

Blick auf Europa

Die KK-Rubrik „EURO-NEWS“ ist eine exklusive Auswertung der Inhalte verschiedener in Europa erscheinender Fachzeitschriften aus den Bereichen Kälte- bzw. Klimatechnik und Lüftungstechnik mit Themen für Anlagenbauer, Systemanbieter, Hersteller, Planer und Betreiber. In diesem Monat wurden die Meldungen aus den folgenden Titeln zusammengestellt:

 Clim Pratique	www.pyc.fr
 TGA	www.weka.at
 RAC	www.emapconstructionnetwork.co.uk
 Revue Pratique du Froid	www.pyc.fr
 Zero sotto Zero	www.implantinews.com
 Kulde Skandinavia	www.kulde.biz

Wartung

Konkurrenzvorteil durch Wartungsverträge

Wartungsverträge bieten einen deutlichen Konkurrenzvorteil für Anlagenbauer. Dies ergab sich aus 211 von Mitgliedern des Verbands GCCP (génie climatique, plomberie, couverture...) gelieferten Antworten bei einer Umfrage des ONTSE (Observatoire national des travaux et services liés à l'énergie) in Paris. Insgesamt wird der größte Umsatz mit 61% durch Raumklimaanlagen erzielt (Wartung und Neuinstallation), gefolgt von 30% im öffentlichen Sektor und 6% im industriellen Bereich. Vergleicht man, wie oft Betriebe ein Klimageschäft pro Jahr abwickeln, schneiden diejenigen, die Wartungsverträge abschließen, mit 44% erheblich besser ab. So liegt der Prozentsatz bei Betrieben, die ausschließlich auf Abruf arbeiten, bei nur 12%. Ebenso fällt das Ergebnis bei einem Vergleich des Umsatzes aus. Mit Wartungsverträgen werden durchschnittlich 25% des Klimaumsatzes erzielt, während es nur 17% bei Arbeit auf Abruf sind. Trotz dieses deutlichen Unterschieds haben viele Betriebe die Vorteile regelmäßiger Wartung noch nicht erkannt. So unterzeichnen bislang von den 211 Befragten nur 44%, Wartungsverträge mit ihren Kunden!

(Clim Pratique 12/04)

Ausbildung

Deutsch-Österreichische Kooperation

Der ÖKKV (Österreichischer Kälte- und Klimatechnischer Verein) bietet in Kooperation mit arsenal research und der Bundesfachschule Maintal in 2005 verschiedene Ausbildungskurse für Kälte- und Klimatechniker an. Dabei handelt es sich um Kurse für Profis, die sich weiterbilden wollen, aber auch um Grundkurse, Aufbaukurse und praktische Weiterbildungen. Kälte- und Klimatechniker werden mehr und mehr gesucht, die richtige Ausbildung ist hierfür der erste Schritt! Weitere Infos unter www.oekkv.at (TGA 12/2004)

Klima

Steile Entwicklung des französischen Markts

Aus den durch Clim'Info, dem französischen Verband der Hersteller und Importeure von Klimageräten, veröffentlichten Zahlen geht hervor, dass sich die Verkaufszahlen für verschiedene Klimageräte bereits Ende August 2004 im Vergleich zum Ende des Vorjahrs mehr als verdoppelt haben. So zeigt sich ein Wachstum von 96% (108000 Geräte) bei mobilen Klimageräten, die, obwohl sie nicht besonders leistungsstark sind und einen hohen Energie-

verbrauch haben, von der Öffentlichkeit bevorzugt werden, da sie keine aufwendige Installation benötigen. Noch beeindruckender ist der Anstieg der Verkaufszahlen bei Mono- und Multisplitgeräten unter 17,5 kW. Bei ersteren wurde ein Wachstum von 141% verzeichnet, bei letzteren von 109% (d.h. 367000 Geräte anstelle von 73000). Insgesamt war die Anzahl von verkauften Inneneinheiten am Ende der Saison um 142% im Vergleich zum gleichen Zeitpunkt im Vorjahr angestiegen, d.h. 530 000 Einheiten verglichen zu 219 008! Die einzigen Verlierer in dieser Kategorie sind die Fenstergeräte, von denen 18% weniger verkauft wurden. Ebenfalls interessant ist die Feststellung, dass 80% der verkauften Splitgeräte reversibel sind (335 000 Geräte) im Gegensatz zu 68% in 2002. Mit Inverter sind inzwischen ganze 40% der verkauften Splits ausgestattet (175 000 Geräte), was einen Anstieg von 210% bedeutet. Und ganz besonders beeindruckend ist der Anstieg von 279% der mit HF-KWs betriebenen Splits (425 000 Geräte). Dies erklärt sich aus dem Verkaufsverbot von HFCKW-haltigen Geräten seit 1. Januar 2004. Was Klimaschränke mit Leistungen über 17,5 kW anbelangt, so sind die Zahlen zwar nicht ganz so spektakulär, doch auch hier wird ein Wachstum von 87% (53 165 Geräte) der VRF Geräte verzeichnet, wobei Außen- und Inneneinheiten zusammengefasst werden.

