

Die MTA Deutschland GmbH setzt bei Kälte und Klima auf Qualität, aber

NICHT um jeden Preis

Worum es in diesem Beitrag geht

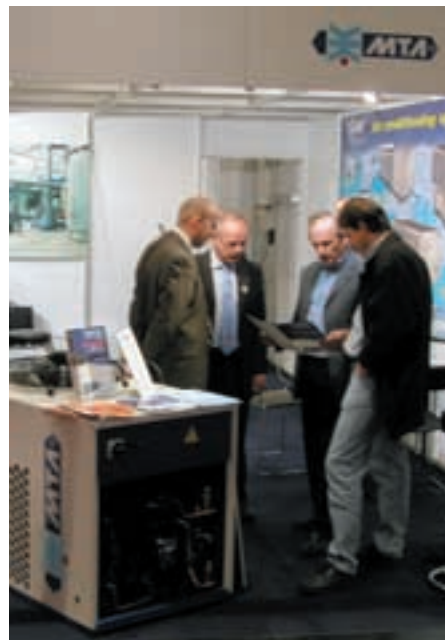
Seit 1995 ist die deutsche Tochter des italienischen Herstellers von Drucklufttrocknern und Kaltwassersätzen MTA S.r.l. auf dem deutschen Markt aktiv. In dieser Zeit sind vor allem aus dem Bereich der Prozeßkühlung beachtliche Referenzen vorzuweisen. Mit die wichtigste Entscheidungsgrundlage ist für diesen Kundenkreis das hohe Vertrauen in das Produkt bzw. die funktionale Sicherheit des Systems. Mit diesen Erfahrungen startete die MTA Deutschland GmbH nach der Jahrtausendwende nun auch die Klima-Kälte, ebenfalls mit einer bis zum heutigen Tag sehr positiven Entwicklung. □

Das Unternehmen MTA wurde 1982 im italienischen Conselve in der Provinz Padua gegründet. Das Ziel war und ist bis zum heutigen Tag die Herstellung von auf den individuellen Kunden zugeschnittenen Produkten, wobei es sich vereinfacht gesagt um die beiden Kernbereiche „Druckluftkühlung“ und „Kaltwasser“ handelt. Diese Kombination ist vor allem im industriellen Bereich zu finden, wo die Marke MTA nicht nur in Deutschland zu einer festen Größe geworden ist. Aufbauend auf die Erfahrungen aus der industriellen Kühlung wurde das Leistungsangebot sinnigerweise auch hin zur „Klima-Kälte“ ausgeweitet, und auch hier gilt für das MTA-Team:

Wir liefern, was der Kunde wünscht – jedoch nicht um jeden Preis.

So mancher Kunde möchte am liebsten ein hochwertiges Produkt, zugeschnitten auf seine individuellen Anforderungen und Bedürfnisse, eine Betreuung und Anlagensüberwachung „rund um die Uhr“, die Gewähr der funktionalen Sicherheit seiner Kälteanlage – und dies alles zu den geringst möglichen Betriebs- und Investitionskosten. Diese „eierlegende Wollmilchsau“ wurde allerdings bis zum heutigen Tag noch nicht entdeckt und keiner, der sich auf die Suche nach ihr gemacht hat, ist jemals zurückgekehrt.

Aber was hat dies mit der MTA Deutschland GmbH zu tun? Ganz einfach. Alle zuvor genannten Kundenforderungen werden vom Anbieter für Systeme zur Druckluftkühlung und Kaltwassererzeugung erfüllt. Alle, bis auf eine, denn für MTA steht in der Unternehmensphilosophie die Kundenzufriedenheit an oberster Stelle – allerdings nicht um jeden Preis. Oder anders ausgedrückt: Qualität setzt eine faire und ehrliche Investitionsbereitschaft voraus, um damit auf beiden Seiten eine möglichst lange Partnerschaft zu gewährleisten.



