

21. Internationale Fachmesse Kälte-Klima-Technik Nürnberg, 18.–20. 10. 2000, Teil 2

# Kälte-, Klima- und ???-technik

*Nicht nur in der bekannten Jugendkrimi-Serie, sondern auch im Hinblick auf die IKK spielen „Die drei Fragezeichen“ derzeit eine spannende Rolle. Was sich dahinter verbirgt, war nicht nur das wichtigste Thema der Internationalen Fachpressekonferenz. Auch in Halle 3 „Klimageräte und Luftbehandlung“, die nach 1998 zum 2. Mal dieses Marktsegment beherbergte, war in diesem Jahr die größte Bewegung unter den Ausstellern. Ungeachtet dessen bot aber auch die eigentliche Kernkompetenz der IKK, die Kältetechnik, ebenfalls so manche Überraschung.*

Zusammenfassung über das diesjährige ASERCOM-Symposium, veranstaltet am Vortag der Messe, zu finden ist. Aus diesem Grund folgen die wesentlichen Neuerungen der Erstveranstaltung im neuen Jahrtausend hier nur noch einmal in Stichworten:

- Neue Laufzeit Mittwoch bis Freitag
- Erweitertes Rahmenprogramm mit ASERCOM-Symposium, DKV-Planerforum, Sonderschau Wärmepumpen und einem lateinamerikanisch-europäischen Unternehmertreffen

Ergebnisse einer offiziellen Besucher- und Ausstellerbefragung. Ob die neue Laufzeit letztendlich der ausschlaggebende Grund für die Steigerung der Besucherzahl war, ist allerdings schwer zu beantworten, denn von vielen Ausstellern war zu hören, daß eigentlich nur am Donnerstag und am Freitag bis etwa 15 Uhr so richtig Betrieb herrschte. Kurioserweise gab es während der Messe sogar Besucher, die sich mit Ausstellern noch für Samstag verabreden wollten, folglich hat sich die neue Laufzeit unter dem langjährigen IKK-Klientel noch

IKK-Kurzstatistik			
	1998	1999	2000
Veranstaltungsort	Nürnberg	Essen	Nürnberg
Aussteller insgesamt (international)	569 48,5 %	558 50 %	767 56 %
Fachbesucher insgesamt (international)	20154 39 %	19000 49 %	20802 38 %

Quasi noch brühwarm konnten KK-Leser die ersten Informationen über die zurückliegende IKK bereits in der letzten Ausgabe 11/00 nachlesen, in der auch eine

Im offiziellen Abschlußbericht zeigten sich der VDKF als Veranstalter und auch die NürnbergMesse als Organisator sehr zufrieden. Dies nicht zuletzt aufgrund der

nicht gänzlich herumgesprochen. Wieviele am Samstag gar vor verschlossenen Türen standen, wurde allerdings nicht bekannt.

Zur Auflösung der 3 Fragezeichen im Titel dieses Beitrags lieferte dann ebenfalls der Abschlußbericht mit dem folgenden Statement eine wichtige Information:

Am letzten Messetag wurde gemeinsam von Ausstellerbeirat, VDKF und NürnbergMesse der neue IKK-Untertitel „Internationale Fachmesse Kälte, Klima, Lüftung beschlossen.“ Welche Hintergründe hierzu ein Rolle spielen und weshalb dennoch einige Fragezeichen offen bleiben, erläutert der folgende Beitrag über die Internationale Fachpressekonferenz.

*Kraftpakete auf dem Ausstellungsstand von Bock. Nicht nur das Body Dancer Paar Uta Köhler und Jens Spitzbart, sondern auch der halbhermetische, zweistufige 6-Zylinder HGZ 7.*





Selbst Hand anlegen wollte auch Jochen Gerstel, Verkaufsleiter Sicherheitskältemittel bei Dupont, am SUVA-gekühlten Eisblock. Einen Kopfstand beim Kältemittelbezug muß man allerdings nicht machen. Dafür verbürgt sich TEGA-Prokurist Helmut Pickartz nicht nur auf der IKK



Systempartnerschaft, mal blau mal weiß. Teko macht's für Frascold möglich. Und auch umgekehrt



Internationale Fachpressekonferenz des VDKF

## Die Lüftungstechnik im Visier

Es gehört schon seit jeher zum Programm der IKK, daß der VDKF und die NürnbergMesse im Rahmen einer internationalen Fachpressekonferenz Informationen zur aktuellen Branchensituation weitergeben. Erstmals waren in diesem Jahr neben Christian Scholz und Rudolf Pütz als VDKF-Vertreter sowie Petra Wolf und Walter Hufnagel von Seiten der Messe mit Hans-Joachim Socher als Repräsentant des Ausstellerbeirats und Prof.-Dr.-Ing. Fritz Steimle, Vorsitzender des Fachinstitutes Gebäude-Klima e. V. (FGK), zwei neue, in der Branche aber bestens bekannte, Gesichter zu dieser Runde eingeladen worden.

Ein positives Vorab-Resümee konnte VDKF-Geschäftsführer Rudolf Pütz für die Kälte-Klima-Fachbetriebe ziehen. So darf in diesem Jahr mit einem durchschnittlichen Umsatzplus von 5 bis 7 Prozent gerechnet werden. Dies in einem Gesamtmarkt mit einem Umsatz von rund 5,6 Mrd. DM, an dem die 1200 VDKF-Mitgliedsbetriebe (mit über 16 000 Beschäftigten) alleine einen Anteil von 80 Prozent haben.

Des weiteren sorgte die gute Entwicklung kälte- und klimatechnischer Anwendungen betreffend für eine positive Ausbildungssituation mit rund 2000 Lehrstellen. Die Anzahl der Ausbildungsstätten mit Lehrlingen betrug 1999 insgesamt 890 Betriebe.

Positiv fiel auch das Statement von Walter Hufnagel, Bereichsleiter Eigen- und Partnerveranstaltungen, im Hinblick

auf die IKK aus. Mit 767 Ausstellern (+10 %) konnte ein neuer Rekord verzeichnet werden, was auch auf den erneut gestiegenen Anteil der aus 36 Ländern angereisten 430 internationalen Firmen (+6 %), allen voran Italien (106 Unternehmen), zurückzuführen ist. Am stärksten zulegen konnte das Angebot im Bereich Klimatechnik, das mittlerweile 37 % der gesamten Bruttoausstellungsfläche von 55 000 m<sup>2</sup> einnimmt. Dies, trotz des in diesem Jahr großen Messe-Wettbewerbs durch die Mostra Convegno in Mailand bzw. die light & building in Frankfurt, die beide in KW 12 dieses Jahres stattfanden.



