formación están directamente involucrados en el desarrollo del día de información de orientación profesional que se celebra una vez al año.

plástico se mueven por la tubería hacia arriba. En cuanto se cierra la válvula, el caudal de agua se interrumpe y las bolas de plástico se deslizan por la tubería hacia abajo. Simultáneamente el movimiento del obturador de la válvula se muestra en la pantalla de una tableta: cuando la válvula abre, el obturador se mueve a través del vástago unido al accionamiento hacia arriba y libera el camino para que fluya el agua. Cuando la válvula cierra, el obturador se mueve hacia abajo hasta apoyar en el asiento de la válvula y el caudal de agua se interrumpe.

La importancia del equilibrio: habilidades técnicas y no técnicas

El trabajo en equipo no era nada nuevo para el grupo de aprendices. Al inicio del aprendizaje en

SAMSON todos los alumnos participan en el proyecto "conociendo SAMSON", donde todos los estudiantes trabajan en equipo en diferentes proyectos. SAMSON valora mucho el trabajo en equipo de los alumnos de diferentes campos. Así, por ejemplo, los estudiantes participan activamente en el día de información de orientación profesional que se celebra cada año. Los aprendices se encargan de enseñar la fábrica y atender a grupos de estudiantes. Con estas medidas SAMSON fomenta, a parte de los conocimientos técnicos, algunas habilidades básicas pero muy importantes en la vida laboral, como la comunicación, el espíritu de equipo, la capacidad organizativa, la autodisciplina y la capacidad para imponerse y manejar la crítica.

Para aprender las habilidades específicas de cada empleo, SAMSON estableció un taller de aprendizaje dedicado ya en el año 1934. Aquí es donde se llevan a cabo las prácticas de los estudios técnicos. Para reunir los conocimientos necesarios en la práctica, todos los alumnos de SAMSON pasan por diferentes departamentos de la sede central en Fráncfort. Los que están aprendiendo un empleo técnico trabajan en los talleres y departamentos de producción, mientras que los que hacen una carrera comercial trabajan en las oficinas de administración y ventas. De esta manera ayudan a los colegas en su trabajo diario, profundizan sus conocimientos y aprenden la estructura de SAMSON. Esta última característica es particularmente valiosa, ya que los prepara para un trabajo posterior en SAMSON.

En Alemania, la parte teórica del programa de formación se imparte principalmente en las escuelas de formación profesional. Sin embargo, SAMSON tampoco deja los alumnos a su aire en este campo. "Ofrecemos ayuda siempre que se necesita y a veces incluso repetimos los temas tratados en la escuela con nuestros alumnos", explica el Sr. Hans-Jürgen Strauß que trabaja en el taller de formación de SAMSON. "Recuerdo un año en el que el maestro de la escuela de ingeniería de control estuvo de baja por enfermedad durante un largo periodo de tiempo. Este tema no es sólo relevante para los exámenes, sino



que es fundamental para la carrera posterior de los estudiantes. Por eso, nos decidimos rápidamente, a organizar lecciones de ingeniería de control para nuestros alumnos". Él, continúa diciendo acerca del enfoque de SAMSON en la formación profesional: "Conocemos a nuestros alumnos y sabemos su interés por terminar con éxito su formación". Independientemente de las clases en la escuela profesional los aprendices de SAMSON tiene la obligación de ir a clases de alemán e inglés organizadas por la empresa.

Formación en SAMSON para SAMSON

Empleados con una buena formación son la clave del éxito para una empresa como SAMSON. Se requiere un enorme grado de experiencia para gestionar la gran complejidad de productos y procesos de fabricación de SAMSON. Por esta razón, SAMSON cada año adquiere cerca de 50 alumnos para los campos de ventas, almacén, diseño de producto, mecánica industrial y de proceso, mecanizado, fabricación de herramientas, mecatrónica y electrónica. SAMSON está orientado a emplear

los alumnos al terminar su formación ofreciéndoles un trabajo que coincida con sus habilidades e intereses. La historia de la empresa enseña que en muchas ocasiones se cumplió este objetivo, mucha mano de obra cualificada consigue celebrar en la empresa sus 25 o 40 aniversario de trabajo. Además, una gran parte de los directivos de SAMSON es reclutado de los empleados que completaron su formación profesional en la empresa. Actualmente, esta lealtad mutua prácticamente ha desaparecido de la mayoría de empresas. En SAMSON sigue siendo la normalidad.



