

streams

PEOPLE.

¿Qué convierte a KSB en un empleador atractivo?

→ Pág. 44

PASSION.

Un servicio que marca la diferencia.

→ Pág. 30

PERFORMANCE.

Los productos KSB dan forma al progreso en el mundo.

→ Pág. 06

El ejercicio 2020

Entrada de pedidos

2.143 M €

Perfil corporativo

KSB es un proveedor líder de bombas, válvulas y servicios relacionados. Nuestros productos son fiables, altamente eficientes y se emplean en todas aquellas aplicaciones donde sea necesario transportar o regular fluidos, abarcando desde sistemas en edificación e industria general, química/petroquímica, suministro y depuración de aguas, hasta procesos en centrales de energía y minería. La empresa fundada en 1871 en Frankenthal (Alemania) está presente en todos los continentes con organizaciones de venta y plantas de producción propias. En el mundo, existen más de 190 centros de servicio y alrededor de 3.500 especialistas disponibles para ofrecer de forma local servicios de inspección, mantenimiento y reparación bajo la marca KSB SupremeServ. El éxito de la empresa reside en una tecnología innovadora fruto de su propia labor de investigación y desarrollo.



El ejercicio 2020
en 150 segundos

<https://annualreport2020.ksb.com/150segundos>

Volumen de ventas

2.208 M €

EBIT

70,2 M €

Beneficios antes de ingresos /
gastos financieros e impuestos

Personas empleadas

15.076

(31 de diciembre de 2020)

People. Passion. Performance.
Estos tres factores de éxito hacen de KSB la empresa que es hoy: una moderna compañía líder en bombas, válvulas y servicio. KSB lleva 150 años creciendo en consonancia con intereses más amplios de la sociedad y asegurando el futuro de la empresa de forma sostenible.

People.**Passion.****Performance.****44****La Nueva Generación**

¿Qué ha cambiado en KSB como empresa? ¿En qué aspectos ha seguido todo (deliberadamente) igual? ¿Y cómo se podría llegar más lejos? Los más indicados para contestar estas preguntas son los empleados de KSB.

30**El Detective de Service**

No hay nada más importante para los operadores de bombas que el funcionamiento intachable de su instalación. KSB SupremeServ ayuda a detectar problemas y potenciales de mejora a través de análisis precisos.

06**Crecimiento y Progreso**

KSB lleva 150 años fabricando productos innovadores que hacen posible el transporte de los fluidos más diversos. Con esto, la compañía contribuye al desarrollo del bienestar y al avance tecnológico.

Índice

02	El ejercicio 2020
03	Editorial
06	Crecimiento y progreso
18	Una compañía en movimiento
24	El referente
30	El detective de Service
36	Desarrollar fortalezas
42	People. Passion. Performance.
44	La nueva generación
60	Retrospectiva
62	A través de los tiempos
63	Sostenibilidad en KSB
63	Pie de imprenta

Crecimiento y Progreso

KSB lleva 150 años fabricando productos innovadores que hacen posible el transporte de los fluidos más diversos. Con esto, la compañía contribuye al desarrollo del bienestar y al avance tecnológico.



La megaciudad habitable





Equipo de presión KSB Delta Macro

Los equipos de presión de KSB suministran agua incluso en la planta más alta.

KSB fabricó los primeros equipos de presión en los años sesenta. En rascacielos, estos equipos aseguran el suministro de agua incluso en lo más alto. El equipo de presión KSB Delta Macro satisface los requisitos de los clientes del sector de la edificación: gracias a su diseño compacto, ocupa muy poco espacio. La presión del agua se regula automáticamente. El equipo utiliza varios componentes como bombas, cuadros eléctricos, válvulas y motores, y bombea hasta 960 metros cúbicos de agua por hora.



Minería eficiente





Bomba para fluidos con sólidos MDX

Las bombas para fluidos con alto contenido de sólidos de KSB transportan incluso los fragmentos más gruesos.

Hacia finales del siglo XIX, las primeras bombas de KSB fueron utilizadas en el drenaje de yacimientos mineros. Ahora, a través de su filial estadounidense GIW, la empresa suministra también bombas para fluidos con alto contenido de sólidos. Los explotadores de minas esperan un funcionamiento fiable y duradero de los grupos. La bomba MDX es ideal para su uso en las condiciones extremas. Transporta minerales mezclados con agua y bombea hasta 14.000 metros cúbicos por hora.





Seguridad operativa en la industria química

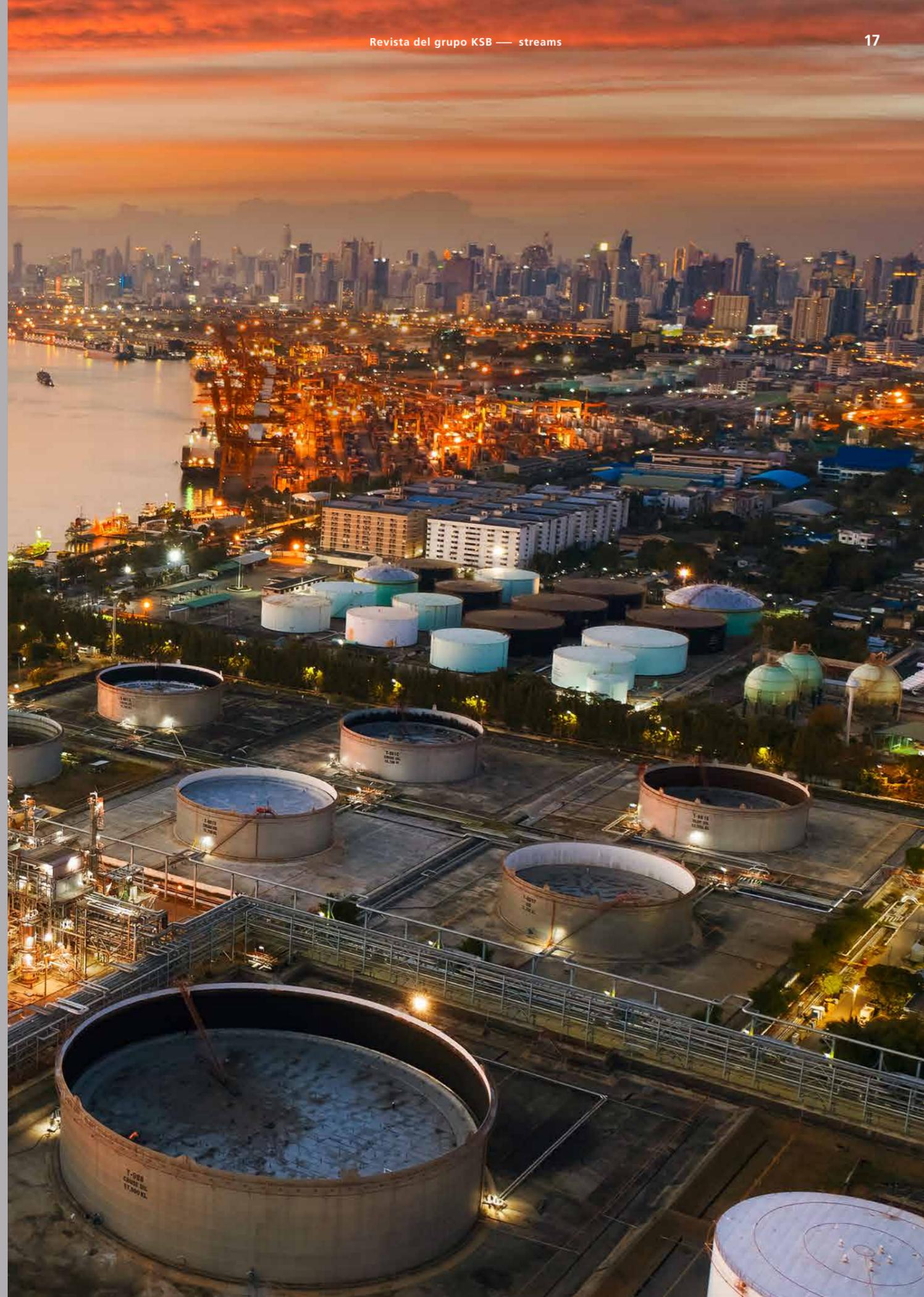




Válvula de globo
NORI 40 ZXLBV

Las válvulas de globo de KSB ofrecen un funcionamiento plenamente seguro y fiable.

Las válvulas forman parte del catálogo de productos de KSB desde los inicios de la empresa. En la actualidad, las instalaciones químicas incorporan componentes complejos destinados a garantizar un funcionamiento seguro, porque la seguridad es la prioridad de este sector. KSB ofrece los productos adecuados para ello. Las válvulas de globo de la serie NORI 40 son empleadas, por ejemplo, en aplicaciones térmicas de transporte de los denominados fluidos no agresivos, como agua, vapor y aceite, a una temperatura máxima de 450 grados Celsius.



UNA COMPAÑÍA EN MOVIMIENTO

En el «Business Innovation Lab» de KSB, los doctores Stephan Timmermann y Stephan Bross contestan algunas preguntas sobre los 150 años de historia de la empresa, ofreciendo perspectivas interesantes sobre su presente y futuro.

Nos encontramos en el «Business Innovation Lab», donde KSB desarrolla nuevos modelos de negocio digitales. ¿Qué les habría parecido este centro a los fundadores de la empresa?

