

Läßt sich die Kette Hersteller – Kältefachgroßhandel – Kältehandwerksbetrieb festigen?

TEKO empfiehlt System-Partnerschaft

KK im Gespräch mit dem geschäftsführenden Gesellschafter der TEKO GmbH Kurt Kohr in Altenstadt

Auf der letztjährigen Mitglieder-versammlung der Fachgruppe Handel und Industrie FHI im BIV-Kälteanlagenbauer am 20. Oktober in Schkeuditz wurde die Frage „Funktioniert die Kette „Hersteller – Kältefachgroßhandel – Kältehandwerksbetrieb“ noch?“ in einem aufschlußreichen Referat behandelt und diskutiert.

Hierbei ging es insbesondere darum, ob das bisher traditionelle Partnerschaftsverhältnis in der Lieferkette weiterhin eine tragfähige Plattform bildet, um die auf den Kälteanlagenbauer und Kälte-Klima-Fachbetrieb von außen her – grenzüberschreitend und handwerkstangierend gemeint – zukommenden wirtschaftlichen Gefährdungen abzuwehren. Hierzu gab es während der FHI-Veranstaltung, Hersteller – Handel – Kälteanlagenbauerhandwerk waren auch repräsentativ vertreten, hinsichtlich einer weiteren „Bündnistreue“ durchaus Meinungen.

Es gibt aber auch noch einen anderen Aspekt. Die in dem nachfolgenden Interview vorsichtig angesprochene Komplex „System-Partnerschaft“ muß vor dem Hintergrund gesehen werden, daß der unterschiedlich stark erkennbare Trend zum Direkteinkauf – Hersteller/Fachgroßhandel und Abnehmer/Betreiber – die Eigenständigkeit und Fortentwicklung des Kälteanlagenbauerhandwerks schwächen könnte, – aber nicht muß. Sinn des Gesprächs mit TEKO-Geschäftsführer Kohr soll es sein, die Diskussion über Chancen und Nutzen einer „System-Partnerschaft“ zu eröffnen.



Mit guten Komponenten für eine System-Partnerschaft. Von links: Wolfgang Zaremski, Verkaufsleiter Distribution, TEKO-Geschäftsführer Kurt Kohr und Edgar Holzhäuser, Technischer Leiter

Nach einleitenden, die Firma TEKO direkt betreffenden Fragen nähern wir uns behutsam dem Diskussionsziel. Hierzu nun Fragen und Antworten im Folgenden.

Redaktion KK: Das Jahr 1999 war für die TEKO in Altenstadt recht ereignisreich und bedeutungsvoll. Am 28. Mai konnte die neue Fertigungshalle mit Testlabor und Schulungszentrum im Rahmen einer Branchenveranstaltung auch offiziell ihrer Bestimmung übergeben werden, am 7. Oktober gab's für das TEKO-Verbundanlagen-System DISCPACK 2® den Umweltpreis der Messe Essen und des VDKF. Welches Ereignis war für TEKO bedeutsamer?

Kohr: Sicher war die neue Fertigungshalle ein für uns sehr bedeutungsvoller Schritt, zumal wir vorher in recht beengten Verhältnissen tätig sein mußten. Auf der anderen Seite erfordert eine Entwicklung, wie zum Beispiel die des „Discpack“, auf jeden Fall neben den technischen auch die geeigneten räumlichen Voraussetzungen. Damit meine ich nicht nur die Produktionsbedingungen, sondern verbesserte Rahmenbedingungen für Entwicklung, Forschung und für die für TEKO wichtige Qualitätssicherung.

