



Inhalt

- Interview
- Editorial
- Neue Produkte
- KSI National & International
- Ausblick

Hannover Messe als Impuls und Startsignal für weitere Höhepunkte

220.000 Fachbesucher, 6500 Aussteller, davon mehr als die Hälfte aus dem Ausland: Man könnte den Eindruck gewinnen, die Hannover Messe als wichtigste industrielle Leistungsschau der Welt hätte den Ausstellern den Höhepunkt des Jahres schon geliefert. Doch weit gefehlt! Für die KSI Filtertechnik aus Willich am Niederrhein stehen die Höhepunkte nämlich erst noch an – dafür haben Geschäftsführer Holger Krebs und sein Team auf der Druckluft-Leitmesse ComVac die Grundsteine gelegt.

Herr Krebs, die Hannover Messe wächst und wächst, und immer mehr Unternehmen wollen sich dort dem internationalen Fachpublikum zeigen. Wie schafft man es, richtig wahrgenommen zu werden?

Holger Krebs: Wir sind mit der KSI bereits seit 1999 auf der Hannover Messe dabei, und haben in den vergangenen Jahren viele wertvolle Erfahrungen gesammelt. Zudem sind viele der Messebesucher ja auch Stammgäste, und die haben ein sehr gutes Gespür, welche Aussteller spannende Neuigkeiten und Weiterentwicklungen bieten.

Wie fällt ihr Messe-Fazit aus?

Holger Krebs: Für ein echtes Fazit ist es jetzt noch zu früh. Das können wir vielleicht Ende des Jahres ziehen, wenn wir die Ernte eingefahren haben.

(Weiter geht es auf der folgenden Seite)

Werte Partner der KSI,

bestimmt können Sie sich vorstellen, was solch eine wichtige Messe an Aufwand für jeden einzelnen Aussteller mit sich bringt. Schon allein die Planung unseres – richtig gut gelungenen – neuen Messestands, die Logistik, die Betreuung vor Ort, die Unterbringung unserer eigenen Mitarbeiter in einer dermaßen überfüllten Stadt wie Hannover, ... Man braucht schon eine richtig gute Kondition, um solch außergewöhnlichen Belastungen Stand halten zu können. Und das gilt für unsere gesamte Mannschaft. Mir persönlich geben zwei Dinge ungemein viel Kraft, solche Herausforderungen meistern zu können: Erstens sehen wir beim Blick in den Rückspiegel noch einmal, wo wir herkommen, und was wir in den vergangenen Jahren erreicht haben. Darauf können wir stolz sein! Zweitens denke ich an die vielen guten Gespräche, die wir auf der Hannover Messe in all den Jahren bereits geführt haben und künftig noch führen. Bestehende Kooperationen werden gepflegt und ausgebaut, und es entstehen auch neue, spannende Partnerschaften. Seien Sie dabei!

Holger Krebs
Geschäftsführer



Um im Bild zu bleiben: Wird es denn eine gute Ernte?

Holger Krebs: Wir haben im Vorfeld und auf der Messe selbst in wirklich allen Bereichen gut gearbeitet. Das beginnt bei unserem neuen Messebau-Partner, dem Werbeatelier Reichert. Es geht weiter bei Laurenz Bick Design und den Ideen für Gestaltung und Grafiken. Und natürlich ist solch ein Aufwand ohne den Einsatz unserer Mitarbeiter nicht zu stemmen. Einen besonderen Dank an das KSI Messteam. Aber es bleibt dabei: Das waren die Vorarbeiten, und jetzt kommen die Nacharbeiten.

Das bedeutet genau?

