

im Blickpunkt

Der Machtfaktor GELD

Wie wohl kaum ein anderer Politiker unserer Zeit hat Helmut Kohl als akademisch gebildeter Historiker eine wichtige Lehre aus der Geschichte gezogen. Sie heißt: Wer regieren will, der braucht Macht. Wer Macht will, der braucht Geld.

Bereits Roms Cäsaren haben sich mit Geld Macht erkaufte. Nur so konnten sie regieren und ihre Macht erhalten. Ausgestattet mit dem richtigen Instinkt – und wohl auch zu richtigen Zeit – wurden große Spenden und auch Erbschaften (wie es heißt) beschafft und der Partei, der CDU, zugeführt. Zunächst ist festzuhalten: Spenden geben und annehmen ist legitim. Im Kreuzfeuer der Kritik stehen nur die illegitimen Verhaltensweisen sowie die Verschleierungstaktiken, die sich inzwischen zur Affäre Kiep und Kohl ausgeweitet und die auch Herrn Schäuble belastend in den Skandal-Strudel hineingezogen haben.

Die Akte „Spendenaffäre der CDU“ wird vermutlich noch recht interessante Details aufzunehmen haben, die heute noch nicht im Gespräch sind!

Die Aussagen des Waffenhändlers Schreiber müssen stutzig machen. Er, der Lobbyist, will Geld gegeben haben, um damit den politischen Weg für Waffengeschäfte zu ebnet. In unserem Verbände-Staat kann eine solche Verhaltensweise nicht verwundern. In Bonn gab es seinerzeit mehr als 1000 Lobbyisten, die ihre Fäden spannen und die sicherlich alle die Weisheit kannten „eine Hand wäscht die andere“.

Filz und Klüngel konnten hier unter den Bedingungen der Bonner Idylle zweifellos gut gedeihen. In gewissen Segmenten konnte dies sogar zum Wohle von verschiedenen Bürgergruppen sein.

An der Kälte-Klima-Branche jedoch ging Helmut Kohl einst hochmütig vorbei. Eine Einladung für eine VDKF-Festveranstaltung in der Alten Oper Frankfurt/M. nahm Helmut Kohl, sehr zum Ärger von Walter Wilms, dem seinerzeitigen VDKF-Vorsitzenden, nicht an. Herr Kohl hatte Wichtigeres zu tun, als sich mit dieser Branche des Mittelstandes zu befassen.

Stattdessen begeisterte er sich für die Branche des Finanzvertriebes. Hier fand er die „Deutsche Vermögensberatung AG“ mit ihrem Chef Dr. Reinfried Pohl, Frankfurt/M. Dr. Pohl, der seine ersten Erfahrungen bei der IOS unter Bernie Cornfield sammelte, ist einerseits Alleinvorstand der AG und damit Chef und Promoter von ca. 17 000 freiberuflichen Finanzberatern. Sie erwirtschaften derzeit ein Provisionsvolumen von über 1 Milliarde DM p.a.

Mit von der Partie sind als Generalbevollmächtigte die Herren Walter Wallmann, ehemaliger Hessischer Ministerpräsident, Friedrich Bohl, ehemals Kanzleramtsminister bei Kohl, und Friedhelm Ost. Auf Großveranstaltungen der Deutschen Vermögensberatung AG (DVAG) trifft sich außerdem die Creme der Hessischen CFDU, die mit „so wunderbaren“ Erbschaften aus Liechtenstein gesegnet wurde. Dr. Reinfried Pohl, den Verbraucherschützer mit einer gewissen Skepsis betrachten, erhielt übrigens aus der Hand von seinerzeit Bundeskanzler Kohl das Große Bundesverdienstkreuz. So runden sich die Fakten zu einem Bild der Zufriedenheit. Ja, Walter Wilms, Sie hatten einst Wünsche an den Bundeskanzler, aber ... Sie hatten nichts zu bieten. *R. P.*

Sulzer-Escher Wyss

Verstärkung der Geschäftsführung

Der langjährige Geschäftsführer der Sulzer-Escher Wyss GmbH in Lindau, Eckart Prandner, wird zukünftig auch die Leitung des gesamten Bereichs Industriekälte von Sulzer Infra übernehmen. In dieser Tätigkeit wird er weiterhin die Sulzer-Escher Wyss GmbH strategisch führen. Die operative Führung des Unternehmens übernimmt Dr.-Ing. Martin Niederkrüger.