En SAMSON la formación de los alumnos que empiezan un nuevo curso comienza con una excursión conjunta de varios días.

ENTREVISTA

CON EL SR. ANDREAS WIDL

En junio de 2013, el Dr. Andreas Widl se unió a SAMSON como miembro del Consejo de Administración y tomó el cargo de jefe de ventas, marketing y estrategia en sustitución del Sr. Hans-Erich Grimm, con quién trabajó durante 4 meses para el traspaso de competencias. Antes de llegar a SAMSON, el Sr. Andreas Widl, que es doctor en física, había ocupado puestos directivos en empresas europeas y estadounidenses.



Usted trabajó durante mucho tiempo para una compañía de Estados Unidos. En su opinión, ¿cuáles son las principales diferencias entre las empresas estadounidenses y europeas?

Las empresas estadounidenses que cotizan en bolsa están extremadamente orientadas a las ganancias y dan un gran valor a la consecución de sus objetivos de ventas a corto plazo. Personalmente considero este comportamiento muy superficial y miope. Una empresa tiene mucha más responsabilidad que sólo satisfacer los intereses de los accionistas.

¿Como por ejemplo?

Satisfacer las demandas de los clientes de forma permanente, ofreciendo una perspectiva a largo plazo para crear un ambiente de trabajo leal y comprometido, que muestra el compromiso social.

¿Por qué se decidió por SAMSON?

Porque SAMSON tiene un modo propio de satisfacer tanto los intereses de los accionistas, es decir los propietarios, como los empleados, que son el verdadero activo de toda empresa, y a los clientes, que son los

que nos dan trabajo. En SAMSON se piensa y actúa a largo plazo. Esto inspira confianza entre nuestro personal y clientes internacionales y da credibilidad a las actuaciones de la directiva y del comité de empresa. El mejor ejemplo de ello: los hijos de muchos empleados de SAMSON siguen los pasos de sus padres y se unen a la empresa. Definitivamente experimenté todo lo contrario durante mi tiempo en otras empresas.

¿Cuál fue su primera impresión cuando empezó en SAMSON en junio de 2013?

Me encontré con una empresa que tiene productos con una reputación de primera clase, que abarca una amplia gama de productos y está presente en todo el mundo. Una compañía que presta servicios a clientes muy exigentes y que posee un ADN corporativo propio. Sin embargo, también experimenté un fuerte espíritu competitivo entre los departamentos de la empresa que ha crecido considerablemente. Durante los últimos cuarenta años las ventas se han duplicado cada década, sin haberse realizado ninguna adaptación de las estructuras internas y procesos a las nuevas circunstancias. Debido a este éxito pasado, se corre el riesgo de sub-

estimar los retos del futuro. Siguiendo el lema: "Así es como siempre se ha hecho".

¿Qué fue para usted al principio lo más importante?

Ganarme la confianza del personal y no dar la impresión que llega un tipo listo, con un título de doctor, que se cree saberlo todo mejor. La confianza es una calle de doble sentido que implica dar y recibir. Es por eso que me pasé los primeros meses principalmente escuchando lo que se decía, o al menos lo intenté. Hacía siempre las mismas tres preguntas: ¿Qué hace SAMSON tan especial? ¿Por qué compran los clientes nuestros productos dos veces o más? ¿Qué necesitamos para mejorar en el futuro?. Por cierto, las respuestas fueron muy similares.

¿Dónde ha empezado ya algo nuevo?

