

## im Blickpunkt

### Herbststimmung

Es war neu und erstmalig, daß Bundeskanzler Schröder in der Mazedonienfrage die Koalition nicht voll hinter sich bringen konnte und so auf die Stimmen der Opposition angewiesen war. So schlug eine frohe Stunde für Guido Westerwelle, der dem Kanzler die Zuneigung der FDP präsentieren konnte. Das große CDU-Chaos in dieser Frage führte letztlich zu einem akzeptablen Abstimmungssieg für die Regierung Schröder. So wurde deutlich, daß im Oktober 2002 unter Gerhard Schröder auch eine andere, neue Regierungsmehrheit geschaffen werden könnte.

Die Führungslosigkeit in der CDU, die der Schwesterpartei CSU mehr und mehr Kopfschmerzen bereitet, ließ nach den Wirren in der Mazedonienfrage „das Grundsatzprogramm der CDU über die neue soziale Marktwirtschaft“, das unter Angela Merkel erarbeitet wurde, schnell in Vergessenheit geraten. Ein neues (derzeit nicht realisierbares) Steuerrecht ist hier angedacht und es wurden etwa 150 Einzelvorschläge zur heutigen Arbeitswelt verfaßt. Ob man darauf noch einmal zurückkommen wird? Sicher ist, daß innerhalb der CDU derzeit alles unsicher ist!

Unsicher ist auch, ob Verteidigungsminister Scharping die Turbulenzen übersteht, in die er sich hineinmanövriert hat. Man muß derzeit bereits damit rechnen, daß beim Druck dieser Zeilen ein neuer Verteidigungsminister im Amt ist.

Immer mehr unter Druck gerät auch der ehemalige Schatzmeister der DCU, Walter Leisler-Kiep. Wenn die Beschuldigten in der Sache auch massiv „mauern“, es sind oft kleine Bausteine, die zu einem großen Bild führen. Das „große Bild“ könnte uns eines Tages vorliegen und uns sprachlos oder auch zornig machen!

Angesichts der Konjunkturflaute hat sich die Regierung zu einem 600 Mio. Mark „Mittelstands-Entlastungsprogramm“ durchgerungen. Dazu soll für den Wiederauf- und Umbau von ostdeutschen Städten eine weitere Milliarde Mark zur Verfügung gestellt werden. Mehr ist derzeit nicht zu geben und zu haben.

Fast unter Schmerzen wurde das VW-Arbeitsplatzmodell 5000 × 5000 geboren. Nachdem es nun beschlossen wurde, ist bereits eine Flut von Bewerbungen bei VW eingegangen. Hier wurde möglicherweise ein Zukunftsmodell entwickelt, das einen richtungsweisenden Charakter haben und den Standort „D“ interessanter machen könnte.

Die Schreckensmeldungen über geplante Entlassungen auf breiter Ebene häufen sich. Die Konjunkturzyklen, besonders in der IT-Branche, werden immer kürzer und die Arbeitsplätze werden nur noch bedingt sicher sein. Siemens will hier mit einem neuen Modell aufwarten. Wer derzeit nicht mehr gebraucht wird, der wird in einen bezahlten Urlaub von bis zu einem Jahr geschickt.

Gerade neu angedacht wurde wieder einmal das „soziale Pflichtjahr“. In die Pflicht genommen werden sollen jedoch nicht junge Menschen, sondern Vorruheständler, die mit unter 60 in den Ruhestand eintreten. Der Gedanke ist sicherlich nicht schlecht, denn dann würde der Vorruhestand sicherlich weniger genutzt werden, was zu einer Entlastung der Rentenkassen führen würde!

Zum Schluß: Die „Riester-Rente“ wirft ihre Schatten voraus. Die ersten Aktivisten sind bereits unterwegs, um sie zu verkaufen und zwar an . . . Rentner!

R. P.

### Linde

### Optimistisch in die Zukunft

Trotz anhaltender internationaler konjunktureller Probleme hält die Linde AG, Wiesbaden, an den Wachstumszielen für das Jahr 2001 fest. Im 1. Halbjahr wuchs der Auftragseingang um 7,2 Prozent auf 4,7 Mrd. € (Vj. 4,4 Mrd. €). Die Umsatzerlöse stiegen dabei um 6,7 Prozent auf 4,2 Mrd. €. Ohne den Anlagenbau, dessen Aufträge projektbedingt nicht kontinuierlich abgerechnet werden, betrug die Steigerungsrate beim Umsatz 7,1 Prozent. Das operative Ergebnis verbesserte sich überproportional von 306 Mio. € auf 334 Mio. €.

