

Immer freundlich: Steffen Rehm ist zur Stelle, wenn der Kunde ein Problem hat.



**Industrie hautnah**

# Servicetechniker mit Herzblut

**Steffen Rehm schätzt die Flexibilität, die ihm sein Job bietet**

**Kirchheim unter Teck.** So einen wünscht man sich als Schwiegersohn. Einen wie Steffen Rehm, der mit seiner offenen Art gleich Vertrauen vermittelt. Zumindest was seinen Job angeht, ist der junge Mann schon in festen Händen bei der Firma Keller Lufttechnik in Kirchheim unter Teck (Kreis Esslingen). Rehm ist Servicetechniker, das passt: „Ich bin gerne bei den Kunden draußen, das liegt mir“, sagt der 21-Jährige.

Keller Lufttechnik, ein Familienunternehmen mit 365 Mitarbeitern, baut Anlagen, die in der Produktion Staub und Partikel aus der Luft filtern und so zur Gesundheit der Mitarbeiter beitragen. Rund 1300 solche Absauganlagen liefert das Unternehmen jährlich aus. Sind die Maschinen beim Kunden, müssen sie dort gepflegt und gewartet werden.

Das ist die Aufgabe von Steffen Rehm und 16 seiner Kollegen. „Für zwei bis drei Wochen im Voraus bekomme ich meinen Einsatzplan“, erklärt Rehm. Darin stehen die Kunden, die er jeweils an einem Tag aufsuchen muss. Was er an seiner Arbeit besonders schätzt, ist die Flexibilität:

„Die genaue Uhrzeit spreche ich in der Regel direkt mit den Kunden ab.“ Wie lange der Einsatz dauert, hängt davon ab, was dort zu tun ist. „Ich bin auf mich gestellt und entscheide selbstständig. Das gefällt mir sehr gut“, sagt Rehm.

„Es ist wichtig, offen auf den Kunden zuzugehen“, erklärt der junge Mann. In der Regel müsse die Anlage kurz angehalten werden. „Das bedeutet Produkti-

onsstillstand, was die Kunden nicht so gerne mögen.“ Rehm versucht dann eine Lösung zu finden: „Zum Beispiel, dass wir in der Pause abschalten.“

Manchmal ist nur eine Dichtung oder ein Ventil auszutauschen, solche Kleinteile hat er in seinem Fahrzeug dabei, ebenso wie das Werkzeug. Es kann jedoch auch ein Filter undicht, ein Ventilator defekt oder die Elektrik im Schaltschrank gestört sein. Muss ein Ersatzteil bestellt werden, tippt Rehm den Auftrag



Speziell: Keller-Anlagen werden nach Kundenwunsch angepasst.



## PERSÖNLICH

**Wie kamen Sie zu Ihrem Beruf?**  
Ich wollte einen technischen Beruf ergreifen und habe von Bekannten viel Gutes über Keller Lufttechnik gehört. Deshalb habe ich mich hier beworben.

**Was reizt Sie am meisten?**  
Als Servicetechniker lerne ich viele Betriebe kennen. Außerdem muss ich selbstständig Entscheidungen treffen können. Mir gefällt die Unabhängigkeit.

**Worauf kommt es an?**  
Man muss Spaß daran haben, mit Menschen umzugehen und sich auf neue Situationen einzustellen.

Filterwechsel im Vorführraum: Anlagen von Keller werden dort eingesetzt, wo Staub durch die Luft wirbelt.

schnitten, jede ist anders“, sagt er. „Außerdem lernt man viele Unternehmen und andere Branchen kennen.“

## Etwa jede dritte Anlage wird exportiert

Lösungen von Keller Lufttechnik stehen etwa in Metall verarbeitenden Betrieben oder in der chemischen Industrie. Sie können zwischen 500 und 1 Million Kubikmeter Luft in der Stunde reinigen und kosten zwischen mehreren Tausend und einigen Millionen Euro.

Die Vielseitigkeit und das Reisen gehören für Rehm zu den Pluspunkten seines Jobs. Obwohl seine Kunden in Süddeutschland sitzen, ist er oft tagelang von zu Hause weg. Schon wegen des Zeitverlusts im Stau lohne sich häufig das tägliche Pendeln nicht.

Rehm ist zwar in Kirchheim aufgewachsen, doch es zieht ihn in die Ferne: „Mein Plan ist, Kunden im Ausland zu betreuen.“ Etwa jede dritte Anlage wird exportiert. Rehm sieht es gelassen: Mit 21 Jahren müsse man noch Ziele haben.

SIGRID STOSS