



service meets dresden.



mitte märz gab es für die Förster Drucklufttechnik GmbH die volle Ladung Airgroup. Anfangen haben meine Kollegen und ich mit der Schulung der Airgroup Fibel am 22. März bei uns in Senftenberg. Thorsten Schröder von der AIRCO weihte uns von morgens bis nachmittags in das Airgroup-Prinzip ein. Interaktiv und entspannt haben wir den Inhalt gemeinsam erarbeitet, in kurzer Zeit viele Fragen geklärt und den Nutzen für alle verdeutlicht.

Nachdem wir unsere grauen Zellen gefordert hatten, war es auch schon Zeit, sich auf den Besuch der Teilnehmer der Servicetagung einzustimmen und die letzten Vorbereitungen abzuschließen – den Kuchen vorkosten, Kaffee kochen, Krümel wegräumen und alles, was man eben so macht, bevor Gäste eintreffen.

Mit einigen Biertischgarnituren und allem, was es für die Erstversorgung nach einer längeren Anreise braucht, hatten wir kurzfristig unsere Werkstatt umfunktioniert. Als alle in Ruhe angekommen, aufgetankt und

einander vorgestellt waren, bestand die Möglichkeit, unseren Betriebsstandort anzuschauen. Anschließend gab es Input zu einigen neuen Airgroup-Produkten.

Schon bis dahin war es für mich eine runde Sache, denn die Förster Drucklufttechnik GmbH ist seit 2018 Teil der Airgroup, aber live erleben konnten diese Verbindung bis dahin nur wenige von uns. Die Servicetagung mussten wir also nutzen und alle zu uns einladen!

Gegen 19.00 Uhr haben sich dann alle Tagungsteilnehmer in Dresden eingefunden. Bei einem gemeinsamen Abendessen im Restaurant des Hotels fand der erste Tag einen würdigen Ausklang. Das Ende des Abends konnte natürlich individuell gestaltet werden.

Am Samstagmorgen sind wir mit Erwartungsaustausch und Brainstorming in den zweiten Tag gestartet. Das Congress Center Dresden bot dafür einen tollen Rahmen. Bereits zum Mittag waren wir mitten im Thema Digitalisierung angekommen. Um den Service und die Vernetzung innerhalb der

Airgroup zu stärken, entstand später die Idee, zu verschiedenen Bereichen der Druckluft-Prozesskette eine Expertengruppe zu gründen. Das haben wir auch gleich umgesetzt, vorbereitet und beschlossen, ab Anfang April eine Testphase zu starten. Die Teilnahme ist freiwillig. Ich hoffe, dass sich viele Experten finden, die diese Idee ausprobieren und bin gespannt, ob es hilft, die Fehlersuche zu erleichtern und Fragen schneller zu beantworten. Immerhin hätte jeder auf Knopfdruck zusätzliche Ansprechpartner. Einfach mal beim Serviceleiter informieren ☺.

Als wir bei letzten Abstimmungen angekommen waren, hat ein Feuersalarm die Tagung spontan beendet. Ein Foto und der offizielle Abschluss erfolgten im Hotel. Bis sich alle zum Abendessen in der Dresdener Altstadt wiedertrafen, blieb noch genügend Zeit um das sogenannte „Elbflorenz“ bei herrlichem Sonnenschein zu erkunden.

In jedem Fall konnten sich meine Kollegen und ich an diesem Wochenende über

vieles austauschen, Gedanken sortieren und neue Ideen mitnehmen. Dafür möchte ich mich im Namen des gesamten Teams der Förster Drucklufttechnik bedanken!

Wir verdichten Luft seit über 25 Jahren und stehen gern in unserer Region als Partner zur Verfügung. Unter www.nutzen-mit-luft.com findet ihr unser Leistungsportfolio und zu jedem der Bereiche einen kompetenten Ansprechpartner.

Ihr seid uns in Senftenberg jederzeit herzlich willkommen!



Steffi Förster
Personal und
Marketing
Förster Druckluft-
technik GmbH



liebe kolleginnen und kollegen.

save the date – für die 3. drucklufttage! Es wird ja bereits seit längerem gemunkelt, für nächstes Jahr sei wieder etwas geplant.

