

# Maßgeschneiderte Druckluft

Ein 50-jähriges Jubiläum ... das ist schon etwas in der Druckluft-Welt. Im nächsten Jahr kann die **Schneider Druckluft GmbH** an ihrem Firmensitz in Reutlingen dieses Ereignis mit einem gewissen Stolz feiern. Das Unternehmen produziert mit knapp 120 Mitarbeitern in Wendlingen und Tschechien und gehört als Marke seit 2005 der TooltechnicSystems AG & Co. KG. Zu den Kundengruppen im Handel zählen der Fachhandel/PVH und Druckluft-Spezialisten. Die Kunden im KFZ-Handwerk decken Systempartner ab.



Fabian Klopfer (links) und Klaus Heinzel

Das Unternehmen sieht sich in seinem Bereich als Vorreiter bei der Konzentration auf den Fachhandel, wie man der EZ Tools & Trade bei einem Gespräch vor Ort erklärt. Direktgeschäfte, wie in der Branche durchaus nicht unüblich, werden nicht gemacht. Zwischendurch habe es zwar eine Hinwendung zur Großfläche gegeben, seitdem man allerdings zu TTS gehöre, sei man zur Konzentration auf den Fachhandel zurückgekehrt. Die Grundidee dabei: „Mit Baumarktware kann der Handwerker im Prinzip nichts Richtiges anfangen“.

Und warum gibt man gerade jetzt richtig Gas? Dazu Geschäftsführer **Fabian Klopfer**: „Im Zuge der Übernahme durch die „TTS/Festool-Gruppe“ gab es auch bei Schneider den einen oder anderen Stolperstein zu überwinden. Die Herausforderungen dieser Zeit sind aber längst überwunden. Seit 2014 fokussieren wir uns auf unsere Kernkompetenzen und entwickeln das Marktgeschehen aktiv, wobei uns der nach wie vor präzente Markenname hilft“.

Unser Eindruck: Schneider aircystems präsentiert sich als Hersteller, der ausnahmslos im Bereich „Druckluft“ tätig ist und dies mit einer Kompetenz, die dieses gesamte Feld

lückenlos abdeckt. „Lösungen die weiterbringen“, war zu hören und „Spezifizieren nach Kundenwünschen“. Der Anspruch, „Alles aus einer Hand“ und Komplettlösungen anbieten zu können, ist gekoppelt mit Wartung und Service. Dies sei in diesem Bereich einzigartig. Der Grund: Im Service-Partner Verbund werden Bedarfsmessungen beim Kunden gemacht, indem zwölf technisch kompetente Gebietsverkaufsleiter und weitere Servicetechniker den Handel durch gemeinsame Kundenbesuche unterstützen.

## Optimale Optionen

Der Druckluftspezialist versteht sich demnach als Lösungsanbieter von effizienten Druckluftsystemen für Handwerk und Mittelstand mit dem Ziel, eine effiziente Auslegung der Druckluftanlage zu gewährleisten. „Je nach betrieblicher Anforderung werden individuelle Lösungen gemeinsam mit dem Kunden erarbeitet“, so beschreibt es Fabian Klopfer, „um eine optimale Auslegung der Druckluftanlage nach dem tatsächlichen Werkstattbedarf sicherzustellen“.

Grundlegend dafür ist, dass ein Unternehmen alle notwendigen Druckluftkomponenten für effiziente Druckluftsysteme

anbietet. Und dies tun die Reutlinger: Von den Kompressoren zur Druckluftherzeugung über die Druckluftaufbereitung und Verteilung mittels Rohrleitungssystemen bis hin zum Druckluftwerkzeug bietet man ein umfangreiches Produktportfolio.

Der Bereich Produkte/Sortiment wird ergänzt durch das Rundum-Betreuungspaket durch die Schneider Professional Services. Was sich dahinter verbirgt, erklärt Fabian Klopfer so: „Ein Schwerpunkt des Servicekonzeptes ist die Energieeffizienz. Mit entsprechenden Energieeffizienzmessungen lassen sich Abweichungen zum tatsächlichen Druckluftbedarf ermitteln, ebenso wie mögliche Leckagen im Rohrleitungssystem. Am Ende einer solchen Messung zeigen wir auf, wo Optimierungspotenziale liegen, deren Umsetzung zu einer deutlichen Kostenersparnis in nahezu allen Fällen führt“.

Dabei werden die Professional Services in vier Phasen durchgeführt: Bestands- und Bedarfsanalyse – Beratung und Anlagen-

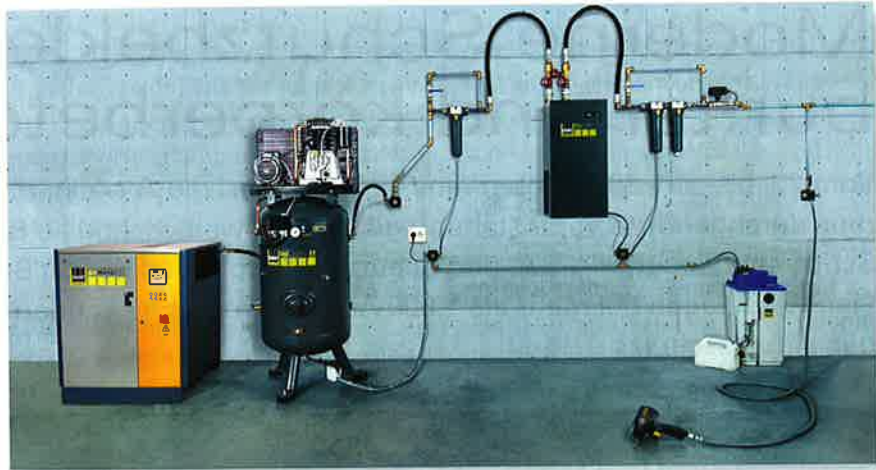


Die Graue Linie ist für den häufigen Einsatz gedacht. Für Handwerker bei denen Druckluft eher ein Randbereich ist, die aber auf Profi-Qualität zu einem angenehmen Preis – der im Schnitt 25 Prozent günstiger ist – nicht verzichten wollen, gibt es die gelbe Linie.

