

## im Blickpunkt

### Die Rente – und die Versorgungslücke

Die Rente ist sicher! Dieser Wahlkampfslogan Norbert Blüms klingt noch süß in den Ohren – öbgleich er selbst daran wohl nicht mehr glauben konnte. Sicherlich, eine relativ bescheidene Rente ist sicher, aber, kann wirklich jeder im Alter die Früchte seines Arbeitslebens ernten? Die Antwort kann und wird überwiegend „nein“ heißen.

Als 1968 die Zwangsmitgliedschaft zur Rentenversicherung auch für die Spitzenverdiener im Angestelltenverhältnis eingeführt wurde, da wußten die Rentenversicherungs-Strategen sicherlich was sie taten: Sie wollten sich eine „Verteilungsmasse“ für genau ihre Politik sichern. Zu der damaligen Zeit funktionierte das System des sogenannten „Generationenvertrages“, den es nie real – aber stets in der Vorstellungswelt der Sozialisierer gab – auch recht gut. Inzwischen sind die alten Träume mit beängstigender, ja transrapider Geschwindigkeit, ausgeträumt. Die gegenwärtige Politik und die Diskussionen im Lande zeigen dies.

So erleben wir es jetzt wieder einmal hautnah, in welcher Sackgasse die Politik die Bürger führen kann – weil niemand die Wahrheit sagen . . . und auch hören wollte. Heute nun muß man davon ausgehen, daß sich die junge Generation auf eine bescheidene Einheitsrente einzurichten hat. Die einen werden daran und davon profitieren, andere werden hier etwas verlieren.

Das infolge eines nicht mehr aufzuhaltenden Desasters in Richtung einer Mini-Rente herausgegebene Stichwort heißt „Eigenvorsorge“. Das klingt durchaus gut. Dazu muß jedoch gesagt werden, daß mehrere Legionen von Finanzberatern nur darauf warten, an dieser Eigenvorsorge auch kräftig mit zu verdienen. So sollte sich jeder rechtzeitig sensibilisieren, um nicht weiterhin, nur auf andere Art, die Früchte seines Lebens zu verlieren.

Ein Spruch des Finanz-Profis André Kostolany lautete: „Das große Geschäft ist immer das Geld der anderen!“ In der jüngsten deutschen Geschichte wurde diese Weisheit nach dem Mauerfall regelrecht „meisterhaft“ praktiziert. Da, wo mit dem Geld des Steuerzahlers ein heruntergewirtschaftetes Land wieder aufgebaut werden sollte, da betrieben hemmungslos Profitere nach der Kostolany-These ihre Raubrittergeschäfte.

Wenn es auch nur in bescheidenem Umfange durchdringt, weil eine intensive Werbung entgegengesetzt wird, so ist die in Deutschland etablierte Kapitallebensversicherung (KLV) kaum noch eine geeignete Ergänzung zur Rentenversicherung. Aus verschiedenen Gründen ist die Rendite für die Versicherungsnehmer zu niedrig. H. D. Meyer, vom Bund der Versicherten, ertritt sich sogar das Recht zu behaupten, die KLV sei „legaler Betrug“. Wer sich mit den Sitten und Gebräuchen der Lebensversicherungsgesellschaften und ihren Renditen – auch nach einer gewissen Zeit von Versicherungsjahren befaßt, der wird erkennen, daß es nur eine handvoll „guter“ Gesellschaften gibt. In einem besonderen Fall wurde bereits die Frage gestellt, ob ein Teil des Geldes der Versicherten etwa „versenkt“ werde.

Es gibt Alternativen und viele Fallstricke und wer nicht selbst Profiwissen besitzt, der kann „verkauft und verraten“ werden. Im weitesten Sinne gilt auch hier ein Kostolany-Wort „traue nie deinem Bankberater“.