Im Arbeitsgebiet Kältetechnik lag der Umsatz per Ende Juni 2001 mit 344 Mio. € noch um 7,3 Prozent unter dem Vorjahr. Auch das operative Ergebnis war mit einem Minus von 22 Mio. € niedriger als im Vorjahr (-15 Mio. €), jedoch wird für das Gesamtjahr aufgrund der laufenden Restrukturierungsprogramme und des hohen Abrechnungsvolumens in der 2. Jahreshälfte eine deutliche Ergebnisverbesserung gegenüber dem Jahr 2000 erwartet.

### Forschungsrat Kältetechnik

### Satzungsänderung beim FKT

Um dem Forschungsrat Kältetechnik (FKT), Frankfurt, auch weiterhin ein zeitgemäßes Wirken zu ermöglichen, hat die Mitgliederversammlung des Forschungsrats am 10. August 2001 in Lindau beschlossen, die Satzung in den Paragraphen 2 „Zweck“ und 4 „Mitgliedschaft“ zu ändern. In § 2 wird sich zukünftig die Vielfalt der Arbeitsgebiete des Forschungsrats explizit widerspiegeln.

§ 2 beschreibt den Zweck des Forschungsrats wie folgt: „Der Forschungsrat hat die Aufgabe, die technisch-wissenschaftliche Forschung und deren praktische Auswirkungen auf dem Gebiet der Kälte- und Wärmepumpentechnik und für den kältetechnischen Teil der Klimatechnik zu fördern. . . .“

Damit trägt der FKT auch der Mitgliedschaft des IZW e. V. Informationszentrum Wärmepumpen und Kältetechnik im Forschungsrat Rechnung.

§ 4 der Satzung beschreibt die Mitgliedschaft. Die Einschränkung, daß ordentliche Mitglieder des Forschungsrats ihren Firmensitz in der Bundesrepublik Deutschland haben müssen, entfällt in Zukunft. Auch können nach der Satzungsänderung juristische und natürliche Personen sowie Vereinigungen des Auslands Mitglied im FKT werden.

In § 4 heißt es jetzt: „Der Forschungsrat besteht aus ordentlichen und außerordentlichen Mitgliedern. Ordentliche Mitglieder können Unternehmen sein, die sich mit der Herstellung von Maschinen, Geräten, Komponenten und technischem Zubehör (einschließlich Betriebsmitteln) sowie der Erstellung und dem Betrieb von Anlagen der Kältetechnik, der Wärmepumpentechnik sowie für den kältetechnischen Teil der Klimatechnik, beschäftigen.“

Außerordentliche Mitglieder können juristische und natürliche Personen, Vereinigungen dieser Personen sowie wissenschaftliche Institute werden, die ein Interesse an der Förderung der Kältetechnik, der Wärmepumpentechnik sowie des kältetechnischen Teils der Klimatechnik haben und die den Voraussetzungen zum Erwerb der ordentlichen Mitgliedschaft nicht entsprechen!“

Eurovent**Statusmeldung**

Wie der KK-Redaktion mitgeteilt wurde, wird es zur IKK 2001 in Hannover im Bereich der Eurovent-Zertifizierungsprogramme für „Wärmeaustauscher“ einige neue Mitglieder geben. Derzeit gibt es 6 zertifizierte Unternehmen:

- Asarums Industri
- LU-VE S.p.A.
- Hans Güntner GmbH
- Apparatenfabrik Helpman B. V.
- Küba Kältetechnik GmbH
- Searle Manufacturing Company

Nähere Informationen zu den Mitgliedern sowie zu den Eurovent-Zertifizierungsprogrammen sind im Internet unter [www.eurovent-certification.com](http://www.eurovent-certification.com) abrufbar.

