

## im Blickpunkt

### Schamlosigkeit in Politik und Wirtschaft

Unsere Gesellschaft wird zunehmend immer stärkeren Zerreißproben ausgesetzt. Auf breiter Front sind ethische Maßstäbe verloren gegangen. Hemmungslosigkeit und Schamlosigkeit haben sich auf allen Ebenen von unten nach oben hin durchgesetzt. Es dominiert eine ungeheuerere Raubzugsmentalitt, die kaum noch zu bremsen ist. Die Objekte der Gier sind einerseits der Staat und seine Kassen, Unternehmen und ihr Geld und andererseits die großen und kleinen Vermögen der Bürger. Längst ist es Methode geworden, durch Gier, Täuschung und Betrug, Bestechung und Bestechlichkeit und durch hochkriminelles Handeln die eigene Bereicherung und die Entreichung anderer zu betreiben. Das Motto heißt: Das große Geschäft ist immer das Geld der anderen.

Auf diese Weise sind Vorbilder verloren gegangen, die man normalerweise als staatstragend ansehen sollte. Erlebt haben wir den CDU-Parteispendenskandal und die nicht aufgeklärten Gerüchte über Schmiergeldzahlungen, die tiefe Furchen in dieser Volkspartei zurückgelassen haben. Wir konnten regionale Skandale im Bereich der SPD kennen lernen und auch die Mllemann-Affäre, die tragisch-soldatisch endete. Da waren die Flugbereitschafts-Affären, die Rita Süßmuth und auch Rudolf Scharping trafen, und schließlich dienten einigen Abgeordneten die dienstlichen Flugmeilen zur kleinen privaten Bereicherung. Hier traf es auch prominente Grüne.

In die Kritik kamen verschiedentlich die selbst beschlossenen Ditenerhhungen der Abgeordneten, die gegenüber den üblichen Gehaltserhöhungen der Bürger als überproportional angesehen werden mussten. Wir mussten erfahren, wie Brüsseler EU-Kommissare in die Kassen der EU griffen und gerade machte das Verhalten von nicht wenigen EU-Abgeordneten Schlagzeilen, die es massiv auf die Tagesspesen, nicht aber auf eine Gegenleistung dafür, abgesehen hatten.

Im Visier der Kritiker stehen inzwischen auch die Verhaltensweisen von Unternehmensvorständen, die kräftig in die Unternehmenskasse greifen, um sich so die eigenen Bezüge überproportional zu erhöhen. Parallel zu diesen Praktiken erfolgt vielfach ein spürbarer Personalabbau. Es erfolgen Schädigungen vieler durch Bilanzfälschung und im Immobiliengeschäft wurden tausende Bürger gezielt in den Ruin geführt. Der ehemalige Bundesinnenminister, Gerhard Baum (FDP), kämpft als Rechtsanwalt für sie speziell gegen eine Bausparkasse.

Berichten zufolge waren es Regional-Politiker, die die Berliner Bank an den Rand der Pleite geführt haben. Die Stadt Berlin musste rettend einspringen – und so wurde auch Berlin ein Konkursfall. Ein junger EDV-Spezialist mit Insiderwissen hierzu beging angeblich Selbstmord. „Mord“ sagen andere, aber davon wollen die Ermittler nichts wissen!

Max Strauß, der Sohn von Franz-Joseph Strauß, der diesem Namen und auch seiner Partei, der CSU, verpflichtet wäre, wurde gerade wegen Mithilfe zum Kapitalanlage-Betrug verurteilt. Ein weiterer Prozess wegen Steuerhinterziehung steht im noch bevor. Der ehemalige hessische OLG-Präsident Henrichs (und somit der oberste hessische Richter) musste vor einigen Jahren vom Dienst suspendiert werden, weil ihm eine zu große Nähe zur Kreditwirtschaft, verbunden mit üppigen Honoraren, nachgewiesen wurden. Offensichtlich schien es auch nicht möglich, beim Frankfurter OLG einen Bankenprozess zu gewinnen. Wegen erkennbarer Vorteilsnahme musste nun auch Bundesbank-Präsident Welteke seinen Hut nehmen. Er konnte sich nicht mehr halten.

