



treffen der generationen.

marvin krebast im Gespräch mit: **Falko Kowald** – gemeinsam mit Aleksander Galek gründete er 1990 die Galek & Kowald Handelsvertretung OHG. Die Neuausrichtung auf die Drucklufttechnik erfolgte relativ schnell im Jahr 1992. Bereits im Jahr 2008 trat er in den damals noch jungen Verein „airgroup Maschinen und Drucklufttechnik“ ein.

Im April 2025 nahm er die 35-Jahr-Feier der Galek & Kowald GmbH zum Anlass, sich in den wohlverdienten Ruhestand zu verabschieden. Grund genug für uns, einmal genauer nachzufragen:

Hallo Herr Kowald, wenn man Ihre Geschichte hört – von der Wendezeit zum erfolgreichen Unternehmer – könnte man denken, Sie hätten das alles so geplant.

Ganz ehrlich: Es war weniger ein Traum als vielmehr die Situation. Ich komme aus Mühlhausen in Thüringen. Nach der Wende 1989 sind dort rund 8.000 Arbeitsplätze weggefallen. Die VEB-Betriebe wurden geschlossen. Plötzlich stand man vor der Wahl: pendeln oder etwas Eigenes aufbauen. Gemeinsam mit Aleksander Galek habe ich mich für die Selbstständigkeit entschieden. Wir haben als Handelsvertretung für eine Firma aus Eschwege angefangen. Rückblickend war das eine riesige Chance.

Der Anfang ohne festes Gehalt und nur auf Provisionsbasis zu arbeiten, stelle ich mir ziemlich hart vor.

Der Start war wirklich nicht einfach. Aber wir haben das gemeinsam durchgezogen. Daraus ist eine Firmengruppe mit rund 120 Mitarbeitern entstanden. Und wenn ich heute zurückblicke, bin ich besonders stolz darauf, dass wir alle Krisen in den letzten 35 Jahren gemeistert haben.

Was glauben Sie, wie Ihre Mitarbeiter Sie in Erinnerung behalten?

Ich hoffe vor allem als jemand, der mit Herzblut dabei war. Für mich waren die Mitarbeiter immer das höchste Gut. Erfolg entsteht nur im Team – das habe ich immer so geliebt. Und ich glaube, sie wissen: Wenn meine Erfahrung gebraucht wird, bin ich jederzeit zur Stelle!

War es eigentlich geplant, dass Sie Schritt für Schritt in den Ruhestand gehen?

Ja, absolut. Ich habe nach meinem Ausscheiden noch etwa zehn Monate halbtags



weitergearbeitet, vor allem im Vertrieb und zur Einarbeitung der jüngeren Kollegen. Das war quasi ein „Abschied in Raten“. Gleichzeitig hatte ich aber auch schon mehr Zeit für Familie und Hobbys. So konnten sich alle langsam an die neue Situation gewöhnen... ☺

Viele sagen ja, Ruhestand ist Stillstand – das hört sich bei Ihnen aber nicht so an.

Für mich ist es lediglich eine Verschiebung der Prioritäten. Meine Familie steht jetzt an erster Stelle. Ich habe zwei Kinder und inzwischen auch Enkelkinder – da wird man als Opa schon ordentlich eingespannt. Aber genau das macht unheimlich viel Freude und erfüllt unser Leben.

Haben Sie dann überhaupt noch Zeit für Ihre Hobbys?

Auf jeden Fall, und die genieße ich jetzt richtig. Reisen, mein Garten mit dem Pool,

GALEK KOWALD
EXPERTEN FÜR INNOVATIVEN ANLAGENBAU

GROSS®



Die Airgroup war für mich immer mehr als nur ein Netzwerk. Ich habe dort viele engagierte Menschen kennengelernt – und aus einigen Kontakten sind echte Freundschaften entstanden. Der fachliche Austausch war enorm wertvoll. Wir konnten voneinander lernen und Entwicklungen schneller umsetzen. Dieses Miteinander hat uns alle weitergebracht.

Wenn Sie in die Zukunft schauen – wo sehen Sie die Airgroup?

