

Pneumax stellt sich auf die individuellen Bedürfnisse seiner Kunden ein

Nicht nur Produkte, sondern Lösungen

Die Märkte befinden sich im Wandel und die Unternehmen müssen sich mit klugen Strategien auf diese Transformation einstellen. Eine Herausforderung, die die Pneumax GmbH gerne annimmt und meistert. „Wir reagieren schnell und flexibel auf die Anforderungen des Marktes und bieten den Kunden spezielle, maßgeschneiderte Lösungen“, erklärt Pierre Wagner, Mitglied der Geschäftsleitung der Pneumax GmbH. Das Unternehmen mit Sitz in Gelnhausen setzt dabei auf moderne Technologien sowie maximale Effizienz und Zuverlässigkeit.



Das Team der Pneumax GmbH vor dem Hauptgebäude in Gelnhausen. Für Pneumax ist eine mitarbeiterfreundliche Unternehmenskultur unverzichtbar. Foto: Pneumax GmbH

Pneumax hat die Zeichen der Zeit erkannt. Die Märkte benötigen nicht nur Produkte, sondern Lösungen, bei denen die Komponenten kombiniert werden. Sie sind „Teil eines komplexeren Systems, wodurch eine echte ‚Lösung‘ entsteht, die den spezifischen Anforderungen des Kunden entspricht“, erläutert Mark Ziebis, Marketing- und Produktmanagement der

Pneumax GmbH. Dies ist heute der Ansatz und der Schwerpunkt der Pneumax-Geschäftsbereiche Industrieautomation, Prozessautomation und Automotive. Diese Aufteilung ermögliche es, schnell, präzise und individuell auf die spezifischen Anforderungen der Branchen zu reagieren. Dabei gelte es, die besten Lösungen für jede Anwendung zu entwickeln.

Eine Strategie, die aufgeht. Der Erfolg ermöglicht Pneumax, weiter zu expandieren – abzulesen beispielsweise an den Meilensteinen des Unternehmens. So bezog die Pneumax GmbH 2017 das neu errichtete Firmenareal mit modernen Büros, teilautomatisierten Lagerlogistiksystemen, Fertigungs- und Montageabteilungen sowie Meeting- und Schulungsräumlichkeiten in der Tantalstraße 4 in Gelnhausen. Und die Entwicklung wird sich fortsetzen. Pierre Wagner: „Pneumax Italien und auch Pneumax Deutschland sind bereits vorbereitet auf eine künftige Expansion.“ Die deutsche Niederlassung ist schon jetzt weltweit die größte und umsatzstärkste bei Pneumax. Der DACH-Bereich werde auch zukünftig einer der wichtigsten Absatzmärkte innerhalb der Unternehmensgruppe bleiben.

Meilensteine gesetzt

Auch international wurden Zeichen gesetzt – im vergangenen Jahr gleich mehrfach. So erwarb die Pneumax Group 2024 90 Prozent von „Automationware Srl“. Das Angebot an Linear- und Drehantrieben wird nun durch kundenspezifische Lösungen ergänzt, darunter die Realisierung eingebetteter kinematischer, pneumatischer und mechatronischer Systeme, die in Produktionsanlagen eingesetzt werden können. „Diese strategische Übernahme ermöglicht es uns, das Technologieangebot durch die Integration von Automationware-Komponenten und -Lösungen in unser Produktportfolio zu erweitern“, erläutert Mark Ziebis. 2024 eröffnete Pneumax neue Räumlichkeiten der eigenen Vertriebsniederlassung in Indien – ein weiterer gro-



Die Pneumax GmbH legt Wert auf spezielle, maßgeschneiderte Lösungen für ihre Kunden. Hierauf ist bereits die Konstruktion der Komponenten ausgerichtet. Foto: Pneumax GmbH



Qualität und Effizienz spielen auch in der Produktion eine herausragende Rolle. Foto: Pneumax GmbH

ßer Schritt zu einer vielversprechenden internationalen Zukunft. Der Neubau umfasst eine Fläche von etwa 8.000 Quadratmetern auf vier Etagen und ist damit mehr als doppelt so groß wie die Fläche der bisherigen Anlage. Diese Erweiterung verbessere nicht nur die Betriebskapazitäten, sondern ermögliche es auch, „den wachsenden Anforderungen der von uns belieferten Branchen besser gerecht zu werden“. Im vergangenen Jahr setzte das Unternehmen, für das eine mitarbeiterfreundliche Unternehmenskultur unverzichtbar ist, noch weitere Meilensteine: Hierzu gehört die komplette Erneuerung der Vertriebsniederlassung in Spanien. Außerdem gründete das Unternehmen eine neue Handelsniederlassung in den USA und hat nun auch einen neuen Handelspartner in Südafrika.

