



airgroup-azubis trotzen wind und wetter.

AIRCO



mitte September war es wieder soweit: Knapp 50 Airgroup-Azubis samt Betreuer trafen sich zum Azubi-Camp, um gemeinsam zwei schöne Tage zu verbringen. Darunter auch wir: Luis Haindl, Auszubildender bei AIRCO in Frankfurt, und Laurin Jünger, Auszubildender bei der Airgroup-Zentrale in Wetztenberg.

Dieses Jahr wurde das Azubi-Camp von der AIRCO SystemDruckluft GmbH organisiert und die halbe AIRCO-Mannschaft war mit von der Partie, inklusive Bürohund Tom! Durch die Nähe zum Taunus bot es sich natürlich an, das Azubi-Camp hier auszurichten.

Nach der offiziellen Begrüßung stand am Freitagmittag eine Adventure Tour auf dem Plan. Airgroup-typisch setzten wir uns nicht irgendein Ziel, sondern gleich den Großen Feldberg.

Zunächst wurden mehrere Gruppen ausgelost, die jeweils von einem professionellen Guide begleitet wurden. Nach einer kurzen Einweisung musste nun der Weg mit Hilfe eines GPS-Gerätes eigenständig von uns geortet werden. Die notwendigen Koordinaten erhielten wir durch das Lösen von kniffligen Rätselaufgaben. Hierbei entwickelte sich wahrer Teamgeist, denn jede unserer bunt gemischten Gruppen hatte ja

den Ansporn, als erste im Ziel anzukommen.

Trotz Wind, Regen und kühlen Temperaturen gelang es nach und nach allen Teams, auf dem Gipfelplateau des Großen Feldberges anzukommen. Dort wartete neben einem leckeren Picknick auch schon der nächste Regenschauer auf uns. Fluchtartig haben wir den Picknickplatz also gleich wieder verlassen, uns eine überdachte Bleibe gesucht und dann erst einmal ausgiebig Brotzeit gehalten.

Der Abstieg zurück nach Oberreifenberg zur Jugendherberge erfolgte dann ganz oldschool mit Karte, Kompass – und einem Funkgerät. Der Clou an der Sache war nämlich, dass die Karte nicht unseren eigenen Rückweg, sondern den eines anderen Teams, zeigte. So musste zunächst die Karte verstanden und dann das Partnerteam per Funkgerät navigiert werden. Umgekehrt wurden wir von unserem Partnerteam per Funk geführt. Es hat zwar einen Moment gedauert, aber mit anfänglicher Unterstützung durch die Guides und einer ordentlichen Portion Teamgeist wurde auch diese Aufgabe von (fast) allen Gruppen erfolgreich gemeistert.

Pünktlich zum Abmarsch zur Abendveranstaltung zogen erste Gewitterwolken auf,

so dass wir kurz darauf von Donner und Hagel begleitet wurden.

In der alten Fabrik im Salzgrund angekommen, wurde erst einmal der alte Bollerofen ordentlich befeuert. Wer noch immer nicht genug Action für diesen Tag hatte, kletterte im Indoor-Hochseilgarten im Dachgebälk über den Köpfen der anderen oder an den Kletter- und Boulderwänden im Nebenraum.

Das geplante BBQ fand anschließend indoor statt und wir wurden mit frisch gebrutzelten Burgern versorgt. Nachdem alle Mägen gefüllt waren, legte DJ Lou Deuker House- und Techno-Musik auf, um den Discoabend einzuläuten.

Ob beim Billard, beim Kartenspiel oder einfach nur beim gemütlichen Zusammensein an der Theke, es wurde ein geselliger Abend und wir hatten ordentlich Spaß. Der harte Kern feierte bis in die Morgenstunden.

Da kam der Smoothies-Foodtruck am Samstagmorgen gerade recht. Die frisch zubereiteten Smoothies erwiesen sich als leckerer Vitaminkick und Muntermacher zugleich. Beim anschließenden Human Table Soccer wurden dann so langsam auch die letzten Nachtschwärmer wieder fit – und sogar die Sonne ließ sich blicken!

