

22. Internationale Fachmesse Kälte, Klima, Lüftung 2001

Die IKK ist auf dem Weg – aber wie und wohin?

Die erste IKK am neuen Messestandort Hannover vom 10. bis 12. Oktober 2001 ist vorbei. Nach offiziellen Angaben haben sich exakt 20 461 Fachbesucher selbst ein Bild davon gemacht, was sich nach dem Wechsel von Essen in die niedersächsische Landeshauptstadt verändert hat und was gleich geblieben ist. Von Seiten der 804 Aussteller war Verschiedenes zu hören, angefangen von großem Zuspruch, bis hin zu kritischen Äußerungen unterschiedlicher Natur. Vor allem in Halle 11 „Klimatechnik/Lüftung“ wurde in diesem Jahr für Gesprächsstoff gesorgt. Mit diesem Segment befaßt sich auch diese KK-Ausgabe, um die Berichterstattung im Januar 2002 mit Neuheiten aus der Kältetechnik abzuschließen.



- Verschiebung des Messetermins von Donnerstag – Samstag auf Mittwoch – Freitag.
- Weitere Öffnung der Messe für Aussteller im Bereich Zentralklima-/Lüftungsgeräte und Komponenten.
- Veranstaltung einer DKV-Fachtagung für Fachplaner und Architekten parallel zur Messe.
- Veranstaltung eines Wärmepumpenforums innerhalb der Messe.
- Erweiterung des Messeuntertitels um den Bereich „Lüftung“.
- Besondere Werbekampagne für die Zielgruppe TGA-Fachplaner.
- Einrichtung eines Themenpavillons „Stille Kühlung“ für Kühldecken in der Klimahalle.

Alle diese Punkte waren auch in diesem Jahr Teil des IKK-Messekonzepts, wobei über die ersten Eindrücke bzw. die DKV-Fachtagung bereits in der vergangenen KK-Ausgabe 11 ausführlich berichtet wurde.

Die Frage nach dem „wie“ die Veranstalter die Umsetzung ihres Konzeptes gestalten, wurde auch in Hannover immer wieder gestellt. Dies im besonderen in der Klima-/Lüftungshalle 11, dem Bereich, der in den vergangenen Jahren für die eigentlichen IKK-Zuwächse sorgte und auf seinem Weg dorthin heute an einer Kreuzung angelangt zu sein scheint.

Die Aussteller sind unentschieden

Wer sich mit den Ausstellern in Halle 11 während und auch nach der Messe unterhalten hat, wurde mit den folgenden Schwerpunkten konfrontiert, deren Überarbeitung in gewissen Punkten durch den Veranstalter, den Organisator sowie den Messebeirat für einige Firmen über die weitere Beteiligung an der IKK mitentscheidend sein wird. Dies ist keine Schwarzmalerei der KK-Redaktion, sondern Fakt.

IKK in Zahlen*		
	2000	2001
Veranstaltungsort	Nürnberg	Hannover
Fachbesucher insgesamt (international)	20 802 38 % (ca. 90 Länder)	20 461 42 % (ca. 90 Länder)
Aussteller insgesamt (international)	767 55 %	804 55 %
Bruttoausstellungsfläche	54 600 m ²	62 000 m ²

* Angaben der Messegesellschaft

„Wohin“ die VDKF Wirtschafts- und Informationsdienste GmbH als Veranstalter und die NürnbergMesse GmbH, Organisator der IKK, wollen, ist klar: Hin zur Weltleitmesse, die den gesamten Bereich Kälte – Klima – Lüftung abdeckt, was auch der im letzten Jahr neu geschaffene Untertitel ausdrücken soll. Um dies zu erreichen, wurden bereits 2000 in Nürnberg erste Weiterentwick-

lungen vorgenommen, die sich in Hannover fortsetzten, über die in der Fachpresse bereits sehr ausführlich berichtet wurde und die aus diesem Grund im Rahmen dieser Nachberichterstattung nur noch einmal stichwortartig erwähnt werden sollen:



Das Ziel: Mittelfristig soll die IKK den kompletten Bereich Klima/Lüftung/Komponenten umfassen, was diese Grafik vereinfacht darstellen soll

Der Termin

Für zahlreiche Aussteller in Halle 11, aber auch aus den anderen Angebotssegmenten der Kältetechnik, war der Termin 10. bis 12. Oktober schlecht gewählt, da genau in diesen Zeitraum die Herbstferien in den Bundesländern Niedersachsen, NRW, Hessen, Rheinland-Pfalz, Saarland, Sachsen/Sachsen-Anhalt und in Bremen fielen. Bereits im Vorfeld der Messe nannte das Unternehmen Carrier dies als eine Begründung dafür, in diesem Jahr erstmals nicht auf der IKK auszustellen. Auf den gleichen Sachverhalt bezogen sich zwischenzeitlich auch die Aussteller Alfred Kaut GmbH und Stulz GmbH, die nach der IKK jeweils einen offenen Brief an die Geschäftsstelle des VDKF richteten. Inhaltlich wird übereinstimmend darauf hingewiesen, daß nur am 2. Messetag die Besuchererwartungen – zum Besucherklientel zählt für beide Aussteller zu einem überwiegenden Prozentsatz der Kälte-Klima-Fachbetrieb – erfüllt wurden. Aus diesem Grund drängen beide Unternehmen darauf, die zukünftige Terminierung der Messe nicht in die Herbstferien zu legen. Andernfalls kündigte zumindest