Ich denke, die Airgroup ist sehr gut aufgestellt. Digitalisierung und KI werden viele Prozesse vereinfachen und Zeit sparen, vor allem im Büro. Aber unser Kerngeschäft bleibt: der Druckluftservice. Dafür braucht es weiterhin qualifizierte Servicetechniker beim Kunden vor Ort. Und genau das gibt auch jungen Kollegen wie Dir langfristig Sicherheit.

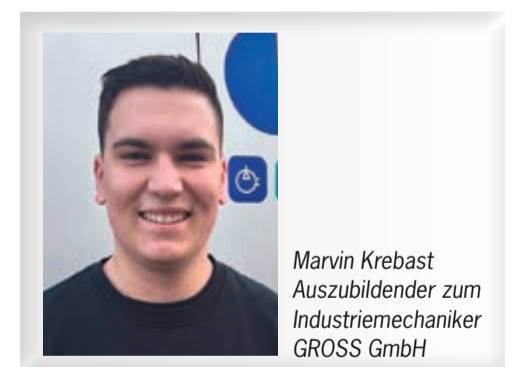
Was wäre denn Ihr Vorschlag für die Überschrift zu diesem Gespräch?

„Die Chance des Lebens sehr gut genutzt!“

Und verraten Sie mir zum Schluss noch Ihr Lebensmotto?

„Ein Fehler ist es erst dann, wenn man ihn ein zweites Mal macht. Beim ersten Mal ist es eine Erfahrung.“ Aber man muss nicht alle Erfahrungen selber machen! ☺

Vielen Dank für das Gespräch!



Marvin Krebast
Auszubildender zum
Industriemechaniker
GROSS GmbH

liebe kolleginnen und kollegen,

bestimmt habt ihr unsere Autorinnen und Autoren auf Instagram & Co. schon entdeckt.

Jetzt könnt ihr ihre Geschichten lesen und erfahren, wie sie ihren Alltag in der Airgroup-Welt erleben.

Viel Spaß beim Lesen – es lohnt sich!



Alexandra Heil
Assistentin der
Geschäftsleitung
Airgroup GmbH &
Co. KG

it in kmu: zwischen sicherheit, machbarkeit und kosten.

im Austausch mit KollegInnen, Kunden, Lieferanten und Partnern begegnen mir immer wieder dieselben Fragen: Wie viel IT-Sicherheit ist notwendig? Was ist im Alltag wirklich machbar? Und wie lässt sich all das wirtschaftlich sinnvoll umsetzen? Genau deshalb möchte ich dieses Thema hier einmal aus einer praxisnahen Perspektive beleuchten.

Seit über 20 Jahren bin ich in der IT-Branche tätig – als Consultant, im Vertrieb, als Techniker, bei Dienstleistern, bei Herstellern und heute bei Wille auf Kundenseite. Diese unterschiedlichen Perspektiven haben meinen Blick auf IT stark geprägt. Denn in der Praxis geht es selten nur um Technik. Es geht darum, Lösungen zu finden, die sicher sind, im Alltag funktionieren und wirtschaftlich tragbar bleiben.

Ob in den Unternehmen der Airgroup, bei Kunden oder im Austausch mit Lieferanten und Partnern: Die Herausforderungen ähneln sich oft stärker, als man zunächst vermuten würde. IT soll zuverlässig laufen, den Arbeitsalltag unterstützen und gleichzeitig wachsenden Anforderungen an Sicherheit und Datenschutz gerecht werden. Zugleich müssen Investitionen realistisch bleiben und Maßnahmen personell umsetzbar sein. Genau darin liegt für viele KMU die eigentliche Herausforderung – und die ist alles andere als trivial.

Die Anforderungen an die IT sind in den vergangenen Jahren spürbar gestiegen. Digitalisierung, Cloud-Lösungen, mobiles Arbeiten, Datenschutz und der Schutz vor Cyberangriffen betreffen heute nahezu jedes Unternehmen. Gleichzeitig wächst die Abhängigkeit von stabil funktionierenden Systemen. Wenn IT nicht verfügbar ist, steht oft nicht nur ein einzelner Arbeitsplatz still, sondern schnell ein ganzer Prozess.

