

im Blickpunkt

Macht- und Verteilungskämpfe

In Deutschland werden derzeit Macht- und Verteilungskämpfe ausgetragen, wie sie das Land schon lange nicht mehr erlebt hat. Dabei kann durchaus hier und da Positives, ja Reinigendes, daraus erwachsen. Gute und bedeutsame Kräfte können aber auch zerstört und vernichtet werden.

Das beste und zugleich traurigste Beispiel liefert die Bundes-CDU, die ein wahres Harakiri durchgemacht hat und die noch einige Jahre daran tragen wird.

Stark gesunken ist auch der Stern der Bündnis-Grünen. Das alte Sprichwort „Hochmut kommt vor dem Fall“ bewahrheitete sich am Beispiel des Ministers Trittin. Minister Fischer wurde von außen her bekämpft und so wurde er von seiner Vergangenheit eingeholt. Er ist still geworden. Die durchaus agile BM Künast nahm die Konfrontation mit der NRW-Ministerin Bärbel Höhn auf. Sie stritten sich um die Frage, wie man der Maul- und Klauenseuche am besten Herr werden könne. Gundula Röstel wurde verschlissen und BM Andrea Fischer mußte das Handtuch werfen, weil sie zwischen allen Fronten zerrieben wurde. Allerdings, ihr fehlte auch das nötige Format!

Die inzwischen weitgehend stehende Rentenreform wurde zwar von der Union mit beeinflusst. Absegnen wollte sie dieses Werk jedoch nicht. Nachdem das Bundesverfassungsgericht bezüglich der Pflegeversicherung sein Urteil gesprochen und eine allumfassende Entlastung von Familien mit Kindern verlangt hat, ist die Rentenreform sowieso in den nächsten 3–4 Jahren zu überarbeiten. Da wird es noch Entscheidungen geben, die so manchen schmerzen werden!

Die ersten „Bisse“ werden jedoch die hinnehmen müssen, die den Weg in eine Betriebskrankenkasse gegangen sind. Ihnen sollen höhere Lasten auferlegt werden, um die Betriebskrankenkassen unattraktiver zu machen. Der vor einigen Jahren eingeleitete Deregulierung folgt nun wieder die Regulierung!

Zu Beginn der 90iger Jahre hieß es „Geld vom Staat, Geld vom Staat, Geld vom Staat“. Damit wurden in den neuen Bundesländern viele Wohnungen gebaut, die heute leer stehen und die niemand mieten kann oder mieten will. Inzwischen braucht der Staat viel, viel Geld und so heißt es jetzt „die Erbschaftssteuer muß erhöht werden“!

Da durch Mißwirtschaft des Staats weitaus mehr Milliarden verschwendet und fehlgeleitet werden als an Erbschaftssteuer wieder hereinkommt, sollten sich die Bürger gegen dieses Ansinnen zur Wehr setzen! Es gehört zur schreienden Ungerechtigkeit unserer Zeit, daß verdientes und versteuertes Familienvermögen im Erbfall mit dem Staat zu teilen ist!

Um das Teilen von Macht geht es auch bei dem neu zu überarbeitenden Betriebsverfassungsgesetz, das die Gewerkschaften stärken und die Rolle der Unternehmer schwächen soll. Der Zusammenschluß der Allianz mit der Dresdner Bank wiederum soll Marktmacht und Geld bringen! Wenn nämlich die private Zusatz-Rentenversicherung per Gesetz beschlossen wird, dann sind Milliarden Sparbeiträge der Arbeitnehmer im wahrsten Sinne des Wortes „einzusammeln“ und Verwaltungsaufwand „abzuschöpfen“. Die anzulegenden Gelder können dann dem hochverschuldeten Staat wieder als Kredite zugeführt und im Rahmen von Machtkämpfen verbraucht werden! So schließt sich der Kreislauf!

R. P.

Frigotechnik

Mit Heinz Haug geht ein „liebenswertes Schlitzohr“ in Rente

„Sie waren für mich der schlitzohrigste und gleichzeitig liebenswerteste Mitarbeiter“, mit dieser sympathischen Feststellung machte Carsten Ockelmann, ehemaliger Geschäftsführer der Frigotechnik Handels GmbH, in seiner kurzen Ansprache keine Mördergrube aus seinem Herzen und alle, die am 28. März 2001 nach Leonberg gekommen waren,

