

Die Saison ist gestartet

Der Wind weht günstig



Liebe Leser!

Herzliche Frühjahrsgrüße aus Wuppertal an Sie alle! Der Frühling hat uns schon ein wenig aufgewärmt, und wir erwarten mit dem uns eigenen Optimismus nun einen schönen Sommer. Nicht nur aus persönlichen, sondern auch aus geschäftlichen Gründen. Zwar sind wir als Lieferant und Sie als Kälte-Klima-Fachbetriebe nicht mehr so abhängig von Sonnenschein und Hitze wie früher, aber für unser gemeinsames Geschäft ist es schon gut, wenn der Sommer nicht verregnet ist und die Wärme früh einsetzt.

Im letzten Jahr hatten wir einen Super-Frühling, ehe der Sommer mit seinem Dauerregen uns fast weggespült hat. Und doch hat die Kaut-Gruppe 2011 ihre Ziele erreicht. Das erste Geschäftsjahr nach Übernahme des Generalvertriebs von Hitachi verlief ausgesprochen gut. Mein Bruder Philip und sein Team haben alles getan, um mit den hochwertigen Produkten Erfolg am Markt zu haben. Wie erwartet, war die Entscheidung für die Gründung der Hans Kaut GmbH & Co. die Richtige. Hitachi ist am Markt

etabliert und der Erfolg bleibt nicht aus. Noch ein neuer Name wird heute in Verbindung mit Kaut genannt: Panasonic. Die bisherigen Sanyo-Geräte tragen zunehmend häufiger den Namen Panasonic, weil Sanyo eben von Panasonic übernommen wurde. Nun arbeiten Spitzenleute beider Unternehmen gemeinsam an den Produkten für die Zukunft.

Sie als Kunde werden natürlich auch davon profitieren, dass es in der Kaut-Gruppe heute die kompletten Produktpaletten der beiden größten japanischen Elektrokonzerne für Heiz- und Klimatechnik gibt: Panasonic und Hitachi.

Das lässt uns auf ein erfolgreiches Jahr 2012 hoffen, denn die extrem hohen Preise für Öl und Gas werden auch den Einsatz von Luft-/Luft-Wärmepumpen befeuern. Unser Vertriebschef Rainer Frigger nennt sie jetzt schon „Öko-Heizsysteme der Zukunft“.

Unser Portfolio haben wir durch die Zusammenarbeit mit einem weiteren Partner noch ausgebaut. Weil wassergeführte Heiz- und Kühlsysteme bei

uns in Deutschland eine hohe Nachfrage haben, vertreiben wir jetzt auch die Kaltwassersätze, Wärmepumpen und Gebläsekonvektoren des namhaften italienischen Herstellers Galletti.

Sie sehen also, gemäß unserem Motto „Immer in Bewegung“ tut sich bei Kaut ständig etwas. Freuen Sie sich nicht nur auf einen schönen Sommer, sondern auch auf das breiteste Angebot, das wir Ihnen je machen konnten.

Herzliche Grüße

Christina Victoria Kaut



Die Geschichte von Galletti

Der neue Kaut-Partner



Verwaltungsgebäude von Galletti

Die Unternehmen der Kaut-Gruppe und die Firma Galletti verbindet manches – nicht nur das Thema Klima. Beide Familienbetriebe sind über 100 Jahre alt und über drei bzw. vier Generationen im Familienbesitz. Seit Ende vergangenen Jahres verbindet sie auch eine enge geschäftliche Zusammenarbeit. Kaut vertreibt die Produkte von Galletti auf dem deutschen Markt. Der Wuppertaler Großhändler hat damit sein Programm an maßgeschneiderten Systemlösungen in Heiz- und Klimatechnik noch einmal erweitert. Der italienische Hersteller aus der Nähe von Bologna hat sich damit den wichtigen deutschen Markt für seine Kaltwassersätze, Wärmepumpen und Gebläsekonvektoren erschlossen. Wer ist Galletti? Wir stellen den neuen Kaut-Partner und seine Firmengeschichte vor.

