

10.–12. September 1998, Berlin

KAUT/SANYO-Meeting 1998

„Auf dem Klimamarkt ist die Ordnung längst verlorengegangen. Neben den bekannten und seit Jahren eingeführten Klimageräte-Marken tauchen plötzlich allerhand Namen auf, die bisher noch niemand gehört hat. Woher auch? Gestern gab es sie auch noch gar nicht.“
Zitat aus „KAUT-EXPRESS“, Ausgabe September 1998.

Hierbei geht es um sogenannte „no names“, die über unterschiedliche Importkanäle auch auf den deutschen Inlandmarkt drängen und von denen das Ursprungsland meist unbekannt ist. Waggonweise zu Billigstpreisen eingekauft und in den Verkaufsregalen von größeren Handelsketten und Baumärkten für Selbstaholder anzutreffen.

Eine Konkurrenz für den Kälte-Klima-Fachbetrieb? Das mag teilweise und vordergründig zutreffen, wenn man es als Verkäufer nicht versteht, die Notwendigkeit einer Verzahnung von fachlichem Sachverstand mit der Qualität eines Produktes argumentativ überzeugend zu vertreten. Eine billige Zweitmarke neben einem Qualitätsprodukt? Eine schlechte oder gar keine Lösung. KAUT lehnt dies ab und hat sich mit der Aufnahme des Sanyo-Programms für eine weltbekannte qualitativ anerkannte Marke und zugleich für ein



Nicht nur warmes Spätsommerwetter, sondern auch eine angenehme Brise begleitete das diesjährige KAUT/SANYO-Meeting, das vom 10.–12. 9. 1998 am und auf dem Berliner Müggelsee stattfand

ganz klares Vertriebssystem in einer Partnerschaft mit anerkannten Kälte-Klima-Fachbetrieben entschieden. Und Hans-Alfred Kaut hat recht, wenn er daran erinnert:

„Die Konzentration auf eine Marke, so sie denn eine breite Geräte-Palette bietet, hat aber auch entscheidende Vorteile in Planung, Lagerhaltung, Beratung und Montage. Jeder Kälte-Klima-Fachmann weiß das. So wie ihm auch bekannt ist, daß die Addition aller Pluspunkte noch

etwas bedarf, was bei vielen Billigimporten einfach fehlt: die Partnerschaft zwischen den Beteiligten. Diese Kette beginnt beim Verhältnis Hersteller/Vertreiber, geht über in die Zusammenarbeit Vertreiber/Fachbetrieb und hat ihr letzliches Glied in der Beziehung Fachbetrieb/Kunde. Nur wenn die Kette geschlossen ist, bringt sie Erfolg.“

Der Partnerschaftsgedanke ist der wesentliche Schlüssel zum gemeinsamen Vertriebs Erfolg – und in diesem Sinne fand auch das diesjährige KAUT/SANYO-Meeting im Ostteil Berlins am Müggelsee statt, an dem in der zweiten September-Woche 173 Personen teilnahmen. Im Mittelpunkt stand das Multisplitsystem ECO von Sanyo (so etwas gibt es nicht in Baumärkten) und die Kältemittelfrage. Der deutsche Markt ist für Sanyo von großer Bedeutung, dies wurde auch aus der Anwesenheit von Katsuhiko Morisaki, Präsident von SANYO Airconditioners Europe S.r.l. (Mailand), deutlich. Zur Kältemittelfrage nahm Prof. Dr.-Ing. Fritz Steimle auch aus Sicht seiner IIR-Präsidenten-Funktion (IIR = International Institute of Refrigeration, Paris) Stellung.