Panasonic**Bald mit VRF-System**

Im Rahmen einer Neuorientierung des bekannten Klimageräte-Programms der Panasonic Deutschland GmbH, Hamburg, ist eine umfangreiche Erweiterung des zur Zeit bestehenden Bereiches der Multisplit-Klimasysteme um ein eigenes VRF-System geplant. Diese Änderung soll mit einer deutlichen Erhöhung der Anzahl an Außen- aber auch Innengeräte-Modellen verbunden sein und bietet den Panasonic-Händlern ein verbessertes, maßgeschneidertes Programm. Der mit dieser Programm-erweiterung verbundene Umstellungsprozeß wird, entgegen der ursprünglichen Planung, nicht rechtzeitig zur diesjährigen IKK in Hannover abgeschlossen sein. Dies ist die offizielle Begründung dafür, weshalb Panasonic in diesem Jahr nicht auf der IKK als Aussteller vertreten sein wird, was in der letzten Ausgabe der KK bereits gemeldet wurde.

eurammon**Ammoniak auf der IKK**

Bei einem Treffen im Juli 2001 in Vevey (Schweiz) haben eurammon, das International Institute of Ammonia Refrigeration (iir) und Le Club – Ammoniac der Association Francaise du Froid (AFF) beschlossen, während der IKK 2001 in Hannover auf einem Gemeinschaftsstand auszustellen, um gemeinsam den Einsatz von Ammoniak und anderen natürlichen Kältemitteln in Industriekälteanlagen zu fördern. Ansprechpartner aller drei Organisationen werden auf dem Messestand 522 in Halle 12 für Fragen zur Verfügung stehen.

Barbey**Keine Luftbefeuchter mehr**

Was sich schon seit einiger Zeit anbahnte, wurde nun Mitte des Jahres 2001 gewiß: Die Barbey Klimatechnik GmbH, Kefenrod, zieht sich weitgehend aus dem Luftbefeuchter-Geschäft zurück. Nach 15 erfolgreichen Jahren des exklusiven Vertriebs der Luftbefeuchter des Herstellers Carel wird Barbey „nur noch“ die Verkaufsnische der Dampfgeneratoren für Sauna und Wellness bedienen. Die umfangreiche Produkt-Palette der Carel-Luftbefeuchter wird ab Januar 2002 von der Stulz GmbH, Hamburg, exklusiv übernommen. Im Hause Barbey wird man sich zukünftig verstärkt um den Vertrieb der ATISA-Klimakonvektoren kümmern.

**unsere Glosse****Brett vor'm Kopf – und Tomaten auf'n Augen . . .**

unter diesen etwas eingeengten Bedingungen läßt es sich vielfach herrlich und in Freuden leben. Manchmal kann man das Leben sogar nur so ertragen. Wohlwissend, das dem so ist, hieß eine römisch-antike Weisheit bereits „das Volk will verduimt werden!“ So manch ein Senator wird ergänzend hinter vorgehaltener Hand gesagt haben „. . . und es muß verduimt werden!“ Darum braucht ein Volk auch Märchen, Märchentanten, Märchenerzähler, Schauspieler, professionelle Volksverdummer und . . . ganz unverzichtbar . . . es braucht kleine Geschenke! In diesem Sinne verteilten die römischen Kaiser bereits kostenlos Korn und Brot und sie spendierten den Bürgern Bargeld, weil man auch in Rom ein Heer von Arbeitslosen bei Laune halten mußte. Unverzichtbar waren ferner aufwendige Spiele in den Arenen mit Gladiatorenkämpfe gegen Mensch und Tier, dazu Wagenrennen und Seeschlachten, denn das Volk wollte Blut sehen. „Spiele und Brot“, das war die Devise damals – so wie auch heute!

Noch vor 100 Jahren wollten die Großgrundbesitzer im bauerlichen Mecklenburg „zwei Ochsen vor den Pflug und einen dahinter“ – so einen mit'm Brett vor'm Kopf! Die funktionierten wenigstens, sie hielten das Staatswesen im Gleichgewicht.

Schön ist's, mit Tomaten auf'n Augen. So glauben die kleinen Kinder an den Nikolaus, an das Christkind, an den Weihnachtsmann, an den Osterhasen, an den Klapperstorch und an das Gespenst Kasimir. Den Eltern jedoch geht's oft nicht besser. Sie glaubten lange Zeit an die „sichere Rente“ und viele glauben, daß sie gut „versichert“ sind. Hoffentlich, kann man nur sagen, wird keiner zum Versicherungsfall – und sieht dann alt aus – weil es heißt „ätsch, es gibt nichts!“

Es gibt Leute, die glauben (ohne Zweifel) an den Rat von Finanzberatern, sie glauben an die Unbestechlichkeit ihres Anwaltes, sie glauben an den Rechtsstaat und an die Prognose von Aktien-Analysten. Allerdings, vielen sind in dieser Hinsicht bereits die Tomaten von den Augen heruntergeklatst und auch das Brett fiel dabei mit.