Sie gaben während der VDKF-Pressekonferenz Informationen rund um die IKK (v. l.): Hans-Joachim Socher, Prof. Dr.-Ing. Fritz Steimle, Christian Scholz, Dipl.-Volkswirt Rudolf Pütz, Walter Hufnagel und Petra Wolf

Kommentar

## Das Messe-Rennen um die Klima- und Lüftungstechnik

Eine der wohl heißesten Diskussionen in der deutschen Fachmesselandschaft rankt sich derzeit um das Thema: **Wer bekommt die Klima- und Lüftungstechnik, Nürnberg oder Frankfurt?**

Seit diesem Jahr steht die IKK nämlich im direkten Wettbewerb mit der light & building, in die ja bekanntlich die Bereiche Klimatechnik und Gebäudeautomation, bis 1999 noch in der ish, eingegliedert wurden<sup>3</sup>. Und wie ernst man dieses Ziel in Frankfurt nimmt, zeigte vor wenigen Wochen ein Treffen der FGK-Arbeitsgruppe „Anschlußfertige Raumklimageräte“ (das FGK ist Mitglied des

Messebeirats der light & building) in den Räumen der Messe Frankfurt, bei dem Dirk John, Objektleiter der l&b, als Gastgeber eine klare Vorgabe machte: „Wir wollen die light & building zur führenden Klimamesse in Europa machen!“ Zugegeben ein großes Vorhaben, das aber auf jeden Fall ernst genommen werden muß. In Frankfurt hat man nämlich schon längst damit begonnen, Konsequenzen aus der Erstveranstaltung in diesem Frühjahr zu ziehen, die zumindest die Klimatechnik betreffend zwar keinen durchschlagenden Erfolg erbrachte, aber auch nicht zum Flop wurde. Deshalb wird man in den nächsten Monaten noch stärker als bisher schon geschehen die internationale Klimabranche sowie auch die Fachplaner und Architekten mit allen Mitteln umwerben. Und wie die zuvor angesprochene Zusammenkunft mit Vertretern von führenden Anbietern/Herstellern von Raumklimageräten in Deutschland zeigt, versucht man auch

den nationalen und bislang auf der IKK beheimateten Klimamarkt von dem überarbeiteten Konzept zu überzeugen – was an diesem Tag allerdings, trotz einer anders lautenden Darstellung einer in der Klimabranche bekannten, jedoch in diesem Zusammenhang nicht objektiv berichtenden Fachzeitung, **nicht** gelang. In Nürnberg sollte man aber gewarnt sein, denn eines ist klar: Die Aussteller klimatechnischer Produkte werden sich letztendlich wohl nur für eine Messe entscheiden und zwar für diejenige, die das überzeugendste Konzept bietet, mit dem sich für jedes einzelne Unternehmen am meisten Geld verdienen läßt. Neben dieser eindeutigen Lösung war zwischenzeitlich aber auch schon von einer anderen Idee die Rede und zwar dem Wechsel zwischen der light & building und der IKK in Hannover, die ja in abwechselnden Jahren stattfinden. Nur, was würde dann aus der IKK in Nürnberg? *A.F.*

### Die Klimatechnik soll weiter wachsen

Was nach diesen eher trockenen Informationen dann folgte, war die wohl wichtigste Aussage der gesamten Pressekonferenz: „Wir wollen nun auch die Lüftungstechnik in der IKK haben!“, so Hufnagel, was auch einleuchtet, denn hier liegen die größten Wachstumspotentiale der Messe<sup>1</sup>. Leider konnte an diesem Tag aber noch

kein klar ersichtliches Konzept oder wenigstens ein Ansatz für die Umsetzung dieses Vorhabens vorgestellt werden – bis auf die Tatsache, daß mit Prof. Steimle, der in seinen Ausführungen aber nicht auf diese Thematik einging, das FGK Präsenz zeigte, welches immerhin die namhaftesten Unternehmen aus den Bereichen RLT-Geräte bzw Lüftungstechnik/-komponenten in Deutschland zu seinen Mitgliedern zählt. Auf die Frage des KK-Redakteurs, ob seine Anwesenheit denn als Signal für die Unterstützung des FGK's bei der Umsetzung der von den IKK-Veranstaltern/Organisatoren vorgegebenen Zielstellung gedeutet werden darf, äußerte sich Prof. Steimle sehr diplomatisch: „Das FGK ist kein Interessenverband sondern eine informative Einrichtung. Wir unterstützen aber unsere Mitglieder selbstverständlich bei der Suche nach geeigneten Plattformen für die Präsentation ihres klimatechnischen Angebots.“ Dem ist eigentlich nichts hinzuzufügen – wenn es da nicht die light & building gäbe (siehe hierzu den Kommentar zu diesem Beitrag).

wird es zwangsläufig auch Nachfragen nach klimatechnischen Lösungen für die zahlreichen zu errichtenden dezentralen Funktstationen geben. Ein Markt, der immerhin auf einen Betrag von rund 3 Mrd. DM in den nächsten Jahren eingeschätzt wird. Daß es sich hierbei nicht nur um ein Lippenbekenntnis handelte, war beim anschließenden Gang über die Messe dann auch gleich mehrfach zu sehen.<sup>2</sup>

### Was war nun los, in Halle 3?

Wie schon zu Eingang dieses IKK-Beitrags angedeutet, gab es in der „Klimahalle“, wo sich mittlerweile die weltweit bedeutendsten Hersteller/Anbieter von Raumklimageräten versammelten, eine Menge Bewegung. In diesem Marktsegment war nämlich der größte Ausstellerzuwachs zu verzeichnen. 28 % aller an der Messe beteiligten Firmen fielen in diesen Bereich und belegten immerhin eine Bruttoausstellungsfläche von 37 %. Einen nicht unerheblichen Beitrag hierzu leisteten einige namhafte Unternehmen, teilweise IKK-Newcomer, wie Olimpia Splendid und LG oder auch Haier und Samsung mit erstmals beachtlich großen Ständen – die die meiste Zeit allerdings nur sehr spärlich frequentiert waren.

