



„Damit man von den Dingen, über die man spricht, auch etwas versteht“, referierte Dr. Lichtenegger (links), studierter Chemiker und Arbeits/Umweltmediziner an der Gesamthochschule Witten/Herdecke, auf Einladung von Hans-Alfred Kaut (rechts) als Gast des KAUT/SANYO-Meetings über Einflussfaktoren auf den Menschen aus der Umwelt und deren Einflußnahme auf das Innenraumklima. Die gesundheitliche und oftmals psychologisch verursachte Problematik der Allergiker, Hausstaubmilbe und Schimmelpilze sind hierbei auch dem Kälte-Klima-Fachmann nicht nur schlagwortartig bekannte Begriffe.

Prima Klima macht Laune

Kaut/Sanyo-Meeting 1997

Händlertreff und Fachtagung vom 11.-13. 9. 1997 in Garmisch-Partenkirchen

Nicht nur der auf die Produktkombination Kaut/Sanyo zutreffende Teil der Überschrift macht(e) Laune, sondern auch das Kaiser/Tenno-Wetter, das die Teilnehmer (mehr als 100 Fachhändler) am Freitag nachmittag in Garmisch-Partenkirchen in Empfang nahm, ihnen am Samstag einen herrlichen Spätsommertag mit idealer Fernsicht bescherte und sich leider am Samstag morgen vor Erreichen des Zugspitzplatt's etwas zu früh verabschiedete. Dennoch, ist ein gutes Klima erst einmal vorgegeben, dann fällt es schwer, sich hiervon zu trennen.

Dies hatte wohl sicherlich keiner der Teilnehmer am traditionell jährlich stattfindenden Kaut/Sanyo-Meeting ernsthaft erwogen, denn stimmt das Produkt, dann im Ergebnis auch Leistung und Klima. Auf keinen Fall läßt sich das eine vom anderen trennen – und mit (ruhigem) Blick auf die Produkt- und Preispolitik der sogenannten Baumärkte läßt sich sagen – und das ist nichts Neues – auch Leistung hat

seinen Preis! Um es abzurunden: Vom Preis her billige Produkte haben meist ein kurzes Leben, Händler- und Kunden-Betreuungs-Service fallen in der Regel flach, die Ersatzteilversorgung ist zeitlich begrenzt und hängt, was die Zuverlässigkeit anbelangt, oftmals am seidenen Faden. Somit gilt, was anlässlich des Kaut/Sanyo-Meetings der frisch erschienene „KAUT EXPRESS“ auf seiner Titelseite aussagt: „Gemach, gemacht!“ und gleich dazu: „Viel Lärm um einen kleinen Markt.“

Tatsächlich dürften sich die in diesem Jahr von Baumärkten und und anderen Discount-Märkten verkauften Stückzahlen an Klimageräten in Grenzen halten und den Vertriebsbereich sachkundiger Kälte-Klima-Fachbetriebe nicht ernsthaft tangieren. Und Hans-Alfred Kaut hat auch recht mit seiner Meinung: „Keine Bank, keine Fast-Food-Kette, kein Juwelier, überhaupt kein gesundes Unternehmen wird den Hausmeister zur Metro schicken und ihn ein Splitgerät zur Selbstmontage kaufen lassen.“

Natürlich tut es dem Kälte-Klima-Fachmann weh, wenn nicht nur die mobi-



Das diesjährige KAUT/SANYO-Meeting fand vom 11.-13. September bei strahlendem Spätsommer-Wetter und damit in einem idealen klimatechnischem Umfeld im Dorint Sporthotel in Garmisch-Partenkirchen statt. Kaut-Prokurist Peter Iselt sorgte mit seinem Referat einmal wieder für eine die Kälte-Klimafachleute motivierende Atmosphäre.

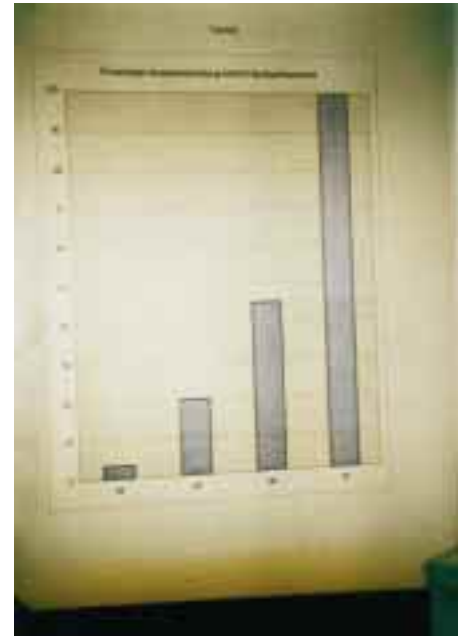
len, sondern auch einige Mono-Split-Klimageräte über den billigen Laden-tisch gehen, aber schon bei Duo-Split und erst recht bei Multi-Split hört der billige Einkaufs-„Spaß“ auf und der Anwender der „anderen“ Klimatechnik wendet sich bestimmt an den ihm seiner Meinung nach am besten bekannten Fachmann. Dessen fachliches Know-how, gestützt auf ein leistungsfähiges Produkt, ist eben doch der Garant für ein zuverlässiges Klima.

