

im Blickpunkt

Strategien zur Stabilisierung des Preisniveaus

In den letzten Jahren ist es immer schwieriger geworden, ausreichende Preise für kälte- und klimatechnische Anlagen zu erzielen. Es sind zu viele Wettbewerber, die sich um kleinste Marktanteile bemühen. So werden vielfach Aufträge angenommen, die entweder nicht oder nicht ausreichend kostendeckend sind und wo nur die Hoffnung mitspielt, daß man durch Nachträge oder auch infolge eines späteren Reparaturgeschäftes die entstandenen Verluste kompensieren kann.

Es ist nicht von der Hand zu weisen, daß dieses strategische Denken mit zu der unternehmerischen Gratwanderung gehört und auch unter bestimmten Umständen und in bestimmten Grenzen gerechtfertigt werden kann.

So kann eine derartige Geschäftspolitik mit dazu beitragen, für bestimmte Produkte auch günstige Einkaufsbedingungen zu erhalten und es kann so möglich sein, ein bestimmtes Kontingent an Stamm-Mitarbeitern zu erhalten. So sichert man sich eine gewisse Stellung, die normalerweise nicht unter Nutzung bestimmter Vorteile zu halten wäre.

Der sehr eng gewordene Spielraum zwingt jedoch dazu, alles zu tun, um auch mit schmalen Gewinnspannen vernünftig zu existieren. So ist beim Kampf um eine vernünftige Marktposition alles verfügbare Betriebskapital mit in die Waagschale zu werfen.

In erster Linie ist es oft der gute Ruf einer Firma, der zu einem Auftrag führt. Der gute Ruf ist daher zu pflegen, an ihm ist zu arbeiten, er ist zu verbessern. Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit und saubere Qualitätsarbeit sind Werte, die bei vielen Kunden sehr geschätzt werden.

Es herrscht zwar heute vielfach der Gedanke vor, daß es lediglich um die Vertragserfüllung geht. Bei Großobjekten, um die sich zwanzig oder mehr Bewerber bemühen, zählt heute diese eine juristische Seite mehr als edles Verhalten. Ein fairer Bauherr wird daher auch nichts anderes verlangen als die juristisch korrekte Vertragserfüllung. Hier soll jedoch noch ein anderer Gedanke ins Spiel gebracht werden, und zwar die möglichst lange Sicherung der Preise!

Man kann es nur als einen kapitalen Fehler betrachten, wenn ein Bieter seine Leistungen zur Erstellung einer Anlage bis ins kleinste Detail preislich darstellt. Man verkauft eine Anlage, die man durchaus spezifizieren, für die man aber auch einen Endpreis nennen kann. Wer anders handelt, wird bei vielen Endabnehmern letztlich sein Preisgefüge zerstören. Durch die Überprüfung von Vergleichsangeboten können die Käufer der Anlagen schließlich die Kalkulationsstrukturen erkennen und damit auch die Spielräume, die möglicherweise bei den Positionen für Material und Lohn jeweils vorhanden sind.

Man bedenke: Auch ein Auto wird unter dem Gesichtspunkt eines Endpreises verkauft, mögliches Zubehör wird extra ausgewiesen. Der Autokäufer hat jedoch keinen Einblick in die Einzelpreise für Material und Lohn.

Kluge Geschäftsleute sind bereits in der Vergangenheit diesen Prinzipien gefolgt. Es gibt keinen Grund, von derartigen Grundsätzen abzuweichen.

R. P.

TRANE™

Direkt befeuerte LiBr Absorber

Immer mehr Betreiber großer Einkaufszentren, Bürogebäude oder Flughäfen entscheiden sich für den Einsatz einer Absorptionsmaschine. Einige Vorteile liegen auf der Hand. Eine Maschine, die wahlweise als Wasserkühlmaschine, als Hei-

kaufsfäche entschieden. Die Anlieferung der 19 t schweren Maschinen erfolgte in zwei Teilen, dem Absorber-Verdampfer-Kondensator-Niedertemperatur-austreiber und dem direkt befeuerten Austreiber mit Brenner. Die 2 Absorptionsmaschinen leisten je 2000 kW Kälteleistung im Sommerbetrieb bei 6 °C Kaltwasseraustrittstemperatur und je 1650 kW Heizleistung im Winterbetrieb bei 70 °C