Hemos implementado la nueva organización del departamento de ventas, cuya reestructuración ya había emp-

ezado el Sr. Grimm. Para entender mejor SAMSON he visitado casi todas las filiales internacionales y oficinas de venta alemanas, y allí me reuní con el personal. En la mayoría de los casos los viajes incluían alguna visita a clientes, que significaba el momento de la verdad, donde se me decía directamente nuestros puntos fuertes y débiles. Las palabras clave son: problemas de entrega. Nuevas situaciones han conducido a cambios en la dirección de las filiales en EE.UU., Brasil, Italia y España, además de en dos oficinas de Alemania. Junto con mis colegas del Consejo de Administración, estamos trabajando en un nuevo modelo empresarial para SAMSON e impulsamos la unificación de procesos y la digitalización. Definitivamente aquí en SAMSON no hay tiempo para aburrirse.

Desde hace algunos años, en SAMSON se están transformando las ventas técnicas clásicas a una gestión de





En un esfuerzo conjunto, la dirección de SAMSON construyó la casa diseñada por el artista Ralf Witthaus. La acción pone de relieve los valores centrales corporativos de SAMSON de un modo particularmente eficaz.

producto orientada al futuro. ¿Qué ventajas tiene para el cliente esta nueva orientación?

La gestión de producto es donde se encuentran las necesidades del cliente con las soluciones de SAMSON, en otras palabras, la interfaz entre los requisitos del producto y las especificaciones funcionales. La gestión de producto también actúa como guardián de nuestro producto, es decir, es responsable de asegurar que los productos al terminar su ciclo de vida se eliminarán de forma correcta y de ocuparse de poner al mercado suficientes productos novedosos y competentes. Para ello es necesaria una estrecha colaboración con el departamento de desarrollo. Para nuestros clientes es cada vez más importante la operación rentable de nuestras válvulas en los procesos de producción. Todavía se necesitan las ventas técnicas y el servicio de consultoría pero

también el experto en aplicaciones. El departamento de gestión de producto es el responsable de todas estas actividades para lograr una base sólida en el futuro competitivo de nuestra empresa.

¿Qué cambiará en SAMSON bajo su liderazgo? ¿Cómo estará SAMSON dentro de cinco años?

La cooperación incondicional entre todos los departamentos para cumplir con las necesidades del cliente de una manera rentable. Esto es lo que SAMSON solía hacer y lo que le hizo crecer. Y esto es lo que pretendemos lograr otra vez, aunque ahora son otros tiempos y nos encontramos en un mundo más complicado y muy globalizado. Dentro de cinco años nuestro valor añadido global, que incluye la adquisición de clientes, el procesamiento de pedidos, la producción, las compras

y el servicio internacional de primera clase, debe ser uno de los más eficientes del sector. Cada parte de la empresa y cada miembro del SAMSON GROUP contribuye al éxito del grupo. Hemos de unir fuerzas para abordar y resolver dificultades y otros desafíos que siempre pueden surgir. Jóvenes profesionales de todo el mundo consideran el SAMSON GROUP como una oportunidad para iniciar una larga carrera internacional. Con todo, sigue siendo una empresa mediana de propiedad privada que alcanza unas ventas de alrededor de mil millones de euros a una alta rentabilidad.

SAMSON es el fabricante de válvulas número uno en Europa, especialmente en el sector de la ingeniería de procesos. ¿Qué posibilidades ve usted de desarrollar la posición de SAMSON a nivel internacional y en otros sectores?

