



das ganze ist mehr als die summe seiner teile – impulse verbinden über grenzen hinweg.



Hier geht's zur Challenge



hallo, mein Name ist Maurice Milkereit und ich bin 19 Jahre alt. Am 1. 8. 2021 habe ich meine Ausbildung zum Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement in der Airgroup Zentrale begonnen. Die Arbeit macht mir wirklich viel Spaß und ich fühle mich sehr wohl hier.

Gleich an den ersten Tagen meiner Ausbildung wurde mir mitgeteilt, dass im September ein „Azubi-Hybrid-Event“ stattfinden soll. Die Idee war, dass sich alle Airgroup-Ausbildungsbetriebe von ihren Standorten aus online treffen und gemeinsam an einer „Hybrid-Impulsreaktion“ teilnehmen.

Unter dem Motto „Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile – Impulse verbinden über Grenzen hinweg“ war geplant – wie bei dem Aufbau eines Domino-Parcours – mit mehreren Personen daran zusammenzuarbeiten. Bei uns sollten es jedoch keine Dominosteine sein, sondern Gegenstände aus der Werkstatt, dem Büro und auch Dinge, die zu unseren Hobbys gehören, wie z. B. unterschiedliche Bälle, Bücher, Modellautos etc.

So ganz genau hatte ich es bis zu diesem Zeitpunkt noch nicht wirklich verstanden. Doch ich wusste schon mal, alles dreht sich irgendwie um den Airgroup-Rucksack, der das „verbindende Element“ sein sollte.

Ein paar Tage vor der Challenge erhielten wir ein Video zur Einweisung. So konnten wir uns schon einmal Gedanken machen, welche Gegenstände wir einbauen wollen und wer welche Dinge von zu Hause mitbringt.

Dann endlich war der Tag der Azubi-Challenge gekommen und die Spannung war riesig. Wir wurden in mehrere Gruppen eingeteilt und los ging's.

Das Ziel der Challenge war, am Ende ein Video mit allen Impulsreaktionen der Teilnehmenden präsentieren zu können. Dazu mussten wir unsere Aufgabe, unsere Gegenstände von links nach rechts fallend



oder rollend durch das Bild „laufen“ zu lassen, korrekt ausführen. Der Rucksack sollte mit eingebaut und von einer Gruppe an die nächste gereicht werden. Dazu war es nötig, sich jeweils mit der Gruppe davor und danach abzusprechen, von wo genau der Airgroup-Rucksack in das Bild kommt bzw. aus dem Bild geht. Schließlich sollte ja ein flüssiges Video entstehen.

Es hieß, wir sollen kreativ sein, und das waren wir dann auch. Nichts war vor uns sicher. Vom Werkzeug über Installationsmaterial und den Hubwagen bis hin zum Gabelstapler, alles wurde eingebaut – Hauptsache es rollte. Doch was im Video so simpel aussieht war anfangs gar nicht so einfach umzusetzen. Kaum zu glauben, wie aufwendig es sein kann, ein paar Gegenstände „ins Rollen“ zu bringen. Irgendwie hat man immer eine Hand zu wenig, die Bälle machen sich selbständig, die Bücher wollen einfach nicht umfallen oder auf dem Video ist kaum etwas zu erkennen, da es zu hell oder zu dunkel ist. Also – das Ganze noch mal von vorne. Manchmal war es echt zum Verzweifeln und so mancher wusste nicht, ob er lachen oder weinen soll...

Nach etwa zwei Stunden war es dann

doch tatsächlich vollbracht. Aus rund 30 Videos galt es nun einen Film zu erstellen.

