



Längsschnitt durch den neuen Dual-Scroll von Copeland für Antriebsbereiche von 40 bis 60 PS, hier handelt es sich zu 100 Prozent um eine europäische Entwicklung

Willkommen in Welkenraedt!

Dieser Gruß gilt allen Teilnehmern am BIV-Lehrertreffen 2005, das sind die in Kälteanlagenbauerfachklassen unterrichtenden Berufsschullehrer, den Leitern der Kältefachschulen sowie den ÜBL-Verantwortlichen, schließlich den einladenden Repräsentanten des Berufsbildungsausschusses sowie dem Bundesinnungsmeister selbst. Einen erfolgreichen Ablauf der Veranstaltung vom 2. bis 4. Mai wünscht seinerseits als Organisator des Treffens im Auftrag des Gentner Verlags

P. W.



Freuen sich auf Diskussionen mit den Teilnehmern am BIV-Lehrertreffen 2005 (v. r.): Vice President Dr.-Ing. Norbert Kämmer, „Vater“ der Entwicklung des Dual-Scrolls, Copeland Deutschland Vertriebsdirektor Rainer Dietrich und Jean Janssen, Vice President Operations Europe

Leserbrief

Erfahrungen eines Praktikers zum privaten Klimamarkt

Der Leserbriefautor nimmt Bezug auf den Beitrag „Technomar-Studie stützt den privaten Klimamarkt“ in KK-Ausgabe 3/2005, Seite 24.

„Die Studie mag substantiell in Ordnung sein. Trotzdem entstellt sie die Wahrheit mäßig, was (nach Lichtenberg) schlimmer ist als eine Lüge.

Denn aus der Sicht des Praktikers sieht die Wirklichkeit doch einigermaßen anders aus. Diese auch in dieser Studie schön- und hochgerechneten Stückzahlen sind nur Schäume, geträumt vor allem im Jahrhundertssommer 2003.

Denn nach allen wissenschaftlichen Erkenntnissen ist erst wieder in rd. 500 Jahren mit einer derartigen Wärmeperiode zu rechnen. Nur eine solche aber, die sich Jahr für Jahr wiederholt, könnte in der Tat jenen schlummernden großen Marktbedarf wecken, der wegen des ebenfalls extremen kalten Sommers 2004 schon wieder entschlafen war und in die bei uns in Deutschland weit verbreitete Auffassung der Interessenten führte, „dass es doch für die paar Tage“ kaum lohnend sei, sich ein Klimagerät anzuschaffen.

Wie Technomar eine Stückzahl von knapp 200 000 Raumklimageräten im Jahrhundertssommer 2003 in Deutschland erhoben hat, würde mich außerordentlich interessieren. Es ist in Fach-

kreisen allgemeiner Erkenntnisstand, dass in diesem fraglichen Jahr etwa 90 000 Raumklimageräte verkauft wurden, im Jahr 2004 nur 86 000.

Wenn sich die Firma Technomar der Firma Daikin gewissermaßen als Alibi dafür bedient, dass auch diese im Privatmarkt eine Anzahl im 6-stelligen Bereich genannt hat, die eine Posaune also deshalb so lärmt, weil es die andere auch tut, so muss auch ausdrücklich darauf hingewiesen werden, dass es sich um Hochrechnungen eines potenziellen Bedarfs handelt, nicht aber um bereits erreichte Stückzahlen.

So scheint sich mir hinter der Technomar-Studie der Wunsch als Vater des Gedankens zu verbergen. Einer weiten Verbreitung der Klimatisierung im Privatmarkt stehen im Übrigen die in der Regel nur mäßigen und kurzzeitig auftretenden Spitzentemperaturen im Sommer entgegen. Ein ganz entscheidender Hemmschuh ist zusätzlich die Problematik der Installation.

In Deutschland will niemand ein Klimagerät sehen oder hören und selbst das Vorhandensein eines Balkons als ideale Aufstellfläche für das Außenteil ist aus Sorge vor dem Geräusch und den Nachbarn noch längst kein Garantieschein für die Verwirklichung der Klimatisierungsmaßnahme.

Alle Euphoriker der Klimatisierung in Deutschland, alle Klimamacher und alle Seiteneinsteiger aus der Elektro-, Heizungs- und Sanitärbranche werden früher oder später desillusioniert feststellen müssen, dass sie als Reichsadler starten, aber als Suppenhuhn landen werden.“

Wilfried Wiegand
Kälte- und Klimatechnik, Neubiberg