

Besser sein! Vom Kälte- zum Klimaanlagebauer

Kaut/Sanyo-Meeting 2004

10. September, Meilenstein Potsdam auf dem Weg nach ganz oben

Zwischen Schlosspark und Cecilienhof gelegen, befindet sich das Dorint Hotel Sanssouci in Potsdam, Veranstaltungsort des diesjährigen Kaut/Sanyo-Meetings am 10. September; besser gesagt, ein Treffen en famille. Um ein solches handelt es sich aus Sicht der Kautianer. Sans souci, sorgenfrei? Die VRF-Technik gibt eine Antwort: Gute Geschäfte in mageren Zeiten.

Um diese Aussage aus der Firmenzeitung „Kaut-Express“ noch etwas zu ergänzen, sei Hans-Alfred – weil sein Hinweis zutreffend ist – in diesem Zusammenhang hier noch einmal wie folgt zitiert:

„Vielleicht erinnern Sie sich an den Text, der vor Jahren in diesem „Kaut-Express“ stand, als die Großmärkte wie Metro mit dem Vertrieb von Klimageräten begannen. Wir bei Kaut hielten das große Wehklagen über den neuen Wettbewerb für völlig überzogen. Tatsächlich hat sich inzwischen gezeigt, dass der Verkauf von Klimageräten zu Billigpreisen einen gewaltigen Haken für die Käufer hat. Das betrifft die Installation, Wartung und Reparatur. Und wer sich da als Fachbetrieb reinhängt, der hängt im wahrsten Sinne des Wortes ebenfalls mit am Haken.“

Hans-Alfred Kauts seinerzeitiger Rat war, sich auf die Dinge zu konzentrieren, für die ein qualifizierter Fachbetrieb prädestiniert ist – also auf die höher wertige Technik wie etwa die VRF-Multisplitsysteme! Und die kann eben kein Nur-Klimamacher planen, installieren und energetisch intelligent steuern, sondern vor allem ein Kälte- und Klimaanlagebauer! Denn – und das ist auch nicht mehr neu – mit der VRF-Multisplit-Klimatechnik kann man heute gutes Geld verdienen!

Mehr noch: Würde man eine VRF-Auftragssumme X mit einer dazu äquivalenten Stückzahl an Weiße-Klima-Ware-Umsatz in

Relation setzen, dann dürfte wohl schnell klar sein, was unter dem Strich hier und da übrig bleibt.

Gut planen = besser verkaufen

Exakt 195 Teilnehmer verzeichnete das diesjährige Händler-Meeting von Kaut/Sanyo, das vom 9. bis 11. September 2004 wiederum im Ostteil Deutschlands – nämlich in Potsdam – stattfand. Wie die Datumsspreizung schon ahnen lässt, nahm der produktfachliche Teil eher die geringere Zeit in Anspruch, noch wertvoller ergibt sich der Teilnahmenutzen für „jedermann“ aus den Kollegen-Gesprächen miteinander. Dennoch reichte die Zeitspanne am Freitagvormittag aus, um zu erkennen, dass die „neuen“ Innovationen von Sanyo – eingebettet in die „Alles-aus-einem-Hause“-Philosophie von Kaut – eine gute Voraussetzung bieten, auf dem Sprung zur Nr. 1 in der Multisplitsystemtechnik in Deutschland das Ziel schon bald zu erreichen.

Das hängt aber auch vom Kompetenz-Bewusstsein des Kaut/Sanyo-Händlers ab. Dabei reicht es nicht aus, nur auf den technologischen Know-how-Vorsprung zu setzen. Dieser muss in den Kälte-Klimamarkt immer stärker einfließen, und so hat Kaut-Geschäftsführer Peter Iselt immer wieder Recht, wenn er verstärkt, und von Jahr zu Jahr wiederkehrend eine stärkere

Mitbeteiligung der Kaut/Sanyo-Händler annahmt.