Anlieferung und Einbringung einer von 2 Absorptionsmaschinen von Trane in den Neubau des „Alleecenter in Magdeburg“

zungskessel oder parallel in beiden Betriebszuständen betrieben werden kann, benötigt weniger Platz als je eine Wasserkühlmaschine und ein Heizungskessel vergleichbarer Größe. Darüber hinaus kann für eine solche Installation eine kontinuierliche Betriebsweise über alle Jahreszeiten hinweg realisiert und so eine kürzere Amortisationszeit der Anlage erreicht werden. Zum Antrieb einer direkt befeuerten Absorptionsmaschine dient Erdgas, Flüssiggas oder Heizöl. Die neue Generation direkt befeuerter Absorptionsmaschinen von TRANE ist so konzipiert, in den Sommermonaten zuverlässig Kaltwasser (min 3,5 °C) bereit zu stellen, während der Übergangszeit je nach Bedarf Kaltwasser (min 3,5 °C) oder Warmwasser (max 82 °C) und im Winter kontinuierlich Warmwasser (max 82 °C) zu erzeugen. Auch die Betreiber der neuen Einkaufsmeile „Alleecenter in Magdeburg“ haben sich für Absorptionsmaschinen zur Klimatisierung der ca. 30 000 m² Ver-

Warmwasseraustrittstemperatur. Eine Betriebskostenanalyse geht von einem Jahresgasverbrauch der Anlage von rund 1 750 000 m³ aus. Zur Eröffnung der Einkaufsmeile im Herbst 1998 wird eine Maschine zunächst im Kühlmodus starten, die andere im Heizmodus.

Grasso

Grasso Verdichter „Road Show“

Die Teilnehmer der ersten Grasso Kälteverdichter „Road Show“ staunten nicht schlecht, als auf dem Parkplatz des Seminarhotels ein RC6312E stand. Der neueste Hubkolbenverdichter von Grasso war dann auch das zentrale Thema der Seminare, die im Mai in Münster, Stuttgart und München stattfanden.



Grasso Kälteverdichter „Road Show“ auf dem Parkplatz des Seminarhotels. Der neueste Hubkolbenverdichter RC6312E von Grasso war das zentrale Thema der Seminare, die im Mai in Münster, Stuttgart und München stattfanden

Zahlreiche Teilnehmer aus dem Kälteanlagenbau und Planungsbüros informierten sich bei Grasso über die neuesten Verdichtertechnologien. Die Einbindung der industriellen Schraubenverbundlösungen Grasso Duo-Pack und 2stufigen Grasso Schraubensätzen in Kälteanlagen fand genauso Interesse, wie der innovative Kolbenverdichter RC12E. Die neuartige Ventilkonstruktion aus Kompositwerkstoff wurde am Verdichtermodell in Augenschein genommen, wie das computerentwickelte, geschweißte Kurbelgehäuse.

Die Teilnehmer konnten sich davon überzeugen, daß der RC12E, der mit einer Drehzahl von 1500 Umdrehungen je Minute laufen kann, einen Innovationsschritt unter den Hubkolbenverdichtern darstellt.

FACHINSTITUT
GEBÄUDE-KLIMA e. V.

Nachrüstung energie-sparender Raumkühlung

Immer mehr Menschen wünschen sich zu Hause oder am Arbeitsplatz ein behagliches Raumklima auch bei hohen Außentemperaturen. Auf dem Markt wird eine Vielzahl von kältetechnischen Komponenten und Anlagen sowohl für den Neubaubereich als auch

für bestehende Gebäude angeboten. Die Fachtagung „Nicht länger unter Hitzestress arbeiten – Moderne Möglichkeiten zur Nachrüstung energiesparender Raumkühlung“, die am 17. September 1998 in Dortmund stattfindet, wird sich fachübergreifend der Darstellung von Lösungsmöglichkeiten widmen.

Namhafte Referenten aus der Praxis werden verschiedene, zur Nachrüstung geeignete Systeme vorstellen. Diese umfassen steckerfertige Portable-Klimageräte, Split- und Multi-split-Geräte, wasserbetriebene Systeme bestehend aus Kompakt-Wasserkühlsätzen mit Ventilator-konvektoren und Kühldecken. Eingesetzt werden derartige Systeme zur Sicherstellung behaglicher Raumluftzustände in Wohnungen, Ein- und Zweifamilienhäusern, kleineren und mittelgroßen Gewerbeobjekten sowie in Bürogebäuden.

Veranstalter der Tagung sind der Promotor Verlag, Karlsruhe, sowie das Fachinstitut Gebäude-Klima e. V., FGK, Bietigheim-Bissingen. Angesprochen sind Architekten, Beratende Ingenieure, Komponentenhersteller, Anlagenbauer, Energieversorgungsunternehmen, Gebäudebetreiber und Immobiliengesellschaften. Weitere Informationen sind beim Promotor Verlag, Tel. (07 21) 5 65 14-24, Fax 5 65 14 50, und beim FGK, Telefon (0 71 42) 5 44 98, Fax 6 12 98, erhältlich.

unsere Glosse

Täuschen und vermauscheln

Täuschen und vermauscheln, so etwas macht man nicht, denn das ist eine Art der Sünde. Dennoch, alle tun's auf dieser Welt, irgendwo, irgendwie und irgendwann. Jeder macht auf seine Art und im Rahmen seiner Möglichkeiten mit. Ja, die Welt ist pfui!

