

*Partner bleibt der Kälteanlagenbauer*

## **Kaut/Sanyo-Meeting 2005**

9. September 2005, Miesbach

*Die Führungsriege aus der Sanyo-Konzernzentrale Japan und Europa (Italien) war zugegen, als das dies-jährige Kaut/Sanyo-Meeting Anfang September im Hotel Bayerischer Hof in Miesbach stattfand. Wenn der Chronist den dort zu betrachtenden Fuhrpark richtig wertet, dann wird rasch klar: VRF-Systeme tragen hierzu bei, denn sie erzielen für den Anlagenbauer Profit!*

### **Unser Partner bleibt der Kälteanlagenbauer!**

Dieses klare Statement bildete schon in der Begrüßungsansprache von Hans-Alfred Kaut, dem einladenden Chef der Air Company Alfred Kaut GmbH & Co. Elektrizitätsgesellschaft (gegründet 1892) in Wuppertal, den Kern für alle Prognosen und Aussagen. In Kürze hier auszugsweise wiedergegeben der Klartext aus der Ansprache:

„Es ist in jüngster Zeit wieder einmal der Streit entbrannt, wem denn die Klimaanlagen „gehören“, also, wer sie bauen darf. Wir bei Kaut erinnern uns der Zeiten, als es den Kälteanlagenbauer als Vollhandwerk noch gar nicht gab und er als ein Untergewerk bei den Mechanikern eingestuft war. Wenn es um „Kälte“ ging, waren aber damals schon diese Fachgruppen-Mechaniker allen anderen voraus, die sich teilweise über Nacht das Klima-Mäntelchen umgehängt hatten. Nach der amtlichen Bestätigung des Kälteanlagenbauer-Berufs und der daraus resultierenden verbesserten und vertieften Aus- und Weiterbildung hat sich diese Fachkompetenz nochmals gesteigert. Das war auch der Grund für uns, unsere Partnerschaft ausschließlich auf diese Kälte- und Klimafachleute zu konzentrieren und bei dieser Linie zu bleiben.“ Etwas Gegenteiliges ist der KK-Redaktion nicht bekannt.

### **Äpfel und Birnen...**

... und hierzu einige plakative, aber auch einprägsame Kürzel: „Geiz ist nicht geil“, Service ist sexy + Qualität kommt an“. Genau darum ging es Vertriebsleiter Rainer Frigger – er passt schon ganz gut überzeugend in die „Schuhe“ von Peter Iselt rein.

Unter „Äpfel“ versteht Frigger in seinem Vortrag mit einer diesem zugrunde liegender beeindruckender Recherche das „Fachgeschäft“ und unter „Birnen“ (beispielsweise) den „Discounter“. Dem „Fachgeschäft“ lassen sich leicht Leistungsmerkmale wie Markenprodukt, hohe Qualität, neueste Technologie, breite Produktpalette, kompetente Beratung, Vor-Ort-Service und Ersatzteilgarantie der Verbrauchererwartung zuordnen, nichts von dem ist auf der Basis eines No-Name-Produkts beim „Discounter“ anzutreffen. Dies weiß jeder Kälte-Klimafachmann.

Nun geht's dem Verbraucher/Anwender beim Kauf eines Klimageräts aber trotzdem um den Preis. Beträgt dieser in dem von Rainer Frigger vorgetragenen, aber noch bis ins Detail ausgebauten Äpfel- und Birnen-Vergleich für ein Marken-Split-Klimagerät 3499 Euro inkl. Montage, so dürfte der „Abholpreis“ beim Discounter für ein No-Name-Produkt „nur“ 1399 Euro betragen. Die Begründung – siehe hierzu auch die abgelichtete Folie: Neben den Kosten für das Marken-Produkt müssen auch



*Schönes Wetter und gute Versammlungsatmosphäre: Kaut/Sanyo-Meeting vom 8.–10. 9. 2005 im Hotel Bayerischer Hof in Miesbach*

die zusätzlichen Leistungen, über die das Discounter-Angebot nicht verfügt, über den Warenpreis mitbezahlt werden. Das ist logisch, das weiß jeder Fachmann.