R. P.

### Carrier

#### Ted Amyuni neuer Präsident Carrier ETO

Nach der Pensionierung von John Lord wird John Ayers, bisher Präsident Asia Pacific Operations in Singapur, im Frühjahr 2000 Präsident der Carrier Corporation in den USA. Sein Nachfolger in Singapur wird Geraud Darnis, bisher Präsident Carrier ETO, Paris.

Ted Amyuni, derzeitiger Carrier-Vizepräsident für Commercial Systems und Generalmanager für Nordeuropa, Nahost und Afrika, mit Sitz in Montluel, rückt auf und wird nun Carrier Präsident ETO (European & Transcontinental Operations) und damit Nachfolger von Darnis. Ted Amyuni hat an der Amerikanischen Universität von Beirut studiert und dort seinen Ingenieurabschluß erhalten. Nach Tätigkeiten für Carrier in Nahost, wurde ihm 1992 eine verantwortliche Position als Export-Area-Manager für Carrier Transcold in Frankreich übertragen. Nach weiteren beruflichen Zwischenstufen im Vertriebsbereich und Marketing wurde Amyuni mit seiner gegenwärtigen Aufgabe als Carrier Vizepräsident CMS betraut und war damit auch für die Carrier GmbH in Deutschland zuständig.

### Danfoss

#### Dr. Jakobs nicht mehr Geschäftsführer bei Danfoss

Mit Überraschung wurde kürzlich von der Branche zur Kenntnis genommen, daß Dr.-Ing. Rainer Jakobs als Geschäftsführer der Danfoss Wärme- und Kältetechnik GmbH, Heusenstamm, ausgeschieden ist. Ein Nachfolger war bei Redaktionsschluß dieser Ausgabe noch nicht bekannt.

Dr. Jakobs nahm Mitte der achtziger Jahre seine Tätigkeit bei Danfoss als Vertriebs- und Marketingleiter für den Bereich

der Kältetechnik in Offenbach auf, ehe er 1991 nach Aufgliederung der damaligen Danfoss GmbH damit betraut wurde, den damit verbundenen Aufbau der Danfoss Wärme- und Kältetechnik GmbH in Heusenstamm zu leiten, deren Geschäftsführer er 1992 wurde.

Hintergrund für das Ausscheiden von Dr. Jakobs sind globale Umstrukturierungsmaßnahmen bei Danfoss. Dies hat zur Folge, daß die europäischen Aktivitäten von Danfoss im Bereich der Kältetechnik, und dazu zählt natürlich auch Deutschland, von einer strategischen Unternehmenszentrale in Großbritannien aus in Zukunft koordiniert werden. Im Zuge dieser Veränderung und wegen unterschiedlicher Auffassungen über den neuen Weg der Firmengliederung ist Dr. Jakobs aus den Diensten von Danfoss inzwischen ausgeschieden.

### Reiss Kälte-Klima

#### 24 Stunden Bestell-Service online

Auf der IKK '99 präsentierte die REISS Kälte-Klima GmbH & Co KG, Offenbach, als erster Kälte-Fachgroßhandel in Deutschland den Fachbetrieben des Kälte-Klima-Handwerks die Möglichkeit, ihre Bestellungen per Computer online auszuführen. Voraussetzung hierfür ist, daß der Kälte-Klima-Fachbetrieb über einen Internet-Zugang, eine Kundennummer sowie ein bei Reiss zu beantragendes Paßwort verfügt. Unter diesen Voraussetzungen ist der freie Zugriff auf ca. 17 000 Artikel sowie die kundenindividuellen Preise möglich. Aus der Vielzahl der Artikel kann der Anwender sich seine Bestellungen zusammenstellen und sie an die für ihn regional zuständige Reiss-Niederlassung senden, die die Lieferung dann ausführen soll. Von dort erhält er sofort die Rückmeldung

über die Verfügbarkeit der bestellten Artikel. Auch kann sich der Kunde über den Lieferstatus der von ihm bei Reiss bestellten Artikel informieren.

