

Zweiter Versuch

Kältetechnische Ausstellungstagung in Bremerhaven

Die gute Idee einer kältetechnischen Ausstellungstagung hatte Projektgenieur Jürgen Schmidt 1998 zum ersten Male in Bremerhaven umgesetzt, KK berichtete hierüber in Heft 3/98. Hoffnungsvoll fand vom 25. bis 27. Februar 1999 die Neuauflage statt. Das Vortragsprogramm war dabei um drei Hauptvorträge aufgewertet worden. Der Erfolg hielt sich in den Grenzen des vergangenen Jahres.

Dipl.-Ing. (FH) Jürgen Schmidt will für die nordwestdeutsche Region eine Ausstellung etablieren, die den Bedürfnissen der kälte- und klimatechnischen Branche entspricht. Sie soll Installateure, Planer und Betreiber ansprechen, die sich damit unter Umständen den Weg zur IKK oder Einzelreisen zu ihren Lieferanten ersparen können. Im vergangenen Jahr war die Veranstaltung kein Mißerfolg, aber ein richtiger Erfolg sollte nun der zweite Versuch werden. Die Aussteller waren mit ähnlichen Gedanken zum großen Teil wiedergekommen und einige neue hatten sich dazugesellt. Es war eine gute fachliche Atmosphäre vorhanden, die meisten Firmen nutzten die Gelegenheit zu Fachvorträgen, die der Produktvorstellung dienten, und die Vertreter an den Ständen in den drei Etagen des Schulgebäudes hatten Gelegenheit, sich die Vorträge gegenseitig anzuhören und sich auch gegenseitig an den Ständen zu besuchen. Das Fehlen dieser Gelegenheit wird bei den großen Messen



Namhafte Aussteller nutzen die Gelegenheit zur Präsentation ihrer Erzeugnisse

wegen des starken Publikumsandranges oft bedauert. Beim gemeinsamen Abendessen in gemütlicher Runde in einer Hafengaststätte kam man sich dann auch über alle Wettbewerbsschranken hinweg schnell näher.

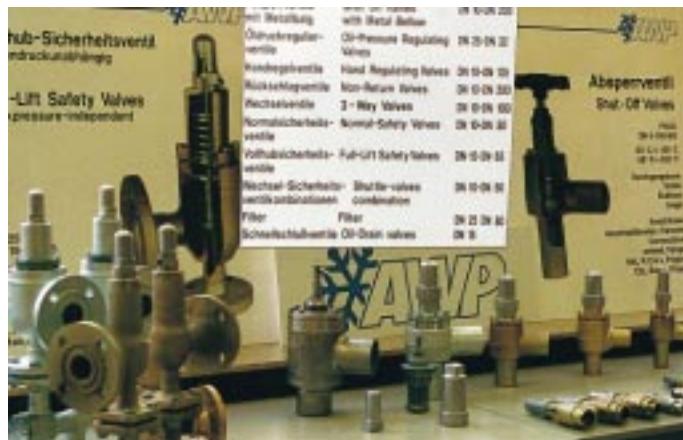


Muß die kältetechnische Ausstellungstagung wirklich in unerreichbarer Höhe in Schieflage hängen?

Das Vortragsprogramm sah als zusätzliches Zugmittel an jedem der drei Tage nach der Mittagspause einen Hauptvortrag in Ergänzung zu den Ausstellervorträgen vor, die am Donnerstag und am Freitag auch einen vollen Saal bescherten. Am Sonnabend war dann Aufbruchstimmung, viele Stände waren mittags schon verlassen, und nur ganz erwartungsvolle Zuhörer fanden sich noch ein.

Die Themen waren so gewählt, daß aktuelle Fragen der kältetechnischen Praxis für den o. g. erwarteten Teilnehmerkreis in hoher Qualität angesprochen wurden. Dabei gab es auch bei der geringen Besucherzahl des Sonnabendvortrages von den Teilnehmern positive Resonanzen durch Fragestellungen und Diskussionsbeiträge.

Unbefriedigend blieb die geringe Besucherzahl während der gesamten Veranstaltung, wobei sich der schon im vergangenen Jahr geborene Gedanke des Sonnabends als effektiver Besuchertag für die Handwerkschaft wiederum nicht bestätigte. In der Auswertung, die Jürgen Schmidt mit den einzelnen Ausstellern vor Ort durchführte, kam deshalb zum Ausdruck, sich im nächsten Jahr auf zwei Tage zu beschränken, vorzugsweise Donnerstag und Freitag. Es wurden auch Erfahrungen der Aussteller zur besseren Propagierung unter den erwarteten Be-



AWP war mit dem aktuellen Produktprogramm vertreten

sicherzielgruppen mitgeteilt. Natürlich hatten viele Aussteller ihre regionalen Kunden an ihre Stände eingeladen und mit ihnen die Gelegenheit genutzt, in Ruhe anstehende Fragen zu beraten, aber dies allein genügt nicht als Motivation für einen solchen Aufwand.

