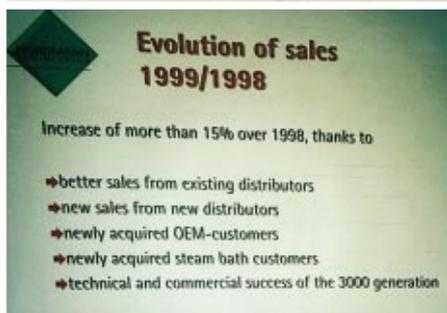


Nordmann International Distributor Seminar 2000

Top Service is the most important thing

Unter diesem Unternehmens-Leitbild stand das International Distributor Seminar der Firma Nordmann Engineering AG (MuttENZ/Schweiz) vom 17. bis 19. Mai 2000 im Hilton Hotel Basel. 43 Repräsentanten des Unternehmens Nordmann aus 27 Ländern und von viereinhalb Kontinenten (Europa, Afrika, Südamerika, Asien und Australien) waren zu einer Produkte- und Marketing-Klausurtagung in die nördliche Schweiz gereist, die im Abstand von drei Jahren in Basel stattfindet. Exklusiv-Vertretung in Deutschland ist die Firma Alfred Kaut in Wuppertal.

Das Unternehmen Nordmann, KK-Lesern als Hersteller von Elektroden-Dampfluftbefeuchter gewiß nicht unbekannt, wurde erst 1986 in der Schweiz gegründet und verzeichnet seitdem einen kontinuierlich anwachsenden Erfolg im Markt, nicht nur in Deutschland. Europäisch gesehen, gibt Nordmann seinen Marktanteil mit gegenwärtig 15 % an, dazu trugen vor allem in den Jahren 1998 und 1999 Umsatzsteigerungen von jeweils ca. 15 % bei. Nordmann will seinen Marktanteil in den kommenden 3 Jahren um weitere 3 % nach oben schrauben. Dies sieht einerseits nach ei-



43 Teilnehmer aus 27 Ländern verzeichnete das International Distributor Seminar 2000 der Firma Nordmann Engineering AG (MuttENZ) vom 17.-19. Mai in Basel

ner recht bescheidenen Zuwachsrate aus, andererseits ist der Markt mit Dampfluftbefeuchtern anderer europäischer Hersteller schon sehr gut besetzt.

Die Erfolge des Unternehmens Nordmann machen sich auch darin bemerkbar, daß in Europa insgesamt die Nachfrage nach Elektroden-Dampfluftbefeuchter im Vergleich mit anderen Befeuchtungstechnologien, zum Beispiel elektrische Widerstands-Dampfluftbefeuchter, Hybrid-Befeuchter, Gasluftbefeuchter oder adiabatische Befeuchtungssysteme, gestiegen ist und mit den Produktionszahlen weit oben steht.

Hier soll nichts über die unterschiedliche Philosophie bei den nicht nur durch das Marketing geprägten Vorzügen eines Elektroden- oder Widerstands-Dampfbefeuchters ausgesagt werden, vielmehr haben Dampfbefeuchter insgesamt nach Inkrafttreten der Hygienerichtlinie VDI 6022 eine zusätzliche Bedeutung bei der Konditionierung von Luft in Kanalsystemen gewonnen.

Der einzige Feind des Elektroden-Dampfbefeuchters stellt die natürliche Verunreinigung des Wassers (kristalline Ablagerungen an den Elektroden) dar, ihr ist Nordmann mit seinem selbstreinigenden SC-System konstruktiv überzeugend



Aussagen zu Nordmann's Position auf dem Dampfluftbefeuchter-Markt in Europa und zur Umsatzsteigerung bis zum Jahr 2002

entgegengetreten. Bedingt durch den Einsatz des SC-Systems wird die Standzeit des Zylinders, entsprechend der Wasserhärte, nahezu verdoppelt. Hierdurch ergeben sich Vorteile insbesondere durch geringeren Materialverschleiß und größere Wartungsintervalle. Wenn man bedenkt, daß durch die konstruktive Leistungssteigerung hoch entwickelter elektrischer Dampfbefeuchter die Befeuchterstunden von vormals 3000 Stunden/Jahr auf jetzt 1000 Stunden/Jahr reduziert werden konnten, so spricht dies bei der Wirtschaftlichkeitsbewertung derartiger Befeuchtungssysteme eine deutliche Sprache.