(Clim Pratique 12/04)

Malta

Klima-Außeneinheiten verschwinden Valletta

In Maltas Hauptstadt Valletta sollen Klimaußeneinheiten von nun an von der Vorderseite der Gebäude und damit aus dem Blickwinkel verschwinden. So verkündete Andrew Calleja von der Malta Environment and Planning Authority (ME-

PA), sichtbare Klimageräte in der historischen Innenstadt Vallettas, UNESCO Welterbe, seien illegal. Weiter sagte er, dass gegen diejenigen, die Klimageräte ohne die erforderlichen Genehmigungen installieren würden, vorgegangen werde. Alle anderen würden aufgefordert, die bereits bestehenden Geräte zu entfernen oder zumindest zu verbergen. Aus einer MEPA-Studie zu diesem Thema ging hervor, dass bislang noch insgesamt 1270 sichtbare Verflüssigungseinheiten in der Stadt zu sehen sind, wobei 53% auf gewerbliche Gebäude entfallen.

(RAC 01/05)

Vertrag

Garantie für Kunden

In Frankreich bietet Climsure (Zusammenschluss von Anlagenbauern) seinen Kunden jetzt einen Vertrag mit dem Namen „Sérénité“ an. Dahinter verbirgt sich eine fünfjährige Garantie (Garantie Longue Durée – GLD) über Ersatzteile, Arbeitszeit und Fahrtkosten. Es gibt einen Vertrag für Gewerbe und Industrie sowie einen Vertrag für Privathaushalte. Zielsetzung der GLD, die nur für Eurovent zertifizierte Klimageräte gilt, ist eine verbesserte Kundenbindung. Der Kunde seinerseits ist dazu verpflichtet, seine Anlagen „normal“ zu nutzen, sie entsprechend zu pflegen und Vorkehrungen im Fall von Pannen zu treffen.

(RPF 12/04)

Müll

Illegaler Abfall

In 2003 wurden 23 000 Tonnen technischer Abfälle illegal aus Großbritannien exportiert. Zielländer sind China, Afrika, Indien und Pakistan. Grundsätzlich spielt die Kälte die wichtigste Rolle bei technischen Abfällen. So wurden im Jahr 2003 drei Mio. Kühl- schränke, 500 000 Fernseher

und 10 000 alter Computer, von denen 80% aus Industrienationen stammten, in den südlichen Ländern der Welt entsorgt. Eine solche illegale Entsorgung erfolgt ohne jegliche Einhaltung von Sicherheitsvorschriften und ist damit schädlich für die Umwelt. Tatsächlich handelt es sich beispielsweise bei Kühlschränken um Geräte, die älter als zehn Jahre sind, FCKWs enthalten und daher zum Abbau der Ozonschicht beitragen.

(Zero sotto Zero 12/04)

Wärmepumpen

Wärmepumpenmarkt entwickelt sich positiv

Der Verkauf von Wärmepumpen für Raumklima und Warmwasserbereitung ist von 1999 bis 2002 um jährlich 22 000

Anlagen angestiegen und von 2003 bis 2004 um jährlich 70 000 Anlagen.

Führend ist dabei Schweden, dicht gefolgt von Norwegen und mit einem Abstand Deutschland, Frankreich und der Schweiz. In Deutschland und Norwegen ist diese positive Entwicklung auf das hohe Energiebewusstsein zurückzuführen. In der Schweiz oder Frankreich spielt auch die Energie- und Unternehmenspolitik eine Rolle. So verfolgt die Schweiz mit dem Programm „Energie Suisse“ das Ziel, bis zum Jahr 2010 mindestens 100 000 Wärmepumpen zu installieren, während in Frankreich der Energiekonzern EDF die Wärmepumpentechnologie durch verschiedene Fördermaßnahmen unterstützt. Die EU hingegen fördert Wärmepumpen nicht, da diese aus deren Sicht nicht

zur Senkung der CO₂ Emissionen beitragen. Was die verschiedenen Wärmepumpentypen anbelangt, so führen in Europa die Luft/Luft Systeme, gefolgt von Wasser/Wasser. Eine geringere Rolle spielen Anlagen zur Wärmerückgewinnung und Luft/Wassersysteme. Den kleinsten Platz nehmen Wärmepumpen, die nur zur Warmwasserbereitung eingesetzt werden, ein. Interessant ist auch der Vergleich der verschiedenen

Länder. So gibt es in Norwegen fast nur Luft/Luft Systeme, während in Schweden die Wasser/Wassersysteme vorn liegen. Aber auch Luft/Luft- und Anlagen zur Wärmerückgewinnung spielen eine wichtige Rolle. In Deutschland führen ebenfalls Wasser/Wasseranlagen, aber auch Wärmepumpen zur reinen Warmwasserbereitung nehmen einen wichtigen, und in der EU führenden Platz ein.

(Kulde 12/04)

In Zusammenarbeit mit:

AMV Communication, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, internationale Verbindungen und Übersetzungen, Pourrain (Frankreich);
www.amv-communication.com



Andrea Voigt