Beim Preisvergleich bildet oftmals auch die Kälte-/Kühlleistung in Watt das auslösende Kaufkriterium, ohne dass der Anwender/Käufer die weiteren Qualitätskriterien kennt. Auch dies machte Kaut-Vertriebsleiter Rainer Frigger optisch deutlich: Scheint die Leistungsklasse im Vergleich mit Sanyo bei zwei



Hans-Alfred Kaut schon zu Beginn der Händlertagung 2005:  
„Unser Partner bleibt der Kälteanlagenbauer“

**Gestärktes Selbstbewusstsein**

„Wir wollen nicht die Billigsten sein, denn Qualität, Service, Beratung und Wachstum lassen sich am ehesten mit Hightech erzielen“, so Hans-Alfred Kaut, der weiterhin ansteigende Trend bei der Marktplatzierung von Sanyo-Splitklimageräten und VRF-Systemen bestätigt diese Einstellung.

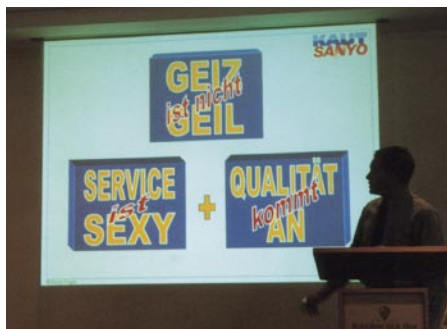
Kaut legte hierzu einige Folien auf und der Kurvenverlauf für den Zeitraum 1996/1997 (Basisbezugsjahre) verdeutlichte folgende Aussagen:

- Sanyo-Splitklimageräte – verkaufte Stückzahlen –, Zunahme bis 2004/2005 um etwa 30 Prozent, im Jahr 2003 waren dies sogar 40 Prozent.
- Sanyo-VRF-Multisplitsysteme – verkaufte Stückzahlen –, Zunahme von 1997 (Basisbezugsjahr) bis 2004/2005 um 450 (!) Prozent; also eine Vervielfachung innerhalb von 7 Jahren!
- Umsatzentwicklung bei Sanyo-Multisplit- und VRF-Klimasystemen insgesamt: von 1996 (Basisjahr) bis 2004/2005 eine Zunahme um mehr als 60 Prozent!

Vergleichsprodukten mit 3500 bzw. 3200 Watt Kühlleistung optisch identisch, so unterscheidet sich das Kaut/Sanyo-Produkt nicht nur durch die Nutzung des Kältemittels R 410A gegenüber R 407C von den Billigbietern, vielmehr geht bei den „No-Name-Produkten“ auch einher die bei diesen dann auch schlechtere Energieeffizienz – meist Energieklasse D oder E (A bei Kaut/Sanyo), der höhere Schalldruckpegel in 1 m Entfernung, die Ventilatorstufen ohne Automatik, keine Nachtbetriebsfunktion, mindere Leitungslänge und geringere Höhendifferenz und zum Einsatzbereich der Außentemperaturen – bei Sanyo –15°C bis 43°C – gibt es überhaupt keine Angaben.

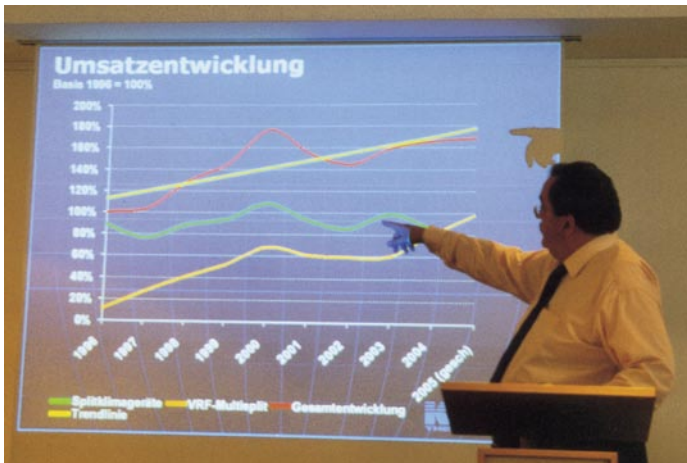
Dieses und noch einiges mehr Vorgefragene von Rainer Frigger macht aber vor allem deutlich, dass es sich für den qualifizierten Kälte-Klima-Fachmann im wahrsten Sinne des Wortes lohnt, gute Qualität zu einem angemessenen Preis zu verkaufen; vorausgesetzt, – er kann durch fachlich gute Argumente den Käufer/Nutzer einer Klimaanlage davon auch überzeugen.