Actualmente estamos desarrollando estrategias de crecimiento a partir del año 2020 para cada región, cada país y cada oficina de ventas. Necesitamos que nuestros empleados locales nos muestren qué productos y servicios debemos ofrecer para posicionarnos estratégicamente y ganar cuota de mercado a medio y largo plazo, sin dejar de ser competitivos. Tenemos que unir fuerzas para ser mejores que nuestros competidores. Curiosamente, los productos y el valor añadido de nuestros clientes siguen a menudo las tendencias globales, que se publican regularmente en sus informes comerciales. La eficiencia energética, la escasez de agua, el crecimiento demográfico, la urbanización, la movilidad eléctrica, una sociedad que envejece, el cambio climático y la creación de redes IT son algunos ejemplos de tales tendencias. Detrás de todas estas tendencias globales hay un proceso de fabricación en el cual nuestras válvulas juegan un papel clave. El uso de nuestra válvula Tipo 3251 en aplicaciones de energía solar o el Tipo 3241 para la producción de baterías de iones de litio son sólo dos ejemplos de una larga lista de referencias y posibles aplicaciones. Todavía

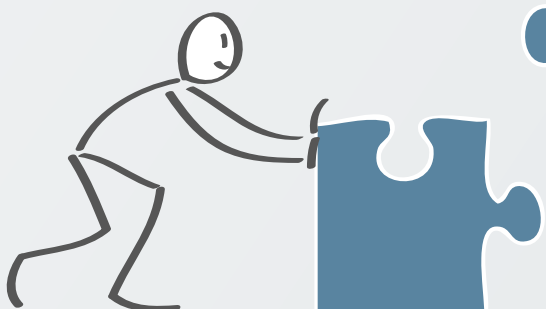
tenemos mucho trabajo por hacer, y me alegro por ello.

Hoy, después de más de un año en la empresa, ¿volvería a decidirse en favor de SAMSON?
Después de todo lo que he vivido aquí, de ver el potencial de futuro y haber conocido tanto talento internacional: más que nunca.

¿Tiene usted un lema o enfoque personal en la vida que le gustaría compartir con nosotros?

Yo no tengo ningún lema en particular, sólo una actitud positiva. Lo aplico en mi trabajo, mi familia y mis aficiones. Creo que los éxitos se tienen que celebrar y los problemas hay que resolverlos, ambas cosas si es posible, siempre en equipo.

Entrevista realizada por el Sr. Jürgen van Santen y la Sra. Monika Schneider, del departamento de relaciones públicas y documentación técnica.





INVERSIONES PARA UN CRECIMIENTO SOSTENIDO

Según el informe anual del Fondo Monetario Internacional (FMI) del 2014, el desarrollo de la economía mundial fue positivo: "a finales del año financiero 2014 la gran recesión económica parecía estar en un punto de inflexión. La recuperación se fue arraigando y la estabilidad financiera global estaba mejorando". De acuerdo con el FMI, el legado de la crisis financiera se alejaba aunque la recuperación fue desigual y siguió siendo demasiado débil debido a diferentes factores. Entre las economías avanzadas, los EE.UU. lograron el mayor crecimiento. La economía de Europa se estabilizó en un nivel modesto, con tasas de crecimiento divergentes entre las economías centrales y los países con problemas. La producción en los mercados emergentes y las economías en desarrollo creció a un ritmo saludable del 4,7 %.

En SAMSON las ventas han seguido creciendo a un ritmo constante desde la crisis económica mundial de 2009. Esto también es cierto para el último año fiscal 2013/2014. En Europa Occidental se registraron considerables incrementos en las ventas con un 7,0 %, en

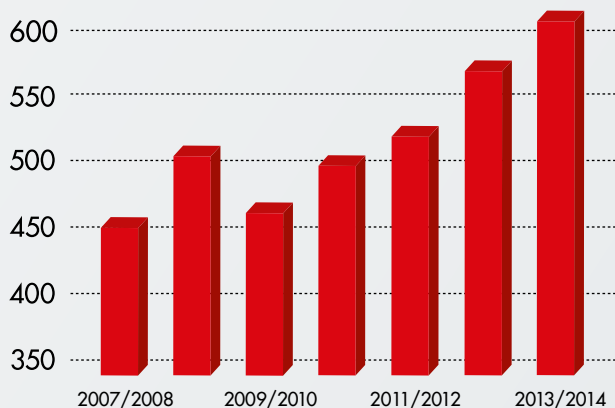
Asia un 10,8 % y en los EE.UU. un 8,0 %. Como en años anteriores, Europa Occidental sigue siendo la región con las ventas más altas, y Alemania surgió de nuevo como fuerte mercado nacional. Sólo en Alemania, SAMSON generó unas ventas de 145 millones de euros. Los países BRIC, que comprenden Brasil, Rusia, India y China contribuyeron en el 17 % de las ventas totales, a pesar de una caída del 12,4 % en el negocio de proyectos ruso.

