

im Blickpunkt

Deutschland – gefangen im Gordischen Knoten

Die deutsche Gesellschaft ist breitflächig „erkrankt“! Dieses Übel hat mehrschichtige Ursachen, die hier bereits behandelt wurden. Eine Heilung ist kurzfristig nicht möglich. Jede Regierung, ganz gleich unter welcher Führung, müßte im Prinzip nach ähnlichen Rezepturen greifen. Es stellte sich jedoch in jedem Fall die Frage, ob rationales Denken und damit verbunden „rationale Heilungsstrategien“ nicht durch eine irrational denkende, gesellschaftliche Mehrheit, verworfen werden!

Wenn man es genau nimmt, dann leiden wir heute unter gewachsenen, demokratischen Strukturen, die in ihren Abhängigkeiten zueinander zu einer entscheidenden Bewegungsunfähigkeit des Landes geführt haben. Etwas, was noch gut funktioniert, ist das Schmieden von Gesetzen und Verordnungen, die zur weiteren Fesselung der Bürger und besonders der mittelständischen Betriebe beitragen.

Glücklicherweise gibt es viele wichtige und interessante Denkansätze zur Beseitigung der Fehlentwicklungen, die im Kern diese sind:

- Unsere Gesellschaft vergreist. Die junge Generation kann nicht mehr, wie bisher, die Ansprüche der älteren Generation erwirtschaften. Das wirkt sich auf die Rente, auf die Kosten für die Gesundheit und die Kosten für die Pflege aus. Der bereits zutage tretende Unmut eines jungen Politikers zeigt bereits die Angst, die hier besteht. Allerdings können die Älteren auch darauf verweisen, daß sie gute Fundamente für die nachfolgenden Generationen geschaffen haben und daß diese Kinder zeugen, Kapital bilden, intensiv arbeiten und lernen müssen!
- Die junge Generation hat ein hohes, für unser Land viel zu hohes, Bildungsdefizit! Man weiß, daß hier gegenzusteuern ist – aber wie schafft man dies? Es fehlen sowohl die Gelder als auch die mentalen Kräfte bei der Lehrerschaft, die aus vielerlei Gründen geschwächt ist! Die Lehrerschaft wurde, das war politisch einst gewollt, autoritätslos gemacht. So schaffen wir uns eine vielfach nicht „erzogene“ Jugend ohne Ideale, die in mancher Hinsicht kein Maß kennt und für die daher u. a. auch keine ausreichende Anzahl an Lehrbetrieben mehr zur Verfügung steht.
- Wir müssen uns, lt. Rürup-Kommission, auf eine höhere Lebensarbeitszeit einstellen. Jedem muß im Prinzip klar sein, daß dies erforderlich ist! Der von Angela Merkel ausgesprochene Gedanke, wir sollten zwei Stunden pro Woche länger arbeiten, das wäre ein Baustein zur Konjunkturerholung! Für diesen Gedanken ist die Mehrheit des Volkes jedoch nicht zu begeistern! Es fehlt in der Bevölkerung noch das Verständnis dafür, daß Wohlstand und Arbeit irgendwie zusammenhängen.
- Über 4,3 Mio. Arbeitslose kosten uns derzeit jährlich 75 Milliarden Euro. Nimmt man dazu die Kosten für Sozialhilfe, die Renten und Pensionen, dann schmilzt der Spielraum für Investitionen sowie für das Schulwesen, für Forschung und Entwicklung dahin. Wir leiden in diesen Bereichen unter einer in Jahrzehnten anerzogenen „Förderungsmentalität“ breiter Bevölkerungskreise, die sehr massiv zurückgedrängt werden muß! Die ersten Ansätze sind gemacht und zeigen leichte Wirkung.
- Einiges, was die Regierung angegangen ist, zieht noch nicht recht. Dazu zählen die in die Agenda 2010 eingebundenen Hartz-Pläne. Das aber war nicht anders zu erwarten! Dennoch, es gilt, gegen den Gordischen Knoten zu stürmen, es muß gehämmert werden ... noch und nöcher!

Es kann sein, daß Gerhard Schröder sogar mit seinem Reformprogramm an Widerständen in den eigenen Reihen scheitert. In diesem Fall hätte die gesichts- und profillose Opposition gegenüber dem Land Pflichten auf sich zu nehmen. Aber auch Angela Merkel, Roland Koch und Edmund Stoiber sind auf ihre Art im Gordischen Knoten mit eingeschnürt – und somit fehlen ihnen entscheidende Kräfte! Leider!