Neben diesen großen, gibt es viele kleinere, und doch oft schwerwiegende Korruptionsfälle im Bereich von Wirtschaft und Verwaltung. Bestechung und Bestechlichkeit im Umfang vieler Millionen, Subventionsbetrug sowie Geldwäsche im Milliardenbereich, werden jährlich aufgedeckt und geahndet. So stellt sich die Frage: Wem kann und darf man in unserem Lande noch trauen – und wem schließlich in der EU? Ja, wem?  
R. P.

### TEKO

### Quantensprung bei der Klteanlagenkommunikation

„Tekovativ Tour 2004“ lautete eine Veranstaltungsreihe der TEKOGesellschaft für Klletechnik mbH, Altenstadt, die zwischen dem 2. und 31. März 2004 durch bundesweit 10 große Städte führte. Hintergrund dieser Aktion ist die Entwicklung und Markteinführung des neuen Datenfernwerkssystems FRIGODATA XP des TEKOPartners Wurm Systeme GmbH & Co. KG, Remscheid. Dabei handelt es sich vereinfacht gesagt um die Weiterentwicklung des bereits seit Jahren eingeführten Systems FRIGODATA, durch das europaweit bis heute rund 3000 Projekte überwacht werden. Die neue XP-Version macht die Handhabung aufgrund eines neuen Kommunikationsverfahrens nun um einiges einfacher und komfortabler. Was dies im Detail be-

deutet, erläuterten Thomas Heidfeld, Geschäftsentwicklung Projekte und Systeme, und Heiko Sittinger, Teamleiter Wurm Systeme, während einer interessanten Stunde den insgesamt über 200 Zuhörern, die zu den einzelnen Abendveranstaltungen gekommen waren. Dabei wurden zum einen die nicht ganz einfachen Grundlagen erläutert und zum anderen beispielhaft demonstriert, welche Möglichkeiten FRIGODATA XP bietet. Zu diesem Zweck wurde „online“ auf eine Demonstrationsanlage in Altenstadt zugegriffen. Der erste Eindruck zahlreicher Kälteanlagenbauer: „Das ist ja so einfach, wie das Arbeiten mit Microsoftanwendungen auf meinem PC“. Und dies ist nicht weit hergeholt, wovon sich die KK-Redaktion beim Besuch in Stuttgart selbst überzeugte. Was im Detail dahinter steckt, welche Zusatznutzen die XP-Version bietet und wie die praktische Anwendung aussieht, veröffentlicht die KK in einer der nächsten Ausgaben.

A. F.  
www.teko-kaeltetechnik.com  
www.wurm.de



Die „Tekovativ Tour“ machte auch in Stuttgart Station. Vorgestellt wurde das neue System FRIGODATA XP

## Küba

**100 Tage im Amt**

Entscheidender Faktor für den Erfolg eines Unternehmens ist außer der Qualität der Produkte immer auch der Vertrieb. Deshalb hat die Küba Kältetechnik GmbH, Baierbrunn, seit Anfang 2004 einen neuen Vertriebsleiter. Zusätzlich wurde das Vertriebsteam um zwei weitere Außendienstmitarbeiter erweitert. Neuer Verantwortlicher für den Gesamtvertrieb ist Dipl.-Ing. Bernhard Fritzsche. Als Ingenieur für Versorgungstechnik war er 16 Jahre lang für die GEA Happel Klimatechnik GmbH tätig. Ab 1987 arbeitete er dort im Außendienst. In seiner letzten Funktion leitete er schließlich das Regionalbüro Süd. Der Schwerpunkt seiner Aufgabe wird es sein, die neuen Vertriebsstrukturen der Küba inklusive der neuen Mitarbeiter im Außendienst zum Erfolg zu führen. Für die Vertriebsregion Deutschland Nord ist Dipl.-Ing. Karl-Heinz Cramer tätig. Er arbeitete ab 1991 als Projekt-Ingenieur im Geschäftsbereich Kältetechnik bei der Linde AG in Hamburg. Zuletzt war er dort als Vertriebsingenieur im Servicestützpunkt Kiel/Flensburg im Einsatz. Daniel Gohl betreut seit Januar dieses Jahres die Vertriebsregion Deutschland Ost. Er absolvierte bei Linde in Bielefeld eine Ausbildung zum Kältemonteur. Ab 1995 war er im Service-Stützpunkt Magdeburg verantwortlich für die Bereiche Kundendienst und Montage. Bis Dezember 2003 arbeitete er im Vertrieb als System-Berater für die Projektentwicklung.

