

*Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie  
ein frohes Weihnachtsfest, Glück und  
Gesundheit für die Zukunft.*



## *Liebe Freunde und Kunden unseres Hauses,*

wieder geht ein Jahr mit einer wichtigen Nachricht aus der Kaut-Gruppe zu Ende. War es noch 2010 die Meldung von der Gründung der Hans Kaut GmbH & Co. und der damit verbundenen Übernahme des Deutschland-Vertriebs von HITACHI, so ist es jetzt die Zusammenarbeit der Alfred Kaut GmbH & Co. mit PANASONIC, denn aus SANYO wird PANASONIC. Das ist für Sie eine gute Nachricht, denn die Kontinuität bleibt erhalten und bewährte Geräte werden weiter geliefert. Nach und nach werden SANYO Geräte das PANASONIC Label tragen und von den besten Ingenieuren ehemals zwei getrennter Unternehmen gemeinsam weiterentwickelt:

Also doppelte Kompetenz unter einem Dach! Und all das, was PANASONIC bisher besser konnte, wird von uns übernommen. Lesen Sie hierzu mehr auf den Seiten 2-3.

Wir freuen uns, dass wir Ihnen nun Produkte der beiden größten japanischen Elektrokonzerne anbieten können. Davon können Sie durch die permanente Erweiterung des Angebotes nur profitieren. Denn das, was uns stark gemacht hat, wird natürlich bestehen bleiben. Der enge persönliche Kontakt zu Ihnen, die schnelle Ersatzteilversorgung und der zuverlässige Kundendienst sind Werte, mit denen wir gern in ein neues Jahr und in die Zukunft starten.

Darum wünsche ich Ihnen gemeinsam mit allen Mitarbeitern schöne Feiertage, ein erfolgreiches Jahr 2012 und eine weiterhin vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Was immer wir für Sie tun können, wird von uns gerne erledigt. Sprechen Sie uns einfach an, auch mich persönlich. Wir alle freuen uns darauf, ganz für Sie da zu sein.

Genießen Sie mit Ihren Angehörigen die bevorstehenden Festtage und lassen Sie sich auch 2012 von unseren Angeboten überzeugen.



*Ihr Hans-Alfred Kaut*

# Kaut übernimmt Vertrieb von Panasonic

Name Sanyo läuft aus / Produkte und Ersatzteilversorgung laufen weiter



Enrique Vilamitjana (Panasonic), Christina und Hans-Alfred Kaut freuen sich über die erste Lieferung

Zum Dezember 2011 hat die Alfred Kaut GmbH & Co. den Deutschland-Vertrieb des Kälte- Klima-Programms von Panasonic übernommen. Der japanische Weltkonzern hatte zuvor die bisher von Kaut exklusiv vertriebenen Sanyo-Produkte in seine Gruppe eingegliedert. Aus Sanyo wird also jetzt Panasonic. Das ist nicht nur in Japan so, sondern weltweit, also auch in Deutschland. Für die Kunden des Hauses Kaut wird sich nicht viel ändern. Die bewährten Sanyo-Geräte werden weiterproduziert und durch die Techniker aus beiden Unternehmen weiterentwickelt. Daraus ergibt sich, dass die Ersatzteillieferung für bisher und künftig ausgelieferte Geräte zuverlässig sichergestellt ist. Vorteil für die Kaut-Kunden: Mit Sanyo und Panasonic haben sich zwei Unternehmen zusammengetan, die jedes für sich sehr erfolgreich auf den Weltmärkten agiert haben. Die Entwick-

lerteams beider Unternehmen arbeiten schon seit längerer Zeit erfolgreich zusammen an der Optimierung bewährter Produkte. In Zukunft wird die von Kaut vertriebene Panasonic-Produktpalette aus den besten Geräten beider Unternehmen bestehen. So werden zum Beispiel die design-orientierten RAC-Geräte von Panasonic weitergeführt und die technisch ausgereiften hochmodernen Eco-i Geräte von Sanyo in die Produktreihe integriert. Daraus ergibt sich für die Kaut-Kunden die breiteste Produktpalette aller Anbieter - vom kleinsten Split-System für den Hausgebrauch über modernste VRF-Technologie bis hin zur Gasmotorwärmepumpe. Was die Vertriebsstrukturen angeht, wird es keine Änderungen geben. Geschäftsführerin Christina Kaut: „Wir halten an unserer deutschlandweiten, persönlichen Kundenansprache fest. Die Kundenkontakte laufen weiter