Und darum ging es bei der Kaut/Sanyo-Jahrestagung, was haben wir für Produkte, was gibt es bei erfolgreicher Teile-Optimierung besonderes zu beachten, welche Produkt-Neuheiten sind bei Kaut/Sanyo auf der IKK zu sehen, welche Produktstrategie gilt für das nächste Jahr? Die generelle Antwort: Sanyo Eco Multi ist und bleibt der Renner!

Es kann nicht geleugnet werden, der zu kühle Start in den diesjährigen Klimageräte-Sommer ließ manches Klimagerät in den Regalen der Lagerhaltung verharren, für den Einzelgeräte-Verkauf kam der wärmere Temperaturanstieg einfach zu spät. Ganz anders sah es jedoch aus Sicht Kaut/Sanyo mit dem Verkauf von ECO-Multisplit-Geräten, also bei Planung und Verkauf von kompletten Klimasystemen aus. Derartige Projekte sind Saison-neutral und mehr als technisch bestimmende Faktoren in die Gebäudeplanung integriert. Und hier hatte Kaut-Prokurist Peter Iselt Erstaunliches zu berichten: Betrug die prozentuale Umsatzentwicklung mit Sanyo-ECO-Multisplitsystemen nach dem Programmstart im Jahr 1994 im Jahr 1995 20 % und im Jahr 1996 etwa 45 %, so hat sich der Umsatzanstieg mit der Prozentzahl 100 noch einmal gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt. Dies spricht einmal für die Geräte-Qualität und Akzeptanz beim Betreiber, vor allem aber für das Planungs-Know-how des Kälte-Klima-Fachbetriebs im besonderen. Kein Geschäft für Baumärkte, sondern nur für hierzu qualifizierte Fachfirmen.

Fragen der Klimatisierung werden immer häufiger zum Bestandteil der Arbeitskultur bzw. des humanen Leistungsvermögens. Kaut-Prokurist Peter Iselt nannte während der Händler-Tagung in Garmisch-Partenkirchen hierzu die Faktoren:

1. Das verstärkte Gesundheitsbewußtsein der Beschäftigten hat zugenommen.



Der Renner des Jahres 1997 bei Kaut und seinen Fachhändlern: ECO-Multisplit-Klimasysteme von SANYO und KAUT. Die prozentuale Umsatzentwicklung für das Jahr 1997 hat sich gegenüber 1996 schon Anfang September mehr als verdoppelt. Die „andere“ Klimatechnik? Wieso? Das verstärkte Gesundheitsbewußtsein der Beschäftigten hat zugenommen und auch die Firmen stellen sich zunehmend hierauf ein. „Leuna 2000“ ist zum Beispiel ein Neubauprojekt im Großraum Halle, bei dem 621 kW Kälteleistung und/oder 706,10 kW Heizleistung mittels 158 Kassetten- und 25 Zwischendeckengeräten zur individuellen Klimatisierung von Büroräumen durch den Einsatz des Klima-Systems SANYO-ECO-Multisplit (20 Außeneinheiten) installiert wurden. Der Auftrag wurde übrigens durch kein Großunternehmen sondern durch den Kälte-Klima-Fachbetrieb Brinkmann & Wiehn aus dem (neuen) Bundesland Brandenburg abgewickelt.



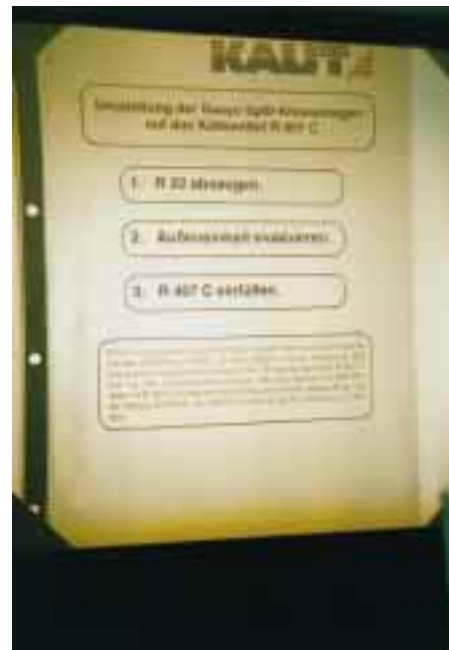
2. Die Finanzierbarkeit des Systems sozialer Sicherheit ist in Gefahr.

