



servicetagung 2026 – speed-dating mal anders.

hallo zusammen, ich bin Manu von Förster Drucklufttechnik in Senftenberg. Seit 1999 arbeite ich bei Förster, mittlerweile als Serviceleitung, und seit dem bin ich auch bei den Airgroup-Servicetagungen dabei. Es ist jedes Mal wieder spannend, welche Erfahrungen und Ideen die Kolleginnen und Kollegen aus den anderen Betrieben mitbringen.

In diesem Jahr führte uns die Servicetagung Mitte September nach Fulda. Rund 30 Kolleginnen und Kollegen aus Serviceleitung und Serviceorganisation waren dabei.

Los ging es am Donnerstagmittag ganz entspannt: Nach und nach trudelten alle ein und bei Kaffee und Snacks blieb auch Zeit zum Plaudern. Man kennt sich inzwischen, freut sich aufs Wiedersehen – und auch neue Gesichter sind erfahrungsgemäß schnell mittendrin.

Nach dem obligatorischen Gruppenfoto ging es dann an die Arbeit. Und zwar nicht mit einer starren Agenda voller Vorträge, sondern mit den Themen, die uns im Servicealltag tatsächlich beschäftigen. Zunächst wurde gesammelt, was uns gerade „unter den Nägeln brennt“. Die meistgenannten Punkte wurden anschließend in Gruppen nach dem Speed-Dating-Prinzip diskutiert: Für jedes Thema gab es eine feste Zeit, dann wurde gewechselt.

Jeder Betrieb arbeitet ein bisschen anders, steht aber häufig vor ganz ähnlichen Herausforderungen. Da ist es hilfreich zu hören: Wie machen das eigentlich die anderen? Was funktioniert dort gut? Was können wir vielleicht übernehmen – und wo gibt es ganz andere Lösungsansätze?

Und das Ganze bleibt nicht nur Theorie. Aus den Gesprächen entstehen immer wieder ganz konkrete Ideen und Maßnahmen. So haben wir zum Beispiel direkt einen Besuch der Kollegen von D&N aus Melle bei uns in Senftenberg vereinbart. Da wir beide mit demselben ERP-System arbeiten, wollen wir uns dazu mal zusammensetzen



und unsere Erfahrungen abgleichen. Außerdem zeigen uns die Kollegen dann auch, wie sie die mobile Serviceabwicklung organisiert haben – ein Thema, bei dem wir selbst gerade noch im Aufbau sind. Genau solche Einblicke in die Praxis sind besonders wertvoll.

Nach so viel Input durfte natürlich auch der gemütliche Teil nicht fehlen. Am Abend

ging es ins Grillrestaurant Toro Negro zum gemeinsamen Rodizio-Essen. Wer das noch nicht erlebt hat: Hier kommt das Essen direkt am Spieß an den Tisch – und zwar immer und immer wieder. Man sollte also

liebe kolleginnen und kollegen,

es gibt wieder einiges zu erzählen! Besonders unsere Servicetagung hat gezeigt, wie wertvoll der persönliche Austausch und das Miteinander sind. Doch wir berichten auch über besondere Firmenjubiläen und stellen Euch eine junge Generation in der Geschäftsleitung vor, die mit eigenen Ideen und Vorstellungen Verantwortung übernimmt. Ob Energieeffizienz oder ein Büro in neuem Look – auch diese Geschichten zeigen, wie vielfältig die Airgroup ist.



definitiv nicht schon nach der ersten Runde denken, man sei fertig!

Ein wirklich lustiger Abend mit leckerem Essen und ausgelassener Stimmung, der für einige von uns an der Cocktailbar endete.

Am nächsten Morgen hieß es dann: Kaffee und weiter! Die Ergebnisse aus den Gruppen wurden zusammengetragen, vorgestellt und ausgewertet. Anschließend nahmen wir uns die wichtigsten Themen noch einmal gemeinsam vor. Dabei wurde diskutiert, nachgefragt und eben auch mal festgestellt, dass es nicht für alles die eine richtige Lösung gibt.

Zum Abschluss wurden noch Wünsche und Ideen für die nächste Servicetagung gesammelt. Denn nach der Tagung ist ja bekanntlich vor der Tagung.

Dann hieß es schließlich: Sachen packen, verabschieden und ab ins Wochenende.