Holger Krebs: Die Messebesucher kommen ja nicht wegen des freundlichen Händeschüttelns bis nach Hannover. Unsere zwölf Mitarbeiter haben mehr als 400 Kontakte geknüpft, und diese Kontakte wollen wir nun pflegen. Besonders interessant: Zu unserer guten Vernetzung auf dem nationalen Markt kommen nun weitere neue, internationale Kontakte. Die spannenden Gespräche mit Interessenten aus Ägypten, der Ukraine, aus den Emiraten und auch aus dem fernen Australien zeigen, dass es ein ungebremstes Interesse an der engen Zusammenarbeit mit deutschen Mittelständlern gibt.

Wie erklären Sie das Interesse? Gibt es ein Geheimnis?

Holger Krebs: Aktuell stehen auf der einen Seite des Marktes riesige, schwerfällige Tanker, dazu zählen unter anderem die amerikanischen gesteuerten Marktführer. Und auf der anderen Seite bewegen sich die Schnellboote, die viel kleiner sind und so auf veränderte, individuelle Anforderungen schnell und passgenau reagieren können. Kurze Lieferzeiten und kundenspezifische Lösungen sind unsere Stärke.

Die Hannover Messe hat stets ein Partnerland – in diesem Jahr war dies Indien. Welche Rolle spielt das nach China bevölkerungsreichste Land der Erde für die KSI Filtertechnik?

Holger Krebs: Natürlich ist Indien wichtig, und wir sind dort bereits im Rahmen einer engen Vertriebspartnerschaft mit der Nucon Pneumatics Ltd. in Hyderabad aktiv. Aber in Hannover stand ja das „Make in India“, die Produktion vor Ort, im Fokus. Und genau das passt nicht zu uns. Die KSI Filtertechnik bleibt bei ihren Prinzipien, und dazu zählt das gute „Made in Germany“.



Kann sich ein Mittelständler wie die KSI überhaupt Prinzipien leisten?

Holger Krebs: Ohne unsere Prinzipien wären wir ganz sicher nicht dort, wo wir heute stehen. Und wir stellen mit einiger Genugtuung fest, dass diese konsequente Haltung bemerkt und auch honoriert wird. Wir sind flexibel, wir sind schnell. Und wir sind und bleiben Partner des Fachhandels. Nichts anderes. Und ganz sicher kein bisschen weniger.

KSI National: Neuer Standort, neue Heimat



Mit dem Umzug nach Willich vor einem halben Jahr ist die KSI Filtertechnik in ganz neue Dimensionen vorgestoßen. Das Gute dabei: Obwohl nun alles ganz neu und anders ist und sowohl die Büros als auch Lagerung und Fertigung ganz neue Möglichkeiten genießen, sind die Mitarbeiter am Siemensring sehr schnell heimisch geworden und fühlen sich sichtlich wohl. „Ein einziges Mal bin ich auf dem Weg zur Arbeit noch falsch abgebogen“, gibt KSI-Geschäftsführer Holger Krebs schmunzelnd zu.

Zu den Vorzügen des neuen Standorts zählt der für alle Geschäftsbereiche gewonnene Freiraum. Und davon profitiert wiederum das Zusammenspiel der Bereiche. „Wir haben ganz neue Kommunikationsmöglichkeiten geschaffen“, schildert Holger Krebs. „Man trifft sich häufiger, und kommt so viel besser ins Gespräch.“ Dabei spiele es keine Rolle, ob nun über Dienstliches oder die Fußballergebnisse vom Wochenende gesprochen werde. Krebs: „Die Kommunikation verbessert die Stimmung. Und die wiederum verbessert unsere Leistung.“

Um verbesserte Kommunikation geht es auch beim neuen, eigenen Schulungszentrum. „Wir haben jetzt die Räumlichkeiten, um die Zusammenarbeit mit unseren Partnern über die Lieferbeziehungen hinaus weiter zu vertiefen“, erklärt Geschäftsführer Holger Krebs. „Davon profitieren wir gemeinsam.“

KSI International: Spot Sales Points und „der Rest der Welt“



Auch die Gespräche auf der Hannover Messe haben gezeigt: Für die KSI Filtertechnik ist der nationale Markt natürlich weiterhin wichtig – und der internationale Markt wird immer wichtiger. Von den bei der ComVac geknüpften Neukontakten kommen 70 (!) Prozent aus dem Ausland.