Das Internet-Angebot der Firma Reiss bietet darüber hinaus die Möglichkeit, kommerzielle Handwerkerprogramme, die in vielen Unternehmen im Einsatz sind, direkt oder indirekt an die Internetseite von Reiss anzubinden. Dadurch erübrigt sich die doppelte Eingabe der Bestellung. Auskunft hierzu geben die Softwarehersteller der Handwerksprogramme.



Premiere auf der IKK: Als erste Kälte-Fachgroßhandlung ermöglicht Reiss dem Kälte-Klimafachmann die direkte Bestellauswahl per Internet durch Zugriff auf den Zentralrechner und ca. 17 000 Artikel

Die Entscheidung für den Einsatz des Internets an die Kommunikation zwischen Großhandel und Handwerk wurde durch die Möglichkeit, den Handwerksbetrieben den zeitgleichen Zugriff auf den Zentralrechner des Hauses Reiss zu gewähren, sowie durch die günstigen Kosten des Internets bestimmt.

#### VDKF

### **Unterlassungs- und Verpflichtungserklärung rechtsverbindlich**

Im Zusammenhang mit einer Falsch-Interpretierung der FCKW-Halon-Verbots-Verordnung durch ein marktwirt-

schaftlich orientiertes Unternehmen hat der VDKF eine Unterlassungserklärung eingefordert, wonach sich das Unternehmen verpflichtet, „es ab sofort zu unterlassen,

- im Geschäftsverkehr die pauschale Behauptung aufzustellen, das Verbot der Nutzung von R 22 in Kälteanlagen stehe kurz bevor und spätestens zum 31. Dez. 1999 sei damit nach dem Umweltbundesamt Schluß,

- im Zuge eines Umtauschangebotes eine Vergütung für alte Kälteanlagen in Höhe von 20–50 % in Aussicht stellen,

- mit einer lebenslangen Funktionsgarantie zu werben.“

Darüber unterrichtete der VDKF Ende Oktober seine Mitglieder in einem Rundschreiben.

#### Du Pont

### **SUVA Fun Game**

Während der diesjährigen IKK in Essen konnten die Besucher am Gemeinschaftsstand von Du Pont und seiner europäischen Kältemittelhändler ihre Geschicklichkeit beim SUVA Fun Game unter Beweis stellen. Hierzu mußte der aus Kupferrohr gefertigte Namenszug „SUVA“ von den Teilnehmern mittels eines Kupferfingerringes in kürzester Zeit – und ohne diesen zu berühren – nachempfunden werden. Dabei war eine ruhige Hand gefragt, denn jede Berührung löste einen Signalton aus.

Angelockt durch attraktive Sachpreise, Spaß am Spiel und die temperamentvolle, erfrischende Art der Spielgestaltung durch Frau Gudrun Zöller (Ehefrau des TEGA-Kältemittel-Verkaufsleiters) vollbrachte so mancher Teilnehmer wahre Meisterleistungen. Obwohl der Spaß am Spiel im Vordergrund stand, gab es doch auch viele Sachpreise zu gewinnen, von denen hier die ersten drei und deren Gewinner kurz genannt sein sollen:

## unsere Glosse

### **Halleluja**

... abgekürzt „luja“, es ist wieder einmal so weit! Alles erstrahlt im Lichterglanz und vielen fällt das Geldausgeben leichter. Die längste Nacht steht vor der Tür und dann werden die Tage wieder länger.

Luja, so manch ein Vater hat bereits die Eisenbahn für seinen Filius gekauft, mit der er selbst gerne spielen möchte. Ein Glück, kann man nur sagen, daß doch bei vielen Vätern das Kind im Manne erhalten geblieben ist, denn dadurch finden auch Computerspiele ihren reißenden Absatz. So boomt die Wirtschaft!