Mein Fazit: Zwei intensive Tage, viele offene Gespräche, gute Ideen und jede Menge Lust, das eine oder andere direkt anzupacken.

Ich freue mich schon aufs nächste Mal!



<https://youtu.be/BN2Vg73xje0>



Manuela Petsch
Serviceleitung
Förster Druckluft-
technik GmbH



Alexandra Heil
Assistentin der
Geschäftsleitung
Airgroup GmbH &
Co. KG



energieeffizienz bei galek & kowald: technik verstehen, kosten nachhaltig senken.

GALEK KOWALD
EXPERTEN FÜR INNOVATIVEN ANLAGENBAU

druckluft ist für viele Unternehmen unverzichtbar – zugleich zählt sie häufig zu den energieintensivsten Querschnittstechnologien. Da die Energiekosten über den Lebenszyklus einer Druckluftanlage in der Regel deutlich über den reinen Investitionskosten liegen, ist eine systematische Betrachtung der Energieeffizienz wirtschaftlich besonders relevant. Bei Galek & Kowald ist sie deshalb seit vielen Jahren fest im Leistungsportfolio verankert.

Unsere Abteilung Energieeffizienz unterstützt Unternehmen dabei, Energieverbräuche nachvollziehbar zu erfassen, belastbare Einsparpotenziale zu identifizieren und technisch wie wirtschaftlich sinnvolle Maßnahmen umzusetzen. Dabei betrachten wir nicht allein die Druckluftherzeugung, sondern das Zusammenspiel von Anlagen, Prozessen und betrieblicher Energieversorgung. So entstehen Lösungen, die Betriebskosten senken, die Versorgungssicherheit stärken und die Klimaziele des Unternehmens unterstützen.

Die Grundlage dafür ist unsere langjährige Erfahrung mit Kompressoren, Druckluftsystemen, Wartung und Service. Wir kennen die technischen und betrieblichen Herausforderungen unserer Kunden aus der Praxis. Unsere Energieeffizienz-Beratung führt dieses Know-how konsequent weiter: vom einzelnen Aggregat über das gesamte Druckluftsystem bis hin zur übergeordneten



Das E-TEAM.

energetischen Bewertung des Unternehmens.

Unser Leistungsspektrum

- Energieaudits und Energieanalysen zur strukturierten Erfassung der energetischen Ausgangssituation
- Identifikation und Priorisierung von Einsparpotenzialen unter technischen und wirtschaftlichen Gesichtspunkten
- Bewertung energiebezogener Prozesse und Verbräuche als Grundlage fundierter Investitionsentscheidungen

- Prüfung geeigneter Fördermöglichkeiten und Unterstützung bei der Umsetzung förderfähiger Vorhaben
- Entwicklung von Energie- und Klimastrategien mit realistischen Zielen und konkreten Maßnahmen
- Begleitung bei gesetzlichen Anforderungen und deren praxisgerechter Umsetzung im Unternehmen

Wirtschaftlichkeit und Zukunftsfähigkeit verbinden

Steigende Energiepreise, ambitionierte Kli-

maziele und wachsende regulatorische Anforderungen machen Energieeffizienz zu einem strategischen Erfolgsfaktor. Gefragt sind Lösungen, die messbare wirtschaftliche Vorteile mit einer nachhaltigen Reduzierung von Energieverbrauch und CO₂-Emissionen verbinden. Genau hier ergänzt die Abteilung Energieeffizienz das klassische Druckluftgeschäft von Galek & Kowald – mit technischem Verständnis, belastbaren Analysen und einem klaren Blick auf die Umsetzbarkeit.

Ausblick: Transformationspläne

Ein Thema, das dabei aktuell immer stärker in den Fokus rückt, sind sogenannte Transformationspläne. Sie helfen Unternehmen dabei, ihre Energieversorgung und ihre Prozesse langfristig auf die Anforderungen der Zukunft auszurichten. Was genau sich dahinter verbirgt und welche Chancen sich daraus ergeben, stellen wir euch in der nächsten Ausgabe näher vor.



Tatjana Hoßbach-Rahn
Fachbereich
Energieeffizienz
Galek & Kowald
GmbH

25 jahre engagement und verbundenheit bei schäfer drucklufttechnik.