über unsere sieben Niederlassungen und unser Stammhaus in Wuppertal. Wir planen darüber hinaus einen weiteren Ausbau unserer Betreuung von Fachbetrieben, Architekten, Planern und Entscheidern.“ Auch die Ansprechpartner in den Niederlassungen und dem Stammhaus bleiben dieselben. Vertriebschef Rainer Frigger weist ausdrücklich darauf hin,

dass es keinen Unterschied macht, ob man Panasonic- oder Sanyo-Geräte kauft. Zwar werde der Name Sanyo künftig allmählich in den Hintergrund treten, aber: „Die herausragenden Entwicklungen von Sanyo werden unter dem Namen Panasonic weitergeführt und vertrieben.“ Grundsätzlich ist es auch nicht geplant, ganze Baureihen von Sanyo einzustellen. Gegebenenfalls können sich auf Modell-ebene Änderungen ergeben, vergleichbar mit einer Produktweiterentwicklung von einer Serie 5 auf eine Serie 6. Firmenchef Hans-Alfred Kaut ist mit der Entwicklung zufrieden. „Wir können unseren Kunden heute ein Angebot machen, wie noch nie zuvor. Die Produkte der beiden größten japanischen Elektronikkonzerne werden von uns vertrieben. Und das werden wir weiter nach der bisherigen kundennahen und serviceorientierten Art unseres Hauses tun.“



Kaut-Presskonferenz im Stammhaus in Wuppertal mit zahlreich erschienener Fachpresse

# Panasonic – der neue Partner

630 Unternehmen mit fast 367.000 Mitarbeitern zählen zum Konzern

Seit Jahrzehnten gehört die Panasonic-Corporation zu den weltweit größten und erfolgreichsten Unternehmen der Elektronikindustrie. Mehr als 630 Unternehmen mit fast 367.000 Mitarbeitern zählen zu dem Konzern, der im Jahr 1918 unter dem Namen Matsushita Electric gegründet wurde. Noch älter ist der neue Vertriebspartner Kaut. Seine Firmengründung geht auf das Jahr 1892 zurück, damals als „Alfred Kaut Elektrizitätsgesellschaft“.

Panasonic-Gründer Konosuke Matsushita gehört zu den legendären Persönlichkeiten der japanischen Wirtschaftsgeschichte. Aus der 1918 in seiner 13 Quadratmeter kleinen Wohnung gegründeten Firma wuchs

im Laufe der Jahre ein weltumspannender Elektronikkonzern. Vom elektrischen Bügeleisen, über das kleinste Radio der Welt, bis zu Waschmaschinen und Fernsehgeräten gehen zahlreiche Erfindungen der Firma auf sein Wirken zurück. Seine Ideen und Philosophien, sein charismatisches Management sind die Basis der Erfolgsgeschichte des Unternehmens. Der Name Panasonic entstand übrigens im Jahre 1955, aus den Worten „Pan“ (griechisch: alles) und „Sonic“ (Schall). Sie sollten den erstklassigen Sound symbolisieren, mit dem sich Unternehmen damals einen Namen in der HIFI-Industrie machte.