Nach dem Mittagessen hieß es leider schon wieder Abschied nehmen. Einige unserer Kollegen hatten ja noch eine lange Heimfahrt vor sich.

Abschließend möchten wir an die Kollegen von AIRCO noch ein herzliches Dankeschön richten. Es waren zwei rundum gelungene Tage, die wohl keiner von uns so schnell vergessen wird. Wir freuen uns schon, beim Azubi-Camp 2018 alle Auszubildenden wieder zu sehen!



Luis Haindl
Auszubildender zum
Industriemechaniker
AIRCO
SystemDruckluft
GmbH



Laurin Jünger
Auszubildender zum
Kaufmann im Groß-
und Außenhandel
Airgroup GmbH &
Co. KG



liebe kolleginnen und kollegen.

Unsere Azubis sind ja wirklich hart im Nehmen. Dennoch darf uns der Wettergott beim nächsten Mal gerne wieder etwas gnädiger gestimmt sein.

Ich bin gespannt, was sich die Kollegen von der Mader GmbH & Co. KG für das diesjährige Azubi-Camp einfallen lassen. Auf jeden Fall werden wir ganz viel Sonnenschein bestellen und, wie bereits in den letzten Jahren, auch die druckfrische Herbstausgabe der Airgroup-News mit im Gepäck haben.

Bis dahin ist zwar noch etwas Zeit, doch Ihre Berichte können Sie selbstverständlich schon jetzt einreichen. Falls Sie also Ideen

haben, rufen Sie mich einfach an oder geben Sie unter news@airgroup.eu Bescheid. Falls gewünscht, unterstütze ich Sie auch gerne bei der Umsetzung – versprochen!



Alexandra Heil
Assistentin der
Geschäftsleitung
Airgroup GmbH &
Co. KG

drum prüfe... wie man sie verbindet – neues druckluftrohrleitungssystem bei ebm-papst bringt mehr effizienz.

MADER

effizienz – ob ökonomisch und ökologisch – wird bei ebm-papst aus Mulfingen, Weltmarktführer für hocheffiziente Ventilatoren, Gebläse und Antriebslösungen, groß geschrieben. Mit der Werkserweiterung am Standort Hollenbach und dem Neubau eines Logistikzentrums von insgesamt 48.000 Quadratmetern kommt auch das zuvor verwendete Druckluft-Rohrleitungssystem auf den Prüfstand. Auf der Anforderungsliste für ein neues Rohrleitungssystem stehen vor allem Effizienz bei Installation und Betrieb sowie Langlebigkeit. Durch Zufall stoßen die Verantwortlichen bei ebm-papst auf unser Druckluft-Rohrleitungssystem Infinity. Unser Versprechen an die Verantwortlichen: das Alu-Rohrleitungssystem kann mindestens doppelt so schnell installiert werden, als die beiden bisher bei ebm-papst eingesetzten Rohrleitungssysteme.

„Mit der Arbeitsbühne 13 Meter hoch fahren, Maß für die passende Rohrlänge nehmen, wieder 13 Meter runter fahren, das verzinkte Rohr ablängen, Gewinde schneiden, wieder auf die Arbeitsbühne, 13 Meter hochfahren, Rohr abdichten und Fitting anbringen, Maß nehmen, 13 Meter wieder hinunterfahren, und das Spiel geht von vorne los.“ So wäre die Installation des Druckluft-Rohrleitungssystems für das 38.000 Quadratmeter große Lager- und Logistikzentrum in Hollenbach abgelaufen, hätten sich Markus Mettler, technischer Betriebsleiter und Umweltbeauftragter und Markus Strecker, Schlossermeister in der hauseigenen Werkstatt, mit dem bis 2007 verwendeten Rohrleitungssystem aus verzinktem Stahl zufriedengegeben.

Den Status quo zu erhalten, „weil man es schon immer so gemacht hat“, gibt es bei den beiden nicht, die immerhin seit 25 bzw. 30 Jahren bei ebm-papst arbeiten. Stetige

Verbesserung und vor allem Effizienz sind Teil der Firmen-DNA und auch den beiden in Fleisch und Blut übergegangen.

wer suchet, der findet!

