

Carrier als Familie auf der IKK '98

Als „starke Familie“ präsentieren sich die vier Carrier-Unternehmen in Deutschland auf einem Gemeinschaftsstand anlässlich der IKK. „Wir wollen die Gelegenheit nutzen, unseren Kunden zu zeigen, was das Zusammenbringen von Carrier, ILKA MAFA, Holland Heating (Deutschland) und der Carrier LTG Service bedeutet.“

Begleitend zur Messe-Präsentation wurde die Fachpresse am Donnerstag nachmittag während der IKK noch ausführlicher informiert. Philosophie des neuen Firmenverbundes ist es, dem Kunden eine vollständige Produktpalette in der Kälte-, Klima- und Lüftungstechnik sowie einen die Produktlinien übergreifenden kompletten Service anbieten zu können.

Neu für Carrier ist, daß mit der schon 1997 erfolgten Akquisition von ILKA MAFA nun auch Kaltwassersätze mit dem Kältemittel Ammoniak für die Gebäude-Klimatisierung verfügbar sind. Deren Einsatzschwerpunkte dürften über Deutschland hinaus vor allem in den skandinavischen Ländern zu finden sein, aber auch Luxemburg hatte sich ja schon vor längerem sehr stark dem Kältemittel NH_3 geöffnet. Die ILKA MAFA Kältemaschinenbau GmbH (Geschäftsführer Ulrich Sabath)

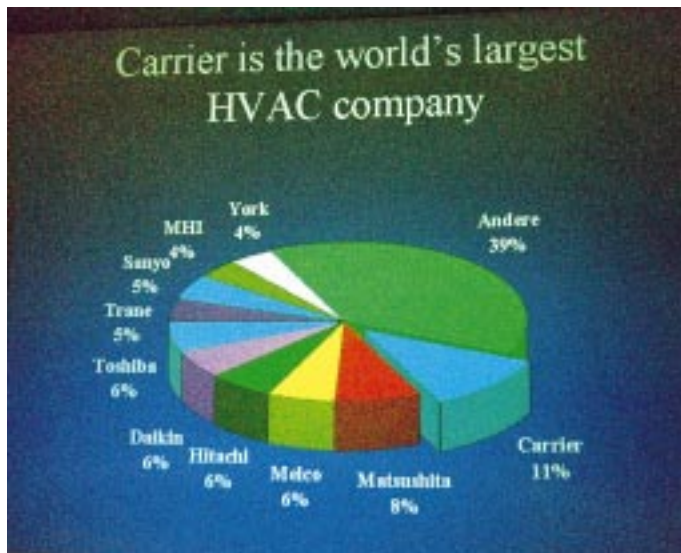


Als (deutsche) Carrier-Familie (Slogan „Meet the Industry's First Family!“) präsentierten sich auf einer Fachpressekonferenz während der IKK (von links): Andreas von Thun (Holland Heating Deutschland GmbH), Ulrich Sabath (ILKA MAFA GmbH), Moderator Klaus Hartmann (Carrier) und Carrier-Geschäftsführer Ulrich Bornkessel sowie Erwin Schäpers (Carrier LTG Service GmbH)

hat ihren Firmensitz und Produktionsstandort in Döllnitz bei Halle (Vertriebsstützpunkte in Frankfurt/M., Leipzig und Bergisch-Gladbach), erwirtschaftet gegenwärtig einen Umsatz von ca. 10 Millionen und beschäftigt ca. 70 Mitarbeiter. Dies wird sich bald ändern im Zuge einer geplanten Expansion. Eine neue Fertigungsstätte mit Büros entsteht in Queis bei Halle/Saale, auf ca. 5000 m² Produktionsfläche sollen in Zukunft mehr als 200 Kältemaschinen gefertigt werden. Die gegenwärtige Produktions-Bandbreite an 1- und 2stufigen Verdichtersätzen mit NH_3 als Kältemittel erstreckt sich von 100 kW bis 5000 kW Kälteleistung. Auf der IKK wurde ein neuer Kaltwassersatz mit 400-kW-Kälteleistung als Prototyp gezeigt.

Die Holland Heating Deutschland GmbH (Geschäftsführer Andreas von Thun) hat ihren Geschäftssitz in Linden, gehört zur Holland Heating Carrier Gruppe in Waalwijk (NL) und verfügt über Verkaufsniederlassungen in Sachsen, Hessen, Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen und Baden-Württemberg. In den Niederlanden werden Klimazentralgeräte und RLT-Komponenten, die sich durch kaltebrückenfreie Konstruktionen für Umge-

Bild ohne Worte. Auch in Deutschland gibt sich Carrier sicher, die Position als Nr. 1 noch weiter auszubauen



bungen mit hoher Luftfeuchtigkeit auszeichnen und über eine kataphoresische Tauchlackierung verfügen. Holland Heating ist Mitglied der RAL Gütegemeinschaft. Ein Feld für Synergien im Carrier-Verband wird in der Fertigung von Dachklimazentralen gesehen, die über Kälteleistungen von 20 kW bis 100 kW verfügen. Insgesamt werden ca. 500 Mitarbeiter beschäftigt, der Gruppenumsatz liegt 1998 bei erwarteten ca. 120 Mio. DM.