Eckart Prandner



Dr.-Ing. Martin Niederkrüger

Dr. Niederkrüger wurde im Dezember 1999 in die Geschäftsführung berufen. Nach seiner wissenschaftlichen Tätigkeit im Bereich Thermische Verfahrenstechnik profilierte er sich seit seinem Eintritt bei

Sulzer-Escher Wyss im Jahre 1991 als Leiter der Entwicklung für Wärmeübertrager und thermodynamische Berechnungen, Leiter Informatik sowie als Assistent der Vertriebsleitung. 1999 realisierte er erfolgreich ein umfassendes Prozessverbesserungsprojekt, das ehrgeizige Ziele zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit erreichte.

Bundesfachschule Kälte-Klima-Technik

Neue Technologie-Transfer-Stelle

Um den weitreichenden Entwicklungen in der Kälte- und Klimatechnik und deren existentiellen Bedeutung für kleinere und mittlere Handwerksbetriebe Rechnung zu tragen, hat mit Beginn dieses Jahres die Technologie-Transfer-Stelle der Bundesfachschule Kälte-Klima-Technik in Maintal ihre Arbeit aufgenommen. Im Dialog mit der Wissenschaft, dem Handel, der Industrie, den Verbänden, der Politik, dem Handwerk und anderen Institutionen soll ein weiterer Kristallisationspunkt für einen zukunftsorientierten Austausch zum Nutzen der Kälte-Klima-Branche entstehen.

Die Entwicklungen auf den Gebieten der Arbeitsstoffe und der Werkstoffe hatten und haben vielfältige technische Konsequenzen, die gekannt und berücksichtigt werden müssen – denkt man nur an die Verdichter. Aber auch alternative Technologien, wie beispielsweise die Kälteerzeugung mit Solarenergie, darf man nicht aus den Augen verlieren. Insbesondere im Bereich der technischen Software und der Nutzung von Internet und Multimedia-Technologien gibt es teilweise noch massive Probleme, die zur Erhaltung und Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit kleiner und mittlerer Betriebe gelöst werden müssen.



Der neue Innovationsbeauftragte
Dr.-Ing. Matthias Schmitt

Als Innovationsbeauftragter hat Dr.-Ing. Matthias Schmitt ebenfalls zum 1. Januar 2000 seine Arbeit an der Technologie-Transfer-Stelle aufgenommen. Dr. Schmitt ist Absolvent der Technischen Universität Stuttgart und betreute bisher das Kälte- und Klimatechnische Fachbuchprogramm beim C.F. Müller Verlag.

Güntner

Willy Löffler wieder aktiv

Rückwirkend zum 1. Dezember 1999 hat die SLH Beteiligungs GmbH die Hans Güntner GmbH in Dormagen übernommen.

Die SLH Beteiligungs GmbH, welche sich im Besitz der Familie Löffler befindet, hält knapp ein Viertel der Anteile an der Hans Güntner GmbH in Fürstfeldbruck.

Nach dem Ausscheiden als langjähriger Geschäftsführer aus der Hans Güntner GmbH Fürstfeldbruck Mitte letzten Jahres konzentriert sich Willy Löffler nun auf den Bereich Rohrbündelwärmeaustauscher mit entsprechendem Engagement.

DKV

ASHRAE lädt ein zur light + building

Nach einer Mitteilung des Deutschen Kälte- und Klimatechnischen Vereins (DKV), Stuttgart, lädt die Internationale Organisation von Ingenieuren der Kälte-, Klima- und Heizungstechnik (ASHRAE), USA-Atlanta, seine Mitglieder wie auch alle Interessierten am 20. März im Rahmen der neuen Messe light + building in Frankfurt zu einem Treffen ein. Harley W. Goodman, Präsident für internationale Fragen wird in einem Übersichtsvortrag über die Aktivitäten und Ziele von ASHRAE berichten. John Tiffany und Michael Newman werden des weiteren einen Überblick über Indoor Air – Quality und Gebäudeautomation in den USA geben. Das Treffen wird als Teil des Building Performance Congress stattfinden. Zur Teilnahme bei ASHRAE muß entweder eine Anmeldung für die Messe oder für den Kongreß vorliegen. Weitere Informationen erteilt die DKV-Geschäftsstelle unter Tel. (07 11) 6 85 32 00.