Auch das Thema Künstliche Intelligenz gehört inzwischen ganz selbstverständlich zu diesen Entwicklungen. Bei Wille nutzen wir KI in der Verwaltung für DV-nahe Aufgaben und im Bereich IT und Entwicklung, um Informationen schneller aufzubereiten, Aufgaben effizienter zu strukturieren und Prozesse gezielt zu unterstützen. Gleichzeitig



Fachlicher Austausch mit Miriam aus dem Vertrieb



Sicherstellung der Systemverfügbarkeit durch regelmäßige Checks

achten wir sehr bewusst auf den Umgang mit sensiblen Daten, denn gerade bei der Nutzung von KI bleiben Datenschutz und Datensicherheit zentrale Voraussetzungen. Entscheidend ist aus meiner Sicht auch hier ein pragmatischer Umgang: KI ist ein hilfreiches Werkzeug, ersetzt aber weder Fach-

wissen noch Verantwortung. Aus meiner Erfahrung brauchen KMU dabei keine überdimensionierten IT-Konzepte, sondern Lösungen, die wirklich zum Unternehmen passen. Nicht alles muss sofort bis ins letzte Detail umgesetzt werden. Aber die Grundlagen müssen stimmen. Verlässliche Ba-



ckups, aktuelle Systeme, klare Zugriffsrechte, ein sinnvoller Schutz vor externen Angriffen und sensibilisierte Mitarbeitende sind oft schon entscheidende Bausteine für eine stabile IT.

Ich erlebe immer wieder, dass IT noch zu oft vor allem als Kostenfaktor betrachtet wird. Natürlich spielt das Budget gerade in kleinen und mittleren Unternehmen eine zentrale Rolle. Trotzdem greift dieser Blick aus meiner Sicht zu kurz. Denn die eigentliche Frage ist nicht nur, was IT kostet, sondern was es kostet, wenn Systeme ausfallen, Daten verloren gehen oder Sicherheitsvorfälle den Betrieb beeinträchtigen.

Gerade in einem Netzwerk wie der Airgroup sehe ich einen großen Mehrwert darin, dass sich Unternehmen, Kunden, Lieferanten und Partner austauschen und voneinander lernen können. Viele Herausforderungen ähneln sich, auch wenn die einzelnen Unternehmen unterschiedlich aufgestellt sind. Dieser Austausch hilft dabei, sinnvolle Prioritäten zu setzen und IT nicht als abstraktes Spezialthema zu sehen, sondern als wichtigen Bestandteil eines stabilen und zukunftsfähigen Unternehmens.

Mein Eindruck nach mehr als zwei Jahrzehnten in der IT ist klar: Gute IT in KMU entsteht nicht durch maximale Komplexität, sondern durch kluge, passende und bezahlbare Entscheidungen. Wer Sicherheit, Machbarkeit und Kosten gemeinsam denkt, schafft eine tragfähige Basis für die Zukunft.



Florian Schröder
IT/Marketing Leitung
Wille GmbH

manchmal dauert's 30 jahre: angekommen bei druckluft evers.

schon vor 30 Jahren kreuzten sich meine Wege mit Druckluft EVERS.

Über verschiedene Stationen im Handwerk – unter anderem mit einem Gesellenbrief als Fotografin – und im Büro habe ich mich im Laufe meiner beruflichen Entwicklung stets weiterentwickelt und dabei u. a. den Ausbilderschein für Bürokaufleute erworben.

Im Jahr 2020 führte mich mein beruflicher Weg schließlich in die Welt der Druckluft.

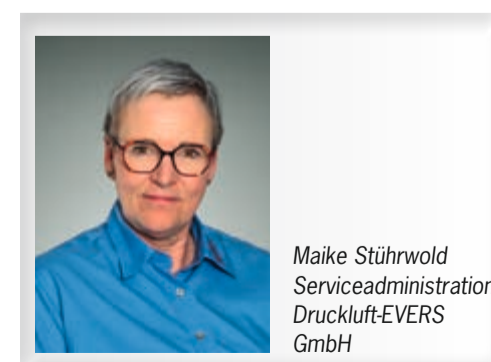
Seit August 2025 unterstütze ich nun das EVERS-Team als Mitarbeiterin im Innendienst. Hier habe ich die Möglichkeit, die Abteilung Service aktiv mitzugestalten und meine Erfahrungen einzubringen. Und wer weiß, was die Zeit bringt - vielleicht bilden wir ja auch irgendwann einmal Bürokaufleute aus. ☺

Was mir bei Druckluft EVERS besonders gefällt? Vor allem schätze ich den starken Zusammenhalt und das herzliche, familiäre

Miteinander, das diesen Betrieb auszeichnet.