Multisplitsysteme werden zum Umsatzrenner

Diese Aussage trifft eigentlich nicht nur auf das ECO-Multisystem von SANYO zu, denn über eine ähnliche Aussage konnte KK auch in ihrer September-Ausgabe im Zusammenhang mit einer Reportage über DAIKIN in Europa berichten. Kluge Kälte-



Aktuelle technische Erläuterungen wurden am Freitag vormittag den „Herren“ Kälte-Klima-Fachleuten vermittelt (natürlich stand hier das SANYO ECO Multisplit-Klimasystem im Mittelpunkt), während die Kälte-Klima-„Fachdamen“ den Hauptmann von Köpenick im Rathaus suchten und auch fanden (es war aber nicht Harald Juhnke)

Klima-Fachbetriebe wissen diese Systemtechnik zu nutzen und können damit zunehmende betriebliche Erfolge erzielen. Falsch wäre es natürlich, deshalb den betrieblichen Verkaufseinsatz für Einzelsplitgeräte zu reduzieren und damit einer Trendwende in Richtung Verkaufshandlung „weiße Ware“ Vorschub zu leisten. Der Vorteil des qualifizierten Einsatzes für die Multisplitsystem-Technologie liegt einmal in der Saison-Unabhängigkeit des Verkaufs, vor allem aber im Vertriebsvorteil eines Planungs-Know-hows, über das eben nur qualifizierte Kälteanlagenbauer und Kälte-Klima-Fachbetriebe verfügen.

Dies wird auch durch die nahezu frappant ansteigenden Umsatzzahlen deutlich, wie aus dem hier veröffentlichten Balkendiagramm klar und überzeugend entnommen werden kann. Hielten sich per 30. Juni 1996 die Umsatzanteile der SANYO Einzelsplit-Klimageräte mit dem ECO Multi-System von SANYO noch die Waage (Vergleichsbasis = 100 %), so stieg der Umsatz bei ECO-Multi per 30. 6. 1997 um ca. 260 % und per 30. 6. 1998 um insgesamt 510 % gegenüber dem 1. Halbjahr 1996 und innerhalb von nur 2 Jahren an. Demgegenüber haben die Einzelsplitgeräte einen Umsatzrückgang von ca. 30 % im 1. Halbjahr 1997 und um ca. 20 % im 1. Halbjahr 1998 gegenüber dem „Sonnenjahr“ 1996 zu verzeichnen. Was somit die Witterungsabhängigkeit des Saisongeschäftes mit Einzelklimageräten sehr deutlich macht. Von dieser saisonalen Witterungsabhängigkeit kann sich nun der fachlich kompetente Kälteanlagenbauer und Kälte-Klimafachmann leicht befreien, wenn er die Multisplit-Systemtechnik beherrscht und sich ihre Vorteile zunutze macht.

Die „andere Klimatechnik“? Nun, eine derartige Bewertung mit einem leicht hineininterpretierten Qualitäts-Abzug dürfte wohl heute so nicht mehr zutreffen, wenn aber fairerweise auch gesagt werden muß, daß die ECO-Multi-Split-Technologie „nur“



Aktionen kontra Baumarkt? Hans-Alfred Kaut lehnt die Führung eines „preiswerten“ Alternativproduktes zu SANYO ab, „denn der wahre Fachmann sichert seine Existenz dauerhaft durch Qualität in Arbeit und Produkt!“

als Teilklimasystem (gilt für andere Fabrikate auch) bezeichnet werden kann, weil neben den vorhandenen „Kühlung-Heizung“-Funktionen das Element „Entfeuchtung“ als Nebenfunktion ungerregelt ist und die „Befeuchtungs“-Funktion für den Winterbetrieb entfällt. Dieses Manko kann aber inzwischen sogar für den Wohnraumbedarf (bei gewerblichem Nutzungsbedarf sowieso) durch Dampfbefeuchtungssysteme, wie beispielsweise von Nordmann, sehr leicht ausgeglichen werden.

