

# Mick Wigglesworth: «Wir sind stolz auf unsere Niederlassung in Indien.»



Mick Wigglesworth ist Leiter der Geschäftseinheit Kohlenwasserstoffverarbeitung bei Sulzer Pumps. In diesem Interview spricht er über bemerkenswerte Entwicklungen im Downstream-Bereich der Öl- und Gasindustrie in Indien.

*Nachdem Sie in den letzten drei Jahren in leitender Position für Sulzer Pumps in Russland tätig waren, haben Sie Anfang des Jahres die Leitung des Downstream-Geschäfts übernommen. Worin unterscheidet sich die neue Tätigkeit?*

Bei meiner neuen Tätigkeit geht es eher um eine strategische Rolle als darum, den Aufbau eines neuen Geschäfts zu leiten, so wie ich es in Russland getan habe. Die Pflege von Kundenbeziehungen und die Entwicklung von Strategien sind sehr interessante Herausforderungen. Vor vielen Jahren habe ich für das Upstream-Segment von Sulzer Pumps gearbeitet. Jetzt freue ich mich darauf, mich mit der anderen Seite der Ölindustrie zu befassen. Statt das Öl aus dem Boden zu holen, geht es nun darum, etwas mit dem Öl zu machen.

*Welche Rolle spielt Indien in Ihrem Tätigkeitsfeld?*

Indien besitzt großes Potenzial und ist ein fantastisches Land. Ich war schon einige Male dort und liebe es. Es gehört zu den vier großen BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und China) mit rasch wachsenden Volkswirtschaften. Indien entwickelt sich vielleicht nicht so schnell wie China, aber man muss bedenken, dass China seine Fünfjahrespläne unter sehr speziellen politischen Bedingungen umsetzt. Trotz der unterschiedlichen Situation gibt es in Indien viele große Unternehmen, die wachsen und sich erfolgreich als bedeutende

Player im weltweiten Geschäft positionieren.

*Die Entwicklung der indischen Downstream-Industrie ist bemerkenswert. Die Kapazität der indischen Raffinerien ist in den letzten fünf Jahren um 50% gestiegen.*

Ja, dieser Boom ist beeindruckend. Viele wissen gar nicht, dass Indien derzeit die größte Erdöl verarbeitende Industrie der Welt besitzt.

*Wie kommt das?*

Viele kleinere Raffinerien rund um die Welt werden immer unrentabler und werden geschlossen oder verkauft. Doch in Indien entstehen große Raffinerien, und Unternehmen investieren immer mehr Geld. Große Ölfirmen in Indien sprechen über erhebliche Investitionen in den nächsten zwei bis drei Jahren. Sie planen Projekte, für die mehrere Tausend Pumpen benötigt werden. Es wird also in Indien hoch hergehen.

*Das heißt, Indien ist ein zunehmend wichtiger Pumpenmarkt.*

Absolut. Indien ist der fünftgrößte Pumpenmarkt der Welt. Mit Sulzer Pumps sind wir in einer hervorragenden Position, da wir bereits über ein etabliertes Werk in Indien verfügen. Jeder, der unsere Niederlassung in Navi Mumbai besucht, merkt gleich, dass es ein Sulzer-Standort ist. Wir haben dort die gleichen Standards wie in unseren anderen Werken, und wir haben gute

Leute und modernes Equipment. Wir sind stolz, wenn wir unseren Kunden unsere Niederlassung zeigen können.

*Welche Hauptkompetenzen und Produkte bietet Sulzer Pumps in Indien?*

Der Schwerpunkt liegt auf der Kohlenwasserstoff verarbeitenden Industrie. Darüber hinaus sind wir für die Energiewirtschaft, den Upstream-Bereich der Öl- und Gasindustrie und die Wasserwirtschaft tätig. Der Standort umfasst eine Fertigungsanlage mit Prüfeinrichtungen und ein Servicecenter. Wir gehören zu den führenden Pumpenlieferanten auf dem indischen Markt, fertigen aber auch Pumpen für den Export. Vor Kurzem haben wir zum Beispiel Pumpen für Projekte in Russland und dem Nahen Osten hergestellt. Das Exportgeschäft ist genauso groß wie das Inlandsgeschäft, und wir wollen es weiter ausbauen. Darum ist es wichtig, dass wir uns an internationale Standards halten und unseren Kunden dies kommunizieren. Einige Ölfirmen außerhalb Indiens sind Produkten aus Indien gegenüber noch immer skeptisch. Doch wenn sie unseren Standort besuchen, sind alle Zweifel beseitigt. Auf diese Weise haben wir zum Beispiel gerade die Zusage für einen Auftrag in Neuseeland bekommen.