Es ist schön, Teil eines Unternehmens zu sein, das Tradition und modernes Miteinander so lebendig vereint. Hier wird Wertschätzung großgeschrieben, das motiviert mich tagtäglich aufs Neue.

Ich freue mich auf alles, was wir gemeinsam bewegen – sowohl bei EVERS als auch im Netzwerk der Airgroup.



Maike Stührwold
Serviceadministration
Druckluft-EVERS
GmbH

manche unternehmensgeschichten beginnen mit einer idee...

...unsere begann 1981 mit handwerklicher Überzeugung, technischem Know-how und viel persönlichem Einsatz.

Mein Name ist Monique Liesmann. Ich arbeite als sogenannte „Quereinsteigerin“ in der Buchhaltung sowie in der Auftragsabwicklung bei der Schäfer Drucklufttechnik GmbH.

Der Ein oder Andere kennt mich vielleicht von den 4. Drucklufttagen in Einbeck und hat dort schon mit mir zusammen gefeiert. Ich freue mich bereits auf eine Wiederholung!

Aber nun möchte ich mit diesem Artikel einen Einblick in das Unternehmen geben und sowohl die Geschichte als auch die Werte unseres Familienbetriebes vorstellen.

Familiengeführtes Unternehmen mit Teamgeist



Firmengründer Walter Schäfer

Die Schäfer Drucklufttechnik GmbH wurde 1981 von meinem Großvater Walter Schäfer gegründet. Mit großem Engagement und unternehmerischem Mut baute er das Geschäft Schritt für Schritt auf. Aus einem kleinen Handwerksbetrieb entwickelte sich im Laufe der Jahre ein moderner Anbieter ganzheitlicher Druckluftlösungen.

Heute wird der Familienbetrieb von meinem Vater André Schäfer und meinem Onkel Hubert Stahl in zweiter Generation erfolgreich weitergeführt und kontinuierlich weiterentwickelt. Von Anfang an standen neben technischer Kompetenz vor allem persönliche Beratung, Zuverlässigkeit und ein vertrauensvoller Kundenkontakt im Mittelpunkt. Diese Werte prägen das Unternehmen bis heute.

Als Familienunternehmen ist unsere Geschichte eng mit persönlichem Engagement verbunden. Besonders stolz sind wir darauf, dass heute alle drei Enkel des Firmengründers aktiv im Unternehmen mitarbeiten und sich in unterschiedlichen Bereichen einbringen.

So verbindet sich die Erfahrung der ersten Generation mit neuen Perspektiven und frischen Impulsen.

Gleichzeitig basiert unser Erfolg nicht allein auf familiärer Tradition: Ein erfahrenes Team qualifizierter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (zum Teil schon Jahrzehnte bei uns



Unser Firmengebäude



Team Weihnachtsfeier 2025 Brauereibesichtigung



4. Drucklufttage im P.S. Speicher – denn, wer arbeiten kann, kann auch feiern!

beschäftigt) sorgt täglich für professionelle Abläufe, technische Präzision und hohe Servicequalität. Die Kombination aus familiärer Führung und strukturierter Teamarbeit macht den besonderen Charakter unseres Betriebes aus.

Tradition trifft moderne Drucklufttechnik

Im Laufe der Jahre ist das Unternehmen stetig gewachsen: Zwei Standortwechsel haben diese Entwicklung begleitet und jeweils neue räumliche sowie strukturelle Möglichkeiten geschaffen. Dabei ist es gelungen, klassische Handwerkswerte mit moderner Drucklufttechnik zu verbinden.

Das Leistungsspektrum reicht von der Beratung und Planung über die Lieferung und Installation bis hin zu Wartung, Reparatur und technischem Service rund um Druckluftsysteme. Qualität, Energieeffizienz und langlebige technische Lösungen stehen dabei stets im Mittelpunkt unseres Handelns.