ÜWG

Über Zusammenarbeit mit VDKF und BIV

Der Vorstand der Überwachungsgemeinschaft Kälte- und Klimatechnik e.V. (ÜWG), Siegburg, nahm zum Jahresende 1999 die Gelegenheit wahr, um mit dem VDKF-Präsidium und dem Vorstand des BIV in getrennten Gesprächen in der Geschäftsstelle in Siegburg die derzeitigen Positionen zu erörtern. Bekanntlich ist seit fast einem Jahr die BIV-Geschäftsführung in den Räumen des VDKF etabliert, wo auch seit 1991 die ÜWG als VDKF-Untermieter arbeitet.

Dies als ein gutes Zeichen vorausgesetzt, wurde über eine gemeinsame, kostenreduzie-

unsere Glosse

Dumme – und dumme Worte – können gefährlich werden

Durch das Nibelungenlied erfahren wir aus alter Zeit: Kriemhild (die Blonde!) beleidigte einst Königin Brunhilde mit ein paar dummen Worten und das führte zu Siegfrieds Tod und schließlich, im Hunnenland, zum totalen Untergang der Nibelungen. Welch ein Drama – und Welch ein Glück für alle „germanisch – Deutschen“. Wie arm wären wir doch, hätten wir nicht dieses große Helden-Epos – mit seinen verschiedenen Ungereimtheiten.

Claudia Nolte . . . wer???, ah, die einst junge Familienministerin im Kabinett Kohl, sie gestand einst treuherzig die von der Regierung Kohl geplante Mehrwertsteuererhöhung und brachte so ihren großen Chef in arge Wahlkampfverlegenheit. Zuerst hatte sie ausgespielt, dann, nach der Wahl, folgte ihr Chef. Er hatte gegen den Grundsatz verstoßen „laß' Eierköpfe um mich sein“ – zumindestens waren es zu wenige.

Ja, dumme Worte haben schon viel Schaden angerichtet. Die einen kamen dadurch ums Leben, andere um Amt und Würden und andere hinter Gitter. Selbst der Schnack vom „Black-out“ hilft nicht immer. Dumme Worte haben auch schon Weltgeschichte geschrieben. 1989 öffnete sich völlig unerwartet die Mauer zwischen Ost und West. Ein paar dumme Worte brachte die Lawine ins Rollen. Nicht wenige waren fassungslos!

Schlimm wird's wenn Dumme in einer Firmenhierarchie zum Vorgesetzten aufsteigen. Das schaffen gar nicht wenige. Sie brauchen aber mindestens: eine große Klappe, Bauernschläue, Selbstbestätigungsdrang und eine Portion Hemmungslosigkeit. Unter ihnen können sich im Prinzip nur Dumme halten – aber auch die werden gebraucht!

Wer von Natur aus dumm ist, wird oft ausgenutzt und mißbraucht. Das ist ein persönliches Schicksal. Schlimm wird's, wenn Strategen ihre Dummheit ausnutzen und sie zu Multiplikatoren der Dummheit machen. Dann verkaufen sie aus Überzeugung den schlimmsten Schund und sie werden im wahrsten Sinne des Wortes die betrogenen Betrüger. Von den Verdummern gut geschult – und wie Kettenhunde abgerichtet – richten sie jährlich Schäden in Größenordnungen von vielen Milliarden an. Wer dagegen „im Namen der Gerechtigkeit“ gegenan gehen will, der schafft es nicht. Man kann, die Praxis zeigt dies, heute einen Menschen schlau machen und am nächsten Morgen, da wachen zwei Verdummte wieder auf.

So gilt es festzuhalten: Man findet nicht nur überall Dummebeutel und Dummschwätzer, sondern auch solche, die den psychologisch geschulten Demagogen auf den Leim gehen. Glücklicherweise entgehen aber auch immer wieder viele Menschen dem Wirrwarr der Gefühle und . . . es geht ihnen ein Licht auf. Dann aber kann man sie nicht mehr hinters Licht führen

R. P.

rende Geschäftsführung der Verbände gesprochen, über die Einbindung der ÜWG in das Branchenbuch der Kälte- und Klimatechnik und die ergebnisorientierte Mitgliederwerbung, die eines gewissen Rückhalts in den Verbänden bedarf.

