

Gutes Raumklima mit Venta Luftwäschern

„Luft ist ein Lebensmittel“

Die Venta-Luftwäscher GmbH in Weingarten ist einer der typischen Hidden Champions, die in Baden-Württemberg gar nicht so selten zu finden sind. Das mittelständische Unternehmen, das seine Produkte vollständig in Deutschland entwickelt und produziert, ist hierzulande mit Abstand Marktführer für Luftwäscher und hat sich auch international in diesem Segment einen Namen gemacht. Seit dem 1. Juli hat Andreas Wahlich als CEO die Leitung der Venta-Luftwäscher GmbH von ihrem Gründer, Fred Hitzler, übernommen. PoS-MAIL hat mit dem Manager darüber gesprochen, welche Ideen er für die Zukunft des Unternehmens und die Zusammenarbeit mit dem Fachhandel hat.

PoS-MAIL: Herr Wahlich, Sie haben gerade die ersten 100 Tage als CEO bei Venta-Luftwäscher hinter sich gebracht. Wofür steht dieses Unternehmen?

Andreas Wahlich: Venta-Luftwäscher steht seit seiner Gründung in

der Garage von Fred Hitzler im Jahr 1981 für die Idee, die häufig viel zu trockene und mit Schadstoffen belastete Raumluft mit einem Wasserbad zu befeuchten und so ein gesundes, angenehmes Klima zu schaffen. Dabei wurde von Anfang an besonderer Wert darauf gelegt, Geräte zu entwickeln, die diese Aufgabe effizient erledigen, einfach zu bedienen und zu warten sind sowie wenig Strom verbrauchen. Das wurde so erfolgreich umgesetzt, dass Venta Luftwäscher nicht nur die mit Abstand meistverkauften Geräte dieser Art in Deutschland sind, sondern auch weltweit einen guten Ruf genießen. Nicht weniger als drei Millionen Geräte wurden bisher verkauft.

PoS-MAIL: Wo werden diese Geräte produziert?

Andreas Wahlich: Die Luftwäscher und Luftreiniger von Venta werden komplett in Deutschland entwickelt und produziert. Dafür beschäf-



Andreas Wahlich, CEO der Venta-Luftwäscher GmbH: „Für den technischen Fachhandel ist jetzt ein guter Zeitpunkt, Produkten für ein gutes Raumklima mehr Aufmerksamkeit zu schenken.“

tigen wir hier in Weingarten sowie in den Tochtergesellschaften in den USA, der Schweiz, den Niederlanden und Österreich insgesamt 120 Mitarbeiter. Durch die Zusammenarbeit mit kompetenten Distributoren sind unsere Produkte in 19 Ländern der Welt erhältlich.

PoS-MAIL: Was ist der Unterschied zwischen einem Luftreiniger und einem Luftwäscher?

Andreas Wahlich: Luftreiniger sind Spezialgeräte, die Partikel wie Keime, Viren, Allergene und Feinstaub aus der Luft filtern. Wir haben einen Premium Luftreiniger im Programm, der mit zwei H13 Hochleistungsfiltern selbst winzige Partikel von bis zu 0,07µm Größe sowie optional, mit Aktiv-Kohle, auch Gerüche und Gase entfernen. Luftwäscher dagegen verbinden natürliche Schadstoff-



Luftwäscher wie der neue Venta AeroStyle tragen zu einer gesunden und angenehmen Atmosphäre zu Hause bei.

Reduzierung mit effizienter Luftbefeuchtung und stellen auf diese Weise ein angenehmes Raumklima her, das nicht nur den Menschen, sondern auch den Möbeln und der gesamten Einrichtung gut tut.