Dr. Stephan Timmermann: No tengo duda de que nuestro laboratorio de ideas les habría encantado. Este espacio se basa en las competencias que han hecho fuerte a KSB desde siempre y que siguen siendo importantes aún hoy para cualquier empresa: probar cosas nuevas, identificar ventajas para el cliente, desarrollar soluciones creativas y adaptarse a los diversos mercados con ideas inspiradoras. En resumen, el equipo de nuestro centro de innovación identifica las necesidades de nuestros clientes y las satisface. ¡Esto es algo atemporal!

Han pasado muchas cosas: el Dr. Stephan Timmermann (izquierda) y el Dr. Stephan Bross, miembros de la Dirección de KSB, reflexionan sobre los hitos históricos más importantes de la empresa.



→
En KSB desde 1993: como miembro de la Dirección, el Dr. Stephan Bross es también responsable de la transformación digital del grupo.



En KSB desde 2017: el Dr. Stephan Timmermann, portavoz de la Dirección, durante su visita al «Business Innovation Lab».

En los últimos 150 años, las empresas tuvieron que adaptarse con frecuencia a nuevos mercados. ¿Cuáles fueron los cambios principales para KSB?

Dr. Stephan Bross: A finales del siglo XIX surgieron oportunidades totalmente nuevas gracias a la electrificación. Aparecieron mercados y aplicaciones, y tecnologías consolidadas como la máquina de vapor desaparecieron. Lo mismo ocurrió con la introducción de la tecnología de automatización a finales de los años setenta, y algo parecido estamos viendo ahora a medida que avanza la digitalización. KSB se ha adaptado a cada momento con productos innovadores. Los cambios geopolíticos y de políticas comerciales han marcado el perfil de KSB. Entre ellos se encuentran tanto la reunificación de Alemania como las consecuencias del cambio climático. Por ejemplo, el sector energético fue el que impulsó durante mucho tiempo a nuestra empresa. No obstante, las centrales de carbón convencionales seguirán desempeñando, con diferencias regionales, un papel secundario en el suministro de energía en el futuro. Nosotros responderemos a esta circunstancia aplicando los conocimientos correspondientes allí donde se demanden en los mercados en proceso de transformación. Por ejemplo, en el ámbito de la generación de energía renovable o en el contexto del reciclaje para obtener energía a partir de residuos.

KSB ha lanzado al mercado numerosos productos que han marcado tendencia.

Bross: En 150 años habría unos cuantos que mencionar. Desde el punto de vista actual, es digna de destacar la bomba de agua normalizada, que KSB suministra ya desde 1935. A lo largo de la historia de la empresa, nuestros diseñadores han desarrollado bombas de grandes dimensiones cada vez más sofisticadas que tenían que cumplir requisitos cada vez más exigentes. Esta optimización culminó con la bomba de refrigeración de reactores RUV, certificada en 2019 para el tipo de reactor chino CAP 1400, de la cual KSB es hoy el único proveedor autorizado. Pero también hemos marcado tendencia en la producción estándar y en serie. Aquí encontramos, por ejemplo, el PumpDrive y el motor KSB SuPremE como resultado de desarrollos de éxito en los campos de la automatización y los accionamientos. También fueron pioneros el desarrollo de materiales y la inversión en nuevos métodos de fabricación y configuradores de productos, ¡estandarizados pero adaptados individualmente a los clientes! A pesar de esto, como ya he dicho, aquí solo puedo mencionar una pequeña selección de nuestros hitos.

Pero supongo que en la larga historia de la empresa no todos los desarrollos tuvieron éxito.

Timmermann: ¡Claro que no! Si se quiere lograr algo extraordinario, el fracaso forma parte del proceso. Lo que es

«Ante todo, hacemos referencia a los trabajadores, que garantizan el éxito de la empresa con su pasión y compromiso».

Dr. Stephan Timmermann
Portavoz de la Dirección



↓
En el «Business Innovation Lab», en Mannheim (Alemania), el Dr. Stephan Timmermann intercambia ideas innovadoras con Kai Hannemann y Julia Puder.





El Dr. Stephan Bross y Jonas Nierhoff hablan en el laboratorio de ideas de KSB sobre cómo será posible responder mejor a las necesidades de los clientes en la era de la digitalización. ↑

determinante es la actitud ante el fracaso. Solo los reveses permiten aprender y acumular experiencia y, finalmente, surgen de ellos ideas exitosas. A veces un producto se lleva un varapalo solo porque llegó al mercado demasiado pronto. KSB desarrolló una bomba de alimentación solar ya en los años setenta. Era genial, pero lamentablemente para este producto, en aquella época la necesidad de la sostenibilidad no estaba suficientemente asentada en el mundo.

¿Qué función desempeña la digitalización?

Bross: La transformación digital está obrando grandes cambios en todos los sectores. Hace unos años, en KSB definimos claramente lo que la digitalización debía significar para nosotros. Esto se tradujo en creaciones concretas, como el concepto de «customer journey», que en la era digital las necesidades del cliente son la prioridad, o en innovaciones concretas de productos que permiten la interconexión y comunicación entre componentes. Además, aquí en nuestro «Business Innovation Lab» estamos creando modelos de negocio digitales con los que acompañaremos a nuestros clientes

durante esta etapa de transformación. Por cierto, el cambio digital no es un terreno desconocido para nosotros. En 2002 fuimos el primer fabricante de bombas y válvulas en tener tienda on-line.

Timmermann: Obviamente, también impulsamos la digitalización a nivel interno en nuestra empresa. Ello afecta a nuestros procesos, ya sea en la administración, las instalaciones productivas o los centros de servicio. ¡Esto representa una ventaja en un contexto competitivo global! Actualmente ya tenemos una fábrica digital en nuestra delegación de Pegnitz. Esta sala de producción inteligente sirve de ejemplo para otros centros.

Bross: El potencial de los procesos íntegramente digitalizados es enorme y cambiará radicalmente el mundo laboral del futuro. Esto requiere sobre todo un personal dispuesto a abordar activamente las tareas y posibilidades que van surgiendo. Pero en este sentido no tengo mucho de lo que preocuparme, ya que nuestra gente quiere conformar el futuro digital de KSB.

«El potencial de los procesos íntegramente digitalizados es enorme y cambiará radicalmente el mundo laboral del futuro».

Dr. Stephan Bross
Miembro de la Dirección

KSB está celebrando su aniversario con el lema «People. Passion. Performance.». ¿Qué mensaje quieren transmitir con este lema?

Timmermann: Ante todo, hacemos referencia a los trabajadores, que garantizan el éxito de la empresa con su pasión y compromiso. ¡Nunca debemos olvidar esto! Y detrás de todo lo que hacen nuestros empleados hay muchísimo trabajo. Como miembros de la Dirección, esto nos hace sentirnos humildes, pero también orgullosos.

Bross: KSB destaca por el hecho de que su personal desempeña su trabajo de forma tenaz, en especial en tiempos difíciles. Así fue como en el pasado reciente, por ejemplo, superamos bien la crisis financiera de 2008. Durante la pandemia del coronavirus, nuestros empleados de todo el mundo también han hecho su trabajo con dedicación, llevando a cabo importantes trabajos de servicio, fabricando en condiciones adversas o manteniendo el contacto con nuestros clientes.

Sobre la pandemia del Covid-19: KSB ha superado el año de crisis 2020 relativamente bien.

Timmermann: En este aspecto, el ADN particular de nuestra empresa constituye una ayuda extra. Hemos afrontado la crisis reaccionando con rapidez, aunque sopesando las cosas. Nuestra plantilla demostró una disciplina absoluta respecto a todas las medidas que adoptamos para proteger su salud, previo acuerdo con los representantes de los trabajadores. De esta forma condujimos a la empresa y a su equipo a través de la crisis con firmeza y confianza.

Bross: La estructura corporativa histórica de la compañía nos ayudó en cierto modo. A lo largo de la historia de la empresa, KSB ha adoptado un posicionamiento muy amplio. Esto quiere decir que hoy en día operamos en diversas regiones y mercados con nuestra oferta de productos

equilibrada, lo que nos hace menos sensibles a las crisis que a otras empresas.

¿Por qué KSB sigue siendo una empresa interesante tras 150 años?

Bross: Puede que no seamos tan sofisticados como una *start-up* o las gigantes tecnológicas. Sin embargo, ofrecemos algo que, a mi modo de ver, está ganando en importancia incluso entre muchos jóvenes: la combinación de modelar un poco más el futuro y, al mismo tiempo, trabajar en una empresa con valores sólidos. En KSB seguimos construyendo sobre lo que lograron los padres fundadores hace 150 años. Por eso nuestros empleados y directivos tienen los pies en la tierra y miran siempre hacia adelante. Algo así no abunda.

Timmermann: Precisamente en un mundo acelerado, el espíritu de equipo es una base sólida en KSB. Otra cosa que hace tan fascinante a esta empresa son los productos que se utilizan en beneficio de la humanidad. Nos subimos a las olas de las megatendencias, como el aumento de la demanda de agua y energía. Con nuestros productos, prestamos una pequeña contribución para responder a esta demanda de la manera más respetuosa y sostenible posible con el medioambiente.

¿Qué tareas prevén que tendrá que afrontar KSB?