### UMTS – ein neuer Markt

Einen weiteren sehr interessanten Aspekt deutete schließlich Hans-Joachim Socher im Hinblick auf Marktpotentiale im Bereich der Klimatechnik an. Durch die in der Telekommunikationsbranche kürzlich erfolgte Versteigerung der UMTS-Lizenzen

<sup>1</sup> Siehe hierzu auch den Beitrag über die DKV-Fachtagung für Fachplaner ab Seite 30 in dieser KK.

<sup>2</sup> Mehr zu diesem Thema ist auf den nächsten Seiten dieses Beitrags zu lesen.

<sup>3</sup> Hintergründe hierzu liefert der Beitrag „Zwei (Klima) Messen – ein Termin“ in KK 5/00, zu finden auch im Internet-Archiv unter [www.shk.de/kaelte](http://www.shk.de/kaelte)



Nur kurz nachdenken mußte Prof. Steimle auf die Frage, ob sich das FGK zukünftig für den Ausbau der IKK engagieren wird

Ein Trend, der sich bereits letztes Jahr schon abzeichnete, setzte sich auch dieses Mal fort. Die Aussteller funktionieren Ihre Stände immer mehr um, und zwar weg von der Produktschau, hin zum Meetingpoint für Gespräche, die Kontaktpflege sowie auch für Events und Attraktionen, wie Verlosungen, Vorführungen oder kurze Showeinlagen. Es verbreitet sich immer deutlicher die Erkenntnis, daß

1. der Messebesucher bekannte Produkte in der Regel sehr gut kennt und nicht mehr sehen muß,
2. nicht jeder Aussteller jedes Jahr eine Fülle von Neuheiten zur IKK präsentieren kann,
3. die internationale Pflichtpräsenz bei Messen steigt, der Einzeletat (die belegbare Fläche also) pro Messe aber sinkt.

Für viele Firmen Gründe genug, künftig mehr zu kommunizieren also zu präsentieren.

Obwohl in Deutschland keine Neuanlagen mehr verkauft werden dürfen, die nach dem 1. Januar 2000 mit dem Kältemittel R 22 befüllt worden sind, waren dennoch zahlreiche Aussteller mit derartigen Raumklimageräten auf der IKK vertreten. Aus deutscher Sicht vielleicht unverständlich, wo mittlerweile primär R 407C sowie immer häufiger R 410A oder auch R 417A eingesetzt werden. Europa bzw. weltweit betrachtet aber absolut klar, herrscht doch in den maßgeblichen Klimamärkten wie Italien, Spanien, Portugal, Griechenland, England, Frankreich wie auch in Amerika oder Asien, die das internationale Bild der IKK mitprägten, eine bisher R 22-freundlichere Gesetzgebung.

Mit einem neuen Stand – der seine Premiere übrigens bereits im Frühjahr 2000 auf der Mostra Convegno feierte – war die **Daikin Airconditioning Germany GmbH**, Unterhaching, angereist. Und beim Marktführer im Sektor Raumklimageräte war

dies auch geboten, gab es doch mehrere Neuheiten zu sehen. So beispielsweise das neue Unterdeckengerät der Serie Sky Air, Typ FUYP, für eine Kühlleistung zwischen 7,1 und 12,2 kW und Höhen zwischen 160 und 230 mm. Es kann komplett unterhalb der Decke montiert werden (keine Zwischendecken erforderlich), wodurch es sich vor allem für Nachrüstungszwecke eignet. Die Luft wird über die 4 Seitenkanäle verteilt und unterhalb des Geräts wieder angesaugt. Eine Kondensatpumpe mit einer Förderhöhe von bis zu 500 mm ist eingebaut. Ergänzt wurde des weiteren die Daikin-VRV-Serie durch VRV-Plus, bestehend aus 7 Baugrößen zwischen 44 und 82 kW und einer Anschlußmöglichkeit von nunmehr bis zu 32 Inneneinheiten. Neu ist in diesem Zusammenhang das eingesetzte Kältemittel R 407C, wodurch neben der Kühlung nun auch eine Heizfunktion im Wärmepumpenbetrieb möglich ist.

Die in Verbindung mit diesen Geräten häufig eingesetzten Kreuzstromplattenaustauscher werden jetzt in 9 Baugrößen für Luftleistungen von 150 bis 2000 m<sup>3</sup> angeboten. Diese VAM-Baureihe erhielt außerdem eine Erweiterung des Zubehöres durch eine elektronische Steuerung, ein bauseitiges Elektroheizregister oder ein anzubauendes Direktverdampfungsregister. Aufgrund des besonderen Materials der Kreuzstromplatten kann nicht nur sensible, sondern auch latente Wärme übertragen werden.

Bei der **Polenz GmbH**, Norderstedt, hatte man sich dieses Mal mit einer Cocktailbar auf seine Besucher eingestellt. Diese bekamen als Messeneuheit das kompakte Wandklimagerät Unico zu sehen. Dabei handelt es sich um ein Klimagerät ohne Außenteil mit 2 Wanddurchführungen für die Innenraumaufstellung mit integrierter Verdampfer- und Verflüssigereinheit für die beiden Kühlleistungen 2,4 und 3 kW bei Luftvolumenströmen von 350 bzw. 390 m<sup>3</sup>/h. Durch die eine Wand-



Polenz-Geschäftsführer Ulrich Thaufelder mit dem neuen Wandklimagerät Unico

durchführung wird Außenluft für die Kühlung des Verflüssigers angesaugt. Über die andere wird die dem Raum entnommene Wärme und das anfallende Kondenswasser nach außen geleitet. Je nach Montageart an der Wand kann die Richtung der gekühlten Luft nach oben (bei einer tiefen Montage) oder nach unten (bei der hohen Montage) einfach umgestellt werden. Der Schalldruckpegel liegt bei 37 db(A). Die beiden Gerätetypen sind auch in Wärmepumpenausführung erhältlich.