„In allen vier Werken gehören Maschinenumzüge und Umbauten in der Produktion zu unserem Aufgabengebiet“, berichtet Strecker, der mit 17 weiteren Kolleginnen und Kollegen auch für Reparaturen, Neuanfertigungen und das komplette Druckluft- und Abluftsystem an den drei Standorten von ebm-papst im Hohenloher Land zuständig ist. Neue Produkte und regelmäßige Optimierungen im Produktionsablauf gehören zur Tagesordnung und sind Teil der Effizienz-Kultur im Unternehmen. Was definitiv noch fehlte, war ein noch flexibleres, effizienter zu verlegendes Druckluft-Rohrleitungssystem.

„Mit den bisherigen Rohrleitungssystemen mit Rohren aus verzinktem Stahl bzw. aus Aluminium und Rohrverbindungen aus Kunststoff mussten wir entsprechend viel Zeit einkalkulieren. Wir hatten die Hoffnung, ein System zu finden, das sich nicht nur einfach und schnell installieren lässt, sondern auch unsere qualitativen Anforderungen erfüllt.“

drum prüfe... wie man sie verbindet.

Per Zufall erfährt Markus Mettler über Stefanie Kästle, unserer damaligen Umweltbeauftragten, von Infinity. Die beiden kennen sich über die Klimaschutz- und Energie-Effizienzgruppe der Deutschen Wirtschaft, kurz: Klimaschutz-Unternehmen, einer unternehmerischen Exzellenzinitiative für Klimaschutz und Energieeffizienz. Rohrleitungen aus Aluminium, Fittings aus Metall mit durchgängigem Verbindungssystem und vollem Durchgang, besonders einfache und schnelle Montage aller Elemente, sind nur einige



Das neue Logistikzentrum am Standort Hollenbach mit rund 38.000 Quadratmetern kurz vor der Fertigstellung. Für die Druckluftversorgung wurde ausschließlich Infinity eingesetzt.

Vorteile, die Kästle auf Nachfrage nennt. Markus Mettler und Markus Strecker werden hellhörig, bitten um ein Angebot und Produktmuster.

Dann geht alles ganz schnell. Die Entscheidung fällt. Infinity soll es sein. Zuvor hat Markus Strecker nicht nur gerechnet und Zahlen verglichen, sondern die Produktmuster, die wir ihm zugesendet haben, auf Alltagstauglichkeit getestet. „Wir haben Infinity zunächst testweise bei Maschinenumzügen eingesetzt und dabei vor allem Rohrleitungen und Fittings mit einem Durchmesser von 25 und 32 Millimeter verwendet.“ Der Anschluss an die beiden bestehenden Rohrleitungssysteme funktioniert einwandfrei und die Installation des neuen Systems ist, wie von Kästle versprochen, einfach und schnell.

Nicht nur die Produkttests überzeugen, auch der Preis stimmt für Mettler und Strecker. Welche Produkte zum Einsatz kommen, entscheiden bei ebm-papst die Fachabteilungen. Ein Entscheidungspunkt sind immer die Lebenszyklus-Kosten: „Rechnet man die Zeitersparnis beim Verlegen der Rohrleitungen mit ein, liegen wir mit Infinity deutlich unter den Kosten, die mit dem Vorgängerprodukt entstanden sind“, so Strecker.

„Noch nicht einkalkuliert sind dabei die Vorteile in Sachen Energieeffizienz, die Infinity bietet. Durch die spezielle Innenbeschichtung der Alu-Rohrleitungen werden Ablagerungen und damit Druckverluste reduziert. Zudem bieten die Fittings vollen Durchgang, Verwirbelungen und Druckverluste werden auch hier vermieden“, berichtet Kästle.

vier mal schneller!

Als Glücksfall erweist sich Infinity in der Vorbereitungsphase für die Erweiterung von Werk 4 in Hollenbach. Die personell schwie-

rige Situation in Streckers Team bereitet ihm angesichts der anstehenden Aufgaben großes Kopfzerbrechen. „Mit Infinity haben wir trotz des personellen Engpasses alle Maschinenumzüge und Neuinstallationen in der geplanten Zeit geschafft.“ Mindestens vier Mal schneller, so Strecker, laufe die Installation von Infinity im Vergleich zum alten verzinkten Druckluft-Rohrleitungssystem.