Der Golf-Krieg vor etwa 10 Jahren, was war das für ein Ereignis! Das war ein „sauberer Krieg“ mit ein paar Präzisionsbomben und -raketen. Die Wahrheit jedoch war nichts fürs Volk, sie verschwand unter dem Wüstensand und sengender Sonne.

Die T-Aktie wurde regelrecht unters Volk gejubelt. Sie stieg auf und nun, nach ihrem tiefen Fall und der Erkenntnis einer milliardenschweren Überbewertung der T-Immobilienvermögens, da schlucken alle! Dabei wollten doch alle nur eines, sie wollten „glauben“ und vergaßen dabei die römische Weisheit „das Volk will verduimt werden“ – mit'm Brett vor'm Kopf und Tomaten auf'n Augen.

Wie schön jedoch ist dieser Zustand, wenn Liebe „zusätzlich“ blind macht, wenn der Verstand zwei Etagen tiefer rutscht und die Sinne schwinden!

Peinlich wird's jedoch, wenn einige Millionen Menschen zu Zuschauern werden und hämisch lachen und sagen „es war schon immer etwas teurer, einen ‚nicht nachvollziehbaren‘ Geschmack zu haben!“ Um wen es hier geht, nun, das muß der Chronist nicht noch von sich geben. Die Herren „von Sinnen“ sind bekannt und KK-Leser haben weder Tomaten auf den Augen noch ein Brett vor dem Kopf!

R. P.

IKET

**NH<sub>3</sub>-Sonderseminar**

Betreiber von genehmigungsbedürftigen Kälteanlagen mit dem Kältemittel Ammoniak, deren Kältemittelfüllgewicht die Grenzmengen nach Bundes-Immissionsschutzgesetz (BImSchG) überschreiten, sowie Betreiber von Ammoniak-Lagerstätten sind verpflichtet, regelmäßige Einweisungen sowohl nach Störfall-Verordnung als auch nach den Grundpflichten des § 5 BImSchG durchzuführen. Neben der Unterweisung in die Anlagentechnik und die primäre Sicherheitsausrüstung sollen auch mögliche Betriebsstörungen und deren Behebung in die Einweisungen mit einbezogen werden.

Um diesen Anforderungen Rechnung zu tragen, hat das Institut für Kälte-, Klima- und Energietechnik (IKET), Essen, ein Seminar konzipiert, das in dieser Form einmalig in Deutschland ist. Es besteht für die Teilnehmer die Gelegenheit, beim praktischen Umgang mit Ammoniak das Verhalten dieses Stoffes in Freisetzungsversuchen zu beobachten und bei Störungen Eingriffe zu proben und den Umgang unter realistischen Voraussetzungen zu üben. Dieser Lehrgang berücksichtigt ausschließlich stofftypische Freisetzungen, um die Anforderung nach § 5 Störfall-Verordnung zu erfüllen. Der Lehrgang findet vom 24. bis 26. Oktober 2001 in Travemünde statt. Weitere Informationen können beim IKET unter Tel. (02 01) 8 12 73 41 angefordert oder unter [www.iket.de](http://www.iket.de) abgerufen werden.

DuPont

**„Smartes“ Kältemittel**

Über 80 Prozent der Käufer eines Smart-Kompaktfahrzeugs entscheiden sich mittlerweile für ein Modell mit Klimaanlage. Vor zwei Jahren waren es erst 30 Prozent. Entsprechend ist der Bedarf für das dafür ver-



Kältemittel-Befüllstation der Smart-Produktion im elsässischen Hambach

wendete ozonunschädliche Kältemittel Suva® 134a der DuPont de Nemours (Deutschland) GmbH, Bad Homburg, gewachsen. Um diese Nachfrage kontinuierlich und zuverlässig zu decken, haben DuPont und die MCC smart GmbH, Remmingen, am Produktionsstandort Hambach (Frankreich) eine Vor-Ort-Versorgung mit diesem Kältemittel fest installiert. Aus einem adäquat dimensionierten Vorratstank gelangt Suva® 134a dort über eine Rohrleitung in den Bereich der weniger als 10 m entfernten Fahrzeugmontage, in dem die Klimaanlage befüllt werden.

Rhoss

**Noch enger am Kunden**

Zum 1. Juli 2001 hat die La Clima GmbH & Co. KG, Balingen, in Rhoss Deutschland GmbH umfirmiert. Als Gesellschafter des neuen Unternehmens werden die IRSAP S.p.A. (Mutter der Rhoss S.p.A.) sowie Jürgen Schell genannt, der gleichzeitig auch weiterhin Geschäftsführer des Unternehmens bleiben wird.