Den Erfolgsschlüssel bilden hierbei seit eh und je die gerade für den Kälte-Klimamarkt wertvollen „Planer-Seminare“, die ja im Ergebnis auch eine optimale Kontaktbörse für den regionalen Kälte-Klimaanlagenbauer darstellen. In der Klima-Interims-saison 2003/2004 verzeichneten die von Peter Iselt geführten Planer-, zum geringeren Teil auch Kombi-Seminare mit Kundendienst und Vertrieb, insgesamt 679 Teilnehmer, in der davor liegenden Zeitperiode waren es sogar 707 Personen, mit denen vor allem die VRF-Multisplitsystemtechnik diskutiert werden konnte, um die planerischen und energetischen Vorzüge dieser Kältemittel-Direktexpansion auch im Sinne des Kyoto-Protokolls und TEWI für die Aufgaben des Planers noch eindeutiger herauszustellen.



Mit Kaut/Sanyo nicht nur im Dorint Hotel Sanssouci in der ersten Reihe. Hans-Alfred Kaut begrüßt 195 Teilnehmer am diesjährigen Jahresmeeting, das sans souci (sorgenfrei) vom 9. bis zum 11. September in Potsdam stattfand. Denn mit der VRF-Multisplit-Klimasystemtechnik gibt es gute Geschäfte in mageren Zeiten

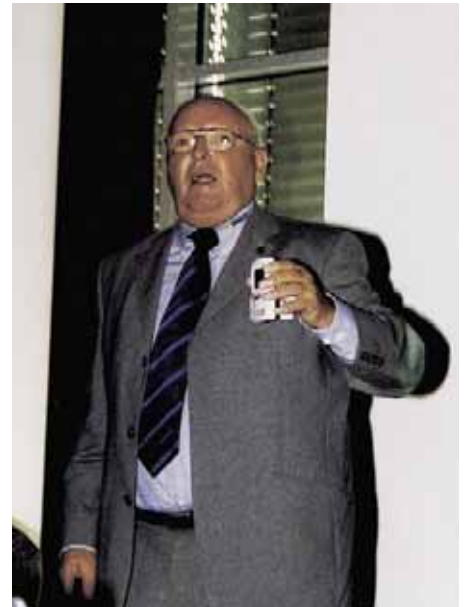
Und in diesem Zusammenhang müssen auch die Auffassungen des Umweltbundesamtes zu Technischen Maßnahmen zum Klimaschutz, wie sie in dessen Gelbem Bericht Anfang dieses Jahres niedergeschrieben und zum Frühsommer 2004 veröffentlicht wurden, mangels ausreichendem Sachverstand eindeutig zurückgewiesen werden. Unabhängig davon, dass sich die Berliner Umweltschützer der Erkenntnis eines Einbaunutzens von VRF-Direktexpansions-Systemechniken in größeren Bürogebäuden aus mehr ideologisch geprägten Gründen komplett verschließen, weiß man auf eigenes Fachwissen gestützt auch emissionsbedingt zu unterscheiden. Hierzu ein Auszug aus dem UBA-Bericht, Seite 82:

„Im Vergleich zu Kompakt-Geräten ist die Kältemittelfüllmenge bei Multi-Split-Geräten (größere Kälteleistung) groß. Wegen der Konstruktion dieser Geräte (ein Außenteil und mehrere Innengeräte mit der Folge vieler Anschlüsse) ist auch das Risiko von Kältemittelleckagen größer. Dieses Risiko ist bereits bei der Installation durch geeignete Maßnahmen zu minimieren. In den meisten Fällen kann auf andere Möglichkeiten der Klimatisierung mit geringeren Kältemittelfüllmengen und geringeren Kältemittelleistungen zurückgegriffen werden. Hier bieten sich zum Beispiel Flüssigkeitskühlsätze mit Ammoniak an.“

Hierzu auch eine Anmerkung der Redaktion und gleichzeitig als Empfehlung an die im UBA für den Bericht Verantwortlichen gedacht: Mal zur Elf-Ölraffinerie nach Leuna Merseburg fahren und sich dann im Verwaltungsgebäude umschaun. Dort werden 4500 m² Bürofläche mit 186 Innengeräten und mit monovalentem Wärmepumpenbetrieb klimatisiert. Kühlleistung 600 kW, Heizleistung 700 kW. Jetzt 8



Macht doch mit, wirbt Peter Iselt mit dem Thermohygrometer als Impulsgeber für einen erfolgreichen Verkauf. Auch der anfänglich kühle Sommer konnte das „Multi-Erfolgsrezept“ bei Kälte-Klimaanlagenbauer nicht bremsen



Jahre (!) in Betrieb, 2-mal jährliche Wartung – und Null-Gramm-Leckage!!