Dazu hilft ihm sicherlich auch die Verhaltensregel „Qualität ist unsere Devise“, in Miesbach vorgetragen von Hans-Alfred Kaut, nachzulesen aber auch in großen Lettern in der hauseigenen Kunden-/Partnerschaftszeitung.



Vertriebsleiter Rainer Frigger belegt die hier gezeigten plakativen Feststellungen in einem überzeugenden „Äpfel- und Birnen-Vergleich“





*Die aus Japan angereiste Sanyo-Konzernspitze dürfte es erfreuen: Die seit 1996 stetig ansteigende Umsatzentwicklung bei Multisplit und VRF bestätigt den Trend*

Dieser weiterhin zu erwartende Trend bei der Multisplit- und VRF-Systemtechnik signalisiert auch, dass sich diese Erfolgskurve auf eine partnerschaftliche und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit den Kälte-Klima-Fachbetrieben stützt. Die Erfolgreichsten von ihnen – was die Kaut/Sanyo-Produktpalette angeht – haben ihren Firmensitz im östlichen Teil Niedersachsens, in Berlin und am Rhein und bestätigen durch die Erfolgskontinuität auch, dass es keiner neuen handwerklichen „Klima-Kompetenz-Zertifizierung“ bedarf, sondern die Kälte-Klimotechnik wie seither für Hersteller und Handel am vorteilhaftesten beim Kälteanlagenbau-erhandwerk positioniert ist.

### **Direktexpansion und/oder Kaltwasser?**

Dass sich die Gerätevielfalt und die Anwendungsvariationen bei der dezentralen Gebäude-Klimatisierung – das Wort „Kälte“ absichtlich mal zurückgestellt – immer stärker gestaltet, ist bekannt. Neben der energetischen Optimierung – Energieeffizienzklasse A ist Pflicht – bestimmen auch Designmodifikationen bei den Innengeräten vermehrt das Kaufinteresse; vornehmlich im Komfort- und Privatbereich. So auch bei Kaut-Sanyo und es gab hierzu in Miesbach auch eine auswechselbare Farbpalette – anderen Herstellerfabrikaten damit folgend – zu sehen.

Allerdings neu und ein wenig überraschend stellt sich für Kaut/Sanyo-Kälte-Klima-Fachpartner die Frage, ob sich der DX-erfahrene Kälte-Klimaanlagenbauer auch mit der Installation von



Gut eine Woche vor der Bundestagswahl: Kann sich unser Land solche Rentner leisten?  
Professor Fritz Steimle und Peter Iselt in Action

Kaltwassergeräten aus dem Hause Sanyo befaßen würde? Die hierfür in Frage kommenden Kaltwassersätze werden nämlich in einer neuen abgestuften Modellpalette zwischen 8,1 KW und 130 KW jetzt auch von Sanyo in Japan hergestellt und das Unternehmen Kaut erwägt, diese auch für geeignete Anwendungsmöglichkeiten in Deutschland zu importieren.

Hierzu wurde noch während der Kaut/Sanyo-Händlertagung eine Umfrage bei den Kälte-Klima-Fachpartnern gestartet. Wobei es hierbei nicht nur darum geht, DX-Innengeräte durch eine im Prinzip ähnliche Kaltwasser-Innengeräte-Palette zu ersetzen, schließlich werden ja Kaltwassersätze auch in der Prozesskälte und in verschiedenen Anwendungen der Gewerbekälte benötigt.

### Alles aus einer Hand

So sieht sich die „Air Company“ Kaut und sie stützt sich bei dieser Anspruchshaltung auf eine sehr umfangreiche technische Geräte- und Anlagenvielfalt, die in unterschiedlichen Bereichen der Gebäudeklimatisierung, der Luftbe- und Entfeuchtung zum Einsatz kommt.