die Firma Kaut Konsequenzen für ihre zukünftige Messebeteiligung an. Da nun aber 2002 die IKK in Nürnberg (16. bis 18. Oktober) erneut mit den Herbstferien in Berlin, Brandenburg, Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern, NRW, Saarland, Sachsen, Schleswig-Holstein und Thüringen, kollidieren wird, wäre Handlungsbedarf geboten.

Grundsätzlich resümierten einige Aussteller in Halle 11 außerdem, daß aus Sicht eines Anbieters/Herstellers klima- und lüftungstechnischer Produkte der Herbst

Eine Umfrage der KK-Redaktion kam zu dem Gesamtergebnis, daß die erstmals anwesenden Aussteller auf dem Themenpavillon „Stille Kühlung“ mehrheitlich mit ihrem Gesamtergebnis bezüglich des Messeauftritts zufrieden waren



Mit Menerga (hier im Bild) und Rosenberg waren es lediglich 2 namhafte Firmen der Lüftungstechnik, die erstmals auf der IKK ausstellten – noch zu wenig, um dem TGA-Planer ein attraktives Ausstellungsangebot zu präsentieren

generell kein attraktiver Monat ist, da zumindest für den Bereich Raumklima-Geräte, in dem die IKK ihr eindeutiges Klima-Gewicht aufweist, das Geschäft stark saisonabhängig ausfällt und im Oktober eigentlich schon gelaufen ist.

Der Besuch

Was den Besuch anbelangt, so äußerten sich einige Klima-Aussteller sehr zufrieden. Die Mehrheit machte allerdings die gleichen Erfahrungen, wie Kaut und Stulz, daß nämlich nur der Donnerstag für volle Ausstellungsstände sorgte. Der erste Messetag hingegen war sehr schwach besucht (wobei dieses Gefälle in den zurückliegenden Jahren ebenfalls gegeben war, allerdings nicht so stark) und auch der Freitag brachte kaum zufriedenstellende Zahlen. Auf der anderen Seite war aber auch zu hören, daß dieses Mal ausreichend Zeit für intensive Gespräche blieb, was in den zurückliegenden Jahren nicht immer der Fall war. Letztendlich muß und wird jedes Unternehmen für sich selbst entscheiden, ob die Kosten-Nutzen-Rechnung unter Einbeziehung aller Faktoren zu einem positiven oder negativen Ergebnis geführt hat, um daraus Schlußfolgerungen für die zukünftige Messe-disposition zu ziehen.

Die neue Zielgruppe Fachplaner wurde in diesem Jahr (noch) nicht erreicht. Dies bestätigten der schwache Besuch des DKV-Planerforums, vor allem aber viele der Aussteller, die in diesem Klientel ihre Zielgruppe sehen.

Der Themenpavillon „Stille Kühlung“

Auch die erstmals auf der IKK anwesenden 23 Firmen aus dem Produktbereich Kühldecken/Kühlbalken/Kühlsegel, die auf dem Themenpavillon „Stille Kühlung“ vertreten waren, sehen den HKS-/TGA-Fachplaner sowie Architekten und Generalunternehmer als ihre Hauptzielgruppe. Eine von der KK-Redaktion durchgeführte Befragung nach der Messe, auf die immerhin über 1/3 der Aussteller des Themenpavillons antworteten, erbrachte als Ergebnis, daß Planer auf dem eigenen Messestand zwar tatsächlich kaum vertreten waren, von den meisten Ausstellern der IKK-Erstbesuch dennoch positiv bewertet wurde. Einige konnten neue geschäftliche Kontakte knüpfen, nicht nur zu Fachbesuchern, sondern auch zu anderen Ausstellern. Auch die Kompetenz und die Internationalität des Fachpublikums wurde mehrfach hervorgehoben und vor allem die Idee des Themenpavillons für die Erweiterung des Produktspektrums auf der IKK fand eine positive Resonanz. In dieser Konstellation können es sich einige Firmen vorstellen, auch im nächsten Jahr wieder dabei zu sein.