Sie beginnt im Jahre 1906, als Ugo Galletti in Castel Maggiore, einem Vorort von Bologna, eine kleine Werkstatt eröffnete, die sich zunächst mit dem Werkstoff Eisen und der Reparatur von landwirtschaftlichen Geräten und Traktoren befasste. Als in den 20er Jahren in Italien der Aufschwung nach den schlimmen Jahren des Ersten Weltkrieges begann, war Galletti dabei und dehnte die Produktion auf Eismaschinen aus, der erste



Materiallager der Gehäusebleche

Schritt in Richtung Klima und Kühlung. Erfolgreich, wie sich schon zehn Jahre später zeigte. Das Unternehmen expandierte so stark, dass eine 5000 Quadratmeter große Fabrik gebaut wurde. Rund 100 Mitarbeiter wurden beschäftigt. Das war der Beginn einer „Firmenpolitik der kleinen Schritte“, wie es Firmenchef Luigi Galletti bezeichnete.

Die 40er Jahre brachten das Ende des Zweiten Weltkrieges und in ganz Italien eine depressive Stimmung in der Wirtschaft. Auch Galletti hatte unter dem Krieg schwer gelitten: 50 Prozent der Fabriken waren durch Bombenhagel zerstört worden. Aber dennoch setzte sich im Unternehmen der Wunsch nach Wiederaufbau durch. In den 50er Jahren kamen die ersten wichtigen Kunden und die ersten großen Aufträge. Zu den ersten Kunden im Metallbereich gehör-



Blick in die Produktion

ten Ferrari (Automobile), Lamborghini (Traktoren), Carraro, Ducati und die italienische Staatseisenbahn. Bis in die 60er Jahre hinein spezialisierte sich Galletti dann auf die Herstellung von Bremsen und belieferte damit die namhaften europäischen Motorradhersteller. Im dann einsetzenden berühmten Wirtschaftsboom stieg Galletti in den Markt für Heizungen und Radiatoren ein – ein unmittelbarer Erfolg am Markt.

Dies bedeutete den Beginn der „Jahre des Wechsels“ für das Unternehmen und den Eintritt in den Air Condition-Sektor. Nach der Konsolidierung auf dem industriellen Heizungsmarkt investierte und expandierte das Haus Galletti weiter auf dem Markt für Heizungs- und Klimageräte. 1980 trat man in eine Partnerschaft mit einem japanischen Klimagerätehersteller ein und versorgte den italie-

nischen Markt exklusiv mit Splitgeräten. 1982 zog die Firma nach Bentivoglio um, wo man in einem 9000 Quadratmeter großen Gebäude Platz für weitere Unternehmungen fand.

Die anschließenden 90er Jahre wurden von immer neuen technischen Entwicklungen geprägt. 1996, nach der Eröffnung eines weiteren Neubaus, wurde die Galletti-Gruppe gegründet. Sie wurde der führende Hersteller für Heizterminals und industrielle Klimasysteme

auf dem italienischen Markt. Heute ist die in Bentivoglio ansässige Gruppe längst auf dem Weltmarkt für Klimageräte tätig, sie arbeitet auf einem 45.000 Quadratmeter großen Gelände mit Produktionshallen, Laboratorien und Büros. Auch in den Zeiten der Expansion wurden die Anforderungen an Qualität und Sicherheit nicht vergessen. Sie gelten für alle Produkte, von der kleinsten Klimateinheit bis zu den größten Anlagen. Über 250 Mitarbeiter sind heute in

den Unternehmen der Galletti-Gruppe beschäftigt. In den technisch auf höchstem Niveau ausgestatteten Laboratorien (800m²) wird mit den modernsten technischen Einrichtungen dafür gesorgt, dass der Qualitätsstandard der Produkte dem höchsten internationalen Stand entspricht.

70 autorisierte Servicezentren in ganz Italien, qualifizierte Händler und Installateure sorgen für einen erstklassigen Kundenservice, vor und nach der Lieferung. Ein neues Trainingszentrum hält mit theoretischen und praktischen Kursen alle Beteiligten auf dem neuesten Stand. Die Kommunikation und Werbung für die hauseigenen Produkte wird unter Einsatz aller Möglichkeiten, vom Fernsehen bis zu Fachzeitschriften, mit großem Aufwand betrieben. Drei Prozent des Umsatzes werden dafür ausgegeben – unter der Überschrift: „Die beste Werbung ist Ihre Zufriedenheit.“

Die Gruppe kann heute eine Liste von 1,5 Millionen verkauften Geräten und 250.000 installierten Split-Anlagen vorlegen - aus 10 Jahren erfolgreicher Entwicklung ihrer Produkte.

