

47 % Umsatzsteigerung bei VRF Sanyo Eco-Multi

KAUT/SANYO-Meeting 2000

Als Dachzeile hätte auch die Aussage „Weinanbau und Ökologie“ dienen können, denn beide Themen spielten beim diesjährigen Kaut/Sanyo-Meeting eine Rolle und sind in ihren Auswirkungen miteinander auch verknüpft. Mehr denn je legen Weinbauer und Verbraucher Wert auf einen weitgehend schadstofffreien und damit die Umwelt nicht belastenden Weinkonsum, ebenfalls bemüht sich die Kälte-Klima-Branche um einen die Ressourcen schonenden Einsatz der Kälte-Klimatechnik.

So startete das diesjährige Kaut/Sanyo-Meeting – hierbei handelt es sich um eine recht familiär verlaufende Händlertagung – am Freitag morgen, dem 8. September, mit einer in Gruppen aufgeteilten und professionell geführten Weinbergwanderung durch das Weinanbaugebiet an den Moselhängen im Bereich Bernkastel-Kues. „Von alters her ist Moselwein die allerbeste der Arzneien“, dieses regionale Winzerbekenntnis ist natürlich jedermanns Geschmacksseite und hatte mit dem Ablauf(en) des Weinlehrpfades von gut zwei Stunden direkt (noch) nichts zu tun. Stattdessen zeigte der Marsch durch den Ortsteil Kues auf (um die Dampferanlegestelle in Bernkastel rechtzeitig zu erreichen, mußten sich die inzwischen des Weinbaus etwas kundigeren Kautianer schließlich etwas mehr beeilen), daß VDKF-Geschäftsführer Pütz im Vorfeld des fachlichen Meetings augenscheinlich (zumindest virtuell) ebenfalls präsent war: Im Ortsteil Kues trafen die Wanderer auf das Wegezeichen eines möglicherweise nach ihm benannten Gäßleins mit gleich dahinter liegender Andachtskapelle (siehe Foto).



Allgegenwärtig? Bild ohne (weitere) Worte im Stadtteil Kues



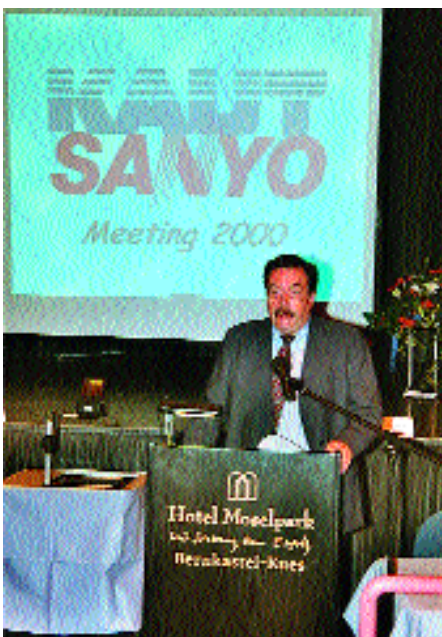
Oberhalb von Bernkastel-Kues; den natürlichen Weinanbau erleben





Die Kautianer mal ohne Sanyo, jedoch mit Moselperle und Riesling unterwegs

Dies ein Scherz, ernsthaft aber der gewonnene Eindruck, daß es bei vorhandener Sachkunde (dies als Voraussetzung) sicherlich um ein Vielfaches leichter ist, Kaut/Sanyo-VRF-Multisplit-Klimasysteme zu planen, zu verkaufen, zu installieren und zu warten, als einen Weinberg anzulegen und diesen für eine Ertragsdauer von ca. 30 Jahren regelmäßig zu pflegen. Hierüber auch ein wenig nachzudenken, dafür geeignet erwies sich die „Moselperle“, das war kein himmlisches Tröpfchen, sondern ein Motorschiff, daß die Teilneh-



Mit Schwung zum Erfolg eröffnete Hans-Alfred Kaut am Samstag vormittag den fachlichen Teil des Kaut/Sanyo Meetings 2000

Mit Schwung zum Erfolg

Dieser Leitgedanke zierte nicht nur das Rednerpult, von dem aus Hans-Alfred Kaut in den fachlichen Teil des Kaut/Sanyo-Meetings einführte, die Verfügbarkeit einer Systemtechnik mit höchster Effizienz gibt dem Anbieter in ähnlicher Weise Schwung, Spitzenergebnisse in Vertrieb und Anwendung zu erzielen. So konnte Firmenchef Kaut dies schon in seiner Eröffnungsansprache belegen: Im Jahr 1999 erzielte die Firma Alfred Kaut GmbH & Co. das beste Umsatzergebnis des Unternehmens seit der Übernahme des Sanyo-Raumklimageräte-Programms und Geschäftsführer Peter Iselt setzte mit der Erfolgsfortschreibung nach und nannte für die ersten 8 Monate des Jahres 2000 ein Umsatzplus von 40 Prozent für den Bereich der Sanyo-VRF-Technik. Dies weiterhin spezifiziert bedeutet für Kaut/Sanyo und seinem ihm angeschlossenen