Mit einer bunten Ausstellungswand wurde der Fachbesucher auf dem **Airwell**-Stand empfangen. Dabei handelte es sich um die Präsentation der unterschiedlichen Deckenblenden des neuen Wand-Splitklimageräts Louisiana XLS für einen Leistungsbereich zwischen 2,2 und 3,5 kW. Der Luftaustritt bei dem sehr flachen Innenteil erfolgt seitlich in alle 4 Richtungen, wodurch unangenehme Zugscheinungen vermieden werden. Von vorne wird die Raumluft angesaugt und über ein dreistufiges Filtersystem, bestehend aus einem Faser-, einem elektrostatischen und einem Aktivkohle-Filter, geleitet, um eine hohe Reinheit der Raumluft zu erzielen. Louisiana XLS kann in beliebiger Raumhöhe installiert werden. Als zugkräftiges Highlight entpuppten sich die auf dem Stand

Das neue Daikin-Unterdeckengerät FUYP





Das neue Wandsplitgerät „Louisiana“ von Airwell bringt auch Farbe ins Spiel



von Airwell mehrmals am Tag durchgeführten Verlosungen von Kickboards, den Minirollern für Kids und Erwachsene also, die sich jedes Mal mit einer großen Menschentraube ankündigten.

### Klima für UMTS

Wie im Beitrag über die Fachpressekonferenz bereits angedeutet, gab es in Halle 3 die ersten Ansätze für Klimalösungen in Verbindung mit den neuen Telekommunikationsvernetzungen zu sehen, die durch die UMTS-Lizenzversteigerung in den nächsten Monaten wohl in Form von dezentralen Situationen wie Pilze aus dem Boden schießen werden. Das hieran auch die Klimabranche partizipieren kann (das Marktpotential wird auf rund 3 Mrd. DM

eingeschätzt), zeigten die beiden Aussteller **Airedale Kälte-Klima GmbH**, Mühlheim, und **York International GmbH**, Mannheim, auf ihren Ständen. Bei Airedale machte ein Transparent darauf aufmerksam, daß man bereits seit über einem Vierteljahrhundert Erfahrung in der Ausrüstung der Telekommunikationsindustrie mit Klimälösungen besitzt. Auch die Präzisionsklimatisierung für Mobilfunk- und Festnetzvermittlungen zählt selbstverständlich hierzu. Bernd Hermes, Geschäftsführer von Airedale in Deutschland, zeigte sich sehr optimistisch für den Einsatz seiner Produkte in diesem Bereich.

Klimatechnik zum Anfassen zeigte dann bereits York im Hinblick auf das UMTS-Geschäft. Auf deren Stand war nämlich ein Originalcontainer der deutschen Telecom aufgebaut. Und dieser war mit Wand-, Dach-, Schrank-, Splitklimageräten bzw. einer Kassette bestückt, um zu demonstrieren, wie einfach vorhandene Produktfamilien direkt verwendet werden können. Da diese Geräte mittlerweile regelungstechnisch sehr exakt arbeiten, können mit ihnen wohl zahlreiche Klimafälle im Telekommunikationsbereich abgedeckt werden. Es stellt sich zwangsläufig die Frage, inwieweit auch spezialisierte Kälte-Klima-Fachbetriebe hier eine zukünftige Marktchance sehen?

Plakativ wies man bei **Mitsubishi Electric Europe**, Ratingen, auf das jüngste europäische Referenzobjekt in Holland hin. Dort hat man nämlich das traditionsreiche Steigenberger Kurhaus Hotel im Zuge von Sanierungsmaßnahmen mit dem neuen wassergekühlten WR2 VRF-System aus der City Multi-Familie ausgestattet, nach Angaben von Mitsubishi das größte Objekt dieser Art in Europa. Dafür kamen 252 Inneneinheiten zum Kühlen und Heizen (3 Typen mit Leistungsbereichen zwischen 2,3 und 3,7 kW für den Kühl- und 2,6 bis 4,1 kW für den Heizbetrieb) und 20 Außengeräte vom Typ PQRV-P250 YMF-B zum Einsatz. Als Messeneinheit präsentierte Heinz Bockwyt, Geschäftsführer von Mitsubishi, des weiteren das Kontroll- und Regelsystem MJ-310 um komplette Klimasysteme in Gebäudekomplexen zu „managen“. Alle Steuer- und Serviceinformationen können über die PC-Schnittstelle auf kompatiblen Anzeigen und/oder Monitoren dargestellt werden. Jedes System kann bis zu 50 Geräte miteinander verknüpfen, bzw. ist auf bis zu 1000 Einheiten ausbaufähig. Ab dem Jahr 2001 bietet Mitsubishi darüber hinaus die neue



Plakativ wurde von Airedale auf das anstehende UMTS-Geschäft aufmerksam gemacht, ...



... während von York demonstriert wurde, wie die Praxis einmal aussehen könnte

Das neueste Referenzobjekt in Holland mit wassergekühlter VRF-Technologie ausgestattet, stand im Mittelpunkt der Messepräsentation von Mitsubishi



reichen Markenprodukten, beispielsweise von Mitsubishi Heavy Industries, Sharp, Panasonic, Funai, Armaflex oder Aspen, bietet Geschäftsführer Jörg Schlätker mit seinen Brüdern ein umfangreiches Fachhandelskonzept mit der Bezeichnung „Multiclina“. Dahinter steht ein Netzwerk von Kälte-Klima-Fachbetrieben, die in eigenen Seminaren (Marketing, Internet, Reklamationsmanagement, Umgang mit dem Kunden, . . .), geschult werden und denen individuelles Werbematerial zu Verfügung gestellt wird. Hinter Multiclina steht des weiteren ein Dienstleistungs-Center mit Sonderabkommen mit namhaften Firmen wie Peugeot, DaimlerChrysler und der R+V Versicherung.

Mr. Slim Power Kasette mit dem Kältemittel R 407C dem Markt an. Die vier verschiedenen Innengerätetypen liegen bei der Kühlleistung zwischen 7,7 und 14,3 kW und im Heizbetrieb zwischen 9,2 und 16,8 kW. Mitsubishi gibt für diese Typen einen Schalldruckpegel von 28 dB(A) an.