Schon Jahre zuvor, 1947, wurde auf Druck der Siegermächte

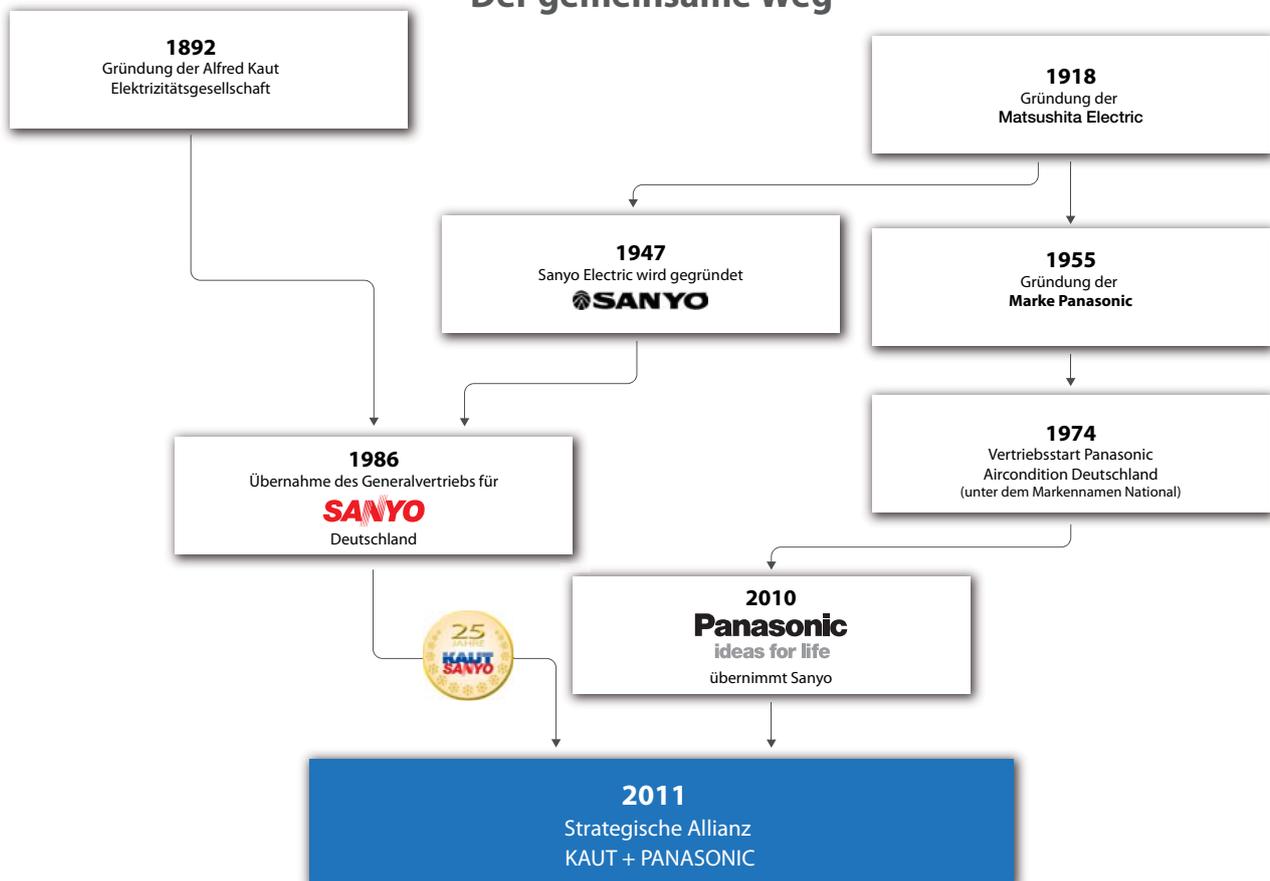
des Zweiten Weltkrieges vom Schwager des Firmengründers die Sanyo Electric gegründet, um zu große Marktmacht in der japanischen Wirtschaft zu entflechten.

Während 1974 die Panasonic Aircondition in Deutschland an den Markt ging, übernahm Kaut den Generalvertrieb für Sanyo Deutschland, was zu einer 25 Jahre andauernden erfolgreichen Partnerschaft führte. Im Jahr 2011 hat Panasonic den früheren „Ableger“ Sanyo übernommen und als logische Konsequenz kam es jetzt nach langen Verhandlungen zur strategischen Allianz zwischen Panasonic und Kaut.



Firmengründer Konosuke Matsushita

## Der gemeinsame Weg



# Zum Einjährigen nach Barcelona

Bericht von Katharina Schaffstein, Marketingleiterin bei Herber & Petzel GmbH

Ein Jahr lang besteht die Vertriebspartnerschaft von Hitachi und der neu gegründeten Hans Kaut GmbH & Co. in Wuppertal. Aus diesem Anlass lud Kaut 65 Kunden und Mitarbeiter zu insgesamt drei Besuchen in Barcelona ein. Dort befindet sich ein Produktionswerk des japanischen Klimageräteherstellers Hitachi. In den Bergen vor Barcelona stellte Geschäftsführer Philip Kaut den Gästen die Produktbreite von Hitachi vor und führte gemeinsam mit Mitarbeitern des Werks durch die Produktionsräume.