[www.kueba.com](http://www.kueba.com)



Bernhard Fritzsche



Karl-Heinz Cramer



Daniel Gohl

## Frigotechnik

**Neuer Niederlassungsleiter in Stuttgart**

Stephan Kreft heißt der neue Niederlassungsleiter der Frigotechnik Handels GmbH in Gerlingen. Er tritt die Nachfol-



Stephan Kreft

ge von Peter Spermann an, der das Unternehmen im März dieses Jahres verlassen hat. Kreft ist seit Jahren in der Kältetechnik tätig und wird sein fundiertes Branchenwissen nutzen, um der bestehenden Kundschaft aus Handwerk und Industrie ein kompetenter Gesprächspartner zu sein. Sein Bestreben ist es, den hohen Servicegrad des in seinem Verantwortungsbereich stehenden Verkaufsgebiets weiter zu verbessern sowie die technische Beratung und die Kundenbelieferung den neuesten Markterfordernissen anzupassen. Ein gut aufgestelltes Mitarbeiter-Team wird ihm dabei zur Seite stehen.

[www.frigotechnik.de](http://www.frigotechnik.de)

**unsere Glosse****Den Kopf immer über Wasser halten!**

Das Leben ist hart, manchmal sehr hart! Darum ist es wichtig, den Kopf immer über Wasser zu halten! Wir gehen zweifellos schwierigen Zeiten entgegen und darum heißt es, rechtzeitig die richtigen Strategien fürs Überleben zu entwickeln, um auch gegen eine mögliche Agenda 2020 und 2030 gewappnet zu sein.

Derzeit werden etwa 40% der in Deutschland lebenden Bürger aus irgendeinem „Staatstopf“ ernährt. D.h., sie, das sind etwa 32000000 Menschen, bekommen Geld, ohne zu arbeiten. Irre, kann man da nur sagen, vor allem wenn man daran denkt, dass diese Zahl noch anwachsen wird. Die Schwarzarbeiter und Sozialbetrüger haben es bereits gelernt, sich auf ihre eigene Art durchs Leben zu schlängeln. Aber auch die müssen sich langsam etwas Neues einfallen lassen, weil sie immer mehr ins Fadenkreuz der Fahnder gelangen.

Darum, machen wir zunächst mal etwas Ehrliches. Man könnte sehen, dass man zu einem kleinen Stück Acker kommt und sich da seine Kartoffeln, seinen Kohl, rote Rüben, seinen eigenen Tabak und verschiedene Kräuter anpflanzt. Da ist man beschäftigt, hat keine Langeweile und man produziert sich selbst, was man braucht. Darüber hinaus kann man auch angeln gehen und holt sich so, was die Natur bietet. Etwas Geld kann man zusätzlich verdienen, indem man sich aufs Kartenlegen, Wahrsagen, aufs Handlinienlesen oder auf astrologische Beratungen einstellt. Wenn man sich so einen guten Ruf verschafft, dann findet man immer seine Kundschaft.

Von Nutzen kann die rechtzeitige Umstellung auf eine Holzheizung sein, denn Winter wird es immer wieder! Sein Holz kann man sich sammeln, die Wälder sind noch voll davon und wer sich zusätzlich noch aufs Altkupfersammeln einrichtet, der kann auch so noch seine Kasse aufbessern. In schlechten Zeiten galt immer die Weisheit „Handwerk hat goldenen Boden“. Da es in Zukunft immer mehr Menschen mit zwei linken Händen geben wird, muss man Schlossern, Tischlern, Elektrikern, renovieren – ja, einfach alles für Haus und Hof selbst machen können. Das Motto muss ganz einfach heißen, „ich mache alles, womit ich Geld verdiene und ... ich mache Dreck zu Gold! So kann man sich auch als deutscher Gastarbeiter in Polen, Ungarn, Irland oder Österreich durchschlagen ... einige machen es ja bereits vor!

Neben diesen braven und biederen Möglichkeiten, gibt es noch andere Varianten fürs Überleben! Gut heiraten ... und vielleicht noch auf ne' Erbschaft warten ... oder wieder scheiden lassen und so richtig absahnen, das kann sich lohnen!