So war es dann mit Kuno Holz, Gesellschafter von Frigotechnik und Geschäftsführer Roland Grill sowie Peter Speermann, seit dem 1. April Haugs Nachfolger, und Carsten Ockelmann die obere Führungsriege, die es sich nicht nehmen ließ, die gemeinsamen Jahre noch einmal Revue passieren zu lassen – wobei auch viele kleine Anekdoten erzählt wurden. Vor 26 Jahren (1975) wechselte Heinz Haug nach bereits 10jähriger Tätigkeit beim Wettbewerber Kälte Fischer als Niederlassungsleiter zu Frigotechnik. Was dann folgte, war eine echte Meisterleistung,



Heinz Haug, gemeinsam mit seiner Frau, und dahinter (v. l.) Roland Grill, Peter Speermann, Kuno Holz und Carsten Ockelmann

wußten, teils auch aus eigener Erfahrung, genau, wie er das meinte. An diesem Tag feierte nämlich im Alter von 62 Jahren eine Persönlichkeit der Kältebranche seinen offiziellen Abschied. Heinz Haug, Leiter der Frigotechnik-Niederlassung im schwäbischen Gerlingen, die sich unter seiner Regie zur profitabelsten des in Hamburg ansässigen Großhandelsunternehmens entwickelt hat, hatte einen ausgewählten Kreis „seiner“ Kunden wie auch Zulieferer eingeladen – und alle waren gekommen. Dies ist einmal mehr ein Beweis dafür, daß nicht nur der Profit, sondern immer noch der Mensch in einem hart umkämpften Markt eine wichtige Rolle spielt.

denn bis zum heutigen Tag schaffte es Haug aufgrund seines persönlichen Einsatzes rund um die Uhr, 7 Tage die Woche – und vor allem aufgrund seiner Persönlichkeit – den süddeutschen Raum zum umsatzstärksten Verkaufsgebiet des im hohen Norden ansässigen Großhändlers zum machen. Dabei war für ihn eines immer oberstes Gebot: „Der Kunde ist König“. Für seine Kunden machte er das Unmögliche möglich, was ihm dann auch den Spitznamen „Der Macher“ einbrachte – allerdings oft zum Leidwesen seiner Handelspartner. Daß ihm dies aber niemand krumm genommen hat, bewies die Tatsache, daß zahlreiche Vertreter bekannter Komponentenhersteller gekommen waren, um gemeinsam mit Heinz Haug zu feiern.

Allerdings geht Heinz Haug der Branche nicht verloren, so stellte er selbst fest, daß er noch an einem Tag in der Woche seinen ehemaligen Kollegen in der Niederlassung mit Rat und Tat zur Seite stehen wird, bzw. er auch weiterhin einige ausgewählte Kunden betreuen will. Ganz besonders dankte er aber seiner Frau, denn sein Schaffen wäre nicht möglich gewesen ohne ihr grenzenloses Verständnis, schließlich verbrachte er während der letzten Jahrzehnte viel mehr Zeit im Büro bzw. beim Kunden, als zu Hause.

315 Monate waren es, die er für Frigotechnik aktiv war, was auch Anlaß für Roland Grill war, ihm als Dankeschön neben einer Weinlektüre vor allem das Versprechen für die Lieferung einer Auswahl exklusiver Tropfen in gleicher Anzahl gab. Zum Abschluß war es dann Carsten Ockelmann, der mit einem großen Kompliment für seinen langjährigen Weggefährten alle warmen Worte dieses Tages auf den Punkt brachte: „Heinz Haug, jemand wie Sie ist nicht ersetzbar, was Sie geleistet haben, ist nicht erreichbar!“

A. F.

Bitzer

Besondere Auszeichnung für Senator Schaufler

In einer ausführlichen Unternehmensreportage berichtete die KK-Redaktion in Ausgabe 10/2000 über den Verdichterhersteller Bitzer und in diesem Zusammenhang auch über den Mann, der seit der Übernahme der Geschäftsführung 1979 bis heute maßgeblich für den stetigen Erfolg sorgt: Senator h. c. Peter Schaufler. Im Nachgang zu seinem 60. Geburtstag erhielt Senator Schaufler nun eine für ihn sicher ganz besondere Auszeichnung, denn der im schwäbischen Sindelfingen



Senator h. c. Peter Schaufler erhielt für sein Wirken eine besondere Auszeichnung der Landesregierung Baden-Württemberg

ansässige Unternehmer wurde vom Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg durch Dr. Walter Döring Mitte März für herausragende Verdienste um die Wirtschaft Baden-Württembergs während einer Feierstunde im Neuen Schloß Stuttgart mit einer Medaille ausgezeichnet.