Hitachi fertigt neben etwa 20.000 anderen Produkten Klimaanlage und Kaltwassersätze für die unterschiedlichsten Ansprüche. Die Produkte sind individuell einsetzbar, ob für Industrie, Büros oder Privathäuser. Die Klimaanlage, Kaltwassersätze und Verdichter erfüllen die Wünsche der Kunden nach Größe, Leistung und Design auf dem neuesten Stand der Technik.

Die japanische Geschäftsleitung des Werkes brachte den Besuchern aus Deutschland die Philosophie des weltweit agierenden Unternehmens nahe, dessen Klimaprojekte seit



Aufmerksame Zuhörer bei der Begrüßung durch die charmante Seminarleiterin

einem Jahr exklusiv von Kaut in Deutschland vertrieben werden. „Inspire the next“ ist der Slogan von Hitachi, der deutlich macht, dass der Konzern die Zukunft fest im Blick hat.

Nach der Schulung der Gäste führte eine Mitarbeiterin des Werks durch die Produktion. In beeindruckender Detailarbeit wird hier jeder Schritt von Hand gefertigt und kontrolliert. Die Geräte werden auf Herz und Nieren geprüft. In Kältekammern werden sie niedrigsten Temperaturen ausgesetzt und simulierter Regen prasselt auf sie ein. So stellt Hitachi sicher,

dass die Außengeräte für den Einsatz bei jedem Wetter gewappnet sind. Die deutschen Besucher waren beeindruckt

davon, wie hier die Mischung von japanischer Disziplin und spanischer Gelassenheit zu Spitzenresultaten führt.



Fachkundige Erklärung für fachkundige Zuhörer



Klimagerätefertigung in Aktion, Kupferrohre für das Innenleben der Systeme



Endmontage der Außeneinheiten der FSN2

# Kaut übernimmt Vertrieb von Galetti-Produkten

Die Wuppertaler Kaut-Gruppe hat den Generalvertrieb Deutschland für Galetti-Produkte übernommen und damit ihr Angebot an maßgeschneiderten Systemlösungen im Bereich Heiz- und Klimatechnik erweitert. Das ohnehin schon breite Lieferspektrum wird um die Produktbereiche Kaltwassersätze, Wärmepumpen und Gebläsekonvektoren ergänzt, wodurch sich weitere Möglichkeiten für Gebäudeklimatisierung ergeben. Mit vereinten Kräften wird nun der deutsche Markt in Angriff ge-

nommen. Ab sofort ist die neue Kaut-Galetti Preisliste erhältlich. Auf rund 80 Seiten werden unter anderem Luft-/Wasser Kaltwassersätze und Wärmepumpen für die Innen- und Außenaufstellung sowie Wasser-/Wasser Kaltwassersätze und Wärmepumpen für die Innenaufstellung angeboten, die einen Leistungsbereich von 4 kW bis 1060 kW Kälteleistung und 5 bis 740 kW Heizleistung abdecken. Neben verschiedenen zusätzlichen Optionen wie zum Beispiel integrierten Umwälzpumpen in unterschiedlichen

Effizienzgrößen sowie Pufferspeichern gibt es eine Vielzahl an Möglichkeiten, das System an die Kundenanforderungen anzupassen. Eine davon ist zum Beispiel die Einbindung von Freikühlern. Das komplexe Programm von Außeneinheiten wird durch Gebläsekonvektoren in den marktüblichen Ausführungen mit umfangreichem Zubehör, wie Kabel- und Infrarotbedienungen, 3-Wege-Ventilen sowie Kondensatpumpen vervollständigt. Abgerundet wird die Produktpalette durch die Ergo-Ge-



bäudemanagementsoftware, die dem Bauherren die Möglichkeit bietet, das System übergeordnet zu steuern. Desweiteren gibt es Optionen, mit denen die wirklich benötigte Wärmelast angepasst werden kann, um so die Energie- und Betriebskosten zu senken.