Ein Geschwindigkeitsvorsprung, der bei 1.800 Metern verlegten Infinity-Leitungen und rund 2.050 eingesetzten Fittings, die allein von Streckers Team montiert wurden, immens ist. Überzeugt zeigt sich Strecker auch von der Qualität der Produkte: „Die Fittings aus vernickeltem Messing sind einfach robuster als die Rohrverbindungen aus Kunststoff, die wir bisher im Einsatz hatten.“

Für den Neubau des Logistik-Zentrums in Hollenbach, das aus der Cross-Docking Halle mit Hochregallager und einem zweiten Gebäude mit Verpackungslager und Messebau besteht, setzt Markus Mettler wie bisher, auf einen lokalen Partner für die Installation des Druckluft-Rohrleitungssystems. Alleine im Verpackungslager und dem Messebau wurden rund 600 Meter Infinity-Rohrleitungen verlegt.

Und wie läuft die Installation der Rohrleitungen? „In einem Rutsch“, erzählt Markus Strecker begeistert. „Das Rauf und Runter mit der Arbeitsbühne entfällt. Alle benötigten Fittings und Rohre werden mitgenommen und dank des Akku-Rohrabschneiders können auch die Alu-Rohre in 13 Metern Höhe abgelängt werden.“ Praxistest bestanden!

Kommentar Thomas Warschburger:

„Bei der Auswahl des passenden Druckluft-Rohrleitungssystems richten wir uns grundsätzlich nach den Anforderungen und Präferenzen des Kunden. Bei sehr dynamischen Unternehmen, die regelmäßig ihre Produktionslinien an neue Gegebenheiten anpassen, hat sich Infinity bewährt. Es kann ohne Spezialwerkzeug und besondere Kenntnisse schnell und unkompliziert installiert und erweitert werden.“



Mit Verbindungselementen aus vernickeltem Messing bzw. oberflächenbehandeltem Aluminium und Rohrleitungen aus Aluminium erweist sich Infinity als besonders robust und langlebig.



Kommt ganz ohne Spezialwerkzeuge aus: Servicetechniker Lajos Ozvald installiert Infinity ohne Probleme auch in luftigen Höhen.



Markus Mettler, technischer Betriebsleiter und Umweltbeauftragter bei ebm-papst, an einer Montagelinie für Ventilatoren in Werk 1. Hier kam Infinity (blaue Rohrleitung) bei Maschinenumzügen zum ersten Mal zum Einsatz.



Markus Strecker, Meister Schlosserei, im Versorgungsbereich für die neuen Logistikhallen vor den blauen Infinity-Rohrleitungen.



Inzwischen sind 25 % Prozent der Maschinen und Anlagen in Werk 1 mit Infinity an die Druckluftversorgung angeschlossen.



Thomas Warschburger
Produktmanagement
Drucklufttechnik
Mader GmbH &
Co. KG

... und so ging's weiter.

hallo, mein Name ist Janika Naumann. Viele kennen mich ja noch aus der Zeit meiner Ausbildung zur Groß- und Außenhandelskauffrau bei der Airgroup. Jetzt ist meine Abschlussprüfung schon ein ganzes Jahr her und genau so lange arbeite ich bereits in dem Geschäftsbereich der Fahrzeugtechnik der GROSS GmbH.

Anfangs war der Wechsel gar nicht so einfach für mich. In der Airgroup hatte ich hauptsächlich Kontakt zu meinen Kollegen innerhalb der Airgroup, nun musste ich mich darauf einstellen, mehr Kundengespräche zu führen. Doch nach ein paar Wochen fiel mir auch das leichter. Meine Aufgaben waren am Anfang die Erstellung von Auftragsbestätigungen und das Bestellen von Ware. Aber das hat sich schnell geändert ☺. Im März letzten Jahres wurde ich geschult im Planungsprogramm für Fahrzeugeinrichtungen der Firma bott, einem der weltweit führenden Hersteller von Fahrzeug- und Betriebseinrichtungen nach den aktuellsten Sicherheitsstandards. Eine Woche lang lernte ich direkt beim Hersteller die Produkte genauer kennen und fing an, meine ersten ei-

genen Zeichnungen zu erstellen. Seit über 15 Jahren sind wir als GROSS GmbH der autorisierte bott-Servicepartner für die Region Mittelhessen. Nach kurzer Einarbeitung und mit einer tollen Unterstützung meiner sehr erfahrenen Kollegen schreibe ich mittlerweile selbstständig Angebote und erstelle die entsprechenden Zeichnungen.

