

Daikin-Inverter-Klimatage 2005

Ready for „Take off“

Daikin startete im Lufthansa-Trainingscenter Frankfurt, einer von über 20 Veranstaltungsorten, mit seinen Kunden in die neue Klimasaison. Und ohne dabei abzuheben, wurde präsentiert, weshalb man mit seinen Produkten im deutschen Markt ganz oben steht. Auch im Privatmarkt agiert Daikin als Pionier, ohne dabei den Wettbewerb aus dem Blickwinkel zu verlieren.

Für die meisten namhaften Anbieter von Klimasystemen im deutschen Markt sind heute Kunden-Informationsveranstaltungen zum Start in die neue Saison fester Bestandteil des Terminkalenders. Neben Produktneuheiten werden dort oft auch ergänzende nutzbringende Hintergrundinformationen geliefert.

Eine weitere Möglichkeit, sich von seinen Wettbewerbern abzuheben, ist die zusätzliche Wahl außergewöhnlicher Veranstaltungsorte. Beim Kampf um die Zeit des Kunden ist dies ein probates Mittel. Auch die Daikin Airconditioning Germany GmbH, Unterhaching, zog diese Trumppf-

karte während der Inverter-Klimatage 2005 gleich mehrfach. Von jedem der fünf Regionalbüros Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg und München wurden mehrere Veranstaltungsorte gewählt, um Kälteanlagenbauern und Fachplanern eine möglichst kurze Anreise zu gewährleisten. Zum Termin im Lufthansa-Trainingscenter Frankfurt war auch die KK-Redaktion eingeladen.

Privatmarkt bleibt eine Aufgabe

Dort, wo eine der weltweit größten Fluggesellschaften alle Piloten sowie das Bordpersonal ausbildet und im modernsten Flugsimulator-Trainingscenter der Welt permanente Überprüfungen abnimmt, kommt man nicht alle Tage hinein. Dieser Ansicht waren rund 40 Kunden, die der Einladung von Daikin gefolgt waren. Aber erst die Arbeit, dann das Vergnügen. Der kurzen aber äußerst interessanten Führung zum Abschluss ging natürlich zunächst der Fachteil voraus.

Den Auftakt machte Regionalleiter Arno Schmitt mit seiner Begrüßung und einer kurzen Einführung. Sein Blick auf die Verkaufszahlen der Innengeräte im deutschen Markt machte deutlich, welche stetige Entwicklung die dezentrale Klimatisierung

in den vergangenen Jahren gemacht hat und wo Daikin heute steht. Der Abstand zum Wettbewerb rührt u.a. daher, dass man im VRF/VRV-Bereich, seit vielen Jahren als Technologieführer gilt.

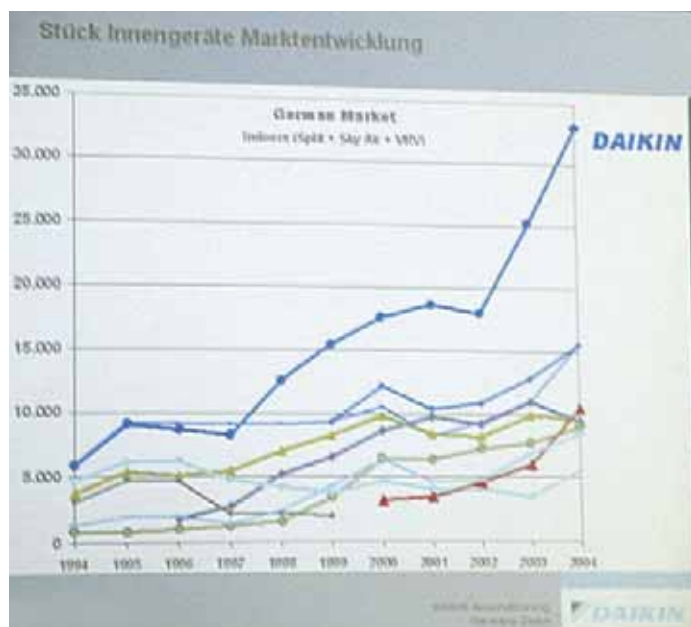
Anschließend ging es weiter ins Detail. Jochen Eisenhofer griff das Thema „Privatmarkt“ auf. Hierzu sei angemerkt, dass Daikin bereits im Jahr 2001 aktiv wurde. Zwischen Juli und September ging erstmals das „Klimobil“ auf Reisen. Der eigene ausgebaute Truck machte damals an 30 regionalen Stützpunkten für jeweils drei Tage Station. Dort warb man gemeinsam mit 10 Fachpartnern für Klimaanwendungen im Privatmarkt. Als weiteren Schritt wurde dann im vergangenen Jahr die Vertriebsorganisation gezielt gestärkt. Fünf Verkäufer haben seither keine andere Aufgabe, als von den Regionalbüros aus den Privatbereich intensiv zu bearbeiten. So konnte man, unterstützt durch Internet und Call Center, im vergangenen Jahr zahlreiche neue Erkenntnisse sammeln.

