

CMC-Tagung von Mitsubishi Electric

Willkommen im Club

Kundenbindung, Zusatznutzen, Mehrwert, drei Bezeichnungen, die allesamt für die Philosophie des CMC-Clubs von Mitsubishi Electric stehen. Seit fünf Jahren verfolgt der Anbieter von Raumklimageräten damit eine erfolgreiche Strategie, um seinen Kunden im Kälteanlagenbau Exklusivität zu bieten und Erfolg zu belohnen, wie eine echte Partnerschaft eben funktioniert.

CMC, drei Kürzel, die für „City Multi Club“ stehen, der Bezeichnung eines exklusiven Zirkels von Firmen des Kälteanlagenbaus. Dabei handelt es sich aber um keinen Geheimbund als viel mehr um eine Kundengruppe der Mitsubishi Electric Europe B.V., genauer des Geschäftsbereichs Air-conditioning. Dieser entstand vor fünf Jahren, als General Manager Heinz Bockwyt die Idee hatte, Einsatz und Markentreue zu belohnen.

Im Mittelpunkt steht der Mensch

Dabei sollte es sich aber nicht primär um materielle Leistungen handeln, sondern gezielt der Kunde im Mittelpunkt stehen. Der persönliche Kontakt, der Austausch sowie Kommunikation im Allgemeinen sind letztendlich das wertvollste Gut jeder Beziehung. Daraus entstand der Club-Gedanke, der umgesetzt wurde in der Gründung des City Multi Clubs, kurz CMC, im März 2000. Zu diesem Zeitpunkt übernahm Mitsubishi Electric von Ratingen aus auch die Distribution für ganz Deutschland selbst. Mit 30 Fachfirmen gestartet, ist der Club heute auf rund 70 Mitglieder angewachsen, denen eine Direktpartnerschaft, exklusive Informationen, Weiterbildungsmöglichkeiten sowie gemeinsame Werbestrategien angeboten werden.

Dazu zählt die jährlich stattfindende CMC-Tagung zum Auftakt der Klimasai-

son. Und um für Abwechslung zu sorgen, "tourt" die Veranstaltung durch Deutschland. Da nun der Südwesten der Republik als zweitstärkstes Vertriebsgebiet bislang ausgelassen wurde, nutzte Uwe Gaupp, Leiter des Regionalbüros Stuttgart, die Gelegenheit. So trafen sich am 7. März 2005 immerhin knapp 60 Mitglieder in Deutschlands größtem Freizeitpark. Der Europapark Rust, über dessen kälte- und klimatechnische Anwendungen in KK 1/05 berichtet wurde, veranstaltet heute in großer Anzahl und sehr erfolgreich Firmenveranstaltungen und bietet vor allem einen außergewöhnlichen Rahmen. So auch für die Mitsubishi-Kunden, die im neuen Themenhotel Colosseo übernachteten und für die Tagung mittels Schwebbahn quer durch den zu diesem Zeitpunkt noch geschlossenen Park zum Medienzelt befördert wurden. Einzig das dortige Klima lies zu wünschen übrig, da es zu Beginn erst zu kalt und später dann zu warm war. Dem Chronisten ist leider nicht bekannt, ob einer der vielen anwesenden Klimaspezialisten dies zum Anlass für ein Beratungsgespräch (vielleicht sogar mit Abschluss) mit dem Parkbetreiber nahm. Dennoch bot die zweitägige Veranstaltung ein umfangreiches Programm, mit Zahlen über das Klimajahr 2004, den deutschen Markt, neue Produkte sowie weiteren nutzwertigen Einzelvorträgen „neutraler“ Referenten.

Moin, Moin, mein Name ist ...

Wie bereits erwähnt, bei Mitsubishi Electric wird großen Wert auf die persönliche Note gelegt. So startete die Tagung zunächst mit der Begrüßung durch General Manager Heinz Bockwyt und Deutschland-Vertriebsleiter Lars Brunken, der durch sein „Moin, Moin“ auch gleich seine Herkunft offenbarte. Anschließend stellte sich das gesamte Vertriebsteam einzeln vor, ehe schließlich jedes Clubmitglied ebenfalls seine Visitenkarte abgab.