**Schäfer
Drucklufttechnik
GmbH**

es gibt ereignisse, die einen als Kollegin und Familienmitglied besonders stolz machen – und in diesem Jahr haben wir bei der Schäfer Drucklufttechnik GmbH gleich zwei besondere Gründe dazu: meine Cousine Katja Gräß und mein Kollege Peter Schäfer feiern ihr Jubiläum und blicken jeweils auf 25 Jahre Betriebszugehörigkeit zurück.

Seit dem 1. September 2001 ist Katja ein wichtiger Teil unseres Teams in der Buchhaltung. Mit großer Sorgfalt, Fachkompetenz und viel Engagement sorgt sie dafür, dass alle kaufmännischen Abläufe zuverlässig und reibungslos funktionieren. Durch ihre langjährige Erfahrung ist sie somit eine nicht wegzudenkende und wertvolle Stütze. Als Enkelin unseres Firmengründers Walter Schäfer verbindet sie nicht nur eine familiäre Geschichte mit unserem Unternehmen: sie trägt die Werte unseres Familienbetriebs seit vielen Jahren mit Überzeugung weiter. Mit ihrer Loyalität, ihrer Verlässlichkeit und ihrem Einsatz leistet sie einen wichtigen Beitrag zum Erfolg von Schäfer Drucklufttechnik GmbH. 25 Jahre bedeuten viele gemeinsame Erlebnisse, Veränderungen und Erinnerungen, die unser Unternehmen mitge-



Katja Gräß und Peter Schäfer 25 Jahre Engagement und Verbundenheit.

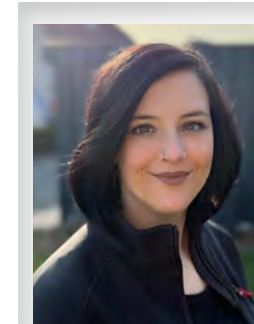
prägt haben. Umso schöner ist es, diesen besonderen Meilenstein gemeinsam mit Katja feiern zu dürfen.

Bereits seit dem 1. Juni 2001 ist Peter als Servicetechniker für unser Unternehmen im Einsatz. Mit seinem umfangreichen Fachwissen, seiner langjährigen Erfahrung, seiner Hilfsbereitschaft und seinem hohen Qua-

litätsanspruch ist er für unsere Kunden und Kollegen gleichermaßen ein geschätzter Ansprechpartner. Durch seine zuverlässige und lösungsorientierte Arbeitsweise sorgt er dafür, dass Anlagen reibungslos funktionieren und unsere Kunden sich auf einen erstklassigen Service verlassen können. Wer Peter kennt, weiß, dass auf ihn jederzeit Ver-

lass ist – und genau das schätzen unsere Kunden ebenso wie wir im Team. Sein Einsatz steht beispielhaft für den Servicegedanken, mit dem wir seit über vier Jahrzehnten erfolgreich am Markt tätig sind: hochwertige Druckluftlösungen, Zuverlässigkeit und eine partnerschaftliche Zusammenarbeit.

25 Jahre Loyalität, Einsatzbereitschaft und Teamgeist sind keine Selbstverständlichkeit. Liebe Katja, lieber Peter, ich danke euch – auch im Namen unseres gesamten Teams – von Herzen für euren unermüdlichen Einsatz, eure Zuverlässigkeit und die vielen gemeinsamen Jahre. Ich freue mich auf viele weitere Jahre der Zusammenarbeit und wünsche euch vor allem Gesundheit, Freude an eurer Arbeit und weiterhin viel Erfolg bei Schäfer Drucklufttechnik.



Monique Liesmann
Schäfer
Drucklufttechnik
GmbH

vom ersten azubi zum vertriebsleiter – 25 jahre entwicklung bei GROSS.

als Andreas Platt 2001 seine Ausbildung bei der GROSS GmbH begann, war das Unternehmen selbst gerade einmal fünf Jahre alt. Er war der erste Auszubildende des jungen Familienunternehmens. 25 Jahre später ist aus dem damaligen Nachwuchstalent der Vertriebsleiter für Druckluft-, Vakuum- und Stickstofftechnik geworden. Seine Geschichte zeigt nicht nur, was aus einer Ausbildung entstehen kann. Sie steht auch für eine Gemeinschaft, die über viele Jahre von innen heraus gewachsen ist.

Manchmal lässt sich Unternehmensgeschichte am besten an Menschen erzählen.