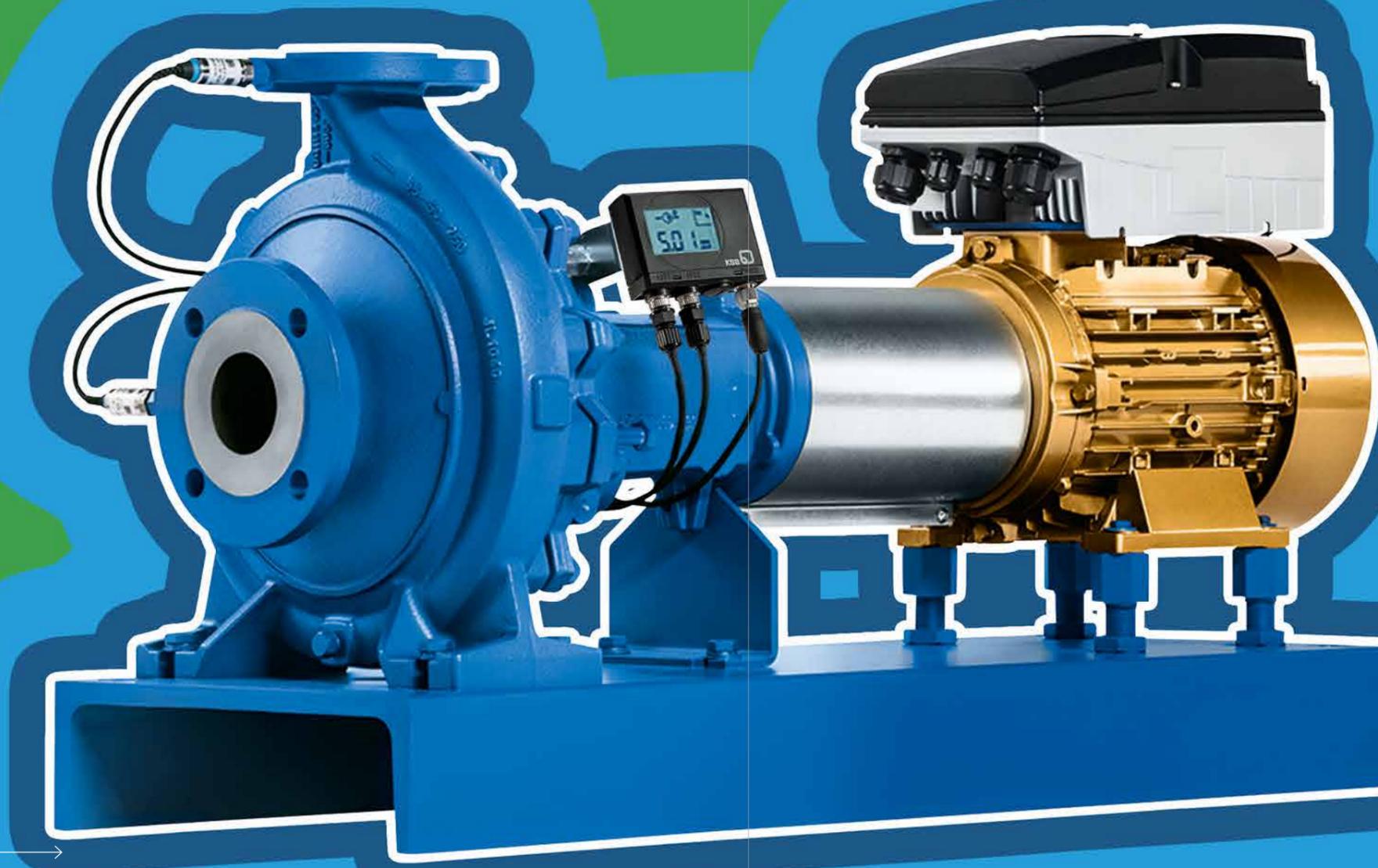
Bross: El futuro ya ha empezado, no solo en nuestro «Business Innovation Lab». Con toda seguridad continuaremos desarrollando los primeros productos y modelos de negocio digitales que ya hemos lanzado al mercado, ya que estas innovaciones también están inspiradas en tendencias que influirán en las necesidades de nuestros clientes. Por ejemplo, vemos nuevas oportunidades de negocio en el sector del hidrógeno, que ofrece un enorme potencial de futuro. Aunque esta tecnología necesita algo más de tiempo, nos estamos preparando para ella desde ahora.

El referente

La serie Eta es la superventas de KSB. Como madre de todas las bombas normalizadas, ha escrito la historia de la industria.

Denominación

La serie de bombas normalizadas recibe el nombre de Eta debido a su excelente nivel de eficiencia, pues la letra griega η representa el rendimiento en el campo de la tecnología. Fue lanzada al mercado en 1935.



Fabricación

Con Eta, los clientes obtienen una bomba que KSB fabrica en sus cuatro centros de producción de Alemania, China, la India y Sudáfrica de acuerdo a los mismos requisitos de calidad y desarrollo. Esto facilita considerablemente la adquisición global y aumenta la disponibilidad de bombas y repuestos.

Perspectiva global

Ya en el año 1975, la bomba Eta sirvió de ejemplo a nivel internacional durante las negociaciones de organismos de normalización nacionales en torno a una bomba normalizada. KSB no ha dejado de perfeccionar esta clásica bomba con el fin de consolidar su liderazgo. A esto le siguieron nuevos requisitos de mercado, resultado de la mecánica de fluidos y estudios de cavitación, además de la tecnología de fabricación y materiales.

Amplia variedad de modelos

Eta es una de las series de bombas más versátiles disponibles en cualquier lugar. El abanico de tamaños y materiales disponibles permite al usuario adquirir justo la bomba que se adapta perfectamente a su aplicación particular.

1935

Comienza una historia de éxito mundial: KSB lanza al mercado las primeras bombas Eta.

Denominación

Aunque el nombre Eta alude al rendimiento, este término significa mucho más. La letra E significa eficiencia energética, la T, tecnología, y la A, alcance de aplicación; es decir, las características más destacadas de la serie Eta. Dadas sus excelentes características, para mí —y para muchos clientes satisfechos— la serie Eta es un producto sumamente especial. Si la comparamos con la de nuestros competidores, la serie Eta los supera en eficiencia energética, calidad y precio. Se trata de un producto versátil que ofrecemos tanto en diseño monobloc como in-line. Gracias a la variedad de materiales, Eta puede emplearse en el transporte de un gran número de fluidos y, por ello, en los más diversos campos de aplicación de nuestros clientes. Teniendo en cuenta todos estos aspectos positivos, estoy seguro de que la serie Eta seguirá siendo un producto de éxito para KSB en las décadas venideras.

En KSB India fabricamos unas 20.000 bombas al año. Este año contamos con un incremento del 20 por ciento. En el mercado asiático, y sobre todo en el indio, tenemos buenas oportunidades de venta, principalmente en el abastecimiento de agua, los regadíos agrícolas, las aplicaciones industriales, los sistemas contra incendios y los equipos de aire acondicionado.

«Dadas sus excelentes características, para mí —y para muchos clientes satisfechos— la serie Eta es un producto sumamente especial».

Sunil Bapat
Jefe de producción en la fábrica india de Sinnar



«No conozco ninguna bomba que tenga tanta variedad de modelos que se adapten a un enorme espectro de aplicaciones».

Verena Müller
Jefa de Order Processing en la sede alemana de KSB de Frankenthal



Amplia variedad de modelos

Llevo 17 años en KSB y no conozco ninguna bomba que tenga tanta variedad de modelos que se adapten a un enorme espectro de aplicaciones. A pesar de ser un producto estándar, la bomba Eta se fabrica según las especificaciones exactas del cliente. Y aun así, el plazo de entrega es relativamente corto. Por mi trabajo, soy testigo de cómo buscamos soluciones entre departamentos y regiones para suministrar a nuestros clientes dentro del plazo establecido incluso ejemplares únicos y extraordinarios.

Eta fue una de las primeras series equipadas con la unidad de monitorización de bombas PumpMeter y está incluida en el nuevo configurador de ventas KSBbase. Considero que aún hay potencial de desarrollo con productos de automatización para las bombas Eta. Así serán todavía más eficientes y aptas para internet, por ejemplo, para utilizarlas en sistemas de domótica de edificios.

1968

KSB lanza al mercado la bomba Eta con sistema hidráulico normalizado.

2015

KSB recibe el premio a la innovación de la revista especializada MaschinenMarkt.

Perspectiva global

Eta es el producto número uno de KSB Shanghai. Yo he acompañado la incorporación de esta bomba en nuestra fábrica desde 2015 y hemos conseguido instalar una línea de producción muy moderna. Desde entonces, la serie ha crecido mucho en volumen de pedidos. En 2020 fabricamos 5.500 bombas Eta; 2.000 unidades fueron importadas y adaptadas a los requisitos locales durante el proceso de fabricación.

El factor principal del éxito de la serie Eta es su amplio abanico de aplicaciones. Estas bombas son robustas y su mantenimiento es sencillo. Los plazos de entrega breves y el precio competitivo convencer a nuestros clientes. Otras extraordinarias condiciones de comercialización para la serie Eta las ofrecen las buenas relaciones comerciales entre China y Europa y las inversiones a largo plazo resultantes de las mismas. Si KSB sigue optimizando y garantizando una calidad constante y entregas en un tiempo breve, saldremos beneficiados.



«Estas bombas son robustas y su mantenimiento es sencillo. Los plazos de entrega breves y el precio competitivo convencer a nuestros clientes».

Ping Jiang
Responsable de Bombas Estándar en Shanghai (China)

Fabricación

La fórmula del éxito de la serie Eta es su gran variedad de modelos. Nunca nos hemos centrado en un sector concreto, sino que siempre hemos intentado cubrir aplicaciones de agua, edificación e industria. Aunque esto aumenta increíblemente la complejidad de la fabricación y la logística, también nos hace un poco menos susceptibles a las fluctuaciones del mercado. Con el paso de los años, los departamentos implicados se han adaptado y perfeccionado su acercamiento al mercado. El número de unidades de las bombas Eta continuará aumentando si nos orientamos de forma sistemática y a largo plazo al valor aportado al cliente. Lo que nos distingue de la competencia es que con Eta disponemos de una bomba de mejor calidad y más eficiente. Esto es un valor añadido que ofrecemos y la razón por la cual los clientes prefieren nuestro producto. Por lo tanto, este valor añadido no es necesariamente el precio más económico, sino más bien la calidad.