Die Erweiterung

Genau hier liegt auch der Ansatz, um ein attraktives Umfeld für den Planer sowie potentielle Aussteller zu schaffen (siehe hierzu auch den Kommentar von Wolfgang Schmid, auf Seite 26 dieser Ausgabe), nämlich bei der Einrichtung weiterer „Kompetenz-Inseln“, wie dem Themenpavillon „Stille Kühlung“, was gleichzeitig auch zu einer deutlicheren Strukturierung des breiten Produktspektrums genutzt werden könnte. Effektiv waren in diesem Jahr mit der Menerga Apparatebau GmbH und der Rosenberg Ventilatoren GmbH genau 2 namhafte Aussteller aus dem Bereich Klima/Lüftung neu auf der IKK vertreten – zu wenig, um im direkten Wettbewerb mit der light & building/Aircontec in Frankfurt und neuerdings auch der Exporeal in München den Fachplaner nach Hannover oder Nürnberg zu locken. Warum nicht also schleunigst eine Struktur entwickeln, um Anbietern von Zentralklimaanlagen, Lüftungskomponenten und daran anknüpfend auch der Gebäudeautomation und Regelungstechnik für die IKK zu interessieren? Kompetenz-Inseln, auf denen neben dem Ausstellungsangebot auch ein permanentes Vortrags-, Informations- und Unterhaltungsprogramm läuft? Ein Ansatz, der keineswegs nur eine Vision der KK-Redaktion,



Der Blick in die neuen Messehallen macht deutlich, was sich verändert hat: Mehr Platz, bessere Luftqualität, gute Infrastruktur – das Gros der Aussteller sah im neuen Messestandort Hannover eine Weiterentwicklung der IKK, die sich aber auch in einem durchgehenden Konzept noch ausdrücken muß

sondern heute praktizierte Messestrategie ist (siehe hierzu auch den Kommentar „Klima-Bundesliga oder Champions-League“). Übrigens wäre dieser Ansatz folgerichtig auch auf das kältetechnische Ausstellungsangebot sowie das am Vortag der Messe stattfindende ASERCOM-Symposium zu erweitern.

Standort Hannover

Der neue Messestandort stieß alles in allem gesehen auf Zuspruch. Die großzügigen Hallen, die breiten Gänge, die bessere Luftqualität, die gute Infrastruktur, dies waren einige der Argumente, die für Hannover sprachen. Sicher gab es auch Kinderkrankheiten, die für Kritik sorgten, wie teilweise Mängel bei der Standbetreuung (etwa der Reinigungskräfte) auftraten, oder auch häßliche Stellwände zu sehen waren, die Löcher bzw. komplette Hallenteile unschön abgrenzten – alles in allem aber lösbare Aufgaben für Hannover 2003. Von der Atmosphäre her bot Hannover aber einen exklusiveren Eindruck, als Nürnberg oder Essen. Dies kann von Vorteil sein, um mit Planern, Architekten, Generalunternehmern oder Gebäudebetreibern ein komplett anderes Besucher Klientel als den Kälteanlagenbauer anzusprechen. Letztgenannter verbindet die IKK wiederum mit der

engen, familiären Atmosphäre in Nürnberg oder vormals Essen. Hier liegt sicher eine große Aufgabe, den einen anzusprechen, ohne den anderen zu vergraulen.

Der Weg, den die IKK eingeschlagen hat, ist sicher der richtige: Die Erweiterung des klima- und lüftungstechnischen Angebots, was auch aus technologischer Sicht Sinn macht. Dies bestätigte Prof. Dr.-Ing. Ulrich Pfeiffenberger, geschäftsführender Gesellschafter eines TGA-Planungsbüros, stellv. Vorsitzender des DKV und Mitglied im Vorstand des FGK, während der diesjährigen IKK-Fachpressekonferenz. Im TGA-Bereich ist der Kosten- und Termindruck in den letzten Jahren immens gestiegen. Deshalb sind heute keine individuellen Lösungen, sondern Komplettssysteme gefragt. Prof. Pfeiffenberger bezeichnete diese als „Intelligente Komponenten“ und meinte damit beispielsweise Split-/Multisplit- und VRF-Systeme, Präzisionsklimaanlagen oder steckerfertige Kühlzellen. Dies sind die Antworten für den TGA-Planer auf seine Frage nach der zukünftigen Ausrichtung, um neben der klassischen Klima- und Lüftungstechnik weitere technische Lösungen anbieten zu können. Ein Komplettangebot auf der IKK wäre daher zu wünschen. A. F.



Fachpressekonferenz zur IKK (v. l.): Prof. Dr.-Ing. Ulrich Pfeiffenberger, stellv. Vorsitzender des DKV, Michael Beuermann, Generalbevollmächtigter der Deutschen Messe AG, Christian Scholz, VDKF-Präsident, Rudolf Pütz, VDKF-Geschäftsführer, Walter Hufnagel, Geschäftsleitung NürnbergMesse GmbH und Petra Wolf, Leitung Kommunikation NürnbergMesse GmbH

Kommentar zur Pressekonferenz „light & building“ am 8. November 2001

Klima-Bundesliga oder Champions-League?