Wer eine akademische Ausbildung hat, dem öffnen sich noch andere Wege. Akademiker benötigen nur einen Schreibtisch mit Computerarbeitsplatz und Internetanbindung, dann ist die Welt für sie offen. Für sie eignet sich jede Form der Beratertätigkeit wie: Kapitalanlage-Berater oder auch Vermögensvernichtungs-Berater, Immobilienschrott-Verkaufsberater, Sicherheits- oder Verunsicherungsberater, Subventions-Abkassierberater, Steuersparhasardeur-Berater, Regierungs-Berater, und ... ganz krisensicher ... Rechtschreibreform-Berater.

Die Rechtschreibreformberater haben es vorgemacht: Man macht eine Reform, dann die Reform der Reform und dann reformiert man die Reformen und reformiert noch mal hier und da und schließlich fragt man ... wie ist es korrekt, schreibt man „Inschineur“ oder „Ingenieur“ oder „Inschinöör“ und dann braucht man schließlich viele Jahre, um dem Volk wieder beizubringen, wie man „Ingenieur“ schreibt! So kann man zu dem Schluss kommen „von den Beratern kann man viel lernen“ – auch wenn sie ein ganzes Volk verwirren. Das aber ist der Trick! Verwirrung und Chaos schaffen, um zu helfen, das Chaos wieder zu entwirren, um auf diese Weise den Kopf über Wasser zu halten!

R.P.

## In aller Kürze

Der Annahmeschluss von Bewerbungen für den „ASERCOM Energy Efficiency Award“ konnte trotz Anfragen nicht verschoben werden und bleibt beim 30. Juni 2004. Der mit 10000 Euro dotierte Preis wird am 13. Oktober auf der IKK in Nürnberg vorgestellt und an das vielversprechendste Energiespar-Konzept oder -System auf dem Gebiet der Kälte- und Klimatechnik inklusive Wärmepumpen vergeben. Weitere Informationen unter [www.asercom.org](http://www.asercom.org)

+ + + + +

Die TÜV Süddeutschland Bau und Betrieb GmbH firmiert mit Wirkung vom 1. April 2004 unter dem neuen Firmennamen **TÜV Industrie Service GmbH TÜV SÜD Gruppe**. Mit der Namensänderung soll der unternehmerischen Neupositionierung der TÜV SÜD Gruppe mit Blick auf die strategische Ausrichtung und die globalen Zielsetzungen Rechnung getragen werden. Die bekannten Ansprechpartner im Bereich der Kälte- und Klimatechnik bleiben die gleichen.

[www.tuev-sued.de](http://www.tuev-sued.de)

+ + + + +

Der britische Marktführer für Gebäudeleittechnik **Satchwell Controls Ltd.** ist seit März dieses Jahres wieder mit einer eigenen Vertriebsmannschaft in Deutschland vertreten. Satchwell hat sich insbesondere in der Regelung und Überwachung von Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlageanlagen in den Liegenschaften der öffentlichen Verwaltung, Hotels und Bürogebäuden einen Namen gemacht.

[www.satchwell.com](http://www.satchwell.com)

+ + + + +

Die **Paul Mueller Company**, Springfield USA, hat die in England ansässige Firma **Environmental Process Systems Ltd (EPS)** als neuen Repräsentanten für die MAXimICE®-Verfahren in Europa ernannt. EPS ist verantwortlich für Vertrieb, Lieferung und Instandhaltung für MaximICE Ice Slurry Thermal Energy Storage Systems. Weitere Infos per Mail unter [thermal@muel.com](mailto:thermal@muel.com)

+ + + + +

Das Bundesverfassungsgericht ist der Auffassung der Beschwerdeführer und des Verbands Deutscher Kühlhäuser und Kühllogistikunternehmen **VDKL** gegen die Ökosteuern nicht gefolgt. Der Versuch, dem Senat die willkürliche Ungleichbehandlung gewerblicher Kühlhäuser verständlich zu machen, ist gescheitert.

[www.vdki.de](http://www.vdki.de)

+ + + + +

**BKT Bonnet Kältetechnik** hat seinen Leistungsbereich um die Klimatechnik erweitert. In diesem Zug installiert BKT in diesem Frühjahr für einen der führenden Lebensmitteldiscounter in bundesweit 500 Filialen Klimaanlageanlagen zur optimalen Verkaufsraumklimatisierung.