Zum Portfolio gehören unter anderem:

- Kompressoren und Druckluftaufbereitung
- Druckluftleitungen und Rohrleitungssysteme
- Druckluftzubehör und Armaturen
- Service-, Wartungs- und Reparaturarbeiten
- Mietlösungen für flexible Projekteinsätze

Unser Ziel ist es, ganzheitliche und wirtschaftlich nachhaltige Lösungen für Kunden aus Industrie und Handwerk zu entwickeln.

Engagement über das eigene Unternehmen hinaus

Mein Vater André Schäfer gehört zu den Gründungsmitgliedern der airgroup Maschinen- und Drucklufttechnik e. V. im Jahr 2006. Das Ziel der Airgroup war bereits damals, Fachwissen zu bündeln, den Austausch zu fördern und sich gegenseitig zu unterstützen. Heute, 20 Jahre später, ist dieses Engagement weiterhin spürbar – und ich bin stolz, dass er von Anfang an dabei ist.



Die Gründungsmitglieder des airgroup Maschinen und Drucklufttechnik e. V.

Schäfer Drucklufttechnik GmbH

Mein persönlicher Eindruck als Mitarbeiterin

Wenn ich heute noch ab und zu den alten Brieföffner meines Opas benutze, denke ich an die Geschichte unseres Unternehmens. Selbst habe ich diese zwar nicht von Anfang an miterlebt, jedoch fühle ich mich durch familiäre Erzählungen und Erinnerungsstücke mit den Anfängen verbunden.

Der Brieföffner steht für mich dabei nicht nur für die Vergangenheit, sondern auch sinnbildlich für das Öffnen neuer Wege und Entwicklungen. Die Werte, mit denen das Unternehmen aufgebaut wurde – Sorgfalt, Verlässlichkeit und Verantwortungsbewusstsein – bilden weiterhin die Grundlage, während sich der Betrieb gleichzeitig modern weiterentwickelt.



Opas Brieföffner

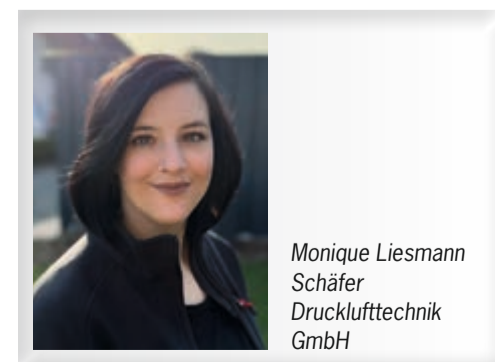
Meine Aufgaben in der Buchhaltung und Auftragsabwicklung geben mir täglich Einblicke in viele Bereiche des Unternehmens. Die enge Zusammenarbeit zwischen Verwaltung, Technik und Kundenkontakt zeigt, wie wichtig Organisation, Kommunikation und Vertrauen für einen reibungslosen Ablauf sind.

Für mich persönlich ist es mehr als nur ein Arbeitsplatz. Es ist ein Familienbetrieb, dessen Geschichte ich kenne und dessen Zukunft ich aktiv mitgestalten darf.

Fazit

Die Schäfer Drucklufttechnik GmbH steht für die Verbindung von Familiengeschichte, technischer Kompetenz und professionellem Service.

Tradition und Fortschritt sind für uns kein Widerspruch, sondern die Grundlage unseres täglichen Handelns – damals wie heute.



Monique Liesmann
Schäfer
Drucklufttechnik
GmbH

druckluft neu gedacht: abwärme, wärmepumpen und integrierte energiekonzepte.

steigende energiepreise, wachsende Anforderungen an Effizienz und der Wunsch nach nachhaltigen Lösungen stellen Industrie- und Gewerbebetriebe vor neue Herausforderungen. Dabei geht es auch immer häufiger um die strategische Frage, wie vorhandene Prozesse, bestehende Technik und neue Technologien sinnvoll miteinander verknüpft werden können. Vor diesem Hintergrund hat Galek & Kowald sein Leistungsspektrum gezielt erweitert: Neben klassischer Drucklufttechnik entwickeln und realisieren wir zunehmend ganzheitliche Wärmepumpen und Abwärmenutzungskonzepte für Industrie und Gewerbebetriebe.