Das gesteigerte internationale Interesse führt Geschäftsführer Holger Krebs auch auf den Einsatz von Dirk Schreiber und Patrick Chiu zurück. Während Chiu über Spot Sales Points in Singapur, Malaysia, Indonesien, Vietnam und auf den Philippinen schrittweise den Markt im ostasiatischen Pazifikraum erschließt, kümmert sich Schreiber von Willich aus erfolgreich um den „Rest“ der Welt



Die GTF2 -Serie: Filter der neuen Generation

Mit der Einführung der GTF-Serie (Generation Two Filter) im Juli gibt die KSI Filtertechnik gleich mehrere Weiterentwicklungen an ihre Partner weiter. Zu den zentralen Errungenschaften der Filter der GTF-Serie gehören die Verbesserung des Strömungsverhaltens und die höhere Montage- und Demontagefreundlichkeit. Dabei sind die neuen KSI-Filterelemente der GTE-Serie (Generation Two Elements) passend sowohl in die vorhandenen Filtergehäuse ab Baujahr 2009, als auch in die neuen Filtergehäuse GTF mit Aufhängung in der Filterglocke.

Die Vorteile im Überblick:

- einfachere und schnellere Montage durch Einsetzen des Elementes in das Filterunterteil
- weniger Druckverlust durch Wegfallen des Zugankers
- Demontage der Filterglocke ohne zusätzlichen Platz möglich
- **neue Filterelemente auch in bestehenden KSI Filtern einsetzbar**



GENERATION 2
GTF



Die GEN2-Serie: Comfort und Premium für höchste Ansprüche



Mit den neuen Stickstoffgeneratoren der GEN2-Serie, den Modellen GEN2 Premium und GEN2 Comfort, nimmt die KSI Filtertechnik nicht nur die Antworten auf die wachsenden Anforderungen in puncto Wirtschaftlichkeit im Betrieb und Wartungsfreundlichkeit vorweg. Sie schafft auch Lösungen für unterschiedlichste Anwendungssituationen.

Das Comfort-Modell besticht durch das einfache Plug and Play: Es gewährt bei einer Kapazität von 0,9 – 105 Nm³/h eine einfache und konstante Stickstoffversorgung in einer Reinheit von bis zu 4.0 / 100 ppm (Restsauerstoff) bei kontinuierlicher Messung der Reinheit.

Das GEN2 Premium-Modell setzt neue Maßstäbe. Dazu tragen zum einen die wartungsarme Ventiltechnik und die kompakte Bauweise bei, zum anderen die serienmäßige Ausstattung mit mehrsprachigem, übersichtlichem Touch-Control-Panel, mit Remote Control (Fernsteuerung) via iPad und PC, die Langzeit-Datenspeicherung und die vielfältigen Möglichkeiten, die gewonnenen Messwerte zu exportieren. Außerdem bietet die KSI Filtertechnik für das Premium-Modell, das mit einer Kapazität von 0,5 – 10.000 Nm³/h Stickstoff in einer Reinheit bis zu 6.0 / 1.0 ppm (Restsauerstoff) liefert, zahlreiche Optionen:

- Messwerte: Durchfluss, Drucktaupunkt, Eingangsdruck, Temperatur
- Schnittstellen: Modbus, Profibus, GSM, VMC
- Demontage der Filterglocke ohne zusätzlichen Platz möglich
- Verfügbarkeit: Redundanz, Lastwechselsteuerung, modulare Erweiterung, Rezeptsteuerung
- Hochdruck: bis 300 bar, Systemsteuerung
- Lieferung als eingehauste Version in modernem Design möglich

Die GEO2-Serie: Wirtschaftlichkeit ab der ersten Minute

Die zahlreichen Vorzüge der neuen Stickstoffgeneratoren-Generation kommen auch bei den neuen Sauerstoffgeneratoren-Modellen der GEO2-Serie zur Entfaltung. Eine der Kerneigenschaften des Comfort- und auch des Premium-Modells: Wirtschaftlichkeit ab der ersten Minute.