Hoy, ya no consideramos la bomba Eta como producto independiente, sino como una combinación con un motor de alta eficiencia y un variador de velocidad integrado. En vista de que los requisitos de eficiencia energética asociados a las bombas serán cada vez mayores, resulta lógico ofertarles a nuestros clientes este sistema de bomba como un todo. Para ello ayudará seguir optimizando el nivel de eficiencia a fin de satisfacer los requisitos cada vez más estrictos de eficiencia energética de las bombas.

2018

Se fabricaron 68 330 bombas Eta solo en Alemania.

«El número de unidades de las bombas Eta continuará aumentando si nos orientamos de forma sistemática y a largo plazo al valor aportado al cliente».

Stephan Dohmen
Jefe de producción en Frankenthal (Alemania)





En busca de huellas: Bernhard Salamon, de KSB SupremeServ, busca en las instalaciones de sus clientes posibilidades de mejora que se traduzcan en un funcionamiento más eficiente y rentable. En ocasiones trabaja en lugares remotos. Por ejemplo, analizó un sistema de bombeo en una plataforma offshore del Mar del Norte.

El detective de Service

No hay nada más importante para los operadores de bombas que el funcionamiento intachable de su instalación. KSB SupremeServ ayuda a detectar problemas y potenciales de mejora a través de análisis precisos. Bernhard Salamon es uno de los Service Experts que inspeccionan los equipos en las instalaciones del cliente. Incluso cuando el viaje resulta más largo que lo esperado.

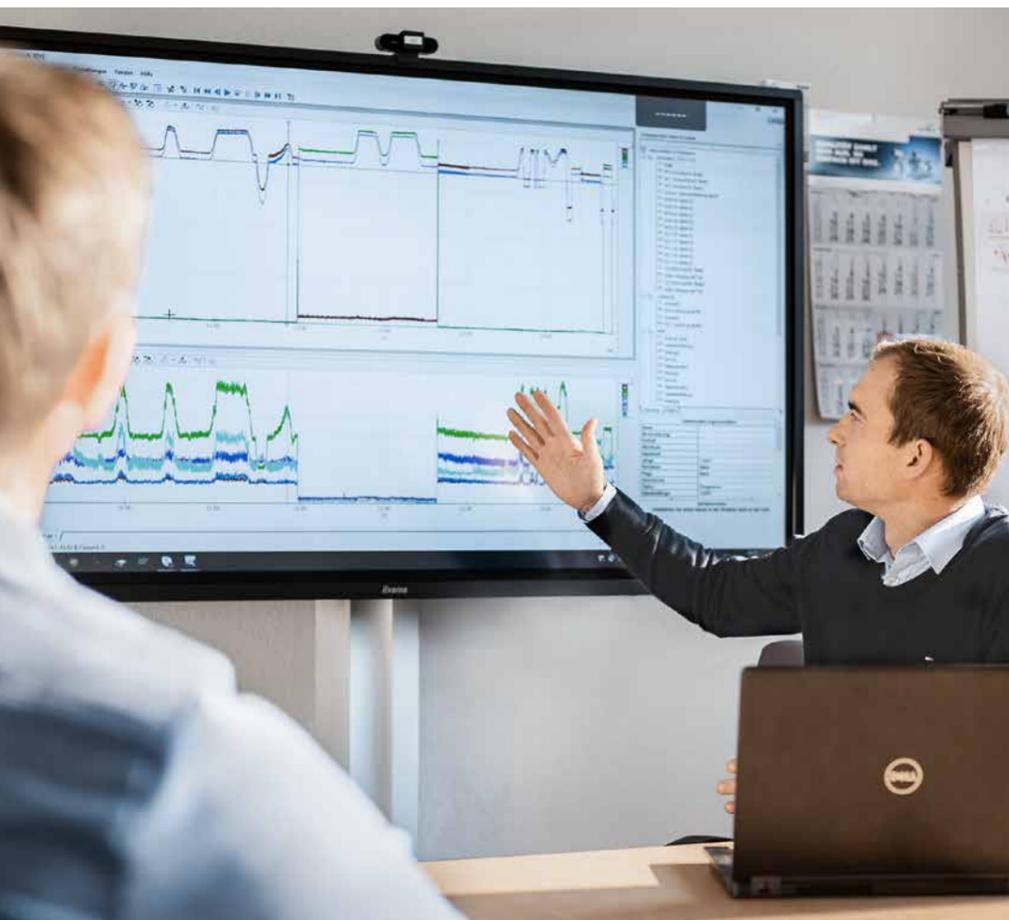
Lógicamente, Bernhard Salamon no puede tener miedo a volar, especialmente si el lugar donde va a trabajar se encuentra a más de 100 km de tierra firme. Así que este ingeniero de 36 años se subió como pasajero a un helicóptero para llegar a una plataforma offshore lejana en el Mar del Norte. Su cometido consistía en analizar el sistema de bombeo de la instalación debido a interrupciones en el suministro de agua de refrigeración.

A través de esta plataforma, la operadora alimenta la red eléctrica alemana con energía eólica limpia. La capacidad de transmisión se había reducido a causa de los fallos del agua de refrigeración, lo que suponía un verdadero problema. Para encontrar la causa, Salamon pasó ocho días inspeccionando el sistema, compuesto, además de por bombas, también por tuberías, válvulas o sistemas electrónicos de control. En este caso, la dificultad residía en que las denominadas electrobombas sumergibles estaban montadas a una profundidad de 20 metros por debajo del nivel del mar.

El especialista de KSB SupremeServ realizó mediciones exhaustivas y detectó el error. La causa de raíz era aire atrapado en el sistema de tuberías. Una vez encontrado rápidamente el problema, la situación se corrigió en poco tiempo abriendo la válvula de drenaje. Sin embargo, Salamon debía aportar recomendaciones adecuadas para solucionarla de forma permanente. Por lo tanto, recomendó ajustar la tubería e instalar una unidad de monitorización individual, hecha a medida por los ingenieros de KSB para esta aplicación particular. El cliente quedó muy satisfecho, y él también. «Esta intervención fue algo totalmente fuera de lo común», dice Bernhard Salamon. El trabajo diario de este padre de familia suele ser menos espectacular, aunque la intervención sea idéntica. «Mis compañeros de KSB SupremeServ y yo analizamos con detalle las opciones de optimización de las instalaciones». En la práctica, esto significa disminuir el consumo energético de estas o identificar y subsanar las causas de desperfectos.



↑
Recopilar valores de medición: el Datalogger almacena información durante dos semanas. Durante este tiempo es posible cubrir todas las condiciones de funcionamiento.



←
Colaboración estrecha: el cliente proporciona a Bernhard Salamon toda la información relevante de la instalación. En sus siete años como Service Expert ha acumulado mucha experiencia.



↑
Una tarea complicada: con los datos evaluados como base se preparan unas recomendaciones concretas para el cliente. Los resultados del análisis reducen el consumo energético o bien mejoran el rendimiento de la instalación.

El requisito para la máxima eficiencia energética y un funcionamiento sin fallos es que el explotador de la instalación coordine todos los componentes entre sí a la perfección. Aquí es donde KSB puede ayudar. A veces solo es necesario un análisis cuando varían los datos operativos de la instalación, por ejemplo, debido al aumento de la productividad. El «SES Servicio de Eficiencia del Sistema» ofrece recomendaciones concretas para adaptar la tecnología según sea necesario.

Medición y evaluación

Los especialistas viajan por todo el mundo para llegar hasta sus clientes, pero la mayoría de las veces trabajan en Alemania. A menudo trabajan en centrales energéticas, instalaciones industriales y químicas, estaciones de bombeo y centrales de abastecimiento de agua. Lo primero es hacer siempre un análisis en profundidad del sistema. «Para ello, instalamos nuestros instrumentos de medición en la instalación del cliente», explica Salamon. El Datalogger mide diversos parámetros durante dos semanas. «La cita con el cliente nos permite también conocer a fondo cómo fue construido el sistema, lo que nos ayuda posteriormente a proponer

soluciones». Por otro lado, los profesionales de Service hablan directamente con el cliente para obtener la información más relevante sobre las condiciones de funcionamiento.

Después de retirar los instrumentos de medición, se procede a la evaluación de los datos registrados, algo que a veces supone un auténtico trabajo de detective. «Tengo que ir a los detalles para comprender qué está pasando en el sistema y, en su caso, saber por qué algo no va bien», señala Salamon. Sus siete años de experiencia en Service no es lo único que le ayuda en esta tarea, sino también sus amplios conocimientos de un gran número de productos y aplicaciones. Y es que, por ejemplo, en cada sistema son más habituales determinadas temperaturas y presiones.