Zu „natürlichen“ Möglichkeiten der Raumklimatisierung steht im UBA-Bericht noch einiges mehr, was im Zusammenhang mit den dann getroffenen Schlussfolgerungen zum Staunen des Kälte-Klima-Fachmanns Anlass gibt, jedoch nicht, dass sich die Kältemittelleistungen im Bereich der VRF-Multisplit-Klima-Systemechniken als Praxis-Ergebnis noch nicht einmal im Prozentbereich bemessen lassen; eher in einer Relation zu Pormille, wie BMU und UBA schon in den so genannten Fachgesprächen der Kälte-Klima-Branche Ende Januar 2003 in Bonn mitgeteilt wurden.

Was diesem falschen Eindruck entgegensteuern hilft, das sind eben die aussa-

gekräftigten Planer-Seminare – es ist doch klar, wer hierbei anzusprechen ist –, die nicht nur das Unternehmen Kaut jährlich wiederkehrend anbietet. Bei Kaut bedeutet dies eine noch vermehrte Seminartätigkeit ab Ende November dieses Jahres bis Anfang März 2005. Diese werden dann in 15 Städten und verteilt auf ganz Deutschland durchgeführt.

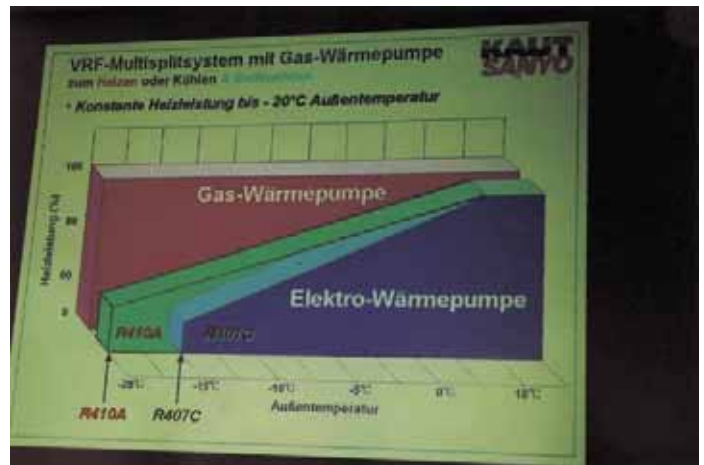
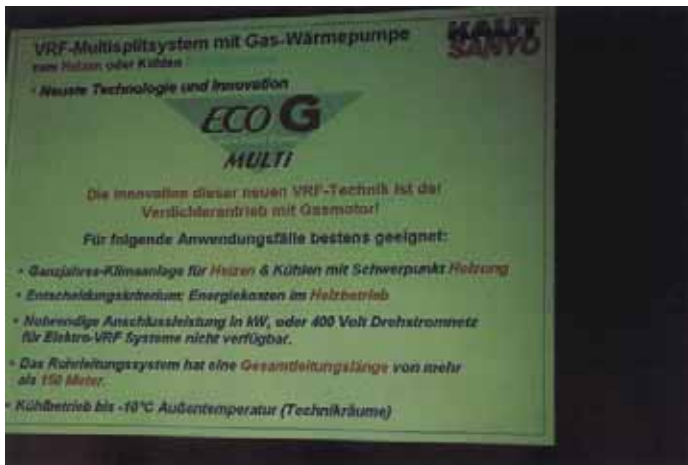
Das Multi-Erfolgsrezept: Sanyo-VRF-Systeme, Elektro oder Gas