planung – Installation und Inbetriebnahme – Instandhaltung und Service. Dazu der Leiter Produktmanagement, **Philipp Deininger**: „Der Kunde wählt daraus die von ihm benötigten Dienstleistungen. Dabei gehören zum umfangreichen Produktportfolio neben den stationären Kolben- und Schraubenkompressoren für den Werkstatteinsatz auch mobile Kompressoren für den flexiblen Einsatz auf der Baustelle oder beim Innenausbau beim Kunden vor Ort“.

Wie sehen nun die vier Bausteine im Einzelnen aus? Ob die Druckluftanlage ideal auf den tatsächlichen Bedarf abgestimmt ist, zeigt die Bestands- und Bedarfsanalyse. Diese beinhaltet die Ermittlung des Druckluftbedarfs, Leckage- und Drucktaupunktbeziehungswise Volumenstrom-Messungen. Auch ein umfangreicher Anlagen- und Sicherheits-Check gehört zum Leistungsspektrum dazu. Gibt es einen Luftverlust, werden die Leckagen auf Wunsch aufgespürt und behoben. „Dies rechnet sich in der Regel schon nach kurzer Zeit, da Leckagen im Rohrleitungssystem enorme Kostenfaktoren sind“, so Philipp Deininger.

Im nächsten Schritt wird die für den Kunden am besten geeignete Druckluftlösung



ermittelt und individuell auf dessen Anforderungen angepasst. Basierend auf den Ergebnissen der Bestands- und Bedarfsanalyse wird das realisierbare Optimierungspotenzial und die daraus resultierenden Einsparungen berechnet.

Nach der Planung folgt die „vollständige und termingerechte Installation der Druckluftanlage“. Nach der Installation wird sie von qualifiziertem Fachpersonal in Betrieb genommen, auf die gewünschten Parameter eingestellt und auf vollständige Funktion überprüft. Werden Wartungen oder Reparaturen an der Anlage fällig, kann – Dank

des deutschlandweiten Servicenetzes – eine rasche Abwicklung garantiert werden, versichert das Unternehmen.

### Effektive Handelsunterstützung

All diese Features können natürlich vorteilhaft vom PVH genutzt werden. „1.350 Besuche bei Anwendern haben wir in diesem Jahr gemeinsam mit unseren Handelspartnern durchgeführt“, erklärt Gesamtvertriebsleiter **Klaus Heinzel**. Die Eintrittskarte beim Endkunden liefert uns der PVH, gemeinsam mit ihm finden wir für den Kunden die optimale Lösung“. Zudem zeigte Schneider allein in den letzten Wochen Präsenz auf über 50 Hausmessen des PVH. Um schnelle Hilfe geht es auch nach dem Verkauf einer Druckluftanlage. Klaus Heinzel dazu: „70 Spezial-Druckluft Händler und eigene Service-Fachkräfte im süddeutschen Raum garantieren schnelle Hilfe vor Ort“. Wenn im Handwerk, beim Zahnarzt oder

in der Industrie ein Kompressor einmal ausfällt, steht im ungünstigsten Fall die Produktion. Ein guter, verlässlicher Service ist zur Problemlösung unabdingbar und wird durch Schneider airsystems garantiert“.

„Im Endanwender-Bereich nehmen holzverarbeitende Betriebe die wichtigste Rolle ein“,

bestätigt Klaus Heinzel. Wichtige Zielgruppen der Schneider-Druckluft-Händler sind gleichfalls das Bau- und KFZ-Handwerk und die mittelständische Industrie. Vor diesem Hintergrund wächst das Segment der stationären Druckluftanlagen am deutlichsten.

Fotos: Schneider airsystems

## Kompressor, clever verpackt!

Klein, handlich, konkurrenzlos leicht und kompakt verstaut in einem robusten Systainer: Der „SysMaster SYM 150-8-6-WXOF“ ist der ideale Kompressor für den mobilen Einsatz auf der Baustelle. Mit gerade einmal 13 Kilo Gewicht und der Möglichkeit, den Kompressor mit einem Rollbrett zu kombinieren, wird der Transport aller Komponenten auf der Baustelle besonders leicht und handlich. Der „SysMaster“ ist mit weiteren Systainern kompatibel. Die clevere Kopplung spart Zeit, in dem mehrere Geräte gleichzeitig transportiert werden können. Kompressor, Werkzeug und Zubehör sind zu jeder Zeit griffbereit und sicher verstaut. Alle Armaturen sind durch den Systainer sicher geschützt. Der Betrieb bei geschlossenem Systainer bietet einen perfekten Schutz aller Teile und reduziert den Geräuschpegel. Das außen angebrachte Bedientableau ermöglicht eine vorteilhafte Bedienung des Kompressors und beinhaltet alle wichtigen Elemente: Der

„SysMaster“ ist mit Schnellkupplung, Druckminderer, zwei Manometern für Behälter- und Arbeitsdruck sowie einem Kondensat Ablass ausgestattet. Das extra lange 4 m-Kabel erlaubt einfaches



Arbeiten bei einem großen Arbeitsradius. Der „SysMaster“ ist somit ideal geeignet für den Einsatz auf Baustellen, mit oft nicht optimaler Stromversorgung. Mit seinem ölfreien Aggregat ist der Kompressor zudem extrem wartungsarm.