Auf dem europäischen Markt arbeitet Galletti mit namhaften Großhändlern zusammen, so wie nun auf dem deutschen Markt mit der Kaut-Gruppe. Es geht darum, die lokalen Bedürfnisse und Eigenheiten der Märkte zu erkennen und zu bedienen. Nicht nur die Produkte, sondern auch der Service sollen den Nachfragen der Märkte entsprechen. Was das für den deutschen Markt bedeutet, stellt Kaut nun in einem 80seitigen Katalog vor, der das komplette Programm von Kaltwassersätzen für die Innen- und Außenaufstellung über Wärmepumpen und Umwälzpumpen umfasst.

Für Hans-Alfred Kaut ist die Zusammenarbeit ein weiterer Schritt auf dem Weg zur optimalen Versorgung der Kunden auf dem deutschen Markt.



Handarbeit ist bei Galletti an der Tagesordnung



Lager der fertigen Produkte

Die Kombination macht's

Wärmeverschiebung in einer radiologischen Praxis



Modernste Klimatechnik verbirgt sich hinter der unscheinbaren Fassade

Wenn man über VRF-Klimatechnik spricht, denkt man oft an die Standard-Klimatisierung eines Hotels oder eines Bürogebäudes in den Sommermonaten, die aufgrund der Größenordnung nicht mehr über herkömmliche Split-Geräte abgedeckt werden kann. Heutzutage sind die Ansprüche an ein System deutlich höher, denn je nach Nutzungsart befinden sich in einem Gebäude Menschen und hochwertige Technik zugleich. Dies führt zu dem Ergebnis, dass z.B. innerhalb des Gebäudes zeitgleicher Kühl- und Heizbedarf besteht, oder sogar dazu, dass der Kühlbedarf in einem Raum parallel über zwei verschiedene Medien (Luft und Wasser) für Mensch und Maschine abgedeckt werden muss. Dass die VRF-Technik noch weitaus mehr kann als Standard-Klimatisierung, soll das folgende Projekt veranschaulichen.

Anforderungen des Gebäudes an die einzusetzende Technik

Bei dem Objekt handelt es sich um die Düsseldorfer Praxis des Medizinischen Versorgungszentrums (MVZ)/Radiologischen Netzwerks Rheinland (RNR) in der Luegallee Düsseldorf, die nach umfangreichen Modernisierungsmaßnahmen die Tore zu ihren neuen Praxisräumen geöffnet hat. Die Praxis mit den Schwerpunkten in den Fachbereichen Radiologie und Neurologie besteht aus einem Warte- und Anmeldebereich

sowie aus einzelnen Untersuchungsräumen, die mit hochmodernen technischen Geräten ausgestattet sind. Mit der Modernisierung der Praxisflächen und Gerätschaften wurde gleichzeitig nach einem Konzept gesucht, mit dem alle Anforderungen über ein System erfüllt werden können.

Im Einzelnen stellen sich die Anforderungen wie folgt dar:

- Kühlung und Beheizung der Warte- und Anmeldebereiche
- Kühlung des Kühlkreislaufs der Tomographen über Kaltwassermodule
- Kühlung und Beheizung der Räume über ein RLT-System

Als Generalunternehmer ist die Rotterdam Bau GmbH verantwortlich. Nach einer gemeinsamen energetischen Betrachtung, in Verbindung mit dem Planungsbüro Huber Ingenieur-Technik GmbH, dem Key Account Manager aus dem Hause Alfred Kaut GmbH & Co. und dem ausführenden Installationsbetrieb KKL GmbH aus Düsseldorf wurde schnell klar, dass ein 3-Way VRF-System die optimale Lösung für diesen Anwendungsfall darstellt.