## KKT Kratochwil GmbH & KAUT Erfolgreiche Partner arbeiten seit über 15 Jahren zusammen



Das Team von Kratochwil mal aus einer anderen Perspektive

Erst Geschäftsführer Fritz Kratochwil (Fa. Kratochwil Kälte-Klimatechnik GmbH) und jetzt Jan Kratochwil, der 2004 die Firma KKT Kühl- und Klimaanlagebau Thüringen GmbH gründete, pflegen als verlässliche Partner seit nunmehr 15 Jahren den Kontakt zu Kaut. Das Unternehmen Am Stadtwald 56 in Mühlhausen hat jüngst in Erfurt mit der Klima Galerie einen zweiten Sitz bekommen. Beide Firmen sind im Jahr 2011 zur KKT Kratochwil GmbH fusioniert und beschäftigen mittlerweile über 60 Mitarbeiter. Schwerpunktaufgaben sind die Kältetechnik mit Planung, Durchführung und Service, sowie die Klimatch-

nik mit Anlagen für sämtliche Bereiche. Hinzu kommen die Fahrzeugkühlung mit Kühl- und Klimaanlage für Fahrzeuge aller Art, den Ladenbau, die Gastrotechnik, die Edelstahlverarbeitung und Photovoltaik mit Dachanlagen, Freifeld- und Fassadenanlagen. Mit den Produkten aus dem Hause Kaut stattete der erfolgreiche Handwerksbetrieb eine Reihe von Referenzobjekten aus, die ihm in der Branche einen hervorragenden Namen brachten. Ein umfangreiches, sehr ansehnliches Projekt war im Sommer 2010 die Klimatisierung der Jüttner Orthopädie KG in Mühlhausen, Thüringen.

Weitere kürzlich fertiggestellte Projekte:

3-Way VRF-Anlage für Kühlen/Heizen in einem Euronics Markt (Elektromarkt), Kühlleistung 135 kW, Heizleistung 150kW.

ECO- G VRF- System für Kühlen/Heizen im Kindermedienzentrum, Kühlleistung 168 kW, Heizleistung 189 kW (gasmotorisch betriebene VRF- Anlage).

Big Pac-i Kühlen/Heizen zur Klimatisierung einer Halle zur Lebensmittelkonfektionierung, Kühlleistung 300 kW, Heizleistung 336 kW. (Anlage mit textilem Luftverteilersystem der Firma airduct.de)

Das gesamte KKT Kratochwil-Team freut sich auf eine weiter-

### Jüttner Orthopädie KG in Mühlhausen, Thüringen

Ziel / Aufgabe:

- Monovalentes Heizsystem
- Klimatisierung aller Produktions-, Büro- und Besprechungsräume mit einer Gesamtfläche von ca. 900m<sup>2</sup>
- Die Realisierung erfolgte mit einer 3-Way VRF-Anlage für Kühlen und Heizen von SANYO (3 x SANYO AE SPW-C1404 GDZHN813)
- Kühlleistung gesamt 135 kW  
Heizleistung gesamt 150 kW
- 29 Innengeräte als Decken-, Wand- und Standmodelle
- Besonderheit: Regelung/ Steuerung und Fernwartung erfolgt über ein Web-Interface mit SMS-Weitermeldung
- durch die 3-Way VRF-Technologie wurde eine Wärmerückgewinnung auf einen Pufferspeicher realisiert
- Konzeption im Planungsbüro KKT unter der Leitung von Dipl.-Ing. (FH) Sven Schmelzer.
- Ausführung erfolgte ausschließlich durch ein KKT-Montageteam unter der Verantwortung des langjährigen Mitarbeiters Steffen Klinge.
- Die reine Montagezeit betrug ca. 3 Wochen.

hin erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Kaut-Gruppe, die das Unternehmen durch eine neue Klimageräte-Ausstellung in Erfurt, die KlimaGalerie, weiter festigen will.

# Neue Möglichkeiten bei Hans Kaut

## Hitachi-Preisliste verfügbar ab Anfang 2012

In der aktuellen Hitachi-Preisliste 2012 werden neue Lösungen für die Anbindung der Hitachi Klimageräte und Wärmepumpen an Gebäudemanagement-Systeme und raumlufttechnische Anlagen sowie die Möglichkeit, moderne Türluftschiefer einzusetzen, vorgestellt.