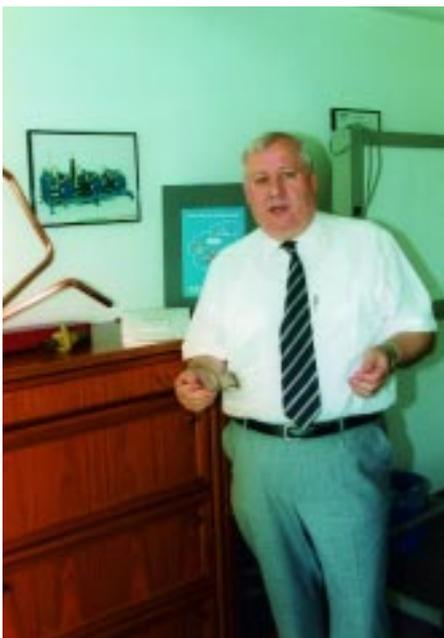
Natürlich war auch die Verleihung des Umweltpreises durch die Messe Essen und den VDKF anlässlich der IKK 1999 ein für uns bedeutsames Ereignis. Denn hierin hat sich ja der erste Teil unserer Antwort auf Ihre Frage bestätigt: Es bedarf schon

Das Gespräch mit TEKO-Geschäftsführer Kurt Kohr führte für die KK-Redaktion Peter Weissenborn am 14. April 2000 in Altenstadt

eines geeigneten Umfeldes, wozu ich Testlabor und Schulungszentrum zähle, um ein energieoptimiertes Verbundanlagensystem, wie es letztendlich der Discpack 2® mit seinen Einsparpotentialen nun darstellt, entwickeln zu können.

Redaktion KK: Wie sieht's nun 1 Jahr danach aus, werden Investition und technische Innovation vom Markt honoriert? „Sorgfalt im Detail – Vorteile im Ganzen“ haben ihren Preis – und wird der akzeptiert?

Kohr: Die neue Produktion wurde nicht nur unter dem Aspekt der größeren und schnelleren Fertigung gebaut, sondern vor allen Dingen auch mit dem Vorsatz, die Qualität um ein Wesentliches zu verbessern und den Prozeß einer Verringerung der Umweltbelastung nicht nur verbal umzusetzen, sondern ihn auch tatsächlich in die Systeme einfließen zu lassen. Daß zusätzliche Maßnahmen zur Qualitätsverbesserung und auch im Sinne der Umwelt einen Preis haben, wird leider von der Abnehmerseite nur zögerlich oder gar nicht honoriert. Das, obwohl der Betreiber doch offensichtlich und auch nachweislich aus dieser qualitativen Verbesserung der Systeme selbst enorme Vorteile hat.



Kohr zu technischen Innovationen bei TEKO: „Die neue Produktion wurde auch unter dem Aspekt erstellt, den Prozeß einer Verringerung der Umweltbelastung nicht nur verbal umzusetzen, sondern ihn auch tatsächlich in die Systeme einfließen zu lassen“

Redaktion KK: Nach diesem Gesprächseinstieg möchten wir den Inhalt aber branchenbezogen etwas erweitern. Am 20. Oktober letzten Jahres wurde im Rahmen einer Mitgliederversammlung der Fachgruppe Handel und Industrie FHI im BIV die Frage diskutiert „Funktioniert die Kette „Hersteller – Kältefachgroßhandel – Kältehandwerksbetrieb noch?“ Eine schlüssige Antwort gab es hierauf jedoch nicht. Wie steht TEKO hierzu? Als Hersteller, als Komponenten-Vertretung oder als was? Denn ein klassischer Kältefachgroßhandel ist die TEKO doch wohl nicht?