Für die KK war die Teilnahme am internationalen Nordmann-Distributor-Seminar auch insofern von Interesse, bestand doch hier einmal die Gelegenheit, ein wenig hinter die Kulissen eines Unternehmens zu schauen und einiges mehr über Marketingstrategien zu erfahren, die den Vertriebs Erfolg eines mittelständisch strukturierten Unternehmens begründen.

Die Nordmann Engineering AG in Muttenz bei Basel ist ein überwiegend exportorientiertes Technologieunternehmen, wobei nur etwa 5 % des jährlichen Umsatzes in der Schweiz getätigt werden. Deshalb paßt es exakt auf das Unternehmensprofil, wenn Firmenchef Jacques Nordmann in seiner Begrüßungsansprache eingesteht: „we are a company with Swiss mentality but international mind.“ Hieraus erklärt sich, daß Nordmann – bis auf den amerikanischen Kontinent – ein die übrige Welt umspannendes Händlernetz aufbauen konnte, wobei Europa natürlich mit den Ländern Deutschland (umsatzstärkste Vertretung), Belgien, Bosnien, Dänemark, Frankreich, Finnland, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Kroatien, Niederlande, Norwegen, Polen, Portugal, Rußland, Schweden, Schweiz, Slovenien, Slowakei, Spanien, Tschechien, Türkei und Ungarn sehr engmaschig gegliedert ist. In Mittelost sind es die Länder Ägypten, Israel, Jordanien, Kuwait, Saudi-Arabien und die Vereinigten



Elektroden-Dampfluftbefeuchter von Nordmann. Hier stellt Jean-Louis Lidolf die Serie AT 3000 mit dem SC-System vor

Emirate, wo trotz des milden Klimas auch Dampfluftbefeuchter zum Einsatz kommen, in Afrika, Südamerika und Fernost sind es die Länder Südafrika, Chile, China (neu), Indien, Japan, Korea und Taiwan, wo der Anwender Nordmann-Produkte kaufen kann – und eben auch in Australien, von wo Chris Booth, Repräsentant der Firma Applied Climate Control extra aus Anlaß des Nordmann Seminars direkt mit Zwischenstopp Singapur nach Basel ange reist war. Überhaupt hat Nordmann namhafte Firmen in seinem Vertretungs-Portefeuille, wie zum Beispiel Belimo in Kroatien, Carrier in den Niederlanden, Luwa in Österreich, oder York in Schweden. Um den Bekanntheitsgrad der Dampfluftbefeuchter-Marke Nordmann weltweit zu festigen, will Nordmann seine PR-Aktivität noch erheblich steigern.

Aber nichts trägt besser zum Erfolg bei als der ständige direkte Kundenkontakt. Das, was die Alfred Kaut hier in Deutschland

schon seit Jahren erfolgreich praktiziert, das sind spezielle Befeuchter-Seminare für Planer und Anwender in unterschiedlichen Regionen der einzelnen Länder. Diese Beratungsstrategie wurde inzwischen auch von anderen Ländern übernommen und mit Erfolg praktiziert.