Als die GROSS GmbH 1996 gegründet wurde, stand zunächst die Drucklufttechnik im Mittelpunkt. Das Unternehmen war jung, die Strukturen im Aufbau und viele Entwicklungen, die GROSS heute prägen, lagen noch in der Zukunft.

Fünf Jahre später kam Andreas Platt ins Unternehmen. Am 1. August 2001 begann er seine Ausbildung zum Industriemechaniker in der Fachrichtung Maschinen- und Anlagenbau – als erster Auszubildender in der Geschichte der GROSS GmbH.

Was damals niemand wissen konnte: Aus diesem Ausbildungsplatz sollte eine inzwischen 25-jährige gemeinsame Geschichte werden.



Andreas Platt ganz am Anfang ...

Technik von der Pike auf

Während seiner Ausbildung lernte Andreas die technischen Grundlagen des Maschinen- und Anlagenbaus kennen. Nach seinem Abschluss führte sein Weg in den Service. Als Servicetechniker beschäftigte er sich täglich mit Kompressoren und Druckluftanlagen, mit Wartung, Fehlersuche und individuellen Lösungen für Kunden.

Diese praktische Erfahrung prägt seine Arbeit bis heute. Denn wer später Anlagen plant und Kunden berät, profitiert davon, die Technik nicht nur aus Datenblättern zu kennen, sondern aus dem täglichen Einsatz.

Mit den Jahren wuchsen Fachwissen und Verantwortung. Andreas entwickelte sich weiter, übernahm neue Aufgaben und wechselte schließlich vom Service in den Vertrieb. Heute ist er Vertriebsleiter für Druckluft-, Vakuum- und Stickstofftechnik und als Sachverständiger tätig.

Damit schließt sich ein Kreis: Der Mitarbeiter, der seine berufliche Laufbahn einst



Zusammenhalt und jahrzehntelange Erfahrung

als Auszubildender begann, gibt heute selbst Wissen und Erfahrung an Kollegen, Kunden und die nächste Generation weiter.

Von innen heraus gewachsen

Mit den Jahren ist bei GROSS nicht nur das Unternehmen größer geworden. Auch die Gemeinschaft ist gewachsen.

Viele Kolleginnen und Kollegen arbeiten seit Jahren oder sogar Jahrzehnten zusammen. Man kennt nicht nur die jeweiligen Aufgabenbereiche, sondern auch die Menschen dahinter. Aus langjähriger Zusammenarbeit sind Vertrauen, Verbundenheit und in vielen Fällen auch Freundschaften entstanden.

Gerade die eigene Ausbildung spielt dabei eine wichtige Rolle. Neue Fachkräfte kommen nicht nur von außen. Viele beginnen ihren beruflichen Weg bei GROSS, lernen von erfahrenen Kollegen und wachsen Schritt für Schritt in neue Aufgaben hinein.

So ist die Gemeinschaft über die Jahre gewissermaßen von innen heraus gewachsen.

Aus Auszubildenden wurden Fachkräfte, aus Fachkräften Spezialisten, Ansprechpartner, Führungskräfte und Ausbilder. Wissen bleibt dadurch im Unternehmen und wird von Generation zu Generation weitergegeben.

Diese Mischung aus langjähriger Erfahrung und eigenem Nachwuchs prägt GROSS bis heute.

Ausbildung als langfristige Entwicklung

Ausbildung bedeutet dabei mehr als das Erlernen eines Berufs.



Neue Nachwuchskräfte bei GROSS. Welche Geschichte werden sie schreiben?

Neben handwerklichen Fähigkeiten und technischem Verständnis geht es auch darum, Verantwortung zu übernehmen, Erfahrungen zu sammeln und sich weiterzuentwickeln.

Der Werdegang von Andreas Platt ist dafür ein gutes Beispiel: vom Auszubildenden über den Servicetechniker bis zum Vertriebsleiter und Experten für Drucklufttechnik.

Nicht innerhalb weniger Monate, sondern Schritt für Schritt über viele Jahre.

Genau darin liegt eine Stärke der eigenen Nachwuchsförderung: Mitarbeiter können gemeinsam mit dem Unternehmen wachsen und ihr Wissen später selbst an jüngere Kollegen weitergeben.

Die nächste Generation steht schon bereit

25 Jahre nach dem Ausbildungsstart von Andreas hat sich bei GROSS vieles verändert.

Das Unternehmen ist gewachsen, neue Geschäftsbereiche sind hinzugekommen und auch die Technik hat sich weiterentwickelt. Digitalisierung, Energieeffizienz, moderne Mess- und Steuerungstechnik sowie intelligente Anlagenkonzepte gehören heute selbstverständlich zum Arbeitsalltag.