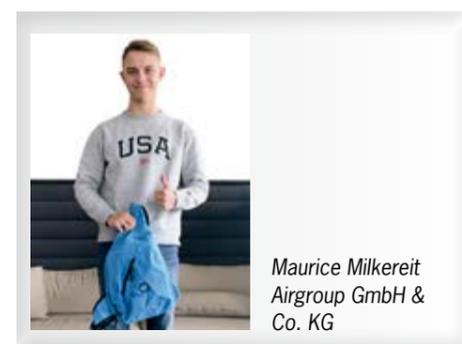
Wir hatten jetzt erst einmal Pause und die Ausbildungsbetriebe gingen „offline“. An den einzelnen Standorten wurde gemeinsam gekocht, gegrillt oder Pizza gegessen.

Anschließend trafen wir uns wieder alle online und das fertige Video wurde präsentiert. Wow – vor lauter Begeisterung haben wir am



Ende alle angefangen zu applaudieren! Die Stimmung in den Ausbildungsbetrieben war so ausgelassen, dass viele noch bis in den Abend zusammensaßen.

Es war schön, mal die anderen Azubis ein wenig (besser) kennenzulernen. Ich freue mich schon auf das nächste Jahr, und hoffe, dass wir uns dann bei einem Azubi-Camp mal richtig treffen können.



Maurice Milkereit
Airgroup GmbH &
Co. KG



liebe kolleginnen und kollegen.

„Ganz oder gar nicht“ – wäre als Motto für unsere Azubi-Challenge mindestens genauso passend gewesen. Denn, was ursprünglich als kurze „Online-Schalte“ mit den einzelnen Ausbildungsbetrieben geplant war, hat sich dann wieder einmal verselbständigt. Einfach nur ein Bisschen können wir halt nicht.

Und „eben mal so“ ging schon mal gar nichts. Das haben auch die Ausbildungsbetriebe zu spüren bekommen.

Tja, was bei einem Azubi-Camp nur einmal organisiert werden muss, galt es diesmal an allen Ausbildungsstandorten gleichzeitig umzusetzen. Das war zwar ziemlich

aufwendig, doch am Ende hat sich die ganze Arbeit wirklich gelohnt. Ein großartiges Video ist entstanden!



Alexandra Heil
Assistentin der
Geschäftsleitung
Airgroup GmbH &
Co. KG

moin aus ahrensburg! 50 jahre druckluft evers von der pike auf mit druckluft vertraut.



mit einem Fünf-Mark-Stück löste der erfahrene Techniker Dieter Evers 1971 aus, in welchem Bereich er sich selbständig machen wird. Zahl oder Adler, KFZ oder Druckluft – das war damals die Frage. Der junge Vater und seine Frau warfen die Münze für Druckluft und feierten bald darauf die ersten tausend Mark Monatsumsatz mit einer Flasche Sekt.



Druckluft war eine gute Wahl. Fünfzig Jahre später erzielt die Druckluft EVERS GmbH zusammen mit ihren 26 Angestellten einen Jahresumsatz von vier Millionen Euro und gilt auch bei namhaften internationalen Großkonzernen als Experte und gefragter Garant für zuverlässige Druckluft-Rundumversorgung in Norddeutschland. Der Weg dorthin war steinig, aber mit viel Liebe zum Handwerk, Familiensinn und Mut zu Innovationen geprägt. Schon im Gründungsjahr baute Dieter Evers parallel zum Firmenstart ein Eigenheim und sie bekamen einen Sohn – Lars Evers. Denn Familie ist wichtig. Lars wuchs in Baustellen und dem wachsenden Betrieb zwischen Kompressoren und Kundenbesuchen auf.

Stabswechsel zum 25. Firmenjubiläum

Mitte der 90er Jahre musste der Senior den geliebten Betrieb aus gesundheitlichen Gründen übergeben. Kompressoren-Fachmann Norbert Pipgras war bereits als verlässlicher Zulieferer bekannt und stieg zusammen mit Evers Schwiegersohn Martin Köhler als Geschäftsführer ein. Bald darauf wurde Lars Evers dazu geholt. Die Chemie zwischen Norbert Pipgras und dem Junior passte perfekt. Zum 25. Firmenjubiläum überreichte der Senior somit die Schlüssel feierlich an das neue Leitungstrio.