En el año fiscal 2013/2014, se invirtieron casi 80 millones de euros en la ampliación de nuestras infraestructuras y cartera de productos. Con la adquisición del fabricante de válvulas especiales español Ringo Válvulas SL de Zaragoza, SAMSON se abrió a nuevas oportunidades en los sectores del petróleo y del gas, así como en del suministro energético. También ampliamos nuestras instalaciones de producción en Fráncfort, Houston y Lyon. Un nuevo centro de servicio se inauguró en la ciudad rusa de Rostov-on-Don. En Hungría se inauguró una nueva oficina de ventas. También inver-

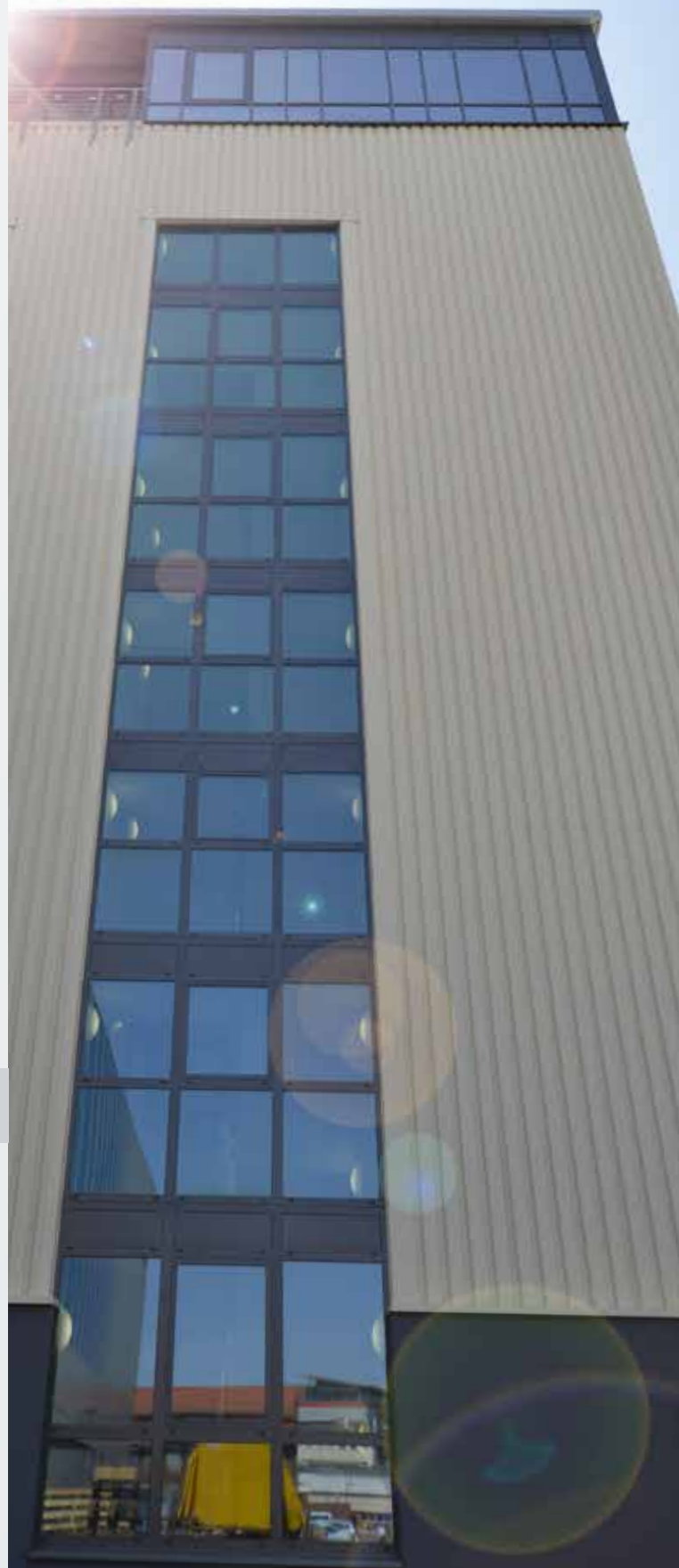
timos en la ampliación de la capacidad de producción de las empresas VETEC y PFEIFFER, pertenecientes al grupo. Todas las inversiones se hicieron con un objetivo: crear el mayor beneficio posible para nuestros clientes, mejorando los plazos de entrega, la calidad y el servicio local en las diferentes regiones y sectores en los que estamos activos.

