

# „Klimobil“ – Klimatechnik in einem anderen Ambiente

*„Klimaanlagen – wirklich nur eine Frage des Luxus?“, oder:  
„Ein Klimagerät ist keine Investition für einen Sommer, sondern  
eine Investition, die viele Jahre lang uneingeschränkt genutzt  
werden kann.“ Mit Frage und Aussage wendet sich die DAIKIN  
Airconditioning Germany GmbH, Unterhaching, zielorientiert an den  
„Privatmann“ und fordert zugleich dazu auf: „Vergessen Sie alles,  
was Sie bisher über Klimaanlagen gehört oder gewußt haben!“*

Aha, sagt der eilige Leser, jetzt verkaufen die schon direkt an den Privatkunden als Endabnehmer. Falsch, denn, um den Endkunden auch in seiner Privatsphäre zu erreichen, bedarf es des gleichen Know-hows, wie dies der Kälte-Klima-Fachmann auch im gewerblichen Bereich mit seiner beruflichen Kompetenz 'rüberbringen muß – und kann.

Was ist nun neu daran? Neu und gleichzeitig einer Innovation gleich kommt die Initiative von Werner Rolles und seiner Firmenmannschaft in Unterhaching. Er ist Chef der DAIKIN Airconditioning Germany GmbH, und wenn

sich dieser Name auch neudeutsch liest, gegenüber der KK-Redaktion führt der vom Nutzen der „anderen Klimatechnik“ überzeugte System-Protagonist eine deutliche Sprache: „Es geht um den Klima-Privatmarkt! Seit Jahren wird darüber in Deutschland diskutiert, was man alles machen könnte und müßte. Schlußendlich endeten diese Diskussionen aber immer indem man: **Nichts tat!**“

Dipl.-Ing. Werner Rolles und sein Kernmanagement taten etwas! Sie kreierten das „Klimobil“ – und dies leistet viel mehr als eine übliche Roadshow; und wird

nur gemeinsam mit interessierten Kälte-Klima-Fachpartnern – und jetzt sind wir wieder bei den erfahrenen Kälteanlagenbauern – regional in Bewegung gesetzt. Dieser 12 Meter lange Truck wurde mal ausschließlich für die Bedürfnisse von Privatkunden gebaut und die Investition, die die eigenständige deutsche DAIKIN Airconditioning GmbH getätigt hat, ist erheblich und sicherlich für die gesamte Branche beispielhaft. Drei Jahre lang wollen die Unterhachinger jetzt mit ihren Fachpartnern Erfahrungen sammeln, – danach wird man erst beurteilen können, ob sich eine derartig hohe Investition für den Privatkundenmarkt auch rechnet.

Was ist das besondere an einem derartigen Mobil? Nun, das „Klimobil“ bietet mehr als nur acht Räder und besteht nicht nur aus Zugmaschine und einer fahrbaren Firmenreklame. Tatsächlich hat „Klimobil“ ein mobile Beratungsfunktion und eignet sich mit seiner Ausstattung als vielseitiger Ausstellungsraum. Nicht nur platonisch, sondern unter Einsatz von drei beispielhaften Kühl-/Klimatisierungsfunktionen für die private Wohnraumnutzung.



Der DAIKIN-Truck unterwegs: Während der Dauer von 3 Monaten (Juli–September) machte das „Klimobil“ an etwa 30 regionalen Stützpunkten für jeweils 3 Tage Station und warb in einer Gemeinschaftsaktion mit 10 Fachpartnern gezielt für Klimaanwendungen im Privatmarkt. So, wie hier zu sehen, vom 17.–19. August am Jungfernstieg/Ballindamm in Hamburg

Im Klimobil wird gekühlt und geheizt, mittels Infrarot-Fernbedienung kann der Besucher des „Klimobil“ auch selbst regeln und steuern, sofern er es zum Eingewöhnen schon will. Man will ihn somit an das „Objekt“ auch psychologisch heranzuführen. Es wird ihm alles erklärt; vom anwesenden Fachberater, in der Regel einem Kälteanlagenbauermeister- oder -Techniker bzw. dem DAIKIN-Außendienst.

Mit dieser Maßnahme will die DAIKIN Airconditioning Germany GmbH zugleich den Privatmarkt darüber aufklären, daß eine Klimaanlage im privaten Wohnraumbereich bei ansteigenden Außentemperaturen nicht nur „kühlen“, sondern bei sinkenden Außentemperaturen auch „heizen“ kann. Damit diese Botschaft auch richtig übergebracht werden kann, wurden vor dem Einsatz des „Klimobils“ sowohl die DAIKIN-Fachpartner als auch der hauseigene Außendienst während einer sogenannten „Kick-Off-Veranstaltung“ auf den Umgang mit dem Endverbraucher systematisch geschult, u. a. auch durch eine gezielte Einwandbehandlung. Allein hierfür wurden etwa 20 000 DM investiert, damit das „Truck-Team“ auch optimal auf seinen Einsatz vorbereitet war.