Luja, wir leben in einer tollen Zeit! Noch nie zuvor wurde Politik so besessen und so facettenreich gespielt wie heute. Immerhin sind bei vielen Jugendträume in Erfüllung gegangen und die werden ausgelebt. Täglich erfahren wir, wer gegen wen oder was ist und wer wieder eine Katze aus dem Sack gelassen hat. Inzwischen geistern so viele Miau-Kätzchen durch die Lande, so daß man langsam die Übersicht über sie und ihre Frauchen und Herrchen verliert. So ist es längst an der Zeit, daß einer einmal energisch ruft „Knüppel aus dem Sack“, denn die Zauberlehrlinge der Politik müßten endlich wieder einmal wissen, wer der Großmeister, d. h., der Herr im Hause ist. Ja, es fehlt der große, schwarze Mann!

Luja, kann man am Ende dieses Jahres sagen, einer hat wenigstens das Handtuch geworfen, spielt nicht mehr mit, er ist einfach sauer! Die Zeit wird es zeigen, ob er sich dadurch „für Volk und Vaterland“ verdient gemacht hat. Es ist nur schade – und keineswegs gerecht, wenn es für diese Tat kein Bundesverdienstkreuz mehr gibt. Diese Option müßte unter dem Gesichtspunkt der Gerechtigkeit bestehen bleiben.

Luja, wir waren Zeugen einer Zeit, da hieß es „piep, piep, piep“! Nun aber pfeifen die Spatzen von den Dächern „Kiep, Kiep, Kiep“! Mein Gott, Walter, müßte man da singen, – aber die Zeiten haben sich längst geändert! Schon seit Jahren heißt es „eins, zwei, drei ... was ist denn schon dabei?“ Nur die Staatsanwälte und Finanzbehörden haben das noch nicht begriffen! Die wollen immer noch, daß wir so sind wie zu Moses' und zu Jesus' Zeiten. Nicht einmal mehr die Priesterschaft ist in Sachen „Zehn Gebote“ sattelfest und das Jesus-Wort „geb' dem Kaiser was des Kaisers ist“ – also, zahle deine Steuern –, das war doch schon vor 2000 Jahren Opium für's Volk!

Luja, die Bayern und die Chinesen wollen den Transrapid! Offensichtlich hat dies etwas mit ganz besonderen Fakten zu tun. Die einen sind schwarz, die anderen gelb. Das sind zwar Gegensätze. Aber das Bayernland hat auch schon immer schlitzohrige Söhne hervorgebracht – und in China ist man, die Natur hat es so gewollt – schlitzäugig. So kam es wohl zum gemeinsamen transrapiden Kick.

Luja, auch Strom ist gelb! Nur die gelb-blaue FDP profitiert nicht mehr so recht von ihrer gelben Farbe. Die Blindstrom-Komponente ist scheinbar zu groß und es ist nur noch eine Frage der Zeit, dann wird zur Jagd auf einen Kopf geblasen und wir werden die Hörner erschallen hören „halleluja, halleluja“!

R. P.

Nach 1998 in Nürnberg oblag Frau Gudrun Zöller auch auf der IKK '99 in Essen wieder die Spielleitung



- Armin Klinger aus Heilbronn war der Schnellste (18,4 sec), er erhielt als 1. Preis einen Hotelgutschein für ein Wochenende für 2 Personen.
- Pedro Chacon aus Ilsfeld-Auenstein benötigte für das Nachempfinden des SUVA-Schriftzuges 18,6 sec. und erhielt dafür als 2. Preis einen tragbaren CD-Player von Philips.
- Otto Schrot aus Müden benötigte für den Fun schon 21,0

sec., das reichte aber aus für den 3. Preis, einen Präsent-Kugelschreiber der Marke Cross.

