

*„Wir haben immer was Neues, wir sind immer aktuell“*

# Kaut/Sanyo-Meeting 2006

*20 Jahre Zusammenarbeit mit dem Hause Sanyo*

*In unmittelbarer Nähe zu Elbe und Elbauenpark gelegen, in dem vor wenigen Jahren die Bundesgartenschau ausgerichtet wurde, trifft man am Rande Magdeburgs auf den historischen Herrenkrug mit seinem Parkhotel, in dem vom 31. August bis zum 2. September das diesjährige Kaut/Sanyo-Meeting mit etwa 150 Teilnehmern bei herrlichem Sommerwetter stattfand.*



Im historischen Festsaal, der tagsüber als Veranstaltungsraum diente und abends wieder festlich ausgestattet und mit einem Galabüffet versehen die Gäste verwöhnte, konnte Hans-Alfred Kaut viele seiner fachlichen „Kautianer“ aus Anlass des nun schon seit 20 Jahren stattfindenden Kaut/Sanyo-Meetings am Freitag Vormittag zur Arbeitstagung in Magdeburg begrüßen.

Bei allen guten Nachrichten konnte Firmeninhaber Kaut aber nicht verschweigen, dass die Verteilung von Billigprodukten über Bau- und Discount-Märkte leider zunehme. Diese irritierten zunehmend auch die Kälte-Klima-Fachbetriebe, insofern sich auch die Ansinnen häufen, derartige „Schnäppchen“ fachgerecht zu installieren; äußerst „billig“ natürlich, das versteht sich!

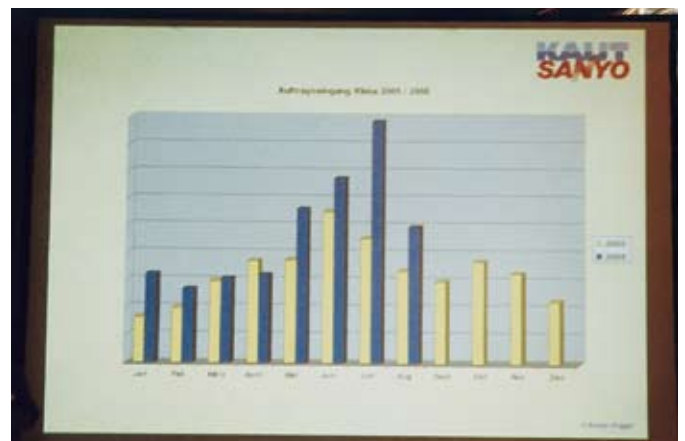
Jedoch nur wenige Kälte-Klima-Betriebe nehmen derartige „Geschäfte“ mit, meist verstehen es gewiefte „Kautianer“ eher, bei den dem Schnäppchen-Verkauf vorausgehenden Anfragen potenzielle Käufer zweckdienlich zu beraten. Oft mit dem abschließenden Ergebnis, dass gute Beratung den qualitativ besseren Kaufabschluss fördern kann. Oder, wie die letztjährige (9. September 2005, Miesbach) Aufmunterung

Geiz ist **nicht** geil  
= Service **ist** sexy  
+ Qualität **kommt** an

*Der „Historische Herrenkrug“ mit seinem Parkhotel war Veranstaltungsort für das diesjährige Kaut/Sanyo-Meeting, zu dem Firmeninhaber Hans-Alfred Kaut viele seiner Kunden und Gäste am Vormittag des 1. September 2006 zu einer Arbeitstagung in Magdeburg begrüßen konnte*



*Der Auftragseingang explodierte im Monat Juli; bis Ende August war fast der Vorjahresumsatz an Sanyo-Klimageräten erreicht*



in diesem Jahr in Magdeburg ihre Fortsetzung in der Erkenntnis erfuhr:

**Mehr Umsatz dann,  
wenn bessere Preise  
= höhere Renditen erbringen**

Der Auftragseingang explodierte im Monat Juli, gegenüber 2005 habe sich der Umsatz fast verdoppelt, insgesamt konnte Kaut feststellen, dass im Vergleich zum Vorjahr sich der damalige Jahresumsatz – das betrifft die Kaut/Sanyo-Klimaerzeugnisse – per 31. August 2006 fast einstellte.