„Eine Klimaanlage mit hohem Komfort kostet heute für einen Wohn- oder Schlafraum von 40–50 m<sup>2</sup> ca. 4000 DM, incl. Montage und Mehrwertsteuer.“ In den meisten Fällen ist das so, bitte den KK-Redakteur trotzdem nicht auf diese beispielhafte Aussage festnageln, wenn jetzt hier angeführt wird, womit das „Klimobil“ den Privatkunden ansprechen will. Denn Kaufanreize signalisieren drei unterschiedliche Klima-Split-Anwendungen in ihrer jeweiligen Betriebsfunktion:

- 1 DAIKIN-Wandgerät Typ FTXD35 als Inneneinheit im Truck montiert, komplett mit einer luftgekühlten Außeneinheit Typ RXD35KZ, Kälteleistung ca. 3,5 kW/h, verbunden,
- 1 DAIKIN-Truhengerät Typ FVX25 als weitere Inneneinheit, komplett mit einer eigenen Außeneinheit Typ RXD25KZ in Funktion, Kälteleistung ca. 2,5 kW/h, sowie
- 1 DAIKIN-Kanalanschlußgerät Typ FHEB25, hinter einer Zwischenwand im Truck mit geeigneten Aus- und Ansaugittern montiert, komplett mit passender Außeneinheit und einer Kälteleistung von ca. 2,5 kW.

Alles im Truck innen und außen dauerhaft eingebaut und vom Privatmann vor Ort zu besichtigen und zu beurteilen, wie dies auch die hier veröffentlichten Fotos zeigen.



*Klimatechnik in einem anderen Ambiente: Wandgerät 3,5 kW, Truhengeräte 2,5 kW und im Einbauschränk integriert ein Kanalanschlußgerät mit 2,5 kW. Besser wohnen, besser schlafen, besser leben, – ist dies etwa ein Entscheidungskriterium für „Luxus“?*



### „Wohlfühlklima zum Anfassen und Mitnehmen“

Keine Eintagsfliege für die schnelle Wirkung, nein das „Klimobil“ machte für bis zu einer Woche Dauer an repräsentativen Brennpunkten von vielen Städten und Kommunen Station. Immer in einer Gemeinschaftsaktion von regional zuständigen Fachberatern der DAIKIN-Regionalbüros und Kälte-Klima-Fachbetrieben als Fachpartner gemanaged, jene, die sich zuvor bereit erklärt hatten, sich für die „Klimobil-Logistik“ auch selbst ins Zeug zu legen. Denn nur durch die Lande fahren und auf den Zufallstreffer warten, das macht wenig Sinn. So hatten sich etwa 10 Kälte-Klima-Fachbetriebe – natürlich fachlich kompetente DAIKIN-Fachpartner – zuvor bereit erklärt, über den von DAIKIN zur Verfügung gestellten Werbebeitrag – z. B. für Flyer und Direkt-



mailing sowie Telefonaktionen –, auch mit einem eigenen Werbeanteil zum Erfolg der Roadshow – pardon, das alleine ist es eben nicht – beizutragen.

Nach einer Einweisung der interessierten und mitwirkenden Fachpartner und der Vertriebsmannschaft Ende Juni in Hamburg startete der „Klimobil“-Truck am 30. Juni in Berlin, die Route führte dann u. a. über die Städte Baden-Baden, Düsseldorf, Koblenz nach München im Monat Juli, im August ging es nach Sevetal, Hamburg, Andernach und Neuwied, die September-Route führte in das Ruhrgebiet nach Herten und Recklinghausen, nach Hille und Minden, nochmals in die Region München, sodann in die neuen Bundesländer, z. B. nach Halle und Dessau, sowie nach Neubrandenburg am 30. September. Dann war vorläufig erst einmal für dieses Jahr Schluß, denn danach geht die gesamte Fachwelt jetzt zur IKK nach Hannover.



Wer sponsert wen? Am Rande gab's das Weltcupradrennen HEW Cyclastics. Teilansicht des „Klimobils“ mit den integrierten Außengeräten (für das Kanalanschlußgerät durch ein Ausblasgitter verdeckt)

Willkommen am 17. August auch in Hamburg. DAIKIN stützt Fachpartner – und umgekehrt (v. lks.): Dirk Sager, DAIKIN Planungsberater für den norddeutschen Raum, Guido Stüwe, (Kälteanlagenbauer) aus Seevetal, Petra Broch, Marketingkoordinatorin bei der DAIKIN Air-conditioning Germany GmbH und Carsten Gamst (Kälteanlagenbauermeister), Stüwe + Sohn GmbH.