Pero Salamon no se enfrenta a todo esto solo. Una vez que ha analizado los datos, consulta con muchos compañeros para encontrar la solución óptima para el sistema del cliente. El personal de los departamentos de Ventas, Product Management y Service aportan sus conocimientos especializados, que al final del proceso se reflejan en un informe que se entrega al cliente. Al presentar este informe, el Service Expert hace recomendaciones concretas destinadas a aumentar la eficiencia



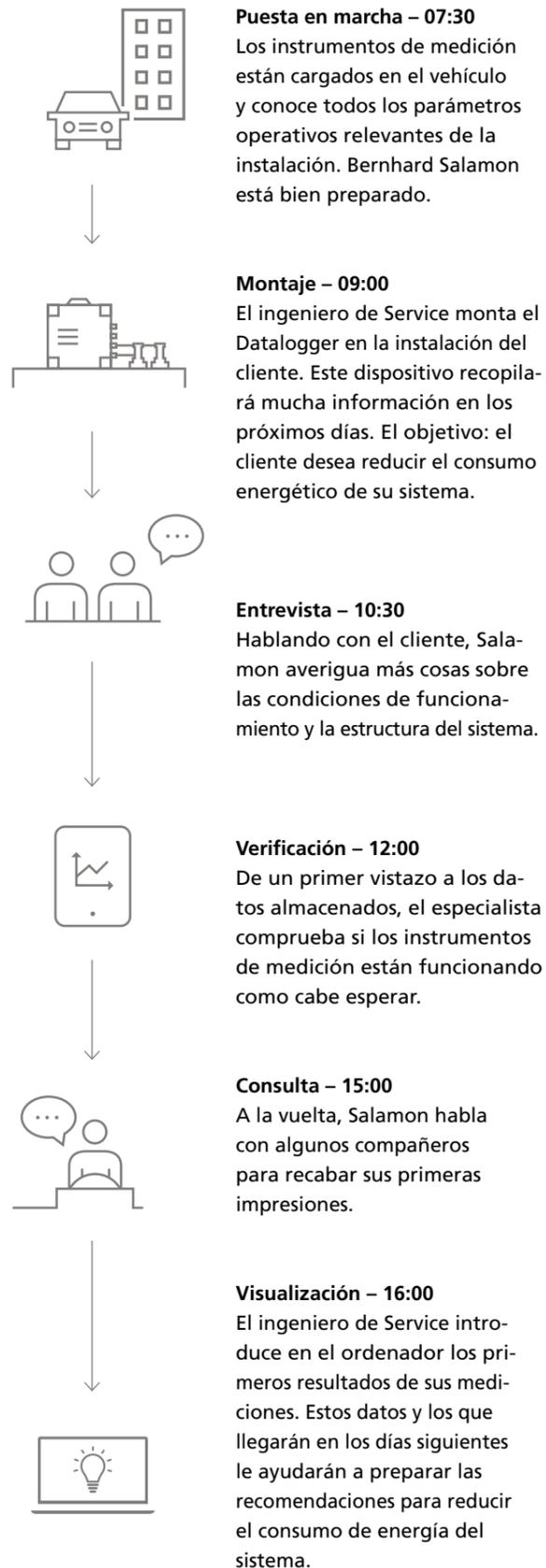
↑ **Auténtico trabajo en equipo:** en su búsqueda de la mejor solución para el cliente, Bernhard Salamon recurre también a los conocimientos especializados de sus compañeros.

energética de las bombas y garantizar la rentabilidad de bombas y sistemas. Por lo general, sus consejos están relacionados con la infraestructura de la instalación que puede mejorarse notablemente realizando algunos ajustes, como instalar nuevos componentes de control, regulación y monitorización de los equipos.

Los empleados del «SES Servicio de Eficiencia del Sistema» son personas multitasking. Además de medir y evaluar parámetros, también elaboran ofertas, presentan sus servicios directamente al cliente durante una visita o en eventos – todo ello en contacto directo con sus compañeros de Ventas. Preparar una intervención también les lleva su tiempo: calibrar los instrumentos de medición, cargar el vehículo de y familiarizarse con los datos de funcionamiento y aplicación. Solo entonces se ponen rumbo a las instalaciones del cliente.

«Es divertido ponerse manos a la obra, solucionar el problema y dejar contento al cliente», dice Salamon. El operador se muestra especialmente satisfecho con la pronta asistencia cuando hay problemas graves en su instalación. «Yo tengo uno de los trabajos más variados de KSB», afirma el especialista. «Cada intervención plantea siempre nuevos retos para los que tengo que encontrar soluciones individuales». Justo la misión adecuada para un detective.

En ruta con Bernhard Salamon



Hacia un servicio inteligente



El Dr. Stephan Timmermann (izquierda) y Ralf Kannefass, de la Dirección, explican en una entrevista las oportunidades que ofrece la digitalización para el negocio de servicio.

KSB es una empresa con 150 años de historia. Su oferta ha incluido trabajos de reparación desde el principio. Pero actualmente el servicio tiene una relevancia muy diferente, ¿o no?

Dr. Stephan Timmermann: Sin duda. Antes, lo que hoy denominamos Service tenía un papel relativamente secundario. No fue hasta los años sesenta cuando este negocio adquirió importancia y comenzaron a proliferar los centros de servicio para ofrecer asistencia con prontitud e in situ. Después, en las últimas décadas hemos abierto centros cada vez más eficientes en todo el mundo. En 2018 creamos una marca propia con KSB SupremeServ.

Ralf Kannefass: Además, la oferta se ha diversificado muchísimo. Hoy en día, los servicios de calidad como el «SES Servicio de Eficiencia del Sistema», la ingeniería inversa o la venta de repuestos son sumamente importantes para nosotros.

¿Por qué los clientes deberían elegir repuestos de KSB?

Kannefass: Nuestros repuestos originales garantizan la seguridad operativa y la calidad de siempre a la hora de sustituir piezas de desgaste de bombas y válvulas o hacer reparaciones. Hemos desarrollado increíblemente nuestra logística de repuestos, por ejemplo, con nuevos almacenes. De esta forma les suministramos rápidamente a nuestros clientes los productos que necesitan. Aparte de esto, estamos apostando también por

las herramientas digitales para poder responder de inmediato a la demanda.

¿Pueden dar algún ejemplo de estas herramientas digitales?

Kannefass: Me viene a la cabeza sobre todo KSB Guard, que nos permite diseñar un servicio más inteligente. Esta herramienta monitoriza las bombas. Es fácil de instalar y ayuda al cliente a mejorar la seguridad y reducir los gastos de explotación de su instalación. Con la solución basada en la nube se pueden detectar fallos en muy poco tiempo. Al mismo tiempo, los datos ofrecen información útil sobre mejoras potenciales en la instalación o dan avisos sobre trabajos de mantenimiento necesarios. En resumen, el cliente tiene tiempos de parada más breves.

¿La digitalización también está transformando la colaboración entre su personal de Service?

Kannefass: Nosotros estamos tramitando cada vez más pedidos a través de una solución basada en la nube. Lo que sabemos sobre los productos instalados y su emplazamiento nos permite satisfacer de manera óptima los requisitos de nuestros clientes. A pesar de que nuestros técnicos e ingenieros son profesionales experimentados, ellos tampoco pueden saberlo todo. La realidad aumentada les facilita su trabajo en caso necesario. Unas gafas inteligentes o un smartphone posibilitan la conexión entre especialistas que asisten de forma virtual a sus compañeros de Service durante la intervención. Una asistencia rápida y eficiente: un servicio de primera.

DESARROLLAR FORTALEZAS

Una pequeña
empresa de Frankenthal...

... se convierte en
un grupo empresarial
internacional.

Desde su fundación en 1871, KSB ha mantenido una constante evolución. En el transcurso de su larga historia de éxitos han aparecido numerosas filiales, productos innovadores y ofertas de servicio adaptadas al cliente. Sus 150 años de experiencia han convertido a KSB en lo que es hoy: una empresa de vanguardia.

1871

Comienza a funcionar esta pequeña fábrica

Se levantan dos construcciones tipo cobertizo que suman 13,5 metros de ancho y 41 metros de largo. Doce trabajadores empiezan a fabricar «especialidades» que el mercado no había visto hasta entonces.



1887

La empresa pasa a ser sociedad anónima

KSB se transforma en sociedad anónima para impulsar su desarrollo. Así pone la primera piedra de su futuro crecimiento. En esta época ya trabajaban en la fábrica casi 700 personas.

1.700

trabajadores de la plantilla de KSB en el año 1921.



1890

Primeros productos superventas

La bomba UNA con accionamiento de vapor o por correa llega a ser un producto de éxito. Los purgadores de vapor y las válvulas de globo también despiertan el interés de los clientes.



12

personas trabajan en KSB Frankenthal en el año 1871.

1871

Lo primero es la idea

Johannes Klein inventa una máquina automática de alimentación de calderas. Conseguir la patente le brinda la oportunidad de fundar una empresa en Frankenthal junto con dos socios.



1925

Primera sociedad extranjera

Aparece la primera filial fuera de Alemania en Milán (Italia). En poco tiempo, un taller con fabricación propia se añade a la oficina de ventas. Además, en el año 1933 se empiezan a producir bombas en Francia.

1941

El salto del charco

La sociedad fundada en Argentina es la primera no europea y marca el inicio de las operaciones en el continente americano.



1924-1934

Nuevas delegaciones en Alemania

En los años veinte y treinta del siglo pasado, KSB compra cinco empresas y crea un grupo empresarial. De este modo, la Junta Directiva refuerza la posición en el mercado y amplía el catálogo de productos.

1935

KSB marca tendencia

La serie Eta escribe la historia de las bombas por su excelente grado de eficiencia. Tras varias generaciones, las series de esta bomba industrial que ahorra en consumo energético continúan siendo un éxito en el mercado.

1964

Unos cimientos sólidos

Siguiendo a los fundadores de la empresa, el Director Dr. Otto Klein-Kühborth transfiere una mayoría del capital social de KSB a la fundación sin ánimo de lucro de KSB. Esta fundación, creada en 1960, se dedica a la promoción de la ciencia y las futuras generaciones de jóvenes científicos.