[www.bkt.de](http://www.bkt.de)

+ + + + +

Als erster Klimafachbetrieb in Süddeutschland erhielt das Unternehmen **KlimaShop!** die 5 Schleifen in der neuesten Ausgabe des Handwerker-Guides „Der Dornach“. Dieser Führer ist vergleichbar mit dem „Guide Michelin“ in der Gastronomie und zeichnet vor allem die Kundenorientierung aus.

[www.klimashop.de](http://www.klimashop.de)

## Bitzer

### Beförderung

Uwe Seemann wurde mit Wirkung vom 1. April 2004 zum Director Sales & Marketing International der Bitzer Kühlmaschinenbau GmbH, Sindelfingen, ernannt. In seiner neuen Funktion ist er zuständig für die Bereiche „Marketing und Produktmanagement“ und „Verkauf“ (im Bereich Verkauf wird er die Vertriebskontrolle und die Gesamtkoordination der Bitzer-Tochtergesellschaften Bitzer Italia und Bitzer GUS übernehmen; die Geschäftsführer dieser



Uwe Seemann

Gesellschaften berichten operativ an Herrn Seemann). Außerdem hat er die Vertretung für den Vice President Sales and Marketing International in dessen Abwesenheit.

[www.bitzer.de](http://www.bitzer.de)

## FGK

### Neuer Wegweiser



In einer neuen Auflage 2004 ist der „Wegweiser durch die Klima- und Lüftungsbranche“ des Fachinstituts GebäudeKlima e.V., Bietigheim-Bissingen, erschienen. Die Broschüre umfasst zahlreiche Kontaktadressen für Architekten, Planende Ingenieure, Anlagenbauer, Bauherren und Anlagenbetreiber. Sie kann direkt beim FGK kostenlos angefordert werden. [www.fgk.de](http://www.fgk.de)

## Aggreko

### Mobile Mietflotte erweitert

Nach dem extrem heißen Sommer des vergangenen Jahres scheint es, dass immer weniger Unternehmen Risiken eingehen wollen und daher nach verlässlichen Lösungen suchen, um in Zukunft etwaige Kühlprobleme zu minimieren oder sie ganz zu vermeiden. Das Mieten von speziellem Equipment für temporären Kälte-/Klimabedarf gewinnt nach Aussagen der Aggreko Deutschland GmbH, Mülheim, zunehmend an Bedeutung. Deshalb hat der Anbieter von mobilen Energiesystemen kürzlich seine Mietflotte im Bereich der Kälte-/Klimatechnik erweitert. Mit dem VLTC350, kann nach eigenem Bekunden nun sogar eine für den Mietmarkt einzigartige Lösung angeboten werden, bei der Luft bis  $-35^{\circ}\text{C}$  und Flüssigkeiten bis  $-40^{\circ}\text{C}$  herunterkühlbar sind. Weitere Neuheiten: Der Airconditioner AC 75 für häufige Nutzung, ein neuer Wärmetauscher, ein optimiertes Luftverteilungssystem, Entfeuchter und eine Wasserpumpe bis 3000 l/min. [www.aggreko.de](http://www.aggreko.de)

Carrier

## **Auf Jungfernfahrt mit der Queen Mary 2**

Die Jungfernfahrt der Queen Mary 2 von Southampton nach Fort Lauderdale war nicht nur eine Bewährungsprobe für Schiff und Besatzung, sondern auch für sechs Kältemaschinen vom Typ 19XR9090 des Unternehmens Carrier. Die von Carrier Transicold Holland gelieferten Turbos versorgen die Klimaanlage des Kreuzfahrtschiffes und kühlen seine Hauptmaschinen, vier Dieselmotoren mit je 22512 PS Leistung und 217 t Gewicht je Motor, die auf dem untersten Deck des Maschinenraums untergebracht sind. Jede der sechs Kältemaschinen liefert 4,8 MW. Fünf genügen, um die maximal erforderliche Kühlleistung zu erbringen. Die sechste dient als Sicherheits-

reserve. Raphael Torner, Servicetechniker vom Carrier RegionalCentrum Hamburg, begleitete die Maschinen auf ihrer ersten Fahrt, um sie einzufahren und den Bordkälte-techniker einzuweisen. Was nämlich an Land kein großes Problem ist, erfordert logistisches Geschick und eine optimale Zusammenarbeit aller Beteiligten, wenn die betroffenen Maschinen sich auf einem Kreuzfahrtschiff über die Meere bewegen. Via eMail und Telefon hielt Torner Kontakt mit Carrier Transicold Mitarbeitern in Holland und Amerika und kümmerte sich um Kältemittelabgleich, Modifikationen der Parameter des Regelungssystems (einem Carrier Systems Manager 3), die Überprüfung der Motortemperaturen bei laufenden Maschinen und andere Überwachungsarbeiten.