#### GEA/Ilka Mafa

### **Neues Mitglied in der GEA Grasso-Gruppe**

Die GEA AG, Bochum, und die BvS haben knapp zwei Wochen vor Beginn der diesjährigen

IKK die Verträge zur Übernahme des Traditionsunternehmens Ilka Mafa Kältemaschinenbau GmbH, Halle, unterzeichnet. Damit wird Ilka Mafa in den Geschäftsbereich Kälte-technik der GEA AG eingegliedert. Mit dieser Maßnahme hat GEA unter anderem das Produkteprogramm um die halbhermetischen NH<sub>3</sub>-Verdichter von Ilka Mafa erweitern können. Mehr zur Übernahme sowie wissenswertes über weitere Neuheiten lesen Sie im IKK-Messereport dieser Ausgabe.

#### Carrier

### **Neue Führungsspitze in der Verkaufsleitung**

Dipl.-Ing. Uwe Steinbach hat bei der Carrier GmbH, Unterschleißheim, die Verkaufsleitung Anlagenbau und Endkunden für das gesamte deutsche Verkaufsgebiet übernommen.



Der neue Verkaufsleiter Anlagenbau und Endkunden Uwe Steinbach

Er ist außerdem als Leiter des RegionalCentrums München für den Raum Bayern zuständig. Zuvor hatte Uwe Steinbach fünf Jahre das RegionalCentrum Nürnberg geleitet, das in das Münchner Büro eingegliedert wird.

---

## York

### **Neuer Nachwuchspreis gestiftet**

Im Rahmen der diesjährigen IKK hat die York International GmbH, Mannheim, mit dem „York Vision Award“ einen neuen Preis für den Ingenieur-nachwuchs ausgelobt. Dabei handelt es sich um eine Auszeichnung für herausragende Diplomarbeiten auf den kälte-technischen Gebieten Kaltwassersätze, Klimageräte und Industriekälte. Der Preis ist mit einem Betrag von 10 000 DM für die beste Arbeit dotiert. Nähere Informationen zu den Auswahl- und Bewertungskriterien sowie zu den Teilnahmebedingungen erteilt York auf Anfrage unter Fax (06 21) 46 85 20.

## IAR/eurammon

### **Kooperation vereinbart**

Am Rande der diesjährigen IKK fand in Essen ein Treffen zwischen Vertretern des amerikanischen Instituts für den Einsatz von Ammoniak als Kältemittel (IAR) und dem Arbeitskreis eurammon statt. Neben einem ersten Erfahrungsaustausch, den auf amerikanischer Seite David Rule (Evapco, Westminster, Maryland) und stellvertretend für die europäische Seite Fred Herl (M. G. Herl Armaturenfabrik, Köln) eröffneten, einigten sich die Teilnehmer auf Schwerpunkte der zukünftigen Zusammenarbeit der beiden Organisationen. Unter Berücksichtigung der Eigenständigkeit und der jeweiligen Unterschiede in Struktur und Arbeitsweise denken die Partner dabei an die Pflege regelmäßiger Kontakte und Verbindungen, die verstärkte gegenseitige Information, die Durchführung gemeinsamer Projekte und den Austausch von Unterlagen und Material für Ausbildung und Öffentlichkeitsarbeit.

## UTC/Electrolux

### **Carrier-Einstieg in die Supermarktkühlung**

Ende November 1999 meldete die schwedische Electrolux-Gruppe den Verkauf des Geschäftsbereichs Electrolux Commercial Refrigeration an die United Technologies Corporation (UTC) und damit auch an die zugehörige Carrier Corporation in Farmington (USA), Unternehmensbereich Refrigeration Operations. Damit erwirbt Carrier alle Electrolux-Aktivitäten im Bereich der gewerblichen Lebensmittlkühlung (Electrolux ist hier weltweiter Anbieter) zum Ende dieses Jahres für eine Kaufsumme von rund 273 Mio. DM. Im vergangenen Jahr beschäftigte das Unternehmen 2300 Angestellte, der Umsatz belief sich auf 524 Mio. DM. Carrier will mit dieser Übernahme seine Aktivitäten vor allem in Europa in den Bereich der stationären Lebensmittlkühlung ausbauen.