Fünf Jahre später übernahmen Norbert Pipgras und Lars Evers die alleinige Verantwortung. Der neue Anbau, der 2002 die Flächenkapazität der Firma um fünfzig Prozent erweiterte, war das erste große gemeinsame Projekt der beiden. „Das Wow-Gefühl war damals wesentlich größer als bei



unserer Dachaufstockung 2015“, sagt Lars Evers. Die beiden Geschäftsführer hatten schon früh große Visionen. Rückblickend wurde ziemlich viel von dem, was die beiden sich zum Generationswechsel vorgenommen hatten umgesetzt.

Neustart mit viel Pioniergeist

Die neue Ausrichtung hieß (Groß-) Industrie und energiesparende Kompressoren. Bereits 1996 wurden die ersten Messgeräte gekauft, um den Druckluftverbrauch der Kunden erfassen zu können. „Bei jedem Kunden ist das Abnahmeverhalten anders“, sagt Norbert Pipgras. Der eine „fährt“ Vollgas, Bremse, Vollgas. Der andere nutzt die gleiche Menge Druckluft kontinuierlich auf gleichbleibend niedrigem Niveau. „Die jeweiligen Maschinen müssen also individuell clever gesteuert werden“, erklärt der Techniker. Das ging nur mit einer neuen Technologie – SPS.

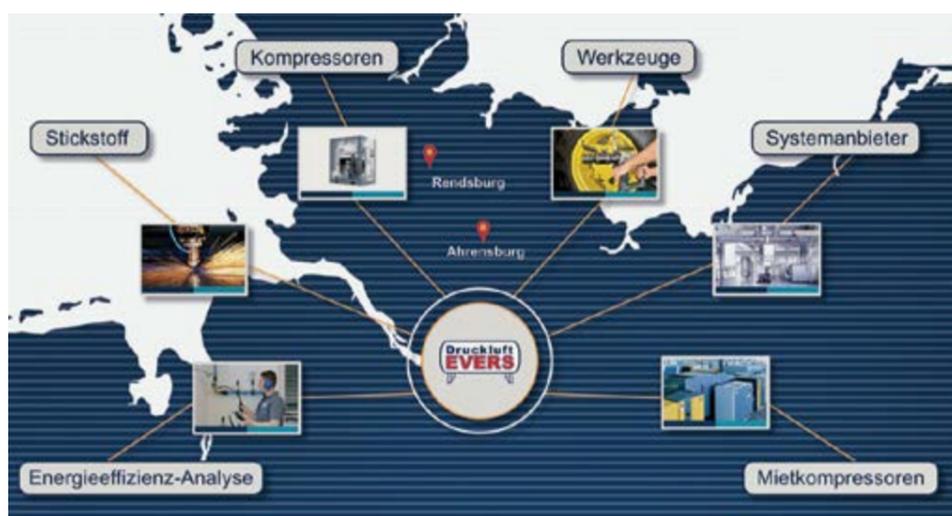
Druckluft EVERS programmiert die speicherprogrammierbare Steuerung (SPS) selbst. „1996 war das eine Innovation, für die wir lange belächelt worden sind“, sagt Norbert Pipgras und erinnert sich, „damals war das unser Alleinstellungsmerkmal – wir waren Exoten, zumindest im Norden.“ Heute ist SPS ein Industriestandard. Auch bei anderen Energiesparkonzepten war Druckluft EVERS der erste Anbieter. Es gab immer ein paar Pilotkunden, die das mitgemacht haben und bereit waren mehr dafür zu investieren. „Wir achten nicht nur auf den möglichst günstigen Preis, sondern auch

auf unsere Zukunftsvisionen“, bekräftigen beide Geschäftsführer.