Welche Nutzungseinschränkungen gibt es eigentlich heute noch für die Verwendung von Multisplit-Klimatisierungssystemen, die sogar die parallele Einzelsteuerung von Kühl- und Heizfunktionen temperaturgenau und einzelbedarfsabhängig ermöglichen? Eine pauschal gültige Antwort kann man nicht geben. Natürlich gibt es Nutzungsanforderungen in speziellen Gebäuden, wo die Installation einer Multisplit-Systemtechnik nicht denkbar ist. Zum Beispiel Theater, Operationsräume und große Verwaltungsgebäude, wobei die Anforderung an zentrale Klimatisierungssysteme in Hotelbauten nicht immer oder nur teileingeschränkt Gültigkeit besitzt.

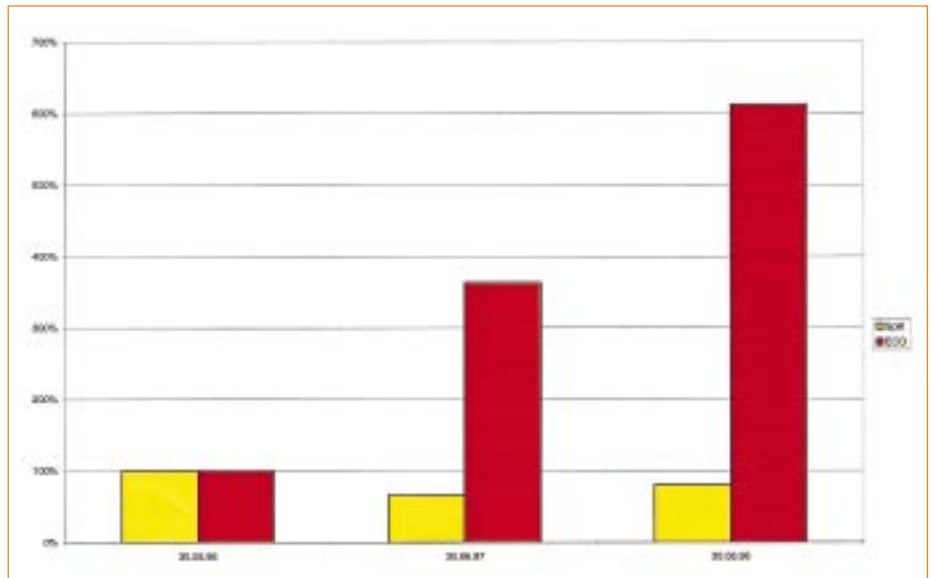
Somit ist das Feld für den Einsatz der Multi-Splitklima-Systemtechnik beinahe unvorstellbar groß und dies wurde auch während des KAUT/SANYO-Meetings in Berlin bei der Herausstellung von Einzelanwendungsbeispielen des Einsatzes der SANYO ECO-Multi-Split-Teilklimasysteme überraschend deutlich. Beispiele zur Nachahmung, nur – Planer und Architekten müssen noch viel genauer als bisher über die Anwendungsmöglichkeiten aufgeklärt und für den technischen Einsatz geschult werden.

Kaum bekannt dürfte bisher auch sein, daß nach Installation eines ECO-Multi-Split-Teilklimasystems mit z. B. auch 16 unterschiedlichen Innengeräten eine individuelle Einzelraum-Stromabrechnung erfolgen kann. Dafür sorgt ein Computersystem, das eine Systemabrechnung ermöglicht, wobei im Außengerät sämtliche Elektroverbrauchswerte für die einzelnen Innengeräte abgespeichert werden. Hierzu gab Rainer Frigger, Systemmanager ECO Multi bei KAUT, während des KAUT/SANYO-Meetings einige aufschlußreiche Darstellungen. Eine derartige Systemabrechnung ist gefragt, wenn zum Beispiel 16 unterschiedlich vermietete Büroräume durch dieselbe ECO-Multi-Außeneinheit einzelbedarfsabhängig klimatisiert werden. Hierzu wird KK demnächst in einem gesonderten Fachbeitrag ausführlich Stellung nehmen.