Mehr als 100 Teilnehmer (hier nur Seitenausschnitt) folgten dem Vortrag von Prof. Dr.-Ing. Uwe Franzke (ILK) „Chancen und Möglichkeiten des Mono- und Multi-Splitsystems“

mer nach der Weinbergwanderung moselabwärts an einem sonnigen Spätsommertag nach Traben-Trarbach führte, ehe man das „Vormeeeting“ abends in der Mosellandhalle der Hotelanlage Moselpark in Bernkastel-Kues mit einem Gala Buffet, einer Unterhaltungsshow und einem Tanzabend gesellig begehen und abschließen konnte. Die eigentliche Händlertagung fand dann am Samstag vormittag mit einem konzentrierten Programmablauf statt.

Berater- und Händlerstamm – das sind Kälte-Klima-Fachbetriebe –, daß der Umsatz-Zuwachs (bis Ende August gewertet) bei den Splitgeräten 17% betrug und die Steigerung bei ECO-Multisplitsystemen auf 47% anwachsen konnte. Das etwas verständlicher für das Tagesgeschäft erläutert, bedeutet, daß z. B. im Zeitraum August in Deutschland täglich 3 Sanyo-ECO-Multisplit-Klimaanlagen installiert werden konnten. Dies erklärt

weiter, wie unabhängig der Leistungserfolg inzwischen vom Sommer- oder Tageswetter geworden ist. Kompetenz und Sachkunde tragen vielmehr dazu bei, vor allem die Energieeffizienz mit der Kombination von Kühl- und Beheizungssystemen bei Planungen (und Nachrüstungen) und Ausrüstung kompletter Gebäudeanlagen in den Vordergrund zu stellen.



Kaut-Geschäftsführer Peter Iselt motivierte zusätzlich: 47 % Steigerung bei den Sanyo-ECO-Multi-Splitsystemen in den ersten acht Monaten 2000

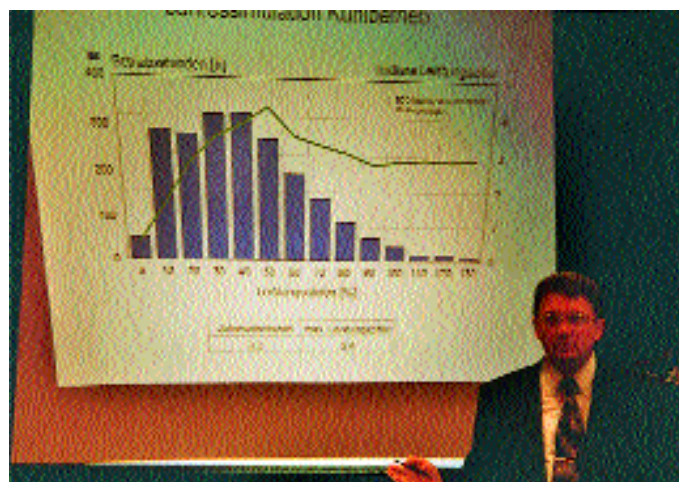
Hierbei Schützenhilfe leisteten die durch das ILK in Dresden erstellten Modellrechnungen, die als Testergebnis für ein 495 m² großes Bürogebäude erstellt wurden, das mit einem Sanyo-Multi-ECO-VRF-Splitklimasystem ausgestattet war. Hierzu gab Prof. Dr.-Ing. Uwe Franzke in seinem Plenarvortrag „Chancen und Möglichkeiten des Mono- und Multi-Split-systems“ näher Auskunft, ausführlich wurde über Ablauf und Ergebnisse dieses 2jährigen Forschungsvorhabens unter dem Titel „Untersuchungen von VRF-Multisplitanlagen am Institut für Luft- und Kältetechnik (ILK) Dresden“ in KK 4/2000 (Seiten 46–54) bereits berichtet. Korrespondierend mit den mündlichen Erläuterungen von Prof. Franzke sollen die Ergebnisse und Schlußfolgerungen

aus dem Forschungsvorhaben im Zusammenhang mit dem Kaut/Sanyo-Meeting 2000 hier noch einmal auszugsweise (aber auch im Zusammenhang mit den hier abgebildeten Vortrags-Folien) erwähnt werden:

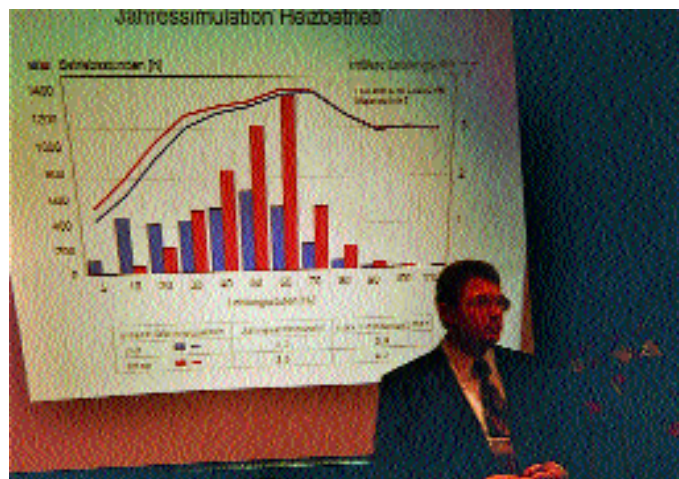
- Die Auslegung (von VRF-Multisplit-Teilklimasystemen) hat je nach Schwerpunkt oder Anwendung entweder für Heizung oder Kühlung zu erfolgen.
- Für den Heiz- und Kühlbetrieb sind Jahresarbeitszahlen im Bereich zwischen 3,2 bis 3,6 erreichbar.
- Für die energetische Bewertung einer Multisplit-Klimaanlage sollte nicht allein die Jahresarbeitszahl herangezogen werden; entscheidend ist für den konkreten Einsatzfall der Jahresenergiebedarf.
- Die Angabe einer konkreten Jahresarbeitszahl (sie beinhaltet nicht die Verluste durch ein spezifisches Rohrleitungsnetz!) darf nur im Zusammenhang mit den dafür geltenden Bedingungen erfolgen. Dazu gehören Angaben, die das Gebäude, dessen

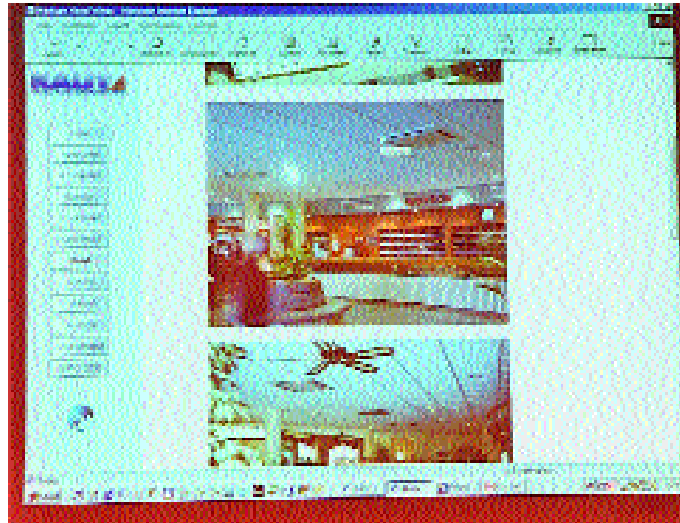
Nutzung und Standort charakterisieren sowie Aussagen zum Betriebsregime der Klimaanlage einschließlich der einzuhaltenen Sollwerte.

„Der ganze Schwerpunkt des Verkaufsvon Multisplit-Klimageräten (nicht erst bei VRF-Systemen) liegt im Thema Beratung. Beinahe beschwörend motivierte Peter Iselt seine Händler-Klientel, hierin noch intensiver als bisher fortzuführen. Seitens Kaut gibt es keine Begrenzung in der notwendigen Unterstützung der Stützpunkthändler. Warum sonst sind die so genannten Planer-Seminare für beide Seiten so erfolgreich? In der Rückschau wurde von Iselt im Rahmen seines Vortrags auch mit einer Folie dargestellt, daß allein für den Zeitraum 14. 10. 1999 bis 22. 03. 2000 – also innerhalb eines für die Bautätigkeit günstigen Jahreszeitraum – 12 regionale Seminare (das sind Arbeitsseminare) für Architekten und Planungsingenieure über die Bundesrepublik verteilt an Schwerpunktstandorten angeboten und durchgeführt wurden. Teilnehmerzahl: insgesamt 406 planungstechnisch qualifizierte Personen – und damit auch Multiplikatoren für den Nutzen der VRF-Systemtechnik. Ein