MTA-Geschäftsführer Norbert Schroeren (2.v.l.) und der für den Industriebereich verantwortliche Geschäftsführer Michael Escher (links) während eines Kundengesprächs auf der ISH 2003 in Frankfurt

Der Kunde ist und bleibt König

Das zwischenzeitlich in über 60 Ländern der Erde vertretene Unternehmen MTA wurde Anfang der 80er Jahre in Italien gegründet. „Von Anfang an war es das erklärte Ziel, dem Kunden nur sorgfältig entwickelte und auf die Funktion und Zuverlässigkeit geprüfte Produkte anzubieten“, so liest es sich in einer aktuellen Unternehmensbroschüre. Und weiter: „Voll computergesteuerte und mit dem Stand der Technik ausgerüstete Prüfstände ermöglichen die Umsetzung dieses Ziels. Mit ihren hochpräzisen Instrumenten und Anlagen erlauben sie die Abnahme aller produzierten Aggregate unter allen Betriebsbedingungen. So dienen sie dem primären Unternehmensziel von MTA: Der Kundenzufriedenheit.“

Mit diesen Grundsätzen ging MTA 1995 auch in Deutschland an den Start. Zwischenzeitlich ist es Geschäftsführer Norbert Schroeren gelungen, die MTA-Tochter diesseits der Alpen an die Spitze des internationalen MTA-Geschäfts zu führen.

So werden zwischenzeitlich rund 25 % des Exportgeschäfts – MTA produziert bislang ausschließlich in Italien und rund 70 % des Umsatzes entfallen auf den Export – über Deutschland abgewickelt.



Michael Escher neben dem beachtlichen Plattenwärmeübertrager (derzeit 1,6 MW) zwischen Rückkühler und Kaltwassersatz beim Automobilzulieferer Karmann in Osnabrück – bei diesem Kunden ist die absolute Prozeßsicherheit oberstes Gebot

Den größten Teil dieses Umsatzes deckt der bei MTA von Michael Escher verantwortete Bereich der Prozeßkühlung ab. Dies hat zwei einfache Gründe:

- Der Einsatz von Kältetechnik zur Druckluftkühlung, aber vor allem auch zur Bereitstellung von Kaltwasser für industrielle Zwecke, war der Einstieg in den deutschen Markt, begründet aus den Kernkompetenzen des Unternehmens.
- Die Investitionsbereitschaft ist bei industriellen Anwendungen höher, da Prozeßfälle schlicht indiskutabel sind. Somit werden auch höchste Anforderungen an die Anlagensicherheit gestellt.

So liest sich die Referenzliste für diesen Bereich auch durchaus bemerkenswert: U. a. BMW, Porsche, Karmann, Liebherr-Aerospace, Dr. Oetker, Siemens-KWU, Procter & Gamble, DSK, Rolls-Royce Deutschland, Melitta, Bayer, Gerolsteiner, Shell-Solar, DaimlerChrysler, MAN-Roland oder Philips.

Von der Prozeß- zur Klima-Kälte

Mit diesen positiven Erfahrungen ging MTA in Deutschland im Jahr 2000 auch in der Klima-Kälte an den Start, wobei man bei der Produktauswahl auf etwas heroisch klingende, luftgekühlte Kaltwassersätze in einem breiten Leistungsbereich zurückgreifen kann:

- Typenreihe „Cygnus“ (6 bis 66 kW kühlen, bzw. 7 bis 72 kW heizen) mit Scroll-Verdichtern, Pumpe, Pufferspeicher und Ausdehnungsgefäß
- Typenreihe „Taurus“ (64 bis 166 kW kühlen, bzw. 74 bis 198 kW heizen) mit Scroll-Verdichtern, Pumpe, Pufferspeicher und Ausdehnungsgefäß
- Typenreihe „Hercules“ (86 bis 298 kW kühlen, bzw. 100 bis 335 kW heizen), mit Halbhermetikverdichtern, Pumpe, Pufferspeicher und Ausdehnungsgefäß
- Typenreihe „Centaurus“ (233 bis 900 kW kühlen) mit halbhermetischen Verdichtern
- Typenreihe „Phoenix“ (213 bis 1536 kW kühlen) mit Schrauben-Verdichtern

Darüber hinaus stehen weitere Geräte der Baureihen TAE, TWE (luftgekühlter Kaltwassersatz, wahlweise auch als Wärmepumpe) zwischen 1,6 und 130 kW Kälteleistung, RWD (luftgekühlter Rückkühler bzw. Hybridkühler, mit einer Kälteleistung zwischen 10 und 500 kW) sowie der wassergekühlten Kaltwassersatz-Baureihe „Aquarius“ für einen Leistungsbereich zwischen 53 und 1400 kW zur Verfügung.