Vd TÜV

TÜV darf Druckgeräte nach europäischen Vorschriften prüfen

Nach einer Mitteilung des Verbands der Technischen Überwachungs-Vereine e.V. (VDTÜV) in Essen können seit dem 29. November 1999 Druckgeräte (Druckbehälter, Dampfkessel, Rohrleitungen, Armaturen) nach bestehendem deutschen Regelwerk und/oder nach der neuen Druckgeräte-Richtlinie der Europäischen Union hergestellt und in den Verkehr ge-

bracht werden. Die TÜV CERT Zertifizierungsstellen der Technischen Überwachungs-Vereine (TÜV) wurden von Deutschland als benannte Stellen in Europa gemeldet. Damit ist die Gemeinschaft der TÜV in der Lage, mit Inkrafttreten der Richtlinie, den Herstellern die beiden Möglichkeiten der Konformitätsüberprüfungen auf die Einhaltung der europäischen Sicherheitsanforderungen und/oder der bisherigen deutschen Vorschriften in allen Bundesländern gleichzeitig anzubieten.

Grasso

Neues Technologie Forum

Nachdem das Technologie Forum 1999 der Grasso GmbH, Berlin, ein großer Erfolg war, wird im Jahr 2000 diese Veran-

staltung erneut stattfinden. Die Termine:

- Hamburg (30. 03.)
- Essen (03. 04.)
- Frankfurt (04. 04.)
- Stuttgart (05. 04.)
- München (06. 04.)

Das Thema des Forums wird das hydraulische System in der Klima- und Prozeßkälte sowie die Beantwortung der Frage „Wie passen die Komponenten zusammen?“ sein. Partner des Forums sind die führenden Hersteller von Komponenten rund um das hydraulische System, nämlich:

- KSB, „Energieeinsparung durch drehzahlregelte Pumpensysteme“
- Grasso, „Energiesparende Kaltwasser- und Solesysteme mit natürlichen Kältemitteln“
- Siemens, Landis & Staefa, „Gebäudeautomation und Integration“
- KÜBA Kältetechnik, „Ener-

gieeffiziente Verflüssigungssysteme“

- Gea Happel Klimatechnik, „Moderne Zentrallüftungsgeräte und Gebläsekonvektoren im hydraulischen System“
- Gea Kühlturmbau, „Innovative wassersparende Serienkühltürme“

Die Veranstaltung ist für Betreiber, Fachplaner und Anlagenbauer von großem Interesse.

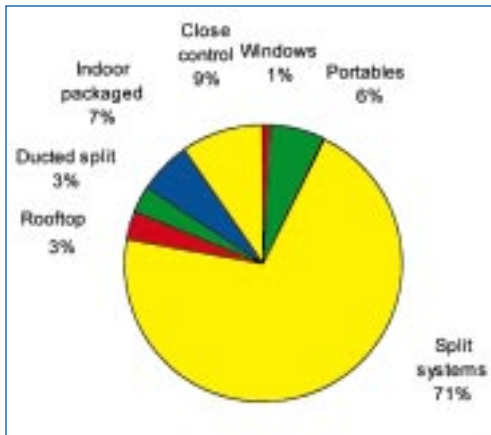
Begleitend findet während des Forums eine Hausmesse statt, die zusätzlich Gelegenheit zu umfassender Information bietet.

BSRIA

Studien zu Kompakt- und Zentralklimageräten

Sowohl den Kompakt- als auch den Zentralklimagerätemarkt in Europa nahm Die Britische

Kompaktklima-
gerätemarkt in
Europa 1999;
Gesamtvolumen:
2,6 Mrd. US-\$



Building Services Research and Information Association (BSRIA) unter die Lupe. Vor allem die Verkaufszahlen im Bereich der Splitsysteme erleben eine steile Entwicklung mit Zuwächsen von 26 % (1998) und 11 % (1999), wo auch zunehmend japanische Produkte den Markt in Europa bestimmen. Im vergangenen Jahr lag das

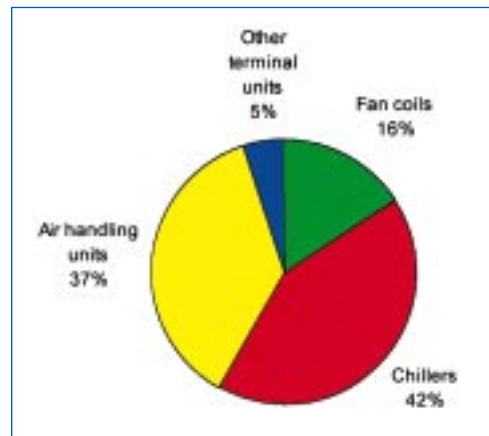
gesamte Volumen bei Kompaktklimageräten in einer Größenordnung von rund 2,6 Mrd. US-\$. Für den Zentralklimagerätemarkt wird dieser Wert in einer Größenordnung von 1,5 Mrd. US-\$ angegeben. Daran hat vor allem Deutschland mit 30 % bei 50 000 hergestellten Einheiten den größten Anteil, gefolgt von Frankreich mit

16 000 Einheiten sowie Italien und Großbritannien. In diesem Zusammenhang ging die BSRIA-Studie auch auf den Verdichtereinsatz ein, wo Hubkolbenverdichter trotz der noch dominierenden Position von 68 % in Europa rückläufig sind. Starke Zuwächse verzeichnen hingegen Schrauben- und vor allem Scrollverdichter.