Güntner

Neuer Marketingleiter

Dipl.-Ing. Roland Handschuh ist seit Februar 2001 bei der Hans Güntner GmbH, Fürstentfeldbruck, als Marketingleiter beschäftigt. Seine langjährigen Erfahrungen in Verkauf, Produktmanagement und Key Account Management wird



Roland Handschuh

unsere Glosse

Mit dem Fax am Nabel der Welt

Wer denkt, faxen sei out und in sei nur noch das Internet, der irrt! Mit dem Fax ist man so wie ein alter Windjammer immer hart am Wind bzw. am Markt! Doch, es offenbaren sich hier Haken und Ösen, die wahrhaft teuflisch sein können! So sollte man täglich beten „Gnädiger Gott, bitte führe mich nicht in Versuchung“!

Klingeling, klingeling . . . tick, tick, tick, . . . ein Fax geht ab. Es ist viren- und auch jugendfrei. Es offeriert „Neues aus der Welt der Fahrzeugöffnung“. Mit „Little JO“, so heißt der Werkzeugsatz, öffnet man sekundenschnell alle Audis, VWs, Seats, Skodas, Ford Galaxy, Porsche Boxster u. v. a. m. Ohhhh, da könnte man ja . . . !

Klingeling, . . . tick, tick, tick, eine neue Offerte „Lockforce Standard“, damit knackt man fast alle Türschlösser! Ohhhh, da könnte man ja . . . !

Und wieder klingeling . . . , tick, tick, tick . . . ein holländisches Autohaus bietet Höchstpreise für alle Pkws und Lkws. Also, da könnte man man mit „Little JO“ für 779 DM eine Geschäftsidee verwirklichen? Oh, nein, welch sündige Gedanken, das könnte sonstwo enden!

Klingeling, die Zukunft liegt vor mir, das nächste Fax . . . „Essen Sie Fett, bleiben Sie dünn“ so heißt es da und „Zehn natürliche Weg für schönes Haar“ und „Verbessern Sie Ihre Sicht, heilen Sie Ihre Augenprobleme“! Ah, da ist ein Cleverle, der will soziale Probleme lösen! Scheinbar hat er bei Wolfgang Mewes die EKS studiert. Aber, was sehe ich da noch! Eine 0190iger Fax-Abruf-Nr. soll ich anwählen und mir für 3,63 DM/min. 10 Schreibmaschinenseiten Wischiwaschi aus Cleverles Ideenkiste herunterladen!

Klingeling, der nächste bitte, es gibt Kredite, ganz ohne Schufa-Auskunft, wieder über Faxabruf für 3,63 DM/min. Klingeling, es geht weiter, hurra, ich kann Fotomodell werden, ich muß nur das Oberkommando in Brüssel anfaxen 01908 . . . für 3,63 DM/min.

Klingeling, jetzt kann ich mich für Heim- & Nebenverdienst entscheiden! Toll, da muß ich nicht mehr zur Arbeit! Soll ich mal??? 01908- . . . für 3,63 DM/min? Also, billiger kann Glück doch kaum zu haben sein!

Kingeling, . . . es geht um Insiderwissen einer USA-Zentrale. Legal kostenlos telefonieren, anonym durch das Internet surfen, tolle Geschäftsideen und, und, und . . . nur einfach die 0190iger Nr. wählen, starten . . . und schon bin ich 3,63 DM/min los!

Klingeling, klingeling, die Spannung steigt, das Oberkommando in Brüssel bietet „Lust auf Fleisch“ und „heiße Erotik im Internet“ sowie „gesunde Ernährung“. Ob die da mit der EU zusammenarbeiten . . . oder vielleicht sogar von einer EU-Zentrale aus agieren?

Klingeling, ich werd' verrückt! Die Alternative zu Viagra ist da! „Androvita bietet Power auf Dauer“! Jetzt kann's klingeln wie es will! Gesundheitsschuhe, Radarwarner, alles über Fabrikverkauf, Tragetaschen-Angebot und Business News interessieren mich nicht mehr!