Es ging an diesem Vormittag noch um mehr: Wenn alle Anwesenden sich entschließen könnten, ihre in den zurückliegenden Tagen getätigten und gesammelten Kaufabschlüsse jetzt auf den Tisch zu legen, dann könne er den von Vertriebsleiter Rainer Frigger vorgetragenen Wunsch auf Anschaffung eines Kaut-Quarts mit 2-Zylinder-4-Takt-BMW-Motors und 70 kW Leistung – siehe Abbildung –, der die Kautianer dann mit 170 km/h noch schneller in Deutschland voranbringen werde, sofort bzw. mit Gültigkeitsdauer bis „Ende Festabend“ erfüllen.

Nun, es war dann abends/des Nachts nicht so ganz klar, ob dieses Ziel noch erreicht werden konnte. Wie dem auch sei, Tagesgespräch war eben auch.

### Kaut/Sanyo auf der Überholspur

Diesen Nachweis vollzog Vertriebsleiter Rainer Frigger mit seinem Vortrag über Neuheiten in der Sanyo-Produktpalette, die jetzt von 2,8 bis 150 kW mit der Invertertechnik ausgestattet sei.

In seinem weiteren Vortrag ging Frigger dann auf die Veränderungen in der Sanyo-Produktpalette ein, insbesondere auf den Ausbau der Modellreihe SAP, die sich entweder mit ihrer Kühlgerätefunktion – oder in Wärmepumpen-Ausführung – sowohl für den privaten als auch gewerblichen Anwendungsbereich gleichermaßen eignet. Sie deckt den Leistungsbereich von 2,2 bis 6,4 kW (Kühlmodelle) bzw. als Wärmepumpe den Bereich 2,8/3,5–7,1/8,5 kW (Kühlen/Heizen) ab; ab sofort jetzt alle Geräte mit der energiesparenden Inverter-Technik.

Darauf baut dann die SPW-Modellreihe auf, hierbei handelt es sich um Inverter-regelte Splitgeräte im Leistungsbereich von 5,6/25,0 kW bis 25,0/28,0 kW (Kühlen/Heizen), die für den technischen oder gewerblich-

und industriellen Anwendungsbereich bestimmt sind.

Die Eco VRF-Multisplitklimageräte-Modellreihe erweitert sich ständig weiter, es gibt inzwischen 83 Außeneinheit-Typen in 4 verschiedenen Ausführungen, dazu passend dann 94 Inneneinheit-Typen in 16 Bauformen. Die Leistungsbereiche beginnen bei 11,2/12,5 kW (Kühlen/Heizen) und erstrecken sich bis hin zu 135,0/150,0 kW (Kühlen/Heizen). Neu ist hierbei die Serie 5 von Sanyo.

Auch sei es gelungen, den Schalldruckpegel von bisher im Mittel 55 dB(A) abzusinken, indem jetzt auch ein Flüstermodus bis hin zu 51,5 dB (A) verfügbar ist.

Zu weiteren Neuheiten bei Kaut/Sanyo machte Frigger nähere Angaben zu Eco-i Kreuzstromwärmeübertragern sowie zur Gaswärmepumpe, Serie K, die sich in Kälteanlagenbauerkreisen noch nicht so recht durchsetzen konnte.

Insgesamt setzt sich aber immer mehr die Erkenntnis durch, dass sich mit Sanyo Eco VRF bis zu ungeahnten Dimensionen nutzen lässt. Frigger wies dies z.B. mit einem Foto aus Japan nach, auf dem eine Hochhaus-Dachlandschaft mit einer Vielzahl von VRF-Außeneinheiten sichtbar wurde, die sich als „Klimaanlage“ auf rund 2000 kW Kühlleistung addiert!

### Peter Iselt lässt sich nicht ruhig stellen

Das ergibt sich schon aus seiner angebotenen, vielleicht auch mit den Jahren weiterentwickelten Stimmgewaltigkeit, die in unproportionalem Verhältnis zu seiner Körpergröße steht, nein, das ist mit der vorherstehenden Zwischenüberschrift jedoch nicht gemeint: Peter Iselt wird weiterhin gebraucht! Zum einen, um zusammen

mit seiner Frau Inge die jährliche Standortwahl mit Hoteleignungstest für das Kaut/Sanyo-Meeting zu treffen, viel mehr noch aber, um Planer-Seminare (ohne Mikrofon) an unterschiedlichen Standorten in Deutschland auszurichten. Die hier gezeigten Bilder treffen einige Aussagen über die Seminar-Inhalte sowie über die vielen Anforderungen, die an raumlufttechnische Anlagen zu stellen sind.