Und richtig, es stimmt – am 13. und 14. März 2020 finden die 3. Drucklufttage statt!!! Also nicht vergessen, den Termin schon einmal dick und fett im Kalender zu markieren.

Der Airgroup-Nachwuchs trifft sich sogar schon früher – und zwar bei unserem diesjährigen Azubi-Camp am 13. und 14. September in Wettberg/Wetzlar.

Und wann sehen wir uns wieder? Viel-

leicht bei einem der vielen Seminare, aus dem beiliegenden Akademieplan? Ich würde mich freuen!



Alexandra Heil
Assistentin der
Geschäftsleitung
Airgroup GmbH &
Co. KG

neue räume, neue perspektiven.



im sommer 2018 haben wir unser neues Firmengebäude bezogen. Bei der Gestaltung der Räumlichkeiten setzten die Unternehmenseigentümer Peter Maier und Werner Landhäußer bewusst auf andere Formen der Zusammenarbeit und „neue Blickwinkel“.

„Das ‚Experiment‘ ist geglückt“, findet unser Geschäftsführer Werner Landhäußer mit Blick auf den neuen Besprechungsraum „Offenheit und Ehrlichkeit“. Dabei war es nicht klar, wie der Raum angenommen werden würde. Als „Sauna“ oder „Arena“ wurde er in der Planungsphase schon einmal mit skeptischem Blick bezeichnet. Heute gehört er zu den Lieblingsräumen für kreative Runden, für unsere Infoveranstaltungen, aber auch für kritische Gespräche. Dass da keine Tische zwischen den Menschen mehr stehen und die Teilnehmer sprichwörtlich auf Augenhöhe mit den Moderatoren sitzen, war erst einmal für viele gewöhnungsbedürftig. Die Veränderung, die der Raum mit sich bringt, wird besonders bei den Infoveranstaltungen sichtbar. In der monatlichen Firmenveranstaltung informiert die Geschäftsleitung über die aktuellen Unternehmenszahlen und gegenwärtige Themen, die die Belegschaft betreffen. Früher war es oftmals zäh, Fragen oder Beiträge kamen selten. Heute melden sich Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu Wort, die man sonst nie gehört hat. „Es ist eine ganz andere Dynamik zu spüren“, bestätigt auch unser Geschäftsführer Peter Maier.

Auch sonst haben sich die Eigentümer bei der Gestaltung und Einrichtung der Räume an einer neuen Arbeitskultur, der so genannten „New Work“, orientiert. Hinter dem Begriff verbergen sich viele Aspekte einer neuen Arbeitsweise und Haltung zu „Arbeit“, die sich unter anderem aus der zunehmenden Digitalisierung und Globalisierung der Welt ergibt. Dazu gehören Werte wie Selbstständigkeit, Freiheit und Freiräume für Kreativität und Entfaltung der eigenen Persönlichkeit. Im Rahmen einer Mitarbeiterbefra-



Grundsteinlegung am neuen Firmenstandort in Echterdingen im Februar 2018: Marco Jähmig, Peter Maier, Werner Landhäußer, Stefanie Kästle mit der Zeitkapsel in Form eines Pneumatik-Zylinderrohrs.

gung zu Beginn des Projekts äußerten viele den Wunsch nach verschiedenen Räumlichkeiten, die man z. B. zur kurzen Abstimmung, zum konzentrierten Arbeiten oder für kreative Meetings nutzen kann. Diesen Wünschen hat man Rechnung getragen. In allen Stockwerken stehen „Stand-up“-Meetingplätze zur Verfügung, die Cafeteria mit dem

langen Tresen wird oft für ungezwungene Besprechungen genutzt, und mit dem Raum „Begeisterung und Optimismus“ steht in Kürze ein neuer Kreativraum mit beschreibbaren Wänden zur Verfügung. Der Raum „Ruhe und Gelassenheit“ kann zur „Stillarbeit“ genutzt werden.