Zahlen, Märkte und Produkte

Was natürlich immer brennend interessiert: Wie lief das vergangene Klima-Jahr, das bei Mitsubishi von April bis März reicht und damit aktuell auf die zurückliegenden zwölf Monate zurückgeblickt werden konnte. Sowohl Heinz Bockwyt mit seinem Überblick über die Europageschäfte (BRD, West- und Osteuropa sowie die GUS), wie Lars Brunken, der auf den deutschen Markt fokussierte und auch Frank Doler, der über das Kleinklimagerätegeschäft berichtete, konnten positive Resümees ziehen. Einzig Andreas Kuhnert räumte ein, dass im kleingewerblichen Sektor der Markt hart umkämpft ist. Seine Aufgabe als Key Account Manager wird es sein, hier Strategien zu entwickeln.



Heinz Bockwyt (links) und Lars Brunken bei der Begrüßung



Im Anschluss an das Mitsubishi Electric-Team stellte sich jedes einzelne CMC-Mitglied mit Namen, Firma und Herkunft persönlich vor

Ein gutes Klimajahr bei Mitsubishi Electric

Mit rund 60 Mio. € in den genannten Gebieten wies Heinz Bockwyt einen um 19% gestiegenen Gesamtumsatz aus. Lars Brunken bezifferte diesen für Deutschland auf rund 15. Mio. €. Das stärkste Wachstum lag im City-Multi-Bereich. Wie in der Branche bekannt, war 2004/05 auch bei Mitsubishi Electric ein so genanntes „Aldi-Jahr“. Aber auch ohne diesen Großauftrag mit 250 Außeneinheiten lag der Zuwachs gegenüber dem Vorjahr bei einem Plus von rund 160 Außengeräten.

Auch der Kleinklimagerätesektor, der bei Mitsubishi mit der M-Serie abgedeckt wird, legte um rund das Doppelte auf knapp 4000 Geräte zu. Nun hing dies durchaus mit einer Geräteaktion zusammen, die verschiedene Modelle besonders preisgünstig anbot. Es ist aber durchaus redlich, dass Märkte mit Subventionen angekurbelt werden und für dieses Produktsegment handelt es sich in erster Linie um den privaten Klimamarkt. Da man sich von diesem noch einiges verspricht, wird es auch in diesem Sommer zwischen April und August Aktionsgeräte zu Sonderpreisen geben - Preise, die zeitlich beschränkt und nicht dauerhaft sind. Damit wird eine weitere deutliche Steigerung bei den abgesetzten Geräten erwartet, für deren Verkauf jedes CMC-Mitglied mit verschiedenen Werbemaßnahmen unterstützt wird.

Weiter angekurbelt werden soll der Geräteabsatz natürlich auch durch neue Produkte, die von Horst Bendert sehr ausführlich und umfassend präsentiert wurden. So gibt es bei allen drei Serien M, Mr. Slim und City Multi, den EDV-Klimaschränken, den



Hier sitzt der Temperatursensor; Horst Bendert präsentierte die Produktneuheiten



Key-Account Manager Andreas Kuhnert hat die nicht einfache Aufgabe, Mr. Slim Systeme gewerblichen Kunden nahe zu bringen

Lossnay-Lüftungsgeräten sowie den Roof-topssystemen und der Steuer- und Regelungstechnik eine ganze Reihe von Neuerungen. Dabei handelt es sich um vermeintlich kleine Dinge, wie die Farbgebung oder Gerätebezeichnungen, aber auch um technische Weiterentwicklungen.

Hierzu zählt beispielsweise der MSZ-Deluxe Design Inverter mit einem I-See-Sensor. Dieser überwacht die Raumtemperatur und richtet seinen Luftstrom automatisch auf die wärmste Stelle im Raum aus, um diesen schnell und effektiv abkühlen zu können. Ab Juli 2005 wird außerdem ein neues Inverter-Truhengerät zum Kühlen und Heizen bis 5 bzw. 6 kW erhältlich sein.

Die Mr. Slim-Serie wurde mit den Power-Inverter Außengeräten im Leistungsbereich nach oben erweitert, so dass nun demnächst 8 und 10 HP zur Verfügung stehen werden. Die Heizfunktion wurde für diese Serie auf Außentemperaturen bis -20 °C ausgedehnt. Neu ist auch die MA-Kabelfernbedienung mit größeren Symbolen in verschiedenen Sprachen (auch deutsch), Wochen Timer sowie der Anzeige der Betriebsdaten für Wartungsarbeiten und Fehlerfunktionen.