Drucklufttechnik im digitalen Wandel

Schlüsselfertige Anlagen zu liefern, ist ein weiteres Alleinstellungsmerkmal von Druckluft EVERS. „Damit haben wir uns schon beim Senior von der Konkurrenz abgehoben“, weiß Norbert Pipgras. Statt einfach nur eine Maschine zu verkaufen wie die meisten Wettbewerber, liefert Druckluft EVERS alles aus einer Hand. „Wir liefern, montieren, nehmen in Betrieb, warten und reparieren. Und unser Service hilft auch bei der TÜV-Anmeldung und anderen administrativen Hürden“, erzählt der Fachmann. So sichert sich der Betrieb Kunden über lange Zeiträume: 10, 15, 20 Jahre sind keine Seltenheit.

Dem neuen Führungsduo ist es wichtig, die Firma auf mehrere Beine zu stellen. Nach und nach wurden die Produktpalette und Dienstleistungen erweitert. Seit 2009 ergänzen Stickstoff- und Sauerstoffgeneratoren das Angebot. Später kamen der Werkzeug-Service, der Online-Shop und die Industriervermietung von Kompressoren hinzu. Zudem gibt es mittlerweile zwei Niederlassungen. Eine befindet sich in Osterrönfeld an der Südseite des Nord-Ostsee-Kanals, wo vier Kollegen unter Leitung des Vertriebsexperten Peter Geiss im Innendienst und als Servicetechniker tätig sind. Die zweite Niederlassung liegt in Bartgeheide. Von dort aus kümmern sich zwei Kollegen seit gut einem Jahr um den neuen Werkzeug-Service und Reparaturanfragen.



Netzwerken mit der Airgroup

„Gute Zusammenarbeit und fachliche Netzwerke haben schon die Betriebsführung meines Vaters geprägt“, weiß Lars Evers, der selbst ein großer Freund des Netzwerkgedanken ist. Seit 2007 ist Druckluft EVERS aktives Mitglied in der Airgroup. „Es ist eine große Bereicherung, ohne Neid und Wettbewerbsgedanken über dieses Netzwerk Ideen zu holen und einzubringen“, erzählt er begeistert.

Seit 2013 ist Lars Evers Geschäftsführer der Airgroup GmbH & Co. KG. In diesem Fachkreis kann unkompliziert gefragt werden: „Hast Du diese Situation schon einmal gehabt? Wie würdest Du das machen?“. Lars Evers und Norbert Pipgras sind überzeugt: „Wir würden nicht dastehen, wo wir heute stehen, wenn wir nicht die Airgroup hätten zu Rate ziehen können.“ „Es ist ein wertvoller Erfahrungsaustausch unter Gleichgesinnten und kreativen Individualisten“ ergänzt Norbert Pipgras.



Airgroup Geschäftsleitung und Beiratsvorsitz
Michael Gross, GF; Peter Fey, BV;
Lars Evers, GF; Peter Maier, GF (v.l.)

Es wird gefeiert – verschoben ist nicht aufgehoben

Corona bedingt wird das große Fest zum 50. Jubiläum zwar um ein Jahr verschoben. „Aber es ist gewiss, dass dieser besondere Meilenstein unseres Unternehmens wie immer mit allen Kollegen und deren Familien sowie vielen Kunden und Zulieferern gebührend gefeiert wird“, versichern Lars Evers und Norbert Pipgras.



Norbert Pipgras, Lars Evers, Martin Köhler (v.l.).



Lars Evers
Geschäftsführer
Druckluft EVERS
GmbH



Norbert Pipgras
Geschäftsführer
Druckluft EVERS
GmbH

den potentialen auf der spur – optimierte druckluft, wärme- und kältebereitstellung sorgen für mehr energieeffizienz.

in meinen 31 Jahren als Geschäftsführer habe ich schon unzählige Projekte begleitet. Eines, was mir wohl besonders im Gedächtnis bleiben wird, ist das Projekt „WAGO“.