Die Befragung zu Beginn des Baupro-



„Neue Arbeit“ braucht andere Räume – der Raum „Offenheit und Ehrlichkeit“ bringt neue Perspektiven und die Moderatoren auf Augenhöhe mit den Teilnehmern.

jekts war nur der Auftakt für die Beteiligung der Mitarbeiter. Der Gebäudeplanungsprozess wurde durchgehend von einem Team aus Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern begleitet, zu dem auch ich gehörte. Wir konnten wichtige Impulse für die Gestaltung und Einrichtung der Räume geben, Möbel testen und auswählen. „Natürlich ist es anstrengender, mit vielen Beteiligten zu diskutieren als kurz und knapp Entscheidungen zu treffen“, gibt Werner Landhäußer zum Abschluss des Projekts zu, „aber mittelfristig zahlt es sich aus. Wenn wir wollen, dass die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mehr Verantwortung übernehmen, müssen wir ihnen auch sprichwörtlich den Raum dafür geben.“



Joana Vogt
Vertriebsinnendienst
Mader GmbH & Co.
KG

das ist die frau, die freitags nicht kann...

denn freitags ist Berufsschultag! Mein Name ist Cara Schneider, ich bin 20 Jahre alt und die neue Auszubildende in der Airgroup-Zentrale. Im Sommer 2017 habe ich mein Abitur an meiner jetzigen Berufsschule absolviert und ab Herbst 2017 begonnen zu studieren. Jedoch habe ich schnell gemerkt, dass das Studium nicht das Richtige für mich war und habe mich dann auf die Suche nach einer Ausbildung im kaufmännischen Bereich gemacht.

Glücklicherweise bin ich durch Laurin Jünger auf die freie Stelle bei der Airgroup aufmerksam geworden und habe mich auch gleich beworben. Kurz darauf wurde ich zu einem Eignungstest und anschließendem Probearbeiten eingeladen. Ein paar Tage später erfuhr ich, dass ich den Ausbildungsplatz bekomme!

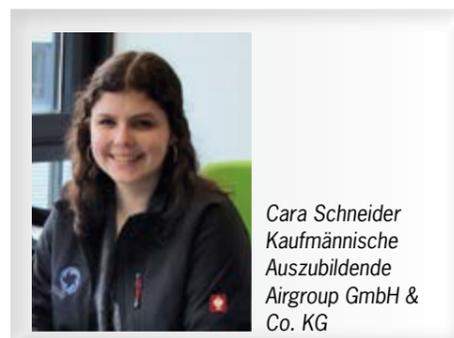
Am 2. 1. 2019 ging es los. Der erste Arbeitstag war sehr aufregend für mich. Ich lernte viele neue Leute kennen und erhielt eine Menge Infos. Der Empfang war sehr herzlich und ich fühlte mich schnell wohl.

Nachdem mir alle notwendigen Arbeitsschritte gezeigt und erklärt wurden, bekam ich schon relativ schnell eigene Aufgaben zugetragen. Diese versuche ich nun eigenständig und ohne viele Fragen umzusetzen. Doch selbst wenn ich Fragen habe, werden mir diese verständlich und ausführlich erklärt. Jeden Tag lerne ich neue Dinge dazu und festige die bisher gelernten Schritte durch stetiges Wiederholen.

Inzwischen bin ich auch in die Planung für das diesjährige „Azubi-Camp“ eingebunden, und daneben beginnen so langsam die Vorbereitungen für die „Drucklufttage

2020“, auf welche ich schon sehr gespannt bin.

Nach den ersten drei Monaten meiner Ausbildung kann ich sagen, dass ich großen Spaß daran habe, so viele Aufgaben eigenständig zu erledigen und sehr glücklich darüber bin, bei der Airgroup zu arbeiten!



Cara Schneider
Kaufmännische
Auszubildende
Airgroup GmbH &
Co. KG

neue serviceleitung druckluft bei der petko gmbh.



guten tag, mein Name ist Birgit Jeschke. Bei der Petko GmbH in Leuna bin ich seit 1. April 2000 beschäftigt. Am 1. Dezember 2018 habe ich den Aufgabenbereich der Serviceleitung Druckluft übernommen.