Actualmente, la situación económica mundial es tensa y las predicciones sobre su desarrollo son difíciles de hacer. En octubre de 2014 el FMI recortó su pronóstico de crecimiento un 0,4 %, hasta el 3,3 %. El estancamiento de la zona euro, las crisis geopolíticas y una debilidad de inversión continua, condujeron a una perspectiva moderada. A pesar de estas perspectivas desfavorables SAMSON seguirá fiel al camino tomado éste y los próximos ejercicios. Vamos a realizar más inversiones en el SAMSON GROUP para mejorar la eficiencia de las operaciones en beneficio de nuestros clientes. Nuestra historia corporativa ha demostrado que las inversiones a largo plazo producen frutos y un crecimiento sostenible y rentable.

Ejercicio 2013/2014



Facturación neta en Mío. Euro





El Sr. Wiesner durante las celebraciones del 15 aniversario de la filial china SAMSON Controls Co. Ltd. en Pequín

SAMSON es nuestra familia

El 19 de octubre de 2013, nuestra filial china, SAMSON Controls (China) Co. Ltd. en Pequín, celebró su 15 aniversario. El gerente de la filial, el Sr. Zhuan Qi invitó, además de a los empleados, a todas sus familias a la celebración que se realizó bajo el lema "SAMSON es nuestra familia". Las instalaciones de producción y las oficinas, que se encuentran en edificios construidos en los años 2003 y 2011 en la Economic Technological Development Area de Pequín, se abrieron a los visitantes. Estas instalaciones de producción, los talleres, el almacén, las oficinas y las instalaciones de formación comparten una superficie de 14.500 m².

SAMSON China desempeña un papel de liderazgo en la ingeniería de procesos y ha establecido fuertes lazos con muchas empresas grandes de la industria.





El Sr. Henri J. van Adelberg (derecha) recibió un premio en honor a los logros del personal en nombre de toda la plantilla de SAMSON REGELTECHNIEK B.V.

40 aniversario de SAMSON en los Países Bajos

En abril, la filial de SAMSON en los Países Bajos, SAMSON REGELTECHNIEK BV, celebró su 40 aniversario. Fue uno de los primeros representantes de SAMSON abiertos fuera de Alemania. El Sr. Henri J. van Adelberg inició su actividad en 1974 con una plantilla de tres personas. Hoy en día, la filial emplea a 43 personas y es uno de los principales proveedores de válvulas para la industria holandesa. La fuerte marca de SAMSON así como la dedicación para satisfacer a los clientes, han contribuido a un impresionante crecimiento de la filial. Los empleados están comprometidos en la búsqueda de soluciones a medida para las tareas de con-



El personal que trabaja en la filial de los Países Bajos, SAMSON REGELTECHNIEK B.V.

trol complejas. Gracias al almacén y al taller locales, se pueden entregar y reparar equipos a corto plazo. Durante las celebraciones del aniversario, el consejero delegado de SAMSON, el Sr. Ludwig Wiesner, honró los logros de todo el personal. En su nombre, el primer gerente de la filial, el Sr. van Adelberg, fue galardonado con la insignia de platino de honor de SAMSON AKTIENGESELLSCHAFT. Por otra parte, el Sr. Hans Zwart, el actual gerente, recibió un árbol de magnolia en señal de las excelentes relaciones entre la sede central de Fráncfort y la filial holandesa.