Kohr: Branchenbezogen, vielleicht etwas ungewöhnlich hier in Deutschland, sind wir tatsächlich einerseits Hersteller von Verbundanlagensystemen, andererseits aber auch Werksvertretung von fünf in der Branche anerkannten europäischen Produzenten. Und das macht Sinn: Wir haben dadurch hochwertige Produkte zur Verfügung und können diese Produkte parallel zur Distribution für den Handel auch für die eigene Verbundanlagen-Produktion optimal nutzen, um damit schließlich zu guten Systemen zu kommen, die in der Branche doch wohl anerkannt sind. Wir tun dies vor allem zur Stärkung der Kälte-Klimafachbetriebe. Das heißt, wir versuchen, unsere System-Kompetenz auch für den Kältehandwerksbetrieb nutzbar zu machen, indem wir diesem überzeugende Verkaufsargumente liefern. Dennoch glauben wir – und das, was ich jetzt sage, bestätigt sich immer mehr –, daß viele Kälteanlagenbauer-Handwerksbetriebe der konzentrierten Einkaufsmacht ihrer Kunden nur noch bedingt etwas entgegensetzen haben. Daß es aber dennoch auch heute noch funktionieren kann, das beweisen einige starke Handwerksbetriebe unserer Branche, die auch TEKO-Kunden sind. Dies ist kein Zufall, denn diese Betriebe haben über viele Jahre mit ihren Konzeptionen bewiesen, daß man mit guten Ideen und fachlicher Kompetenz weiter kommt. Hierzu ist ein System-Verbund eine geeignete Voraussetzung.

Redaktion KK: Welche Veränderungen und Trends am Markt erkennt nun TEKO? Und, wie kann bzw. sollte sich der „klassische“ Kälte-Klima-Fachbetrieb hierauf einstellen?

Kohr: Wir bei TEKO haben vorrangig die Lebensmittel-Industrie bzw. den Lebensmittelhandel im Visier, denn dort sind viele unserer Kunden zu Haus. In diesem Bereich spielt die von mir bereits ange deutete Einkaufsmacht eine besonders große Rolle, leider setzt sich hierbei die im Lebensmittelhandel schon seit längerem praktizierte Preispolitik auch bei verkaufstechnischen Investitionen mehr und mehr durch. Das heißt, angemessene Preise



Kohr zur Entwicklung der Einkaufsmacht des Handels: „Wir versuchen, unsere Systemkompetenz auch für den Kältehandwerksbetrieb nutzbar zu machen, indem wir diesem überzeugende Argumente liefern“

als Voraussetzung für gute Leistung sind nicht mehr bestimmender Maßstab. Kurz gesagt, die Preise gehen konstant nach unten. Zumindest ist der Versuch in diese Richtung nicht mehr zu übersehen. Was vor allem den Techniker wurmt: Produktvorteile, vor allem, wenn sie durch Betriebskosteneinsparungen, verbesserte Betriebssicherheit sowie verbesserte Lebensmittelqualität im Verkauf sich selbst finanzieren, sind zunächst von zweitrangiger Bedeutung geworden. Trotzdem hat der Kälte-Klimafachbetrieb auf Sicht nur die Chance im Markt als Partner von Lebensmittelindustrie und -Handel weiterhin zu bestehen, wenn er sich durch eigenspezifisches Know-how, Innovation in der Problemlösung und durch Spezialisten-Kompetenz im Service unentbehrlich macht. Reine Rohrverlegung und einfache Montage von fabrikgefertigten Bausätzen können doch für Fachbetriebe nicht die richtige Antwort sein!? Jedenfalls ist dies TEKO's Meinung.

Redaktion KK: Sie denken hier vielleicht an eine neue Vertriebs-Strategie, die Sie „System-Partnerschaft“ nennen. Genaue, was verstehen Sie darunter und wie läßt sich die in der Praxis umsetzen?