A partir de 1950

Presencia global

KSB se expande por el mundo a partir de los años cincuenta. La empresa establece un gran número de centros de ventas y producción en todos los continentes, acercándose cada vez más a los clientes.



11.000

personas trabajan en KSB en diversos países del mundo en el año 1971.



1973

Estanqueidad total

La válvula de globo sin mantenimiento BOA-Compact llega al mercado y se convierte en un producto vendido por millones. Es utilizada principalmente en sistemas de calefacción y aire acondicionado.

1994

Inversión en Asia

KSB funda su primera joint venture en Shanghai (China). En los años posteriores surgen muchos centros de producción y servicio en el creciente mercado chino.



2014

Componentes salidos de una impresora 3D

KSB establece un centro de fabricación aditiva, donde un grupo de especialistas desarrollan y producen mediante impresión 3D componentes complejos diseñados a medida utilizando materiales como metal y plástico.



2018

Cerca del cliente

Con KSB SupremeServ la empresa crea una marca de servicio propia. Más de 3.500 especialistas en más de 190 centros de servicio de todo el mundo ofrecen servicios de asesoramiento, planificación, instalación, operación y reparación, así como ofertas de servicio convencionales y digitales.



2018

Soluciones inteligentes

KSB Guard ofrece a los operadores de instalaciones un control permanente de los datos de rendimiento y estado de sus bombas. En su tienda on-line, además de este producto digital, la compañía oferta a sus clientes más de 300.000 bombas y válvulas.



15.076

personas trabajan en KSB en más de 100 delegaciones de todo el mundo en el año 2021.

People.

Algunas cifras del día a día de KSB

Plantilla en 2021 en todo el mundo:

15.076

Plantilla de KSB en el año 1871, en Frankenthal:

12



Passion.

Cuota de energía renovable del consumo energético en Alemania en 2020:

51,1%

Cuota de energía renovable del consumo energético del Grupo en 2020:

36,7%



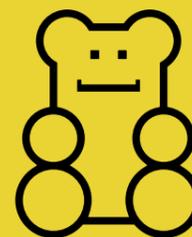
Performance.

-196

Temperatura de ensayo de una válvula de mariposa DANAÍS, empleada en el transporte de gas licuado:

grados Celsius

Consumo de ositos de gominola de visitantes de ferias y socios comerciales en el año 2019



230.162



Antigüedad media de a plantilla en Alemania:

18,9 años

Los empleados disponen de mediación social desde hace más de 80 años.

1940

Número de iniciativas de formación continua de la plataforma de aprendizaje on-line propia de KSB en 2020:

24.164



Esta es la media de horas que dedicaron los empleados de KSB en 2020 a la formación continua:

14,6 horas

Grupo motobomba más pesado fabricado por KSB hasta la fecha:

130 t



Presión máxima de una bomba para centrales eléctricas de KSB en 1954:

409 bar

Presión máxima de una bomba para centrales eléctricas de KSB en 2020:

520 bar

Diámetro de la válvula de mariposa de la serie Mammoth más grande fabricada hasta la fecha:



3,75 metros



«Hay muchas cosas que distinguen a KSB. Uno de nuestros rasgos diferenciadores es nuestra sólida imagen de marca».

Rajeev Jain

lleva 36 años trabajando en la empresa y es Director General de KSB Limited (India) desde 2016. Como presidente regional, dirige las operaciones del grupo KSB en Asia Oeste.



La nueva generación

¿Qué ha cambiado en KSB con el paso de las décadas? ¿Por qué destaca la empresa? Los empleados cuentan por qué es atractivo trabajar en KSB.



¿Qué distingue a KSB?

Rajeev Jain: Yo trabajo en KSB desde 1985 y he ocupado diversos cargos. Hay muchas cosas que distinguen a KSB. Uno de nuestros rasgos diferenciadores es nuestra sólida imagen de marca. Nosotros encarnamos la confianza y la fiabilidad. Esto se refleja en nuestros productos y servicios de primera clase, así como en la fidelidad que hemos construido en nuestros clientes.

Chavone Hollimon: GIW se distingue por sus productos duraderos, presencia global, excelentes conocimientos, grandes valores, líneas de producto exclusivas y una producción internacional. Esta empresa es un empleador interesante. Ofrece oportunidades de formación y, por supuesto, personas interesantes con las que trabajar. Cuando se inicia una carrera profesional, la diferencia la marca un ambiente agradable y acogedor.

que he
o la aten-
esa hace
entre sus
mundo».

unidense,
embre de



«Hay mu
a KSB
diferen

¿Qué ha cambiado en KSB?

Rajeev Jain: KSB se ha adaptado constantemente a los cambios ideando e introduciendo en sus centros de todo el mundo nuevas e innovadoras herramientas y procesos. Por lo tanto, ha sido y sigue siendo una empresa pionera en nuevas tecnologías en el sector. Desde el punto de vista estratégico, contar con una sólida cultura de innovación es importante para consolidarse como uno de los mayores fabricantes de bombas y válvulas del mundo y distinguirse de la competencia con los mejores productos.

Chavone Hollimon: Durante el poco tiempo que he estado aquí me ha llamado la atención para bien que la empresa hace esfuerzos por crear vínculos entre sus trabajadores de todo el mundo. También da visibilidad a las personas que trabajan entre bastidores dando lo mejor de sí cada día.

¿Qué le entusiasma de trabajar en esta empresa?

Chavone Hollimon: Lo que más me entusiasma es el reto de promocionar un producto, poner sobre la mesa ideas nuevas para subir de nivel, crear vínculos entre empleados y tener la posibilidad de viajar.

Rajeev Jain: Tenemos una sólida cultura en valores como son la honestidad, la profesionalidad y el respeto, así como productos de primera categoría, una cultura empresarial de respeto a los trabajadores y unos excelentes resultados económicos sostenidos durante muchos años. KSB promueve y practica una cultura de comunicación abierta y capacita a sus trabajadores para que sigan desarrollándose a nivel profesional y personal; en suma, para que den lo mejor de sí mismos. Esta empresa fomenta un entorno de confianza y cuidado mutuos. Por eso no es solo una organización, sino también una familia. En todo caso, para mí es fantástico formar parte del equipo de KSB.

lleva
de
region



«Durante el poco tiempo que he estado aquí me ha llamado la atención para bien que la empresa hace esfuerzos por crear vínculos entre sus trabajadores de todo el mundo».

Chavone Hollimon

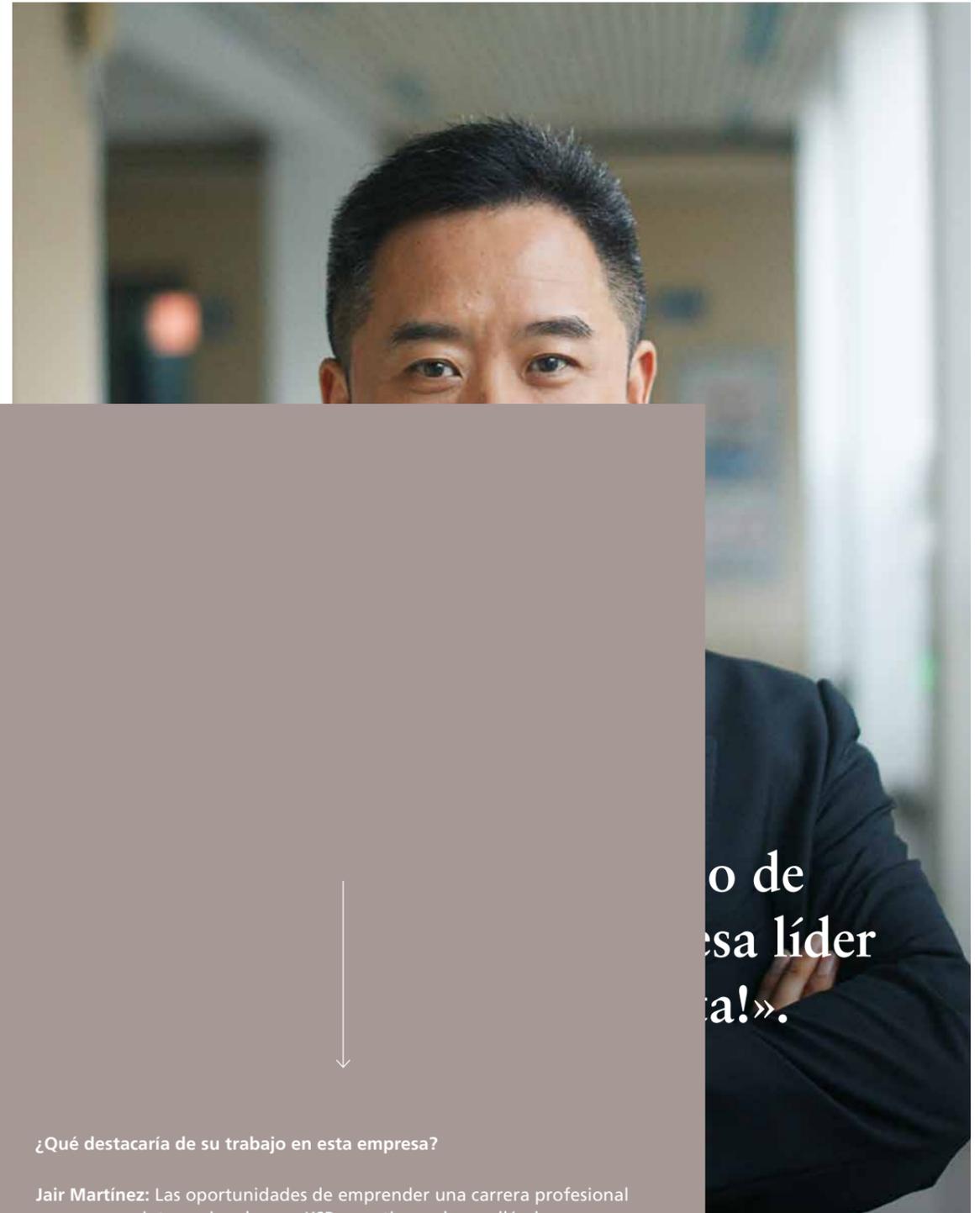
trabaja en KSB desde 2017. Fue contratada por la filial estadounidense, GIW Industries, como especialista en marketing. Desde septiembre de 2020 es «Digital Marketing Strategist».