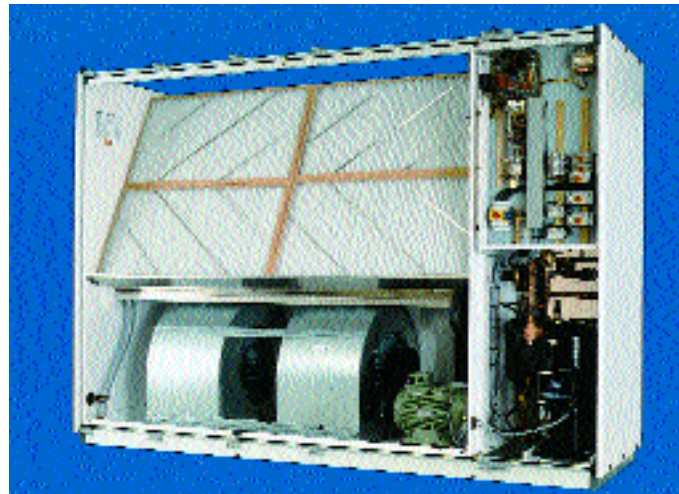
Wie schon im vergangenen Jahr, nutzte die Carrier GmbH, Unterschleißheim, die IKK als „Treffpunkt“, was einmal mehr bei der Gestaltung des Messestandes deutlich wurde. (Fast) keine Exponate, dafür reichlich Platz für ausführliche Gespräche. Lediglich die Neuheiten aus „Carrier's World of Comfort“ wurden präsentiert, worüber

in der letzten KK bereits ausführlich berichtet wurde. Eine echte Überraschung hatte man sich aber für den zukünftigen Vertrieb der Produkte des Partners **Toshiba** (die beiden Unternehmen demonstrierten ihren Schulterstoß durch die nachbarschaftliche Standanordnung) aufgehoben. Neben den bisherigen Vertriebspartnern **Airfit** (Hamburg), **Friess** (München) und **BKL** (Willich) wird Carrier ab 2001 mit dem Großhändler **MTF Markendistributions GmbH**, Bad Bentheim, zusammenarbeiten. MTF ist seit rund 3 Jahren am deutschen Markt – und mittlerweile kein Unbekannter mehr. Neben zahl-

Den sicher schnellsten Stand auf der IKK hatte die **Stulz GmbH Klimatechnik**, Hamburg. Der dort präsentierte Formel 1 Bolide stand symbolisch für das „Partnerkonzept“, das Stulz im vergangenen Jahr seinen Fachhändlern bot. Der Hauptpreis, die Reise zum Formel-1-Rennen nach Suzuka, wurde ja mittlerweile eingelöst. Um dieses Partnerkonzept weiter auszubauen, präsentierte sich Stulz in diesem Jahr auch weniger mit Exponaten, als vielmehr mit mehr Zeit für Gespräche, um weitere Fachhändler zu gewinnen. Zu den Neuheiten zählte die Präzisionsklimageräte-Serie „Compact-Line“ mit einer Kälteleistung bis zu 90 kW (Kältemittel R 407C)



Gaben ihre Ehe während der IKK bekannt: Carrier/Toshiba und der Großhändler MTF

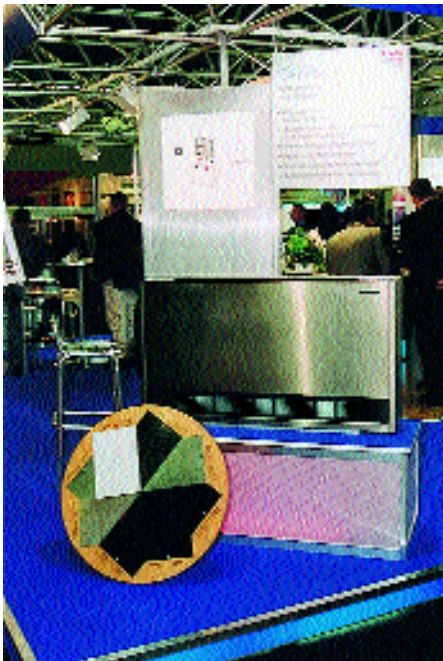


Kühlen, Heizen, Filtern, Be- und Entfeuchten, so die Funktionen der neuen Präzisionsklimageräte-Serie von Stulz für Telekommunikations- und IT-Anwendungen



für Anwendungen im Telekommunikations- und IT-Bereich. Stulz ist mit dem Thema Präzisionsklimatisierung bestens vertraut und wittert durch das anstehende UMTS-Geschäft wohl ebenfalls seine Chance. Eine weitere Neuheit ist die Raumklimageräte-Serie „Panda“ zum Kühlen (2,6 bis 7,3 kW) und Heizen (3,2 bis 7 kW), die auf der IKK zu sehen war.

Zu den Neuheiten der **La Clima GmbH & Co. KG**, Balingen, zählte in diesem Jahr die selbstentwickelte Kühldeckenstation **Cailomat 6.5-33**. Bei der Installation von Kühldecken mußte bislang eine solche Regeleinheit für die Übergabe des kalten Wassers individuell zusammengestellt wer-



*Roller-Konvektoren, neuerdings auch in Edelstahl*



*Panasonic ...*

den. Die neue Station, bei der ja sehr kleine Temperaturunterschiede zwischen Vor- und Rücklauf herrschen, ist in 6 Stufen für Übertragungsleistungen zwischen 6,5 und 33 kW ausgelegt. Alle Einzelkomponenten sind integriert, wodurch lediglich noch die Zuleitungen angeschlossen werden müssen. La Clima feierte in diesem Jahr übrigens die 10jährige Partnerschaft mit dem italienischen Hersteller von Kaltwasser-sätzen Rhoss.

Zwar keine echte Neuheit, aber doch eine optisch interessante Variante bot die **Walter Roller GmbH & Co.**, Gerlingen, für ihre Fan Coil-Serien HKN... Neben dem in weiß gehaltenen Design werden die Gehäuse neuerdings auch in verschiedenen Materialien, wie beispielsweise Edelstahl, angeboten. Dies ermöglicht dem Fachplaner, stärker als bislang auf Wünsche von Seiten des Architekten bzw. Bauherren zu reagieren.