Wettbewerbsfähigkeit durch Innovation

Auch in den einzelnen Branchen ist Pneumax auf Expansionskurs: Speziell die Geschäftsfelder der Prozesstechnik in den Bereichen Öl & Gas, Petrochemie, Chemie, Energieerzeugung und Wasseraufbereitung sollen weiter ausgebaut werden. Ebenfalls im Fokus stehen Anwendungen im Lebensmittelbereich. Um Innovationen zu ermöglichen, wird weiter in Digitalisierung, Forschung und Entwicklung sowie Qualität investiert. Die Zauberformel lautet: Wettbewerbsfähigkeit durch Innovation. Zum Beispiel bei Komponenten, die die Branchen wirklich benötigen. So hat Pneumax Pushin-Fittings mit FDA- und NSF-Zulassung in Edelstahl und Kunststoff sowie Schrägsitzventile mit MOCA-Zertifizierung in Edelstahl entwickelt. eingesetzt werden sie in allen

Bereichen der Automatisierung im Lebensmittelsektor. Sie erfüllen individuelle Aufgaben, etwa für den Flüssigkeitstransport oder bei Steuerungsaufgaben. Edelstahlwartungsgeräte und Rundzylinder werden unter anderem ebenfalls in AISI316L gefertigt und sind somit auch für den Lebensmittelbereich einsetzbar.



Pierre Wagner, Mitglied der Geschäftsleitung der Pneumax GmbH. Foto: Pneumax GmbH

Die Rundzylinder und auch die Wartungsgeräte haben eine besonders geeignete Oberflächengeometrie, um Schmutzablagerungen zu vermeiden.

Lebensmittelbereich gewinnt an Bedeutung

Zu den neueren Produkten für die Lebensmittelbranche zählen etwa Schrägsitzventile, die es demnächst auch mit FDA-Zulassung geben wird. Sie ermöglichen einen hohen Durchfluss dank Schrägsitzausführung. Ein Druckeinlass unterhalb des Dichtelements vermeidet Druckstöße. Das pneumatisch betätigte Ventil verfügt über einen Körper aus Edelstahl und ist damit korrosionsbeständig. Der selbst regulierende Ventilsitz bewirkt eine bessere Abdichtung. Die Lebensmittelindustrie ist eine anspruchsvolle Branche. Hohe Anforderungen an Materialien und Regularien sind zu beachten. Daher gebe es, so Mark Ziebis, eine stetige Erweiterung von Zertifizierungsklassen. „Sie sichern die Produktqualität auf dem Markt und grenzen diese Produkte von Lowcost-Varianten ab.“ Der Total-Quality-Ansatz bedeute aber nicht nur, die notwendigen Zertifizierungen für die Tätigkeit in verschiedenen Märkten und Sektoren zu erhalten,



Mark Ziebis, Marketing- und Produktmanagement der Pneumax GmbH. Foto: Pneumax GmbH



Das direkt betätigte 3/2-Wege-Elektromagnetventil wurde als effizientes Sitzventil für die extremen Umwelteinflüsse der Prozessautomatisierung entwickelt. Fotos: Pneumax GmbH

„sondern auch die maximale Zuverlässigkeit der angebotenen Produkte und Dienstleistungen zu gewährleisten, denn das Vertrauen unserer Partner ist die prestigeträchtigste Zertifizierung, die wir verdienen können“.

Der Lebensmittelbereich gewinnt bei Pneumax an Bedeutung. Das Unternehmen hält für ihn zahlreiche Komponenten bereit. Die breit aufgestellte Produktpalette verringert laut Mark Ziebis das Risiko von Nischenabhängigkeiten „und macht uns gleichzeitig zum Systemanbieter“.