Zu den besonderen Vorzügen des Premium-Modells gehören neben dem bedienerfreundlichen Touch-Control-Panel, der Fernsteuerung via iPad und PC sowie der Langzeit-Datenspeicherung auch die guten Anbindungsmöglichkeiten an Schnittstellen zur Datenverarbeitung sowie der automatische Wiederanlauf bei medizinischen Anwendungen.

Die Modelle im Detail:

GEO2 Premium:

- Messwerte: Durchfluss, Drucktaupunkt, Eingangsdruck, Temperatur, CO, CO₂
- Schnittstellen: Modbus, Profibus, GSM, VMC
- modulare Erweiterung, Rezeptsteuerung
- Hochdruck: bis 300 bar, Systemsteuerung
- Lieferung auch als eingehauste Version in modernem Design
- Sauerstoffversorgung in einer Reinheit bis 99,5 %
- Kapazität: 0,5 – 2.000 Nm³/h

GEO2 Comfort:

- Plug and Play - einfache und konstante Sauerstoffversorgung
- kontinuierliche Messung der Sauerstoffreinheit
- Option: Ein- und Ausgangsfiltration
- mögliche Sauerstoffversorgung in einer Reinheit bis 93 %
- Kapazität: 0,6 – 12,9 Nm³/h

ISO 13485:2003 & ISO 10083:2008, TÜV CERT
ASME, ATEX, GERMANISCHER LLOYD, Bureau Veritas,
BRITISH STANDARD, Lloyd's Register



KONTREC®-Serie: Bauartzulassung nun auch für das Comfort Modell

Das Deutsche Institut für Bautechnik (DIBT) hat nach dem Öl-Wasser-Trenner KONTREC® Premium nun auch für das Comfort-Modell die Bauartzulassung bescheinigt. Damit bietet die KSI Filtertechnik für den Markt eine auch preislich besonders attraktive Alternative für die Öl-Wasser-Trennung.

Ausblick: Neuer Internetauftritt

Auf der To-do-Liste der KSI Filtertechnik stand dieser Punkt schon etwas länger, nur haben die zahlreichen anderen Themen und die eigenen, hohen Ansprüche eine schnellere Umsetzung bislang verhindert. Nun aber ist es bald soweit: Die KSI Filtertechnik bekommt einen runderneuerten und zeitgemäßen Internetauftritt.

Auf www.ksi.eu gibt es seit Anfang Mai alles Wissenswerte rund um das Unternehmen aus Willich.

Die wichtigste Anforderung bei der Neugestaltung sieht Geschäftsführer Holger Krebs gut umgesetzt. „Bei der Darstellung unserer Produkte sind die dazugehörigen Informationen direkt greifbar. Datenblätter, Prospekte, Zeichnungen, ... alles nicht irgendwo versteckt, sondern nur einen Klick entfernt. Klasse!“



Neue Fertigungshalle



Während online eine „Baustelle“ also geschlossen wird, entsteht im echten Leben eine neue. Und zwar bei der KSI gleich nebenan, am Siemensring. „Wir haben einen Bauantrag für eine neue Fertigungshalle gestellt“, schildert Krebs. Die Investition in die Eigenproduktion bringt der KSI mehr Montagekapazitäten sowie eine größere Fertigungstiefe. „Um weiterhin schnelle Verfügbarkeiten und hohe Flexibilität, auch für Private Labelling und Customizing, bieten zu können und dabei gewohnte KSI-Qualität abzuliefern, wurde dieser Schritt erforderlich“, so Krebs. „Wir wachsen, ob geschäftlich, räumlich oder personell. Und das freut uns ungemein!“