Armstrong/NMC/Thermaflex

Joint-venture-Gespräche beendet

Wie im März 1999 offiziell mitgeteilt, beabsichtigten die Firmen Armstrong Insulation Products, NMC/Nomaco und Thermaflex ihre jeweiligen geschäftlichen Aktivitäten in



Zentralklima-
gerätemarkt in
Europa 1999;
Gesamtvolumen:
1,5 Mrd. US-\$

einem neuzugründenden Unternehmen zu vereinen. Die zur Etablierung des Joint-ventures notwendigen Maßnahmen sollten bis Mitte 1999 abgeschlossen sein. Auch nach längerer Prüfung war das Bundeskartellamt in Berlin jedoch nicht zu einer abschließenden Position in dem offenen Genehmigungsverfahren gelangt. Seit Aufnahme der Fusionsgespräche hatten sich für die Partnerunternehmen neue Geschäftsmöglichkeiten ergeben. Wie sich zeigte, können diese neuen Möglichkeiten unter der Konstruktion eines Joint-ventures nicht realisiert werden.

Aus den genannten Gründen entschieden sich die Geschäftsführungen der beteiligten Unternehmen übereinstimmend zu einem sofortigen Stopp der Joint-venture-Verhandlungen. Alle drei widmen sich nun wieder vollständig der Entwicklung ihrer eigenen Geschäftsbereiche.

Küba

Seminar mit Unterstützung der Bundesfachschule

An zwei mit Themen reichlich gefüllten Seminartagen gab Dipl.-Ing. Jörg Peters, Schulleiter der Niederlassung der Bundes-

fachschule Kälte-Klima-Technik in Niedersachswerfen sein Wissen an technisches und kaufmännisches Fachpersonal der Küba Kältetechnik GmbH, Baierbrunn, weiter. Das Spektrum der Themen, die in diesen zwei Tagen abgearbeitet wurde war groß: Einsatzgebiete der Kältetechnik, Definition des Phänomens Kälte, Darstellung des Kältekreislaufs in bildlicher, schematischer und modellhafter Form. Die einzelnen, ablaufenden Prozesse wie Verdampfung, Verdichtung und Verflüssigung konnten von Peters mit der dafür notwendigen Zeit fachmännisch dargestellt werden. Kältemittel waren ebenso ein Thema während der Schulung: Arten, Funktionsweisen, Vor- und Nachteile.

Nach Abschluß der Veranstaltung waren sich alle Beteiligten einig, vieles gelernt zu haben und das eigene Fachwissen erweitert zu haben.

Copeland

3-Liter-Lupo wurde dem Gewinner übergeben

Anläßlich der 20. IKK 1999 in Essen verlost Copeland einen VW Lupo 3L TDI. Mehr als 5000 Messebesucher nahmen an der Aktion teil. Gewonnen hat das kleine Sparwunder Dirk Her-



zog aus Erkrath vom Kälte- und Klimafachbetrieb Böker. Am 2. Dezember letzten Jahres übergab Copeland Deutschland Verkaufsführer Rainer Dietrich zusammen mit Marketingleiter Heiner Lanz und Direktor Key Accounts Dieter Lorenzen das Fahrzeug im Autohaus Gottfried Schultz in Essen. Steigenden Kraftstoffpreisen kann Familie Herzog jetzt gelassen entgegensehen.