In welcher Liga spielen die sich derzeit um die Klima- und Lüftungstechnik streitenden Messen eigentlich? Diese Frage stellte sich der KK-Redakteur auf dem Nachhauseweg von der letzten Fachpressekonferenz zur bevorstehenden light & building, die zwischen dem 14. und 18. April 2002 in Frankfurt stattfinden wird. Über die Erstveranstaltung wurde in der Fachpresse ausführlich berichtet. Ebenfalls darüber, daß unter dem Namen „Aircontec“ nun ein eigener Auftritt unter dem Dach der l&b (mit den weiteren Bausteinen Licht, Elektro, Haus- und Gebäudeautomation im Verbund mit der ISH) für Klima & Lüftung geschaffen wurde. Allein, ein Name ist noch lange nicht immer Programm. So präsentierte Dr. Michael Peters, Geschäftsführer der Messe Frankfurt, das weiterentwickelte Konzept, wobei ein Trend klar zum Ausdruck kam: Das Stichwort lautet „InfoTainment“, womit zum Ausdruck kommen soll, daß die Zeit der reinen Komponenten- und Unternehmensschau endgültig vorbei ist. Heute geht es um Information und Unterhaltung. Zwar ist

die Anzahl der Aircontec-Aussteller im Vergleich zu 2000 sogar leicht rückläufig, wobei die Messe im gleichen Zug von einer deutlichen Qualitätssteigerung durch neue Firmen spricht (neu ist beispielsweise der Bereich Küchenlüftungstechnik), jedoch das gebotene Rahmenprogramm, das gemeinsam mit den Kooperationspartnern (weiter)entwickelt wurde, ist attraktiver denn je und eigentlich auch kein Rahmen, sondern integrativer Bestandteil der Veranstaltung. So gibt es speziell für Klima & Lüftung die folgenden Messeevents: „OutLOOK“, das Klimaexperiment zur Darstellung des heute technisch Machbaren; die Sonderschau Architektur + Klimatechnik; Sonderschau „Solare Klimatisierung“; außerdem wird es ein Fachforum für Vorträge des parallel veranstalteten Kongresses „Building Performance“ direkt in der Klimahalle geben. Und auch der „Treffpunkt Zukunft“, ein neues Forum für zukünftige Fach- und Führungskräfte tangiert die Aircontec deutlich. Selbstverständlich gibt es noch zahlreiche weitere Events für die übrigen l&b-Themenbereiche, die

in der gigantischen Lichtperformance „Luminale“ gipfeln wird, an der sich die Geschäftswelt der Stadt Frankfurt beteiligen soll.

„Ein Festival der Sinne“, so die Zusammenfassung von Dr. Peters für die kommende l&b. Im vergangenen Jahr waren es immerhin rund 16 000 Architekten und Planer aus dem In- und Ausland gleichermaßen, die die Messe besuchten. Für 2002 konnte die Gesamtausstellerzahl von 1810 um über 300 gesteigert werden. Bezüglich der Besucher kann es nur heißen, die 100 000 des letzten Mals wieder deutlich zu überschreiten. Die Zahlen beschreiben die Dimension dieser Veranstaltung. Die Qualität ist notwendige Voraussetzung, diese Zahlen zu erreichen. Und Qualität wird durch die Umsetzung zeitgemäßer ganzheitlicher Konzepte erzielt. All dies führt letztendlich zum Auf- oder auch Abstieg in die entsprechende Liga.

Wer nun in welcher Klima-Liga und auf welcher Plazierung spielt, wird nicht von der KK-Redaktion oder anderen Fachmedien entschieden, sondern letztendlich von überzeugenden Argumenten. Wir sind nämlich nicht die Bildzeitung der Branche, sondern präsentieren Fakten. Diese dienen der individuellen Meinungsfindung, so auch im Falle der eingangs erwähnten Frage: In welcher Liga spielen die sich derzeit um die Klima- und Lüftungstechnik streitenden Messen eigentlich? *A. F.*

Was gab es Neues in Halle 11?

Um eines vorwegzunehmen: Echte Neuheiten im Falle von sensationellen technischen Entwicklungen waren auch in diesem Jahr keine zu entdecken – und auch nicht zu erwarten. Die Hersteller/Anbieter klima- und lüftungstechnischer Produkte sind vielmehr daran interessiert, ihren Kunden ein möglichst komplettes Produktangebot vom kleinen bis hin zum großen

- **Hygienefunktionen:** Zahlreiche Anbieter, wie Airwell, Fujitsu, LG, Samsung oder Sharp stellten in diesem Jahr Inneneinheiten mit besonderen Funktionen zur Luftreinigung aus. Die Zielrichtung ist klar: Da mittlerweile in Deutschland ein erheblicher Anteil der Bundesbürger an Allergien leidet, soll damit der gesundheitsfördernde Aspekt einer Klimaanlage herausgestellt werden.

- **Telekommunikation:** Der Bereich Telekommunikation scheint so fern und liegt doch so nah. Das Zauberwort lautet UMTS. Mittlerweile sitzen viele Anbieter von UMTS-Netzen in Deutschland bzw. Europa in den Startlöchern. Der Netzaufbau muß möglichst bald beginnen, um die immensen Lizenzgebühren wieder einzuspielen. Hierfür wird unweigerlich Klimatechnik im zuverlässigen Ganzjahresbetrieb benötigt, um die Datenübertragung zu sichern.