Ziel der Rhoss Deutschland GmbH ist es, noch direkter und schneller am Markt agieren zu können. Dafür wurden in Italien die Produktionsflächen für die Herstellung der Macro-Geräte (Leistungen größer 35 kW) um 4000 m<sup>2</sup> vergrößert

und eine moderne Prüftechnik installiert. Außerdem wurde im August die Verwaltung direkt an den Produktionsstandort nach Codroipo verlegt, um die Arbeitsabläufe weiter zu optimieren.

Überarbeitet und um zahlreiche Produkte ergänzt (Split-Klimasysteme, wassergekühlte Kaltwassersätze) wurde auch die neue Preisliste 2001/02.

Linde

**Kühlmöbelvertrieb neu organisiert**

Einmal mehr rückt bei der Linde AG, Köln, europäischer Marktführer in der Kältetechnik und weltweit Nummer zwei, der Kunde in den Mittelpunkt. Gemäß dem Linde-Slogan „Customers first“ wurde die Organisation des Kühlmöbelvertriebs innerhalb Deutschlands neu organisiert und auf eine Key-Account-Struktur ausgerichtet. Die neue Vertriebsorganisation Deutschland ist zum 2. Quartal 2001 in Kraft getreten und dual aufgebaut. Der Schwerpunkt liegt auf einer Key-Account-Struktur, womit dem überwiegend zentralen Organisationsaufbau der führenden Schlüsselkunden spiegelbildlich entsprochen wird. Parallel dazu hat sich Linde auf die Gruppe der selbständigen Lebensmitteleinzelhändler eingestellt. Ziel der

neuen Struktur ist die leistungsstarke, kundenorientierte Beratung, Projektierung und Auftragsabwicklung. Drei Key-Account-Gruppen, bestehend aus mehreren Teams und Funktionen, betreuen die ihnen zugeordneten Kunden exklusiv und deutschlandweit.

Hintergrund der neuen Vertriebsorganisation ist die zunehmende Internationalisierung der Handelsunternehmen, deren voranschreitende Konzentrationen und die Zentralisierung von Investitionsplanungen und -entscheidungen. Dies betrifft auch Kühl- und Tiefkühlmöbel, Kältesysteme und Ladeneinrichtungen. Neu- und Umbauten von Märkten werden in immer kürzeren Zeitspannen realisiert, Flexibilität und Schnelligkeit der Lieferanten zu einem bedeutenden Entscheidungskriterium.

AMV Communication

**PR und Übersetzung für die Kälte- und Klimabranche**

Mit AMV Communication gibt es jetzt einen Service, der Öffentlichkeitsarbeit und Übersetzungen ganz speziell für die Kälte- und Klimaindustrie anbietet und Branchenkenntnis, technisches Hintergrundwissen und internationale Kontakte miteinander verbindet. Das Repertoire von AMV Communication reicht von internatio-



Andrea Voigt



## Westfalen AG

Das neue Logo der Westfalen AG

nalen Pressekontakten, Markterschließung und Organisation von Messen und Events über die Erstellung aller Art von Texten bis hin zum klassischen Übersetzungsdienst. Hauptarbeitssprachen sind Deutsch, Französisch und Englisch.

AMV Communication wird geleitet von Andrea Voigt, vormals Marketingleiterin für die ISCEON®-Kältemittel bei dem französischen Konzern Rhodia. Andrea Voigt, außerdem Diplom-Übersetzerin für Deutsch, Englisch, Französisch und Italienisch, kann auf über sieben Jahre Erfahrung in der Kälte- und Klimaindustrie zurückblicken, in denen sie sich nicht nur die entsprechenden technischen Grundlagen aneignen, sondern auch weltweit zahlreiche Kontakte knüpfen konnte. Weitere Informationen sind auf der Website [www.amv-communication.com](http://www.amv-communication.com) zu finden.

### Westfalen AG

## Neue Tochtergesellschaft in der Schweiz

Wie anlässlich der diesjährigen Bilanzpressekonferenz bekannt wurde, gründete die Westfalen AG, Münster, in der Schweiz ihre fünfte europäische Tochtergesellschaft. Sitz der Westfalen Gas Schweiz GmbH ist Möhlin im Kanton Aargau, in der Nähe von Basel. Das Unternehmen wird schwerpunktmäßig eine breite Palette technischer Gase sowie Kältemittel und Propan vertreiben; primäre Zielgruppen sind Industrie, Gewerbe und Handwerk. Geschäftsführer der neuen GmbH sind Lutz Markowicz, Verkaufsleiter Ausland der Westfalen AG, und Oskar Freimann. Sie wollen bis zum Jahreswechsel ein leistungsfähiges Vertriebspartnernetz in der deutsch- und französischsprachigen Schweiz aufbauen. Die ersten fünf Vertriebsvereinbarungen wurden bereits vertraglich geschlossen.