### Einbindung von raumlufttechnischen Anlagen

Die Direktverdampfersteuerungseinheit HKZFS bindet Lüftungsanlagen mit einem Bedarf von 2,2 kW bis 28 kW Kälteleistung nahtlos in das SetFree VRF-System mit ein und bietet damit eine Komplettlösung für moderne Gebäude. Besteht die Anforderung, die Lüftungsanlage autark zu betreiben, lässt sich die HKZFS-Box, wie jede andere FreeSystem Inneneinheit auch, mit der Utopia-Serie kombinieren.

### Kombination mit Türluftschieferanlagen

Eine weitere Komplettsystemlösung eröffnet sich durch den Einsatz von modernen Tür-

luftschieferanlagen. So ist die Türluftschiefer-Serie Zephyr-DX speziell für den Betrieb mit direktverdampfenden Wärmepumpensystemen entwickelt worden und zeichnet sich besonders durch Flexibilität bei der Installation aus. Dank der unterschiedlichsten Bauformen passen sich die Türluftschiefer jeder Gebäudesituation an, des Weiteren lassen sich durch den optionalen Einsatz von energiesparenden EC-Lüftermotoren dauerhaft die Betriebskosten senken.

### Steuern und Regeln über die externe Gebäudeleittechnik

Abgerundet wird die Produktpalette durch die Verknüpfung der Anlagentechnik mit einer externen, übergeordneten Regelung. Neben den bekannten Lösungen für z.B. Lon- und BACNet-Bustechnik können ab sofort auch Störmeldeweiterleitungen via Internet oder Mobilfunknetz sowie freie Kontakte für das Ein-/Ausschalten, Modusumschaltung zwischen Heizen und Kühlen und die Be-

triebsmeldung der Geräte zur Verfügung gestellt werden.

### Grundlastumschaltung und Redundantbetrieb für Technikräume

Das neue Steuermodul HKZ1 bietet eine Grundlastumschaltung für den Redundantbetrieb von zwei Systemen. Die Systeme bzw. Inneneinheiten werden zeitgesteuert wechselweise betrieben, damit gleiche

Laufzeiten und damit eine konstante Auslastung beider Systeme erreicht wird. Zusätzlich wird im Störfall automatisch auf das andere System umgeschaltet. Die integrierte Raumtemperaturüberwachung schaltet zu Spitzenlastzeiten beide Systeme ein, falls die frei konfigurierbare max. Raumtemperatur überschritten wird.



# Individuell<sup>2</sup>

## Die neue Hitachi Utopia IVX2-Serie

Ganz und gar nicht utopisch präsentiert sich die jüngste Generation der Utopia IVX2-Serie von Hitachi. Mit einem enorm breiten Leistungsbereich lässt die IVX-Serie eine hohe Flexibilität bei der Installation zu, so dass sowohl kleinere Büroanwendungen, als auch Verkaufshops mit hohen inneren Lasten und zusätzlichen Sozialräumen für Mitarbeiter abgedeckt werden können. Die Besonderheit des IVX-Systems: Jede Free-System Inneneinheit hat ein integriertes elektroni-

sches Expansionsventil, das eine individuelle Raumregelung von max. vier Räumen mit vier verschiedenen Temperaturzonen ermöglicht. Also alle Vorzüge eines herkömmlichen VRF-Klimasystems zu einem hervorragenden Preis-/Leistungsverhältnis mit Außeneinheiten in kompakter Bauweise, einer Kälteleistung von max. 30 kW und Rohrlängen von bis zu max. 100 m. Mit der IVX2-Serie sind beliebige Inneneinheitenkombinationen zulässig, d.h. Sie haben innerhalb des Leistungsbereichs der Außen-

einheit die freie Wahl zwischen maximal vier Free-System Inneneinheiten, die leistungs- und baufornunabhängig miteinander kombiniert werden können. Die Einsatzgrenze der Wärmepumpe liegt im Heizmodus bei -20°C Außenlufttemperatur, im Kühlmodus bei -15°C. Verfügbar sind die Außeneinheiten in 230V und 400V Ausführung, effiziente DC-Inverter Technologie und hohe Leistungszahlen sind selbstverständlich.