Premios insignia de honor de la ciudad de Fráncfort

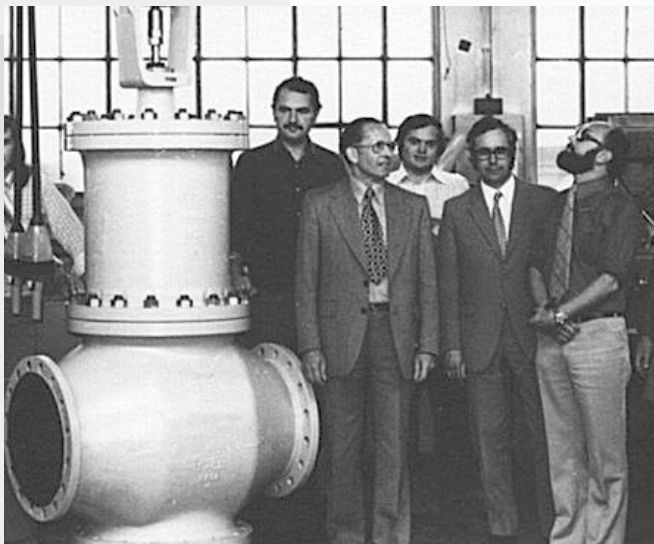


El Dr. Nikolaus Hensel, presidente del Consejo de Supervisión de SAMSON AKTIENGESELLSCHAFT

"Se tiene que dar algo a cambio", este es el lema personal del Dr. Nikolaus Hensel, el presidente del Consejo de Supervisión de SAMSON AKTIENGESELLSCHAFT. Sus actividades se extienden mucho más allá de SAMSON y comprenden causas culturales, educativas y sociales. Un ejemplo de sus muchos proyectos es una asociación para apoyar la investigación fundamental en física en la

Universidad Goethe de Fráncfort. También es secretario general de los amigos de la universidad de Tel Aviv y es miembro del órgano de gobierno de la Fundación GIERSCH de Fráncfort y presidente de la Fundación Alexander. Fiel a su lema de vida, el Dr. Hensel muestra su compromiso con la comunidad a través de estas y otras numerosas actividades honoríficas. El 10 de septiembre fue galardonado con la medalla de honor de la ciudad de Fráncfort del Meno por sus logros. El Dr. Hensel recibió el premio de manos del alcalde el Sr. Peter Feldmann en la Römerplatz delante de sus compañeros de los Consejos de Administración y de Supervisión de SAMSON.

DE INGENIERO DE DISEÑO A PRESIDENTE DEL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN



Antes de ser nombrado miembro del Consejo de Administración, el Sr. Wiesner (centro) trabajó en el departamento de planificación de producción.



El Dr. Nikolaus Hensel (presidente Consejo de Supervisión), el Sr. Ying Tao Zhang (gerente de SAMSON China) y el Sr. Ludwig Wiesner durante la ceremonia de puesta de la primera piedra de un nuevo edificio en Pequín.