Friess

Kälte-Cup 99 für guten Zweck

Im Herbst letzten Jahres fand mit dem Kälte-Cup der Friess GmbH, München, zum vierten Mal das Golfereignis der Kälte-Klima-Branche statt, an dem mehr als 120 Gäste teilnahmen. Das Turnier startete am Morgen mit einem traditionellen bayrischen Weißwurst- und Leberkäsefrühstück, ehe der Wettbewerb mit einem Kanonenschuß gestartet wurde. Nach einem langen Turniertag trafen sich schließlich gegen 19 Uhr alle Teilnehmer zum gemeinsamen Abendessen mit Musik, Tanz und Zauber. Als besonderes Highlight konnte an diesem Abend – auch aus

dem Erlös einer Tombola mit vielen hochwertigen Preisen – der Tabaluga-Kinder- u. Jugendhilfe ein Scheck in Höhe von 40 000 DM überreicht werden. Diese Einrichtung bemüht sich um traumatisierte, sexuell mißbrauchte und mißhandelte sowie teilweise auch um geistig behinderte Kinder. Alles in allem war das Unternehmen Friess auch im vergangenen Jahr mit der Veranstaltung sehr zufrieden.

Hagola

Umsatzsteigerung erwartet

Nachdem bei der Hagola Gastronomie-Technik GmbH + Co. KG, Goldenstedt, im vergangenen Jahr die gesteckten Umsatzziele erreicht wurden, wird auch für das Jahr 2000 eine Umsatzsteigerung von 10 % erwartet. Hagola rechnet in diesem Zusammenhang mit einer Steigerung des Auslandsgeschäfts im Gastronomiebereich.

Remko

Neue Versand- und Lagerhalle der Bestimmung übergeben

Mehr als 2 Millionen Mark hat die REMKO GmbH & Co. KG, Lage, in ein neues Lager- und Versandzentrum sowie in die Erweiterung des Betriebsge-



Dipl.-Ing. Jörg Peters, Schulleiter der Niederlassung der Bundesfachschule Kälte-Klima-Technik in Niedersachswerfen, bei der Schulung im Hause Küba

bäudes investiert. Das in Deutschland zu den führenden Anbietern in der Wärme- und Klimatechnik zählende Unternehmen hat Mitte November 1999 die neuen Räumlichkeiten offiziell seiner Bestimmung übergeben. Auf dem bereits 1998 erworbenen Erweiterungsgelände direkt neben dem Stammsitz im Industriegebiet Seelenkamp, Lage, hat REMKO sein bestehendes Lager- und Versandzentrum mit einem Neubau von 2300 m² den Erfordernissen des Marktes angepaßt. Der moderne Funktionsbau ist mit neuester Technologie ausgestattet, die einen sofortigen Zugriff auf die gesamte Produktpalette von Warmluft-Heizsystemen, Luftentfeuchtern, Raumklimageräten und Raumluftsystemen innerhalb kürzester Zeit ermöglicht. Um Raum für die weiteren Büros und das Entwicklungszentrum für Warmluft-Heizsysteme und

Mit dem Neubau hat REMKO sein bestehendes Lager- und Versandzentrum um weitere 2300 m² erweitert



Klimatechnik zu schaffen, hat REMKO das Betriebsgebäude um rund 1000 m² vergrößert. „Mit dieser Investition“, betont Geschäftsführer Hans Dieter Remming, „schaffen wir die Basis, um in den nächsten Jahren unsere führende Stellung am Markt weiter zu festigen und auszubauen.“

Bei einem Exportanteil von derzeit 26 % sieht das Unternehmen in Europa und vor allem in Osteuropa ein großes Potential mit guten Wachstumschancen. „In den letzten zwei Jahren“, so Hans Dieter Remming, „haben wir in Osteuropa den Markt für Heizgeräte intensiv bearbeitet und für REMKO konsequent erschlossen.“ Gute Wachstumschancen

sieht Remming auch im Markt der Klimageräte und Luftentfeuchter. Speziell an die für das Jahr 2000 angekündigten neuen Klimageräten mit Kaltwassersystem knüpft REMKO hohe Erwartungen.

Du Pont

Virtual Workshops per Internet

Die Du Pont de Nemours (Deutschland) GmbH, Bad Homburg, meldet, daß Du Pont erstmals interaktive Workshops präsentiert und sponsert, an denen Betriebsleiter, Ingenieure und Techniker weltweit online teilnehmen können. Ein Internetzugang und eine Telefonverbindung reichen aus, um sich die in englischer Sprache durchgeführten Veranstaltungen des neuen Unternehmens Virtual Workshops, Inc. live ins

Haus zu holen und direkt mit dem Seminarleiter zu kommunizieren.

Derzeit werden unter anderem die folgenden Seminare angeboten:

- Belüftung und Klimatisierung von Gebäuden,
- Dampf- und Kondensat-Rückgewinnung,
- Wartungsmanagement und
- Verhalten von Wärmeträgern.