Kohr: Überall in der Umsetzung von Technik werden die Dinge und Zusammenhänge immer komplexer. Zu hochqualifizierten Kälteanlagen gehören neben der eigentlichen Kältetechnik auch die elektronische Steuerung, vor allem aber die Anlagen- und Produkteüberwachung bis hin zum Ergreifen präventiver Maßnahmen, das heißt, Sicherung der Betriebszustände. **Dies läßt sich mit all seinen Facetten nur in einer Partnerschaft umsetzen.** Und dies bezeichnen wir als „System-Partnerschaft“. Hierdurch kann sich der Kälte-Klimafachbetrieb und Kälteanlagenbauer besser profilieren – hiervon sind wir überzeugt – und es werden letztendlich beide Seiten, nämlich Hersteller und Anlagenbauer, mehr über den Markt erfahren und auf geeignete Produkte zurückgreifen können, die auf die jeweiligen Bedürfnisse zugeschnitten sind. Mit anderen Worten: Letztlich ist eine enge Zusammenarbeit unter dem Leitbild „System-Partnerschaft“ für beide Seiten sehr, sehr interessant und für das Erreichen des Erfolgsziels günstig.



Kohr zur neuen Vertriebsstrategie: „Überall in der Umsetzung von Technik werden die Dinge und Zusammenhänge immer komplexer. Dies läßt sich mit all seinen Facetten nur mit einer „System-Partnerschaft“ umsetzen“

Redaktion KK: Dabei denken Sie vermutlich in erster Linie an Ihre Herstellerfunktion „Verbundanlagen-Fertigung“ im Bereich der Gewerbekälte. Zum TEKOCredo einer „Partnerschaft mit Qualität“, hierunter muß man wohl auch die Fakto-

ren Energiesparfunktion und Langlebigkeit einordnen, gehört doch aber noch mehr. Wenn Sie schon seit der Prestcold-Aera in den siebziger Jahren – die damalige GmbH, das waren ja Sie – als Verdichter-Spezialist für Supermarkt-Anwendungen galten, so vertreibt ja TEKOC, Firmenkürzel für „Technische Komponenten“, nicht nur die Verdichter-Marke Frascold und die elektronischen Steuerungs- und Überwachungssysteme von Wurm. Welchen Qualitätsbezug im Sinne der von Ihnen angesprochenen Partnerschaft hat zum Beispiel die Vertriebskomponente ECO, ein in Deutschland nicht so übermäßig bekanntes Verdampfer- und Verflüssiger-Produkt?

Kohr: Die Vorzüge einer Partnerschaft, wie wir sie als TEKOC-Philosophie seit Firmengründung herausheben, „Partnerschaft mit Qualität“ ist hierfür das Leitbild, sind darin zu sehen, daß auch unsere namhaften Komponenten-Hersteller, zum Beispiel unsere Lieferanten Frascold und Wurm-Elektronik, über ihren Tellerrand hinaussehen, um entscheidende Produktvorteile durch Einbindung in das Gesamtprofil einer Systemtechnik zu erschließen. Hier befinden wir uns mit Frascold und Wurm in dem richtigen System-Verbund.

Dazu gehört natürlich noch mehr. Zum Beispiel als nennenswerter Partner von TEKOC Produkte der Firma ECO, Europas größter Produzent von Wärmetauschern. ECO's Wärmetauscher, nämlich Hochleistungsverdampfer, Verflüssiger sowie die für Großserienhersteller gefertigten Wärmetauscher für den direkten Geräteeinbau zählen zu den besten Produkten, die der Markt kennt. Sowohl in Qualität wie auch in der Ausstattung. Und unsere Partnerschaft mit ECO hat nun schon Bestand seit 20 Jahren. Die Qualität dieser Produkte beruht unter anderem auch durch die Einbringung unserer eigenen Erfahrung in Produktion und Entwicklung und dies bestätigt auch die Zertifizierung von Leistungsangaben durch den TÜV.

Redaktion KK: Unabhängig von den angesprochenen Produktschwerpunkten sollten wir wieder zurückkommen auf die Kernfrage: In welcher Weise kann und sollte ein Hersteller- und Komponenten-Lieferant dazu beitragen, im Zuge eines durch den Marktfaktor Europa „harmonisierten“ Wettbewerbs das zahlenmäßig kleiner werdende Fähnlein klassischer Kälte-Klima-Fachbetriebe zu stärken?