Daß die Arbeit als Anbieter von Systemen im deutschen Klima-Kälte-Markt eine große Herausforderung ist, liegt vor allem daran, daß das langsame aber stetige Wachstum an Klimakältebedarf derzeit durch zwei wesentliche Faktoren aufgefrissen wird:

- Die generelle zurückhaltende Investitionsbereitschaft in der deutschen Bauwirtschaft, was direkt auch den Bereich der technischen Gebäudeausrüstung betrifft.
- Der permanent wachsende Wettbewerb.



„Klima“-Vertriebsleiter Ingo Lojewski ist selbst Kälteanlagenbauermeister und war zuvor einige Jahre im elterlichen Betrieb im Kälteanlagenbau tätig. Damit weiß er im Verkauf auch genau, wovon er spricht, was letztendlich dem Kunden zugute kommt

Die Folge ist ein harter Preiskampf um die bestehenden Aufträge, der nicht selten auch unterhalb der Gürtellinie ausgetragen wird. Genau hier setzt sich, wie eingangs bereits erwähnt, MTA von vielen Wettbewerbern ab. „Wir können und werden diesen Preiskampf nicht unterstützen“, so Ingo Lojewski, Verkaufsleiter für den Bereich „Klima“ gegenüber der KK-Redaktion. Aus diesem Grund wird dann vielleicht der eine oder andere Abschluß leider nicht gemacht, was aber im Rahmen eines fairen Wettbewerbs ein Gesetz der



Die MTA Deutschland GmbH arbeitet bei der Ausführung ihrer Aufträge auch eng mit dem deutschen Kälteanlagenbau zusammen. Kälteanlagenbauermeister Torsten Kling zählt zu den Partnern für den Großraum Westfalen

3 Beispiele aus der MTA-Referenzliste

Automobilzulieferer Karmann, Osnabrück

Im Jahr 2000 erteilte der Automobilzulieferer Karmann MTA den Auftrag für eine Produktionsstättenenerweiterung seiner Lackiererei. Gefordert waren dort konstante Zuluft-Temperaturen von 25 °C bei einem Luftvolumenstrom von ca. 300 000 m³/h. Die Zuluftaufbereitung erfolgt über 2 wassergekühlte Kaltwassersätze mit einer Kälteleistung von jeweils 800 kW bzw. 4 Hybridkühlern (4 × 500 kW Kälteleistung), die über einen großen Plattenwärmeübertrager geschaltet sind. Ein fünfter Hybridkühler mit max. 650 kW dient der Kompressorkühlung. Weitere MTA-Kaltwassersätze sind bei Karmann derzeit zur Schweißzangenkühlung der Industrieroboter, zur Kühlung von Laserschweißanlagen in der Textilfertigung oder im Rechenzentrum im Einsatz.



Luftaufbereitungszentrale und ein Teil des Kaltwassersatzes



Die Hybrid-Rückkühler

Klinikum Osnabrück

Nicht Prozeß- dafür aber Klimakälte ist im Klinikum Osnabrück gefragt. In diesem Großkomplex mit einer Vielzahl von Einzelkliniken stand im vergangenen Jahr die Sanierung der Kälteanlage an. Zum Zuge kam letztendlich die Firma MTA mit in diesem Fall 2 wassergekühlten Kaltwassersätzen zu jeweils 650 kW Kälteleistung. Bei dieser, wie auch allen anderen MTA-Anlagen, wurden Einzelkomponenten eingesetzt, die für den Anlagenbau im Bedarfsfall eine schnelle Verfügbarkeit gewährleisten. So wurden beispielsweise bereits in der Planung Produkte der Firmen Bitzer, Carel, Alfa Laval, Siemens oder Danfoss eingebaut, die auch eine hohe Anlagenqualität bzw. -zuverlässigkeit gewährleisten – aber auch ihren Preis haben.