[www.carrier.de](http://www.carrier.de)



*Schwimmendes Hotel mit allem Komfort: Die Queen Mary 2*

FH Karlsruhe

## **Eisbreigenerator für die Fachhochschule**

Neben „Konstruktion“ und „Produktion“ besteht an der Fachhochschule Karlsruhe in den Studiengängen des Fachbereichs Maschinenbau mit der „Kälte-, Klima- und Verfah-

renstechnik“ ein dritter fachlicher Schwerpunkt in seinen Lehrangeboten. Das Ministerium für Wissenschaft, Forschung und Kunst Baden-Württemberg bewilligte kürzlich über das Qualitätssicherungsprogramm für Fachhochschulen einen Antrag über 67000 €, womit eine komplette Eisbreianlage angeschafft und

aufgebaut werden kann. Studierende können mit dem neuen und sich schnell entwickelnden Themenkomplex „Kälteträger mit Phasenwechsel“ vertraut gemacht werden. Über diesen neuen Studenschwerpunkt soll die Anlage auch zu Projekten in der angewandten Forschung genutzt werden.

„Diese Investition hat einen engen Bezug zur strategischen Ausrichtung unserer Vertiefungsrichtung Kälte-, Klima-Umweltverfahrenstechnik“, bemerkte Dr. Michael Kauffeld, Professor im Fachbereich Maschinenbau, „hin zu umweltverträglicheren Verfahren in der Kälteerzeugung bei zunehmender Nutzung regenerativer Energien.“

[www.fh-karlsruhe.de](http://www.fh-karlsruhe.de)

Info-Tour

**Großer Zuspruch in Deutschland, Österreich und der Schweiz**

Die zweite Info-Tour der Unternehmen Bitzer, Danfoss, Güntner und Testo, über deren fachlichen Inhalt bereits in der Januar-Ausgabe der KK aus-

fühlich berichtet wurde, ist mit März dieses Jahres zu Ende gegangen. Insgesamt mehr als 1600 Teilnehmer haben die neun Veranstaltungen in Deutschland, Österreich und der Schweiz besucht. Das gewählte Thema „Leistungsregelung an Kälte- und Klimaanlage“ traf dabei auf großes Interesse. Dies konnte aus den anschließenden Diskussionen und den Rückmeldungen der abgegebenen Fragebögen abgelesen werden. Die einzelnen Fachvorträge von Albrecht Höpfer (Bitzer), Andreas Dahms (Danfoss), Roland Handschuh (Güntner) und Martin Schulz (Testo) waren gut aufeinander abgestimmt, so dass die Besucher umfassende Informationen aus verschiedenen Blickwinkeln erhielten. Im Mittelpunkt dieser Veranstaltungen stand die extra für die Info-Tour gefertigte Demoanlage, in welcher sich Produkte aller vier Firmen wiederfanden. Mit dieser Anlage ist es möglich, verschiedene Lastzustände zu simulieren und Leistungsanpassungen auf unterschiedliche Arten vorzunehmen. Im Herbst 2005 soll die Tour fortgesetzt werden.

[www.info-tour.de](http://www.info-tour.de)



Schnappschüsse von der Info-Tour 2004

Ziehl-Abegg

**Neuer Vorstand „Finanzen und Administration“**

John Sorensen, bisheriger Vorstandsvorsitzender der Ziehl-Abegg AG, Künzelsau, ist seit dem 10. März 2004 Mitglied des Aufsichtsrats und hat gleichzeitig plangemäß dessen Vorsitz übernommen. Nachfolger von Sorensen als Vorstandsvorsitzender ist Peter Fenkl. Der 42-Jährige Diplom-Wirtschaftsingenieur trat im Mai 2000 als Geschäftsbereichsleiter Lufttechnik in das Unternehmen ein und gehört bereits seit September 2001 dem Vorstand an. Neben seinen Aufgaben als Vorsitzender des Vorstands wird sich Fenkl auf die Bereiche Vertrieb und Marketing konzentrieren. Zum 1. März 2004 hat Achim-Curd Raegle seine Tätigkeit als Vorstand Finanzen und Administration bei Ziehl-Abegg begonnen. In dieser Funktion verantwortet er die Aufgabengebiete Finanzen und Rechnungswesen, Controlling mit Konzern-Reporting, Risk-Management sowie Organisation und Informationsverarbeitung.