Kohr: Ein sogenannter Endabnehmer, also der spätere Betreiber einer Kälteanlage, kauft keine Kälte- oder Klimaanlage, nur weil sie schön ist. Sondern, weil er damit auf irgendeine Weise sein Geld verdienen will bzw. muß. Hier ist doch der Ansatz für den Kälte-Klimafachbetrieb zu finden. Nämlich Nutzen zu verkaufen! Das kann ein Großserienhersteller kaum leisten. Damit kann aber ein Kälte-Klimafachbetrieb überzeugen, der sich mit der Aufgabenstellung intensiv befaßt und sie dann mit einem Lösungskonzept umsetzt.



Kohr zur Kompetenz des Kälteanlagenbauers: „Der spätere Betreiber einer Kälteanlage kauft sie nicht, nur weil sie schön ist. Sondern weil er damit auf irgendeine Weise sein Geld verdienen will und muß. Hier ist doch der Ansatz für den Kälte-Klimafachbetrieb zu finden. Nämlich Nutzen verkaufen“

Zu derartigen Fachbetrieben zählen eindeutig und vorrangig kleinere und mittlere Kälteanlagenbauerbetriebe, die in der Umsetzung ihrer fachlichen Kompetenz viel flexibler sein können als Großunternehmen der Branche. Allerdings reicht dies noch nicht aus. Im Hintergrund braucht der handwerksorientierte Kälte-Klimafachbetrieb starke Partner, die ihm dabei helfen, die Dinge in geeignetster Weise umzusetzen. Mit immer wieder neuen Ideen und vor allem mit immer wieder modifizierten oder auch neuen Produkten. Das Bemerkenswerte hierbei ist, daß man als Partner des Kälteanlagenbauers nicht von großen Stückzahlen oder gar Serien ausgehen kann, sondern vielmehr den individuellen Bedarf dieser Kälte-Klimafachbetriebe sehen und eine Problemlösung bereitstellen muß.

Redaktion KK: Kann man nun Ihre neu übernommene Funktion des Vorsitzenden in dem am 25. Mai gegründeten Vereins „Historische Kälte- und Klimatechnik“ e. V. mit Ihren Ausführungen in einen gewissen Zusammenhang stellen?

Kohr: Es gibt eigentlich nur einen Hintergrund für diesen Verein und damit auch für mein Engagement, nämlich die Kälte, die kältetechnischen Produkte im Leben eines jeden Menschen darzustellen. Denn wir haben mit der Kälte zu tun von der Wiege bis zur Bahre, wie es im Sprachgebrauch so heißt. Und niemand weiß es so richtig. Oder zumindest, man merkt es,

man spürt es, aber man realisiert es nicht so richtig. Und da fleißige Leute, gute Leute – wie Heinz Bacher – sich Mühe gegeben haben, sogenannte frühere Innovationen zu sammeln, um sie darzustellen, wäre es schade, wenn man hierfür beispielhafte Exponate nicht zeigen könnte – oder wenn man sie einfach nur irgendwo in einer Ecke aufbewahrt. Aus diesem Grund macht es Sinn, einen Platz zu finden bzw. zu schaffen, der Vergangenheit zeigen kann, aber nicht nur die letztendlich langweilige Vergangenheit, sondern auch das, was sich hieraus entwickelt hat und wie es sich heute abspielt, immer wie-

der von Zeit zu Zeit vorführen kann. Das ist ein Feld, das sicherlich eine ganze Menge Ideen benötigt. In diesem Zusammenhang betrifft diese Darstellung natürlich auch Kältefachbetriebe. Nämlich die sind's, die Kältetechnik selbständig umsetzen und weiterhin werden. Insofern ist da mein Engagement auch im Sinne einer „System-Partnerschaft“ zu sehen. Um Geleistetes zu zeigen, vorzuzeigen. Um damit ein Fundament als Ansporn für die Zukunft zu begründen.