3. Die Konkurrenzfähigkeit von Betrieben und Unternehmen erfordern den Abbau gesundheitlicher Belastungen.

4. Das einzusetzende Klimasystem muß finanzierbar sein.

Ohne Äpfel mit Birnen vergleichen zu wollen, kann dennoch gelten: Die Vorteile der individuellen und voneinander unabhängigen Kühlen/Heizen-Regelung von Multisplit-Installationen im Arbeitsbereich lassen sich mit relativer Leichtigkeit gegenüber Zentralklima-

und oftmals auch zentralen Kaltwassersystemen zur Konvektor- oder Kühldecken-Versorgung rechnen. Repräsentativ für diese Aussage kann das inzwischen abgeschlossene Projekt Leuna 2000 im Raum Halle genannt werden. Nach den Plänen des Ingenieur-Büros Eserplan Halle installierte der Kälte-Klima-Fachbetrieb Brinkmann & Wien, Meyen (Brandenburg) im Zeitraum 1996/1997 nach dem Sanyo-ECO-Multisplitsystem für den Verwaltungsneubau 158 Kassetten- und 25 Zwischendeckengeräte. Für die Kühl- und Wärmepumpenfunktion wurden 15 Außeneinheiten der Type SPW C903 GYH8 und 5 Außeneinheiten der Type SPW C703 GYH8 benötigt. Danach beträgt die Kälteleistung aller installierten Inneneinheiten 621 kW und die Heizleistung 706,10 kW. Die Systemsteuerung ermöglicht eine haarscharfe Leistungsanpassung je nach angeforderter Bedarf. Bei Vollastbetrieb beträgt die elektrische Leistungsaufnahme 211,50 kW, bei Teillast minimal jedoch nur 53 kW. Das sind energetische Vorteile, die sich rechnen und die mit dem investiven und energetischen Aufwand von Zentralklimasystemen tatsächlich nicht zu vergleichen sind. Natürlich bedarf es nicht nur eines Großprojektes wie „Leuna 2000“, um die Vorzüge moderner Splitklimasysteme auch mit dem spitzen Bleistift vorzurechnen. Es gibt hierfür sehr viele, aber auch recht unterschiedliche Anwendungsfälle, wie sie für Sanyo-ECO-Multisplit-Systeme repräsentativ der Hauszeitung „KAUT-EXPRESS“ zu entnehmen sind. So heizen und kühlen 9 ECO-Multi-Außeneinheiten mit nur 2 Systemfernbedienungen insgesamt 49 Deckengeräte den Media-Markt für den Raum Aachen (installierender Kälte-Klima-Fachbetrieb die Firma Schreiber in Aachen), 4 Außeneinheiten mit 12 Kassettenmodulen Großraumbüros über zwei Etagen in einer Filiale der Sparkasse Pforzheim (installierender Fachbetrieb die Firma Simon & Matzer, Pforzheim) sowie eine weitere ECO-Multisplitanlage das Schloßhotel Villa Rheinfest in St. Goar (installierender Kälte-Klima-Fachbetrieb die Firma Melzer, Bornich). Daß sich schließlich Sanyo-ECO-Multisplitgeräte auch für geräuschsensible Anwendungsfälle eignen, beweist der Auftrag des Norddeutschen Rundfunks (NDR) für seinen neuen Jugendsender. Der max. Schalldruckpegel in den Studios



„Auf diese Frage habe ich gewartet“, freut sich Kaut-Prokurist Peter Iselt. Nämlich die: „Kann man Sanyo-Klimageräte von R 22 auf chlorfreie Kältemittel umrüsten?“ Iselt war hierauf vorbereitet, wie die rechts abgebildete Folie zeigt. Frappierend hierbei war vor allem: Kein Ölwechsel erforderlich! R 407C, eine Drop-In-Lösung für R 22? Funktioniert bei den kleineren SANYO-Klima-Splitgeräten, jedoch nicht bei ECO-Multisplit, deshalb sollte man von Fall zu Fall bei Kaut nachfragen.

durfte nämlich 30 db (A) nicht überschreiten. Daß KAUT, die Air Company, nicht nur SANYO-Klimageräte vertreibt, sondern auch Be- und Entfeuchtungssysteme, ist bekannt. Nur ist es verständlich, daß beim jährlich an wechselnden Veranstaltungsorten stattfindenden KAUT/SANYO-Meeting eben SANYO/KAUT im Mittelpunkt der Händlertagung steht. Eine Ausnahme war jedoch in diesem Jahr eingeplant: Mit dem Nordmann Luftbefeuchter AT 3000 wurde ein Dampfluftbefeuchter mit einer neuen die Händler-Aufmerksamkeit weckenden Technologie vorgestellt. KK berichtete hierüber bereits in seiner IKK-Messeausgabe (KK 10/97, Seite 886). Bei dem Modell AT 3000 handelt es sich um einen neuen Dampfluftbefeuchter mit einem Dampfverteilsystem für extrem kurze Befeuchterstrecken, das jetzt auch serienmäßig das Self-Clean-System enthält. Auch dieses Gerät war an einer Demonstrationswand neben einem ECO-Multi-Systemmodell im Tagungsraum des Dorint Hotel in Garmisch-Partenkirchen ausgestellt und einer fachlichen Bewertung zugänglich. Wenn über die Klimatisierung gefachsimpelt wird, stehen Fragen und Aspekte der Gesundheit zum Thema direkt daneben. Hieran hatte auch die