Wie schon eingangs erwähnt, sind Elektroden-Dampfbefeuchter heute die am meisten verwendeten Befeuchtungssysteme. Nordmann führt das darauf zurück, daß Elektroden-Dampfbefeuchter im Gegensatz zu den meisten anderen Systemen normales unbehandeltes Leitungswasser



Firmenchef Dipl.-EL.-Ing. Jacques Nordmann erläutert spezifische Eigenschaften der Elektronik der neuen Dampf-luftbefeuchter-Serie RC/DC 3000



um eine Geräteausführung als Direktraumbefeuchtung (Modellbezeichnung RC) oder um ein Gerät für Kanalanschluß (Modellbezeichnung DC). Diese kleineren Dampf-luftbefeuchter (Seminar-Credo: „The best looking professional mini-humidifier on the market“) werden mit einer Dampfleistung zwischen 0,5 und 3 kg/h in zwei Gerätegrößen (Nennleistungen von 2 und 3 kg/h Dampf) hergestellt. Auch diese gewerblichen Dampf-luftbefeuchter besitzen ein Gehäuse aus Edelstahl und die Steuerung ist mit einem Mikroprozessor versehen.

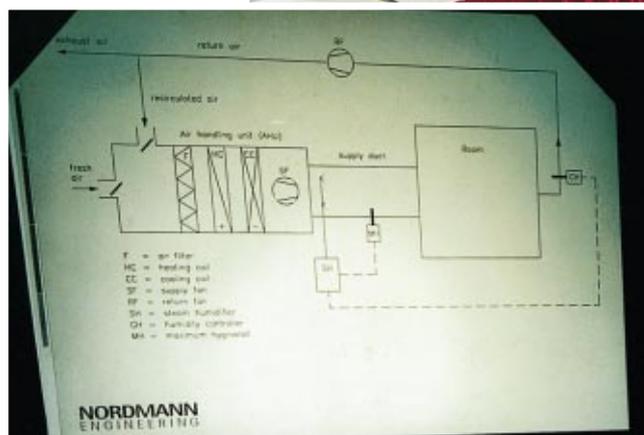
Elektroden-Dampf-luftbefeuchter gibt es bei Nordmann in verschiedenen Ausführungen, Flaggschiff ist natürlich die Serie AT 3000 in acht Gerätegrößen und mit Dampfleistungen von 4 und 90 kg/h. Als besonders vorteilhaft für die Montage gilt der Frontzugang zu allen Komponenten und damit eine Montage-Wartungsfreundlichkeit aller Geräte selbst bei engsten Platzverhältnissen (siehe auch KK-Beitrag „Luftbefeuchtung schützt Kulturgut“ in Ausgabe 2/2000). Da das Elektroteil vom Wasserteil getrennt ist, kann die elektronische Bedien- und Steuerungsebene als eigenes konstruktives Element auch getrennt vom Dampfzylinder-Gehäuse montiert werden. Extrem (vielleicht auch manchmal praktisch notwendig) gesehen, kann das Elektroteil auch als Fernbedienung bis zu einer Entfernung von 1,2 km genutzt

verwenden können, ohne daß hierbei irgendeine Funktion beeinträchtigt wäre. Ein weitere Sicherheitsfunktion ist, daß der Betrieb bei fehlendem Wasserzulauf sofort unterbrochen wird. Nordmann-Geräte zeichnen sich nicht nur durch ihren Aufbau aus rostfreien Materialien aus, sondern auch durch eine leichte Montage und gut zugängliche Reparaturmöglichkeit, wie hier sachlich neutral bestätigt werden kann. Hinzu kommt eine leicht zu handhabende elektronische Leistungskontrolle mittels variabler LED-Anzeige, das SC-Selbstreinigungssystem (kristalline Rückstände im Dampfzylinder werden über das Magnetventil abgeführt) ergänzt die Zuverlässigkeit der Nordmann-Dampfbefeuchtungssysteme.