*In diesem Jahr neu aufgelegt: Der „Marktführer Raumklimageräte“ des FGK*

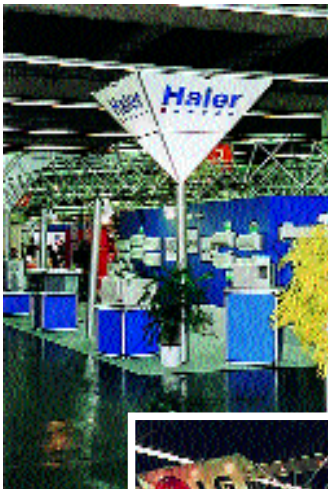
Rechtzeitig zur IKK und in Vorbereitung für die neue Klimasaison im kommenden Jahr wurde von der Arbeitsgruppe „Anschlußfertige Raumklimageräte“ des **Fachinstituts Gebäude-Klima e. V.** (FGK), Bietigheim-Bissingen, der überarbeitete „Marktführer Raumklimageräte“ herausgegeben. Diese Broschüre beinhaltet allgemeine Informationen zur Klimatisierung sowie die Zusammenstellung der meisten maßgeblichen Herstellern/Anbietern von Raumklimageräten in Deutschland.

Gleich auf 2 Ständen war die **Vogelsang Klimatechnik GmbH**, Bochum, in diesem Jahr mitvertreten und zwar bei ihren beiden Vertriebspartnern Panasonic und Climaveneta. Im Mittelpunkt des Messeauftritts bei der **Panasonic Deutschland GmbH**, Hamburg, stand das modulare Mult-Split-Klimasystem **UMXR** und die dazugehörige selbstentwickelte Planungssoftware **UMS**. Beides steht in Verbindung mit der aktuellen **Urban Multi-Baureihe**. Das eingesetzte Kältemittel für das Direktverdampfungssystem ist **R 407C**. Für den Innenbereich stehen derzeit 22 verschiedene Einheiten in 5 Typen (2,2 bis 14 kW) zu Verfügung. Insgesamt können bis zu 200 Innenteile betrieben werden. Die Konfiguration und Auslegung der Panasonic-UM-Systeme kann neuerdings mit der Planungssoftware **UMS** erfolgen. Sie dient dem Anlagenbauer und Fachplaner zur Planung, Auslegung, Bestellung und Installation. Für die leichte Bedienung sorgt eine einfache Benutzerführung.

Bei der **Climaveneta GmbH**, Norderstedt, spielt nicht erst seit **UMTS** die Klimatisierung von Telekommunikationsanlagen eine Rolle, hat man doch schon einige interessante Projekte in diesem Bereich abgewickelt. Hierfür präsentierte man die neuen Wasserkühlmaschinen zur Außenaufstellung mit integrierter freier Kühlung im Leistungsbereich zwischen 100 und 550 kW und dem Kältemittel **R 407C**. Gerade durch den notwendigen



*... und Climaveneta, die beiden Vertriebspartner der Vogelsang GmbH*



4 mit erstmals vergleichsweise großen Ständen



stände von **LG, Haier, Olimpia Splendid** oder **Samsung** allerdings stärker frequentiert, als während der IKK, wie auf den Bildern auch zu sehen ist.

Wichtige Ansprechpartner waren ebenfalls nicht einfach oder überhaupt nicht zu finden, womit sich die Frage stellte, wie man es mit einer „reinen Großpräsenz“ in Deutschland schaffen möchte, am sehr eng besetzten Klimamarkt zu partizipieren? Andererseits gehören die genannten Unternehmen zu großen Mischkonzernen, wodurch Kapital bzw. auch gute Produkte vorhanden sind. Somit bleibt abzuwarten, welches Konzept zukünftig im einzelnen angegangen wird, um den deutschen Planer, Anlagenbauer und auch Consumer vor Einsatz der eigenen Geräte zu überzeugen.

### Von Frankfurt nach Nürnberg

Neben den zuvor genannten, gab es in diesem Jahr auf der IKK aber noch einige andere „neue Gesichter“ zu entdecken, die man bislang auf Fachmessen in Frankfurt (ish und light & building) angetroffen hatte. So beispielsweise die **Weiss Klimatechnik GmbH**, Reiskirchen. Weiss Klimatechnik ist Geräte-/Anlagenbauer von Klimaanlage für Sonderanwendungen, wie beispielsweise im IT, Hygiene, Reinraum-, Präzisions- und Komfortklimabereich. 1999 erwirtschaftete das Unternehmen mit 250 Mitarbeitern einen Gesamtumsatz von 90 Mio. DM. Und am Ende des letzten Messtages zeigte sich Bernd Henke, Leiter Vertrieb bei Weiss, mit der Entscheidung pro IKK mehr als zufrieden, vor

Ganzjahresbetrieb dieser Geräte bietet die freie Kühlung die Möglichkeit eines energiesparenden Betriebs. Eine weitere Messeeinheit war ein elektronisches Expansionsventil aus dem eigenen Hause. In Verbindung mit der Mikroprozessor-Generation CVM 3000/300 werden verschiedene Parameter, wie Kältemitteldruck/-temperatur im Verdichtereintritt, Kaltwasserein- und -austrittstemperatur sowie die Heißgastemperatur am Verdichteraustritt überwacht, um die für die Betriebsbedingungen optimale Kältemittelmenge in den Verdampfer zu lassen. Neben zahlreichen

weiteren gab es auch im Raumklimagerätebereich Veränderungen, so werden mit dem Saisonstart 2001 die Baureihen HIF-HIP, PSF-PSP und JDF-JDP auch mit R 407C lieferbar sein.

Wie bereits angedeutet, gab es in diesem Jahr einige Neu-/Großeinsteiger im Sektor Klimatechnik der IKK. Dabei handelte es sich im wesentlichen um Firmen aus dem asiatischen Raum, die mit sehr aufwendigen Ständen antraten. Gleiches war übrigens auch schon im März dieses Jahres auf der MostraConvegno in Mailand zu beobachten. Dort waren die Mes-



Erstmals auf der IKK war Weiss Klimatechnik mit der Resonanz mehr als zufrieden



Die Anzahl der Aussteller auf der IKK wächst ständig. Erstmals dort mit Komponenten für Kälte- und Klimatechnik vertreten Volker Schrader, vormals Verkaufsleiter von Kenmore, mit einem eigenen Ausstellungsstand





Ebenso auch die Firma Barbey, die zuletzt auf der ish vertreten war

allem weil das Unternehmen rund 50 % seines Umsatzes mit dem Exportgeschäft macht. Als Messeneuheit wurde das Präzisionsklimagerät Tele 15 (Luftleistung 1500 m<sup>3</sup>/h) vorgestellt, das vor allem für die thermische Entlastung von Schalträumen in der Datenverarbeitung entwickelt wurde. Neben einer mechanischen kann das steckerfertige Gerät auch durch freie Kühlung besonders energiesparsam betrieben werden.