Für die Westfalen AG stellt die neue Tochtergesellschaft nach Gründungen in den Nie-

derlanden, Belgien, Frankreich und Polen eine weitere Etappe beim Ausbau ihrer Auslandsaktivitäten dar. Die Fertigstellung der Luftzerlegungsanlage Laichingen bei Ulm im September dieses Jahres sichert die Versorgung der neuen Vertriebsgebiete in der Schweiz sowie des süd-deutschen Marktes.

### Roller

## Werner Rose Geschäftsführer

Dipl. Ing. Werner Rose, langjähriger Verkaufsleiter und Prokurist der Fa. Walter Roller GmbH & Co., Gerlingen (Hersteller von Luftkühlern, Verflüssigern, Wärmetauschern und Klimageräten), wurde mit Wirkung vom 1. September 2001 neben Joachim Reule zum weiteren Geschäftsführer ernannt. Seniorchef Kurt Reule, jahrzehntelanger Geschäftsführer und Gesellschafter, hat sich aus der operativen Geschäftsleitung in den wohlverdienten Ruhestand zurückgezogen.



Werner Rose

Um eine optimale Betreuung der Kunden im In- und Ausland zu gewährleisten, wurde gleichzeitig Wolfgang Krenn zum Verkaufsleiter für den Bereich Inland und Swen Balzer zum Exporthändler berufen. Bei-

den steht ein qualifiziertes und seit Jahren eingespieltes Verkaufsteam zur Seite, um die vielfältigen Aufgaben zu lösen.



Wolfgang Krenn Swen Balzer

### ROB

## Partner der Kältebranche

Die Industrie ist im Wandel. Es ist deshalb wichtig, heute und erst recht in Zukunft einen starken, neutralen Partner an der Seite zu haben, der die Interessen des Unternehmens in allen Bereichen der Unternehmensaktivitäten vertritt, der aktiv hilft neue Chancen frühzeitig zu erkennen und die Heraus-

forderungen des Marktes wahrzunehmen und erfolgreich umzusetzen. ROB – Marketing & Management Consulting, Ludwigsburg, hat sich auf die besonderen Anforderungen der Kältebranche spezialisiert und ist eine erste Adresse, die in einem immer komplexer werdenden Markt unkomplizierte Beratung und Unterstützung anbietet. Ob es um Lösungsansätze für Messen, Ausstellungen, Events oder Werbung und Public Relations geht, der effiziente Einsatz von neuen Technologien oder die Optimierung von Betriebsverfahren anstehen, die Unternehmensziele optimiert oder Strategien für die Zukunft gefordert werden – ROB liefert auch bei vielschichtigen Aufgaben die optimalen Lösungsansätze. Das Konzept und das Dienstleistungsportfolio der ROB ist in einzelne Module gegliedert und erlaubt so einen flexiblen Einsatz, zugeschnitten auf die jeweiligen Erfordernisse. Weitere Auskünfte unter Tel. (0 71 41) 92 82 08.

## DKV-GEBURTSTAGE

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

### 75 Jahre

Prof. Dr.-Ing. W. Fechtenmacher, Travemünde, am 28. Oktober

### 70 Jahre

Prof. Dr.-Ing. Günter Heinrich, Dresden, am 30. Oktober

### 65 Jahre

Dipl.-Ing. Eckart Prandner, Lindau, am 27. Oktober  
Dipl.-Ing. Hanns T. Roggenkamp, Gauting, am 8. November  
Dipl.-Ing. Werner Mann, Berlin, am 10. November

### 60 Jahre

Gunter Albrecht, Mannheim, am 13. Oktober  
Horst Lange, Hamburg, am 20. Oktober  
Dipl.-Ing. Dirk Hofmann, Hamburg, am 26. Oktober

### 50 Jahre

Dipl.-Ing. Michael Solltysiak, Stelle, am 12. Oktober  
Wolfgang Etter, Nürtingen, am 16. Oktober  
Karl-Heinz Unseld, Ichenhausen-Rieden, am 21. Oktober  
Dipl.-Ing. Bernhard Schrempf, Murnau, am 28. Oktober

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