## GEA Grasso

### **Tiefkühl-Technik für Mekka**

Das holländische Unternehmen GEA Grasso, s-Hertogenbosch, liefert die komplette Kältetechnik für den Schlachthauskomplex nach Mekka (Projektvolumen: 221 Mio. DM) in Saudi-Arabien. Dabei handelt es sich um Anlagen für die Gefrier- und Tiefkühlräume im Wert von rund 20 Mio. DM, darunter 32 Schraubenverdichter. In den vier neuen Schlachthäusern (240 × 140 m) werden jeweils bis zu 2000 Menschen arbeiten. Die neue Anlage wird der Schlachtung von bis zu 400 000 Opfertieren innerhalb von drei Tagen dienen. Auftraggeber ist die saudi-arabische Regierung. Bereits Mitte März 2000 soll der gesamte Komplex zur Benutzung bereit stehen.

Bock

**Meisterklasse aus Münster zu Besuch**

Vom 21. bis 24. Oktober 1999 besuchten 12 Meisterschüler aus Münster mit ihrem Lehrer Herrn Ueing die Firma Bock im süddeutschen Frickenhausen. Am Donnerstag begrüßte Bock-Verkaufsleiter Deutschland Heinz Jansen die Gäste während eines gemeinsamen Abendessens. Der Freitag begann mit einer ausführlichen Werksführung. Nach einer intensiven Produktschulung besichtigte die Meisterklasse die Entwicklungsabteilung. Von besonderem Interesse war die Darstellung der speziellen Un-

Rhodia

**Geschäftsführerwechsel**

Der Bereich ISCEON & HF des Chemieunternehmens Rhodia in Avonmouth (Großbritannien) hat mit Sebastien Meric einen neuen Geschäftsführer. Er ist seit 6 Jahren bei Rhodia beschäftigt, spricht fließend deutsch und ist mit den Besonderheiten des deutschen Marktes bestens vertraut. Gemeinsam mit dem Rhodia-Team und den langjährigen Distributoren will Meric auch weiterhin eine optimale Betreuung gewährleisten. Sein Vorgänger, Pierre Ducros, der unter anderem die bekannte ISCEON 9er Reihe vier Jahre lang betreut hatte,



Angehende Meister begutachteten die Produktion des Verdichterherstellers Bock

tersuchungen zur Abnahme von Neuverdichtern unter besonders harten Bedingungen, zum Beispiel Pulsations-, Vibrations- oder Sicherheitsventilstests. Der Samstag diente den Besuchern, die kurz vor ihrer Prüfung stehen, zur Streßbefreiung. Nach einem Besuch des Daimler-Benz-Museums lud Bock zur Stadtführung durch Stuttgart ein. Natürlich blieb auch Zeit für einen Einkaufsbummel, bei dem die Meisterschüler kleine Geschenke für Familie oder Freunde einkaufeten. Ein festliches Abendessen stellte den Abschluß des Ausfluges dar.

nimmt seit September 1999 eine neue Aufgabe bei Rhodia in Lyon wahr.

Forschungsrat Kältetechnik

**Neue Forschungsberichte**

Der Forschungsrat Kältetechnik gibt die nachfolgend genannten neuen Forschungsberichte heraus:

- Stabilität von Kohlenwasserstoffen im Kältemittelkreislauf,
- Aluminium als Werkstoff für Ammoniak-Kälteanlagen,
- Ammoniak-Kreisläufe mit neuen Werkstoffen (Kupfer),
- Alternative experimentelle Auslegungsmethode für innen-druckbeanspruchte Bauteile in