Zwanzig neue Kurse sind für Anfang 2000 in Vorbereitung, beispielsweise zu Pumpen, Ventilen, Wärmetauschern, Anlagenplanung und weiteren be-

DKV-GEBURTSTAGE

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

65 Jahre
Dipl.-Ing. Gerhard von Emden,
Hamburg, am 21. Februar

60 Jahre
Ing. Hartwig Eickhoff, Lilienthal, am 20. Februar
Dipl.-Ing. Gunter Schmutzler, Dresden, am 1. März
Prof. Dipl.-Ing. Peter Obert, Ulm, am 2. März

50 Jahre
Dipl.-Ing. Helmuth Bös,
Steinau an der Straß, am 21. Februar
Manfred Petz, Eberbach, am 8. März

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

triebstechnischen Themen. Bis Ende des Jahres sollen über 200 Seminare verfügbar sein. Weitere Informationen sind unter www.virtual-workshops.com erhältlich.

VDMA

Neuer Vorsitzender der Fachgemeinschaft Pumpen

Der Vorstand der Fachgemeinschaft Pumpen im Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e. V. (VDMA), Frankfurt, wählte auf seiner letzten Sitzung im November 1999 Friedrich U. Arnold, Vorstandsmitglied der Leistritz AG, Nürnberg, zu seinem neuen Vorsitzenden. Er tritt die Nachfolge von Dr. Erich Holzrüter an, der nach 14 Jahren im Vorstand der Fachgemeinschaft Pumpen und seit 1991 als dessen Vorsitzender nach Erreichen der Altersgrenze aus dem Unternehmen Sterling SI-HI und damit als Vorsitzender der Fachgemeinschaft auschied.

Auf derselben Sitzung wurde Peter Wurzbacher, Mitglied des Vorstands der KSB AG, Frankenthal, zum deutschen Delegierten für das Executive Council von EUROPUMP der europäischen Vereinigung der Pumpenhersteller gewählt.

ett

Start der deutschen Tochter

Am 1. Januar 2000 startete die ett Deutschland GmbH in Erkrath bei Düsseldorf ihren Betrieb. Sie ist eine Tochter des französischen Unternehmens ETT (Energie Transfert Thermique), des eigenen Angaben zufolge in Frankreich führenden Herstellers von Klimaanlageanlagen. Aufgabe von ett Deutschland ist es, die Vermarktung der in Frankreich hergestellten Dachklimazentralen, Entfeuchtungsanlagen und Wärmepumpen zu intensivieren. „Auch wird ETT in der Lage sein, auf deutsche Kundenbedürfnisse schneller zu reagieren“, kündigt der deutsche Geschäftsführer Reinhard Kramer an. Eine weitere Geschäftsstelle ist in Chemnitz eingerichtet.

IIF/IIR

Zusammenfassung der Binärisbeiträge

Im Nachgang zur Gründungsversammlung der „Internationalen Arbeitsgruppe für Binäris“ im Mai letzten Jahres (ein ausführlicher Beitrag, der auch im Internet-Archiv unter

www.shk.de/kaelte eingesehen werden kann, stand in KK 7/99) ist jetzt eine Zusammenfassung der Tagungsvorträge erschienen. Diese kann unter iifir@ibm.net direkt über das Internationale Kälteinstitut in Paris angefordert werden.

Heifo

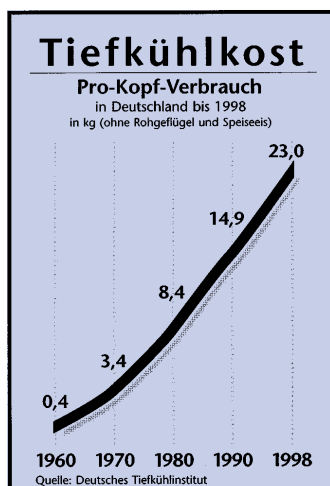
Innungssieger

Innungssieger der Kälteanlagenbauer-Innung Osnabrück-Emsland wurde im vergangenen Jahr Jens Petersmann. Ein Erfolg, auf den sein Ausbildungsbetrieb, die Heifo Rütobories GmbH & Co., Osnabrück, sehr stolz ist. Heifo bildet seit über 70 Jahren eigene Nachwuchskräfte aus. Von den derzeit 18 Auszubildenden erlernen 9 wie Petersmann den Beruf des Kälteanlagenbauers.

dti

Steigender Pro-Kopf-Verbrauch

Wie das Deutsche Tiefkühlinstitut e.V. (dti), Köln, meldet, hält die Nachfrage nach tiefgefrorenen Lebensmitteln in Deutschland an. Nach ersten



Schätzungen lag der jährliche Pro-Kopf-Verbrauch Ende 1999 um 700 Gramm über dem Vorjahreswert bei nunmehr 23,7 kg, inclusive tiefgefrorenem Geflügel sogar bei 27,5 kg.