Ich bin für sieben Servicetechniker verantwortlich und u. a. zuständig für die Materialfeststellung, die Terminierung und Kontrolle der Serviceeinsätze, die anstehenden Wartungen und die Einteilung der Servicetechniker bei Störungen. Unterstützt werde ich dabei von meinem Kollegen Christian Jakobitz.

Da ich in meinen Anfangsjahren bei Petko den Posten der Serviceleiterin schon einmal innehatte, ist das aber alles kein Neuland für mich.

Ich freue mich auf eine weiterhin spannende Zeit bei Petko und in der Airgroup!



Birgit Jeschke
Serviceleiterin
Petko GmbH

nach der ausbildung geht's erst richtig los!

wie im fluge sind meine zweieinhalb Jahre Ausbildungszeit in der Airgroup verflo- gen. Anfang des Jahres konnte ich mit Be- stehen der mündlichen Prüfung meine Aus- bildung zum Groß- und Außenhandelskauf- mann erfolgreich abschließen. Eine span- nende Ausbildungszeit mit vielen abwech- slungsreichen Tätigkeiten liegt hinter mir, und dank meiner Ausbilderin Alexandra Heil fühle ich mich nun optimal aufs Berufsleben vorbereitet.

Die erste Hürde ist also geschafft – aus- gelernt habe ich aber noch lange nicht. Für mich geht es beim Airgroup-Partnerbetrieb GROSS GmbH jetzt erst richtig los. Denn langfristig möchte ich mich in der Ver- triebsabteilung von GROSS einbringen. Wegbereitend dafür wird mein duales Studi- um im Bereich Wirtschaftsingenieurwesen mit dem Schwerpunkt Vertrieb sein.

Bis es soweit ist, unterstütze ich aber noch unsere Service-Abteilung im Innen- dienst. Das schnelllebige Tagesgeschäft bereitet mich gut auf meinen zukünftigen Job im Vertrieb vor. Meine Aufgaben sind nämlich, „Schläfer-Kunden“ wieder zu akti- vieren, Wartungsteile anzufragen sowie An- gebote zu erstellen.

Das ist ja alles schon Vertriebsarbeit, eben „nur“ im Service. In beiden Bereichen – Vertrieb und Service – muss man echt großen Spaß am direkten Kundenkontakt haben, sonst sollte man erst gar nicht an- fangen. Darüber hinaus braucht es noch eine entsprechende Strategie, so dass je- des einzelne Telefonat sorgfältig vorbereitet sein muss. Denn ich möchte den Kunden ja nicht überrumpeln, sondern ihm mit nach- vollziehbaren Argumenten seinen Nutzen aufzeigen. Schließlich liegt unser Fokus nicht auf dem schnellen Geschäft, sondern auf fairen und langfristigen Partnerschaften!

Doch am Ende „zum Abschluss zu kom- men“, ist nicht immer so einfach. Daher wer-



Vertriebsworkshop am Akademie-Standort Mitte, im Technikum der GROSS GmbH.

den an der Airgroup-Akademie auch regel- mäßig Vertriebsworkshops angeboten, zu- letzt Anfang Februar. Dass ich mich zusam- men mit drei weiteren Kollegen angemeldet habe, ist selbstredend, gehört eine hoch- wertige Aus- und Weiterbildung doch zur Un- ternehmens-Philosophie von GROSS, und das gilt sowohl für Newcomer als auch für alte Hasen. Durch den Workshop bekam ich dann zum einen spannende Einblicke in den Berufsalltag von erfahrenen Airgroup-Ver- triebskollegen, die „aus dem Nähkästchen“ geplaudert haben und zum anderen zahlrei-

che Tipps von Moderator Peter Galfe, die ich nun natürlich versuche, in die Praxis zu über- nehmen. Sicherlich wird das alles nicht von heute auf morgen klappen – aber wie heißt es immer: Übung macht den Meister!

Ich freue mich wirklich, die Gelegenheit zu erhalten, bei GROSS mein duales Stu- dium antreten zu können und somit auch weiterhin Teil eines tollen Teams zu sein. Und dass wir hier ein klasse Betriebsklima haben, sehen neben mir auch andere so. Zum Beispiel die zeag GmbH, die im Febru- ar die GROSS GmbH bereits zum zweiten



Freuen sich über die erneute Auszeichnung, Michael Gross mit Team.