Großes Augenmerk auf der Öl- und Gasbranche

Zu den Kernbranchen von Pneumax gehört außerdem beispielsweise die Öl- und Gasindustrie. Pierre Wagner: „Dieser Markt ist sehr projektabhängig und unterliegt großen Schwankungen. Für Pneumax ist dieser Markt potenziell wichtig und wird mit großem Engagement behandelt.“ Um die entsprechenden Zulassungen oder Freigaben von Großkonzernen oder Endkunden zu erreichen, beschäftigt Pneumax daher entsprechende Spezialisten vor Ort.

Zum Portfolio gehören pneumatische Komponenten zur Ansteuerung von

großen Stellenantrieben, wie verblockbare Wegeventile, Rückschlagventile, Schnellentlüftungsventile, Volumenstromverstärker sowie die dazugehörigen Wartungsgeräte. Alle Komponenten aus den Materialien Aluminium oder Edelstahl sind baugruppenfähig.

Neue Wegeventile für die Systemsteuerung

Zu den jüngsten Produkten zählt das elektrisch direkt betätigte 3/2-Wegeventil in verblockbarer und Einzelventilvariante. Das Ventil besitzt „eine ausgezeichnete Korrosionsbeständigkeit gegen chemische und/oder um-

weltbedingte Einflüsse“, betont Mark Ziebis. Dieses Produkt sei vollständig bei Pneumax mit dem Hauptziel maximaler Zuverlässigkeit und Sicherheit entwickelt worden und habe die SILATEX- (sowohl mechanische als auch elektrische Teile) und NACE-Zertifizierung erhalten.

Das Magnetventil ist vollständig – Gehäuse und Spule – aus Edelstahl gefertigt und kann auch in kritischen Temperaturbereichen bei -50 °C bis +80 °C eingesetzt werden. Es ist stromlos geschlossen, stromlos offen, mit Wahlschalter und Umsteller erhältlich. Für Anwen-

dungen mit besonderen Sicherheitsanforderungen können auch Versionen mit manueller Rückstellung oder mit manueller Überbrückung angefordert werden. Um eine Rückverfolgbarkeit und Unauslöschbarkeit zu ermöglichen, sind die technischen Daten direkt auf den Produkten laserbeschriftet. Die 3/2-Magnetventile werden zur Steuerung eines Systems mit mehreren Aktuatoren verwendet, und der pneumatische Teil des Systems dient zur Steuerung von Wasser-, Öl- und Gaskreisläufen, die in der Raffinerie große Ströme darstellen und von größter Bedeutung sind.

Volume Booster für anspruchsvolle Umgebungen

Eine weitere wichtige neue Lösung der vergangenen Jahre ist der Volume Booster der Serie Flowplus. Entwickelt und konstruiert aus korrosionsbeständigem Stahl SS... und Aluminium SA... eignet er sich für Anwendungen der Öl- und Gasindustrie sowie außerdem für alle Arten von chemischen Prozessanwendungen mit anspruchsvollen Umweltbedingungen. Er besitzt eine „sehr gute Performance und Zuverlässigkeit in Bezug auf hohe Durchfluss- und Entlüftungsleistung sowie Langlebigkeit“, unterstreicht Pierre Wagner.

Sowohl die Variante mit korrosionsbeständigem Gehäuse als auch mit Gehäuse in Aluminium verfügt über eine hohe Korrosions- und Verschleißfestigkeit durch die Verwendung der gleichen inneren Komponenten. „Die Auswahl der Dichtungsmaterialien vergrößert die Anwendungsmöglichkeiten in Bezug auf die Betriebstemperatur im Minus- sowie im Plusbereich.“



Eine wichtige neue Lösung der vergangenen Jahre ist auch der Volume Booster der Serie Flowplus von Pneumax – aus Aluminium (links) und Edelstahl (mittig u. rechts).. Foto: Pneumax GmbH



Der Scotch Yoke Stellantrieb: Steuerungseinheit eines pneumatisch gesteuerten Kugelhahns – mit Pneumax Filterdruckregler, Ventilblock und Volumebooster. Foto: Pneumax GmbH