Der Verbindungstechnik- und Automatisierungsspezialist WAGO spart an seinem Produktions- und Logistikstandort im thüringischen Sondershausen nun mehr als 1,88 Mio. kWh Energie ein – das ist ein Sparkurs, den man gern fährt. Technischer Dreh- und Angelpunkt dieses Effizienzprojekts ist die kombinierte Bereitstellung von Druckluft, Wärme und Kälte.

Die Grundlage für dieses umfangreiche Projekt bildete die messtechnisch gestützte Situationsanalyse, welche durch die Projekt-Ingenieure unseres Fachbereichs Energieeffizienz durchgeführt wurde.

Wie fängt man ein Projekt in dieser Größenordnung am besten an?

Zunächst einmal beginnt der Weg zu mehr Energieeffizienz damit, genau zu wissen, wo bzw. was die Potentiale im Unternehmen sind. Erst mit der Ist-Analyse kann man überhaupt Optimierungsmöglichkeiten ausmachen. Also schritten wir zur Tat und führten eine messtechnische Erfassung der relevanten Verbraucher durch. Mit 80 Messpunkten war im WAGO Werk Sondershausen glücklicherweise bereits viel an Bestandsmessung vorhanden. Der Rest wurde von unseren Projekt-Ingenieuren mit mobilen Messungen abgedeckt.

Danach ging es darum, die Prozesse zu analysieren. Wo wird Energie verwendet und wofür? Nach einigen Vorgesprächen und dem Einbau unserer Messtechnik, begannen wir also mit der Ausarbeitung des Optimierungskonzepts, welches zunächst einmal den energetischen Ist-Zustand des Unternehmens darstellte.

Auf dieser Grundlage konnten im Anschluss Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz erarbeitet werden. Dabei handelt es sich um konkrete Empfehlungen inklusive einer ersten technischen und wirtschaftlichen Bewertung. Bei der Ausarbeitung der Maßnahmen war es uns besonders wichtig, dass es vor allem energetisch sinnvoll, technisch umsetzbar und wirtschaftlich darstellbar ist.

Als alle Maßnahmen ausgearbeitet und



Achim Zerbst, Leiter des Energiemanagement-teams von WAGO, und Falko Kowald

dem Kunden präsentiert wurden, ging es im nächsten Schritt um ihre Umsetzung. Für eben jene wurde das Förderprogramm „Green-Invest“ der Thüringer Aufbaubank genutzt. Innerhalb dieses Förderprogramms ist es möglich, einen Zuschuss für die Umsetzung von Energieeffizienzmaßnahmen zu erhalten. Der innovative Charakter des Projektes führte zur Bewertung als Demonstrationsvorhaben im Rahmen der EFRE-Förderbedingungen.

In zahlreichen Arbeitsstunden setzten wir die Maßnahmen zur Energieeffizienzsteigerung um:

Bereich Druckluft/ Wärmerückgewinnung

Im Bereich Druckluft bestand aus energetischen Gründen bereits ein 10 bar Netz und ein 7,5 bar Netz. In beide Netze wurde jeweils ein DHKW implementiert. Die beim Betrieb anfallende Wärme wird in einen gemeinsamen Pufferspeicher geführt. Im Winter wird die dort gespeicherte Wärme zum Heizen genutzt. Im Sommer wird mittels Absorptionskälteanlagen die Abwärme in Kälte umgewandelt. Diese wird für verschiedene Kühlprozesse in der Produktion genutzt, beispielsweise für die Kühlung der Kunststoffspritzmaschinen.

Zusätzlich wurde der Energiebedarf der Druckluftbereitstellung durch den Austausch ineffizienter Kompressoren gegen effiziente drehzahlgeregelte Kompressoren erheblich gesenkt. Im Zuge dessen wurden auch



Druckluftstation

die alten, ineffizienten Kältetrockner gegen Energiesparkkältetrockner ausgetauscht. Durch die installierte Druckluftvorkühlung konnte eine weitere Effizienzsteigerung bei der Druckluftaufbereitung erzielt werden.

Grundlage dafür, dass die kompliziert verschaltete Anlagentechnik funktioniert, ist die übergeordnete Steuerung, die hierfür integriert wurde.