Die Terminplanung der Werkstatt und die Auftragsbearbeitung liegen ebenfalls in meinem Zuständigkeitsbereich.

Neben der Planung von Fahrzeugeinrichtungen liegt auch ein großer Teil meiner Arbeit im Bereich der Fahrzeugumbauten für Menschen mit körperlichen Einschränkungen. Hier habe ich am meisten Spaß daran, den Kunden ein maßgefertigtes Fahrzeug für ihre individuellen Bedürfnisse anzubieten. Der intensive Kontakt mit den Endkunden und das Wissen, ihnen mit unserer Arbeit mehr Möglichkeiten der Mobilität und damit auch mehr Selbstständigkeit und Lebensqualität bieten zu können, freut mich sehr.

Mittlerweile ist der Bereich Handicapfahrzeuge in den letzten Jahren stark ge-



wachsen. Seit 2008 bieten wir verschiedenste Umbauten für Menschen mit körperlichen Einschränkungen an. Von Einstiegs-, Fahr- und Lenkhilfen über Rollstuhlverladesysteme bis hin zu vielen Spezialzubehören und -umbauten. Ob Porsche, Oldtimer oder Smart – prinzipiell kann jedes Auto umgerüstet werden. Als Partner des im mittelhessischen Wetzlar ansässigen Rollstuhl-Basketball-Vereins RSV Lahn-Dill unterstützen wir die Spieler mit Patenschaften. Die Fahrzeuge der Bundesligaprofis wurden von unseren Produktspezialisten individuell an ihre Bedürfnisse angepasst.

Wie ihr seht, kann ich sagen, dass ich einen sehr abwechslungsreichen Job mit den unterschiedlichsten Aufgabengebieten und Anforderungen bei der GROSS GmbH gefunden habe. Natürlich bin auch dankbar, dass mir diese Chance gegeben wurde. Und mit tollen Kolleginnen und Kollegen macht die Arbeit noch mehr Spaß. Ich freue mich schon auf ein Wiedersehen bei der nächsten großen Airgroup-Sause ☺.

Eure Janika



Janika Naumann
Vertrieb Innendienst
Fahrzeugtechnik
GROSS GmbH

jobbike statt dieselgate.

hallo liebe Airgrouppler, mein Name ist Friedhelm Jost. Ich stehe seit nun über 25 Jahren als Serviceleiter bei der Schäfer Drucklufttechnik GmbH für all unsere Geschäftspartner tatkräftig zur Verfügung. Als sportlicher Ausgleich zu meiner Arbeit bin ich sehr gerne zusammen mit meiner Frau mit dem Fahrrad unterwegs. Die Aktion „JobBike“ ist bei uns im Siegener Raum bereits gut bekannt und bei einigen Unternehmen etabliert. Als leidenschaftlicher Radfahrer war ich sofort von dieser Idee gepackt und habe sie meinem Chef mitgeteilt.

André Schäfer war von diesem Konzept genauso begeistert und bot mir an, mein Fahrrad im Rahmen dieser Aktion zu leasen. Ich wurde also bei einem renommierten

Fahrrad-Fachhändler vorstellig, um das Projekt gleich in Angriff zu nehmen. Dank eines unkomplizierten Ablaufs und der guten Beratung des Fahrradhändlers war der Rahmenvertrag schnell geschlossen, sodass ich mir gleich mein individuelles Wunschfahrrad aussuchen konnte.