Aber, Täuschung ist eine Art des Lebenskampfes, ist Selbst-erhaltungstrieb, ist Überlebensstrategie. Selbst unschuldige Tiere können Täuschungsstrategien entwickeln und sie zeigen damit, daß auch sie eine ganz eigene Intelligenz besitzen.

„Intelligenz“, das war das Stichwort. Täuschung und Intelligenz gehören irgendwie zusammen. Darum benötigt man auch den intelligenten Riecher und Instinkt, um Täuschungen zu erkennen und um sie zu neutralisieren – wenn es sein muß.

So freuen wir uns über die Tricks der Zauberkünstler, die uns täuschen, ohne daß sie uns einen Schaden zufügen. Wir freuen uns über die gelifteten Stars, die einfach nicht älter werden und die immer 10 Jahre jünger bleiben als sie es sind.

Wir haben auch nichts gegen Schminke, die die Falten verdecken sollen ... aber wenn ein verrostetes Auto nur mit etwas frischer Farbe übertüncht zum Verkauf angeboten wird ... und vielleicht noch mit Sägespänen im Getriebe, damit die Geräusche unterdrückt werden, dann wird's schon kritischer.

Das gilt auch für Mauseheleien bei der Erstellung von Statistiken und Bilanzen, Steuererklärungen und Spesenabrechnungen. Sensibel reagieren wir auch, wenn es um gepanschten Wein und vermanschetes Öl geht. Da wird's dann schon kriminell, denn das ist schließlich Betrug und somit eine Sache für den Staatsanwalt. Den haben die zumindestens „relativ anständigen Bürger“ aber eher zu fürchten als die wirklichen Ganoven, denn die Kleinen sind besser und sicherer zu schnappen. Das große Täuschungsgeschäft sollte man daher den GROSSEN überlassen, die können's besser!

Wenn unkundige Bürger gerade jetzt vor der Einführung des EURO in Angst und Schrecken versetzt werden und wenn es Finanzentreichern gelingt, die deutschen Bürger jährlich um 40 bis 50 Milliarden DM durch Täuschung zu enteichern, dann steckt dahinter wenigstens ein fundiertes Know-how und da sind dann auch die Staatsanwälte überwiegend machtlos. Überhaupt nicht in den Zuständigkeitsbereich des Staatsanwaltes fallen die nicht einzuhaltenden Wahlversprechen. Schließlich weiß es doch jeder, daß vor der Wahl immer viel versprochen und hinterher meistens wenig gehalten wird. Das Volk braucht aber Leute, die es verstehen potemkinsche Dörfer zu errichten – sonst würden viele Seelen ganz einfach krank werden.

Aus allem läßt sich resümieren: Täuschen, vermauscheln, mogeln, das sind fundamentale, manchmal teuflische Triebe des Menschen. Beten wir doch einfach darum, daß uns heute, morgen und allezeit nicht allzuvielen teuflischen Täuscher begegnen und daß uns stets rechtzeitig ein Warnlicht blinkt.

R. P.

RÜTGERS KÄLTE · KLIMA

Eröffnung des Bonner Büros

Seit dem 1. Juli 1998 gibt es nun auch ein Büro des Unternehmens RÜTGERS KÄLTE KLIMA bei Bonn. Hintergrund dieser Expansion ist die Übergabe des Vertriebsgebietes Nordrhein-Westfalen von McQuay International an RÜTGERS. Durch dieses neue Büro will RÜTGERS noch besser für seine Kunden erreichbar sein.

Eine außergewöhnlich gute Geschäftslage, die laut Geschäftsführer Josef Neuberger auch auf die Produkte von McQuay und Evapco zurückzuführen ist, ermöglicht diese Expansionsstrategie. McQuay gehört zu den vier Global Players im Bereich Flüssigkeitskühler. Vor allem die McQuay-Kältemaschinen mit Schraubenverdichter und Kältemittel R 410A stärken mit einem COP bis zu 8,77 und einer geringen Geräusentwicklung RÜTGERS Marktposition.



... und Dipl.-Ing. Wolfgang Dieckelt hat zum gleichen Zeitpunkt das Vertriebsgebiet Frankfurt/Main übernommen

RÜTGERS zählt mit über 130 Mitarbeitern, einem Umsatz von über 30 Mio. DM und Büros in Bamberg, Berlin, Bonn, Frankfurt, Lindau, Ludwigshafen, Mannheim und Stuttgart zu den großen Kältefachfirmen, die noch in Familienbesitz und damit unabhängig und flexibel sind. RÜTGERS gehört zugleich zu den mittelständischen Unternehmen, die Ausbildungsplätze bieten.