Hierum geht es aber im Zusammenhang mit der Zwischenüberschrift nicht. Es geht hier um die Primärenergie Elektrizität und Gas. Bei der letzteren Energieart sieht sich Kaut als Wegbereiter für die Gas-Wärmepumpen-Multisplittentechnik und die in den zurückliegenden zwei Jahren vermehrte Realisierung verschiedener Großobjekte mit Gas-VRF durch Kälte-Klima-Fachbetriebe signalisiert deren zunehmendes

Interesse an dieser Anwendungstechnologie.

Auch KK hatte in seinem Mai-Heft über eine derartige Hotel-Anwendung berichtet. Hans-Alfred Kaut: „Nachdem sich das frühere, für viele unbegreifliche Desinteresse der Gasversorger an dieser Technik inzwischen ins Gegenteil verkehrt hat, darf man mit einem Schub auf diesem Gebiet rechnen!“ Dass dies jetzt schon zutrifft, ist ja in dem von KK beschriebenen Hotelprojekt in Helmstedt (KK 5/2005, S. 16–22) auch nachzulesen.

Gas-VRF-Wärmepumpen sind natürlich vortrefflich für die Gebäudeheizung geeignet, für die Brauchwassererwärmung führt Kaut aber auch die Sanyo-Brauchwasser-Wärmepumpe in Splittergeräte-Bauweise mit dem Kältemittel R 744 (CO<sub>2</sub>) im Lieferprogramm. Die konstante Heizleistung beträgt 4,5 kW, bei Außentemperaturen von –20 °C bis 35 °C wird dies vom Hersteller Sanyo garantiert. Dafür sorgt ein neu entwickelter Verdichter mit zwei Druckstufen, der von einem Invertermotor angetrieben wird. Die neue Geräteentwicklung ist auf der IKK in Halle 27 zu sehen.

Abschließend und zur Vervollständigung dieses Reports ist festzuhalten, dass der nicht mehr emeritierte Prof. Dr.-Ing. Fritz Steimle neben seiner neuerlichen Verantwortung für „sein“ Universitätsinstitut in Essen auch das Kaut/Sanyo-Meeting 2005 mit fachlichen und die Atmosphäre auflockernden Redebeiträgen bereicherte, aber auch, dass Peter Iselt keinesfalls in sein Rentner-Dasein entschwinden ist, sondern neben seiner Sonderberater-Tätigkeit für Kaut auch das diesjährige Jahres-Händlertreffen für Kaut/Sanyo am 8./9. September im Hotel Bayerischer Hof in Miesbach in gewohnter Weise erfolgreich organisiert hat. P. W.

## Weltnormentag 2005

Das Motto des diesjährigen Weltnormentags am 14. Oktober unterstrich die Bedeutung der Normen der drei führenden internationalen Normungsorganisationen IEC, ISO und ITU für die Abwendung der Gefahren und den Schutz von Leib und Leben. Ob Schutz vor Stromschlag, Antiblockiersysteme und Airbags oder Telemedizin: Internationale Normen bieten allgemein anerkannte und erprobte technische Lösungen. In dem Statement der drei Organisationen zum Weltnormentag heißt es hierzu weiter: „Sie stehen zur Anwendung auf nationaler und regionaler Ebene zur Verfügung, um den Bedürfnissen der Gesellschaft, des Marktes und des Gesetzgebers gerecht zu wer-

den. Sie helfen bei der Verbreitung neuer Technologien und Best-Practice-Lösungen und verhindern so neue Handelsbeschränkungen, die durch rein nationale Sicherheitsbestimmungen entstehen könnten.“

Im Rahmen des Deutsch-Polnischen Jahres 2005/2006 feiert das DIN den Weltnormentag 2005 gemeinam mit dem polnischen Normungsinstitut, PKN. Es fand aus diesem Anlass beim DIN in Berlin am 14. Oktober ein Colloquium mit Gastrednern aus Deutschland und Polen statt.

Welche Bedeutung die internationale Normungsarbeit mittlerweile besitzt, ist auch am Beispiel einer aktuellen Situation nachzuvollziehen: Deutschland beteiligt sich an der Erarbeitung einer ISO-Norm mit Leitfadeneigenschaften zum Thema Risikomanagement. Der Antrag auf Normung wurde Anfang des Jahres von Australien und Japan gestellt und jetzt angenommen.