

Von der Kerntechnologie bis zur Anwendung: Was Sauermanns Pumpen weltweit so erfolgreich macht

Sauermann Deutschland ist Teil einer international aufgestellten Unternehmensgruppe mit französischen Wurzeln und Jahrzehntelanger Erfahrung in der Entwicklung und Fertigung von Produkten und Dienstleistungen für die Industrie und den HVACR Markt. Seit der Integration in die Verder-Gruppe hat sich die Organisation strukturell weiterentwickelt und zugleich ihre bewährte Marktposition gestärkt. Heute agiert Sauermann Deutschland als Teil der Verder Deutschland GmbH & Co. KG, aber konzentriert sich weiterhin konsequent auf sein Kerngeschäft.

Interview mit



Jeroen Keizer,
General Manager
von Sauermann Deutschland

Die Delta-Pack für
Wandklimageräte



„Sauermann ist seit Jahrzehnten in einem sehr spezialisierten Markt aktiv, und genau diese Fokussierung hat uns stark gemacht“, betont Jeroen Keizer, General Manager von Sauermann Deutschland. „Wir bauen auf einer klaren Positionierung auf und entwickeln das Unternehmen Schritt für Schritt weiter, ohne

seine Identität aus den Augen zu verlieren.“ Jeroen Keizer verfügt über langjährige internationale Erfahrung in der Industrie und ist seit dem vergangenen Jahr als General Manager von Sauermann Deutschland tätig. Zuvor war er viele Jahre in leitenden Funktionen in den Bereichen Vertrieb, Supply Chain und Geschäftsführ-



Effizient und robust: Die Kolbenpumpe Omega Pack 2

sauermann®
A VERDER COMPANY

KONTAKTDATEN

Verder Deutschland GmbH & Co.KG
Leibnizstraße 6
74211 Leingarten
Deutschland
+49 7131 399990
info.germany@sauermann-group.com
www.sauermann-group.com

rung aktiv, unter anderem auch im Ausland. Seine Aufgabe bei Sauermann sieht er vor allem darin, das Unternehmen in einer Phase des Wandels zu stabilisieren und weiterzuentwickeln.

Fokus auf das Kerngeschäft

Die Sauermann Gruppe ist auf die Entwicklung, Fertigung und Vermarktung von Pumpen sowie ausgewählten Mess- und Regelgeräten für die Heizungs-, Klimatechnik und Kältetechnik spezialisiert. Der bewusste Verzicht auf eine

breite Diversifikation ermöglicht es, Ressourcen gezielt einzusetzen und die Anforderungen des Marktes präzise zu bedienen. Die Lösungen kommen überall dort zum Einsatz, wo Kondensat zuverlässig abgeführt werden muss – sowohl in gewerblichen Anwendungen als auch zunehmend im privaten Bereich –, und richten sich vor allem an den Fachgroßhandel sowie an Installateure und Fachbetriebe aus der Heizungs-, Klimatechnik und Kältetechnik. Vom Standort Deutschland aus betreut



Sauermann Deutschland zeigt auf den Fachmessen der Branche Präsenz, wie etwa auf der Chillventa in Nürnberg

Sauermann insbesondere den DACH-Raum sowie die Beneluxländer. Als international aufgestellte Unternehmensgruppe ist Sauermann weltweit präsent und beliefert Märkte in Europa, Nord- und Südamerika, Asien sowie Australien. Durch diese internationale Ausrichtung können unterschiedliche Marktanforderungen bedient und regionale Besonderheiten berücksichtigt werden. „Unser Geschäft funktioniert nur dann nachhaltig, wenn unsere Produkte einfach zu installieren, sofort einsetzbar und jederzeit verfügbar sind“, sagt Jeroen Keizer. „Die Kunden erwarten praxistaugliche Lösungen, die ihren Arbeitsalltag erleichtern, und daran orientieren wir uns konsequent.“

Marktnähe als Erfolgsfaktor

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor von Sauermann Deutschland ist die enge Zusammenarbeit mit dem Fachgroßhandel. Über diesen Ver-

triebsweg erreicht das Unternehmen direkt die Installateure und Fachbetriebe, die täglich mit den Produkten arbeiten. Entscheidend sind dabei kurze Wege, hohe Verfügbarkeit und eine verlässliche Unterstützung. Schulungen, persönliche Präsenz und gemeinsame Aktivitäten mit Handelspartnern sind feste Bestandteile der Marktbearbeitung. „Wir sind nah an unseren Kunden und hören sehr genau zu“, erläutert Jeroen Keizer. „Nur so können wir sicherstellen, dass unsere Lösungen im Markt angenommen werden und sich dauerhaft bewähren.“

Der Maßstab: Qualität und Zuverlässigkeit

In einem wettbewerbsintensiven Umfeld sind Qualität und Zuverlässigkeit zentrale Kriterien für langfristigen Erfolg. Sauermann Deutschland setzt deshalb auf robuste, praxiserprobte Lösungen, die den Anforderungen des



Auch Pumpenlösungen für Kühltheken in Supermärkten gehören zum Portfolio von Sauermann Deutschland

fiziert auch Sauermann Deutschland. Gleichzeitig erfordert das internationale Umfeld ein hohes Maß an Flexibilität. „Wir gehen von weiterem Wachstum aus, weil der Bedarf an Klimatechnik langfristig steigt“, sagt Jeroen Keizer. „Wichtig ist, dass wir uns kontinuierlich an neue Rahmenbedingungen anpassen.“ Die internationale Aufstellung der Gruppe und die starke Position im deutschsprachigen Raum bieten dafür stabile Voraussetzungen.

Die Menschen machen den Unterschied

Neben Produkten und Marktstrategien sind es vor allem die Mitarbeitenden, die zum Erfolg von Sauermann Deutschland beitragen. Gerade in Phasen des Wandels kommt der Führung eine besondere Bedeutung zu. Transparenz, Verlässlichkeit und ein respektvoller Umgang bestimmen die Zusammenarbeit. „Mir ist wichtig, den Mitarbeitenden Orientierung und Sicherheit zu geben“, erklärt Jeroen Keizer. „Nur mit einem engagierten Team lässt sich ein Unternehmen erfolgreich weiterentwickeln.“ Diese Haltung stärkt die Organisation und bildet die Basis für eine nachhaltige Zukunft.

Wachstum in einem dynamischen Umfeld

Der Markt für Klima- und Gebäudetechnik befindet sich im Wandel. Steigende Temperaturen, veränderte gesetzliche Rahmenbedingungen und höhere Anforderungen an Gebäude führen dazu, dass Klimatechnik zunehmend an Bedeutung gewinnt. Davon pro-