Robert Schiessl GmbH

Schiessl Meschede in neuen Räumlichkeiten

Am Samstag, dem 9. Mai 1998, konnte die Robert Schiessl GmbH zusammen mit ihren Kunden und Lieferanten den bereits zum Jahreswechsel durchgeführten Umzug in neue Räumlichkeiten nach „59871 Meschede-Enste, Zum Rohland 6“ feiern und damit das neue Haus nun auch offiziell dem langjährigen Verkaufshausleiter, Herrn Hubert Bornemann, übergeben.

Nachdem das alte Verkaufshaus in Wennemen nun doch „in die Jahre“ gekommen war und mittlerweile aus fast allen Nähten platzte, hofft Schiessl mit den Gegebenheiten eines neuen Gebäudes den Anforderun-

gen und Bedürfnissen der Kunden besser gerecht zu werden bzw. besser nachkommen zu können.

Im Gegensatz zu vorangegangenen Eröffnungen hatte Schiessl dieses Mal von der üblichen Hausmesse abgesehen und die offizielle Einweihung unter das Motto „lockeres Zusammensein bei Speis, Trank und Unterhaltung“ gestellt. Der Wettergott war zudem wohlgesonnen, so daß die Veranstaltung wie geplant unter freiem Himmel stattfinden konnte. Fachgespräche zwischen Kunden, Lieferanten und Schiessl-Kollegen kamen nicht zu kurz.

Walter Meier Holding

Geschäftsaktivitäten der Carrier (Schweiz) in Axair Kobra AG integriert

Am 1. Juli 1998 übernahm die Axair Kobra AG – ein WMH-Unternehmen – die Geschäftsaktivitäten der Carrier (Schweiz). Mit der Übernahme der Vertretung des weltweiten Leaders im Klimageräte- und Kältemaschinenbau verstärkt das Unternehmen seine bereits gefestigte Position im Schweizer Klimageschäft. Die Mehrheit



Das neue Schiessl-Verkaufshaus Meschede wurde Anfang Mai bei einem lockeren Zusammensein mit Lieferanten und Kunden nun auch offiziell eröffnet



Erwähnenswert sollte sein, daß Schiessl's Kunden und Lieferanten weitestgehend auf Eröffnungsgeschenke verzichteten und statt dessen an den Verein zur Förderung krebskranker Kinder Münster e. V. spendeten. An dieser Stelle möchte sich Schiessl auch im Namen des Vereins herzlich bedanken.

der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Carrier (Schweiz) werden bei Axair Kobra weiterbeschäftigt.

Die Geschäftsaktivitäten von Carrier (Schweiz) ergänzen



Dipl.-Ing. (FH) Dieter Buschmann leitet seit dem 1. Juli 1998 das neue RÜTGERS-Vertriebsbüro in Bonn ...

Zuständig für die Projektierung und den Vertrieb im Büro Bonn ist mit Dipl.-Ing. (FH) Dieter Buschmann ein erfahrener Vertriebsingenieur im Bereich Kältetechnik.

Weiterhin teilt RÜTGERS mit, daß mit dem 1. Juli 1998 zeitgleich Dipl.-Ing. Wolfgang Dieckelt die Leitung des Vertriebsgebietes Frankfurt/Main übernommen hat.

zen nun die Angebotspalette von Axair Kobra. Durch zusätzliche Produkte positioniert sich Axair Kobra als Marktführer für Klimageräte und Kältemaschinen in der Schweiz. Der Jahresumsatz von Axair Kobra beträgt nach der Eingliederung von Carrier (Schweiz) neu 30 Millionen CHF. Es werden in den Niederlassungen Genf, Romont, Rubigen, Oberglatt und Stäfa total 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt.

1998 bei allen führenden Kältefach-Großhändlern oder direkt bei Alco Controls.

HCF Lennox S.A.

Brancher übernimmt Ruhaak

Die Geschäftsanteile der Ruhaak GmbH Kälte- und Klimatechnik, Frankfurt/Main, wurden mit Wirkung vom 15. 7.