*Rainer Friggers Traum:  
Ein Quart mit 90 kW,  
der Kautianer mit  
170 km/h (hierzu  
ist eine 8-Gang-  
Schaltung „vorwärts“  
verfügbar!) voran-  
bringen soll*

Technische Daten:	
Motor Typ	2-Zylinder-4-Takt SOHC Boxermotor
Ventile	4-Ventile pro Zylinder
Nutraum	1.130 cm <sup>3</sup>
Leistung	70 kW (95 PS) bei 7200 U/min
Max. Drehmoment	88 Nm bei 5500 U/min
Nischengeschwindigkeit	170 km/h (Max. für Dauerbetrieb)
Katalysator	3-Wege-Katalysator
Getriebe	6 Vorwärtsgänge / 1 Rückwärtsgang / 7 Gänge
Maße und Gewichte:	
Tankvolumen	18 Liter, reicht für ca. 250 km
Leergewicht	375 kg ohne Zubehör
Länge über alles	2220 mm
Breite	1420 mm
Höhe über alles	1050 mm
Fahrwerk:	
Rahmen + Fahrwerk	GG-Eigenkonstruktion, Konstruktion aus Stahlrohrmaterialien und hochfesten Spezial-Aluminiumlegierungen, präzisionsgefertigt, poliert u. gelackert.
Radaufhängung	Einzelradaufhängung hinten u. vorne mit Triaxle-Querträger aus hochfestem Spezial-Aluminiumlegierung, präzisionsgefertigt poliert u. gelackert.
Federbeine	Hydraulische Federbeine mit stufenloser Einstufenverstellung, Federkraft stufenlos einstellbar (Rennstufen-Gas) mit verstellbarer Druckstufe gegen Aufprall, keine Zubeinheiten.
Federweg	Hinten und vorne 100 mm
Amort.	Über Kardanzelle und Hinterachsdifferential mit integriertem Rückwärtsgang (hochdynamisches Differential gegen Aufprall, keine Zubeinheiten).
Stoßdämpfer	Hydraulische Zweifelschleifen-Bremssysteme mit 270 mm Bremschleifen, gerichtet schwenkend geführte 4 x 4-Räder GG-totaxial-Bremssattel.
Räder	Alu-Druckgussräder
Bereifung	Vorne: 195/40-16 Hinten: 225/35-17





Eigentlich doch ziemlich überzeugend: Von 2,8 kW bis 150 kW reicht jetzt die Invertertechnik zur technischen Ausstattung der Sanyo-Klimageräte

Neu hinzugekommen auch die Hygiene-Anforderungen an RLT-Anlagen und -Geräte, die durch die neue VDI 6022, Ausgabe April 2006, bestimmt bzw. im Einzelnen festgelegt sind: Unterscheidungen zwischen Zentralklimaanlagen mit Luftkanalführung und kompakten Splitklimageräten gibt es ab sofort nicht!!! Somit ist die Einhaltung der VDI 6022 für alle raum-