**DKV-GEBURTSTAGE**

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

<b>75 Jahre</b>	Ing. Heinz Bacher, Wachenheim,	am 24. Dezember
	Ing. (grad.) Anton Zimmer, Köln,	am 6. Januar
	Ing. Friedrich Sartory, Köln,	am 21. Januar
<b>70 Jahre</b>	Dipl.-Ing. (FH) Erich Gottfried, Belamont, am 4. Januar	
<b>65 Jahre</b>	Prof. Dr. Anton Reinhart, Lindau,	am 23. Dezember
	Dipl.-Ing. Joachim Renker, Berlin,	am 27. Dezember
	Dipl.-Ing. Wladislav Synek, Buxtehude,	am 7. Januar
<b>60 Jahre</b>	Prof. Dr.-Ing. Hein Auracher, Stuttgart,	am 24. Dezember
	Ing. Rudi Kowalczyk, Hamburg	am 25. Dezember
<b>50 Jahre</b>	Frank Hartleb, Köln,	am 28. Dezember
	Hans-Jürgen Ibe, Hattingen,	am 29. Dezember

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

Kälteanlagen durch Einführung eines Ermüdungstests (Druckwechseltest) – Teil 1,  
 ● Ökobilanzierung in der Kältetechnik, Stand heute und zukünftiges Potential (Studie) und  
 ● Bestimmung von Dampfdruck, Viskosität und Dichte von Propan/Propen-Öl-Gemischen.

Diese können gegen eine Schutzgebühr beim Forschungsrat Kältetechnik e.V. unter Fax (0 69) 66 03 22 76 bezogen werden.

dti

**Tiefkühlkost weiter im Trend**

Das Tiefkühlsortiment ist nach wie vor Wachstumsmotor der deutschen Ernährungsbranche. Nach Schätzungen des Deutschen Tiefkühlinstitutes (dti), Köln, steigt der Pro-Kopf-Verbrauch (ohne Rohgeflügel und Speiseeis) bis Ende 1999 voraussichtlich um 700 Gramm auf

23,7 Kilo. Rechnet man tiefgefrorenes Rohgeflügel hinzu, wird jeder Bundesbürger im Schnitt 27,5 Kilo verbraucht haben. Dies meldet das dti anlässlich der diesjährigen Anuga in Köln. Bis Ende 1999 werden die privaten Verbraucher mit 1,03 Millionen Tonnen 2 Prozent mehr Tiefkühlkost gekauft haben als im Jahr zuvor. Der Umsatzwert dürfte 8,02 Milliarden Mark erreichen. Starke Nachfrage herrscht weiterhin bei rezeptur-intensive Zubereitungen, zum Beispiel Snacks, Pfannengerichte oder komplette Menüs. Wachsende Marktanteile gewinnen tiefgekühlte Kartoffelspezialitäten, wie beispielsweise Rösti oder Reibekuchen.

Hygromatik

**Einweihung des Neubaus**

Mit über 100 Gästen weihte Anfang Oktober 1999 die Hygromatik Lufttechnischer Apparatebau GmbH, ein Unternehmen der SpiraxSarco Gruppe, ihren Neubau am Hauptsitz in Henstedt-Ulzburg ein. Geschäfts-

fürher Eberhard Langheld sagte in seiner Begrüßungsansprache: „Ich freue mich über die zügige Errichtung des neuen Gebäudes und bin stolz, daß der Geschäftsbetrieb die ganze Zeit problemlos weitergelaufen ist.“ SpiraxSarco Vorstandsvorsitzender Marcus Steel war begeistert von dem Neubau und dankte dem Hygromatik-Team mit den Worten: „Ich freue mich besonders, daß Sie das Budget eingehalten haben.“ Weitere Redner waren Thomas A. Siems von der britischen Botschaft in Hamburg und Dietrich Jansen als Vertreter der IHK Lübeck. Der offizielle Teil fand seinen Abschluß und Höhepunkt in einer Preisverleihung. Hygromatik hatte nämlich drei Preise von insgesamt 6000 Mark für die nachweislich beste Jugendarbeit in Sportvereinen ausgeschrieben. „Wir wollen auf diese Weise weniger verbreitete Sportarten fördern, die ja häufig finanziell nicht so gut gestellt sind. Daher wird von nun an alljährlich eine Preisverleihung stattfinden“, so Maike Nielsen, Leiterin Vertrieb und Marketing.