R. P.

Bitzer

Neuer Produktionsstandort: Fertigung und Lehrwerkstatt bereits umgezogen

Vor einem Jahr war der offizielle Spatenstich für den neuen Schraubenverdichter-Produktionsstandort der Bitzer Kühlmaschinenbau GmbH in Rottenburg. Trotz widriger Witterungsbedingungen während der Bauphase lief alles nach Plan. Inzwischen sind die mechanische Fertigung und die Lehrwerkstatt bereits an den neuen Standort umgezogen. Als nächstes folgen Verdichtermontage, Logistik und Versand. Schon im April wurden eine Anzahl neuer CNC-Fertigungszentren installiert, die zur Kapazitätserweiterung eingeplant sind. Trotz des hohen Investitionsvolumens und einer zusätzlichen Belastung der Mitarbeiter hat Bitzer gleichzeitig in eine neue Ausbildungsstätte investiert. So wurden im Zuge der Verlegung nach Rottenburg für die Lehrwerkstatt zusätzlich zwei neue CNC-Werkzeugmaschinen angeschafft, damit die angehenden Industriemechaniker an modernstem Equipment ausgebildet werden können.

Ab dem 2. Lehrjahr müssen die zukünftigen Fachleute dann erste Erfahrungen außerhalb der Lehrwerkstatt machen und bereits gelerntes in der Praxis anwenden. Im Produktionsbetrieb der technologisch besonders hochwertigen Schraubenverdichter können sie unter fachmännischer Betreuung ihre bereits erworbenen Kenntnisse unter Beweis stellen. Bitzer ist nicht nur in Vertrieb und Produktion, sondern auch in der Ausbildung international aktiv. So ist derzeit ein Auszubildender einer führenden russischen Installationsfirma im Kälteanlagenbau für ein Praktikum zu Gast.

www.bitzer.de

Schiessl

Argo festigt das Joint Venture mit Sanyo

AER.FI ist der Name der Holding, die im Oktober 2001 gegründet worden ist. Eigentümer ist Paolo Nocivelli. Die AER.FI-Gruppe beschäftigt sich mit der Klimatisierung, Heizung- und Luftbehandlung über die Unternehmen Argoclima S.p.A. und ist bekannt durch die Produktmarken ARGO, Technibel S.A. und Sanyo Argo Clima s.r.l. AER.FI hat durch



Senator h.c. Peter Schaufler, geschäftsführender Allein-Gesellschafter von Bitzer, bei einem Besuch der neuen Lehrwerkstatt in Rottenburg

seine Niederlassung Sanyo Argo Klima s.r.l. jetzt ein Joint Venture mit Sanyo Klima Japan geschlossen, welches durch neue Vereinbarungen im Bezug auf Design und Produktion der Package-Serie ergänzt wurde (VRF System). Dank dieser Vereinbarung spielt die Produktion in Gallarate (VA) – bereits bekannt als einer der wichtigsten Hersteller von mobilen, Split- und Multisplit-Klimageräten – nun auch eine führende Rolle bei der Produktion von Geräten für den privaten und gewerblichen Bereich. www.schiessl-kaelte.de

Thermofin

Neuer Hersteller von lamellierten Wärmeaustauschern

Bernd Löffler, ehemaliger Exportleiter der Hans Güntner GmbH, hat den Schritt in die Selbständigkeit gewagt und hat mit der Thermofin GmbH, Reichenbach, ein modernes Pro-



Bernd Löffler

duktionswerk für Lamellenwärmeeübertrager im Vogtland errichtet. Die Firma ist zum ersten Mal auf der IKK vertreten und wird dort Exponate wie Verflüssiger, Glykolerückkühler und Luftkühler ausstellen.

MTA

Kühlt Messehallen in Nürnberg

Einen Großauftrag über 14 luftgekühlte Kaltwassersätze der PHOENIX-Baureihe zur Klimatisierung von Messehallen der Nürnberger Messgesellschaft erhielt die MTA Deutschland GmbH, Brüggel, Anfang September 2003 vom Anlagenbauer, der Firma Stangl AG, Degendorf. Die gesamte Kälteleistung beträgt ca. 8 MW. MTA setzte sich hier in einer spannenden und hart umkämpften Ausschreibung gegen namhafte Wettbewerber durch. Entscheidend hierfür war nach eigenem Bekunden letztlich die überzeugende Qualität der MTA-Produkte bei einer gleichzeitig marktgerechten Preisgestaltung. Bauherr und Planer erhalten mit den Geräten der PHOENIX-Baureihe die Maschinen, die aus der technischen Vorprüfung von Produkten diverser Anbieter als Favoriten hervorgegangen waren. Die PHOENIX-Baureihe von MTA bietet in der SSF-geannten Version extrem leise Maschinen bei gleichzeitig hohem Wirkungsgrad an. Hinzu kommt die Verwendung erstklassiger Komponenten, wie Bitzer für die Kompressoren, ALCO, Alfa-Laval und Ziehl-Abegg (Ventilatoren). Insgesamt also ein qualitativ hochwertiges Paket.