El 30 de junio de 2014, el Presidente del Consejo de Administración de SAMSON AKTIENGESELLSCHAFT, el Sr. Ludwig Wiesner, se retiró después de trabajar casi 42 años en SAMSON. En una emotiva ceremonia el Dr. Nikolaus Hensel, Presidente del Consejo de Supervisión de SAMSON, elogió la actuación del Sr. Wiesner: "El Sr. Wiesner fue un factor clave que impulsó la orientación internacional del SAMSON GROUP." Él estableció dos centros de producción con éxito en China e India. La ampliación de las instalaciones y de la capacidad de producción en la sede de Fráncfort llevan su marca y siempre estarán asociadas a su nombre. En el ejemplar de Magazine publicado en mayo de 2008, el Sr. Wiesner destacaba que "la tradición, la innovación y el servicio al cliente" fueron las claves del éxito de SAMSON. Al centrarse en la tecnología de las válvulas, punto fuerte de SAMSON,

el Sr. Wiesner pudo impulsar la internacionalización de la empresa creando nuevas filiales en todo el mundo. Bajo su dirección, empresas con importancia estratégica se integraron al SAMSON GROUP, asegurando la expansión continua de conocimientos técnicos y de la cartera de productos. Además, la sede central den Fráncfort del Meno se fortaleció aún más. En una entrevista con un periódico local publicada el 5 de octubre de 2013, el Sr. Wiesner fue citado diciendo que él ni pensaría en reubicar SAMSON hasta que estuviera prohibido operar una fábrica por la noche por razones de ruido. Un ejemplo destacado de esta actitud son las millonarias inversiones que se hicieron bajo su presidencia, como la ampliación del almacén de gran altura de 13.500 a 23.000 sitios de almacenamiento y la construcción de una nave de producción nueva.



El Sr. Ludwig Wiesner (3º por la izq.) en la inauguración oficial de las nuevas instalaciones de producción en SAMSON India en Ranjangaon (2011)

La vida laboral del Sr. Ludwig Wiesner, que empezó como aprendiz y acabó por dirigir la empresa es excepcional. Él comenzó su carrera el 1 de septiembre de 1972 como constructor. Después de completar sus estudios en un instituto nocturno, comenzó en octubre de 1977 a estudiar la carrera de ingeniería mecánica en la Universidad de Darmstadt. A finales de mayo de 1983 se licenció y ese mismo año volvió a SAMSON a trabajar como ingeniero en el departamento de producción. En 1986 ya fue nombrado jefe de ingeniería. Dos años más tarde fue nombrado jefe del departamento de planificación de la producción. En reconocimiento a su experiencia y esfuerzos incansables, el Sr. Wiesner recibió poderes de firma comercial en el 1989 y poderes de firma completos en el 1994. Finalmente, en el año 2003 fue nombrado miembro del Consejo de Administración como representante de producción de SAMSON. Esta fue su ocupación los



Fiesta de despedida por jubilación del Sr. Ludwig Wiesner el 30 de junio de 2014, después de casi 42 años en la empresa.

siguientes diez años, hasta que el Sr. Wiesner sucedió al Sr. Gernot Frank en el cargo de Presidente del Consejo de Administración de SAMSON AKTIENGESELLSCHAFT. Bajo el liderazgo del Sr. Wiesner, SAMSON ha podido dominar la crisis económica mundial de 2009 y desde entonces a continuado su constante crecimiento.

Desde el 1 de julio de 2014 los miembros del Consejo de Administración de SAMSON AKTIENGESELLSCHAFT trabajan con responsabilidad equivalente. El Consejo esta formada por:

- Dr. Jörg Kiesbauer** – Investigación y desarrollo
- Dr. Ingo Koch** – Finanzas, recursos humanos, IT, gestión de materiales y asuntos jurídicos
- Gerhard Schäfer** – Producción
- Dr. Andreas Widl** – Ventas, marketing y estrategia



SAMSON S.A. · TÉCNICA DE MEDICIÓN Y REGULACIÓN
Pol. Ind. Cova Solera · Avda. Can Sucarrats, 104, Apartado 311 · 08191 Rubí (Barcelona)
Teléfono: +34 93 5861070 · Telefax: +34 93 6994300
E-mail: samson@samson.es · Internet: www.samson.es
SAMSON GROUP · www.samsongroup.net