Anfang 1998 haben die (deutsche) Carrier GmbH und die LTG, Stuttgart, ihre jeweiligen Servicebereiche in ein gemeinsames Unternehmen eingebracht. Die Carrier LTG Service GmbH & Co. KG (Geschäftsführer Erwin Schäpers), Stuttgart, ist dazu bestimmt, den Service sowohl für die Kälte- als auch für die Lufttechnik aus einer Hand anzubieten. Dadurch gibt es keine Kompetenz-Überschneidungen oder unterschiedliche Zuständigkeiten bei dem gleichen Gewerk. Die neue Service GmbH verfügt über Stützpunkte in Berlin, Dresden, Düsseldorf, Frankfurt/M., Hamburg, Emsdetten, Unterschleißheim und Nürnberg. Es werden ca. 180 Mitarbeiter beschäftigt, der für 1998 erwartete Umsatz soll ca. 40 Mio. DM betragen.

Verbleibt die (deutsche) Carrier GmbH (Geschäftsführer Ulrich Bornkessel) selbst. Sie hat ihren Firmensitz in Unterschleißheim bei München und verfügt über Vertriebsstützpunkte in Hamburg, Hannover, Berlin, Leipzig, Hilden, Frankfurt/M., Stuttgart und Nürnberg. Ca. 80 Mitarbeiter werden beschäftigt, der für 1998 erwartete Umsatz soll 80 Mio. DM betragen. Die Carrier GmbH sieht sich nun durch den Service-Verband mit der LTG

sich Carrier zur Aufgabe gemacht, technisch immer ein Vorreiter der Branche zu sein. Daß wir das sind, haben wir nicht zuletzt mit dem Global Chiller bewiesen, dessen neue, zweite Generation auf der IKK zu sehen ist.“

Mehr als das, was Innovation und Fortschritt anbelangt. Mit den neuen Kältemaschinen der Serie 38GLS für Splitklimageräte verfügt Carrier über ein Raumklimatisierungssystem, in dem schon jetzt das Hochdruckkältemittel R 410A (Carrier-Bezeichnung „PURON“) zur Anwendung kommt. Passend dazu natürlich das neue Hi-Wall Gerät „Sierra“, das in fünf Leistungsgrößen von 2,0 bis 6,4 kW seit der IKK angeboten wird. Ebenfalls geeignet für das Kältemittel R 410A ist das Carrier-Decken-Klimagerät 40JX mit Kanalanschluß, das in acht Leistungsgrößen von 2,5 bis 15 kW gefertigt wird. Mit nur 220 bis 310 mm Höhe (je nach Leistungsgröße) läßt sich dieses Geräteteil in praktisch jedem Zwischendeckenbereich integrieren. Damit noch nicht genug, wird der R 410A Klimatisierungskomfort noch um die Verfügbarkeit von Raumklimatruhen 42VKX im Leistungsbereich von 3,1 bis 7,3 kW ergänzt. Hiervon konnte sich der Fachbesucher auf dem Gemeinschaftsausstellungsstand der deutschen Carrier-Familie in Halle 3 überzeugen.

P. W.

After establishing joint ventures Carrier now offers integrated solutions from one hand. For the customer's benefit!

- ILKA MAFA → Specialist for environmentally beneficial NH₃-technology
- Holland Heating → Dutch market leader for air treatment products
- Carrier LTG Service → All-round service from one hand for refrigeration, air-conditioning, heating, air

Logos: Carrier, MAFA, HH, Carrier LTG Service

Integrierte Lösungen aus einer Hand, sowohl für Kälte-Klima als auch für Lufttechnik und ein gewerkeunabhängiger Gesamt-Service, das bietet die Carrier-Familie in Deutschland

als reine Vertriebsorganisation und will sich jetzt voll auf Beratung und Verkauf ihrer Produkte konzentrieren. Carrier-Geschäftsführer Ulrich Bornkessel gibt sich vom künftigen Erfolg der deutschen Carrier-Firmen-Familie überzeugt. Weil auch Tradition verpflichtet, Bornkessel betont: „Ganz im Sinne von Willis Carrier hat es