Beschreibung des eingesetzten VRF-Systems

Bei dem Objekt handelt es sich um ein mehrstöckiges, historisches Gebäude, welches unter Denkmalschutz steht, womit einhergehend die Aufstellung

der Außeneinheiten einen wichtigen Punkt in diesem Zusammenhang ausmacht. Durch den modularen Aufbau der dezentralen Eco-i VRF-Baureihe lassen sich solche Herausforderungen exzellent lösen. In diesem Fall bot sich die Möglichkeit an, einen Anbau im Hof des Gebäudes zu nutzen. Die dezentralen VRF-Module wurden an diesem Gebäude auf einer Höhe von drei Metern befestigt, so dass es nicht zu Einschränkungen der Parkplatzsituation im Hof kommt und ebenso der Denkmalschutz berücksichtigt wird. Installiert wurden insgesamt drei kältetechnisch voneinander getrennte Systeme. Zwei KAE-3WAY34 Eco-i Systeme mit jeweils 96kW Kühl- und 108kW



Blick auf die Ventilatoren der Außeneinheiten

Heizleistung, bestehend aus drei Einzelmodulen. Für den vermieteten, anderweitig genutzten Teil des Gebäudes, wurde ein 2-Way Eco-i System SPW-C905DXHN8 mit 28kW Kühl- und 31,5kW Heizleistung gewählt. Desweiteren galt es zugleich zu berücksichtigen, dass sich das Gebäude in einem Mischgebiet befindet und somit die Schallpegelwerte der Außeneinheiten bestimmte Grenzwerte nicht überschreiten dürfen. Durch die programmierbare Flüstermodusoption an den Außeneinheiten und dem sorgfältig gewählten Aufstellungsort wurde dem von Beginn an Rechnung getragen. Das erste Obergeschoss wird komplett über eine KAE-3WAY34 versorgt. Die Raumklimatisierung der Warte- und Behandlungszimmer sowie der Arztzimmer erfolgt über 13 VRF-Kassettengeräte, die je nach Bedarf, sowohl für die Kühlung als auch für die Beheizung genutzt werden. Durch die vorhandene Zwischendecke konnten die Geräte optimal in die moderne

Raumoptik integriert werden. Zusätzlich wurden für die Räume, in denen MRT-Geräte stehen, zwei VRF-Kanalgeräte installiert, da innerhalb dieser Räume keine anderen technischen Gerätschaften installiert sein dürfen, um mögliche Störeinflüsse zu vermeiden.

Das zweite System versorgt das Direktverdampfungsregister in der Lüftungsanlage mit 40kW Kühlleistung über ein EKFEV56DC und weitere neun VRF-Wandgeräte, die Warte-, Ärzte- und Sonographieräume abdecken. Das dritte System versorgt Teile des dritten und vierten Obergeschosses sowie das ausgebaute Dachgeschoss mit 13 VRF-Wandgeräten. Da die Räumlichkeiten vermietet sind, erlaubt dieses System



Kassettengerät im Flurbereich

einen völlig unabhängigen Betrieb innerhalb des Gebäudes. Die Wahl fiel hier auf ein 2-Way-System, da dieser Gebäudetrakt als Bürofläche genutzt und nur entweder gekühlt oder beheizt wird.

Besondere Aufgabenstellung zur Kühlung der Tomographen

Der vorhandene Tomograph hat einen eigenen Stickstoff-Kühlkreislauf. Da der Stickstoff im Bereich von 20°C verdampft, wird über die Kühlung sichergestellt, dass dieser Grenzbereich nicht überschritten wird. Die Kühlung des Stickstoffkreislaufes erfolgt über einen 1000 Liter Pufferspeicher, der über das Kaltwassermodul SGP-WE170M1 mit 50 kW Kühlleistung gespeist wird. Dies

garantiert, dass vor allem im Betrieb des Tomographen immer genügend Kühlleistung abrufbar ist.



Perfekte Integration der Wandgeräte in das Raumdesign

Kombination mit der Lüftungsanlage

Die Lüftungsanlage besteht im Kern aus einem Rotationswärmetauscher mit Feuchte- und Wärmerückgewinnung zur Aufbereitung der Außenluft im Sommer wie im Winter. Direkt dahinter befindet sich ein 40kW Direktverdampfungsregister, das über ein Verdampferkit EKFEV56DC, je nach Bedarf, für das Nachbereiten der vorkonditionierten Luft eingesetzt wird. Maßgeblich ist hier die Anforderung an die Zulufttemperatur, die im Sommer- wie im Winter 18°C betragen soll. Dem übergeordnet ist eine DDC / Fabrikat Kieback & Peter, die die Gesamtregelung der RLT-Anlage übernimmt. Für den Fall, dass die DDC das Rotationsrad aufgrund von ausreichender Zulufttemperatur von 18°C und somit nicht erforderlicher Wärmerückgewinnung stoppt, ist eine zusätzliche Befeuchtungskammer vorgesehen.