Saigon Refrigeration

Fachmesse für einen Zukunftsmarkt

Ein bilaterales Handelsabkommen zwischen Vietnam und den USA führte zu dem Ergebnis, daß Vietnam eine Reihe von Handelshemmnissen aufhob. Gleichzeitig befindet sich in diesem Land der Kälte- und Klimamarkt, sowohl im privaten als auch im gewerblichen Bereich, in einem rasanten Wachstum. Vor diesem Hintergrund bietet die zwischen dem 25. und 28. Oktober 2000 zum dritten Mal stattfindende Fachmesse „Saigon Refrigeration Expo 2000“ Branchenfirmen eine interessante Plattform, sich zu informieren aber auch sich zu präsentieren. Weitere Informationen hierzu unter www.cpehibition.com im Internet.

GEA

Global Player in der Industriekälte

Nach dem Erwerb des Verdichterherstellers Ilka Mafa, Halle, im September 1999 hat die GEA AG, NL's-Hertogenbosch, mit einer weiteren Akquisition ihre Position als einer der weltweit führenden Technologielieferanten von Anlagen und Komponenten für die Industriekälte ausgebaut. Bei der Übernahme handelt es sich um den U.S. Kältetechnik-Speziali-

sten FES, York (Pennsylvania), immerhin die Nr. 2 im amerikanischen Industriekältemarkt, womit GEA zum Global Player in der industriellen Kältetechnik wird. Seit 1992 war FES die Kältetechnik-Sparte der U.S. Thermo Power Corporation in Waltham, Massachusetts und erzielte 1998/99 mit 260 Mitarbeitern einen Umsatz von 135



Das FES-Werk in den USA

Mio. DM. FES wird bei GEA in den Geschäftsbereich Kältetechnik eingegliedert. Das Angebot von FES umfaßt:

- Aggregate (beispielsweise spezielle Schraubenverdichter für den Industriekältemarkt)
 - Steuerungen
 - Rohrbündelwärmeübertrager
 - Service und Wartung
- Die Akquisition ist Teil der GEA-Strategie, mit Technologien für die Branchen im Life-Science-Bereich (Nahrung und Gesundheit) jeweils unter den weltweit führenden Anbietern zu sein. Bisher war der GEA-Geschäftsbereich Kältetechnik vorwiegend in Europa aktiv. Hier ist die GEA als Grasso Verdichter-Hersteller und Engineering-Partner für den kompletten Kältekreislauf mit einem Umsatz von rund 700 Mio. DM das zweitgrößte Unternehmen im Markt. Die Expansion in außereuropäische Regionen hatte sich bis jetzt hauptsächlich auf Asien konzentriert.

Als ein Resultat der Akquisition von FES wird GEA mit „state-of-the-art“ Grasso-Verdichter-Technologie nun auch die Nummer 2 als Lieferant von Aggregaten auf dem größten Kältetechnikmarkt der Welt, den USA. Durch diesen Schritt besitzt GEA in beiden Schlüsselmärkten eine starke Präsenz. Neben der Vergrößerung

des Marktanteils ist ein neues Absatzpotential Hauptgrund für die Akquisition. FES erzielt 90 Prozent seines Umsatzes mit Verdichtersystemen. Herzstück dieser Systeme sind Schraubenverdichter, die bislang von GEA-Wettbewerbern bezogen werden mußten. Künftig werden hierfür vermehrt GEA Grasso-Verdichter und Produkte eingesetzt. Des weiteren wird FES eng mit den produzierenden Firmen, die unter anderem Küba-Ventilatorluftkühler und luftgekühlte Verflüssigungssysteme, Geneglace Eismaschinen und Revalco Ventile herstellen sowie Anlagenbau- und Servicefirmen wie Gresco, Matal, Trittech und Industrie Technofrigo Dell'Orto zusammenarbeiten. Parallel dazu werden die FES-Technologien in das Produktprogramm der GEA-Unternehmen integriert.