Kaut-Geschäftsführer Peter Iselt verstand es einmal mehr, „seine“ Händlerschaft mit vielerlei Verhaltens-Tips und Argumentations-Beiträgen zu motivieren

Schlüssel für die individuelle Einzelbedarfsklimatisierung, Kühlen und/oder Heizen, ist natürlich eine energieoptimierte Leistungsregelung der Verdichter. Hier gibt es einen Systemstreit zwischen den maßgeblichen Wettbewerbern auf dem



Dieses Balkendigramm zeigt, womit der fach- und sachkundige Kälte-Klima-Fachmann sein Geld verdienen kann. Betrug der Verkaufsanteil von SANYO ECO Multisplit-Klimasystemen im ersten Halbjahr 1996 noch 100 %, so gab es schon zwei Jahre später per 30. 6. 1998 eine etwa 510 %ige Umsatzsteigerung zu verzeichnen

Weltmarkt. Setzen einige Hersteller auf die Vorzüge der Inverter-Technologie (siehe auch Beiträge in den April- und September-Ausgaben der KK), so hat sich SANYO von dieser Systemtechnik wieder abgewandt. Neuester Entwicklungsstand ist jetzt die Nutzung eines von SANYO entwickelten und patentierten „Super Power Control“-Verdichters. Hierbei handelt es sich um einen Doppelscheibenrollkolbenverdichter der zweiten Generation, der eine Leistungsregelung der neuen ECO Multi-Außeneinheiten im Bereich von 6(!) bis 108 % der Nennkälteleistung ermöglicht. Für die notwendige Leistungsabstufung (16 Stufen!) sorgen 3 elektronische Power Control Ventile, die zwischen dem oberen und unteren Zylinder angebracht sind. Hierbei arbeiten die Rollkolben des PC-Verdichters um 180° versetzt. Ist das Regelventil geschlossen, arbeitet der Verdichter wie ein konventioneller Doppelscheibenrollkolbenverdichter. Ist das Regelventil geöffnet, werden beide Zylinderräume zusammenschaltet, wodurch der zur Verdichtung verfügbare Raum halbiert wird. Dadurch wird der Kältemittel-Volumenstrom und gleichzeitig die Leistungsaufnahme des PC-Verdichters in Abhängigkeit der geforderten Kälteleistung reduziert. SANYO, weltgrößter Hersteller von Rollkolbenverdichtern, setzt auf diese Form einer nach Feststellungen von SANYO optimalen Leistungsregelung, um notwendige elektronische Vorkehrungen

zur Vermeidung einer elektromagnetischen Störstrahlung, wie sie bei der Invertertechnologie anfallen könnten, zu umgehen. Auf die SANYO PC-Verdichtertechnologie wird in der November-Ausgabe der KK noch ausführlicher eingegangen.

R 407C, die Kältemittelfrage ist auch bei SANYO entschieden

Die über die Bestimmungen des Montreal Protokoll hinausgehenden Verordnungen einiger europäischen Staaten, nicht nur Deutschlands, zum vorfristigen Ausstieg aus der R 22-Kältemitteltechnologie haben der japanischen Klimageräte-Industrie schon sehr frühzeitig Anstrengungen bei der Definition von R 22-tauglichen Ersatzkältemitteln abverlangt. Japans Konstrukteure haben die Herausforderung angenommen und die Hausaufgaben bei der Optimierung vorhandener Systemtechnik gelöst. R 407C nur ein Übergangskältemittel? Nun, das wird die Zeit noch zeigen. Natürlich erproben die Japaner – auch SANYO – verstärkt das Hochdruckkältemittel R 410A auf seine allgemeine Systemtauglichkeit, aber diese Kältemittel-



Mit R 497C erschließt sich auch für KAUT/SANYO die Kältemittelzukunft. Davon zeigen sich überzeugt Sanyo's Europa-Präsident Katsuhiro Morisaki und Hans-Alfred Kaut



frage ist teilweise eng mit einer neuen Komponentenentwicklung verbunden. Und dies kostet Geld und Zeit. Eine Entscheidung pro oder kontra Kältemittel R 410A dürfte bei Split-Klimageräten, erst recht bei Multisplit-Klimasysteme erst einige Zeit nach der Jahrtausendwende fallen.