Es ist tatsächlich so, die große Bandbreite an verfügbaren Multisplit-Klimasystemen ist schon bestechend. Auch der inzwischen bei Sanyo konsequent durchgeführte Übergang vom Dreikomponenten-Kältemittel

SAP FlexiMulti DC Inverter R410A		Großer Leistungsbereich & hoher COP		
230 Volt, Kühlmodelle & Wärmepumpe		3 Räume (Trio)		4 Räume (Quadro)
Modell	SAF-230V-230	SAF-230V-330	SAF-230V-430	SAF-230V-530
Leistung (kW)	2.3	3.3	4.3	5.3
COP	3.10	3.45	3.80	4.63



Die DC Inverter Technik in Verbindung mit dem Hochdruckkältemittel R410A macht's möglich: COPs von 3,10 bis 4,63 im Kühlbetrieb bei Duo-, Trio- und Quadro-FlexiMulti-Klimageräten oder 3,63 derzeit und 3,94 ab Dezember bei VRF-ECO-i-Multisplit-Klima-Systemechniken werden Stand der Technik!



Beste und konstante Heizleistung garantiert die Gasmotor betriebene Wärmepumpe, aber auch die Kühlleistung kann sich bei ECO G sehen lassen, sie beträgt bei Einsatz des Kältemittels R410A bei -20 °C Außentemperatur noch fast 50 % der Nennleistung

R407C zum fast azeotropen Zweikomponenten-Hochdruckkältemittel R410A. Dies bringt als Ergebnis und im Sinne von Kyoto einen allemal besseren TEWI, weil die hierbei effizienter genutzte Antriebsenergie den gegenüber R407C etwas negative-neren GWP-Wert mehr als ausgleicht.

Wenn auch nicht als erster auf dem Markt, so wird jetzt auch bei Sanyo die DC Inverter Technologie in VRF-Multisplitsystemen genutzt. Der Buchstabe „i“ kennzeichnet hierbei die Baureihe ECO (diese Bezeichnung steht als Hersteller-Verpflichtung für Ökologie). Geräte-Serien der Modellreihe SAP werden somit Zug um Zug mit dem Kältemittel R410A ausgeliefert – einige Modelle mit R407C sind bereits nicht mehr im Programm –, allerdings wird es trotzdem auch im Jahr 2005 bestimmte größere Leistungsträger geben, die weiterhin für das Kältemittel R407C ausgelegt und damit versehen nach Deutschland geliefert werden. Dies betrifft dann auch die Wärmepumpen-Ausführung.

Neu aus dem Hause Kaut/Sanyo sind kompakte Wandmodell-Splitklimageräte mit dem Kältemittel R410A und auch mit der DC-Inverter-Technologie zu vermelden. Dies ermöglicht COPs, die je nach Geräte-Baureihen-Konstruktion im Kühlbetrieb bei bis zu 3,50 liegen und im Heizbetrieb bis zu 3,76, bei Duo-, Trio- oder Quadro-Modellreihen jedoch sogar Faktoren von 4,63 (Kühlbetrieb) bzw. 4,60 (Heizbetrieb) erreichen.

Das sind somit Ingenieur-Resultate, die auch bestimmte Personen im Berliner Umweltbundesamt und im Bonner Bundesumweltministerium nicht einfach im ökologischen Vergleich mit den „natürlichen“ Kältemitteln und pro Zentralklimageräte mit Kaltwasserverteilung so einfach wegwischen sollten.

Und damit käme auch das Leitbild von Ministerialdirektor Dr. Uwe Lahl ins Wanken, dessen Traum der oder das totale phaseout von HFKW-Stoffen/Kältemitteln ist; so geäußert als Leiter eines nicht öffentlichen Fachgesprächs mit Vertretern der Kälte-Klima-Branche am 24. September 2004 in Bonn. Gerne wird die Branche auf das am gleichen Tag geäußerte Angebot von Dr. Lahl eingehen wollen und den Nachweis führen, dass sie nämlich die „synthetischen“ Stoffe sehr wohl im Griff hat – wie man aus den zurückliegenden Jahren aus Maßnahmenpaketen auch ableiten kann –, damit dies als Voraussetzung dazu dienen könnte, dass der auch politisch verantwortliche Abteilungsleiter im BMU sein Leitbild ändern kann. Top, das Angebot gilt, Dr. Lahl, siehe Messlatte Leuna Merseburg als hierfür glaubwürdiges Indiz!