Laurin Jünger und Thomas Harder.

Mal in Folge im Rahmen des TOP JOB Awards als vorbildlichen Arbeitgeber aus- gezeichnet hat, bestätigt das. In anonymen Online-Befragungen wurden wir Mitarbeiter nämlich gebeten, unseren Arbeitgeber ehr- lich zu bewerten sowie Feedback und Anre- gungen zu Verbesserungen zu geben. Auf diese Weise werden regelmäßig Deutsch- lands Top-Arbeitgeber aus dem Mittelstand ermittelt. Zur offiziellen TOP JOB Preisverlei- hung 2019 reiste dann auch die komplette Führungsmannschaft nach Berlin, um die Auszeichnung gemeinsam in Empfang zu nehmen und diese ordentlich zu feiern.

By the way – Alexandra hat mich noch gebeten, alle Vertriebskolleginnen und Ver- triebskollegen an unser Treffen im Juni bei Airco in Frankfurt zu erinnern – was ich nun offiziell getan habe.... 😊



Laurin Jünger
Serviceadministration
GROSS GmbH

die neuen 3k: karriere – kinder – kompetenz.

na ja, Karriere ist natürlich Interpreta- tionssache. Aber einen Posten im Aufsichts- rat der Airgroup strebe ich eigentlich gar nicht an. ☺

Ich bin ziemlich froh darüber, so wie es jetzt läuft. Nach drei Jahren Elternzeit bin ich seit 1. 10. 2018 wieder im Einsatz bei der Krämer Maschinen und Druckluftsysteme GmbH. Meine Tochter Clara ist im Janu-



Der Airgroup-Nachwuchs geht voran!



Simone Hoffmann bei der Einsatzbesprechung mit den Kollegen Gerd Schallenberg (links) und Norbert Sladek (rechts).

ar drei Jahre alt geworden und seit letztem August im Kindergarten. Leon, mein Sohn, ist jetzt anderthalb und geht während mei- ner Arbeitszeit zur Tagesmutter. Beide sind also gut versorgt.

Der Alltag mit zwei kleinen Kindern för- dert definitiv die Kompetenzen, wie z. B. Organisationsstärke, Stressresistenz und Zeiteffizienz. Darüber hinaus habe ich durch die Airgroup-Schulungen, wie zuletzt im No-



vember, auch die Möglichkeit, meine fach- liche Kompetenz auszuweiten.

Bisher klappt das auch alles recht gut und ich bekomme „Kinder und Arbeit“ unter einen Hut.

Und wenn es doch mal eng wird, kann ich mich voll und ganz auf meinen Chef Ferdi- nand Krämer verlassen und flexibel reagie- ren. Er ist in dieser Hinsicht wirklich ver- ständnisvoll. Selbst Großvater, weiß er na- türlich, dass Kinder nicht auf Knopfdruck funktionieren.

So haben wir beide etwas davon – er hat wieder mehr Unterstützung im Büro, und ich habe einen Job, der mir Spaß macht – das ist wohl eine klassische Win-win-Situation.

Mit meiner Teilnahme an der Service- tagung im März hat es ja leider nicht ge- klappt, aber für die Drucklufttage 2020 habe ich schon einen Babysitter organisiert – das ist doch klar!

Simone Hoffmann, Serviceleitung Krämer
Maschinen und Druckluftsysteme GmbH

glückauf, liebe airgroup-kollegen!

mein name ist Tobias Maas, ich bin seit Juni 2017 Fachbereichsleiter für Kältetechnik bei der Indrutec GmbH und möchte mich euch gern einmal vorstellen.

Ich bin 37 Jahre alt, wohne in Essen, bin seit fast 12 Jahren verheiratet und habe zwei Töchter im Alter von 6 und 10 Jahren, die mich ordentlich auf Trab halten.

Nach erfolgreichem Abschluss meiner Berufsausbildung zum Industriemechaniker habe ich 13 Jahre lang bei der Zander Aufbereitungstechnik GmbH als Maschinenschlosser in der Fertigung gearbeitet. In dieser Zeit konnte ich in nahezu alle Bereiche der Druckluftaufbereitungstechnik Einblicke bekommen und Erfahrungen sammeln. Im Jahr 2016 wurde dann der Firmensitz am Standort Essen geschlossen.