Pfiffig ausgewählt auch die regionalen Randbedingungen für die Aufstellung des „Klimobils“. Zum Beispiel Hamburg, wo die hier veröffentlichten Aufnahmen entstanden. Vom 17. bis zum 18. August traf man am Jungfernstieg Ecke Ballindamm auf den DAIKIN-Truck, gleichzeitig wurde freitags ein Radrenn-Wochenende mit begleitenden Events eingeleitet, das dann Erich Zabel im Weltcuprennen HEW-Cyclastics am Sonntag mit einem Supersprint abschloß. Womit auch jeder Fernsehkundige Tour-de-France-Radrennamateur weiß, daß das Lampre-DAIKIN-Team somit in Hamburg nicht gewonnen haben kann. Zumindest nicht

beim Radrennen, vielleicht künftig aber mehr auf dem, oder im Privatmarkt?

Apropos Privatmarkt: Wer da meint, für einen Kälte-Klima-Fachmann lohnt sich der Beratungsaufwand nicht, der kann sich täuschen. Ein derartiger Skeptiker sollte mal mit einem der Kollegen Rücksprache nehmen, die inzwischen über Klimobil-Truck-Erfahrung verfügen. Denn, wer „Privatkunde“ ist, der sitzt auch im Büro, oder betreibt selbständig irgendein Geschäft. Vielleicht auch als leitender Angestellter mit Entscheidungsbefugnis. Also, derjenige, der privat über die fahrbare Klimageräte-Ausstellung während seiner Freizeit angesprochen wird, dem

kann man, wenn man ein wenig Glück hat, auch bis hin zu einem ganzen VRF-Klimagerätesystem manches verkaufen. Natürlich fängt alles mit einer guten Beratung an, und daß die am Berichtsstandort Hamburg sehr kompetent und systemkundig war, davon konnte sich vor Ort überzeugen auch *P. W.*

## HKK und DKV – Die Geschichte lebt

Bereits mehrfach berichtete die KK-Redaktion über die Aktivitäten des vor einem Jahr ins Leben gerufenen Vereins „Historische Kälte- und Klimatechnik e. V.“ zur Gründung eines kälte- und klimatechnischen Museums. Am 1. September wurden nun im Europäischen Haus in Maintal auf einer Fläche von 260 m<sup>2</sup> Räumlichkeiten angemietet, um die ersten Exponate, eine Werkstatt, ein Lager sowie auch ein Büro unterzubringen. Damit hat der HKK nun also auch ein erstes zu Hause, von wo aus die weiteren Aufgaben koordiniert werden können. Wer sich über den Verein informieren oder vielleicht auch im Rahmen seiner Möglichkeiten zuarbeiten möchte, sollte zwischen dem

10. und 12. Oktober auf der IKK in Hannover einmal den Stand 703 in Halle 12 besuchen. Weitere Hintergründe wird außerdem ein exklusives Interview mit Kurt Kohr, dem 1. Vorsitzenden des HKK, in der nächsten Ausgabe 11 der KK liefern.

Des weiteren ist derzeit auch die im vergangenen Jahr gegründete Kommission „Geschichte der Kälte- und Klimatechnik“ des DKV aktiv, um umfassende Informationen zur Erstellung eines historischen Überblicks zusammenzutragen. Geplant ist nach der sehr aufwendigen Aufarbeitung bzw. Zusammenfassung des Materials die Veröffentlichung eines Buches im Jahr 2003. Rechtzeitig zur diesjährigen DKV-Tagung in Ulm wird vom DKV quasi als Vorgeschmack bereits ein umfassender Statusbericht über die Geschichte der kälte- und klimatechni-

schen Fachzeitschriften im deutschsprachigen Raum herausgegeben, der neben der Entwicklung der verschiedenen Objekte auch interessante Zusammenfassungen über zahlreiche Branchenbegebenheiten, wichtige Ereignisse und bedeutende Persönlichkeiten bietet – schließlich wird jede Fachzeitschrift, so auch diese KK, einmal zum Spiegel vergangener Tage.

Während der nächsten DKV-Tagung im November wird es im übrigen auch eine Informations- und Diskussionsveranstaltung über die Arbeit der Kommission geben, zu der vor allem Zeitzeugen, aber selbstverständlich auch alle weiteren interessierten Tagungsteilnehmer eingeladen sind. Auskünfte hierzu erteilt die DKV-Geschäftsstelle sowie auch das Veranstaltungsteam während der Tagung in Ulm. *A. F.*