Der KK-Chronist will nun nicht die ganze Typen- und Modellreihe der Kaut/Sanyo-Split- und Multisplit-Klimageräte-Systemtechnik abarbeiten, aber, es ist schon einfach faszinierend, was man mit der DC-Invertertechnik und in Verbindung mit dem Kältemittel R 410A zur Umsetzung von Klimatisierungsvorstellungen aus Sicht eines Architekten oder Planers so alles anstellen kann. Kühlleistungen von 16–135 kW und Heizleistungen von 18–150 kW sind eigentlich nach dem heutigen Stand der Technik für den Kälte-Klimaanlagenbauer kein besonderes Thema mehr!

Wenden wir uns nun aber der Energiequelle Gas zu und stellen wir fest, dass diese Antriebsenergie mit Hilfe eines optimierten Gas(Auto)motors auch für die VRF-Multisplit-Klima- und Wärmepumpentechnik vielseitig nutzbar ist. Sanyo verfügt schon sehr lange über diese Wärmepumpentechnik im Herstellerland Japan. Seit 1989 wurden von Sanyo bereits

100 000 Gas-Wärmepumpen hergestellt und verkauft; das entspricht einer kumulativen Kälteleistung von über 4200 MW!!

Der Kälteanlagenbauer wird sich sicherlich noch etwas längere Zeit schwer tun, sich mit der Gasmotor betriebenen Wärmepumpe anzufreunden, um damit zu kühlen oder zu heizen. Für diese Technologie gilt insbesondere:

- Als Ganzjahres-Klimaanlage geeignet für Heizen und Kühlen/Entfeuchten, ganz besonders mit dem Schwerpunkt Heizen durch die Gasmotor-Abwärme-Nutzung.
- Die Gesamtröhrlängung zum Anschluss an die Inneneinheiten (max. 24 Stück pro Außeneinheit) darf bis zu 780 m – das ist ein 3/4 Kilometer – betragen.
- Wartungsfreundlicher offener Verdichter.
- Hervorragende Heizzahl sowohl im Heizen als auch im Kühlen. Diese beträgt im nur Heizbetrieb 1,40 bis 1,50, im Vergleich mit dem Brennwertkessel liegt diejenige bei 1,04 im Mittel.
- Heizzahl umgerechnet im COP-Vergleich würde einem COP von zwischen 3,27 und 3,51 entsprechen!
- Die Wartungsintervalle für den Gasmotor betragen bei der H- und J-Serie der GHP Multisplit-Wärmepumpe 10 000 Betriebsstunden. Würde man diese in einen Vergleich zum PKW stellen, so würde dies äquivalent einer Laufleistung von ca. 500 000 Kilometern entsprechen.

Wie man also sieht, wird die Gasmotor betriebene Wärmepumpe, an die alle bekannten VRF-Inneneinheiten einschließlich ihrer Einspritz- und Regelungssysteme angeschlossen werden können, schon aus ökologischen Gründen ihren Platz auch im deutschen Klimageräte- und Wärmepumpenmarkt finden. Als Vorausset-

zung hierfür hat Kaut/Sanyo für den Einsatz in Europa die Zertifikate für alle Gasarten (L, H, P) innerhalb kürzer Antragszeit erhalten.

Somit ist also kaum Widerrede angebracht, wenn man die Innovationen von Sanyo mit einem breit angelegten VRF-Klimageräte- und Wärmepumpenpro-

gramm ins Verhältnis setzt, das hier in Deutschland derzeit verfügbar ist. Und wenn der Kaut-Express auf Seite 1 in der Headline von einem „Multi-Erfolgsrezept“ spricht, dann stützt sich diese Aussage auf das gesamte Lieferprogramm, das über die Klimatechnik hinaus aus vielen Komponenten zur Luftbefeuchtung, der Luftent-

feuchtung und noch anderen Erzeugnissen besteht.