Ein aktuelles Projekt macht deutlich, welches Potenzial in diesem Ansatz steckt. Unser Kunde recycelt Kunststoffenster und bereitet das Material zu Kunststoffgranulat auf. Ein besonders energieintensiver Prozessschritt ist dabei die Trocknung des Granulats, die bislang ausschließlich über elektrische Heizregister erfolgte.

Im Rahmen der Projektumsetzung wurde zunächst die Druckluftversorgung grundlegend modernisiert. Die dezentralen Druckluftherzeuger wurden in einer neuen, zentralen Druckluftstation zusammengeführt. Die Station besteht aus mehreren neuen Kompressoren sowie energieeffizienten Kältetrocknern und bildet heute nicht nur das Rückgrat der Druckluftversorgung, sondern zugleich eine stabile und kontinuierliche Abwärmequelle.

Diese Abwärme wird über integrierte Wärmetauscher ausgekoppelt und leistet mit einer thermischen Spitzenleistung von 236 kW einen wesentlichen Beitrag zur Prozesswärmebereitstellung. Über ein neu errichtetes Nahwärmenetz wird die gewonnene Wärme verteilt. Ein Wärmespeicher ermöglicht die zeitliche Entkopplung von Abwärmeanfall und Wärmenutzung. Die zurückgewonnene Energie wird in zwei verschiedenen Linien jeweils durch einen Luft-Wasser-Wärmetauscher mit einer thermischen Leistung von 134 kW direkt in den Produktionsprozess eingebracht und dient zur Vortrocknung des Kunststoffgranulats. Die bestehenden elektrischen Heizregister dienen zur Spitzenlast-



Druckluftherzeugung mit Wärmespeicher



Bedarfsgerechte Druckluftaufbereitung



Druckluftvorkühlung

abdeckung und bilden heute nur noch eine deutlich reduzierte Restlast ab.

Die Auswertung nach der Umsetzung zeigt, dass Einsparungen beim Elektroenergiebedarf von rund 625 MWh/a für die Bereitstellung der Prozesswärme, 527 MWh/a bei der Druckluftherzeugung und -aufbereitung und eine damit verbundene CO₂-Reduktion von ca. 492 t/a erzielt werden. Dies liegt im Rahmen unserer Prognose und

sorgt dafür, dass sich die Investition in die effiziente Druckluftbereitstellung und Abwärmenutzung innerhalb von 3 Jahren amortisiert. Durch die Einbindung geeigneter Förderprogramme lassen sich solche Projekte wirtschaftlich zusätzlich optimieren.

Ein weiterer zentraler Baustein solcher Konzepte sind bivalente Wärmepumpensysteme, die in Industrie und Gewerbe zunehmend an Bedeutung gewinnen. Statt bestehende Wärmeerzeuger vollständig zu ersetzen, werden diese gezielt zur Spitzenlastabdeckung weitergenutzt. Die Wärmepumpe übernimmt den überwiegenden Grundlastbetrieb, kann dadurch kleiner dimensioniert werden und bleibt wirtschaftlich attraktiv. Für viele Betriebe ist genau dieser Ansatz der Schlüssel, um Investitionskosten überschaubar zu halten und trotzdem einen großen Schritt in Richtung Energieeffizienz und Dekarbonisierung zu gehen.

Ergänzend rücken auch Lösungen zur Bereitstellung von Prozesskälte aus Abwärme, etwa über Sorptionskälteanlagen, stärker in den Fokus – zum Beispiel zur Vorkühlung von Druckluft oder für temperaturgeführte Produktionsschritte.