So sieht auch Professor Steimle als Gastredner beim KAUT/SANYO-Meeting am Berliner Müggelsee die Kältemittel-Entwicklung bei der Ablösung von R 22 und auch das Internationale Institut für Kältetechnik (IIR) in Paris (Weltorganisation für Kältetechnik in der wissenschaftlich-technischen Auslegung) stellt zunächst R 407C vor R 410A, wie die hier im Zusammenhang mit dem Vortrag von Professor Steimle abgebildete Folie als Auszug eines IIR-Gutachten für die Weltorganisation UNEP deutlich zeigt.

„Hallo Partner“ sagt KAUT und bereitet seinen Fachhändlerkreis mit vielfältigen Informationen auf den Kältemittelwechsel von R 22 auf R 407C vor. Dieser muß bekanntlich für alle Klimatisierungssysteme von SANYO – und bei deren Nutzung in

Deutschland – bis Silvester 1999 abgeschlossen sein. So verbleibt ausreichend Zeit, die Geräteumstellung modellweise und Zug um Zug vorzunehmen.

Wie steht es nun um die vorhandenen mit R 22 gefüllten Klimageräte. Die Antwort ist ganz klar: Vorläufig können diese mit R 22 weiterhin betrieben



Prof. Dr.-Ing. Fritz Steimle hielt einen eineinhalbstündigen Gastvortrag. So viel Zeit war nötig, um die Ersatzkältemittelfrage einmal wieder und umfassend von unterschiedlicher Seite zu beleuchten. Für Klimageräte und Wärmepumpen steht R 407C an erster Stelle

werden, eine Umrüstung auf „chlorfrei“ steht nicht zur Debatte. Wer dieses dennoch tun möchte, z. B. in stringenter Konsequenz eines Schutzes der Ozonschicht, der kann dies bei Einzel-Splitgeräten (jedoch nicht bei Wärmepumpen und ECO Multisplit) mit R 407C gerne tun. Und – KK hat hier speziell noch einmal nachgefragt – ohne einen Ölwechsel von Mineralöl auf Esteröl zu vollziehen.

Was darf nicht zu kurz kommen, was muß erwähnt werden

Wie wohl bei vielen Händlertreffen, diente auch das KAUT/SANYO-Meeting dazu, den Kälte-Klima-Fachleuten vertriebsorientierte Tips zu geben. Hin und wieder muß auch der Fachmann mit der Nase wieder auf die Anwendung nützlicher Verkaufsargumente gestoßen werden. Ein Meister in dieser Verkaufstraining-Psychologie ist Peter Iselt, einer der zwei Kaut-Geschäftsführer. „Welchen Einfluß hat die relative Luftfeuchtigkeit auf die Leistungsfähigkeit des Menschen?“ Eine Frage, die wohl kaum von einem Verkäufer im Baumarkt beantwortet werden

kann. Aber der Kälteanlagenbauer weiß, in welchem Zusammenhang die Entfeuchtungsleistung eines Klimagerätes mit seiner Kühlleistung steht. Iselt hämmert hierauf förmlich ein und es ist richtig, daß der Kälte-Klimafachmann in seinem Verkaufs-

gespräch hierauf genauer eingeht. Die Notwendigkeit der Entfeuchtung wird auch im Übergabeprotokoll für SANYO-Klimaanlagen herausgestellt. So enthält die Einzelpunkte-Checkliste auch die Anforderung „Auf die negativen Folgen der zu hohen relativen Luftfeuchtigkeit hingewiesen (bei über 60 % rel. Luftfeuchtigkeit Klimaanlage zur Entfeuchtung nutzen)“ und der Kunde hat die Kenntnisnahme dieser Aussage durch Unterschrift zu bestätigen.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist der Abschluß eines Wartungsvertrages bei Übergabe des Klimasystemes. Dies auch eine wichtige Voraussetzung bei Eingehen einer höheren Gewährleistungsverpflichtung als branchenüblich. In dieser Kombination ist dabei dann das Gewährleistungsrisiko wesentlich geringer.

