

Die wirtschaftliche Seite ist durch die Forderung nach individuellen Lösungen zu Großserienpreisen gekennzeichnet. In der Forschung werden die Fragen der Rauchfreihaltung und der Brandrauchverteilung durch vertiefte Strömungssimulation in Verbindung mit den unumgänglichen Strömungsversuchen weitere Fortschritte erbringen.

Es werden schön gestaltete Innenraumgeräte und fassadenintegrierte Geräte für die Luft- und Klimatechnik benötigt, da die abgehängte Decke verschwunden ist. Multifunktionale Systeme werden dabei die Zukunft sein, mit denen die Klimatisierung, Beleuchtung, Beschallung, Brandmeldung und Brandschutz wahrgenommen werden. Dabei ist es für die Gebäudeausrüster entscheidend, sich nicht von den Baukollegen vereinnahmen zu lassen.

Abschließend stand der Jubilar am Pult. Neben einem Rückblick auf die über 40 Jahre Lehrstuhl für Kältetechnik, von denen er selbst fast 40 Jahre miterleben und mitgestalten konnte, holte er die wichtigsten Ereignisse noch einmal in das Gedächtnis. Er verwies auch auf das kameradschaftliche Zusammenwirken der jungen Assistenten und übrigen Mitarbeiter in beruflichen und persönlichen Dingen in der Aufbruchzeit der Maschinenbaufakultät in den 60er und 70er Jahren des vorigen Jahrhunderts, was eine ganze Generation von Ingenieuren und Wissenschaftlern geprägt hat. Er erinnerte an die IIR-Tagung 1975 in Moskau, bei der die jungen Teilnehmer aus der DDR erstmals in größerem Umfang in Kontakt zu den westdeutschen Kollegen kamen und Verbindungen knüpfen konnten, die bis heute

gehalten haben. Der Bogen spannte sich von der Kuba-Entwicklungshilfe als Lehrkraft über das Lehrbuch der Kältetechnik von Jungnickel, Kraus und Agsten bis zur Zäsur nach 1990 mit der Berufung von Prof. Quack 1993 auf den Dresdner Lehrstuhl.

Und Kraus wäre nicht Kraus, gäbe es nicht auch eine Anregung zu Kältemittelgemischen. In Fortsetzung der erfolgreichen CO₂-Arbeiten des Lehrstuhls stellte er ein neues Zweistoffkältemittel R744M vor, das aus CO₂ und N₂O besteht und durch die damit mögliche Absenkung des Erstarrungspunktes des CO₂ für tiefe Verdampfungstemperaturen geeignet zu sein scheint. An der Ermittlung der Stoffwerte wird gearbeitet und weitere Untersuchungen und Forschungen dazu erfolgen gegenwärtig und in der nächsten Zeit. U. A.

Leserbrief

„Nepper – Schlepper – Bauernfänger“ war eine beliebte, aufklärende Sendung im ZDF in den 70er Jahren.

Es gibt heute eine neue Dimension von Bauernfängern.

Folgendes ist passiert:

Wir sind ein mittelständiges Unternehmen mit 14 Mitarbeitern in der Kälte-Klima-Branche. Meine Firma heißt Kälte-Elektro-Klima-Anlagenbau und Service Michael Jörg. So weit, so gut.

Wie in vielen Familienunternehmen ist meine Frau im Büro tätig und nimmt Anrufe entgegen. Eines Tages kommt ein Anruf einer Firma mit der Frage, in welchen Gewerken wir Leistungen anbieten. Nach kurzer Beantwortung der Frage wollte die Anruferin weitere Auskünfte abfragen. Da wir am Telefon keine weiteren Fragen beantworten, forderte meine Frau, wie immer, den oder die Anrufer auf, Ihre Fragen schriftlich zu stellen, worauf der Vorschlag gemacht wurde, einen Gesprächstermin zu vereinbaren.

So kam es, dass ich nach Offenbach fuhr und mir in der Nähe des Kaiserlei-Kreisels einen Parkplatz suchte. Das neu gebaute Bürohaus hatte zwar eine eigene Parkgarage, doch darin durfte ich mein Fahrzeug nicht parken. Nachdem ich einen Parkplatz gefunden hatte, ging ich zu dem Bürokomplex und fuhr mit dem Aufzug in die achte Etage, es war die oberste in diesem Haus. Die Empfangsdame, bei der ich mich anmeldete, führte mich recht freundlich in einen Besprechungsraum, mit dem Hinweis, dass sie meinen Ansprechpartner informiert.

Nach kurzer Wartezeit kam dieser und stellte sich höflich vor. Dann führte er mich in sein Büro und das Gespräch begann. Gleichzeitig handigte er mir einen Fragebogen aus, auf dem ich Informationen über meine Firma eintragen sollte.

Mein Gesprächspartner erläuterte mir umfassend die Leistungen seines Engineering-Unternehmens. Er sprach von Netzwerken, die aufgebaut wurden, zu Architekten und Planern, in ganz Europa. Sie bearbeiten nur Objekte und Projekte mit gehobenen Ansprüchen etc. Sie arbeiten nur mit ausgesuchten Firmen zusammen, die diesen Ansprüchen gerecht werden. Meine Firma wäre genau richtig, in Leistung und Angebot.

Nun musste ich die Frage stellen, wie denn ein Auftrag zustande kommt. Die Antwort war, „Sie erhalten von den ausschreibenden Firmen oder vom Auftraggeber eine Ausschreibung für ein Objekt, tragen Ihre Preise ein und geben Ihr Angebot ab. Wenn Ihre Preise stimmen, erhalten Sie den Auftrag.“ Drei bis vier Projekte jährlich könne ich wohl abwickeln. Ein bejahendes Kopfnicken bestätigte seine fragende Aussage.

Eine Garantie für Aufträge gibt es jedoch nicht.

In diesem Moment kam mir der Gedanke an den Bundesanzeiger, hier gibt es auch keine Garantie für einen Auftrag.

Meine Frage, bei welchem Kollegen ich einmal den Ablauf nachfragen kann, wurde mit der Gegenfrage beantwortet, ob ich die Leistungen seines Unternehmens bezweifle. Der meinerseits Hinweis auf die Medien, dass viel Volk unterwegs ist, wurde für sein Unternehmen abgewiesen.

Die Frage der weiteren Abwicklung der Zusammenarbeit wurde wie folgt beantwortet:

„Von jedem Netto-Zahlungseingang erhält mein Engineering-Unternehmen 2,5%. Des Weiteren zahlen Sie, für die zweijährige Berücksichtigung meiner Leistungsverzeichnisse für Angebote, den Betrag von 4200,00 Euro. Dafür erhalten Sie einen Vertrag von uns.“

Damit war das Ende des „Vorstellungsgesprächs“ erreicht.

Es folgte ein freundlicher Händedruck zum Abschied und mir ging der Gedanke durch den Kopf, warum soll ich für etwas zahlen, was ich nicht habe, einen Auftrag!?!

Für Rückfragen meiner Kollegen stehe ich zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

Michael Jörg