zur Händlertagung einladende Firma KAUT gedacht und vor allem die hygienischen Aspekte des Innenraumklimas in einem fachlichen Kurzvortrag behandeln lassen. Der hierfür ursprünglich vorgesehene Referent Prof. Dr. med. Martin Schata hatte kurzfristig absagen müssen, der Vortrag seines Mitarbeiters Dr. Lichtenegger (Gesamthochschule Witten/Herdecke) ließ an fachlicher Kompetenz überhaupt nichts missen. Im Gegenteil, seine äußerst witzige Vortragsart ließen die gesundheitlichen Probleme von Allergikern umweltmedizinisch plastisch deutlich erscheinen, das kaum totzukriegende „Leben“ von Hausstaubmilben und die Schimmelpilzbildung aber in der richtigen Relation für den Kälte-Klima-Fachmann verständlich werden. Klar war, daß Effekte der Komfortklimatisierung nur in Verbindung mit richtig einhergehender Luftfiltration und relativer Feuchte-technik zu erzielen sind. KAUT/SANYO-Meetings haben für alle Teilnehmer immer ihren besonderen Reiz. Der fachliche Dialog soll zwar den Veranstaltungsanlaß bilden, nach erfolgreich geleisteter Kälte-Klima-Arbeit hat aber auch der Fachmann Anspruch auf ein abseits des Werktags stehenden Klimas. Hierfür hat Kaut-Prokurist Peter Iselt immer ein glückliches (Veranstaltungs)Händchen. Fand



Fachsimpelei unter Kälte-Klima-Fachleuten und Kollegen. Beim KAUT/SANYO Meeting 1997 stand nicht nur das Klimasystem ECO-Multi im Mittelpunkt der Veranstaltung, sondern auch der neue Dampfluftbefeuchter AT 3000 von Nordmann für extrem kurze Befeuchterstrecken und serienmäßig eingebautem Self-Clean-System.

das 1996er KAUT/SANYO-Meeting auf der Ostsee-Insel Rügen statt, so begaben sich die Kautianer heuer einmal in den bayerischen Süden. Neben der Fachtagung gab es herrliches Biergartenwetter zur Mittagszeit, manch gewagtes Tänzchen mit den mitgereisten Damen am Abend im Anschluß an das bayerische Schmankerlbuffet und am Samstag vormittag – und das ist nicht nur eine Besonderheit der KAUT AIR COMPANY – auf dem Zugspitzplatt den erfrischenden (so war's doch; oder?) Regen. Das hier abgebildete Foto zeigt's: Ein gutes Klima gibt es

nicht nur bei Sonnenschein, sondern mit KAUT und SANYO-ECO-Multisplit eben bei jedem Wetter – und damit auch bei Regen. Wo das nächstjährige KAUT/SANYO-Meeting stattfindet? Da sollten Interessierte, die nicht warten wollen, mal Peter Iselt fragen. Der wird den geplanten Veranstaltungsort jedoch vorläufig weder den Kautianern noch Firmenchef Hans Alfred Kaut verraten. Kennt der Leser dieser Zeilen eigentlich schon das 11. Gebot? Na, das von der Fachhandelstreue? Nein? Dann hier das Zitat eines bekannten Teilnehmers: Du sollst keine anderen

Klimageräte kaufen als . . . von wem denn nur? Hier kann man natürlich individuell jeweils den Namen des Partners einsetzen, mit dem man eine Verbindung auf Zeit eingegangen ist. Muß man dazu mit ihm verheiratet sein? Diese Frage kann der Chronist im geschilderten Zusammenhang nicht so genau und vor allem nicht allgemeingültig beantworten. Aber im richtigen Leben bietet die Heirat auch innere Sicherheit und ist meist von Dauer und die eingegangene Partnerschaft hat Bestand. *P. W.*



Gutes Klima mit KAUT bei jedem Wetter. Gesellige Atmosphäre am Abend (man hört sich gerade die kurze Ansprache von Hans-Alfred Kaut an und wartet auf das Essen), nasse Atmosphäre am Samstag Morgen auf dem Zugspitzplatt. Wie das Foto zeigt: Gutes Klima gibt's von Kaut, und das bei jedem Wetter.