Barbey

**Umfirmierung und Zuwachs**

Die Barbey Klimatechnik GmbH, Kefenrod, meldet, daß die umfirmierte Carel Deutsch-



Neu bei Barbey: Peter Thomas

land GmbH (früher Barbey-Carel Regelungstechnik GmbH) unter der bekannten und nun gemeinsamen Anschrift zu erreichen ist. Des weiteren verstärkt seit wenigen Monaten Peter Thomas die Barbey Klimatechnik GmbH, dessen Aufgabenbereich die technische Beratung und den Vertrieb aller Produkte umfaßt.

Mitsubishi

**Neues Schulungszentrum**

Anläßlich der diesjährigen IKK stellte Mitsubishi Electric, Ratingen, seinen Fachpartnern



Das Mitsubishi-Schulungszentrum

das neu erstellte Schulungszentrum in Ratingen vor. Auf ca. 150 qm Schulungsraumfläche sind sämtliche Geräte als Exponate verteilt. Alle Geräte sind betriebsfertig angeschlossen, so daß nicht nur theoretische, sondern, vor allen Dingen im Bereich der Installations- und Serviceschulungen, umfangreiche praktische Arbeiten durchgeführt werden können. Mitsubishi Electric bietet in seinen neuen Räumlichkeiten eine Reihe von Planungs-, Service- und Installationskursen an. Darüber hinaus werden außerdem Kenntnisse über das neue Kältemittel R 407C, mit dem sämtliche im Schulungszentrum befindlichen Geräte gefüllt sind, vermittelt.

Hitachi

**Veränderungen im Personalwesen**

Einige personelle Veränderungen gibt es vom Geschäftsbereich Air Conditioning von Hitachi Europe Limited, Düsseldorf, zu vermelden:

Jane Spafford ist als Group Administrator neu zum Geschäftsbereich Air Conditioning hinzukommen, während Lisa Sidgwick zum Marketing Services Co-Ordinator aufsteigt. Des Kinsella wurde zum European Marketing Manager befördert und ist somit für die Aufstellung und Umsetzung der gesamteuropäischen Mar-

kinzu, und in beiden Funktionen ist er auch weiterhin Herr Simon Rowe, European Air-Conditioning Manager von Hitachi, unterstellt. Ein Neuer im Hitachi Air Conditioning Team, der ebenfalls in der europäischen Hauptniederlassung von Hitachi in Maidenhead arbeitet, ist Darren Manley, der zum Area Sales Manager, North-West Europe, ernannt wurde.

VDKL

**Wechsel des Geschäftsführers**

Christof Ruhmich, Geschäftsführer des Verbandes Deutscher Kühlhäuser und Kälte-Logistikunternehmen e. V. (VDKL), Bonn, wird Ende Februar 2000 seine mehr als siebenjährige Tätigkeit beim VDKL beenden. Er wechselt zu der humanitären Hilfsorganisation „Ärzte ohne Grenzen“. Als sein Nachfolger wird ab dem 1. März 2000 Jan Peilnsteiner, die Geschäftsführung übernehmen. Peilnsteiner war zuletzt als stellvertretender Leiter der Rechtsabteilung der Wirtschaftsvereini-



Von Links: Darren Manley, Lisa Sidgwick, Simon Rowe, Jane Spafford, Paul Driver und Des Kinsella von Hitachi Europe Limited, Klimaabteilung

keting- und Werbestrategie des Geschäftsbereichs Air Conditioning zuständig. Diese neue Aufgabe tritt zu seiner bestehenden Verantwortung als Sales Manager, Northern Europe,

gung Bergbau e. V. (WVB), des Spitzenverbandes des deutschen Bergbaus tätig.