Die meisten Aussteller hatten die Standgestaltung und die ausgewählten Produkte wirklich auf fachliche Kompetenz und sachkundige Besucher ausgerichtet. Es war manch Neues zu sehen, und das Bewährte ist tatsächlich bewährt. So war TST Schweden mit der Schutzausrüstung bei Chemieunfällen mit besonderer Ausrichtung auf Ammoniak wiederum attraktiv vertreten, ebenso wie Armaturenwerk Prenzlau, Herl oder Tyforop Chemie. GfG zeigte die Weltneuheit eines Meßwertgebers CI 21 für Ammoniak-Überwachung in Kälteanlagen, der sich durch deutlich reduzierte Querempfindlichkeit auszeichnet und Fehlalarm weitgehend ausschließt. Es waren gegenüber dem Vorjahr auch neue Aussteller gekommen, wie z. B. die Hans Guntner GmbH, Honeywell



EGELHOF hatte an seinem Stand nahezu die gesamte Produktpalette parat

Flica, Hermetic-Pumpen oder FAS. Es ist schade um die so geringe Resonanz auf so ein gutes Angebot, zumal die Region nicht arm ist an kälte- und klimatechnischen Kapazitäten, vom Schiff bis zum Lebensmittelhändler, vom Installateur bis zum Projektierungsbüro.

Für das nächste Jahr würde es dann auch eine Erleichterung für die Aussteller geben, wenn die komplette Ausstellung ebenerdig durchgeführt werden kann, so daß der Transport der Ausstellungsgegenstände ohne Hilfsmittel über die Schulhaustreppe das Gewicht der Ausstellungsgegenstände nicht mehr begrenzen muß. Die schweren Verdichter von GRAM Refrigeration waren in diesem Jahr deshalb ohnehin im Eingangsbereich des Erdgeschosses angesiedelt.

Dipl.-Ing. Jürgen Schmidt hat viel Engagement in diese Ausstellung eingebracht. Daß daraus eine erfolgreiche Dauereinrichtung wird, bleibt abzuwarten. U. A.



R. Pioch präsentierte die bewährten FAS-Produkte

Strategischer Zusammenschluß von Carrier und Toshiba

Was schon vor 8 Monaten im Prinzip vereinbart worden war, wurde nun durch die Firma Carrier offiziell bekannt gegeben: Carrier und Toshiba haben weltweit einen strategischen Zusammenschluß auf dem HVACR-Sektor vertraglich besiegelt. Toshiba ist in Japan nach Angaben von Carrier Marktführer bei Wohnraum-Klimaanlagen und kleinen gewerblichen Klimaanlagen, Lüftungstechnik, Kälteanlagen und Verdichtern. Carrier selbst ist der weltweit größte Hersteller von HVAC-Anlagen, Komponenten und Zubehör mit einem Gesamtumsatz von 6,9 Mrd. \$ im Jahr 1998. Der Umsatz von Toshiba, im Geschäftsbereich Klimaanlagen, belief sich 1997 auf 1,1 Mrd. \$.

Der Zusammenschluß bedeutet eine gegenseitige Ergänzung des Produktangebots und ein Zusammenlegen der Bereiche technische Innovation, Herstellung, Qualitätssicherung sowie Absatz und Marketing. Einen weiteren Vorteil des Zusammenschlusses sieht Carrier für sich selbst vor allem in der Ausweitung seiner Präsenz in Japan, dem größten Einzelmärkt für Klimaanlagen außerhalb der Vereinigten Staaten.

Nach den Bedingungen dieses Zusammenschlusses und mit Wirkung vom 1. April 1999 trennt sich der Unternehmensbereich Toshiba Klimaanlagen von seiner Muttergesellschaft, um mit Carrier ein Joint-venture einzugehen. Hauptsitz des neuen Unternehmens ist Fuji City, Japan. Carrier erhält 40 % an der Toshiba Carrier Corporation und Toshiba 60 %. Die derzeitige japanische Tochter von Carrier, Toyo Carrier, wird Teil der neuen Joint-venture-Gesellschaft. Darüber hinaus gehen Carrier und Toshiba Carrier ein Produktions-Joint-venture in Großbritannien ein, an dem Carrier mehrheitlich beteiligt ist. Ein zweites gemeinsames Produktionsunternehmen entsteht in Thailand. An diesem halten Carrier und Toshiba Carrier Corporation gleiche Anteile. Toshiba überträgt seine Klimaanlagenfertigungen in beiden Ländern an diese neuen Joint-ventures. Weiterhin wird Carrier die HVAC-Verkaufsorganisationen von Toshiba, in die bestehende Vertriebsorganisation von Carrier integrieren. Für Deutschland bedeutet dies, daß die bisherigen Distributionszuständigkeiten im Handel bestehen bleiben sollen.

P. W.