# Kaltwasser mal anders

## Das neue Wassermodul in Kombination mit der Eco-i Serie

Nach Erscheinen der Eco-i Serie 6 mit neuen Wand- und Kassettengeräten gibt es nun auch ein neues Wassermodul für die Kalt- und Warmwassererzeugung. Grundsätzlich erfolgte die Anbindung der Wassermodule immer über das gasmotorisch betriebene VRF-System, mit der neuen Serie ist nun auch die Anbindung an die elektrisch betriebene Eco-i Serie 6 möglich. Die beiden Einzelmodelle SGP-WE80M1N (Kühlen 25 kW / Heizen 30 kW) und SGP-WE170M1N (Kühlen 50 kW / Heizen 60 kW)

werden über die bekannte Standard-Kabelfernbedienung geregelt und über den S-Net Bus in das System eingebunden. Durch die neue Konstruktion ist es gelungen, die Abmessungen um 45% zu verringern, was bei einer maximalen Leitungsentfernung von 170 m von der Außeninheit eine hohe Flexibilität bei der Installation innerhalb des Gebäudes mit sich bringt. Gerade der Betrieb in Kombination mit der Eco-i bietet eine bekannte hohe Effizienz bei Kaltwasservorlauftemperaturen ab

7°C sowie Warmwasservorlauftemperaturen bis maximal 45°C. Durch die Modulbauweise der Eco-i Serie ist die Leistung vielseitig kombinierbar, dadurch kann auch eine optimale Anpassung der erforderlichen Kalt-/Warmwasserleistung des Gebäudes über die Wassermodule erfolgen. Im Monobetrieb wird damit ein Leistungsbereich im Kühlen von 25 kW bis 150 kW und im Heizen von 30 kW bis 168 kW abgedeckt.



## Kaut-Fokusseminare: Alle Details der Anlagentechnik im Fokus

Auch im nächsten Jahr finden wieder die beliebten Seminare speziell für Kundendiensttechniker und alle interessierten Praktiker statt. Die Seminare erstrecken sich über die gesamte Gerätetechnik mit allem was dazugehört. Inhalte sind also nicht nur Installationshinweise und Serviceinformationen zu den

Baureihen von den Mono-Split Geräten bis hin zu den gasmotorischen VRF-Systemen, vielmehr steht auch die Kombination mit der Gebäudeleittechnik, computergestützte Bedienung der Systeme sowie das Einbinden von Lüftungsanlagen und Wassersystemen im Fokus. Des Weiteren wird die Handhabung

der Diagnose-Software sowie eine anschließende Datenauswertung und Analyse der Daten genauso behandelt, wie individuelle Softwareeinstellung und Datenfernübertragung via Mobilnetz und Internet. Sichern Sie sich ab sofort einen Platz auf einem unserer Fokusseminare 2012. Sollte es zeitlich nicht

passen, stimmen wir mit Ihnen gerne einen persönlichen Termin bei Ihnen oder in unserem Hause ab. Den Schwerpunkt des Seminars wählen Sie nach Ihren persönlichen Ansprüchen und Anforderungen.



Traditionell werden unsere Seminare gut besucht, deshalb empfehlen wir eine frühzeitige Anmeldung

### Termine:

- Stuttgart:  
Dienstag 06.03.2012
- München:  
Mittwoch 07.03.2012
- Nürnberg:  
Donnerstag 08.03.2012
- Dresden:  
Dienstag 27.03.2012
- Berlin:  
Mittwoch 28.03.2012
- Hamburg:  
Donnerstag 29.03.2012

Weitere Seminare in Frankfurt, Wuppertal und Hannover/Kassel sind in Planung.

# „Wir wollen weiter wachsen!“

Interview mit Philip Maximilian Kaut, Geschäftsführer der Hans Kaut GmbH & Co.



**Frage:** Herr Kaut, seit gut einem Jahr sind Sie nun Geschäftsführer der neu gegründeten Hans Kaut GmbH & Co. Sind Sie mit dem Verlauf dieses Jahres zufrieden?

**Antwort:** Ja, ich bin zufrieden. Natürlich hatten wir uns hohe Ziele gesteckt, die wir leider

nicht ganz erreicht haben. Jedoch sind wir sehr zufrieden mit dem, was wir in so kurzer Zeit geschafft haben, und danken all unseren Kunden für das entgegengebrachte Vertrauen.

**Frage:** Ist der Neustart mit Produkten aus dem Hause Hitachi schwerer oder leichter gewesen als Sie angenommen hatten?