Apropos, das nächste Kaut/Sanyo-Meeting findet übrigens vom 8.–10. September 2005 im Bayerischen Hof in Miesbach statt. Bis dahin viele ertragreiche Umsätze in der Kälte-Klima-Branche wünscht an dieser Stelle auch *P. W.*

40 Jahre Peter Iselt bei Kaut: „Herrlich!“

Wenn es um zu trockene oder zu feuchte Luft geht, dann ist Peter Iselt, Vertriebsgeschäftsführer bei Kaut und lautstarker „Agitator“ in Kunden- und Planer-Seminaren in seinem Element. Der Griff Iselts an seinen Hals symbolisiert gestenreich zu trockene Schleimhäute und daraus folgernd überfüllte Wartezimmer bei den Hausärzten; die plastische Darstellung des inzwischen jedem bekannten Iselt'schen Schimmelpilzes *Aspergillus Fumigatus* den totalen Hygieneverfall wegen zu feuchter Wände oder klammer Bettwäsche.

Dagegen zur Warnung hilft das Thermohygrometer in der Hand von Peter Iselt, das er bei passenden Gelegenheiten immer beschwört – und bei seinem Negativ-Ausruf „Herrlich!“ zucken alle Zuhörer nicht nur wegen des unüberhörbaren kraftvollen Stimmorgans von Peter Iselt, sondern auch wegen oftmals schlechtem Gewissen infolge Nichtbesitzens selbiger digitaler Messgerätschaften vor Schreck in sich zusammen.

Keine allzu überragende Statur, dafür aber ausdrucksstarke Stimme im Gegensatz hierzu: dieser Mann hatte 40 Jahre lang bei den Kauts in Wuppertal – Vater, Onkel, Sohn – viel Wichtiges zu sagen, vor allem die Klimabranche kennt ihn ziemlich genau.

Dipl.-Ing. Peter Iselt wurde 1938 in Breslau geboren, wuchs nach dem Kriegsende in Dresden auf und ging dort zur Schule. Nach Beendigung der Lehre beim Flugzeugwerk Dresden begann Peter Iselt parallel zur Arbeit ein Studium im Bereich Flugzeugbau an der TH Dresden.

Nach Abschluss dieses Studiums kehrte er der DDR den Rücken und fing ein neues Leben in Wuppertal an. Dort besuchte er zunächst die Ingenieurschule für Maschinenbau, um dann weiterhin ein Fernstudium Heizung-Lüftung-Klimatechnik zu absolvieren.

Seit dem 1. Juli 1964 ist Peter Iselt nun bei der Firma Alfred Kaut GmbH + Co. Elektrizitätsgesellschaft tätig, zum damaligen Zeitpunkt baute er in diesem Unternehmen zunächst die Abteilung Luftbefeuchtung auf. Im 1986 wurde er zum Vertriebsleiter berufen und im Jahr 1998 auch zum Geschäftsführer ernannt. Hobbys? Da hat er so einige. Was aber kaum einer weiß: Bis zu seinem 39. Lebensjahr war er Handballtorwart bei SV Bayer, dann jagte er selbst die Bälle über die Plätze, auch heute ist Peter Iselt, wenn er nicht gerade das Thermohygrometer in der Hand hält, ein aktiver Tennisspieler.

Am 26. November 2004 wird in der Stadthalle Wuppertal im Doppel kräftig gefeiert, dann ist Peter Iselt 66 Jahre alt und 40 Jahre in der Air Company Kaut schlagkräftig, schlagfertig und auf flinken Beinen tätig. Ein Abschiedstreffen für die Branche? Das kann man sich doch gar nicht vorstellen?! Oder doch? Deshalb vorsorglich: Alles Gute Peter Iselt und bleib nicht nur auf dem Tennisplatz immer gut auf den Beinen. Dies wünscht ganz besonders *P. W.*



66 Jahre alt von Geburt, 40 Jahre bei Kaut, das hier ist Peter Iselt, wie man ihn aus vielen Veranstaltungen her so kennt