Man weiß bei Daikin also, worum es geht, zumal verschiedene eigene Untersuchungen des Klima- bzw. des Privatmarktes wichtige Ergebnisse lieferten. Eisenhofer berichtete in Frankfurt über einen Vergleich der eigenen Geräte mit dem Geräteangebot „marktfremder“ Anbieter, die



Im Lufthansa-Trainingscenter Frankfurt begrüßte Chef-Stewart und Regionalleiter Arno Schmitt seine Gäste an Bord des Inverter-Klimatage-Fluges. Neben zahlreichen Informationen zum Start in die neue Saison konnte auch das Flugsimulationszentrum besichtigt werden, wo alle Piloten 4x im Jahr geprüft werden

Die hier dargestellte Entwicklung einer neutralen Erhebung verkaufter Innengeräte in Deutschland zeigt den Abstand von Daikin zu anderen etablierten Anbietern des Klimamarktes mit vergleichbaren Produkten. Rechts zu sehen die neue D-Serie zwischen den beiden Yourstyle-Geräten an der hinteren Wand. Einmal ganz in weiß und mit Dekor-Silberstreifen



also ihre Kernkompetenz nicht in der Klimatechnik besitzen. Dabei ging es um folgende Produkte, gegliedert nach den verschiedenen Vertriebslinien (das eingestufte Preissegment ist in Klammern vermerkt):

- Baumarkt: Einhell (Discont), Yucon (Discont)
- SHK und Elektro: Stibel Eltron (Mittelklasse), Vaillant (Mittelklasse)
- Wintergartenbauer: Diamant (Unterklasse)

Mit dem eigenen Produktsegment, in diesem Fall der Siesta-Linie, wurden verschiedene Kaufkriterien verglichen. Als die fünf wichtigen Kaufentscheidungen wurden von Daikin bei Privatkunden folgende Punkte herausgefunden:

- Geringe Lautstärke
- Niedrige Energiekosten
- Zugfreie Lufteinbringung
- Günstiger Anschaffungspreis
- Umweltfreundlichkeit

Geiz ist doch nicht geil ...

... aber Qualität kommt an. So ein Resümee der Inverter-Klimatage. Denn noch vor dem günstigen Anschaffungspreis rangieren in der Käufergunst Kriterien, die vermeintlich billige Geräte nicht erfüllen. Laufruhige Innen- und Außengeräte, optimale Luftwechselraten, Betriebskostensparnis durch Invertertechnologie aber auch Einsatzgrenzen, Luftreinigungsfunktionen, Einstelloptionen, Heizfunktion und auch Rohrleitungslängen sind entscheidende Kriterien, die Qualitätsprodukte ausweisen. Die oft aggressive Werbung von Baumarkt und Co. erweckt aber den Anschein, als sei der Kaufpreis (als wäre der Einbau kostenlos!) allein entscheidend. An dieser Stelle muss weiter Aufklärung betrieben werden. Und hier kommt natürlich auch der Kälteanlagenbauer als Daikin-Fachpartner ins Spiel, dem man alle notwendige Unterstützung zukommen lässt.