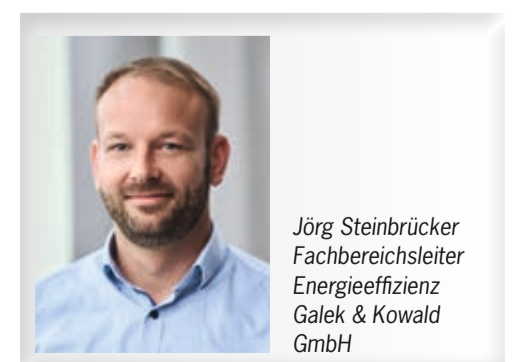
Unser Anspruch ist es, solche Projekte nicht nur technisch sauber umzusetzen,

sondern sie strategisch zu denken: Wo fällt Abwärme an? Wie lassen sich Prozesse sinnvoll koppeln? Welche Bestandsanlagen können integriert werden? Gerade im Netzwerk der Airgroup sehen wir hier großes Potenzial. Viele Mitglieder sind dicht an den Kunden und stoßen immer häufiger auf Fragestellungen rund um Abwärme, Wärmever-sorgung und Prozessintegration.

Der Austausch ist ausdrücklich erwünscht – sprechen Sie uns gerne an, wenn bei Ihren Kunden ähnliche Themen anstehen. Gemeinsam lassen sich daraus spannende und zukunftsfähige Projekte entwickeln.



Sorptionskältemaschine



Jörg Steinbrücker
Fachbereichsleiter
Energieeffizienz
Galek & Kowald
GmbH

hallo liebe airgroup.

seit 1992 kenne ich die Firma Indrutec – damals allerdings noch aus einer eher... sagen wir mal „anderen Perspektive“. Denn zu der Zeit ging ich mit Timo noch zur Schule, und dass man Druckluft für mehr als zum Aufpumpen von Bällen oder Reifen nutzen kann, wäre mir damals nicht in den Sinn gekommen. Spannend war für uns damals höchstens das „Vertriebsbüro“ – seinerzeit noch im Wohnhaus in Möllers Keller ansässig. Dieses allerdings weniger als Arbeitsplatz, sondern vielmehr als perfekter Ort für unsere Wochenend-Aktivitäten: Möbel verrücken, unsere mitgebrachten 50 Kilo Rechnerpakete aufbauen und dann mit ordentlich Kabelsalat LAN-Partys veranstalten, bis die Sonne wieder aufging.

Nach der Schulzeit trennten sich unsere Wege dann erstmal – zumindest beruflich. Timo wurde Industriemechaniker, hängte noch ein Studium dran und stieg schließlich in die Firma ein.

Ich hingegen entschied mich für die Augenoptik, machte meine Ausbildung, später den Meister und sammelte über viele Jahre Erfahrung als Filialleiter mit großartigen Teams und tausenden von Kunden.

Und dann, viele Jahre später, kam dieser eine Frühling im letzten Jahr. Timo schaute bei mir vorbei – genau in einer Phase, in der meine Frau und ich darüber nachdachten, unseren Alltag etwas umzustellen, um mehr Zeit für die Familie zu haben.

Wie es der Zufall so wollte, war Timo gerade auf der Suche nach Unterstützung im Vertrieb. Mit einem Augenzwinkern meinte er: „Nicht gekauft hat er schon! Komm doch zu uns – Kommunikation und Vertrieb ist doch dein Ding!“

Ein paar Wochen später stand ich tatsächlich bei ihm und sagte: „Ich würde mir das gerne mal anschauen.“ Tja... aus „mal anschauen“ wurde „Vertrag unterschreiben“ – und seit Februar bin ich nun ein Teil der Indrutec und Airgroup-Familie.

Mein Name ist Christian Fuest, ich bin 47 Jahre alt, verheiratet und Vater von fünf Kindern. Dazu kommen noch ein Hund, zwei Katzen, Hühner, Bienen – und laut meiner Frau und meinen Freunden gelegentlich auch eine ordentliche Portion „Meise“. Vor allem dann, wenn ich mal wieder eines meiner Projekte starte: ein Kinderkarussell im Garten, eine Seilbahn oder irgendetwas anderes, das mir gerade in den Kopf kommt. Kurz gesagt: Wenn jemand Eier, Honig oder eine verrückte Idee braucht – ich bin zur Stelle.

Beruflich bringe ich 30 Jahre Erfahrung in der Augenoptik mit, davon 20 Jahre in leitender Funktion mit bis zu 30 Mitarbeitenden.

Und jetzt? Jetzt tauche ich ein in die Welt der Kompressortechnik. Was ist anders?