www.mta.de

Carrier

Servicepakete für Kälte und Raumluft

Jeder, der schon einmal eine Versicherung abgeschlossen hat, kennt das Problem: Mit Standardverträgen muß man häufig Risiken mitversichern, die einem nicht relevant vorkommen, und was einem besonders wichtig wäre, erweist sich als im Kleingedruckten ausgeschlossen. Bei Standard-Serviceverträgen ist das ähnlich. Das Baukastensystem, das die Carrier GmbH, Unterschleißheim, jetzt für den Ser-

unsere Glosse

Die Würmer – männlich und unausrottbar

Würmer sind „männlich“, denn es heißt „der Wurm“. „Die Wurm und das Wurm“ gibt es nicht. Dennoch, gegenüber Gott und den Göttern sind Würmer etwas Kleines, Winziges, Unbedeutendes. So heißt es schon in einem alten Kirchenlied „... ich geb' mich hin dem freien Triebe, mit dem ich Wurm geliebet ward“. „Freie Triebe“ dürfen also sein – und das ist sicherlich gut so!

Interessant ist, daß man zwischen den realen und den irrealen Würmern unterscheiden kann. Die realen Würmer haben kein Skelett, sie haben somit keine Knochen und kein Kreuz! Weil dieses auch so manchen Menschen fehlt, kann man diese bedauernswerten Wesen auch mit Würmern vergleichen, ohne dabei Böses zu empfinden.

Denkt man einmal über die Würmer nach, dann kann man zu dem Ausspruch kommen, „was wäre die Welt ohne Würmer“. Als Regenwürmer lockern sie die Erde auf und sie dienen als Köder beim Angeln. Vögel picken sich die Würmer aus der Erde und aus den Borken von Baumstämmen heraus, weil genau sie zu ihrer Nahrung gehören. Spezial-Einsatzkräften, die sich in freier Wildbahn durchkämpfen müssen, sichern sie oft als „Nahrungsmittelergänzung“ das Überleben. Würmer haben somit eine „wehrwirtschaftliche Bedeutung“ und so gehört das Würmersuchen, das Würmerfinden und das Verspeisen der Würmer zum typischen Survival-Training. Na, wer bekommt denn da Appetit? Also, „wat wär'n wir ohne Wattwürmer ... vor denen sich – völlig grundlos – so manch ein Badegast fürchtet?“

Weniger gut sind die Bandwürmer, die Mehlwürmer, die Trichine und der Holzwurm, um nur diese zu nennen. Die Trichine jedoch sichert dem Tierarzt an den Schlachthöfen ein gutes Einkommen und der Holzwurm ist ein Konjunkturprogramm für die Holzschutzhersteller, weil der Abschuß der Holzwürmer durch die Förster bisher noch nicht geklappt hat. So sang man doch bereits in den 50iger Jahren in der Schnulze „vom alten Försterhaus“ ... „er (der Förster) hörte nachts den alten Holzwurm nagen. Er schoß nach ihm, doch leider traf er nie ...“

Dieses Lied wurde aber zum Ohrwurm – einem schönen „irrealen Wurm“. Ja, und ohne die Bücherwürmer geht's auch nicht! Sie verschlingen die Bücher auf ihre Art und helfen damit, Kultur – gut zu pflegen und zu erhalten.

Weniger gut und schön sind die unsichtbaren Würmer, die, wie das Gespenst Kasimir ihr Unwesen treiben. In so manch einer Ehe steckt sprichwörtlich der Wurm drin. Das kann dann so eine Art „Ehe zu Dritt“ sein – nur ist dies dann immer alles andere als ein „flotter Dreier“! Eigenartige „Bohrwürmer“ stecken oft auch in den Hierarchien der Parteien und Verbände. Sie sorgen für typische Dauerfeindschaften und dafür, daß jeder heimlich das Messer sprichwörtlich in der Hand hat – auch wenn er/sie faszinierend lächelt!