DKV-GEBURTSTAGE

Der Deutsche Kälte- und Klimatechnische Verein e. V. DKV verzeichnet aus dem Kreis seiner Mitglieder folgende Geburtstagsjubiläen:

75 Jahre

Dipl.-Ing. Günter S. Hilbert, Berlin, am 19. September

70 Jahre

Dipl.-Ing. Werner Ebening am 12. September

65 Jahre

*Ferdinand Hahling, Königstein, am 7. September
Rolf Schollmeyer, Mainz-Kostheim, am 17. September*

60 Jahre

*Dr.-Ing. Egon Wiethoff, Berlin, am 24. August
Dr.-Ing. Heinz Brockmeyer, Ottobrunn, am 11. September*

50 Jahre

*Manfred Drop, Gechingen, am 20. August
Dipl.-Ing. Wolfgang Schmid, München, am 3. September
Bodo Waterbör, Ratingen am 17. September*

Die KK-Redaktion gratuliert zum Geburtstags-Jubiläum und wünscht gesundheitliches Wohlergehen für die weiteren Lebensjahre.

Copeland

Traxoil Ölstand-reguliersysteme

Alco Controls hat ab sofort den Vertrieb der Traxoil – Ölreguliersysteme für Europa übernommen. Alco Controls löst damit den bisherigen Vertriebspartner Sporlan ab.

Traxoil ist ein modernes elektronisches Ölregulier- und Überwachungssystem. Prädestiniert für die Anwendung in Verbundanlagen ist das System für semihermatische und vollhermetische Hubkolbenverdichter, sowie Scroll-Verdichter sehr gut geeignet. Namhafte Verdichter-Hersteller haben das Produkt für die Anwendung freigegeben. Insbesondere sind hier zu nennen Bitzer, Bock, Copeland und Maneurop.

Erhältlich sind die Traxoil Ölreguliersysteme ab August

1998 von der Heinrich Nickel GmbH, Ludwigshafen, an Ets. BRANCHER S.A., Bron/Frankreich, veräußert. Ets. Brancher S.A., mehrheitlich im Besitz der Lennox International, Dallas/Texas, ist Alleingesellschafter der HCF Lennox S.A., Mions/Frankreich.

Mit der Übernahme sollen die Aktivitäten der Ruhaak GmbH in Verbindung mit HCF Lennox S.A. gestärkt werden, insbesondere auch im Hinblick auf Refac Deutschland. Zwischen Ruhaak und HCF besteht bereits seit 1978 ein Alleinvertretungsvertrag für Deutschland.



Drei R 134a-Turbokaltwassersätze mit insgesamt 21 MW Kälteleistung werden die alten YORK-Chiller mit R 12 in der Messe Düsseldorf künftig ersetzen

YORK Deutschland

R 134a ersetzt R 12 in der Messe Düsseldorf

Einen bemerkenswerten Auftrag für die Messe in Düsseldorf hat die Firma YORK International dieser Tage erhalten. Die ersten Planungen haben bereits im Jahr 1994 begonnen, der R 12-Ausstieg hat jetzt zur Entscheidung geführt. Geliefert werden 3 Turbokaltwassersätze à 6000 kW und 1 × 3000 kW jeweils mit 10 kV-Hochspannungsmotoren. Also insgesamt 21 MW Kälteleistung.

In einem exakt auf den Mesesebetrieb abgestimmten Terminrahmen werden die alten YORK-Chiller entsorgt und verschrottet, die neuen Aggregate in die Gesamtanlage integriert und im Frühjahr 1999 in Betrieb genommen. Insgesamt werden „107“ Tonnen Maschinengewicht hin- und herbewegt.

Robert Schiessl GmbH

Ludwig Burghart verabschiedet – Joachim Roth Nachfolger

Ludwig Burghart, der das Schiessl-Verkaufshaus in Nürnberg geleitet hat, zog sich nunmehr in den wohlverdienten Ruhestand zurück. 43 Jahre hat er Schiessl seine ganze Arbeitskraft zur Verfügung ge-

stellt und somit $\frac{2}{3}$ seines bisherigen Lebens im Hause Schiessl verbracht.

Joachim Roth, bereits seit 10 Jahren ein bewährter Mitarbeiter im Hause Schiessl, hat am 1. Mai 1998 die Nachfolge von Herrn Burghart angetreten.

ASERCOM-Symposium

Ein Zehn-Jahres-Ausblick für Europa

Zum dritten Mal nach 1996 veranstaltet ASERCOM, der Verband der europäischen Hersteller von Kältemittelverdichtern, vor Beginn der 19. IKK am 7. Oktober auf dem Messegelände Nürnberg (Eingang „Mitte“, Saal „München“) von 13 bis 18 Uhr ein internationales Symposium zum Thema „Kälte/Klima und Verordnungen zum Umweltschutz – ein Zehn-Jahres-Ausblick für Europa“. Zur Themenstellung erläutert ASERCOM:

„Der europäische Kälte/Klima-Markt fordert neue Konzepte. Drastische Maßnahmen in bezug auf den Umweltschutz auf nationaler Basis und neue Vorschläge der europäischen Kommission hinsichtlich zeitlich vorgezogenem Ausstieg aus

den HFCKW-Kältemitteln verändern das gegenwärtige Szenario. Außerdem wird als Folge der Kyoto Konferenz eine Reduzierung der Emissionen von Treibhausgasen schon bald zur Diskussion stehen (die HFCKW-Kältemittel gehören zu dieser Gruppe von Gasen). Als Ergebnis ist damit zu rechnen, daß der Maßstab für energieeffiziente Systeme immer höher gesetzt wird und Maßnahmen zur weiteren Reduzierung von Undichtigkeiten an Systemen eine wichtige Rolle spielen werden. Auch die umweltfreundliche Entsorgung von Anlagen wird sicherlich bald in neuen Vorschriften aufgenommen werden, genau so wie die Absenkung der Geräuschpegel für den Betrieb von Kälte- und Klimaanlageanlagen.“

Wird diese Entwicklung in der EU nun als Herausforderung an die Branche gesehen und genutzt, oder trägt sie eher zu einer Minderung der Wettbewerbsfähigkeit auf den internationalen Märkten bei? ASERCOM ist es gelungen, kompetente Vortragsreferenten für eine Themenbehandlung aus politischer, wirtschaftlicher und technischer Betrachtungsweise zu gewinnen. Hierzu gehören Christoph Bail von der Europäischen Kommission, André Bailly von Ciat, Francois Billard vom Internationalen Kälteinstitut IIR in Paris, René van Gerwen vom niederländischen TNO-Institut, Claude Brian von der europäischen Vereinigung der Kälte-Klima-Fachleute AREA sowie Werner Kalter und Konrad Boergen von der Tengelmann-Gruppe.

Das Programm liegt inzwischen in deutscher und englischer Sprache vor und kann im Büro von ASERCOM, Motzstr. 91, 10779 Berlin, Fax (0 30) 21 47 98 71, angefordert werden. Für den Veranstaltungsverlauf wird eine Simultanübersetzung deutsch, englisch, französisch bereitgehalten, so daß es zu keinen sprachlichen Verständigungsschwierigkeiten kommen dürfte.

Zukunftsenergien

Shell baut weltgrößte Solarfabrik in Gelsenkirchen

Einen Meilenstein für die Solarbranche setzten Bundesforschungsminister Dr. Jürgen Rüttgers, NRW-Ministerpräsident Wolfgang Clement und Rainer Laufs, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Shell AG, bei der Grundsteinlegung zur weltgrößten Solarfabrik am 4. Juni 1998 in Gelsenkirchen. Die Ansiedlung der Solarfabrik ist ein Gemeinschaftsprojekt der Deutschen Shell AG, Hamburg, und der Pilkington Solar International GmbH, Köln, mit Unterstützung der Landesinitiative Zukunftsenergien NRW. Das Investitionsvolumen beträgt rund 30 Millionen DM. Bei einer geplanten Jahreskapazität von 25 Megawatt sollen knapp 13 Millionen Solarzellen ab Sommer 1999 hergestellt werden. Damit rückt NRW zur Weltspitze der Solarzellenproduzenten auf. Durch die Solarfabrik entstehen 300 neue Arbeitsplätze sowie weitere rund 400 Arbeitsplätze in den Bereichen Systemtechnik, Vertrieb, Montage und Wartung.

Stand der Technik

TRB 801 Nr. 14 und TRR 100 im Bundesarbeitsblatt veröffentlicht

Gemäß Gerätesicherheitsgesetz ist der Fachausschuß Druckbehälter (FAD) verpflichtet, den Stand der Technik im Regelwerk wiederzugeben. Der FAD erstellt das Regelwerk zum Schutze der Beschäftigten und Dritter.

Der FAD hat hierzu die TRB 801 Nr. 14 „Druckbehälter in Kälteanlagen“ und die TRR 100 „Bauvorschriften für Rohrleitungen aus metallischen Werkstoffen“ überarbeitet. Beide

Änderungen wurden im Juni 1998 im Bundesarbeitsblatt veröffentlicht.

Die TRB 801 Nr. 14 wurde insbesondere für das Kältemittel Ammoniak an den Stand der Technik angepaßt. Aber auch bei den Kältemitteln Propan und Butan ergeben sich zusätzliche Anforderungen, welche insbesondere bei der Ausführung von Sicherheitsventil- ausblaseleitungen beachtet werden müssen.

In der TRR 100 wurde der Absatz 1.2. „Diese TRR gilt nicht für Rohrleitungen in Kälteanlagen“, gestrichen. Ein neuer Absatz 3.2 wurde eingefügt:

„3.2 Rohrleitungen sind nach dem Stand der Technik auszuliegen. Bei Rohrleitungen in Kälteanlagen ist dies insbesondere erfüllt bei Einhaltung der UVV-Kälteanlagen, Wärmepumpen und Kühleinrichtungen (VBG 20), DIN 8975 Teil 1, 2, 6, 7 und 8, DIN 3158.“

Die Begründung liegt in einer Präzisierung der für Rohrleitungen in Kälteanlagen spezifischen Anforderungen nach dem Stand der Technik.

