

LEWA weiter auf Wachstumskurs: 25 % Umsatzplus in der Gruppe, über 30 % am Stammsitz

LEWA wächst und stärkt die internationale Präsenz

Weltweit zählt LEWA zu den Kompetenzführern in der Flüssigkeitsdosierung, insbesondere unter kritischen Bedingungen. Zu den hermetisch dichten Prozess-Membranpumpen und Dosiersystemen dieses Herstellers gibt es bei prozesskritischen und sicherheitsrelevanten Anwendungen kaum Alternativen.

Leonberg, 12.12.2007 – Mit dem Europäischen Frost & Sullivan Award 2007 im Bereich „Produktlinienstrategie für Pumpen in der Öl- und Gas-Industrie“ wurde jetzt die LEWA GmbH aus Leonberg ausgezeichnet.

Und LEWA ist auch kommerziell sehr erfolgreich: Die weltweit 600 Mitarbeiter erwirtschafteten im Geschäftsjahr 2007 mit 16 Tochtergesellschaften und Vertretungen in 60 Ländern einen Umsatz von 125 Millionen Euro – das ist ein Plus von 25 % in der Gruppe. Am Stammsitz in Leonberg steigerte LEWA den Umsatz mit etwa 30 % noch stärker.

Für das angestrebte weitere Wachstum baut LEWA seine internationale Präsenz aus. Dazu strukturiert das Unternehmen derzeit den Bereich After Sales neu mit der Zielsetzung, die Nähe zum Kunden nicht nur organisatorisch, sondern auch geografisch zu optimieren. Unter anderem wird der Vor-Ort-Service in Middle East mit der Installation eines Service-Centers in Dubai noch schlagkräftiger neben der bereits dort bestehenden Vertriebsgesellschaft.

Last, but not least verbessert LEWA sein Angebot in Nordamerika, verstärkt mit dem Kauf von Capital Process Equipment, Inc. (CPE) in Houston, Texas, seine Kompetenz im Öl- & Gasbereich. CPE [www.capitalprocess.com] ist in Nordamerika einer der größten Spezialanbieter von Ausrüstungen und Anlagen für die Chemikaliendosierung bei der Offshore-Förderung. „CPE blickt auf eine langjährige Erfahrung zurück. Mit diesem Know-how ist CPE unser idealer Partner zur weiteren Erschließung wichtiger Märkte im Öl- & Gasbereich, beispielsweise in Texas und im Golf von Mexiko“, so Bernd M. Stütz, Vorsitzender der LEWA-Geschäftsführung (CEO). Diese Akquisition sei für LEWA ein wichtiger Schritt zu mehr Wachstum, so Stütz weiter, biete der US-Markt in diesem Segment doch ein beachtliches Umsatzpotential. Die geplanten gemeinsamen Aktivitäten umfassen unter anderem die Betreuung von Kunden im Bereich der Öl- und Gas- sowie in der petrochemischen Industrie.



Frost_Sullivan_Award.jpg

(v.l.n.r.)
Robin Davison, Vertriebsmanager, Kinder-Janes Engineers Ltd.
Dr. Hans-Joachim Johl, Marketing Manager, LEWA GmbH
Adolf Grossmann, Leiter Vertrieb Öl- & Gasindustrie, LEWA GmbH
Stefan Glasmeyer, Bereichsleiter Marketing & Vertrieb, LEWA GmbH
Iain Jawad Practice Director; Frost & Sullivan



Button_Frost_Sullivan.jpg
Button_Frost_Sullivan.eps



LEWA_headquarters.jpg
LEWA_headquarters.eps



LEWA_processpump.jpg
LEWA_processpump.eps



LEWA_worldwide.jpg
LEWA_worldwide.eps



CPE_TEAM.jpg

(von links nach rechts)
Mike Meraji, General Manager LEWA, Inc. USA,
Dr. Andreas Höhler, CTO LEWA GmbH, Germany
Bob Fletcher, Sales Manager, CPE LTD. LLP
Jack Boteler, Managing Director, CPE LTD. LLP
Bernd M. Stütz, CEO LEWA GmbH, Germany

Produkte & Leistungen:

- Dosierpumpen
- Prozessmembranpumpen
- Dosier- u. Mischanlagen
- On- & Offshore Anlagen & Systeme
- Condition Monitoring Systeme
- Odorieranlagen
- Weltweite After Sales Services

Branchen:

- Öl & Gas (upstream & downstream)
- Chemie & Petrochemie
- Pharma & Kosmetik
- Lebensmittel & Getränke
- Kunststoffe
- Wasch- & Reinigungsmittel
- Specials (wie z.B. Odorierung)

Kontakt für Rückfragen

Christine Baunach

Telefon: +49 7152 9747-79

Fax: +49 7152 9747-97

E-Mail: christine.baunach@schwabe-braun.de

Belege

LEWA GmbH, Dr. Hans-Joachim Johl, Marketing Manager, Ulmer Str. 10, 71229 Leonberg, Germany Tel: +49 7152 14-0, Fax: +49 7152 14-1303

lewa@lewa.de / www.lewa.com

schwabe+braun GmbH, Christine Baunach, Mollenbachstr. 6, 71229 Leonberg, Germany
Tel: +49 7152 9747-79, Fax: +49 7152 9747-97