Hier wird es mit den Forschungsergebnissen des ILK für ein VRF-ECO-Multisplit-Klimasystem dokumentiert: Für den Heiz- und Kühlbetrieb sind (nur) Jahresarbeitszahlen zwischen 3,2 und 3,6 erreichbar





Rainer Frigger, mitverantwortlich für den Internet-Auftritt von Kaut, erläutert hier die Möglichkeiten der Web-Seite-Nutzung anhand mustergültiger Klimatisierungs-Anwendungen

Beratungsnutzen, der sich in den Folgejahren erst noch richtig entwickeln wird. Denn hinter der VRF-Systemtechnik – aber auch überhaupt in der Multisplit-Klimatechnik verbirgt sich ein Potential, das schon im kommenden Jahr noch zunehmen wird.

Mit ein wesentlicher Bestandteil des fachlichen Teils innerhalb des Kaut/Sanyo-Meetings bildete der Kompetenz-Faktor Internet und Kaut's CD-ROM mit mehr als 15 000 Seiten, auf der nicht nur alle die von Kaut vertriebenen Produkte und Systeme des Raumklimageräte-Programms spezifiziert aufgeführt sind, sondern auch alle für Planung und Vertrieb unterstützenden technischen Angaben für die Auslegung und die Installation. Für eine Mitwirkung der Kaut-Händler an der Kaut-Webseite (www.kaut.de) warb Hans-Alfred Kaut

ganz besonders. Denn hier besteht eine große Chance, dem Interessenten und Nutzer von Systemen zur Klimatisierung bereits ausgeführte Gebäude-Anwendungen mit bildlichen Darstellungen näher zu bringen. Den meisten Sinn macht es, wenn dem Anwendungsbeispiel einer ausgeführten Systemtechnologie zugleich die Adresse des installierenden Planers und Händlers optisch nahe gebracht wird. Hier soll aber keine Überrumpelung seitens Kaut stattfinden, sondern die jeweiligen Händlerinteressen (Daten- und Objektschutz) bei der gemeinsamen Entscheidungsfindung gewahrt bleiben.

Selbstredend ist klar, daß das Kältemittel R 22 in Deutschland out ist, ergänzend hierzu führte Hans-Alfred Kaut aus, daß es hiervon kaum noch Lagerbestände gibt. Denn ein entsprechender Lagerab-

verkauf ist nach Inkrafttreten des R 22-Verwendungsverbotes in Neuanlagen weiterhin rechtlich möglich. Somit gilt für die Raumklimageräte-Anwenderbranche, daß die Multisplit-Raumklimagerätetechnik das Kältemittel R 407C verwendet, während für Einzelklimageräte mehr und mehr auch das Hochdruckkältemittel R 410A zur Geltung kommt. Es gilt aber auch, was Kaut/Sanyo unter Kundennutzen versteht: Das ist nicht ein niedriger Anschaffungspreis für den Verbraucher, sondern eine solide Beratungstätigkeit auf der Grundlage technisch verlässlicher Produkte. Mit dieser Allgemeinempfehlung zum Nutzen der Kälte-Klima-Branche soll dieser Beitrag mit allen guten Wünschen für einen weiterhin ansteigenden VRF-Systemnutzen im Jahr 2001 abgeschlossen werden von P. W.



Kühlsolen / Kälte- und Wärmeträger

Innovative Produkte, Kompetenz und individuelle Problemlösungen zeichnen TYFOROP seit mehr als 50 Jahren aus. In den Bereichen Kälte / Klima und Thermische Solarenergie zählen wir zu den Erstausstärtern. Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung und lernen Sie unsere partnerschaftliche Zusammenarbeit kennen.



TYFOXIT® F

Hochleistungs-Kälte-träger auf Basis Kaliumformiat. Lebensmittel-unbedenklich, bei hervorragendem Viskositätsverhalten bis -60 °C einsetzbar.



TYFOXIT®

Hochleistungs-Kälte-träger auf Basis Kaliumacetat. Lebensmittel-unbedenklich, bis -55 °C einsetzbar.



TYFOCOR®

Kälte-/Wärmeträger auf Basis Ethylenglykol für Heiz-, Klima-, Kühl- und Wärmepumpenanlagen.



TYFOCOR® L

Kälte-/Wärmeträger auf Basis Propylenglykol für Anwendungen im Lebensmittel- und Trinkwasserbereich (Solar-, Heiz-, Kühl- und Wärmepumpenanlagen).

TYFOROP CHEMIE GmbH · Hellbrookstraße 5a · 22305 Hamburg · Tel.: (0 40) 61 21 69 · Fax: (0 40) 61 52 99

E-Mail: info@tyfo.de

Internet: www.tyfo.de