R. P.

er, so das Unternehmen, einsetzen, um den international in allen kälte- und klimatechnischen Anwendungsbereichen tätigen Hersteller für Luftkühler, Verflüssiger, Rückkühler, Hybridkühler, Kältesätze, Plattenwärmeaustauscher und Regelautomatik zu stärken. Dem kälte und klimatechnischen Markt wird er auch mit Fachvorträgen, Schulungen und Referaten zur Verfügung stehen.

führung von Projekten im Anlagenbau und im Performance-Contracting bei der LTG Lufttechnische GmbH in Stuttgart, bei der HEW Contract GmbH und bei der EnBW Facilma GmbH in Karlsruhe. Er wirkt unter anderem aktiv im VDI-Ausschuß 6022 (Hygiene in der Raumlufttechnik) und bei der DIN 4701 Teil 11 (Energetische Kennwerte von RLT-Anlagen) mit, und er ist Dozent für Raumlufttechnik an der Technischen Akademie in Esslingen.

Dresdner Kühlanlagenbau

Gemeinsamer Stammsitz

Seit dem 19. März 2001 haben die Dresdner Kühlanlagenbau GmbH und die DKA Kühlanlagenbau Dresden GmbH & Co. einen neuen Stammsitz im Zentrum der Landeshauptstadt. Dieser liegt unweit des Dresdner Bahnhofs in der Werdauerstraße.



FGK

Technischer Referent eingestellt

Mit Wirkung vom 1. April 2001 verstärkt Dipl.-Ing. Claus Händel als technischer Referent das Team des Fachinstitutes Gebäude-Klima e. V., FGK. Claus Händel ist seit zwölf Jahren im Bereich der Klima- und Gebäudetechnik tätig. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeiten waren die Produkt- und Dienstleistungsentwicklung im Bereich der Gebäudetechnik sowie die Planung und Aus-

Ineos Fluor

Produktionsstätte für R 125 eröffnet

Ineos Fluor meldet wenige Monate nach dem Erwerb des HFCKW-Geschäftsbereiches von ICI die Eröffnung seiner neuen KLEA-125-Produktionsanlage im Werk Runcorn, Großbritannien. Als Antwort auf den wachsenden Bedarf der Anwender an Austauschstoffen für HFCKW in der Tiefkühlung hat Ineos Fluor mit Erfolg die Einsatzmöglichkeiten der bestehenden Produktionsanlage für R 134a in



Das neu eröffnete Ineos-Werk in Großbritannien

Runcom erweitert. Diese wurde in eine Mehrproduktanlage umgebaut und ist nun in der Lage, sowohl R 125 als auch R 134a herzustellen. Die Anlage, die weltweit erste ihrer Art, war bereits ursprünglich für eine flexible Herstellung ausgelegt und dadurch wurde die schnelle Umwandlung ermöglicht. Die Produktion wurde am 15. Februar 2001 aufgenommen.

ACE

Airwell optimiert Vertrieb und Kundennähe

Die ACE Climatechnik GmbH, Frankfurt, hat sich zum Jahresbeginn mit zwei neuen Gebietsverkaufsleitern verstärkt. Rainer Günzel (41 Jahre) sammelte u. a. bei Wolf, Maienburg, Heizungs- und Lüftungserfahrung, und ist jetzt gemeinsam mit Matthias Brunzel zuständig für die Kundenbetreuung im Vertriebsgebiet Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland. Karlheinz Mäntele (37 Jahre), zuletzt beim Kälte-Großhandel im Außendienst für den süddeutschen Raum tätig, betreut

nun den Airwell-Kundenstamm in Baden-Württemberg. Die beiden Gebietsverkaufsleiter sollen die führende Klimageräte-Marke Airwell im Markt konsequent weiter ausbauen.

Speziell um die Unterstützung der Ingenieurbüros im norddeutschen Raum und in den neuen Bundesländern kümmert sich ab sofort Stefan Krause-Michalski (33 Jahre). Zu seinen Aufgaben gehört die vor-Ort-Beratung der Fachplaner zum Klimaanlagenbau und zur Airwell-Produktpalette im Bereich Komfort-Raumklimageräte, Zentralklimageräte und Kaltwasserzentralen. Hierbei kommt ihm seine langjährige Vertriebserfahrung mit Kaltwassersätzen sowie klima- und kältetechnischen Komponenten zugute.

Weber

Jetzt mit neuem Namen

Ende Februar 2001 meldete die Weber + Co. Kältetechnik GmbH, Frankfurt, daß das Unternehmen von dem finnischen Hersteller für Gewerbekühl- und Tiefkühlmöbel Norpe übernommen wurde. Damit geht auch die Umfirmierung auf den neuen Namen Norpe GmbH einher. Der Firmen-

sitz bleibt Frankfurt. Norpe Finnland fertigt mit derzeit 350 Beschäftigten seit 1953 Kühlmöbel und verfügt heute über ein steckerfertiges und komplettes Supermarkt-Programm.