Kürzlich wurden weltweit über eine Mio. Computer durch den Computerwurm „Lovsan“ lahmgelegt. Schnell schickte man den Wurm „Nachi“ in's Netz, um daß er „Lovsan“ den Garau mache. Wurm gegen Wurm, das hatte es bisher noch nicht gegeben! Nach dem „Kampf der Giganten“ und dem „Krieg der Sterne“ gab es hier nun den „Kampf der Würmer“.

Ein Wurm kann auch ein Teufel sein, weil in so manch einer technischen Anlage der Teufel bzw. ein Wurm drin steckt! So suche und finde man doch einmal den Teufelswurm in der kältetechnischen Anlage des Flughafens von Kuala Lumpur (Malaysia), die eine jährliche Nachfüllmenge von 10 t R 22 benötigt, obgleich die Betriebsfüllmenge nur 4 t Kältemittel R 22 beträgt!

Zum Abschluß stellt sich noch die Frage „was braucht Deutschland?“ Die Antwort kann nur lauten: „eine ganz radikale Wurmkur“, weil Deutschland stark „verwurm“ ist! R. P.



Mit Hilfe des Bausteinsystems von Carrier kann man seinen Servicevertrag individuell zusammenstellen

vice entwickelt hat, erlaubt es dagegen, nach individuellem Bedarf maßgeschneiderte Serviceverträge zu gestalten. Diese umfassen nicht nur Carrier-Maschinen, sondern auch Fremdfabrikate. Und sie gelten nicht nur für die Kälte. Carrier bietet Serviceleistungen komplett für Kälte und Raumlufttechnik an.

www.carrier.de

Linde

Geschäftsentwicklung im Jahresverlauf stabilisiert

Auch in einem nach wie vor schwierigen wirtschaftlichen Umfeld konnte der Linde-Konzern den Umsatz im ersten Halbjahr um 1,2 % auf 4,1 Mrd. € steigern. Während der im Ausland erzielte Umsatz mit 3,2 Mrd. € das Vorjahresniveau erreichte, erhöhte er sich in Deutschland um 3,0 % auf 947 Mio. €. Gegenüber dem Jahresende 2002 erhöhte sich die Zahl der Mitarbeiter im Konzern um 136 auf 46 657 Personen. Das Marktumfeld im Bereich Kältetechnik erwies sich in den ersten sechs Monaten als unverändert schwierig. Das Investitionsvolumen war wiederholt rückläufig und der Preiswettbewerb in Zusammenhang mit länderübergreifenden Ausschreibungen der Handelskunden hat sich fortge-

setzt. Beeinflusst von dieser Entwicklung ging der Umsatz im ersten Halbjahr um 3,0 % auf 328 Mio. € zurück. Mit 442 Mio. € lag der Auftragseingang um 3,5 % unter dem Vorjahr. Das operative Ergebnis lag in den ersten sechs Monaten mit -23 Mio. € auf dem Vorjahresniveau (Vj. -24 Mio. €). Da Linde für den Unternehmensbereich Kältetechnik von einem unverändert schwierigen Marktumfeld ausgeht, erwartet der Vorstand für das Gesamtjahr eine auf Vorjahresniveau liegende Entwicklung von Umsatz und operativem Ergebnis (Operatives Ergebnis: Vj. 10 Mio. €).

www.linde-kaeltetechnik.de

Intecplan

Wechsel von Hagenbruch

Am 1. September 2003 wechselte Detlef Hagenbruch zum Unternehmen Intecplan nach Düsseldorf und ist dort neben dem geschäftsführenden Ge-



Detlef Hagenbruch

sellschafter Dipl.-Ing. Heiko Lappe zweiter Geschäftsführer. Die Intecplan GmbH ist als Ingenieurbüro stark ausgerichtet auf integrierte technische Planungen auf dem Komfort- wie auf dem Industriesektor. Zuvor war Hagenbruch bei der AL-KO Therm GmbH als Key Account Manager tätig und mit weiteren Sonderaufgaben betraut.

www.intecplan.de

bfai

Rußland und Türkei bieten Absatzchancen für Kälte und Klima

Die regen Bau- und Sanierungsaktivitäten sowie eine wieder ansteigende Kaufkraft der Bevölkerung kurbeln die russische Nachfrage nach Klima-, Kälte, Heizungs- und Sanitärtechnik an. Es hat sich ein lebhafter Markt entwickelt, der

men hatte sich zwischen 1998 und 2001 mehr als verdoppelt. Der Umsatzanteil importierter Produkte betrug Mitte 2002 rund 97 %. Anbieter aus Fernost sind in diesem Segment besonders stark vertreten.