Ein nächster Punkt in Peter Iselts Referat waren Ausführungen zum Schalldruckpegel der SANYO Klimamodelle. Ein sehr wichtiges Beurteilungskriterium im Wettbewerb, oftmals Bewertungsmaßstäbe, von denen der Kunde eigentlich wenig versteht. Sehr geschickt von KAUT/SANYO, für die Vertrauensbildung im Verkaufsgespräch ein spezielles Schalldruckpegel-Prospekt zur Verfügung zu stellen. Hierin sind nicht nur die Schalldruckpegel nach DIN 45 635 in 1 m Entfernung für die verschiedenen Klimageräte-Modelle aufgelistet, viel mehr von Bedeutung ist als Vergleichsmaßstab eine stufenweise Auflistung unterschiedlicher Geräuschemissionsquellen, die jedermann versteht. Diese Auflistung reicht von 10 db(A) (gerade hörbarer Schall) über 40–50 db(A) (leise Unterhaltung, ruhiges Büro) bis zum 80–85 db(A) Maximum, das bedeutet vergleichs-



Nordmann macht Dampf. Mit der neuen Geräte-Generation auch auf kurzer Strecke (300 mm). Jacques Nordmann ist neben Sanyo ein weiterer zuverlässiger Partner bei Kaut

weise Rufen oder Schreien. Iselt's Ausführungen zusammengefaßt macht deutlich, daß es nicht alleine ausreicht, über ein gutes Produkt zu verfügen, sondern man muß es mit dem notwendigen Argumentativ-Register auch verkaufen und richtig installieren können.

Nordmann engineering (MuttENZ/Schweiz) ist ein weiterer wichtiger Stützpfeiler im KAUT-Händler-Verbund. Nennt sich zwar das Jahrestreffen „KAUT/SANYO-Meeting“, womit man natürlich in

erster Linie die Klimatisierung assoziiert, so haben bei dem jährlichen Händlertreffen die Dampfluftbefeuchter von Nordmann niemals gefehlt. Jetzt auch nicht in Berlin, und Firmenchef Jacques Nordmann konnte einmal wieder die ausgereifte Technologie seiner AT 3000 Baureihe für auch kurze Befeuchterstrecken (bis runter zu 300 mm) erklären. Eine ausgereifte Systemtechnik, mit deren Parallelschaltung von Einzeldampfluftbefeuchtern auch komplexe Gebäudeanforderungen erfüllt werden können.

Steh auf, wenn Du ein Kaut-Fan bist . . .

Diese Aufforderung darf eine Fachzeitschrift aus Gründen der technischen Neutralität eigentlich nicht erwähnen. Wenn dies KK dennoch hier tut, dann als kleiner Hinweis auf die gesellige Komponente nicht nur dieser Händlertagung. Der gesellige Aspekt darf bei keinem Jahres-Meeting zu kurz kommen. Das weiß jeder in der Branche. Denn wir sind alle in erster Linie Menschen und nicht Apparate oder nur technische Funktionsträger.

Die hier gewählte letzte Zwischenüberschrift zu diesem Report ist Auftakt zu einem Refrain, der die Strophen einer „Hymne“ begleitet, die von einem Meeting-begeisterten Kälte-Klima-Fachmann (natürlich ein Kaut-Fan) extra zum Jahresereignis am Berliner Müggelsee getextet, „komponiert“ und von der Kollegenschar mit Begeisterung mitgesungen wurde. KK war hier nicht mehr mit dabei, darf dieses „Aperçu“ auf eine gelungene Händlertagung dennoch geben. P. W.