Nicht mehr wegzudenken in der Klimatechnik. Die Hygiene-richtlinie VDI 6022 ist ein idealer Promotor der Dampf-luftbefeuchtung für Kanalsysteme



Anlaß des Distributor-Seminars war neben der Behandlung von Marketing-Konzepten und Aktionplänen natürlich die aktuelle Weiterentwicklung der Geräte selbst und deren unterschiedliche Konfiguration. Als aktuelle Neuentwicklung ist der Nordmann Dampf-befeuchter RC/DC 3000 zu erwähnen, hierbei handelt es sich



werden. Nur vier Kabel verbinden dann die beiden Geräte-Komponenten. Eine aus ökonomischen Gründen nicht ganz so aufwendige Geräteausführung – in der Dampfleistungsfunktion aber gleich – bildet die Geräteserie NOVAP 3000.

Steriler, geruchloser und reiner Dampf wird aber nicht nur für Zwecke der Klimatisierung benötigt, sondern auch für Anwendungen „türkisch“. Im Klartext, Nordmann gehört auch zu den führenden Herstellern von Generatoren für den Dampfbadbereich, besser bekannt als Türkisches Bad. Auch hierüber wurde auf dem internationalen Nordmann-Seminar ausführlich gesprochen, denn die Serie AT 3000 D regelt nicht nur die Dampfproduktion, sondern steuert auch das Kabinen-Licht, die Duftstoff-Dosierung und die Ventilatoren der Kabine. Dazu: eine autosensitive Temperatursteuerung ermöglicht die Haltung einer konstanten Temperatur bei einer kontinuierlichen Dampfproduktion.

Für den Fachleser ist abzuleiten, daß neben Hardware auch Software die wohl wichtigste Funktionskomponente ist. So bildete dieser Themenbereich eigentlich auch den zweiten Schwerpunkt dieser anderthalbtägigen internationalen Tagung. Hier war auch Dipl.-El.-Ing. Jacques Nordmann als Konstrukteur und Firmenchef mit vielen Detailerläuterungen in seinem

Im Nordmann-Werk Muttenz. Das elektronische Selbstreinigungssystem SC vergrößert auch die Lebensdauer der Dampfzylinder



Element. Herausgegriffen aus den elektronischen Zukunftsperspektiven, die Nordmann für seine Händler in einem gesonderten Referat beschrieb, ist die „Option RTC“. Sie gibt es bereits als „real time clock“, es hat sich aber herausgestellt, daß dieser Funktion auch für viele andere Zwecke zusätzlich genutzt werden kann. Die Option RTC besteht aus einer Elektronik, die im AT 3000 eingebaut werden kann. Sie wird dann mit der eigentlichen



Keine Duscheinrichtung für das Badezimmer, sondern Teile der Versuchseinrichtung für die Entwicklung

Geräteelektronik des AT 3000 durch den AT 3000-Bus über einen 4poligen Stecker gekoppelt und kann dadurch die Betriebszustände verwerten und in die Regelung des AT 3000 eingreifen. Die Option RTC hat einen eigenen Mikroprozessor und kann somit neue Aufgaben je nach Wunsch übernehmen. So dient die heute schon bekannte Option RTC 1 für die Steuerung des Elektrolytgebers, denn sie kann vielfältige Signale aufnehmen. Wen als Leser hierzu noch Details interessieren, hier sind die wesentlichen Möglichkeiten: 2 Analog-Ausgänge 0–5 V, 3 Analog-Eingänge für DC-

Entwicklung und Amusement

Natürlich möchten die von weither angereisten Repräsentanten der Nordmann-Ländervertretungen auch wissen, was passiert im Werk? Nun, das war kein Problem, denn die Entfernung von Basel nach Muttenz ist kurz und der Bus zur Fahrt dorthin stand am ersten Tag nach dem Lunch auch schon bereit. Neben Forschung und Entwicklung standen neben der Werksbesichtigung auch praktische Demonstrationen auf dem Programm.

Spannungen, 4 Digitaleingänge, Kodierschalter, 6 Relais-Ausgänge sowie eine integrierte Stetigregelung mit zusätzlicher stetiger Maximalbegrenzung.