Der türkische Markt für kühl- und klimatechnische Geräte, Anlagen und Ausrüstungen befindet sich schon seit einiger Zeit in einer Expansionsphase und wird aufgrund der günstigen Entwicklung in den meisten Industriezweigen und Dienstleistungsbranchen auch in den nächsten Jahren weiter zulegen, und zwar um durchschnittlich 10 bis 15 % pro Jahr. Vor allem in der Tourismusindustrie und im dynamischen Privatsektor wird mit einem deutlichen Bedarfsanstieg an Kühl- und Klimatechnik gerechnet. Aber auch die privaten Haushalte dürften nach der schweren Wirtschaftskrise wieder für zusätzliche Nachfrageimpulse sorgen.



noch in vielen Produktsegmenten von Importen dominiert ist. Russische Erzeuger bzw. in Rußland produzierende ausländische Anbieter spielen jedoch ihre Kostenvorteile aus und gewinnen rasch an Boden. Klimageräte verzeichneten zuletzt ein jährliches Absatzwachstum von über 20 %. Das Marktvolu-

Detaillierte Informationen über die Marktsituation, ergänzt um eine Reihe interessanter Tips zur Geschäftspraxis und nützlicher Kontaktanschriften enthalten zwei neue Marktanalysen, die über die Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai), Köln, bezogen werden können.

www.bfai.de

VfW

Mustervertrag für Kältecontracting

Mitglieder des Verbands für Wärmelieferung e.V. (VfW), Hannover, haben ab sofort die Möglichkeit, Zugriff auf einen Mustervertrag zum Thema „Kältecontracting“ zu nehmen. Der Mustervertrag wurde von einem Rechtsanwalt aktualisiert und steht den VfW-Contractoren und VfW-Siegelträgern im Internet gegen einen Unkostenbeitrag zur Verfügung. Der neu erarbeitete Vertrag geht davon aus, daß der Contractor die Kälte in seiner eigenen Anlage erzeugt und ähnlich, wie bei der üblichen Form der Wärmelieferung, in ein Kältenetz des Kunden einspeist. Der Contractor stellt also nicht Leitungen und Endgeräte.

www.energiecontracting.de

Kaut

Verstärkung im Stammhaus Wuppertal

Verstärkung im Vertrieb für sein Stammhaus gibt das Wuppertaler Unternehmen Alfred Kaut GmbH + Co. bekannt. Kaut, gegründet 1892, ist seit über 30 Jahren auf den Gebieten Klima- und Kältetechnik und Luftbe- und Entfeuchtung erfolgreich. Seit dem 1. Juli 2003 verstärkt nun Guido Jansen als staatl. gepr. Kältetechniker und staatl. gepr. Wirtschaftstechniker das Unternehmen. Neben seinem Stammhaus in Wuppertal sorgen weitere 8 Standorte im ganzen Bundesgebiet für eine optimale



Neu bei Kaut: Guido Jansen

Beratung seiner Klimafach-Partner.

www.kaut.de

TOP 100

Innovative Mittelständler gesucht

Mitte September 2003 startete die elfte Auflage des renommierten Benchmarkingprojektes „TOP 100 – Ausgezeichnete Innovatoren im deutschen Mittelstand“. Bei der Initiative unter der Schirmherrschaft des ehemaligen baden-württembergischen Ministerpräsidenten Lothar Späth können mittelständische Unternehmen erneut ihre innovativen Qualitäten unter Beweis stellen. Ziel ist es, das Innovationspotential der Unternehmen aufzuspüren, zu fördern und die Mittelständler einer breiten Öffentlichkeit bekannt zu machen. Mit einem überarbeiteten Verfahren wollen die Organisatoren vermehrt auch innovative Dienstleister zu einer Teilnahme anregen. Bewerbungsunterlagen gibt es unter www.top100.de

Beilagenhinweis

Dieser Ausgabe liegen Beilagen der Firmen Airedale, Mühlheim/Main und RWM, Sulzbach-Rosenberg, bei.

Wir bitten unsere Leser um freundliche Beachtung.