Dabei ist es völlig egal, ob es sich um ein Mountainbike, Rennrad, E-Bike oder Pedelec handelt, alle Fahrräder können für diese Aktion ausgewählt werden. Mein neues E-Bike ist eine Mischung aus Trekking- und Mountain-Bike und damit ideal für lange Ausfahrten in der Natur. Zusammen mit meiner Frau, die wie erwähnt mein Hobby teilt, habe ich in den letzten Monaten bereits 1.500 Kilometer mit dem neuen Fahrrad auf Deutschlands schönsten Rad- und Wanderwegen zurückgelegt, weitere Tausende Kilometer werden ganz sicher folgen!

Im Leasingpreis sind neben dem Fahrrad auch die Versicherung, eine regelmäßige Inspektion sowie ein hochwertiges Schloss inklusive, sozusagen das All-Inclusive-Paket. So kann ich mich ganz entspannt meinem Hobby widmen und ganz nebenbei auch noch einen aktiven Beitrag zu Umweltschutz und Verkehrsverbesserung leisten.



Dank einer neuen Steuerregelung kann die sogenannte 1 %-Regelung nun auch für Fahrräder angewandt werden. Ich zahle mein Fahrrad also ganz bequem monatlich über meine Gehaltsabrechnung inklusive Steuerersparnissen ab – ohne zusätzliche Kosten für meinen Arbeitgeber. Diesem entsteht lediglich ein geringer buchhalterischer Mehraufwand. Am Ende der selbstgewählten Laufzeit kann ich mich entscheiden, ob ich das Fahrrad zurückgeben oder für eine geringe Schlussrate übernehmen möchte.

Jedem Interessenten an dieser Aktion empfehle ich, sich mit einem namhaften Fahrradhändler zusammzusetzen. Die fachkundige Beratung sowie einige Probefahrten sind extrem wichtig. Beides hat

Schäfer Drucklufttechnik GmbH

maßgeblich zu meiner Entscheidung beigetragen und mich vielleicht sogar vor einem Fehlkauf bewahrt.

Man sollte sich zudem zügig um das Aufsetzen des Rahmenvertrages kümmern, da die Lieferzeit der Fahrräder aufgrund der immer größer werdenden Popularität dieser Aktion bis zu mehrere Monate dauern könnte. Außerdem wird bereits gemunkelt, dass die steuerlichen Vorteile für E-Bikes eingestellt werden sollen. Wer sich also ein elektroangetriebenes Fahrrad wünscht, sollte daher schnellstens seinen Chef ansprechen.

Dann wünsche ich Euch viel Erfolg – und wenn Ihr Fragen habt, ruft einfach an!



Friedhelm Jost
Serviceleiter
Schäfer
Drucklufttechnik
GmbH



Nur einen Steinwurf entfernt: der denkmalgeschützte Förderer der Kokerei Hansa.



Die Vertriebskollegen Peter Frank und Mike Knopp vor dem Atlas Copco Road Truck.

als neuer Vertriebsmitarbeiter der Indrutec GmbH und somit auch neuer Kollege in der Airgroup möchte ich euch herzlich grüßen und mich hiermit bei euch vorstellen.

Am besten fange ich zuerst mit ein paar Worten zu meiner Person an. Mein Name ist Mike Knopp, ich bin 27 Jahre alt und komme aus Kamen. So wie die meisten von euch, habe ich auch Hobbys und Dinge, die mir wichtig sind und welche ich mittlerweile seit fast 10 Jahren mit meiner Partnerin teile. Dazu gehören unter anderem Reisen, Freunde und Sport.

Nach erfolgreichem Abschluss meiner Berufsausbildung zum Kfz-Mechatroniker habe ich beschlossen, an einer Weiterbildung zum staatlich geprüften Maschinenbautechniker teilzunehmen. Die Weiterbildung erfolgte parallel zu meiner Tätigkeit als Monteur und wurde über vier Jahre an einer Abendschule durchgeführt.

Durch den Unterricht und die Projektarbeit konnte ich viele Eindrücke sammeln, welche mich in meiner Berufsfindung immer mehr in den Bereich Vertrieb geleitet haben.

Im Juli 2016 durfte ich mich dann nach

erfolgreich abgelegtem Fachschulexamen „staatlich geprüfter Maschinenbautechniker“ nennen.

Da die Fachschule mit der IHK Dortmund kooperiert, entschied ich mich, im Anschluss an den Techniker noch den Ausbilderschein zu erlangen.