Friess

Spende für Lepra-Krankenhaus

Die Friess GmbH Kälte-Klima-Umwelttechnik mit Fravid International in München hat dem neuen Lepra-Krankenhaus in Managua 7 Klimaanlage gespendet. In diesem Haus und 5 weiteren Außenstationen, die weit ab in den Bergen liegen, werden ca. 15 000 Patienten betreut und über 3000 Operationen durchgeführt. Damit können Menschen behandelt werden, die bislang noch nie in ärztlicher Obhut waren.

York

Neuer Vertriebsleiter

Wie erst jetzt gemeldet wurde, hat Dipl.-Ing. Bent K. Schulze zum 1. Januar 2001 die Vertriebsleitung für den Bereich Kaltwassersysteme bei der York International GmbH, Mannheim, für Deutschland und die Schweiz übernommen.



Bent K. Schulze

Cabero

Stärkung des Vertriebs

Michael Bruhn betreut bei der Tino Cabero Gesellschaft für Kälte- und Klimatechnik GmbH, Gilching, seit April 2001 als neuer Vertriebsmitarbeiter die Kunden in den Vertriebsgebieten Bayern und Baden-Württemberg.



Michael Bruhn

DK Kälteanlagen

Finanzierungskonzept für WRG

Die DK Kälteanlagen GmbH, Emsdetten, bietet Kälteanlagenbauern jetzt ein Finanzierungskonzept, aufgrund dessen der Einsatz einer DK-Wärmerückgewinnung gegenüber dem Endkunden ab 2,99% angeboten werden kann. Voraussetzung ist ein Mindestauftragsvolumen von 10 000 DM. Angeboten werden 3 Laufzeiten zu unterschiedlichen Zinssätzen.

Mit der Finanzierung selbst hat der Kälteanlagenbauer nichts zu tun. DK übernimmt die Koordination zwischen finanzierender Bank und dem Endkunden. Finanziert wird die komplette Anlage einschließlich Installation und Kalkulationsmarge der Kälte-Firmen. Der ausführende Kälteanlagenbauer rechnet mit DK ab.

C. F. Müller

Kälteanlagentechnik in Fragen und Antworten

Das Stoffgebiet der Kälteanlagentechnik setzt sich aus den Bereichen Kältetechnik, Elektro und Steuerungstechnik zusammen. Bis zur Zwischenprüfung sollte sich jeder Auszubildende im Kälteanlagenbau ein solides Grundwissen angeeignet haben. Das vorliegende Arbeitsbuch ist eine praktische Lernhilfe für alle, die dieses Wissen erwerben, kontrollieren oder auffrischen möchten. Jedes Teilgebiet des Lernstoffes wird mit klar formulierten Fragen und Aufgaben gründlich aufgearbeitet. Die Lösungen finden sich daran anschließend in separaten Kapiteln. Wer ganz gezielt üben möchte, kann sowohl über das detaillierte Inhaltsverzeichnis als auch über ein Stichwortverzeichnis auf bestimmte Themen zugreifen.

Die zweite Auflage dieses Bandes wurde nicht nur äußerlich modernisiert, sondern



auch im Innenteil leicht verändert. So wurde das Inhaltsverzeichnis übersichtlicher gegliedert und die Seitenzahlen der Lösungen parallel neben die der zugehörigen Aufgaben gestellt. Die Qualität der Abbildungen wurde, wo nötig, verbessert und das Literaturverzeichnis um einige aktuelle Titel (bis 2001) ergänzt. Die inhaltliche Überarbeitung berücksichtigt die neuesten Normen und Richtlinien sowie die Eigenschaften aktueller Kältemittel. Beibehalten wurde

DKV-GEBURTSTAGE

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

- 70 Jahre**
 Dipl.-Ing. (FH) Erwin Alkhofer, Pinneberg, am 26. April
 Dr.-Ing. Joachim Voß, Essen, am 6. Mai
- 65 Jahre**
 Horst Blume, Hamburg, am 3. Juni
 Dr.-Ing. Ulrich Adolph, Leipzig, am 12. Juni
- 60 Jahre**
 Dipl.-Ing. Herbert Brinker, Niederhausen, am 18. Mai
 Alfred Wolf, Ketsch, am 20. Mai
 Ing. Dieter Sperber, München, am 21. Mai
 Dipl.-Ing. Horst Schmittl, Ludwigshafen, am 28. Mai
- 50 Jahre**
 Volker Rech, Hövelhof, am 26. Mai
 Stehen Sommerlund, DK-Egtred, am 26. Mai
 Roland Theer, Jork, am 12. Juni

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

das praktische DIN-A4-Format, sowie der grundsätzliche Aufbau, der dem Lernenden die Möglichkeit bietet, seine Antworten direkt in das Arbeitsbuch zu notieren.