Bereich Kältebereitstellung

Der Energiebedarf im Bereich zentrale Kältebereitstellung konnte ebenfalls erheblich gesenkt werden. Hierzu wurde die Bestandskälteanlage optimiert und einzelne Kälteverdichter mit Frequenzumformern ausgestattet. Dies ermöglicht es, die benötigte Kälte im Teillastbereich energieeffizient bereit zu stellen.

Weiterhin wurde die mechanische Belastung der Anlage deutlich reduziert, da das Takten auf ein vertretbares Minimum begrenzt werden konnte. Die drehzahlgeregelte Kälteanlage kann somit die Spitzenlast abdecken. Die Absorptions- und Adsorptionskälteanlagen bedienen den benötigten Grundlastbedarf.

In Abhängigkeit der Außentemperatur kann das Unternehmen nun auch einen großen Teil der Kälte über freie Kühlung abdecken. Dies ist sowohl ökologisch als auch ökonomisch sinnvoll. Die energieeffizient bereitgestellte Kälte wird nun nicht mehr ausschließlich für die Produktion genutzt.



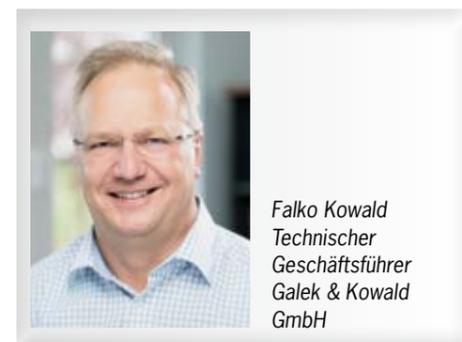
Drucklufttheizekraftwerk

Sie wird auch zur Druckluftvorkühlung verwendet.

Insgesamt konnte durch die Umsetzung der Maßnahmen der Fremdstrombezug um ca. 14 % reduziert werden. Gleichzeitig erhöhte sich durch den Betrieb der DHKWs der Bezug von Erdgas. Die CO₂-Emissionen konnten durch die Energieeinsparung um 1.404 t/a reduziert werden.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass das Projekt WAGO ein Best-Practice-Beispiel dafür ist, wie ein gemeinsamer Weg zu mehr Energieeffizienz in der industriellen Fertigung aussehen kann – mit Druckluft-KWK-Lösungen, hocheffizienter Wärmerückgewinnung sowie zentralen und dezentralen Kälteanlagen.

Das Ergebnis: die Reduktion des Energieeinsatzes und damit von CO₂-Emissionen. Eben dieser innovative Charakter ist der Grund dafür, dass das Projekt als Demonstrationsvorhaben vom Land Thüringen gefördert wurde.



Falko Kowald
Technischer
Geschäftsführer
Galek & Kowald
GmbH



Absorptionskälteanlage



Adsorptionskälteanlage



Kühlwasserstation



Rückkühlanlage

effizienz, sicherheit und ordnung im servicefahrzeug.



...dass die GROSS GmbH nicht nur in Druckluft macht, ist ja bereits bekannt.

Gerne stellen wir euch kurz den Geschäftsbereich der Fahrzeugtechnik vor.

Seit 2003 bietet wir am Standort Wetttenberg einen Beratungs- und Einbauservice für Fahrzeugeinrichtungen an.

Was ganz klein zwischen den Kompressoren und als One-Man-Show in Person von Wolfgang Platt begann, füllt mittlerweile 2 Hallen mit 16 Mitarbeitenden, davon 3 Kfz-Meistern.

Als zertifizierter ALUCA Servicepartner betreuen wir unsere Kunden bei allen Fragen rund um die Fahrzeugeinrichtung. Das Unternehmen ALUCA steht wie auch GROSS für Tradition und Moderne. Seit 25 Jahren entwickelt und produziert ALUCA mit Leidenschaft und Knowhow Fahrzeugeinrichtungen, die durch den intelligenten Einsatz von Aluminium bis zu 30 % leichter sind als



Modernste Fahrzeugeinrichtung aus 100 % Aluminium, die nach den individuellen Wünschen der Kunden angepasst wird.

alle anderen auf dem Markt erhältlichen Produkte.