Die Hörtner & Fischer Klimatage vermittelten Fachwissen zur modernen Klimatechnik

Hörtner & Fischer

Klimatage waren ein voller Erfolg

Daß die ersten Klimatage der Hörtner & Fischer GmbH, Konstanz, ausgerechnet im Jahr des 25jährigen Firmenjubiläums stattfanden, war kein gezielt geplantes Doppelereignis. Vielmehr hat sich das Konstanzer Unternehmen in den letzten Jahren vom Lüftungsbauer zum Klimaspezialisten entwickelt. „Das war für uns der ausschlaggebende Grund, die Klimatage zu veranstalten. Denn wir wollen unsere Kompetenzen in der Klimatechnik klar erkennen zum Ausdruck bringen“, erläuterte der geschäftsführende Gesellschafter Christian Eger. In seinem Vortrag legte der Referent des Klimageräteherstellers Daikin, Arno Schmitt, anschaulich dar, was die moderne Klimatechnologie heute leisten kann. Klimageräte sind Multifunktionsgeräte mit denen gekühlt, geheizt und gelüftet werden kann. In zwei Praxisbeispielen erläuterte Schmitt, daß es dank ausgeklügelter Steuerungstechnik inzwischen bei Großprojekten möglich ist, auch einzelne Einheiten separat zu regeln, um so für eine individuelle Raumklimatisierung zu sorgen. Bern-

hard Brunner von der Gesellschaft für Mittelstandsleasing referierte über eine noch weiterhin unbeachtete Finanzierungsalternative. Denn Klimageräte können, da sie nicht mit dem Gebäude fest verbunden sind, geleast werden. Die Resonanz auf die dreitägige Veranstaltung, zu der auch mehrere Präsentations-Shows für Privatpersonen mit einem Klimatruck gehörten, war für Hörtner & Fischer so positiv, daß für das nächste Jahr bereits eine Folgeveranstaltung fest eingeplant wurde.

www.hoertner-fischer.de

GEA Happel

Kooperation mit Halton

GEA Lufttechnik, Herne, vertreibt in Deutschland seit kurzem die Produkte der finnischen Halton-Gruppe exklusiv über die etablierten Vertriebsorganisationen der GEA Lufttechnik. Darüber hinaus werden GEA Lufttechnik und die Halton-Gruppe auch in weiteren europäischen Ländern die Zusammenarbeit in Beratung und Vertrieb intensivieren. Der Vertrag über diese strategische Partnerschaft wurde Mitte des Jahres unterzeichnet. Zu den Produkten, über die GEA Lufttechnik das alleinige Vertriebsrecht am deutschen Markt erworben hat, zählen insbesondere aktive und passive Kühlkonvektoren sowie eine Reihe

von Lüftungstechnischem Zubehör. Beide Unternehmen arbeiten seit rund einem Jahr im Bereich Kühlkonvektoren zusammen. Im Zuge dieser Partnerschaft waren weitere Vorteile in der Kooperation gefunden worden, die jetzt ausgeschöpft werden sollen.

www.gea-happel.de

FGK

Internet-Rekord durch Hitzewelle

Trotz Ferienzeit und Wetterbedingungen, die nicht gerade zum Surfen im Internet einladen, hat in der Hitzewelle das

Interesse an Fragen der Klimatisierung sprunghaft zugenommen. Die Summe der Hits auf alle Seiten des Fachinstituts Gebäude Klima e.V., Bietigheim-Bissingen, erreichte in der Hitzerekordwoche vom 4. bis 10. August 2003 mit über 27 000 Zugriffen eine neue Höchstmarke. Insbesondere der Internetauftritt der Arbeitsgruppe Raumklimageräte unter www.raumklimageraete.de stieg sprunghaft von durchschnittlich 1500 auf knapp 8000 Hits pro Woche an. Auch die Hauptseite des FGK verzeichnete einen neuen Rekord und übertraf erstmals die magische Zahl von 10 000 Hits pro Woche.

www.fgk.de



Zugriffe auf die Internetseite www.raumklimageraete.de

DKV-GEBURTSTAGE

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

- 75 Jahre** Herbert Trachte, Hagen, am 11. Oktober
- 70 Jahre** Ing. Gerd Kruse, Fellbach, am 20. Oktober
- 65 Jahre** Dr.-Ing. Manfred Lehngut, Chemnitz, am 8. Oktober
Dipl.-Ing. Werner Kröner, Karlsbad, am 9. Oktober
Dipl.-Ing. Lutz Spelzhaus, Leverkusen, am 1. November
- 60 Jahre** Dr.-Ing. Stanislaus-Got. Mاستera, Köln, am 30. Oktober

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