Eines ist jedoch geblieben: Fachwissen muss weitergegeben werden.

Deshalb spielt Ausbildung auch 30 Jahre nach der Unternehmensgründung eine wichtige Rolle. Junge Menschen lernen von erfahrenen Kolleginnen und Kollegen und werden früh in den betrieblichen Alltag eingebunden.



Mitarbeiter, die selbst einmal als Auszubildende begonnen haben, geben heute ihre Erfahrung an diejenigen weiter, die gerade am Anfang ihres Berufslebens stehen.

Die nächste Generation wächst nicht neben dem Unternehmen heran – sie wächst mitten darin.

2026 treffen bei GROSS zwei besondere Wegmarken aufeinander: Die GROSS GmbH blickt auf 30 Jahre Unternehmensgeschichte zurück, Andreas Platt auf 25 Jahre davon.

Er hat einen großen Teil der Entwicklung selbst miterlebt – vom jungen Druckluftunternehmen bis zum heutigen mittelständischen Betrieb mit verschiedenen technischen Geschäftsbereichen, erfahrenen Fachkräften und eigenem Nachwuchs.

Doch diese Entwicklung zeigt sich nicht allein in Unternehmensgröße, Gebäuden oder Technik.

Sie zeigt sich vor allem in den Menschen.



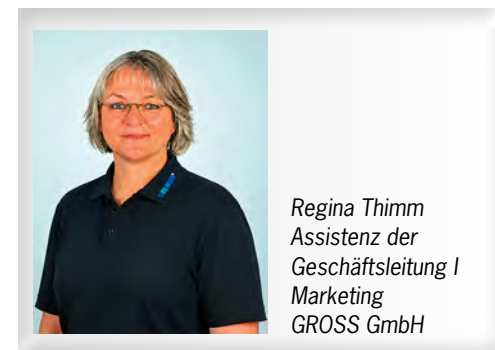
Andreas Platt und Thomas Harder

In Kollegen, die seit vielen Jahren zusammenarbeiten. In Mitarbeitern, die ihr Wissen weitergeben. In Nachwuchskräften, die im eigenen Unternehmen ihre ersten beruflichen Schritte machen und später selbst Verantwortung übernehmen.

So ist aus einem kleinen Unternehmen nach und nach eine gewachsene Gemeinschaft entstanden – geprägt von Zusammenarbeit, gegenseitigem Vertrauen und Menschen, die ihren beruflichen Weg gemeinsam gegangen sind.

Die Geschichte von Andreas Platt steht stellvertretend dafür. Als er 2001 zu seinem ersten Ausbildungstag bei GROSS kam, konnte niemand wissen, wohin dieser Weg einmal führen würde. Heute, 25 Jahre später, ist die Antwort sichtbar.

Und irgendwo im Unternehmen stehen bereits die nächsten Nachwuchskräfte am Anfang ihres eigenen Weges.



Regina Thimm
Assistenz der
Geschäftsleitung /
Marketing
GROSS GmbH

„optimismus gewinnt“ – die mader-geschäftsführung nach zwei jahren im wandel.

interview – 2024, zum 20-jährigen Jubiläum des Management-Buy-outs, traten die Kinder der Gesellschafter in die Geschäftsführung ein: Johannes und Helen Landhäußer. Heute führen sie Mader gemeinsam mit Stefanie Kästle, inzwischen zu dritt. Ein Gespräch über zwei Jahre Führung, übers Dazulernen und die Ausrichtung nach vorn.

Mit welchen Erwartungen seid ihr damals gestartet, und was habt ihr unterschätzt?

Johannes: Mit Respekt, Vorfreude und Optimismus, weil das Potenzial von Mader riesig ist, größer, als ich dachte. Unterschätzt habe ich, wie viele Verantwortungen und Prozesse noch nicht klar geregelt waren. Das hat anfangs viel Kraft gekostet. Heute wissen wir, wo die Hebel liegen, und vieles läuft schon besser.

Helen: Ähnlich: mit Tatendrang und einem klaren Ziel, aber auch mit Respekt. Gelernt habe ich, dass ein Rollenwechsel Vertrauen neu entstehen lässt, das muss man sich in der neuen Rolle noch einmal erarbeiten. Wie erwartet vorgefunden habe ich dagegen die Loyalität und die Leidenschaft im Team.