Durch den Hinweis auf die DIN 8975 sind jeweils die höheren Anforderungen der TRR 100 oder der DIN 8975 zu erfüllen. Die Anforderungen der TRR 100 gelten für Rohrleitungen, die der Druckbehälterverordnung unterliegen. Dies trifft für die Kältemittel Ammoniak, Propan und Butan zu. In Kurzform ergeben sich für Rohrleitungen mit einem Nenndurchmesser größer 25 mm nachstehende zusätzliche Anforderungen:

1. Werkstoffnachweise

● 3.1 B – Zeugnis für Sachverständigenbereich laut DIN 8975 Teil 6 nur 2.2 (Werkszeugnis).

2. Schweißarbeiten

● Verfahrensprüfung des Errichters, geprüfte Schweißer.

3. Zerstörungsfreie Prüfung

● Bei Stahlleitungen:
10 % Sachverständigenbereich
2 % Sachkundigenbereich

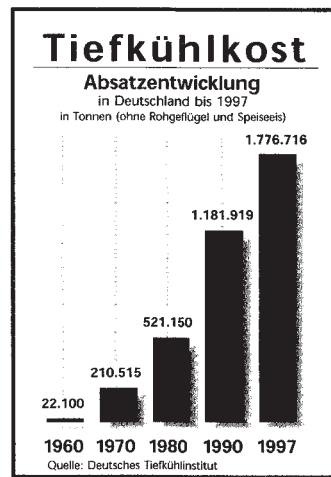
4. Anforderungen bei Kupfer

- Lötprüfung, ab DN 42 Rohrleitung schweißen,
- Zerstörungsfreie Prüfung: 100 % Sachverständigenbereich.

Verband Deutscher Kühllhäuser e. V.

Jahrestagung in Hamburg

Die Tiefkühlwirtschaft und die Angebotsvielfalt an Frischeprodukten in Deutschland boomen weiter. Mit bis zu über zehnprozentigen Steigerungsraten pro Jahr gehört das stark anwachsende Sortiment an Tiefkühlprodukten zu den Renditebringern und Trendsetzern im deutschen Lebensmittelhandel. Dementsprechend stiegen in den letzten Jahren die Anforderungen an die deutschen



Kühllhäuser und Kühllogistikunternehmen, die jetzt auf der Jahrestagung ihres Fachverbandes in Hamburg die Weichen für eine marktkonforme und erfolgreiche Verbandsarbeit stellten.

Mit der auf der Mitgliederversammlung des Verbandes

Deutscher Kühllhäuser und Kühllogistikunternehmen e. V.“ (VDKL) soll, so der Verbandsvorsitzende, Jürgen Rohn (SFB Fleisch- und Kühlcentrale), auch nach außen hin dokumentiert werden, daß der Fachverband in den letzten Jahren sein Leistungsspektrum kontinuierlich auf den gesamten Bereich der temperaturgeführten Logistik ausgeweitet hat. Die über 70 Unternehmen, die im VDKL organisiert sind, verfügen über eine Gesamtlagerkapazität von 5,6 Millionen Kubikmetern, in denen 1,4 Millionen Europaletten gelagert und umgeschlagen werden können.

Die wirtschaftliche Gesamtsituation der deutschen Kühllhäuser hat sich 1997, dem gesamten Tiefkühlbereich entsprechend, positiv entwickelt. Der durchschnittliche Auslastungsgrad bei den Mitgliedsunternehmen des VDKL stieg von 1996 zu 1997 von 62 Prozent auf 74,1 Prozent. Der Dienstleistungsumsatz der VDKL-Mitglieder lag 1997 bei insgesamt rund 400 Mio. Mark.

Im Rahmen der Verbandstagung betonte VDKL-Geschäftsführer Christof Ruhmich, daß der kontinuierliche Zuwachs an gekühlten und tiefgekühlten Produkten und Sortimenten nicht nur eine Frage veränderter Eßgewohnheiten und Marketingstrategien sei, sondern wesentlich auch vom professionellen Angebot an temperaturgeführter Lagerung, Distribution und Logistik abhängt.