Funktionsweise eines 3-Way Systems

Das 3-Way-System arbeitet nach folgendem Prinzip: Im Gegensatz zum 2-Way-System gibt es nicht nur die Möglichkeit zu kühlen oder zu heizen, denn beide Modusarten können zeitgleich innerhalb des 3-Way-Systems betrieben werden. Die Außeneinheiten verfügen über drei Leitungen, die mit sogenannten Umschalteneinheiten verbunden werden: eine Flüssigkeitsleitung, eine Saugleitung und eine Heißgasleitung. Daraus resultierend agiert die Inneneinheit als Verdampfer im Kühlfall oder als Verflüssiger im Heizfall. Umso mehr Inneneinheiten des Systems heizen, desto

weniger Verflüssigungsfläche wird über die Außeneinheit benötigt. Dadurch, dass der Wärmeübertrager der Außeneinheit in drei Abschnitte aufgeteilt ist, kann die Verflüssigungsleistung der Außeneinheit um die Menge der im Heizmodus laufenden Inneneinheiten reduziert werden. Und genau hier setzt die Wärmeverschiebung ein, denn die Abwärme aus dem Kühlprozess wird nun nicht mehr an die Außenluft abgegeben, sondern an die Inneneinheiten für die zu beheizenden Räume, so dass innerhalb des Gebäudes keine Wärme verschenkt wird. Für den geplanten Ausbau der Praxis die optimale Wahl.

Zusammenspiel von Invertertechnik und Anlagensteuerung

Die Einzelmodule der VRF-Außeneinheiten verfügen alle, unabhängig von der Bauart, über einen DC-Inverter Verdichter, mit dem eine stetige Leistungsanpassung an den aktuellen Bedarf der einzelnen Inneneinheiten realisiert wird. Sind also nur sieben von zehn Inneneinheiten in Betrieb, stellt die Außeneinheit auch nur 70% der Kühl- oder Heizleistung zur Verfügung. Jeder Verbraucher bestimmt mittels Infrarot- oder Kabel-Fernbedienung individuell seinen eigenen Bedarf. In das Steuerungs-Bussystem wurde übergeordnet eine System-Fernbedienung SHA-KC64AGB integriert, mit der sensible Bereiche wie z.B. die MRT-Räume überwacht werden. So besteht für den Haustechniker jederzeit die Möglichkeit, in das System einzugreifen oder nicht genutzte Gebäudetrakte abzuschalten.

Insgesamt eine runde Sache

Die Kombination aus externer Wärmeerzeugung sowie dem daraus resultierenden Kühlbedarf auf der einen Seite und dem gleichzeitigem Wärmebedarf für die Warte- und Sozialräume auf der anderen Seite wurde hier mit einem System realisiert, das darauf ausgelegt wurde, so wenig Wärme zu verschenken wie möglich. So kann man den CO₂-Ausstoß auch reduzieren!

*Information:
Miguel Franco, Key Account Manager
Mihael Gracin, Produktmanager Klimatechnik*