Dazu zählt mit der D-Serie auch ein neues Innengerät. Dieses zeichnet sich durch ein eleganteres Design und die große Laufruhe (22 dbA) sowie einen verbesserten COP durch die Erhöhung des Wärmetauschervolumens aus. Auch die Luftführung wurde verbessert. Die zugehörigen neuen Außengeräte, kombinierbar mit allen anderen Innengeräte-Bauformen, erweitern den Einsatzbereich bis zu einer Außentemperatur von -20°C.

Ein Füllhorn an Neuheiten

Im weiteren Verlauf der Tagung waren es dann eine ganze Reihe von Weiterentwicklungen und auch neuen Produkten, die vorgestellt wurden. Spätestens ab Mitte dieses Jahres ist praktisch alles lieferbar.

Reagiert wurde mit der Basic-Line Sky Air auf eine Forderung des Marktes. Diese „abgespeckte“ Variante bietet Geräte für den preisgünstigen Einstieg im mittleren

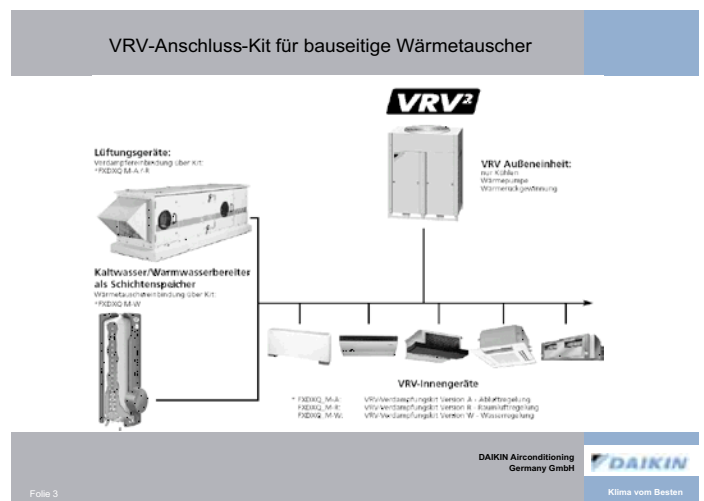
Leistungsbereich. Es stehen drei Non-Inverter-Außengeräte für R410A mit den Nenn-Kälte- bzw. Heizleistungen 7,1kW/8,0kW; 10,0kW/11,2kW und 12,5kW/14,0kW zur Verfügung. Bei den großen beiden Einheiten kommt der neue G Typ Verdichter zum Einsatz. Durch einen Hochdruckmechanismus werden nach eigener Aussage die Reibung und damit die Druckverluste verringert. Für den Innenbereich können Deckengeräte, Kanalgeräte und Zwischendeckenkassetten eingesetzt werden. Damit soll für Kunden in einem allgemein preiskritischen Segment eine günstige Alternative mit fast allen Qualitätsmerkmalen eines modernen Daikin-Produktes angeboten werden.

Bis Mitte dieses Jahres wird die komplette Sky-Air-Produktpalette auf das Kältemittel R410A umgestellt, bzw. werden ab 2006 keine R407C-Geräte mehr lieferbar sein. Eine Modellerweiterung fand außerdem im oberen Leistungsbereich statt. RZQ 200 und 250 BW heißen die beiden großen Inverter-Geräte. Die Nennkälteleistungen liegen bei 20 bzw. 25 kW, geheizt werden kann bis 22,5 bzw. 27 kW.

Die andere Klimatechnik ist auf der Überholspur

Eigentlich ist die Bezeichnung „andere“ Klimatechnik für dezentrale Direktverdampfungssysteme nicht mehr zeitgemäß. Ursprünglich wurde damit Mitte der 90er Jahre darauf aufmerksam gemacht, dass es neben wasser- und luftbasierten Systemen eine weitere neue Technologie gibt. Geht es heute um den weiten Einsatzbereich der Klima- und Lüftungstechnik, so müssen alle Systeme gleichberechtigt betrachtet werden. Gerade in der technischen Gebäudeausrüstung sind die Ansprüche sehr hoch, was die Behandlung der Luft, Behaglichkeitskriterien, den Bedienkomfort und auch den energiesparsamen Einsatz sowie möglichst günstige Investitions- bzw. Betriebskosten anbelangt.