Die Neuen

Zu diesen Trends hatten dann auch einige der Aussteller, die in Hannover die IKK erstmals besuchten, etwas beizutragen. Die **Econdition OHG**, Haar (bei München), ist seit dem 1. Januar 2001 Exklusiv-Vertriebspartner des italienischen Herstellers Montair Srl. in Deutschland. Einer der Schwerpunkte war das Thema „Free Cooling“. Hierzu Geschäftsführer Bernd Graf: „Viele unserer Besucher interessierten sich für die energiesparenden Free Cooling-Systeme. Unser Hersteller Montair bietet durch einen speziellen Geräteaufbau Möglichkeiten zur noch effizienteren Energieeinsparung und Betriebssicherheit. Unser Service dabei ist eine umfassende Betriebskostenbetrachtung für die Geräte. Dieses Konzept hat



Die Reinigung der Raumluft stand in diesem Jahr im Mittelpunkt zahlreicher Aussteller

Leistungsbereich zu bieten und zwar im Bereich Kaltwassersätze und Direktverdampfung. Hinzu kommen immer stärker auch die Regelungstechnik und Automation, um Systeme in ein gebäudetechnisches Konzept unproblematisch einbinden zu können. Für alle spielen der Service und die Dienstleistung eine immer größere Rolle, teilweise bereits bis zum Endkunden.

Dennoch waren aus Sicht des KK-Redakteurs in diesem Jahr 3 Trends zu erkennen:

- **Freie Kühlung:** Zwar nicht neu, dafür aber immer wichtiger wird das Thema der freien Kühlung. Dies kommt dann zum Tragen, wenn Klimaanlage oder Kaltwassersätze nicht nur im Sommer, sondern über mehrere Monate und im äußersten Fall ganzjährig betrieben werden. Da die Wärmelasten in Büro- und Verwaltungsgebäuden immer höher werden und gleichzeitig der Transmissionswärmeanteil durch optimal gedämmte Gebäude deutlich gesunken ist, erstreckt sich der zeitliche Kühlbedarf auf einen stetig wachsenden Zeitraum. Andere Beispiele für den Einsatz freier Kühlung sind die Reinraum-/Präzisionsklimatechnik, die Maschinenkühlung oder auch die Telekommunikation.



Econdition-Geschäftsführer Bernd Graf, hier vor einem luftgekühlten Kaltwassersatz mit freier Kühlung, war mit dem ersten IKK-Auftritt sehr zufrieden

großen Anklang bei unseren Kunden gefunden.“ Hierzu ergänzend bietet Econdition seinen Kunden auch eine umfassende Energieberatung für die optimale Projektierung der Anlagen an. Das Produktspektrum umfaßt luft- und wassergekühlte Kaltwassersätze, Klimaschränke, Fan Coils und Spezialgeräte über einen sehr breiten Leistungsbereich. Das Unternehmen ist derzeit auf der Suche nach weiteren Service- und Vertriebspartnern aus den Reihen des Kälteanlagenbaus.

Bezüglich des Themas „Luftreinigung“ präsentierte nach einer vorübergehenden Messeabstünnung die **Sharp Electronics Europe GmbH**, Hamburg, ein Spektrum an direktverdampfenden Invertergeräten für den kleinen Leistungsbereich bis 7 kW. Der sogenannte „Plasmacluster“-Effekt verspricht dabei frische Luft nach dem Vorbild der Natur, indem die Raumluft ionisiert wird. Allerdings beeinflusst diese Technik die sonst sehr leisen Innengeräte (27 dBA) negativ.



Sharp setzt auf das Hygienebewußtsein des Verbrauchers und dessen Wunsch nach sauberer Raumluft

Auch die **LG Electronics Deutschland GmbH**, Willich, präsentierte plakatativ ihr Plasmaluftreinigungssystem¹. Zwar war LG kein echter „Neuer“, hatte allerdings einen komplett neuen Messeauftritt. Nicht zuletzt aufgrund der kritischen

KK-Berichterstattung des letzten LG-Engagements auf der IKK, wurde in diesem Jahr ein neues Standkonzept entwickelt und vor allem waren Ansprechpartner die ganze Zeit zugegen. Neben ihren Split- und Multisplitgeräten ist LG zwischenzeitlich auch ins VRF-Geschäft eingestiegen und präsentierte die ersten Geräte für den mittleren Leistungsbereich. Allerdings ist klar festzustellen: Nicht alles, was LG in Korea produziert (und auf der IKK zu sehen war), ist in Deutschland derzeit auch verfügbar.