Ob branchenspezifischer Ausbau für Handwerksbetriebe, Kommunalfahrzeuge oder die „eierlegende Wollmilchsau“ ☺.

Geht nicht, gibt's nicht! Die Wünsche unserer Kunden werden umgesetzt.

Selbstverständlich gilt auch für die Fahrzeuge mit den unterschiedlichsten Ladegütern die Sicherheit als höchstes Gebot.

Bei mangelnder Ladungssicherung drohen Geldbußen und Punkte in Flensburg.

Um weder die anderen Verkehrsteilnehmer noch den Fahrer zu gefährden, bieten wir hierfür eine große Produktpalette an.

Das Angebot rund um das Fahrzeug wird abgerundet mit einem KFZ-Service für Young- und Oldtimer. Also das gesamte Leistungsspektrum rund um den Fuhrpark. Egal ob Wartung, Reparatur oder Beratung bei der Auswahl der richtigen Standheizung, der Anhängerkupplung, der richtigen Reifen und vieles mehr ...



Energieversorgung mit einem Unterflurgenerator für eine 230V/400 Volt Verteilung



Energieversorgung mit einem Generator auf Schwerlastauszug



Hubladebühne von BärCargo



ALUCA Dimension 2 Unterflur Schubladensystem



Wolfgang Platt
Bereichsleiter
Fahrzeugsysteme
GROSS GmbH



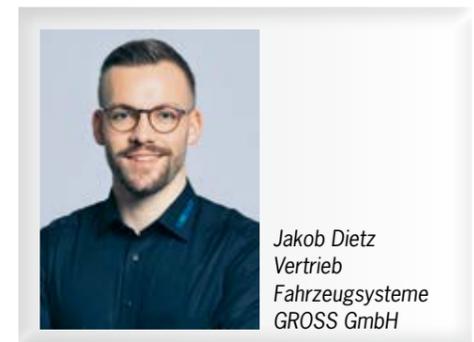
Sonderbau – hier Transportboxen maßgeschneidert für einen Bentley Bj. 1938



Fußbodenplatten, auf Wunsch mit eingefrästen Airlineschienen zur Ladungssicherung



Lebensmittelechte Versiegelung des gesamten Innenbereiches des Laderaums



Jakob Dietz
Vertrieb
Fahrzeugsysteme
GROSS GmbH

wenn die leidenschaft zum beruf wird...

das lässt die Herzen der Oldtimerliebhaber höherschlagen. Aus einem Renault Estafette mit Erstzulassung 23.09.1976 wurde, ganz dem Trend der Foodtrucks entsprechend, ein Café-Mobil mit perfekter Ausstattung gezaubert, von den speziali-

sierten Kollegen der Fahrzeugtechnik von GROSS.

Doch bis zum Endergebnis waren viele Schritte notwendig. Zur Verstärkung der Karosserie mussten genau angepasste Rahmen eingeschweißt werden. Außen und der

Innenraum wurden neu lackiert. Der Motor musste neu Instand gesetzt werden. Es wurde eine interne Hochvoltanlage installiert, ebenso eine komplette Zu- und Abwasseranlage. Passgenaue Einbauschränke und Elektrogeräte, Arbeitsplatten und Innen-

beleuchtung runden das Bild ab. Und was muss ich sagen...? Das Ergebnis begeistert!

Unser nächstes Projekt ist...

ein Crêpe-Mobil ☺

Wir werden berichten...



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



Impressum
Airgroup-News | Ausgabe 10–2021
Layout/Gestaltung: Die Feder,
Konzeption vor dem Druck GmbH, Wetzlar
Druck: Druckerei Bender, Wetttenberg