Bei meiner Suche nach einem neuen Arbeitgeber bin ich durch Zufall auf Indrutec aufmerksam geworden – bzw. gemacht worden, denn: Beim Kinderkarneval meiner

Töchter (Stichwort „auf Trab halten“) kam ich mit einem der anderen Väter ins Gespräch, der Indrutec aus einer früheren Zusammenarbeit kannte und mir den Kontakt zu unserem Serviceleiter Oliver Rüger vermittelte.

Nach der ersten Kontaktaufnahme und dem persönlichen Kennenlernen konnte ich einen Probearbeitstag absolvieren, um das Aufgabenfeld, die Kollegen und das Unternehmen näher kennenzulernen.

Da mein Probearbeitstag von allen Beteiligten positiv bewertet wurde, konnte ich zum 1. 6. 2016 als Servicetechniker für Kompressoren- und Druckluftaufbereitungstechnik ins Indrutec-Team einsteigen.

Neben der Teilnahme an diversen in- und externen Schulungsmaßnahmen habe ich mich auch zur Elektrofachkraft für festgelegte Tätigkeiten qualifiziert sowie zum Kältetechniker nach ChemKlimaschutzV Kat1 weitergebildet.

Es folgte ein Wechsel in den Bereich Kälte- und Klimatechnik, der bei Indrutec seit längerem kontinuierlich ausgebaut wird. Hier konnte ich als Servicetechniker wieder viele Erfahrungen sammeln und mein praktisches Know-how vertiefen.

Im Sommer 2017 wurde mir dann von der Geschäftsleitung die Stelle des Fachbereichsleiters Kältetechnik angeboten! Ohne lange zu zögern nahm ich diese Chance dankend an. In der Einarbeitungsphase habe ich einen Spagat zwischen Theorie und Praxis machen müssen. Praxis in Form von der Begleitung unserer Kältetechniker beim Kundeneinsatz vor Ort, um noch tiefere Einblicke in die Materie zu bekommen und die praktischen Kenntnisse der Kälte- und Klimatechnik zu verfeinern. Theorie in Form von Schulungen und Lehrgängen sowie Einarbeitung in den vertrieblichen Innendienst.

Zu meinen heutigen Aufgaben gehören

die Bestandskundenbetreuung sowie die Neukundengewinnung, die Projektierung und Planung von Neuanlagen als auch die fachliche Führung der Servicetechniker im Kältebereich.

Manchmal fahre ich aber auch noch gern mit meinen Servicetechnikern raus „zum Schrauben“ – ich will mich ja auf Trab halten...



Tobias Maas
Fachbereichsleiter
Kältetechnik
Indrutec GmbH

indrutec goes east – air-cubes für weißrussland.

vielleicht erinnert sich der eine oder andere ja noch: Als ich mich in der Airgroup-news Ausgabe 3-2018 vorgestellt habe, berichtete ich von einem Containerprojekt in Weißrussland – dieses haben wir mittlerweile erfolgreich abgeschlossen, und darüber möchte ich gern berichten.

Unser Kunde benötigt Druckluft für den Abbau von Kalisalz. Die Anlage soll eine gewisse Mobilität besitzen, da sich die Baustelle mit der Zeit verschiebt. Wir analysierten den Druckluftbedarf und die Anforderungen an die Anlage, um mögliche Umsetzungsszenarien ausarbeiten zu können – es wurde recht schnell deutlich, dass es auf eine 3-Container-Lösung hinauslaufen würde. Dabei werden zwei 40-Fuß-Container als Doppelanlage genutzt und der Dritte als Einzelanlage. Es wurde vorausgesetzt, dass die komplette Anlage über eine übergeordnete Steuerung geregelt wird und alle Meldungen/Signale abgegriffen werden können.