Für City Multi bietet der BC-Controller bei der R2-Serie als Kältemittelverteiler die Option der Wärmerückgewinnung im Kühl- und Heizbetrieb für bis zu 16 Innengeräte an einer Außeneinheit. Ein weiterer Vorteil liegt bei der deutlichen Reduzierung der Gesamtröhrlängungen. Bei der Y-Serie bietet Mitsubishi die größte Außeneinheit am Markt für 140 kW kühlen bzw. 156 kW heizen. Anschließbar sind max. 42 Inneneinheiten. Mit der Replace Multi Serie wird schließlich der Austausch bestehender R22-Systeme für den weiteren R407C-Betrieb einfach. Mit einem speziell konzipierten Spülmodul wird die vollständige Reinigung des Rohrleitungssystems möglich.

Fortbildung schafft Nutzwert

Produktschulung und Neuvorstellungen sind das Eine. Für das Geschäft mit Klimasystemen spielen aber weitere Faktoren eine bedeutende Rolle, die den CMC-Mitgliedern in Rust geboten wurden. Vier Referenten lieferten nämlich Hintergrundinformationen unterschiedlichster Natur. Einen kleinen Einblick in die Kunst, „richtig“ zu verkaufen, lieferte Verkaufstrainer Niels Remers. FGK-Geschäftsführer Günther Mertz präsentierte zum einen die Leistungen des FGK, die im Kälteanlagenbau überraschenderweise noch immer wenig bekannt sind. Zum zweiten sensibilisierte er für das Thema WEEE-Elektro-Altgeräte-Verordnung. Sandra Horn vom Hygiene-Institut des Ruhrgebiets referierte umfassend über die Neuerungen der VDI 6022, die künftig auch Klimageräte umfas-



Sie bereicherten das Programm der CMC-Tagung um Mitsubishi-neutrale Informationen zum Klimamarkt, zum Klimageschäft und auch über praktische Hilfen für die Projektierung (v.o.): Volkart Otto, Niels Remers, Günther Mertz und Sandra Horn

sen soll. Mitsubishi hat hierauf bereits reagiert und die komplette M-Serie hygienezertifiziert. Volkart Otto lieferte schließlich interessante Informationen zur Behandlung von sensiblen und latenten Lasten bei der Dimensionierung von klimatechnischen Anlagen. Die Praxis demonstrierte danach der Anwendungsfall eines Serverraumes.

Und bemerkenswerte Praxis bot dann auch der Abschluss der Tagung mit dem aktuellen Referenz-Objekt GE Money Bank, ausgeführt vom Kälte-Klima-Fachbetrieb Stibbe (700 kW Kühlleistung, 19 Außeneinheiten, davon sind 9 Geräte Wärmepumpen mit einer Heizleistung von 260 kW; ca. 200 Inneneinheiten). Bei der GE-Bank wurden VRF-Systeme und zentrale Zuluftgeräte zur Klimatisierung des Gebäudes kombiniert. Die Abfuhr der internen Wärmelasten erfolgt über VRF-Wandgeräte. Die Zuluftgeräte sind an die VRF-Systeme angebunden, um die Luft zu heizen und zu kühlen. Ein R2-System kühlt den Serverraum, um Wärmerückgewinnung nutzbringend einzusetzen. Die gewonnene Energie wird wiederum zur Erwärmung der Kantinenzuluft genutzt. Bemerkenswert: Das Produkt kam über die Ausschreibung des Planers zum Zug. Und ebenso wichtig: Sicher kein anderes, als ein mittelständisches Unternehmen des Kälteanlagenbaus, wäre im Stande gewesen, das komplette Projekt in nur 10 Wochen auszuführen! A.F.

Die GE Money Bank in Hannover ist eines der derzeit bedeutendsten Referenzobjekte von Mitsubishi Electric in Deutschland. Maik Buse (oben), Regionalleiter Nord stellte es vor, Gerd Müller vom Fachbetrieb Stibbe lieferte interessante Hintergründe zur Ausführung, die in Rekordzeit erfolgte