Mit Hilfe des neuen Volume Boosters werde die Geschwindigkeit der Anlage durch die Bereitstellung eines größeren Luftvolumens für eine schnellere Schaltung der Aktuatoren erhöht. Als Standardzubehör bietet Pneumax ein einstellbares, integriertes Bypassventil an, mit dessen Hilfe exzessive „Overshoot“- oder „Overdamping“-Situationen der Aktuatoren reduziert oder vermieden werden. „Außerdem können die Pneumax Volume Booster zusätzlich mit einem integrierten Durchflussregler zur Be- und Entlüftung versehen werden, um die Geschwindigkeit des Aktuators präzise einstellen zu können.“

Reaktionsschnelligkeit und Kundennähe

Qualität und Effizienz spielen dabei nicht nur in der Produktion im engeren Sinne, „sondern auch im gesamten vor- und nachgelagerten Prozess eine entscheidende Rolle: von der Werkstoffauswahl über das Lieferantennetzwerk bis hin zur Logistik und dem Kundendienst“,

betont Domenico Di Monte, Corporate Brand Manager bei Pneumax. In diesen Bereichen sei es mehr denn je notwendig, bei der Kostenoptimierung nicht nur den gesamten Produktlebenszyklus, sondern auch die Kunden-Lieferanten-Beziehung zu berücksichtigen. „Heute ist es notwendig, nicht nur innerhalb des Unternehmens auf Zusammenarbeit zu setzen, sondern auch die Kooperation mit den Lieferanten und Anwendern zu fördern.“

Pneumax sieht sich als echter Partner für die Unternehmen. „Wir sind nicht irgendein Lieferant“, betonen Pierre Wagner und Mark Ziebis. Zum Selbstverständnis gehöre daher auch die große Bedeutung eines guten Services, der oftmals auch den Weg zu einer langen Partnerschaft ebne. „Reaktionsschnelligkeit und Kundennähe bis hin zum Vor-Ort-Service sind Skills, die unsere Kunden zu schätzen wissen.“ Pneumax passe sich den Kundenwünschen an und meistere auch individuell zugeschnittene Projekte.

Entscheidend sei die Kombination aus kundennahem Service und einer breit aufgestellten Produktpalette.

Marktposition weiter ausbauen

Auch in herausfordernden Zeiten ist Pneumax an der Seite der Unternehmen. „Wir wollen dazu beitragen, dass unsere Kunden ihre Marktposition trotzdem weiter ausbauen können.“ Die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit soll über eine Kostensenkung und über neue Produkti-

onsmöglichkeiten erzielt werden.

Dabei stellt sich Pneumax auf die unterschiedlichsten Projekte ein. Dem Kunden werden individuelle Baugruppenlösungen sowie speziell zugeschnittene Produkte angeboten. Denn das Unternehmen weiß um die vielfältigen Herausforderungen der Anwender. „Kunden, die einen maßgeschneiderten und kreativen Ansatz benötigen, finden in uns einen perfekten Partner“, betont Pierre Wagner. Eine Maxime, die heute mehr denn je gilt.



PNEUMAX

Daten & Fakten

Unternehmen:	Pneumax GmbH
Produkte:	Pneumatische und elektromechanische Systeme, Pneumatikkomponenten, pneumatische und elektrische Antriebstechnik, Komponenten und Steuerungen für die industrielle Automatisierung, pneumatische Komponenten für Prozess- und Vehrfahrenstechnik,
Branchen:	Wasseraufbereitung, Petrochemie, Öl & Gas, Energieerzeugung, Automotive, Body in white (automatisierter Karosseriebau), Holzbearbeitungsmaschinen, Verpackungsindustrie, Lebensmittel- und Getränkeindustrie, Maschinenbau, Anlagenbau, Montageautomation & Robotics, Intralogistik, Biotech, Pharma- und Kosmetik
Mitarbeiter:	27
Gründungsjahr:	1990
Hauptsitz:	Tantalstraße 4, 63571 Gelnhausen
Mitglied der	
Geschäftsleitung:	Pierre Wagner
Kontakt Daten:	Tel.: 06051 9777 0
E-Mail:	info@pneumax-gmbh.de
Internet:	www.pneumaxspa.com/pneumax-de/