Modern und auch kommunikativ präsentierte sich LG auf der IKK in diesem Jahr

Ebenfalls erst zum zweiten Mal auf der IKK dabei war die **Trane Deutschland GmbH**, Duisburg, wobei dieser Name allerdings bei annähernd 90 Jahren Klimatradition mit einer Spitzenposition im Klimaweltmarkt verbunden werden muß. Der neue Geschäftsführer Dr. Rainer



Als Systemlieferant bietet Trane heute ein umfassendes Angebot an Komponenten, Anlagen, Systemen und Serviceleistungen aus einer Hand

Jakobs präsentierte mit seinem Team dann auch das breite Leistungsspektrum von Trane. Vorgestellt wurde als Neuheit der luftgekühlte Kaltwassersatz RTAD mit Schraubenverdichter und einer Kälteleistung zwischen 250 und 450 kW. Die R 134a-Maschine ist eine Weiterentwicklung der RTAB-Baureihe und wurde speziell unter dem Gesichtspunkt einer kompakten Bauweise entwickelt. Neu ist auch die Wasser-Klimatruhe HFH für den Hotelbereich. Platzsparende Ausführung, sehr leiser Betrieb und einfache Installation/Wartung sind die wesentlichen Vor-

teile dieses Geräts für den Leistungsbereich 0,5 bis 2,5 kW. Daß Trane aber kein Komponentenanbieter, sondern Systemlieferant ist, verdeutlicht das umfassende regelungstechnische Konzept. Das „Trane Tracer Summit“-Gebäudeautomationssystem ermöglicht die komplette Einbindung aller Komponenten in ein übergeordnetes Protokoll, egal ob zur Komfortklimatisierung oder zur Prozesskälte. Mit „SecuriLink“ steht seit Kurzem außerdem ein Service- und Fernwartungssystem zu Verfügung, das fester Bestandteil jedes Wartungsvertrags ist. Damit ist Trane Service in der Lage, jede Anlage rund um die Uhr zu überwachen, um ggf. schnell eingreifen zu können.

Ein weiterer Aussteller, der in diesem Jahr Premiere auf der IKK feierte, kommt aus dem Zulieferbereich für die Klimatechnik. Die **Sauermann GmbH**, Flein, präsentierte ihre neuen Peristaltikpumpen und rundet damit die bisherige Angebotspalette an Tauwasserpumpen ab. Die Schlauchpumpen sind ab Januar 2002 mit 3 unterschiedlichen Ansteuerungen lieferbar. Das Modell PE 5000 ist mit einer an den Verdichteranlauf gekoppelten Pumpfunktion ausgestattet. Die Pumpe läuft noch 3 Minuten lang weiter, nachdem der Verdichter abschaltet. Beim Typ PE 5100

¹ Über das Angebot und die Ziele von LG informierte eine ausführliche Reportage in der KK-Juli-Ausgabe 2001

erfolgt die Ansteuerung der Pumpe durch Temperaturfühler. Diese Pumpe läuft ebenfalls noch 3 Minuten lang, nachdem die Temperaturdifferenz zwischen der vom Verdampfer aufgenommenen und abgegebenen Luft unter 5 K sinkt. Alle Modelle haben die gleichen Leistungsmerkmale (max. Fördermenge 6 l/h, max. Förderhöhe 15 m, max. Saughöhe 2 m), sind unempfindlich gegenüber belastetem Kondensat, für Trockenlauf geeignet und haben Schutzart IP65.



Die neuen Peristaltikpumpen von Sauermann

Langjährige Partner

Neben neuen Ausstellern gibt es im Klimabereich selbstverständlich eine große Anzahl langjähriger Partner der IKK.

Die **Daikin Airconditioning Germany GmbH**, Unterhaching, setzt neben den bewährten Vertriebswegen über den Anlagenbauer immer stärker auch auf den Fachplaner und dazu nun auch auf den Endkunden, ohne allerdings selbst ins Installationsgeschäft einsteigen zu wollen. Zu diesem Zweck tourte in diesem Jahr ein spezielles Klimamobil durch Deutschland (das im Original auf der Messe ausgestellt war), um vor allem auch direkte Informationen für die Saison 2002 zu sammeln.² In Sachen Produkte präsentierte Daikin erneut energiebewusste, aber auch komfortable Lösungen für seine Systemtechnologie. Angefangen bei Multisplit-Geräten mit dem Kältemittel R 410A,

die neuerdings wahlweise auch mit Inverttern betrieben werden können, wodurch weitere Energiekosteneinsparungen ermöglicht werden, über das neue stapelbare Chiller-Modulprogramm, bestehend aus den Grundbausteinen mit 16, 20 und 24 PS für Kälteleistungen bis 200 kW für die platzsparende Aufstellung, bis hin zur Daikin VRV-Heat Recovery, für eine besonders effektive Wärmerückgewinnung. Bedienerfreundlich ist der neue Intelligent-Touch-Controller. Diese Bedienkonsole reagiert auf Tastdruck und ist besonders komfortabel für VRV-Großanlagen mit bis zu 64 Inneneinheiten.