Dann hatte ich endlich Zeit, mich auf meine Bewerbungsphase zu konzentrieren. In der Auswahl der Stellenanzeigen waren mir Weiterbildung, wechselnde Aufgabensetzungen und die technische Projektierung in der Zusammenarbeit mit Kunden sehr wichtig.

Passenderweise bin ich auf die Stellenanzeige von Indrutec gestoßen. Durch meine Tätigkeit als Kfz-Mechatroniker habe ich schon jahrelang mit Hilfe von Druckluft gearbeitet. Somit war mir die Druckluftbranche nicht unbekannt und die Anzeige umso interessanter.

Nach Abgabe meiner Bewerbung wurde ich zu einem persönlichen Gespräch eingeladen. Im Anschluss an den sehr netten Empfang von Tanja Willkomm wurde mir von den Herren Lothar Möller, Timo Möller und Tobias Großwald sehr detailliert erklärt,

welche Tätigkeiten auf mich zukommen würden.

Es folgte ein Rundgang über das Firmengelände mit Erläuterungen zu den einzelnen Abteilungen. Anschließend vereinbarten wir einen Probearbeitstag, bei dem ich zusammen mit meinem heutigen Vertriebskollegen Peter Frank den Arbeitsalltag kennenlernen durfte.

Voller Stolz kann ich nun sagen, dass ich mit meinem Auftreten überzeugt und das Interesse der Geschäftsführung geweckt habe. Seit Februar 2017 bin ich somit als neuer Vertriebler bei Indrutec tätig.

Zu meinen Hauptaufgaben zählen die Neukunden-Akquise, die Betreuung und Beratung der Bestandskunden sowie die Projektierung und Planung von neuen Druckluftanlagen inklusive der Kalkulation und Angebotserstellung.

Durch die sehr gute Einarbeitung seitens meiner Kollegen habe ich es bereits geschafft, einige Neukunden für mich zu gewinnen.

Jedes Projekt und jeder Kunde ist dabei anders, was wiederum den Reiz an diesem Beruf für mich ausmacht.

Nach ca. vier Monaten stand dann mein erstes großes Projekt an. Hierbei ging es um eine Druckluft-Container-Anlage. Um eine optimale Bereitstellung aller Komponenten sicherzustellen, habe ich mir Rat bei erfahrenen Partnern aus der Airgroup geholt.

Durch die sehr professionelle Zusammenarbeit mit Alexandra Heil von der Airgroup-Zentrale und Michael Gross von der GROSS GmbH wurden mir meine Fragen schnell und gut beantwortet.

Aufgrund des Know-hows der GROSS-Kollegen im Containerbau hatte ich nun Zugriff auf bereits abgeschlossene Containerprojekte und somit eine gute Richtschiene, an die ich mich halten konnte.

Das Containerprojekt wird voraussichtlich im Frühjahr 2018 abgeschlossen sein. Ich bedanke mich aber schon mal bei den Kollegen für die Unterstützung und würde mich freuen, das Projekt nochmal in einem gesonderten Artikel erläutern zu können.

Ein weiteres Highlight für mich war das 30-jährige Indrutec-Jubiläum. Hier nutzte ich die Gelegenheit, in lockerer Atmosphäre mit dem Indrutec-Team zusammensitzend und ausgelassen zu plaudern. Sonst ist das ja kaum möglich, da die meisten Kollegen im Tagesgeschäft unterwegs beim Kunden sind.

In dieser ungezwungenen Stimmung konnte ich auch schnell zahlreiche Kunden sowie Airgroup Kollegen kennenlernen, was zu einigen interessanten Fachsimpelen in geselliger Runde führte.

Ich bin froh, meinen Platz in einem so angenehmen Umfeld gefunden zu haben und freue mich auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit meinen Kollegen, sowohl bei Indrutec als auch in der Airgroup.



Das Indrutec-Gelände aus der Vogelperspektive: Altbau (2001, links) und Anbau samt Überdachung (2015).



Auch bei der Servicefahrzeug-Flotte ist der Team-Gedanke wiederzufinden.



Mike Knopp
Technische Beratung,
Projektierung und
Vertrieb
Indrutec GmbH