Steffi, wie ging es dir damals, als nach Jahren zu dritt plötzlich zwei neue Stimmen dazukamen?

Steffi: Helen kannte ich schon gut aus ihrer Zeit bei LOOXR, bei Johannes war es eher ein Kennenlernen. Ich hatte viele Fragen: Welche Erwartungen gibt es an mich, wie arbeiten wir als neuer Kreis zusammen? Zugleich habe ich mich gefreut, wie sehr die beiden an Mader glauben und wie viel sie bewegen wollen. Diese Energie hat mir schnell Vertrauen gegeben.

Was hat sich in dieser Zeit am stärksten verändert, und was musstet ihr dafür an euch selbst ändern?

Johannes: Wir haben klare Ziele eingeführt und auf jeden Einzelnen heruntergebrochen. Anfangs habe ich die Wirkung meiner Rolle unterschätzt. Vor Mader war ich sieben Jahre bei Google, wo die beste Idee gewinnt,



Die Geschäftsführung von Mader (von links nach rechts): Helen Landhäußer, Johannes Landhäußer und Stefanie Kästle. © Mader GmbH & Co. KG

egal von wem. Um bei Mader an diesen Punkt zu kommen, brauchte es viele Gespräche, um gegenseitiges Vertrauen aufzubauen. Heute treffen wir gemeinsam bessere Entscheidungen.

Helen: „Life is like underwear – change is good.“ Veränderung heißt für mich, die Komfortzone zu verlassen, dafür braucht es vor allem Zuhören. Mein größtes Learning war ein Rat: „Zieh dir etwas mehr Teflon über.“ Eine harte Entscheidung auf der Arbeitsebene bricht die Beziehung nicht – das zu trennen, war befreiend.

Steffi: Mein Reflex war lange, Dinge selbst zu machen. Vom Selbermachen loszulassen und stattdessen für klare Zuständigkeiten zu sorgen, war meine größte Veränderung. Leicht fällt es mir bis heute nicht.

Seit Ende vergangenen Jahres führt ihr Mader zu dritt statt zu viert. Wie habt ihr euch neu aufgestellt?

Johannes: Wir haben klare Verantwortungsbereiche und kurze Entscheidungswege, das macht uns für Kunden und das Team schneller. Ergänzt haben wir ein Management-Team, in dem alle Bereiche vertreten sind. Die Dreierkonstellation mit klaren Zuständigkeiten bewährt sich.

Die Zeit war von viel Unruhe in Wirtschaft und Weltgeschehen geprägt. Wie geht ihr damit um?

Helen: Ich bin dankbar, Menschen an meiner Seite zu haben, denen ich vertraue. Unsicherheit heißt für mich, gemeinsam durch den Sturm zu gehen und zu wissen, dass wieder Sonne kommt. Es braucht Zuversicht und Klarheit, nicht Naivität. Genau daraus schöpfe ich Kraft.

Steffi: Was um uns herum passiert, können wir nicht beeinflussen, wie wir damit umgehen, schon. Ich richte den Blick auf das, was in unserer Hand liegt: Kostenstruktur, Abhängigkeiten, die Qualität unserer Arbeit. Unspektakulär, aber genau das hält uns handlungsfähig, wenn es von außen ruppig wird.

Wenn ihr zurückblickt: Was sind eure großen Learnings aus diesen zwei Jahren?



Die Geschäftsführung am Grill beim diesjährigen Sommerfest (von links nach rechts): Johannes Landhäußer, Stefanie Kästle, Helen Landhäußer und Andreas Maier (Geschäftsführer LOOXR GmbH). © Mader GmbH & Co. KG

Johannes: Anders angehen würde ich den Start, mit einer echten Einarbeitungsphase gemeinsam mit den Altgesellschaftern. Meine Learnings: vom Erklären zum Fragen kommen, denn bei uns liegt viel unausgesprochenes Wissen. Nicht am fremden Maßstab messen, sondern an dem, was wir wirklich gut können: Kundennähe, Praxiswissen, Loyalität über Jahrzehnte. Und: in längeren Planungszeiträumen denken.