Kaut-Gruppe auf SHK in Essen

Zukunftsorientiert



Was darf es sein? Panasonic, Hitachi, Galetti: Wir haben das komplette Spektrum

Die Kaut-Gruppe stellte sich auf der SHK Essen eindrucksvoll vor. Auf dem Messestand in Halle 3 konnten sich die Fachbesucher von dem überzeugenden Produktportfolio der Kaut Gruppe überraschen lassen. Nicht weniger als 5 Themenschwerpunkte wurden dem interessierten Publikum präsentiert. Hierzu gehörten die Produkte der Befeuchtungstechnik, die Geräte des Unternehmensbereiches Entfeuchtungstechnik und das Portfolio des japanischen Geräteherstellers HITACHI, für den die Hans Kaut den Generalvertrieb erfolgreich übernommen hat. Mit Luft-Wasser- und Brauchwasserwärmepumpen sowie direktverdampfenden Systemen für die moderne Gebäudeklimatisierung wurde ein nur kleiner Teil des HITACHI-Lieferprogramms ausgestellt. Die Alfred Kaut zeigte erstmalig die Produkte des italienischen Herstellers Galetti. Gebläsekonvektoren, Raumregelungen, Luft-Wasser Wärmepumpen und Kaltwassererzeuger bis > 500 kW bilden ein komplettes Programm für diesen Anwendungsbereich. Seit Dezember des letzten Jahres ist PANASONIC in das Lieferprogramm der Alfred Kaut mit aufgenommen. Im Zuge der Übernahme von Sanyo durch

PANASONIC beweist Kaut wieder einmal Professionalität. Neben den hochwertigen Aquarea Luft-Wasser Wärmepumpen wurde bereits die Aussicht auf die neuen ETHEREA Raumklimageräteserie gegeben. Ebenfalls durfte ein Eco-i VRF System auf dem Kaut Stand nicht fehlen. Das bekannt hochwertige Produkt für



Kundenberatung am Objekt

die gewerbliche und hocheffiziente Gebäudeklimatisierung in 2- oder 3 Leiter Variante zum monovalenten Heiz- und Kühlbetrieb wird in seinen Wurzeln seit der Markteinführung im Jahre 1994 erfolgreich im deutschen Markt betreut und vertrieben.

Information: Guido Jansen



Zeitlos elegant präsentierte sich der Kaut Stand

Continental: Komfort hat Vorfahrt

Technische Vielseitigkeit des Hitachi-Systems stellte Kunden zufrieden

Im Februar/März 2011 wurde das Projekt „Continental“ in Dortmund durch die Firma Kälte-Klima Schrader aus Witten realisiert.

Die Firma Schrader wurde im Jahr 1962 von Erich Schrader gegründet und ist im Bereich der Kälte- und Klimatechnik tätig. Im Jahr 1996 übernahm Jörg Schrader nach Abschluss seiner Meisterprüfung die Geschäftsführung und führt das Unternehmen bis heute erfolgreich. Continental in Dortmund ist ein langjähriger Kunde von Kälte-Klima Schrader. Verschiedenste Klimatisierungsprojekte vertieften die Geschäftsverbindung. Continental in Dortmund gehört zu einer der größten Zulieferer für die Automobilindustrie in der Region.

Anfang 2011 kam es zu einer neuen Anfrage seitens Continental an die Firma Schrader. Die Aufgabe bestand darin, ein Großraumbüro mit umlaufenden Einzelbüros zu klimatisieren. Die Planung und Auslegung der Klimaanlage erfolgte durch die Firma Schrader in Zusammenarbeit mit der Hans Kaut GmbH & Co. Nach einer Ortsbesichtigung und anschließender Auslegung wurde beschlossen, bei dem Projekt den persönlichen Komfort des Nutzers in den Vordergrund zu stellen und eine optimale Lösung für die Klimatisierung des Großraumbüros in Kombination mit den Einzelbüros zu finden. Die hohen Wärmelasten des Großraumbüros sollten über das IVX System von HITACHI abgeführt werden, da hier eine Einzelregelung der Inneneinheiten möglich ist, was die enorme technische Vielseitigkeit dieses Systems auszeichnet. Bei



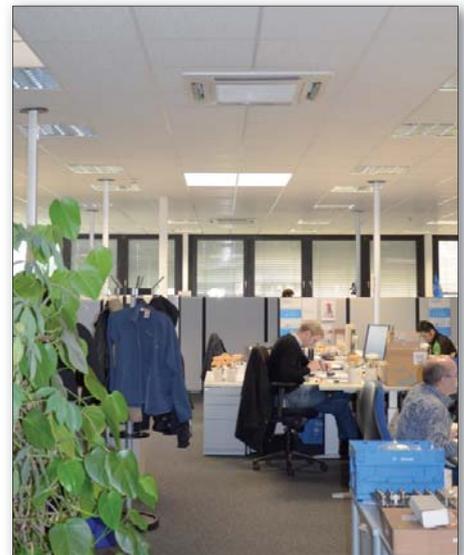
Das Verwaltungsgebäude der Continental in Dortmund

den insgesamt sieben Einzelbüros entschied man sich für ein VRF-System von HITACHI aus dem Hause Kaut. Hierdurch konnte dem Kunden der bestmögliche Nutzen und Komfort mit den geringst möglichen Investitionskosten geboten werden.

