

# Mit Luft erfolgreich

Industrieventilatoren sind nur ein Teil des Hauptgeschäfts von Venti Oelde. Auch in den Converting-Markt erstrecken sich die vielfältigen Aktivitäten der Westfalen – Grund genug für das C2-Team, sich vor Ort ein Bild vom Unternehmen zu machen

**G**eradezu idyllisch wirkt der Blick vom Firmenparkplatz der Ventilatorenfabrik Oelde GmbH auf die umliegenden Felder und Wälder am Rande der Kleinstadt im Münsterland. Umso beeindruckter ist man dann von den schier Ausmaßen des Werksgeländes der Venti Oelde. Die innovative Lufttechnologie des Herstellers findet in zahlreichen Branchen ihren Einsatz und erfordert Bauteile und Anlagen in den verschiedensten Größen und Ausführungen. „Bei uns beschränkt sich das Geschäft nicht nur auf Trockner, sondern es beinhaltet auch Anlagen und Komponenten zur Absaugung, Förderung oder Abscheidung von Gasen und Feststoffen“, erklärt Geschäftsführer Thomas Gandt im Gespräch mit C2.

Etwa 255 Mitarbeiter sind zurzeit in dem 1930 gegründeten Traditionsunternehmen tätig, das 2017 einen Umsatz von 48 Mio. Euro erwirtschaftete. Obwohl Oelde eher ländlich geprägt ist, sind Großstädte wie Dortmund, Münster und Bielefeld schnell zu erreichen – die Infrastruktur-Anbindung ist optimal, wie Gandt weiter betont.

## Geschäft basierend auf drei Säulen

Die vielfältigen Geschäftsaktivitäten von Venti Oelde unterteilt das Unternehmen selbst in drei Bereiche: An erster Stelle kommen dabei die Ventilatoren, die als maßgeschneiderte Modelle im industriellen Bereich eingesetzt werden. Strategisch möchte man mehr in der Klasse als in der Masse erfolgreich sein: Qualität kommt vor Quantität. In der Beschichtungsindustrie spiegeln sich diese hohen qualitativen Anforderungen zum Beispiel in Ausführungen wider, bei denen auf möglichst engem Raum ein Ventilator integriert werden konnte.

Die zweite „Säule“ im Business ist der Anlagenbau: Entstaubung, klassische Filteranlagen, Zyklone, Wäscher, Prozessgasreinigung, Abluftbehandlungsanlagen, Trocknung, Kühlung und Klimatisierung gehören zu diesem Bereich. „Nehmen wir das Beispiel einer Druckmaschine, so umfasst unser Angebot nicht nur das Gerät an sich“, erklärt Gandt. „Auch der Drucksaal kann von uns energetisch optimiert und klimatisiert werden. Wir bieten ein Gesamtpaket für die

Luftführung in einer Produktionsstätte, das auch die Randstreifenabsaugung, bzw. die Materialrückgewinnung umfassen kann.“

Die dritte Hauptaktivität von Venti Oelde ist der Service. Er beginnt bei der Beratung und reicht bis zum Support im laufenden Betrieb. Montage und Inbetriebnahme sowie Wartung und Instandhaltung sowie Online-Fehlersuche halten die Produktion bei den Kunden am Laufen.

## Prozessoptimierung durch Lufttechnik

Wie jede Branche, hat auch die Papier- und Folienindustrie ganz eigene spezifische Prozesse, von denen sich die jeweiligen vielschichtigen Anforderungen an die Lufttechnik ableiten. Hier wird Luft u.a. zum Produzieren, Kühlen, Trocknen, Fördern und Manipulieren, oder auch zum Selektieren, Reinigen, Abscheiden, Austragen, Recycling und Klimatisieren benötigt.

Als erfahrener Systemlieferant ist Venti Oelde mit den komplexen Prozessen in der Druck- und Papierindustrie sowie Folienherstellung und -verarbeitung bestens vertraut.