Steffi: Ich habe früher versucht, Reibung zu vermeiden, weil mir das Miteinander wichtig ist. Gelernt habe ich: Ein Konflikt, den ich nicht anspreche, verschwindet nicht, er wird nur teurer.

Woran arbeitet ihr gerade für Mader?

Steffi: Wir nehmen unsere Kernprozesse auseinander, von der Anfrage bis zur Rechnung, klären Zuständigkeiten und automatisieren dort, wo jemand Daten nur von Hand weiterträgt. Selten spektakulär, aber jede eingesparte Stunde stecken wir in die Arbeit für den Kunden.

Helen: Mein großes Thema ist Wissen. Wir haben enorm viel Expertise im Haus, oft steckt sie in einzelnen Köpfen. Meine Frage ist, wie wir dieses Wissen sichtbar und für alle leichter zugänglich machen, damit nicht jede und jeder das Rad neu erfindet. Dafür entwickeln wir gerade ganz konkrete Wege.

Johannes: Wir richten die Organisation konsequent an unseren Kunden aus und arbeiten zugleich an neuen Produkten und Dienstleistungen, um unsere Kunden noch erfolgreicher zu machen.

Was war euer persönlicher Highlight-Moment?

Steffi: Mein Highlight ist, wie Kolleginnen und Kollegen mehr Verantwortung übernommen haben und ihre neuen Rollen ausfüllen, als hätten sie nie etwas anderes gemacht. Menschen an einer Aufgabe wachsen zu sehen, das sind für mich die schönsten Momente.

Helen: Unser Sommerfest in diesem Jahr: So viele Menschen kamen einfach aus Freu-

MADER



Auch Abschiede gehören gebührend gefeiert. Die Geschäftsführung beim Abschied einer langjährigen Mitarbeiterin in den Ruhestand. © Mader GmbH & Co. KG

de, gemeinsam Zeit zu verbringen, und wir blicken zusammen nach vorn. Solche Momente machen für mich den Unterschied.

Wie geht es weiter?

Johannes: Wir stehen erst am Anfang. Mit unserem Team, unserer technischen Expertise und unseren Kunden erreichen wir unsere Wachstumsziele. Unser Antrieb bleibt die Vision „Saving Energy – für eine enkelfähige Zukunft“.

Steffi: Dafür muss das Fundament stimmen. Wir richten Strukturen und Prozesse konsequent an unseren Kunden aus, entlang unserer vier Kernbereiche Pneumatik, Druckluft- und Stickstofftechnik, Service und Energieeffizienz.

Helen: „Saving Energy“ ist und bleibt unser Antrieb. Mit einem starken, verbundenen Team etwas zu bewegen, das größer ist als jeder Einzelne, darauf freue ich mich.

Was würde euer heutiges Ich eurem Ich von 2024 zuflüstern?

Helen: Bleib dir selbst treu und finde deinen eigenen Weg. Deine Authentizität ist deine Stärke.

Johannes: Bleib optimistisch, egal was kommt. Optimismus gewinnt.

Steffi: Du musst nicht alles allein tragen. Und sag früher, was du denkst.



Sehen sich für die Zukunft gut gewappnet: Stefanie Kästle, Helen Landhäußer und Johannes Landhäußer. © Mader GmbH & Co. KG



Damit der große Kundenauftrag pünktlich geliefert werden kann, packt auch mal die Geschäftsführung abends in der Logistik an (von links nach rechts): Johannes Landhäußer, Andreas Maier, Alt-Gesellschafter Peter Maier, Stefanie Kästle und Helen Landhäußer. © Mader GmbH & Co. KG

hereinspaziert: unser neues büro in karlskron.



hallo liebe airgroup, seit Mitte April sind wir wieder in unserem Büro in Karlskron und man erkennt es kaum wieder. Viele von euch kennen uns bereits. Heute möchten wir euch trotzdem ein bisschen mitnehmen und zeigen, was sich bei uns getan hat, wie unser neues Büro aussieht und vor allem, warum wir uns so sehr darüber freuen.