Redaktion KK: Herr Kohr, auch hierzu wünscht Ihnen die KK-Redaktion ein gutes Gelingen und bedankt sich für dieses Gespräch. □

IKK 2000

Ausbau des Rahmenprogramms

Im Zuge der Erweiterung des Rahmenprogramms zur Internationalen Fachmesse für Kälte- und Klimatechnik (IKK), die in diesem Jahr zwischen dem 18. und 20. Oktober in Nürnberg stattfinden wird, wurden vom veranstaltenden Verband Deutscher Kälte-Klima-Fachbetriebe e. V. (VDKF) in Zusammenarbeit mit verschiedenen Organisationen die folgenden neuen Veranstaltungen initiiert:

IZW-Sonderschau Wärmepumpen

Mit der zunehmenden Bedeutung der Wärmepumpen für die industrielle und gewerbliche Anwendung, aber auch zum Heizen und Kühlen von Gebäuden, wird sich das Informationszentrum Wärmepumpen und Kältetechnik e. V. (IZW), Hannover, diesem Themenkomplex in Zusammenarbeit mit den Betrieben der Kälte- und Klimatechnik in Zukunft intensiv widmen.

Als einen ersten gemeinsamen Schritt organisieren der VDKF und das IZW anlässlich der nächsten IKK eine Sonderschau „Wärmepumpen“ mit Fachvorträgen für die Gebäudetechnik und industrielle und gewerbliche Nutzung. Im Rahmen der Sonderschau werden Produktionsbeispiele der führenden Wärmepumpenhersteller gezeigt, aktuelle Entwicklungen vorgestellt und Problem-

lösungen, wie Wärme-Contracting und Nutzen/Kostenplanung behandelt.

EU-Unternehmertreffen

Des weiteren veranstalten parallel zur Messe das AL-INVEST-Sekretariat der Europäischen Kommission in Brüssel und das Eurocentro Córdoba, Argentinien, am 19. und 20. Oktober ein Unternehmertreffen zwischen argentinischen, brasilianischen



und europäischen Unternehmen der Kälte- und Klimatechnik. Der knapp 2tägige Austausch bietet Gelegenheit, in individuell arrangierten Fachgesprächen Kontakte zu Firmen in Argentinien und Brasilien aufzubauen, die Kooperationsmöglichkeiten aufzuzeigen und neue Märkte und Geschäftspartner in Südamerika zu finden. Die Gespräche sind so angelegt, daß alle

Teilnehmer ausreichend Zeit für Messebesuche haben werden. Die Teilnahme ist kostenfrei. Der Anmeldeschluß zu dieser Veranstaltung ist am 18. August. Für Interessierte besteht die Möglichkeit, sich mit der VDKF-Geschäftsstelle, Herrn Sascha Wenzler, in Verbindung zu setzen (Tel. (0 22 41) 96 99 00 / info@vdkf.org), um von dort die Unterlagen für die Anmeldung zu erhalten.

Diskussionsforum Gebäudetechnik

Als dritten Baustein für die Erweiterung des Rahmenprogramms gab der VDKF in einer Pressemitteilung bekannt, daß erstmalig ein attraktives Informations- und Diskussionsforum für den Bereich Haus- und Gebäudetechnik stattfinden wird. Diese Veranstaltung wird am ersten Messtag von 15 bis 18 Uhr durchgeführt werden.

ASERCOM die Fünfte

Abgerundet wird das IKK-Rahmenprogramm schließlich mit den bereits zum fünften Mal stattfindenden ASERCOM-Symposium, daß wie jedesmal am Nachmittag vor Messebeginn durchgeführt wird und zwar in diesem Jahr zu dem Thema „Betriebskosten einsparen und verbesserter Umweltschutz durch Energieeffizientere Kälte/Klima-Geräte und Anlagen“. Nähere Informationen hierzu finden Sie auf Seite 6 dieser KK-Ausgabe. *A. F.*