Zu den verbauten Hauptkomponenten gehören drei Schraubenkompressoren und drei Adsorptionstrockner. Durch den finalen Standort in Weißrussland wurden Notfallhei-

zungen eingeplant, welche bei Ausfall eines Kompressors die Temperatur im Container bei +5 °C halten. Zudem werden die Zu- und Abluftöffnungen und Abluftkanäle der Kompressoren per Klappensteuerung geregelt, sodass diese nur in Abhängigkeit der Laufmeldung öffnen bzw. schließen. Ein besonderes „Gimmick“ bei den Abluftkanälen ist, dass ein Teil der Abluft in den Container geleitet werden kann, um die Raumtemperatur zu erhöhen.

Nach Auftragserteilung und technischer Klärung konnten die drei Container bestellt werden. Sobald alle benötigten Komponenten eingetroffen waren, haben wir mit der Installation begonnen. Dank guter Zeitplanung lief die Installation zum größten Teil reibungslos ab. Damit die Funktionalität aller Komponenten geprüft werden konnte, haben wir uns für einen Probelauf zwei große Diesel-Generatoren ausgeliehen und auch noch auf unser Firmengelände „gequetscht“. Nach kleineren Optimierungen, die sich nach dem Probelauf ergaben, waren die Druckluftcontainer, unsere sogenannten Air-Cubes, bereit für den Transport nach Weißrussland.



Timo Möller, Andreas Engelmann, Mike Knopp (v.l.)

Zusammen mit unserem Geschäftsführer Timo Möller und unserem Servicetechniker Andreas Engelmann haben wir uns auf die Reise nach Saligorsk, Weißrussland gemacht, um die Inbetriebnahme und Einweisung der Anlage durchzuführen. Die Fahrt zur Baustelle war recht abenteuerlich, da die „Straßen“ zum größten Teil noch nicht betoniert waren. Die Baustelle vermittelte dann ein echtes „Wüsten-Feeling“, denn zum Ausgleich der unebenen Bodenbeschaffenheiten wurde bis zu 6 Meter Sand aufgeschüttet – und das auf einer Fläche von über 30 Fußballfeldern!

Wie geplant waren die Container unverseht am Zielort angekommen. Nach ein paar Stunden letzter Installationsarbeiten und ein bisschen Feinschliff lief die Anlage reibungslos. Die Kontaktleute vor Ort waren hilfsbereit und freundlich, so dass wir uns gut aufgenommen gefühlt haben. Somit waren unsere Arbeiten vor Ort zunächst einmal erledigt. Da die Containeranlage ja für das Teufen neuer Schächte genutzt werden sollte, sich die dafür notwendigen Fördertürme aber zu diesem Zeitpunkt noch im Aufbau befanden, war der erste, „echte“ Einsatz

der Druckluftanlage erst für Dezember 2018 terminiert. So hatte unser Auftraggeber die Möglichkeit, die Containeranlage vorab ausgiebig und unter Realbedingungen zu testen. Dies führte dann dazu, dass wir ein zweites Mal zwecks neuer Modifikationen nach Weißrussland beauftragt wurden.

Unser Kälteleiter Tobias Maas zögerte nicht lange und erklärte sich gern dazu bereit, die notwendigen Arbeiten für den so wichtigen „Startschuss“ durchzuführen und die Anlage für den Zeitraum zu überwachen. Durch diesen zweiten Einsatz konnten weitere wertvolle und neue Erkenntnisse über den Druckluftverbrauch beim Teufen der Schächte gewonnen werden. Da sich der Verbrauch höher als erwartet dargestellt hat, konnten wir den Kunden überzeugen, dass eine weitere Containeranlage sinnvoll ist, u.a. auch, um als Reserve für den Notfall eine gewisse Sicherheit zu besitzen.

Der neue Air-Cube ist für Mai 2019 geplant. Dieses Mal handelt es sich um einen 20-Fuß-Container, in den wir einen neuen Schraubenkompressor mitsamt Adsorptionstrockner einbauen werden.

Saligorsk – wir kommen...



Mike Knopp
Technischer Vertrieb
Indrutec GmbH



Air-Cube Containeranlage in Saligorsk



Das Innenleben des Doppel-Air-Cubes:
2 x Schraubenkompressor, 2 x Adsorptionstrockner (links), Verrohrung mit Filtration, Notfallheizungen und Abluftkanäle