PoS-MAIL: *Ist denn in Zeiten von Corona nicht ein Luftreiniger das eigentlich notwendige Gerät?*

Andreas Wahlich: In Umgebungen, in denen eine hohe Infektionsgefahr besteht, z. B. Gastronomiebetrieben und Lokalitäten mit Publikumsverkehr, ist ein Luftreiniger mit H13 Reinraumfilter mit Sicherheit eine gute Lösung. In Wohnräumen dagegen halten sich ja selten Menschenmassen auf, sondern es geht darum, ein gesundes Raumklima zu schaffen. Das ist besonders jetzt, in der gerade begonnenen Heizperiode, sehr wichtig, denn trockene Luft belastet die Atemwege und erhöht übrigens auch die Infektionsgefahr mit Viren und Bakterien. Einrichtungsgegenstände und Fußböden aus Holz nehmen trockene Luft ebenfalls oft übel. Deshalb ist hier ein Luftwäscher die richtige Lösung. Wir haben bei Venta übrigens auch hybride Geräte im Sortiment, die Luftreinigung und Luftwäsche miteinander kombinieren und dabei natürlich unsere eigenen Technologien zur Erhöhung der Luftfeuchtigkeit nutzen.

PoS-MAIL: *Welche Technologien sind das?*

Andreas Wahlich: Venta Luftwäscher arbeiten im Unterschied zu anderen Systemen mit Kaltverdunstung und nutzen dafür einfaches Leitungswasser ohne chemische Zusätze. Deshalb beschränkt sich die tägliche Bedienung darauf, einfach das Wasser nachzufüllen. Für besonders effiziente Verdunstung sorgt der soeben zum Patent angemeldete Vent-

Verstärkter Vertrieb

Mit zwei erfahrenen Vertriebspezialisten hat die Venta-Luftwäscher GmbH jüngst ihre Führungsmannschaft verstärkt. So hat Sascha Noack, der bereits im August als Business Manager bei dem Weingartener Unternehmen tätig ist, Anfang Oktober auch die Rolle des International Sales Directors übernommen.



Sascha Noack



Torsten Poeszus

Zuvor arbeitete er in leitenden Positionen bei Leica Camera und zuletzt bei Ecovacs Robotics.

Ganz neu bei Venta ist Torsten Poeszus, der seit dem 1. Oktober als neuer Sales Director die Aktivitäten im Vertriebsgebiet DACH verantwortet. Der 53jährige Vertriebsprofi war zuletzt nach Stationen bei LG und Samsung ebenfalls bei Ecovacs Robotics tätig.

Wave Plattenstapel, der z. B. in unserem neuen AeroStyle Luftwäscher eingesetzt wird. Sein Aufbau folgt dem Vorbild der Natur: Wie an der Unterseite von Blättern sorgen tausende Spaltöffnungen dafür, dass viel mehr Wassermoleküle verdunsten als auf einer ebenen Fläche. So erzielen wir eine besonders hohe Verdunstungsleistung; zudem lassen sich die einzelnen Scheiben ganz einfach voneinander lösen und können in der Spülmaschine gereinigt werden.

PoS-MAIL: *Wie aufwändig ist es, die richtige Luftfeuchtigkeit sicherzustellen?*

Andreas Wahlich: Das ist überhaupt nicht aufwändig, denn Sie brauchen nur Wasser nachzufüllen. Die ideale Luftfeuchtigkeit, die in Wohnräumen bei 40 bis 60 Prozent liegt, wird dann automatisch auf-

rechterhalten. Je nach Modell verfügen die Luftwäscher von Venta über einen Schlafmodus, welcher den Geräuschpegel in der Nacht senkt, ein Touch-Display sowie eine optionale App Steuerung, mit der Sie jederzeit aktuelle Daten zur Luftqualität abrufen und Ihr Gerät auch von unterwegs steuern können.

PoS-MAIL: *Wie ist Venta im Vertrieb und Marketing aufgestellt?*

Andreas Wahlich: Wir arbeiten bereits mit zahlreichen Fachhändlern erfolgreich zusammen, haben aber auch noch Potential. Gerade für den technischen Fachhandel ist jetzt ein guter Zeitpunkt, Produkten für ein gutes Raumklima mehr Aufmerksamkeit zu schenken. Denn die Corona-Krise hat den bereits länger zu beobachtenden Trend verstärkt, dass die Menschen mehr Wert auf eine gesunde Wohlfühlatmosphäre

in ihrem Zuhause legen und dafür auch bereit sind, Geld auszugeben. Dafür brauchen sie kompetente Beratung, und genau das ist die Stärke des Fachhandels.

