

## KK im Gespräch mit ACE-Geschäftsführer Bernd Brinkmann zum Klimamarkt 2004



Als einer der Marktführer im nationalen und internationalen Klimamarkt hatte das französische Unternehmen ACE traditionell den größten Messestand auf der Interclima in Paris. Neben einer großen Präsentationsfläche wurde den Gästen auf einer zweiten Ebene auch „Speis und Trank“ gereicht und ein Platz für Gespräche geboten, der gerne genutzt wurde

Das international aufgestellte Unternehmen ACE, auch besser bekannt unter dem Markennamen „Airwell“, ist Frankreichs führendes Unternehmen im Bereich der Klima- und Lüftungstechnik. Seit 1994 gehört es zur ECP Electra Consumer Products. Ltd., einem Unternehmen der ELCO-Holding, das 2002 mit 11 400 Mitarbeitern einen Gesamtumsatz von über 1,9 Mrd. US\$ erwirtschaftete.

In Deutschland hat die ACE Klimatechnik GmbH, Frankfurt, der Klimageräte-Marke „Airwell“ in den letzten Jahren einen kräftigen Aufschwung bereitet. Im Bereich der Raumklimageräte gehört diese inzwischen mit zu den Marktführern und ist aufgestellt mit 7 regionalen Verkaufsbüros in Berlin, Hamburg, Düsseldorf, Frankfurt, Stuttgart, München und Dresden.

Die KK-Redaktion nutzte die Gelegenheit, sich auf der „Airwell-Hausmesse“ Interclima, mit dem Deutschland-Geschäftsführer von ACE, Bernd Brinkmann, über die Messe, sein Unternehmen sowie den Klimamarkt 2004 zu unterhalten.

**Redaktion KK:** Herr Brinkmann, betrachtet man die Interclima als Fachmesse für Kälte, Klima, Lüftung und Heizung im internationalen Vergleich, würde sie dem Anspruch „International“ Ihrer Ansicht nach standhalten?

**Brinkmann:** Wenn man diese Frage dem Veranstalter dieser Messe stellt, wird er sicher spontan und ohne Spur eines Zweifels mit einem klaren „Ja, selbstverständlich“ antworten.

Nach der Entwicklung die ich in den letzten Jahren beobachtet habe, betrachte ich die Interclima allerdings als reine nationale Veranstaltung für den französischen Markt. Da sie die einzige dieser Art in Frankreich darstellt, besitzt sie auch nach wie vor einen entsprechend hohen Stellenwert.

**Redaktion KK:** Und was bedeutet die Interclima für ACE als eines der führenden französischen Unternehmen im klimatechnischen Bereich, bzw. was war für Sie in diesem Jahr die Botschaft an Ihre Kunden?

### Schwerpunkt war unser VRF-System mit DC-Invertertechnik

**Brinkmann:** Die Interclima ist für alle bedeutenden Anbieter in Frankreich und somit erst recht für uns als ältesten französischen und auch europäischen Hersteller von Klimageräten das wichtigste Forum, um unseren Geschäftspartnern die neuesten Informationen zu übermitteln. Schwerpunkt dieser Messe war die Vorstellung des neuen VRF-Systems in DC-Invertertechnik. Leider verfügen wir für den deutschen Markt bisher noch nicht über diese Systeme. Aber warten wir's ab.

Ein weiterer Schwerpunkt auf dem diesjährigen Messestand war das von uns stammende IPOC-System über das wir durch die Übernahme der NASH Klima GmbH verfügen. Dieses System baut auf mit Luftleistungen bis zu 80 000 m<sup>3</sup>/h und beinhaltet die gesamte Heizungs- und MSR-Technik inklusive der Kälteerzeugung und das alles werkseitig betriebsfertig montiert.

Mit diesem Produkt haben wir scheinbar offene Türen eingerannt. Der spontane Erfolg in Frankreich hat uns völlig überwältigt.

**Redaktion KK:** Betrachtet man einmal die von Ihnen geführte ACE Klimatechnik GmbH in Deutschland, so wurde das Angebot in den letzten Jahren sukzessive ausgebaut. Der letzte Schritt war die von Ihnen bereits angesprochene Übernahme der NASH Klima GmbH, ein Hersteller von Klimazentralgeräten. Was können Sie Ih-



Die Vorbereitungen für die Klima-Saison 2004 begannen bereits während dem Sommer 2003, wo jeder Marktteilnehmer erleben konnte, wie wichtig es ist, über eine optimale Logistik und gute Warenverfügbarkeit zugreifen zu können

ren Kunden heute alles anbieten und was haben Sie als nächsten konkreten Schritt geplant?

### **Wir bieten Problemlösungen für nahezu alle Anwendungsfälle**

**Brinkmann:** Das haben Sie gut erkannt. Tatsächlich haben wir in den zurückliegenden Jahren das Airwell-Programm zu einem der umfangreichsten des Marktes ausgebaut. Heute sind wir in der Lage, für nahezu alle Anwendungen optimale Problemlösungen anzubieten. Das Programm innerhalb der Direktverdampfung bietet seit langem schon eine Programmbreite in allen Leistungsbereichen, der wir uns jederzeit gerne im Wettbewerb stellen.

Auch das Programm der Kaltwassergeräte konnten wir in den letzten 2 Jahren erheblich erweitern. Die bisher bestehenden Lücken bei wassergekühlten Geräten im oberen Leistungsbereich gehören seit diesem Jahr ebenfalls der Vergangenheit an. Die Krone setzen wir in diesem Segment einem neu von uns entwickelten Turbo-kaltwassersatz mit einem wettbewerbslosen COP auf.

Die Raumluftechnik wird zur Zeit durch das von NASH stammende IPOC-System vertreten. Aber auch in diesem für uns noch recht jungen Segment dürfen Sie gespannt auf die weitere Entwicklung sein.

Technologie ist für uns gelebte Gegenwart und das Potential für die Zukunft.

**Redaktion KK:** Und wie bereitet sich ein Klimaspezialist wie ACE nach den heißen Wochen des letzten Jahres auf den Sommer 2004 vor?

**Brinkmann:** Die Vorbereitungen auf die neue Saison liefen bereits an, bevor die letzte Saison abgelaufen war. Optimierungspotential zu erkennen und zu nutzen ist eine unserer wesentlichen Aufgaben.

Bereits die IKK in Hannover konnten wir dazu nutzen, unseren Kunden wieder einmal erhebliche Programmweiterungen vorzustellen. Ein zentrales Thema ist das umfangreiche Programm an DC-Invertern, die ab dieser Saison zur Verfügung stehen. Ebenso haben wir zu diesem Anlass die bereits umgesetzten Verbesserungen in einigen Produktreihen vorgestellt. Dies sind auch die Kernthemen für die Frühjahrsaktivitäten unserer Vertriebsmannschaft.

### **Die Warenverfügbarkeit ist im Klimageschäft das Wichtigste**

Bereits im letzten Jahr konnten alle Marktteilnehmer die erhebliche Bedeutung einer guten Warenverfügbarkeit erkennen. Hier zeigte sich bereits, dass unsere in der Vergangenheit konsequent optimierte Logistik nur geringe Lücken zulässt. Besondere Vorteile stellen sich für uns durch die star-

ke Position unserer Marke innerhalb Europas ein. Gemeinsam haben wir Möglichkeiten geschaffen, eventuell entstehende Lieferengpässe innerhalb von Stunden ausgleichen zu können.

Eigentlich heißt es ja „in der Ruhe liegt die Kraft“. Da wir jedoch eher sehr unruhig sind bedeutet das damit, dass wir kraftlos sind? A.F.