*Spielt die geografische Entfernung zwischen einem Pumpenhersteller und seinem Kunden eine Rolle?*

Bei einem hohen Standardisierungsgrad wie etwa in der Automobilindustrie ist



Die indische Downstream-Industrie boomt und hat in den letzten Jahren viele neue Raffinerien gebaut.

die Entfernung nicht relevant. Doch in Segmenten mit einem hohen Maß an individueller Entwicklung wie Pumpen, Turbinen und Kompressoren spielt die Entfernung eine wichtige Rolle. Wir merken zunehmend, dass die Nähe zum Kunden für die Beziehungen sehr wichtig ist. Natürlich können wir

*«Die Nähe zum Kunden ist für die Beziehungen sehr wichtig.»*

Pumpen um die ganze Welt transportieren. Doch große Entfernungen, Zeitzonen und kulturelle Grenzen sind in den Projekten hinderlich – sowohl in der Ausführungs- als auch in der Bestellphase. Darum verfügt Sulzer Pumps über ein großes globales Netz mit 22 Fertigungsstandorten und mehr als 150 Servicecentern und Verkaufsbüros weltweit.

#### ***Ist ein Ausbau der Präsenz in Indien geplant?***

Ja, in diesem Jahr eröffnen wir ein zweites Servicecenter in Raipur, das Reparatur- und Modernisierungsleistungen für rotierende Maschinen aller Art anbietet und rund um die Uhr verfügbar ist. Ein weiteres Highlight in Indien ist unser technisches Dienstleistungszentrum. Dort stehen rund 60 Mitarbeiter zur Verfügung, die die anderen Standorte bei auftragspezifischen Engineeringaufgaben und bei der Geschäftsentwicklung unterstützen. So können unsere Niederlassungen sehr flexibel sein, wovon auch der Kunde profitiert. Steht ein großes Projekt an

und das Werk ist ausgelastet, können wir auf dieses Zentrum zurückgreifen.

#### ***Welche Bedürfnisse haben indische Kunden?***

Zurzeit sind indische Unternehmen dabei, neue, moderne Raffinerien zu bauen bzw. den Standard vorhandener Raffinerien zu erhöhen. Dazu benötigen sie auch Pumpen, die hohen Standards entsprechen. Die indischen Kunden wissen es zu schätzen, dass Sulzer ein Lieferant mit einem hervorragenden Ruf ist, der lokal, aber nach internationalen Standards fertigt. In vielen Fällen können wir 60–70% der gelieferten Pumpen lokal herstellen. Auch wenn wir bestimmte Produkttypen importieren, kann unsere indische Niederlassung die kundenseitige Ausführung und die Montage übernehmen. Das unterscheidet uns deutlich von unseren Mitbewerbern.

#### ***Wie wichtig ist die kundenspezifische Anpassung von Pumpen?***

Eine auf Kundenwünsche angepasste Fertigung macht viel aus. In vielen Raffinerien haben die Kunden spezielle Anforderungen. Das sind manchmal nur kleine Dinge wie die Ausrichtung der Pumpenstutzen. Bei Standardpumpen haben die Stutzen eine bestimmte Lage, doch einige Kunden benötigen sie woanders. Das klingt einfach, erfordert aber eine Neukonstruktion der ganzen Pumpe. Dank unseres Produktentwicklungsteams sind wir in der Lage, solche konfigurierten Pumpen anzubieten.

#### ***Wie sind die weiteren Pläne für Indien?***

Wir wollen noch mehr Technologietransfer und Schulung in Indien betreiben. Es ist wichtig, das lokale Team in unserem Produktportfolio zu schulen und Wissen von anderen Sulzer-Werken zu transferieren – besonders weil wir vorhaben, die in Indien gefertigte Produktpalette zu erweitern. Außerdem wollen wir die Kooperation mit anderen Sulzer-Divisionen ausbauen. Kunden im Downstream-Bereich profitieren besonders von der vereinten Kompetenz von Sulzer Pumps und Sulzer Chemtech, denn so steht ihnen ein einziger Anbieter für Pumpen und Prozesstechnik zur Verfügung.

#### ***In diesem Jahr erreichen Sie einen persönlichen Meilenstein bei Sulzer ...***

Ja. Im September bin ich 40 Jahre bei Sulzer, und darüber bin ich glücklich. Ich habe die ganze Welt bereist und viele interessante Aufgaben im Laufe meines Berufslebens übernommen. Jetzt will ich in den nächsten Jahren unsere Geschäftseinheit Kohlenwasserstoffverarbeitung in eine erfolgreiche Zukunft führen. Und was danach kommt, werden wir sehen.

Interview: Tünde Kirstein

#### ***Mick Wigglesworth***

hat einen MBA in Industrial Management von der Hallam University, UK. In seiner 40-jährigen Karriere bei Sulzer war er in verschiedenen Divisionen tätig. Nach Abschluss seiner Lehre bei Sulzer arbeitete er im Innen- und Außendienst, bevor er in den Servicebereich und schließlich in das Projektmanagement wechselte. Er war Vizepräsident des Vertriebs für Europa und Vizepräsident des Bereichs Öl und Gas bei Sulzer Pumps und Sulzer Turbo Services (jetzt MAN Turbo). Im Januar 2013 übernahm er die Leitung der Geschäftseinheit Kohlenwasserstoffverarbeitung bei Sulzer Pumps.