[www.ziehl-abegg.de](http://www.ziehl-abegg.de)



Achim-Curd Raegle (v.l.), Vorstand Finanzen, Peter Fenkl, Vorstand Marketing und Vertrieb, und Norbert Schuster, Vorstand Technik, bilden den neuen dreiköpfigen Vorstand der Ziehl-Abegg AG

**DKV-GEBURTSTAGE**

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

**80 Jahre**

Dr. Herbert Baldus, München, am 29. Mai  
Dipl.-Ing. (FH) Theo Janz, Mainz, am 16. Juni

**75 Jahre**

Dr.-Ing. Helmut Henrici, Köln, am 23. Mai

**70 Jahre**

Dipl.-Ing. Adalbert Stenzel, Stuttgart, am 14. Mai

**65 Jahre**

Eberhard Schlecht, Fellbach, am 30. Mai  
Prof. Dr.-Ing. Johannes Reichelt, Herxheim, am 17. Juni

**60 Jahre**

Hans-Jörg Friess, München, am 18. Mai  
Friedhelm, Meyer, Hof Geisenberg, am 22. Mai  
Dr. rer. nat. Armin Binnenberg, Freital, am 6. Juni

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

Axair**Klima Forum 2004**

Mit über 600 Anmeldungen konnte auch in diesem Jahr die Zahl der Zuhörer beim traditionellen Klima Forum der Axair GmbH & Co. KG, Garching-Hochbrück, gesteigert werden. Im März und April wurden deutschlandweit 8 Veranstaltungen angeboten. Ein Erfolgsfaktor dieser Veranstaltung ist sicher auch, dass allgemeine Themen mit konkreten Hilfestellungen für Mailingaktionen und den aktiven Verkauf sowie zum Klima-Marktgeschehen weltweit, in Europa und Deutschland einen hohen Stellenwert haben. Konkrete Beispiele zur Reduzierung der



*Aufmerksame Zuhörer beim diesjährigen Axair Klima Forum*

Anschaffungs- und Betriebskosten bei Kaltwassererzeugern mit externen Verflüssigern, im Vergleich zu Rückkühlern, gaben den Zuhörern weitere Wettbewerbsvorteile an die Hand. Und auch zahlreiche Produktneuheiten von Fujitsu, Hitachi und aus dem eigenen Hause wurden präsentiert.  
[www.axair.de](http://www.axair.de)

Danfoss**Verkauf des Kältegroßhandelsgeschäfts in Europa**

Danfoss verkauft seine gesamten Kältegroßhandelsaktivitäten in Europa und kommt damit seinem Ziel, sich auf seine Kerngeschäfte zu konzentrieren, einen weiteren Schritt näher. Dabei handelt es sich um die Unternehmen, die in den vergangenen Jahren unter der Elsmark Gruppe zusammengefasst wurden. 2003 erreichte diese einen Gesamtnettoumsatz von 735 Mio. Dänischen Kronen in den acht europäischen Ländern, in denen die Gruppe aktiv ist.

Die Elsmark Gruppe wird von der schwedischen G & L Beijer AB gekauft, einem Industrie- und Handelsunternehmen, zu dessen Hauptaktivitä-

ten im Kältebereich der Großhändler Beijer Kyla zählt. Beijer Kyla ist Marktführer in Nordeuropa. Mit der Übernahme der Elsmark Gruppe dehnt Beijer Kyla seine Aktivitäten von acht auf sechzehn Länder aus. Danfoss und Beijer Kyla haben sich auf eine schrittweise Übernahme der Aktivitäten geeinigt.

„Wir halten dies für eine optimale Übernahme für alle Beteiligten. Die Unternehmen der Elsmark Gruppe werden in einen Pool eingegliedert, dessen Hauptfokus der Kältegroßhandel ist.“, so Henning Davidsen, Präsident der Elsmark Gruppe.

[www.danfoss.de](http://www.danfoss.de)