Die Besonderheit bei der Klimatisierung des Großraumbüros stellt die kältemittelkreisübergreifende Zonenregelung dar. Dies bedeutet, dass drei Zonen mit jeweils zwei bis drei Innengeräten zusammengefasst wurden und mit einer Kabelfernbedienung betrieben werden. Durch die Flexibilität des HITACHI-Systems können Inneneinheiten verschiedener Kältekreise zu einem Regelkreis zusammengefasst werden.

Ein weiterer Vorteil des IVX-Systems in Kombination mit einer VRF-Anlage besteht darin, dass beide aus der Serie FreeSystem von HITACHI entstammen und somit alle Innengeräte untereinander kompatibel sind.

Insgesamt wurde eine Kälteleistung von ca. 60kW verbaut, welche sich auf



Hier stimmt das Klima

drei Außengeräte (2 x IVX, 1 x VRF) und insgesamt 16 Innengeräte aufteilt. Das Großraumbüro wurde mit rasterübergreifenden Klimakassetten (RCI) ausgestattet, die Einzelbüros mit Euro-Rasterkassetten (RCIM).

Jörg Schrader:

„Die Flexibilität des IVX-Systems und der günstige Preis bei gewohnt guter Hitachi-Qualität konnten letztendlich den Kunden überzeugen. Und auch heute, nach erfolgreicher Inbetriebnahme und einem Jahr Betriebszeit ohne Störungen, ist der Kunde mit dieser Lösung sehr zufrieden.“

Ausführende Firma:

Kälte-Klima Schrader, Witten

Kontakt: Jörg Schrader,

Tel.: 0 23 02 - 180 08

Information: Sven Degener



Eine unauffällige Aufstellung der Außengeräte war problemlos möglich

Kaut-Gruppe wächst weiter

Neue Mitarbeiter

Alfred Kaut & Co.

Ernst Cichowitz (45) verstärkt seit März das Wuppertaler Vertriebsteam im Bereich Kaltwasser. Ernst Cichowitz hat das Kältehandwerk bei der Fa. Hartleb in Köln gelernt, ist Kälteanlagenbauermeister und war zuvor Serviceleiter beim Dresdner Kühlanlagenbau in Köln sowie Bereichsleiter Facility Service bei der Fa. Otto Luft- und Klimatechnik.



Eric Erz (26) ist seit März in der Niederlassung Stuttgart als technischer Vertriebsmitarbeiter tätig. Der gelernte Kälteanlagenbauer hat, nach diversen Arbeitserfahrungen im Ausland, das Studium zum staatlich geprüften Techniker für Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik in Ulm abgeschlossen. Er war zuvor bei der Fa. Grün und Popp und zuletzt bei der Fa. Prestle in Biberach tätig.



Rainer Günzel (51) unterstützt als Planerberater ab April die Niederlassung Frankfurt. Der erfahrene Vertriebsmann war zunächst viele Jahre für die Fa. Wolf Klimatechnik in Mainburg tätig, bevor er 2001 als Verkaufsberater zu Airwell wechselte.



Hans Kaut & Co.

Andreas Albert (35) verstärkt ab Mitte April die Stuttgarter Niederlassung der Hans Kaut im Vertrieb. Der gelernte Kälteanlagenbauer bringt Erfahrungen aus seiner Zeit bei den Unternehmen Vissmann, Airwell und Faceo mit.



Uwe Mahlke (53) unterstützt ab April das Vertriebsteam im Raum Hannover. Der Diplom-Ingenieur der Versorgungstechnik sammelte nach ersten Erfahrungen als Niederlassungsleiter eines Ingenieurbüros Vertriebserfahrungen bei Polenz, Clivet und Airwell.



Uwe Porath (29) verstärkt seit März das Back-Office der Niederlassung Frankfurt. Der gelernte Groß- und Außenhandelskaufmann blickt auf jahrelange Erfahrung bei der Fa. Brillux zurück.