Die Fertigungsstraße Heißluftzeuger für Druckmaschinen



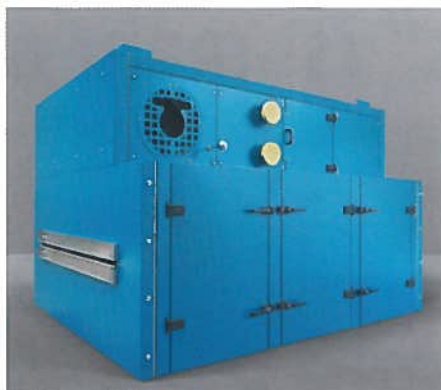
Ein Heißluftzeuger mit Gasbrenner



**Das Werksgelände der Venti Oelde aus der Luft**

Wilfried Pape, Verkaufsleiter Abluftreinigung, ist vor allem stolz auf das Know-how, das die Techniker im Unternehmen seit vielen Jahren angesammelt haben: „Wenn wir unser spezifisches Fachwissen bereits in der frühen Planungsphase einbringen können, spielen wir unsere Stärken voll aus“, betont er. „Auf diese Weise lassen sich höchste Wirkungsgrade, also bestmögliche Leistungen bei größtmöglicher Energieeinsparung, erzielen. Wir setzen auf ganzheitlich integrierte Prozesslösungen, bei denen alle Komponenten funktional ineinander greifen.“

Dabei müssen die Experten bei Venti Oelde stets darauf achten, kundenbezogen zu arbeiten. Thomas Gandt: „Wir liefern lediglich eine Komponente für teils komplexe Gesamtsysteme beim Kunden. Bei größeren Anlagen kooperieren wir deshalb auch mit anderen Herstellern. Hier bestimmt der jeweilige Auftraggeber, wer die Schnittstellen verwaltet.“ Stolz verweist der



**Ein Schwebetrockner von Venti Oelde**

Geschäftsführer darauf, dass viele Kunden von ihrem Anlagenbauer verlangten, Lufttechnik von Venti Oelde zu integrieren.

### **Langjährige Erfahrung in der Vernetzung**

Gefragt nach dem allgegenwärtigen Industrie 4.0-Trend, betont Wilfried Pape: „Die mechatronische Vernetzung, die übergeordnete Leittechnik, die jetzt unter dem Schlagwort Industrie 4.0 in aller Munde ist, gibt es bei uns eigentlich schon ganz lange. Es wäre gar nicht anders denkbar, als dass wir die Steuerung, die wir für unseren Part liefern, auch in die übergeordnete Steuerung der Maschine integrieren.“

Auch im Kundenservice sieht sich Venti Oelde bestens aufgestellt: Neben einer 24h-Hotline bietet das Unternehmen einen umfassenden Fernwartungsservice und ein Netzwerk an Supervisors, die den weltweiten Service betreuen und leiten.



**Ein Schwebetrockner in der Innenansicht**

Zum Ende unseres Besuchs fasst Gandt zusammen: „Wir stehen für innovative Lösungen. Besonders stolz sind wir darauf, dass wir der Druck- und Papierindustrie nicht alltägliche Ausführungen anbieten können, die selbst auf engstem Raum funktionieren. Auch maßgeschneiderte Projekte wie Ventilatoren mit mehreren Ausblasungen, die Rohre und Abzweigungen einsparen können, sind wichtige Erfolgsfaktoren für unser Geschäft. Durch die Entwicklungen, die wir gemeinsam mit unseren Kunden anstoßen, entwickeln auch wir selbst uns immer weiter. Manche der Unternehmen, die wir beliefern, sind 10x so groß wie wir – trotzdem gelten wir dort als Spezialisten und werden bei allen lufttechnischen Herausforderungen angesprochen!“ ■

*ICE Europe 2019: Halle A6, Stand 316*