Lagerhaltung gibt's nicht, die gesamte Produktion ist kundenauftragsbezogen und damit auch keineswegs „von der Stange“. Das heißt, viele eingehende Aufträge bedürfen einer individuellen und objektbezogenen Konfiguration (Seminar-Ziel: „We must and want to be specified more and more“).

Was ist nun unter dem Überschriftsteil „Amusement“ zu verstehen. Dies wurde im Programm als „surprise event“ für den späten Nachmittag und frühen Abend angekündigt. Tatsächlich war es ein Muskel- und Geschicklichkeitstraining, denn es wurde in einem internationalen Nationalitätengemisch kräftig gekegelt bzw. „gebowlt“, wie das wohl bei 10 Kegeln richtig heißt. Dabei stellte es sich sogar heraus, daß die Schweizer mit ihrer langsam klingenden Sprache (nach ebenso verhaltenem Start) schließlich doch die meisten Würfe in die Vollen schoben und damit ein Spitzenergebnis noch vor der deutschen Wurfabteilung (der Chronist ließ zum Schluß nach) erzielen.

Um halbacht ging's dann aber ins Wasserschloß Bottmingen und unter der Balkendecke im ersten Stock gab's dann zum Muskelkaterausgleich und als sportlichen Preis für alle ein wunderschönes Nordmann Dinner. Und natürlich Schweizer Wein, das versteht sich.

Der zweite Tag

Mit dieser Anmerkung im Zusammenhang mit dem Dinner hätte der Chronist eigentlich seinen Report schließen mögen – denn ein wichtiger Teil der Schweiz ist ihre gute Küche –, aber es ist seine Pflicht, nun das International Distributor Seminar 2000 von Nordmann auch vollständig abzuschließen. Am Vormittag des zweiten Veranstaltungstages berichten zunächst die Herren P. Babicz (Nordmann-Vertretung TEOMA) und



Ein internationales Grüezi aus 27 Ländern zum Auftakt des Nordmann Dinner's im Wasserschloß Bottmingen

J. Daehens (Nordmann-Vertretung ATC) über ihre Marketing-Strategien und -Erfolge in Polen und Belgien, danach stellte der Nordmann-Marketing- und -Vertriebsleiter die neuen Planungs-, Verkaufs- und Service-Unterlagen vor, anschließend referierte Firmenchef Jacques Nordmann, wie zuvor schon an anderer Stelle erwähnt, über Merkmale der Gerätekonstruktion und weitere Entwicklungsziele. Ein praktisches Geräte-Berechnungs- und Auswahlprogramm bietet NordmannCalc als CD-ROM, im Internet wird die Nordmann-Homepage jetzt ausgeweitet und die Marketing-Funktion über E-Mail verstärkt. Eine abschließende Diskussion in englischer Sprache beendete dann gegen Mittag die auch wegen ihrer Nationen-Zusammensetzung beeindruckende internationale Tagung.

Was war aber morgens im „Salon des Nations B“ im Hilton Hotel Basel eigent-

lich los? Die Antwort ist: Jeder suchte seine Mappe. Die lag zuvor mit allen Tagungsunterlagen beim Start in die internationale Veranstaltung und als Gruß des Unternehmens Nordmann für jeden Teilnehmer „en place“ und wurde im innern noch mit persönlichen Tagungsnotizen erweitert. Am Donnerstag abend hatte aber die wohl ordnungsliebende Hilton-Crew alles von den Tagungstischen „abgeräumt“ und auf den rückwärtigen Auslagetischen des Salons fein säuberlich „gestapelt“. Am Freitag morgen begann nun zunächst das große Suchen, denn welche der schwarzen Multifunktions-Konferenz-Mappen mit Reißverschluß war denn nun „die meine“? Warum dies nun überhaupt geschah, diese Frage ohne Antwort bleibt auch heute noch für die internationalen Teilnehmer am Nordmann-Distributor-Seminar ein Rätsel; – auch für P. W.