Mitten im Daikin-Stand war das Klimamobil platziert, mit dem in diesem Jahr zahlreiche Endkunden über Klimatechnik informiert wurden

Weltpremiere feierten die neuen Elektroden-Dampfluftbefeuchter, die die **Alfred Kaut GmbH + Co.**, Wuppertal, nach eigenen Plänen durch die Schweizer Firma D&T fertigen lässt. Diese Geräte werden parallel zu den bekannten Nordmann-Produkten und in den gleichen 8 Leistungsstufen 4 bis 90 kg/h angeboten. Ferner wurden auf dem Messestand die neuen Schwimmbadentfeuchter mit Nenn-Entfeuchtungsleistungen von 65, 124 und 162 kg/Tag vorgestellt, die für den Einsatz im privaten Bereich und Hotelschwimmhallen konzipiert wurden.

erstmalig das Innengerät **ABY**, das sowohl als Truhe, als auch als Deckengerät eingesetzt werden kann. Dieses wird in den Leistungsstufen 3,8/4,1/5,4 und 7,1 kW angeboten und kann bis zu einer Neigung von 45° montiert werden, ist somit also geeignet für den Einsatz in Räumen mit Deckenschrägen.

Wachstumssteigerungen erwartet die **ACE Klimatechnik GmbH**, Frankfurt, neben seinem mittlerweile sehr breiten und vielseitigen Kaltwassersatzprogramm auch von ihren Komfort-Raumklima-



3 Geräte der neuen Kaut-Serie von Elektroden-Dampfluftbefeuchtern; links daneben ein Gerät der Nordmann-Produkte, die weiterhin von Kaut vertrieben werden

² Mehr Informationen zum Thema Daikin-Klimamobil sind in Ausgabe 10/01 zu finden



Neu auf dem AxAir-Stand war dieses Decken-/Wandklimagerät von Fujitsu für den Leistungsbereich zwischen 3 und 8 kW, daß aufgrund seines außergewöhnlichen Designs neue Anwendungen möglich macht

geräten und Wand-Splitklimageräten. So wurde die Modellreihe Florida um eine Hygienefunktion auf Ionisierungsbasis erweitert. Damit soll die Raumluft für den Menschen angenehmer werden und ein spürbares Wohlbefinden eintreten. Mit dieser Technologie ist gleichzeitig ein mehrstufiges Filtersystem verknüpft. Als absolute Airwell-Neuheit wurde außerdem ein Ferneinwahlsystem per Telefon vorgestellt. Damit wird es zukünftig möglich sein, Airwell-Klimageräte über Handy oder Festnetz direkt anzuwählen, um verschiedene Funktionen (Ein/Aus, heizen/kühlen, Luftgeschwindigkeit, ...) anzuwählen.



Einwahl per Telefon: Airwell-Geräte werden per Telekommunikation zukünftig von jedem Ort der Welt aus auf einfache Weise bedient werden können

Für **Mitsubishi Electric Europe B. V.**, Ratingen, bot der Standort Hannover die Gelegenheit, auf die gestiegene Akzeptanz der eigenen Produkte in Mitteleuropa auch mit einem entsprechenden Messekonzept aufmerksam zu machen. So wurde die Standfläche um 70 % vergrößert und vor allem reichlich Platz für Gespräche geschaffen. Geschäftsführer Heinz Bockwyt war für sein Unternehmen dann auch mit dem Verlauf der IKK sehr zufrieden. Im Mittelpunkt stand bei Mitsubishi das aktuelle Angebot an Klimamanagementsystemen und hier vor allem der Einsatz von LONWorks als Kommunikationsstandard. Dadurch können City Multi Anlagen problemlos in eine komplette Gebäudeleittechnik eingebunden werden. Weiterhin wurde für diese Baureihe auch ein neues Außengerät mit Inverterfunktion und einer Kühlleistung von 14 kW bzw. Heizfunktion von 16 kW vorgestellt.



Auf 170 m² präsentierte Mitsubishi Electric in diesem Jahr sein Angebot, um die gestiegene internationale Akzeptanz der eigenen Produkte zu demonstrieren

Nachdem im letzten Jahr auf dem Stand der **York International GmbH**, Mannheim, noch ein Original-Telekomcontainer mit angedockten Klimageräten die grundsätzlich technischen Möglichkeiten aufzeigen sollte, hat York für diesen Markt zwischenzeitlich ein komplett neues Geräteprogramm entwickelt. Diese Präzisionsklimakompaktgeräte können von außen an einem Container befestigt werden. Sie sind mit einem integrierten

System zur freien Kühlung ausgestattet, welches automatisch bei Unterschreitung der Außentemperatur unter den Raumtemperatur-Sollwert aktiviert wird. Da diese dezentralen Anlagen das ganze Jahr betrieben werden müssen, kann hier energiebewußt gekühlt werden. Außerdem werden sämtliche Systemparameter des Klimageräts vor Ort oder über ein Modem überwacht. Wie ernst York das Marktsegment Telekommunikation nimmt, wird dadurch deutlich, daß unter der Leitung von Udo Brünjes hierzu ein eigenes Projektteam eingesetzt wurde.