So zeigte der weitere Verlauf der Veranstaltung, was mit der Direktverdampfungstechnologie heute alles möglich ist. Was die komfortable Bedienung großer Systeme anbelangt, so bleiben gerade bei der VRV-Technologie kaum mehr Wünsche offen. Selbst die Anbindung an LON und neuerdings auch an den Europäischen Installationsbus EIB, eine 1990 von führenden europäischen Unternehmen der Elektroinstallationstechnik gegründete Gesellschaft, ist jetzt möglich. Da sich heute über 100 Hersteller unter dem Dach der European Installation Bus Association zu-



Mit der VRV-Technologie können komplette Systeme zum Heizen, zur Brauchwasserbereitung und zur Klimatisierung aufgebaut werden

sammengeschlossen haben, die mit ihren Produkten etwa 80 % des Bedarfs an elektrischen Installationsgeräten abdecken, bietet der Markt eine große Geräteauswahl mit dem EIB-Warenzeichen, das absolute Kompatibilität garantiert. EIB ist nämlich herstellerunabhängig. Um über die Anwendungsmöglichkeiten der Gebäudeleittechnik mit Daikin-Produkten mehr zu erfahren, lohnt einmal der Besuch einer Schulung bzw. eines Seminars. Das Programm ist unter der Homepage www.daikin.de einsehbar.

Heizen, Warmwasser und auch noch Klima

Interessant und auf der kleinen Ausstellung zu besichtigen war dann auch der VRV²-Anschlusskit. Damit wird es möglich, externe Wärmetauscher für R410A mittels VRV²-Außengeräten zu betreiben. Die beiden Bilder unten machen es deutlich. Die Wärmetauscher können als Verdampfer oder Verflüssiger genutzt werden. Die Montage des Anschluss-Kits einschließlich der Fühler am Gerät erfolgt bauseits. Es wurde die Möglichkeit geschaffen sowohl Direktverdampfungs-Inneneinheiten wie auch Lüftungsanlagen, Luftkühler, Lufterhitzer oder Wasserwärmetauscher in Standspeichern für Kalt- und Warmwasser gemeinsam zu betreiben. Wer hier etwas genauer hinschaut, erkennt das interessante Potenzial dieser Anwendung, die auch an einem Beispiel näher betrachtet wurde. Dort, wo es unter Berücksichtigung aller Faktoren sinnvoll ist, kann ein konventionelles mit öl- oder gasbetriebenem Heizsystem plus Brauchwasserbereitung komplett ersetzt werden! Und als Zugabe erhält der Gebäudebetreiber für sich bzw. seine Nutzer die Klimatisierung praktisch kostenlos dazu. Was hinzukommt: Vergleiche, die unter möglichst realen und nachvollziehbaren Rahmenbedingungen angestellt werden (müssen), liefern Ergebnisse, die nicht nur Betriebskosten einsparen, sondern auch CO₂-Emissionen reduzieren könnten. Und dabei handelt es sich um ein hartes politisches Argument pro Klimatechnik, das nicht unter den Teppich gekehrt werden darf.

Nach so vielen harten Fakten hatten die Besucher der Inverter-Klimatage in Frankfurt dann aber noch die Gelegenheit, das Lufthansa-Trainingscenter zu besichtigen. Am Ende der Führung, vorbei an fünf 15 Mio. Euro teuren Flugsimulatoren, wurde deutlich, dass die Sicherheit der Passagiere bei der Lufthansa an aller oberster Stelle steht. Dahinter steckt harte und permanente Arbeit und Schulung, die aber letztendlich niemandem schadet, oder? *A.F.*



Den Anschluss von Wärmetauschern für andere Systeme erlaubt jetzt ein spezielles Kit. Zentral und dezentral können somit sinnvoll verknüpft werden