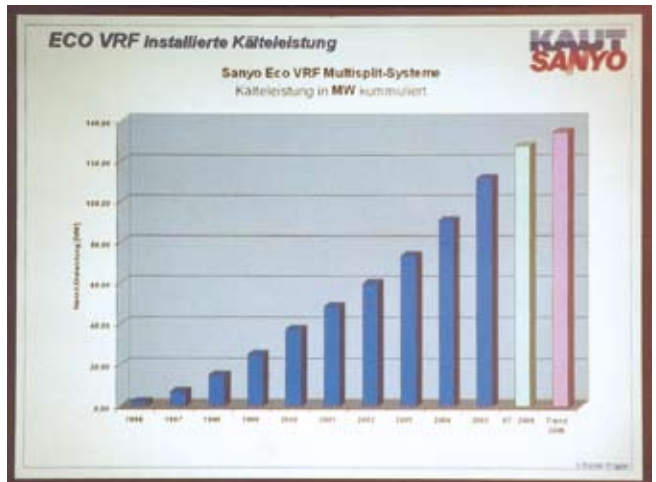
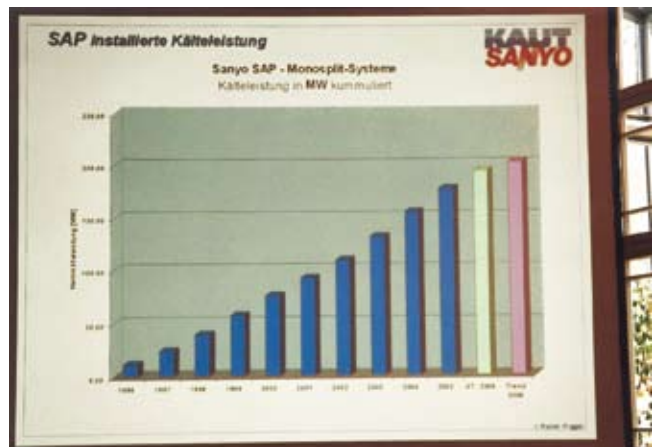
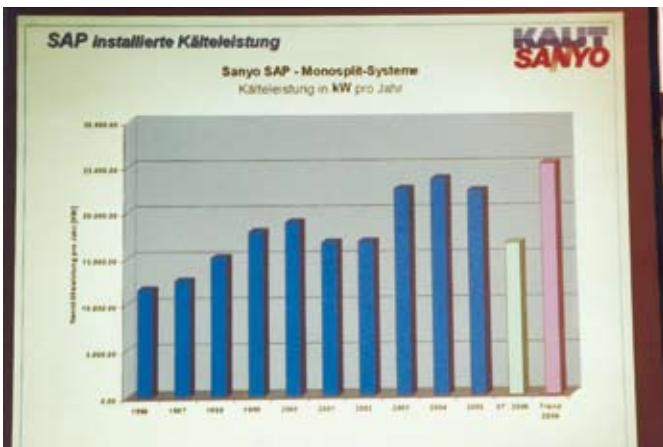
lufttechnischen Geräte und Anlagen gleichermaßen und ohne Unterscheidung zwingend!

**Was geschah sonst noch?**

Na ja, wenn gerade über die Durchführung von Planer-Seminaren gesprochen wurde, so gehört auch mit dazu, dass sich die

Kautianer über ihr „angeborenes“ fachliches Grundwissen hinaus selbst immer wieder „fit“ machen. Dazu zählt nicht nur ein grundlegendes Marketing-Know-how, vielmehr auch ein ständiges Verkaufstraining: Wie und womit bringe ich gute Klimaerzeugnisse „an den Mann“.

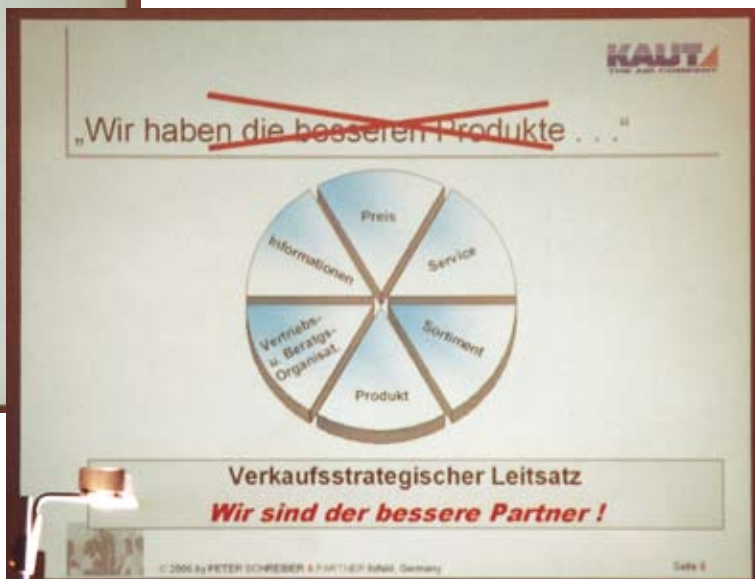
Um diese Weiterbildungsnotwendigkeit einmal wieder „live“ vor Augen zu führen, hatten die Kaut/Sanyo-Veranstalter keine Mühen und Kosten gescheut, um einen der besten Verkaufstrainer „einfliegen“ zu lassen. „Mehr Umsatz!“ „Bessere Preise!“, „Höhere Renditen!“, unter diese Leitlinien stellte Lothar Lay als Verkaufsexperte für Umsatzsteigerung und Preisdurchsetzung seinen Dialog (falsch: Vortrag) und ging damit im Einzelnen zur Sache: Jedermann wurde von ihm angesprochen, wurde von ihm gefordert, es gab einiges bzw. unter geordneten Gesichtspunkten neu zu erkennen. Hierzu die beiden bildlichen Grundsatz-Darstellungen auf der nächsten Seite.