Blick in den Maschinenraum



Zum Einsatz kommt modernste MSR-Technik

Kunststoffverarbeiter Elastogran, Lemförde

Die Elastogran GmbH ist eine 100%ige BASF-Tochter und führend auf dem Gebiet des Spezialkunststoffes Polyurethan. Im Hauptsitz Lemförde mußte im Zuge von Neubaumaßnahmen auch die Kälteversorgung erweitert werden. Besonders anspruchsvoll war hier die Planung, da fünf verschiedene Temperaturniveaus über ein System gefahren werden: Kompressorkühlung (Druckluft) 45/30 °C, Hydraulikkühlung 40/30 °C, Pre-Reaktoren 45/38 °C, Mischkopfkuhlung 28/23 °C und die Klimaanlage mit 12/8 °C. Eingesetzt werden 2 Kaltwassersätze mit jeweils 900 kW Kälteleistung und 2 Kältekreise, da für die 3 erstgenannten Anwendungen ein Wasser-Glykollgemisch eingesetzt wird. Die 4 adiabaten Rückkühler haben eine Gesamtkälteleistung von 2 MW und arbeiten, wann immer möglich, im Freikühlbetrieb.



Die neue Klima-Zentrale



Rohrleitungen wurden komplett in Edelstahl ausgeführt

freien Marktwirtschaft ist (hiervon ist man derzeit allerdings in vielen Fällen weit entfernt). Dem entgegen stehen laut Ingo Lojewski allerdings zahlreiche positive Erfahrungen, wo es gelang, individuelle Kundenwünsche schnell zu erfüllen und die eigenen Konzepte aufgrund der Qualität letztendlich doch überzeugten. So liefert MTA quasi ein „rundum-Sorglospaket“, also die individuelle Beratung, die komplette Planung auch über Anlagenschnittstellen hinaus (beispielsweise bei der Planung/Ausführung des Verteilnetzes, was gerade auch im industriellen Bereich hohe Anforderungen stellt), und die Abwicklung von Aufträgen in Zusammenarbeit mit Fach-Firmen aus dem Kälteanlagenbau sowie daran anknüpfend Wartung und Service, bzw. den Notfalldienst. Das derzeitige bundesweite Vertriebsnetz umfaßt rund 10 Fachfirmen, wobei es in diesem Bereich noch Potentiale gibt.

Contracting als Zusatzgeschäft

Ein weiteres interessantes Angebot von MTA betrifft das Thema „Contracting“, sowohl für die Druckluft-, als auch für die Kältetechnik. Dies ist ebenfalls eine logische Konsequenz aus der Tatsache, daß Anlagen möglichst energieeffizient geplant werden und alle Register der Wärmerückgewinnung, freien Kühlung, Drehzahl/Regelung, etc. gezogen werden. Leider trauen sich Investoren in vielen Fällen noch nicht so richtig an das Thema „Contracting“ heran, und zwar vor allem in der Klima-Kälte, wo in vielen Fällen die Gleichung gilt: Investor \neq Betreiber. Unter dieser Voraussetzung kommt der wesentliche Faktor der Betriebs-/Energiekosten meist unter die Räder. Dennoch hat Norbert Schroeren mit verlässlichen Partnern zur Finanzierung im Hintergrund ein Konzept erarbeitet, mit dem auch ein Kälte-Anlagenbauer sein eigenes Leistungsspektrum erweitern kann. Die Zukunft wird zeigen, ob „Kälte-Contracting“ in Deutschland bald mehr als nur ein Schatten-dasein führen wird.

Die Firma MTA ist also ein gutes Beispiel dafür, daß man auch gegen den Strom schwimmen kann, ohne damit die eigene Existenz aufs Spiel zu setzen. Wer Qualität anzubieten hat, wer seinen Kunden als Partner betrachtet und damit auch als Dienstleister auftritt und wer in schwereren Zeiten auch nach den Nischen Ausschau hält, die sich immer wieder auftun, hat sicher die Voraussetzungen, auch in schwierigen Zeiten voran zu kommen, ohne sich den (Rezessions-)Teufel mit dem (Rabatt-)Belzebul einzukaufen. A. F.

Beilagenhinweis

*Dieser Ausgabe liegen Beilagen der Firma CRS GmbH, Marl, sowie des Alfons W. Gentner Verlages, Stuttgart, bei.
Wir bitten unsere Leser um freundliche Beachtung.*