Die Herausgeber haben sich bei der Stoffauswahl am Rahmenlehrplan für die Ausbildung zum Kälteanlagenbauer orientiert. Das Buch kann über den C. F. Müller Verlag, Heidelberg, angefordert werden.

Frigotechnik

Seminarreihe 2001 auf den Unternehmer ausgerichtet

„Etabliert haben sie sich schon längst – die Kundenseminare des Kälte- und Klimagroßhändlers Frigotechnik. Und jedes Jahr werden andere uneigennützig Themen behandelt, die für den Kälteanlagenbau von hohem Nutzen sind, weshalb die Veranstaltungen meist sehr gut besucht werden.“ Mit diesen Zeilen begann der Beitrag in KK-Ausgabe 4/2000 über das Frigotechnikseminar 2000 – die für die diesjährigen Frühjahrsveranstaltungen allerdings nur zur Hälfte zutrafen. Auch für 2001 hatten die Referenten Werner Häcker und Carsten Ockelmann, der nach seinem Rückzug aus dem operativen Geschäft als Frigotechnik-Geschäftsführer weiterhin für die Seminare zu Verfügung steht, mit dem Thema „Grundsteine für den unternehmerischen Erfolg im Kälteanlagenbau“ ein weiteres interessantes Kapitel seit Beginn der Seminare 1996 aufgeschlagen und in gewohnter professioneller Manier anschaulich aufbereitet. Was in diesem Jahr allerdings fehlte, war der Zuspruch von Seiten der Kälte-Klima-Fachbetriebe. So blieb Frigotechnik nichts anderes übrig, als 5 der 7 bundesweit angesetzten Seminare zwischen März und April zu streichen, da sich zu wenig Unternehmer in den Reihen



Die an der BFS in Maintal versammelten Kälteanlagenbauer erhielten viele nützliche Informationen zur erfolgreichen Führung eines Unternehmens

der Kälteanlagenbauer fanden. Lediglich an der Bundesfachschule Kälte-Klima-Technik in Maintal sowie am Frigotechnik-Stammsitz in Hamburg meldeten sich eine genügend große Anzahl interessierter Kälteanlagenbauer, um die Durchführung einer solchen Veranstaltung rechtfertigen zu können.

Schließlich handelt es sich bei den Frigotechnikseminaren um keine Werbeveranstaltungen oder Produktshows, es geht vielmehr um die Vermittlung von nützlichen Informationen zur Führung eines Betriebs, eine kostengünstige Möglichkeit der Unternehmensberatung also. Möglicherweise lag aber hier einer der Gründe für den mangelnden Zuspruch, da im Frühjahr 2001 ungewöhnlich viele kostenlose Produktveranstaltungen stattfanden, die wiederum vielfach gut besucht waren. Letztendlich kann nur der Inhaber eines Kälte-Klima-Fachbetriebs entscheiden, welche Veranstaltungen ihm für den permanenten Erfolg seines Unternehmens etwas nützen, wobei aber jedes Veranstaltungsangebot genau geprüft und nicht alle „in einen Topf“ geworfen werden sollten. Die nach Frankfurt angereisten Seminarteilnehmer hatten ihr Kommen jedenfalls am Ende eines hochinformativen Tages nicht bereut, wie die abschließenden Statements zeigten. So erhielten sie wichtige

Informationen zu den Schwerpunkten:

- Wandel im Markt des Kälteanlagenbauers
- Wir analysieren das eigene Unternehmen

- Wo wollen Sie hin – entwickeln Sie Ihre Unternehmensstrategien
- Ein Exkurs: Kooperation im Handwerk – Chancen oder Risiken?

Trotz des unbefriedigenden Auftakts wird die Veranstaltungsreihe 2001 aber wie gewohnt fortgesetzt. So werden im Oktober und November nochmals 5 Seminare in Gera, Nürnberg, München, Osnabrück und Wülfrath angeboten, die dann hoffentlich einen größeren Zuspruch finden werden. Dies kann man wenigstens den Verantwortlichen wünschen, denn es wäre bedauerlich, wenn ein solches speziell auf das Kälteanlagenbauhandwerk ausgerichtetes Weiterbildungsangebot mangels Interesse zukünftig eingestellt werden müsste. A. F.