Sowohl auf dem Axair-Stand, wo Fujitsu sein neues VRF-Klimagerät vorstellte, ...

Ein weiteres Beispiel für einen erfolgreichen Wechsel ist die **Barbey Klimatechnik GmbH**, Kefenrod, die zuletzt als Mitaussteller auf der ish 1999 präsent war. Nach dem aufgezwungenen Wechsel zur light&building entschied sich Geschäftsführer Dieter Barbey schließlich contra Frankfurt und für einen Wechsel pro IKK, wo man erstmals mit einem eigenen Stand vertreten war. Mit großer Zufriedenheit, wie von Seiten der Firma Barbey zu hören war. So fanden neben dem bekannten Luftbefeuchtungsprogramm auch die neuen Klimakonvektoren „Kiss“ des italienischen Herstellers **Atisa**, Mailand, großen Anklang bei den Besuchern. Barbey will auch zukünftig der IKK die Treue halten.

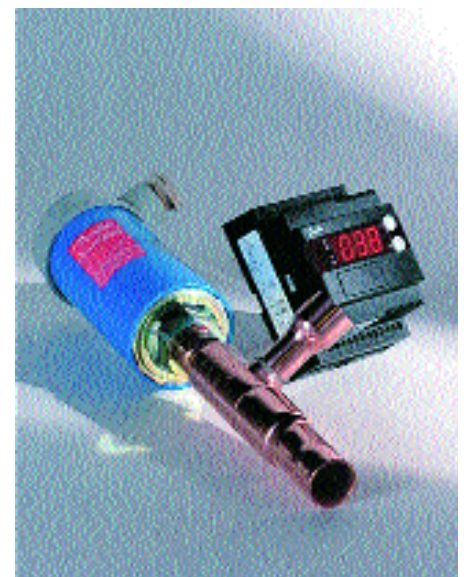


... als auch bei Kaut war man in diesem Jahr erstmals über das Internet „live“ dabei

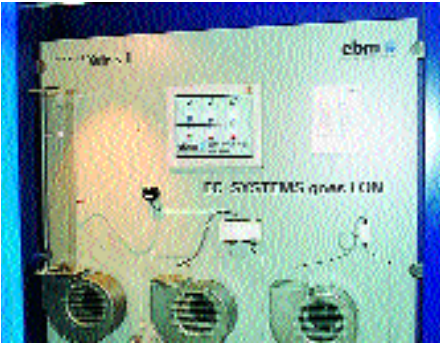
Zwei der führenden Aussteller, die wie Barbey im Bereich der Luftbefeuchtungstechnik tätig sind, hatten in diesem Jahr unabhängig voneinander dieselbe Idee: Sowohl bei der **Alfred Kaut GmbH**, Wuppertal, wo wie gewohnt der Schweizer Luftbefeuchtungsgerätehersteller **Nordmann Engineering AG** vertreten war, als auch bei der **Axair GmbH**, Garching-Hochbrück, konnte man nämlich das Messegesehen drei Tage lang live im Internet mitverfolgen. „Internet“ war auch das Stichwort für eine Neuvorstellung, so bietet sich neuerdings unter [\[www.nordmann-engineering.com\]\(http://www.nordmann-engineering.com\) die Möglichkeit, das Unternehmen mit einem ansprechenden Auftritt, „der mit seiner musikalischen Untermahlung bewußt an die alte Stummfilmzeit erinnern soll“, so Firmeninhaber Jacques Nordmann, näher kennen zu lernen sowie auch Produktinformationen einzuholen. Und auch auf dem Axair-Stand gab es eine Messeneuheit, die bereits im letzten Jahr in Essen schon angekündigt wurde: Das VRF-Multisplitsystem von \*\*Fujitsu\*\*. Dieses wird allerdings erst ab April 2001 für 9 Typen und 35 Modelle im Innenbereich angeboten werden. Bei einer Leistung von 28 kW des VRF-Geräts \(max. möglich sind 130 %\) können bis zu 16 Inneneinheiten angeschlossen werden. Kühlen und Heizen ist beides möglich.](http://www.nordmann-</a></p>
</div>
<div data-bbox=)

### BUS-Technologien auf der IKK

Was in der Gebäudetechnik heute schon fast zum Tagesgeschäft gehört, macht auch in der Kälte immer häufiger von sich reden: Der Einsatz von BUS-Technologien, worüber die KK in den zurückliegenden Monaten mit zahlreichen Fachbeiträgen berichtete und dies auch weiterhin tun wird. Und vor allem die der Feldebene zuzuordnenden Komponenten waren es, die auf der zurückliegenden IKK bereits des öfteren zu sehen waren. So präsentierte die **Danfoss Wärme- und Kältetechnik GmbH**, Heusenstamm, die neuen Medientemperatur- und Verdampfungsdruckregler EKC 361 und EKC 367. Diese beiden Komponenten können durch die Erweiterung mit einem LONWorks<sup>®</sup> Datenkommunikations-Modul problemlos in Kälteanlagenkontroll- und überwachungssysteme eingebunden werden. Auch Mit-



Zeigten Produkte zur Anbindung an BUS-Systeme: Danfoss ...



... wie auch ebm

**subishi Electric** bietet für seine City-Multi-Geräte jetzt eine Softwareschnittstelle, um zu eingesetzten Gebäudeleittechniksystemen Verbindungen herstellen zu können. Über das LONWorks® Interface Modell LMAP02-E können alle wichtigen Daten abgerufen, gespeichert und teilweise auch verändert werden. Ein weiteres Beispiel ist EC-Systems der **ebm Werke GmbH & Co**, Mulfingen, zur Konstantvo-

lumenstromregelung für Ventilatoren. Auch dieses „goes LON“, wie auf dem Messtand plakativ demonstriert wurde.