Drohnenaufnahme vom Firmengelände.



Das Team von Indrutec.

Den medizinischen Aspekt rund um Auge und Sehen, habe ich gegen den technischen Aspekt Druckluft und Kältetechnik getauscht. Ich komme mir manchmal vor wie ein Azubi, wenn es um die Technik geht, und stelle jetzt wieder mehr Fragen an die Kollegen.

Der Plan war, den Vertrieb um Timo Möller und Peter Frank zu erweitern. Anfangs erst viel Hören, Lernen, Verstehen, mit auf Baustellen fahren. Später immer mehr der vertriebliche Part, Bedarfsanalyse, Nutzenargumentation, mit dem Kunden direkt die Projekte erarbeiten.

Die Umstände haben jetzt dazu geführt, dass ich direkt die Leitung Hochdruck übernehmen sollte und ich mich schneller in das Thema einfinden musste. Zum Glück habe ich hier auch ein großartiges Team gefunden, das mir mit viel Hilfsbereitschaft und Humor meine (vielen) Fragen beantwortet.

Der Umgang mit dem Kundenkreis Hochdruck brachte auch direkt zusätzliche Aufgaben im Bereich Klimaanlage mit sich. Ein Großprojekt für einen großen Netzbetreiber und kleinere Niederdruckprojekte füllen seitdem schnell den Alltag, sodass Leerlauf bei mir kein Thema ist.

Indrutec



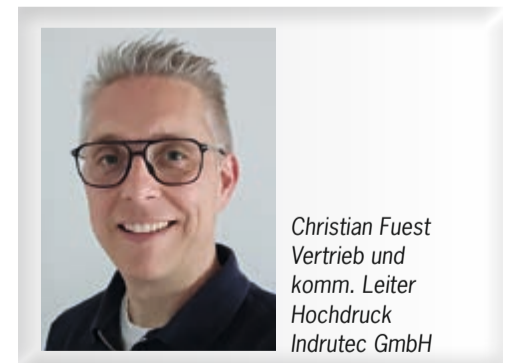
Peter Frank ist langjähriger Vertriebsmitarbeiter bei Indrutec.

Die verschiedenen Aspekte der Druckluft miteinander zu kombinieren, ist schon eine spannende Sache, weil jeder Kunde wieder andere Anforderungen an seine Druckluft hat. Bei manchen geht's heiß her, während es woanders um die Wurst geht. Der Eine braucht Luft beim Bohren von großen Tunneln, der Andere bohrt mit kleinem Gerät in Zähnen herum. So lernt man schnell viele neue Menschen, Firmen und Einsatzgebiete kennen, die ohne unsere Branche gar nicht arbeiten könnten.

Die Gemeinschaft der Airgroup ist nach meinen bisherigen Erfahrungen eine weitere großartige Sache, die viele Vorteile für alle Mitglieder bietet. Kunden, die sich aus Nord-, Süd-, Ost, West-Deutschland melden, können ortsnah optimal betreut werden. Im herstellerübergreifenden Einkauf unterstützen sich die Mitglieder gerne und die ein oder andere Frage kann durch einen kurzen Anruf schnell geklärt werden.

Der Erfahrungsaustausch, sowie gemeinsame Service- und Vertriebsschulungen stärken die Gemeinschaft und helfen, sich auch in schwierigen Zeiten eine starke Marktposition zu sichern.

Wenn mich ehemalige Kollegen fragen, ob ich die richtige Entscheidung getroffen habe, sage ich: „Ganz ehrlich, fragt mich in einem Jahr nochmal – aber Stand jetzt fühlt es sich richtig gut an!“



Christian Fuest
Vertrieb und
komm. Leiter
Hochdruck
Indrutec GmbH



Airgroup GmbH & Co. KG
Im Ostpark 15 | 35435 Wetzlar
Telefon 0641 984682-0 | Telefax 0641 984682-29
info@airgroup.eu | news@airgroup.eu | www.airgroup.eu



Impressum
Airgroup-News | Ausgabe 5–2026
Layout/Gestaltung: Die Feder
Werbeagentur GmbH, Wetzlar
Druck: Druckerei Bender, Wetzlar