Hier gehen wir jetzt noch aktiver auf potenzielle Partner zu. Ich freue mich sehr, mit Torsten Poeszus als neuen Sales Director DACH und Sascha Noack als International Sales Director zwei erfahrene Vertriebsprofis für die Venta-Luftwäscher GmbH gewonnen zu haben, die unsere Marktpräsenz im deutschsprachigen

und internationalen Raum deutlich nach vorne bringen werden.

PoS-MAIL: Welche Akzente wollen Sie persönlich in Ihrer neuen Aufgabe bei Venta-Luftwäscher setzen?

Andreas Wahlich: Ich finde es eine spannende Aufgabe, dieses technologisch führende Unternehmen weiter zu entwickeln und Venta zu einer globalen, starken und repräsentativen Marke zu machen. Die ersten Schritte nach China und Japan, die wir gerade tun, werden uns dabei voranbringen. Fred Hitz-

ler hat mit dem Satz „Luft ist ein Lebensmittel“ das Selbstverständnis seines Unternehmens geprägt und uns das Programm für zukünftiges, unternehmerisches Handeln vorgegeben. Wir sind sicher, gemeinsam mit kompetenten Fachhandelspartnern bei vielen Endkunden das Bewusstsein für ein gesundes, angenehmes Raumklima stärken zu können, um einen Beitrag zum Wohlbefinden vieler Menschen zu leisten.

PoS-MAIL: Herr Wahlich, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.



Durch die Spaltöffnungen an der Unterseite kann der VentWave bei weniger Materialeinsatz genau so viel oder sogar mehr Wasser verdunsten als Vorgängersysteme.

VentWave zum Patent angemeldet

Die Venta-Luftwäscher GmbH hat ihren innovativen VentWave Plattenstapel zum europäischen Patent angemeldet. Das dreidimensionale Herzstück der Luftwäscher des Unternehmens erzielt bei deutlich verringertem Materialeinsatz eine um rund

10 Prozent bessere Verdunstungsleistung als das Vorgängersystem. Die Weiterentwicklung wird im neuen Modell AeroStyle eingesetzt und soll in Zukunft auch in bestehenden Modellserien verwendet werden.

Die einzelnen Scheiben des für Venta Geräte typischen 3D-Plattenstapels sind beim VentWave an der Unterseite mit Spaltöffnungen versehen, durch die viel mehr Wassermoleküle verdunsten können als von einer ebenen Fläche. So erzielt die Einheit mit weniger Scheiben die gleiche Verdunstungsleistung wie bisher; bei einigen Modellen liegt sie sogar um 10 Prozent höher. Das bedeutet auch einen Beitrag zu mehr Nachhaltigkeit: Durch die Innovation will Venta jährlich rund 50 Tonnen Kunststoff einsparen. Wie alle anderen Produkte des Herstellers kommt der VentWave komplett ohne chemische Zusätze aus.

Die Funktionsweise ist einfach: Ein Lüfter leitet die Raumluft in den mit Wasser befüllten Luftwäscher, in dem der neue VentWave rotiert. Über dessen Flächen verdunstet Wasser hygienisch sauber in den Raum, denn die Platten halten Schadstoffe und Allergene wie Staub und Pollen fest, die vom Wasser abgewaschen werden und im Gerät bleiben.

Die in dem neuen AeroStyle Luftwäscher sowie in Geräten der WiFi App Control Serie wie dem Hybrid LPH60 eingesetzten VentWave Plattenstapel sind mit einer Plasmabeschichtung versehen, durch welche die Oberflächenenergie so steigt, dass polare Molekülegruppen entstehen und das Wasser deutlich besser an den Platten haftet. So werden chemische Benetzungsmittel wie Tenside überflüssig. Auch die Wartung der Geräte ist jetzt noch einfacher: Bei Verwendung der Venta Hygienedisk entfällt die 14-tägige Zugabe des Venta Hygienemittels.

Der VentWave Plattenstapel wurde in zweijähriger Arbeit vom Venta Entwicklungsteam und der Leitung von Guido Wegner konstruiert, um das bewährte Prinzip der Kaltverdunstung weiter zu verbessern.