Damit diese Technologie dem Kälteanlagenbauer näher gebracht werden kann, bedarf es nun schnellstmöglich der Aus- und Weiterbildung, die zukünftig an der

**Bundeschule Kälte-Klima-Technik**, Maintal, angeboten werden wird. Während der IKK übergab dafür die LON-Nutzerorganisation ihre beiden Multivendoranlagen, zwei Demonstrationsanlagen für kälte- und klimatechnische Simulationen, an BFS-Geschäftsführer Manfred Sei-



*Da die beiden Multivendoranlagen doch recht unhandlich sind, erfolgte die Übergabe symbolisch in Form einer leckeren Torte (v. l.): Jörg Peters (Leiter der BFS Niedersachswerfen), Burkard Dunst (Vertreter der LNO), Manfred Seikel (Geschäftsführer BFS Maintal) und BFS-Schulleiter Dietmar Schittenhelm von der BFS in Maintal*

GTM-Geschäftsführer Helmut Jäckel (rechts) im Gespräch mit einem Kunden während der IKK



nagement im Einzelhandel informieren wollte, konnte dies bei der **Gebäude-technisches Management GmbH (GTM)**, Altstadt, tun. GTM steht im Firmenverband mit den Unternehmen **Gustav Wurm GmbH & Co. KG**, Remscheid und **TEKO Gesellschaft für Kältetechnik mbH**, Altstadt, und bietet seit einem Jahr Konzepte zur Energie- und Kostenoptimierung im Bereich der Kältetechnik an.

Weitere Informationen über Neuheiten der IKK lesen Sie in der nächsten KK 1/01, mit der die IKK-Berichterstattung fortgesetzt wird. Außerdem berichtete die Vormesseausgabe 10/00 in einer Messevorschau mit knapp 20 Seiten bereits ausführlich über Produktneuheiten, die unter [www.shk.de/kaelte](http://www.shk.de/kaelte) auch nachträglich über das Internet noch eingesehen werden können. Die nächste IKK wird zwischen dem 10. und 12. Oktober 2001 stattfinden, dann erstmals in Hannover. *A.F.*

kel. Dort wird man sich nun in den nächsten Monaten daran machen, Seminare zu erstellen, um dem Kälteanlagenbauer die BUS-Technologien näher zu bringen, bzw. zu erläutern und auch zu schulen, was sich hinter LON, CAN, EIB, Profibus, Ethernet, BACnet oder TCP/IP verbirgt, bzw. welche praktische Rolle diese Systeme schon sehr bald in der Kältetechnik spielen werden bzw. heute schon spielen.

Wie beispielsweise in der Supermarktkühlung, wo sich als Kommunikationsbus zwischen den eingesetzten Modulen CAN als offenes System mittlerweile schon sehr verbreitet hat<sup>4</sup>. Auch hierfür befinden sich schon seit längerer Zeit Demonstrationsmodelle an der BFS in Maintal, womit den dortigen Verantwortlichen doch einige Anschauungsobjekte zu Verfügung stehen,

um umfassende Schulungen anbieten zu können.

Wer sich bereits während der IKK näher über den Einsatz des CAN-Busses in Verbindung mit einem Betriebskostenma-



*Last but not Least: Am ersten Messetag konnte DKV-Geschäftsführerin Irene Reichert quasi zum Auftakt der Messe ihren runden Geburtstag feiern und wurde nicht nur von ihren Alt-Vorsitzenden (v. l.) Dr. Rainer Jakobs, Prof. Dr.-Ing. Fritz Steimle, Eckhardt Prandner und Prof. Dr.-Ing. Horst Kruse, sondern auch von der KK mit Glückwünschen regelrecht überschüttet*

<sup>4</sup> Ein ausführlicher Beitrag zu diesem Thema erfolgte in KK 10/00 ab Seite 118

Internationales Unternehmertreffen auf der IKK

## Kälte in Europa und Lateinamerika

Wie im Rahmen der Vorberichterstattung zur diesjährigen IKK mehrfach berichtet, wurde am Rande der Messe ein Treffen für Unternehmer aus Europa und Lateinamerika aus dem Bereich der Kältetechnik angeboten. Die Veranstaltung erhielt die Unterstützung der Europäischen Kommission, die schon seit einigen Jahren mit dem sogenannten AL-INVEST Programm Firmen aus dem privaten Sektor die Möglichkeit der Kontaktabahnung geben möchte. In diesem Fall waren es dann immerhin 24 Firmen aus Argentinien und Brasilien die sich mit Vertretern von 41 europäischen Unternehmen aus Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien und Österreich trafen. Die Organisation wurde im Auftrag von AL-INVEST (Infos hierzu unter

[www.al-invest.org](http://www.al-invest.org)) durch das EuroCentro de Cooperation Empresarial, Cordoba, übernommen. An beiden Messetagen



VDKF-Präsident Christian Scholz nutzte als Gastgeber die Gelegenheit, die Teilnehmer des Unternehmertreffens persönlich zu begrüßen

hatten die Teilnehmer die Gelegenheit, sich intensiv auszutauschen, wurden durch Vorträge, wie beispielsweise von Dr. Michael Kauffeld vom Dänischen Technologischen Institut (Dti) über verschiedene Märkte informiert und hatten bei einem Gang über die IKK natürlich auch die Möglichkeit, daß aktuelle Warenangebot zu begutachten.

Das es sich bei Lateinamerika um einen sehr interessanten und sich im Wachstum begriffenen Markt für exportierende europäische Unternehmen handelt, verdeutlichte eine im April dieses Jahres veröffentlichte Studie des britischen Marktforschungsinstituts BSRIA für den Sektor Klimatechnik. Für den gesamten Bereich (Raumklimageräte, Wasserkühlsätze, Fan Coils, ...) werden für die nächsten 4 Jahre beachtliche Wachstumsraten vorhergesagt, speziell in Brasilien und Mexiko, den beiden größten Märkten. Nähere Informationen zu der Studie sind unter [www.bsria.co.uk](http://www.bsria.co.uk) abrufbar.