**Antwort:** Jeder Anfang ist schwer. Aber es haben uns viele Betriebe aus ganz Deutschland unterstützt und uns die Möglichkeit gegeben, uns zu beweisen. Somit konnten wir viele neue Kunden dazu gewinnen und unsere Präsenz am Markt weiter ausbauen.

**Frage:** Die wirtschaftliche Lage in Europa ist problematisch. Wie sehen vor diesem Hintergrund Ihre Wachstumsziele aus?

**Antwort:** Klar ist, dass wir weiter wachsen wollen, und dafür sehe ich auch noch reichlich Potenzial in Deutschland. Die Lage in Europa ist natürlich ein Faktor, der uns massiv beeinflussen kann, jedoch wollen wir positiv nach vorne schauen und weiter anpacken, denn nicht umsonst ist Deutschland der Motor Europas.

**Frage:** Sie haben naturgemäß im ersten Jahr Ihrer Firma einen stetigen Personalzuwachs gehabt. Geht das so weiter?

**Antwort:** Das wird kaum möglich sein, denn wenn Sie überlegen, dass wir mit einer Stammmannschaft von 4 Mitarbeitern begonnen haben und mittlerweile mit einer Mannschaft von über 20 agieren, entspricht dies einem Zuwachs von über 400%

diese rasante Vergrößerung wird nicht zu halten sein.

**Eine persönliche Frage zum Schluss:** Ist das Verhältnis zu Ihrer Schwester Christina heute noch so gut wie vor einem Jahr?

**Antwort:** Es ist mindestens genauso gut, wenn nicht besser. Wir sind auf Grund des geringen Altersunterschieds sehr eng aufgewachsen und teilen daher nicht nur ähnliche Einstellungen und Werte, sondern auch zahlreiche schöne Erinnerungen. Uns verbindet auch eine enge Freundschaft mit viel Respekt und Vertrauen zueinander.

## Kaut-Gruppe vergrößert sich

### Neue Mitarbeiter in beiden Häusern

Die Wuppertaler Kaut-Gruppe wächst weiter. Mit Wirkung vom 1. 10. 2011 ist Dominik Jung, gelernter Kälteanlagenbauer, in den Vertrieb der Alfred Kaut GmbH & Co. eingetreten. Im kommenden Jahr wird er mit der Meisterschule beginnen. Dominik Jung hatte vor dem Zivildienst schon bei Kaut gelernt und danach im Kundendienst

gearbeitet. Manfred Festl kommt aus Augsburg von der bekannten Firma Klimashop und wird ab 1. Januar das Verkaufsteam der Kaut-Niederlassung in München verstärken. Bei Klimashop war er mit Schwerpunkt im Verkauf und der Planer-Betreuung tätig. Manfred Festl ist 1964 geboren. Ebenfalls seit dem 1.10. verstärkt

Martin Syga im Innendienst das Vertriebsteam der Hans Kaut GmbH & Co., auch er ist gelernter Anlagenbauer. Neu bei Hans Kaut ist auch Nicoletta Greco, gelernte Kauffrau, die im Büro in Nächstebreck arbeitet.

Weitere Personalverstärkungen sind geplant.

Seit dem 1. September ist auch Nicole Trilling nach der Eltern-

zeit wieder in der Buchhaltung für Alfred Kaut und Hans Kaut tätig.

In Dresden ist Manuela Seibt, ebenfalls nach der Elternzeit, in das Team der dortigen Niederlassung der Alfred Kaut zurückgekehrt. Nach über 20 Jahren Dienst in der Niederlassung Dresden ist Renate Gericke in den wohlverdienten Ruhestand getreten. Sie gehörte zu den Mitarbeitern, die nach dem Fall der Mauer sofort in die neu gegründete Niederlassung eintraten.



Dominik Jung



Manfred Festl



Martin Syga



Nicoletta Greco

## KAUTExpress

Kundenzeitung der Kaut-Gruppe  
Windhukstraße 88, 42277 Wuppertal  
Tel. 0202 - 26 820, Fax 0202 - 26 82 100  
Verantwortlich für den Inhalt:  
Hans-Alfred Kaut  
Redaktion: Michael Hartmann  
Layout: GPM Werbeagentur GmbH