«En tiempos turbulentos es cuando se demuestra la fuerza de una empresa. ¡Juntos somos fuertes!».

Jair Martínez

se incorporó a KSB México como ingeniero en marzo de 2015. Desde 2019 dirige la gestión de proyectos.



o de
esa líder
a!».



¿Qué destacaría de su trabajo en esta empresa?

Jair Martínez: Las oportunidades de emprender una carrera profesional en un grupo internacional como KSB y continuar desarrollándome, son excelentes aquí. Desde que estoy aquí he trabajado en diversas áreas. Pude informarme sobre muchos temas y poner en práctica sugerencias de mejora. Por eso ya tengo ganas de que lleguen nuevos retos.

Xiao Lyu: KSB se preocupa por los trabajadores y nos ofrece empleos estables durante una pandemia como la que estamos viviendo. Eso la convierte en un empleador atractivo. ¡Me siento orgulloso de trabajar en una empresa líder mundial como esta!

rcado
ctoria



¿Qué ha cambiado en KSB?

Xiao Lyu: KSB ha experimentado grandes cambios, sobre todo en los últimos años y en lo que respecta a la imagen de la marca, la comunicación y la organización. Tenemos una estructura más clara y transparente, y también una comunicación abierta entre departamentos y países. Por supuesto, esto también lo percibe el mercado y nuestra competencia.

Jair Martínez: En la actualidad, las fábricas mexicanas están integradas de forma óptima en el grupo KSB. La conexión entre centros, los procesos normalizados y nuestros productos constituyen una garantía importante de la continuidad del éxito de KSB.

En su opinión, ¿cómo le irá a KSB en el futuro próximo?

Jair Martínez: En tiempos turbulentos es cuando se demuestra la fuerza de una empresa. ¡Juntos somos fuertes! A lo largo de mi trabajo en la empresa he descubierto que KSB responde con gran flexibilidad a los cambios que se producen en el mundo y el mercado. El objetivo último es convencer e impresionar a nuestros clientes con nuestros magníficos productos y servicios innovadores. Este espíritu ganador es lo que nos motiva a los empleados y nos lleva a hacer un esfuerzo adicional.

Xiao Lyu: ¡Siempre seguimos adelante! Tenemos que aprovechar las sinergias entre países, eliminar las limitaciones en los procesos y centrarnos en nuestros sectores de mercado y países prioritarios.

Creo que centrarnos en nuestros sectores de mercado es precisamente el enfoque correcto para avanzar en nuestro negocio, porque nos abre nuevas aplicaciones y oportunidades de venta. Además, la colaboración entre departamentos y países también se estrechará e intensificará notablemente.



«¡Me siento orgulloso de trabajar en una empresa líder mundial como esta!».

Xiao Lyu

es responsable de Gestión de Ventas del Sector de Mercado «General Industry» en Frankenthal. Comenzó su trayectoria profesional en KSB en 2016 en Shanghái.



«Me gusta trabajar en una empresa estable y con buen ambiente entre empleados y gerentes».

Barbara Emde

es alemana y trabaja en Marketing en KSB Finland Oy.
Se incorporó a KSB en agosto de 2013.



¿Qué distingue a KSB?

João Leite: En todos mis años de servicio en KSB me ha impresionado que aquí hay altura de miras. KSB tiene productos de extraordinaria calidad y un personal comprometido que posee amplios conocimientos técnicos. La visión de futuro en nuestro negocio y las inversiones en la formación continua de la plantilla forman parte de nuestra profesionalidad.

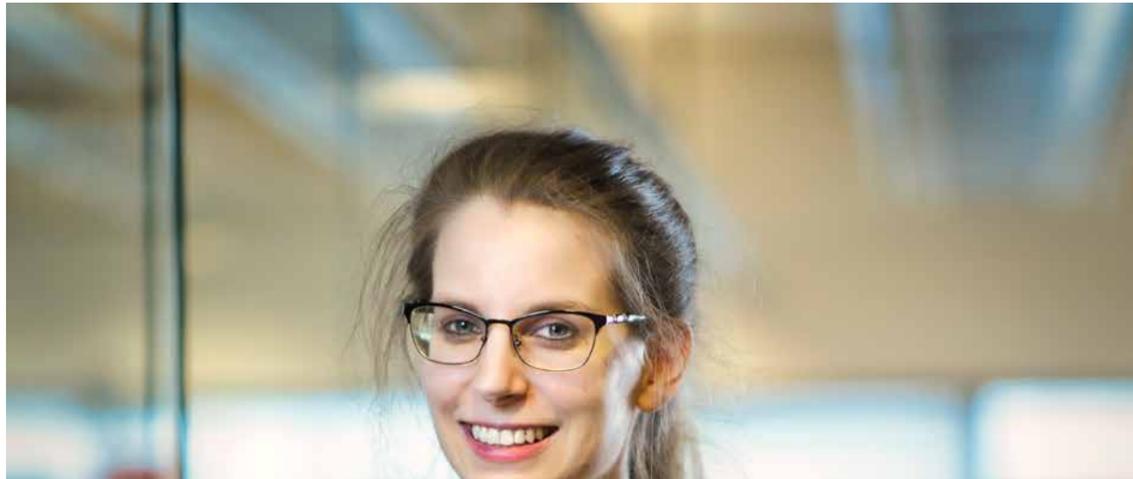
Barbara Emde: KSB cuenta con los productos de mejor calidad, y todos sus empleados desempeñan su trabajo realmente bien. En esta empresa hay mucho know-how. Muchos empleados tienen tras de sí una larga carrera profesional, durante la cual han adquirido profundos conocimientos y una gran experiencia. A esto se añade que muchos de ellos piensan más allá, son creativos a la hora de encontrar la solución óptima para nuestros clientes.

¿Por qué le gusta trabajar para KSB?

Barbara Emde: Me parece estupendo que me ofrezcan la posibilidad de trabajar en una filial. Al ser alemana, puedo utilizar mi lengua materna en beneficio de la empresa en KSB Finlandia.

Por otra parte, creo que es bueno trabajar en una empresa que fabrica productos importantes para la humanidad. Porque ¿cómo serían, por ejemplo, el abastecimiento de agua potable o la eliminación de aguas residuales sin bombas y válvulas?

de
y un
ido
noci-
.



João Leite: Estoy contento de pertenecer a una empresa internacional que sigue teniendo una reputación extraordinaria en el mercado incluso tras 150 años de existencia. Me alegra hablar con compañeros de todo el mundo cada día. Estamos mucho mejor conectados que años atrás. A mi modo de ver, esto ha hecho el mundo más pequeño, y además me hace ver lo diferentes y parecidos que somos todos.

¿Qué hace de KSB un empleador interesante?

João Leite: KSB se distingue por su cultura empresarial y sus valores. Estos ofrecen un marco de convivencia en el que cada trabajador tiene la posibilidad de desarrollarse y aportar ideas innovadoras.

Barbara Emde: Es una empresa estable con un buen trato entre jefes y empleados. Esto es muy valioso precisamente en la situación actual marcada por la pandemia de Covid-19.

¿Qué ha cambiado para bien en KSB en los últimos años?

Barbara Emde: Me gusta que la digitalización haya avanzado tanto en KSB desde que me incorporé a la empresa. Entre otras cosas, por ejemplo, con el canal de ventas digital y la herramienta de automatización de marketing implantados recientemente, nuestra forma de trabajar en KSB Finlandia es bastante más eficiente, y la conexión entre nuestros departamentos de Ventas y Marketing ha mejorado. Los empleados nuevos y más jóvenes traen savia nueva a la empresa y también ideas innovadoras que benefician a KSB.

João Leite: En mi opinión, KSB ha cambiado para bien especialmente en los últimos 20 años, sobre todo en lo que respecta a la cultura empresarial. Ahora estamos mucho más orientados al cliente e interconectados y somos mucho más internacionales e innovadores. A pesar de ello, queda mucho camino por recorrer.



«KSB tiene productos de extraordinaria calidad y un personal comprometido que posee amplios conocimientos técnicos».

João Leite

es Director General de KSB en Portugal y trabaja en la empresa desde 1991.



«Después de aprobar con nota el examen de operadora de mecanizado, veo mi futuro profesional en KSB».

Sandra Bruns

es aprendiz de mecanizado en Frankenthal desde agosto de 2019 y miembro de la representación de jóvenes y aprendices desde diciembre de 2020.



¿Por qué KSB es mejor para iniciar una carrera profesional?

Emilie Delestrez: Creo que KSB se diferencia de otras empresas por la variedad de sus productos y por el hecho de que fabricamos productos que son indispensables en la vida cotidiana.