Diese neuen Präzisionsklimageräte von York International können schon bald zur zuverlässigen Vermittlung von Telekommunikationsdaten beitragen

Das Thema Präzisionsklimatisierung spielte auch bei der **Stulz GmbH Klimatechnik**, Hamburg, mit eine herausragende Rolle. Hierzu gibt es innerhalb des Unternehmens die beiden Produkt- und Servicebereiche „Präzisionsklima“ und „International Contracting & Services (ICS)“, die als Hauptschwerpunkt auch den Bereich „Telekommunikation“ haben. Auf der IKK wurden in diesem Jahr zwei neue Geräteserien vorgestellt: „Wall-Air“ (für innen) und „Tel-Air“ (für außen) dienen zur ganzjährigen Temperierung von Containern, Kabinen oder Technikräumen. Hierzu kommt auch die freie Kühlung zum Einsatz. Ebenfalls ist für eine hohe Betriebssicherheit gesorgt. In Verbindung mit der jüngsten Akquisition

der beiden Marken **Haier** und **Carel** gab es außerdem das erweiterte Produkt-Portfolio an Raumklimageräten und Luftbefeuchtern zu sehen. Außerdem wurden Neuheiten des langjährigen Vertriebspartners **Mitsubishi Heavy Industries** vorgestellt, so die Erweiterungen für die KX-Anlagen KX2, KXB und KXR. Diese lassen sich an die Außengeräte modular ergänzen und erweitern damit die Kühl- bzw. Heizleistungen auf 112 und 126 kW. Bis zu 40 Innengeräte sind mit KXB bedienbar. Stulz hat angekündigt, Geräte, die gleichzeitiges Kühlen und Heizen mit nur einer Anlage ermöglichen, bis Ende 2001 einzuführen.



*Dreierpack:
Erstmals präsentierte
sich Stulz nach den
Akquisitionen von
Haier und Carel unter
mehreren Produkt-
namen auf der IKK*

Zu dritt, allerdings nicht zum 1. Mal, war ebenfalls die **Polenz GmbH**, Norderstedt, mit den Partnern **Hitachi** und **Clivet** präsent. Neu war hingegen das Standkonzept mit den 3 Kompetenzbereichen unter dem jeweiligen Namen und einem Meetingpoint im Zentrum. Wie zu hören war, ging dieses Konzept auf. So war man mit dem Besuch bei Polenz sehr zufrieden. Die mittlerweile bekannte Happy-Hour am ersten und zweiten Messespätnachmittag verzeichnete sogar einen deutlich größeren Zulauf als in den Vorjahren. Einzig die zugewiesene Standplatzierung am äußersten Ende von Halle 11 stieß nicht unbedingt auf den Zuspruch des Ausstellers.



*Mit einem neuen
Standkonzept
überzeugten in
diesem Jahr Polenz,
Hitachi und Clivet*

Was für die **Rhoss Deutschland GmbH**, Balingen, einmal mehr zur Aufgabe wurde, war die plakative Darstellung des neuen Unternehmensnamens. Nachdem man sich mittlerweile LaClima verinnerlicht hatte, heißt es nun wieder umdenken. Absolut keine Auswirkungen hat diese Änderung aber auf die Unternehmensführung bzw. die Leistungen für den Kunden. Im Gegenteil, versicherte Geschäftsführer Jürgen Schell im Verlauf der Messe, wird sich die noch engere Kooperation mit der italienischen Mutter vielmehr positiv für die Kunden auswirken. Hinsichtlich der Produkte wurde das



*Unübersehbar war der Turm
mit dem neuen Namen auf dem Stand
der Rhoss Deutschland GmbH*

komplette Programm an wasserführenden Systemen zur Luftaufbereitung präsentiert und um wassergekühlte Kaltwassersätze mit Schraubenverdichtern im Leistungsbereich zwischen 130 und 1500 kW erweitert. Neuerdings zählen jetzt auch Klimatrühen zum Angebotsspektrum. Außerdem wurde das Programm an R 407C-Splitsystemen um Geräte für den kleinen Leistungsbereich zwischen 2 und 14 kW ausgebaut.

Fravid International, München, hat seine Produktpalette mit dem Kondensatpumpensystem MINI 300 vervollständigt und ist nun in der Lage, den Leistungs-

bereich 60 Liter Förderleistung mit Split-Kondensatpumpensystemen abzudecken. Nach der Vorstellung eines Prototypen auf der diesjährigen IKK wird dieses Produkt aller Voraussicht nach im April 2002 in den Handel kommen.

Die Unerwähnten

Es ist nicht einfach, 3 Tage Messe komplett darzustellen. Weitere Produkte und auch Neuheiten bezüglich der ausstellenden Firmen aus dem Bereich Klima- und Lüftungstechnik sowie auch zur Messe im allgemeinen wurden bereits ausführlich in der Messeausgabe 10/01 veröffentlicht bzw. eine erste Übersicht zum Messeschehen und die Eindrücke des zum zweiten Mal stattfindenden DKV-Planerforums unmittelbar nach Torschluss der IKK quasi noch auf dem Nachhauseweg zu Papier gebracht und in der Novemberausgabe abgedruckt. Mit dem letzten umfassenden Teil zum Themengebiet Kälte-technik, Regelungstechnik, Automation beendet die KK-Redaktion die Berichterstattung im Januar kommenden Jahres. Die Diskussionen und Gespräche über die Zukunft der IKK werden weiter gehen, mit und auch ohne das Dazutun der Fachpresse. A. F.