Die Renner bei den Splitklimageräten sind bei Kaut/Sanyo seit jeher die SAP-Splitgeräte, aber auch die VRF-Multisplit-Modulationen entwickeln sich prächtig. Dies ist aus den hier veröffentlichten Grafiken leicht nachzuvollziehen. Während die jeweils linken Bilder die jährlich installierte KW-Leistung darstellen, setzen sich die kumulierten Megawatt-Leistungsangaben aus der Addition der jährlichen Einzelleistungs-kW bis hin zu einer Gesamt-Installation aller Jahre zusammen



Verkaufstraining mit Lothar Lay während des Kaut/Sanyo-Meetings 2006 in Magdeburg. Kernaussage: „Wir haben die besseren Produkte“ gilt nicht, besser „Wir sind der bessere Partner!“



Schlussendlich ist die von Günther Mertz moderierte Podiumsdiskussion zu erwähnen, mit ihm auf dem Podium saßen Prof. Dr.-Ing. Fritz Steimle, Prof. Achim Trogisch, Bundesinnungsmeister und VDKF-Vizepräsident Walter F. Specht, Kaut-Vertriebsleiter Rainer Frigger sowie Dr.-Ing. Ulrich Arndt aus dem gleichen Hause. Themenstellung: „Der Markt/Bedarf an Raumklimageräten vergrößert sich bis 2020 um das Doppelte; Frage, sind wir hierfür gut gerüstet?“

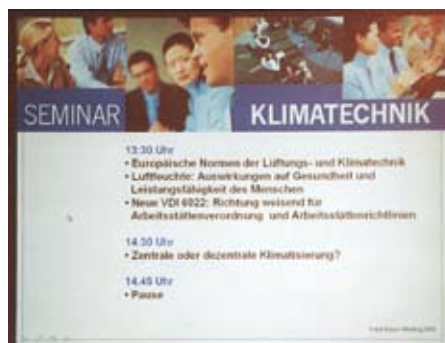
Hierzu gab es unterschiedliche Schwerpunktstatements, die von Günther Mertz für darauf aufbauende weitere Fragen wieder genutzt wurden. Specht ging auf die neue Ausbildungsverordnung im Kälteanlagenbaurhandwerk ein („Wir müssen besser ausbilden“), Steimle meinte „Wir brauchen Geräte, mit denen wir nachrüsten können“, aber auch „Braucht man überhaupt Klimaanlage, denn die Deutsche Energie-Agentur warnt vor einem



Eine grundsätzliche Übersicht über Anforderungen, die sich bei der Installation von Raumklimaanlagen stellen

ansteigenden Energieverbrauch“, Prof. Trogisch und Dr. Arndt wiesen auf die stärkere Nutzung von Alternativen zur heutigen Elektroenergie-gesteuerten Klimatisierung (Gas, Wasser, Absorptions-Adsorptionstechnologien) hin, möglicherweise auch die Nutzung von Kälteträgern

(warum nicht CO<sub>2</sub>?) für hierzu infrage kommende Anwendungen. Rainer Frigger gab schließlich noch einen Sanyo-Zukunftsausblick auf die Verfügbarkeit von Solar-Klimageräten Luft/Luft, die bereits in der Erprobung sind und über COPs bis 6,8 verfügen werden.



Peter Iselt meldet sich immer noch zu Wort! Weil er weiterhin gebraucht wird! Zum einen beim Ausrichten des Kaut/Sanyo-Meetings vor Ort, zum anderen bei der Durchführung von Planer-Seminaren

### Zum Schluss ein Ausblick

Auf das 20-jährige Jubiläum mit einer harmonischen und erfolgreichen Zusammenarbeit zwischen Kaut und Sanyo folgt ein weiteres Jubiläum im kommenden Jahr: 115 Jahre alt wird dann zwar nicht Hans-Alfred Kaut, dafür aber das ganze, ursprünglich als Elektrizitätsgesellschaft gegründete Unternehmen Kaut. Wie wird diese Jahreszahl gefeiert? Antwort: Natürlich mit einem Kaut/Sanyo-Meeting! Wann? Antwort: Vom 6. bis zum 8. September 2007! Und wo? Antwort: Natürlich in Wuppertal, wo die Firma Alfred Kaut schon immer ihren Geschäftssitz hatte. Was findet dann dort statt? Das wird nicht verraten; auf einige zu erwartende Überraschungen freut sich aber heute schon (auch) P. W.