También opino que la Dirección de la fábrica de Lille facilita la interacción entre los distintos departamentos. Esto permite impulsar con gran eficiencia y rapidez la optimización de nuestros productos.

Sandra Bruns: Yo llevo poco tiempo aquí y todavía me estoy formando. En mi caso fue muy fácil decidirme por KSB. Durante el año lectivo 2018-2019 reflexioné sobre mi futuro profesional. Como vivo en Frankenthal, KSB era una opción lógica. Entonces me informé en internet sobre las posibilidades de formación en la empresa. Cuanto más leía, más interesante me parecía la profesión de operadora de mecanizado. Así que presenté mi solicitud y conseguí entrar.

¿Qué es lo más interesante de su trabajo y qué le entusiasma de él?

Sandra Bruns: Me gusta la tecnología y quiero comprenderla. Está basada en una lógica que me parece fascinante. También me gusta manejar máquinas. Sin duda, estos son requisitos importantes para trabajar como operadora de mecanizado.

Por otra parte, me gusta el trato que hay entre los estudiantes de mi año de aprendizaje. Hablamos continuamente sobre determinados temas, ya sean problemas técnicos o a veces riñas entre personas. Y a veces hay situaciones graciosas y risas. Pero estas conversaciones suelen llevarnos a una buena solución. Así es como debe ser.

Emilie Delestrez: KSB me ha permitido conciliar mi vida laboral y personal. Tenemos equipos dinámicos que organizan eventos para reunir a compañeros y familias. Esto contribuye a que haya un buen ambiente entre los compañeros.

ra
a la

obombas
rancesa



«Después
del examen
de mecanizado»

Lo que me motiva cada día es la variedad y autonomía de mi trabajo, y que no trabajo bajo presión a pesar de los plazos que tengo que cumplir. El ambiente agradable, el reconocimiento y respeto a los empleados son igualmente importantes. Es tranquilizador saber que siempre habrá alguien dispuesto a escucharme cuando tenga dudas. No se nos ve sólo como empleados, sino también como personas. Se nos incentiva para aportar todavía más a la empresa. Hemos notado un cambio especial en los últimos años: la Dirección se comunica más con los empleados y es más transparente. Como personal, nos sentimos valorados en la empresa.

KSB es cada vez más digital. ¿Las «herramientas» digitales le facilitan su trabajo?

Emilie Delestrez: Sin duda, la digitalización es importante y muy útil. En KSB estamos muy adelantados en este aspecto, pero siempre se puede aspirar a más, como en todo.

Sandra Bruns: Las tablets que se utilizan en los talleres de formación deberían utilizarse bastante más, aunque la digitalización no sea lo primero en lo que se piense en la mecanización. Mi generación pertenece a los «nativos digitales», pero esto no nos convierte automáticamente en «frikis». Por eso hay que practicar manejando las soluciones digitales. En nuestra formación vamos por buen camino en cuanto a digitalización y más adelantados que otras empresas de nuestro sector.

Señorita Bruns, como joven profesional, ¿cuáles son sus ambiciones y objetivos profesionales?

Sandra Bruns: Después de aprobar con nota el examen de operadora de mecanizado, veo mi futuro profesional en KSB. Ahora, evidentemente no sé en qué área acabaré trabajando ni cómo irán las cosas ahí.

¿Qué desea para KSB, señora Delestrez?

Emilie Delestrez: Me gustaría que KSB siguiera invirtiendo en proyectos innovadores para satisfacer las necesidades de nuestros clientes. Y que KSB siga manteniendo lo que la caracteriza para que los empleados estén orgullosos de trabajar en esta empresa.



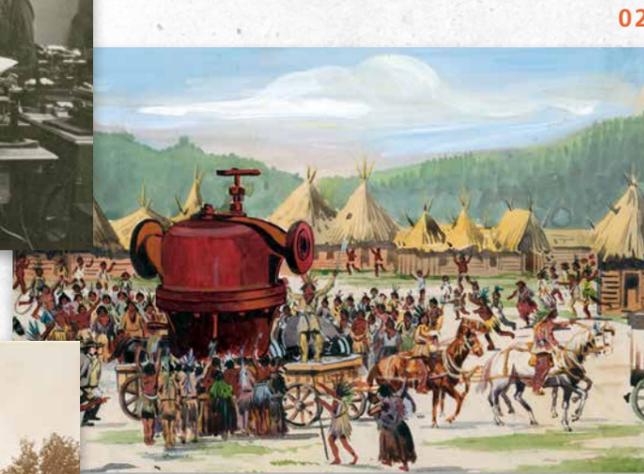
«Se nos incentiva para
aportar todavía más a la
empresa».

Emilie Delestrez

es montadora en la línea de producción de la serie de motobombas sumergibles Ama-Porter en el centro de Lille de la filial francesa KSB S.A.S. Trabaja en la empresa desde 2013.



01

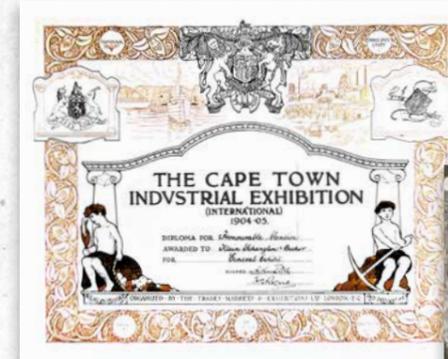


02

03



04



05



06



07



08

Retrospectiva

A lo largo de sus 150 años de historia, KSB no ha dejado de evolucionar. Sin embargo, una mirada atrás muestra que muchas cosas que antes eran importantes siguen siendo determinantes para el éxito de la empresa.

01 Mecnógrafas, alrededor de 1900: en sus primeros años la empresa empleaba a pocas mujeres. Hoy en día representan más del 16 por ciento de la plantilla, y la tendencia es claramente ascendente. **02** A principios del siglo XX eran muy populares los motivos de las películas del Oeste en la publicidad. Pero el protagonista de este cartel es el purgador de vapor de la marca KSB. **03** Con o sin capota: los modernos vehículos de la flota de KSB de los años veinte del siglo pasado permiten ir a visitar a los clientes sobre cuatro ruedas. **04** Las exportaciones

son sumamente importantes para KSB. En esta fotografía de en torno a 1930, un cliente egipcio enseña orgulloso su nueva bomba de regadío. **05** Anteriormente las empresas también debían tener una presencia global. Por ello, KSB asiste desde sus inicios a eventos internacionales como la feria industrial de 1904-1905 de Ciudad del Cabo. **06** Los especialistas con una buena formación marcan la diferencia, tanto entonces como ahora. Aprendices estudiando teoría sobre bombas en 1938. **07** A partir de los cincuenta no dejan de aumentar los servicios en centrales de energía y los requisitos impuestos a las bombas. KSB supera con creces los retos técnicos desarrollando grupos motobomba adaptados a estos. **08** Los Service Experts de KSB se desplazan hasta los lugares más remotos del mundo para hacer su trabajo. Instaladores montando una electrobomba sumergible para un sistema de regadío de un oasis en Libia en 1978.



1910



1914



1920

A través de los tiempos

El logotipo es la cara de una empresa, su distintivo, y ha de poder reconocerse rápidamente. Al igual que la empresa, el logotipo de KSB también ha evolucionado a lo largo de los últimos 150 años. Pasó casi 40 años sin él. No fue hasta 1910 y 1914 cuando aparecieron los primeros intentos de logotipo en estilo modernista. El primer logotipo serio llegó en 1920 y consistía en las letras KSB encerradas en un círculo. A finales de los setenta apareció por primera vez el símbolo del circuito, que representa una bomba con una tubería y sigue siendo parte de la identidad de la empresa.

1961



1985



1978



1962

1996

Las tres letras KSB y el símbolo de circulación constituyen el logotipo actual de KSB, que puede verse en productos, medios, ropa, vehículos o artículos promocionales, entre otros.

Sostenibilidad en KSB

Gases de efecto invernadero

-12.705_t

de emisiones de CO₂ en 2020
respecto al año anterior

Seguridad laboral

0,27_{días}

fue el número de días de baja por accidente
laboral por trabajador en el año 2020 en
todo el mundo.

Actividades sociales

89

medidas y proyectos benéficos
apoyados por KSB en 2020

Pie de imprenta

Editor

KSB SE & Co. KGaA
Comunicación del Grupo
Wilfried Sauer
Johann-Klein-Straße 9
67227 Frankenthal (Alemania)
Tel. +49 6233 86-1140
www.ksb.com

Redacción

Marc Sproß (resp.)
Alexandra Leiner
Heike Stauber

Información de contacto de la redacción

marc.spross@ksb.com
alexandra.leiner@ksb.com
heike.stauber@ksb.com

Traducción

Iñigo Artetxe
Carina Reichelt

Concepción y diseño

3st kommunikation, Maguncia (Alemania)

Concepción y diseño

Robert Kwiatak, Frankenthal
(págs. 18–22, 27, 29, 31–34, 56)
Gaby Gerster, Frankfurt (pág. 35)
Shravan Kharat, India (pág. 44)
Wesley McDonald, USA (pág. 47)
Fernando Guerrero Trujillo, Mexico (pág. 48)
Kimmo Ervola, Finlandia (pág. 52)
KSB Image Library (págs. 8, 12, 16, 24, 38–41, 60–61)
Getty Images (págs. 1, 4, 6, 10, 14, 64)
Fotos privadas (págs. 26, 28, 30, 51, 55, 59)

Impresión

Ottweiler Druckerei und Verlag GmbH,
Ottweiler (Alemania)





0014.02-ES / 03/21