Warum wir umgebaut haben

Unser Unternehmen ist in den letzten Jahren gewachsen und mit ihm das Team. Kundenanfragen, Angebote, Serviceplanung, Ersatzteile und technische Beratung hängen heute enger zusammen als früher. Unserem Team wollten wir eine moderne und schöne Arbeitsumgebung bieten. Auch für unsere Kunden wollten wir den Besuch bei uns angenehmer gestalten, mit einem ansprechenden Ausstellungsraum und einem Wartebereich. Darum haben unsere Chefs Ben, Chris und Tom entschieden, das Büro komplett zu modernisieren. Das war eine große Entscheidung und wir wissen sie sehr zu schätzen. Danke dafür, Ben, Chris und Tom! Ein Büro ist schließlich der Ort, an dem wir einen großen Teil des Tages verbringen. Da ist es wichtig, sich wohlfühlen, um noch effektiver arbeiten zu können.



Vier Monate Besprechungszimmer

Bevor es losgehen konnte, hieß es erst einmal packen. Anfang Dezember 2025 sind wir für die Bauarbeiten ins Besprechungszimmer gezogen, mit Schreibtischen, PCs, Monitoren und Schränken. Ein ganzes Büro in einem Besprechungsraum, das heißt zusammenrücken. Nach ein paar Tagen hatte sich aber auch dort ein Alltag eingespielt. Die Telefone klingelten, die Angebote gingen raus und die Aufträge liefen wie immer

weiter, denn unsere Kunden aus Industrie und Handwerk verlassen sich darauf, dass ihre Druckluft läuft, egal wo bei uns gerade welcher Schreibtisch steht. Darauf sind wir als Team stolz. Mitte April ging es dann wieder zurück ins neue Büro und die Vorfreude war groß.

Ankommen bei Druckluft Technik Schwarzbauer

So sieht es jetzt aus, wenn ihr zu uns

kommt. Zuerst steht ihr im Eingangsreich. Unsere Willkommenswand zeigt, was wir alles machen: von Drucklufttechnik über Kältetechnik und Vakuum bis zu Stickstoff und Industrie-Werkzeugen. Daneben läuft auf einem Bildschirm ein Video, das uns vorstellt. Durch die Glastür mit unserem Logo geht es weiter zum Empfang. Dort sitzt Madeleine und begrüßt jeden Besucher persönlich. Danach führt der Weg an den Büros unserer Chefs vorbei zu unserer Ausstellung.

Technik zum Anfassen

Eine Ausstellung hatten wir auch vorher schon. Die neue ist aber moderner und hat einen direkten Wartebereich für unsere Kunden. Kompressoren in verschiedenen Größen, vom fahrbaren Gerät bis zum stehenden Kessel, ein Stromerzeuger und ein beleuchtetes Display zu unserem Rohrleitungssystem AIRnet stehen dort im Raum. Wer auf ein Gespräch wartet, kann sich in der Zwischenzeit die Geräte ansehen. Wenn es dann losgeht, lassen sich Größe, Anschlüsse und Zubehör gleich am Gerät klären.

Und wie arbeitet es sich jetzt?

Sehr gut. Die Räume sind hell und ansprechend, die gelochte Decke schluckt Schall und das merkt man vor allem dann, wenn mehrere gleichzeitig telefonieren. Eine integrierte Lüftungsanlage und eine Klimaanlage sorgen ganzjährig für ein gutes Raumklima. Schmale Lichtschienen sorgen für gutes Licht. Auch die Arbeitsplätze sind neu ausgestattet, mit neuen PCs und Monitoren an den Schreibtischen und einer individuell einstellbaren Beleuchtung. Ben, Chris und Tom sitzen jetzt jeweils in einem eigenen Glasbüro. Die Wege sind kurz und wenn eine Frage auftaucht, ist man schnell da. Wir arbeiten hier alle gerne und das merkt man auch im Umgang miteinander.

Die Airgroup und wir

Für uns ist die Airgroup vor allem ein Netzwerk, in dem man sich kennt, unterstützt und Fragen auch mal kurz am Telefon klärt. Der Austausch mit euch hat uns schon oft weitergebracht und genau darauf freuen wir uns auch in Zukunft. Wenn ihr Fragen habt oder euch einfach mal austauschen wollt, meldet euch bei uns.

Und wenn ihr mal zwischen Ingolstadt und München unterwegs seid: Kommt auf einen Abstecher nach Karlskron! Wir zeigen euch gern unser neues Büro und der Kaffee geht auf uns.

Euer Team von
Druckluft Technik Schwarzbauer



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



Impressum
Airgroup-News | Ausgabe 10–2026
Layout/Gestaltung: Die Feder
Werbeagentur GmbH, Wetzlar
Druck: Druckerei Bender, Wettenberg