Im Rahmen der VDKL-Jahrestagung wurden Rainer Wittenfeld (MUK Logistik) und Dr. Joachim Pfothner (Thüringer Kühllhäuser) neu in den Vorstand gewählt. Dem Vorstand gehören weiter an: Jürgen Rohn (SFB Fleisch- und Kühlcentrale), Klaus Becker (Bremerhavener Kühllhäuser Frigoscandia), Manfred Richter (Frigoscandia), Hans Redliffen (Flensburger Kühl- und Lagerhaus) und Thomas Lemmerholz (Kühlhaus Düsseldorf).

ICI Chemicals

ICI Klea erhöht R 22-Preis

ICI Klea gab bekannt, die HFCKW-Preise europaweit in den nächsten drei bis vier Monaten schrittweise um bis zu 25 Prozent zu erhöhen. Dies sei die Reaktion auf wachsende Nachfrage im durch das Montrealer Protokoll und die noch strengere EU-Verordnung regulierten Markt.

Der HFCKW-Verbrauch sei in den letzten Jahren schnell gestiegen. Im Bereich Kälte mit Produkten wie R 22 und R 408A, in Schaum- und Lösemittelanwendungen mit 141b.

Laut ICI sei bekannt, daß R 22 und darauf basierende Gemische eine wichtige Zwischenlösung als Ersatz für FCKW's sind, ihre Verwendung ist aber gemäß Montrealer Protokoll und der EU-Verordnung EG 3093/94 über ozonschichtschädigende Stoffe befristet. Die in der EU verwendete Menge sei nahe an der von der EU-Verordnung als „Cap“ bezeichnete Höchstgrenze. ICI zufolge übersteigt die Nachfrage nun das Angebot. Dieses wird sich weiter verringern, wenn, wie erwartet, durch die Neufassung der EU-Verordnung 1999 das „Cap“ reduziert wird.

Die schrittweise Preisanpassung werde die Rentabilität der HFCKW-Verkäufe verbessern und somit den Trend der letzten Jahre umkehren, der diesem Markt erhebliche Verluste einbrachte, so Andrew Elphick, Sales Manager ICI Klea. Eine höhere Profitabilität sei für den Geschäftsbereich notwendig, um weiterhin in HFCKW investieren zu können und somit die wachsende Nachfrage zu decken.

IZW Beirat

Informationszentrum Wärmepumpen und Kältetechnik (IZW) e. V.

Das vom Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie (BMBF) und der Industrie geförderte Projekt Informationszentrum Wärmepumpen und Kältetechnik (IZW) wurde seit dem 1. Januar 1990 in der Nachfolge des International Energy Agency Heat Pump Center (IEA HPC) als nationales Vorhaben unter der Leitung von Herrn Prof. Dr.-Ing. H.-J. Laue im Fachinformationszentrum (FIZ) Karlsruhe durchgeführt.

Bedingt durch organisatorische Veränderungen innerhalb des FIZ wurde auf Initiative des Beirates des IZW der Verein IZW e. V. gegründet, um die langfristige Sicherung des Projektes zu gewährleisten. Dieser soll als künftiger Träger des Projektes dienen und es neben eigenen Aktivitäten durch die Vergabe von Unteraufträgen an geeignete Institutionen – z. B. das FIZ und Universitäten – leiten. Es ist beabsichtigt, daß der IZW e. V. einen Projektantrag für eine weitere Förderung durch die Industrie und das BMBF für drei weitere Jahre ab dem 1. 4. 1999 stellt.

Die Geschäftsführung des Vereins hat bis auf weiteres Prof. Dr.-Ing. H.-J. Laue übernommen. Seine Adresse lautet:

IZW e. V., Unterreit 6,
76135 Karlsruhe,
Tel.: (07 21) 9 86 28-56
Fax: (07 21) 9 86 28-57.

Der IZW e. V. wird sich dabei vor allem auf objektive Informationen und Sachstandsberichte für die breite Markteinführung der Wärmepumpen konzentrieren und ihre energetischen und ökologischen Vorteile gegenüber konventionellen Heizungssystemen hervorheben. Folgende Aufgaben stehen im Jahr 1998 im Vordergrund:

- Durchführung einer Untersuchung zum Primärenergiebedarf und Treibhausgasemissionen von modernen Wärmepumpen,
- Aktualisierung von Basisdaten für den Primärenergiever-

brauch und Emissionen im Gebäudesektor.

- Unterstützende Maßnahmen zur Fortschreibung staatlicher Förderprogramme.

Diese Arbeiten werden unter der Leitung von Prof. Laue vorwiegend am Institut für Kältetechnik und Angewandte Wärmetechnik (IKW) der Universität Hannover durchgeführt, um die dort vorhandenen Fachkenntnisse zu nutzen.

Um den IZW e. V. auf eine breite, von der Wärmepumpenindustrie, den Energieversorgungsunternehmen und der Forschung unterstützte Basis zu stellen, nimmt der Verein gerne weitere Mitglieder auf.