



Neue Serie Seite 4

KAUT EXPRESS

Mit modernster Technik zur IKK : Willkommen auf dem Kaut-Stand!



Mit vielen Neuheiten aus dem gesamten Programm an Klimageräten, Luftbefeuchtern und Luftentfeuchtern stellt sich der Wuppertaler Klimaspezialist Kaut auf der Internationalen Kälte-Klima-Messe in Nürnberg (18. bis 20. Oktober) vor. Auf dem 220 Quadratmeter großen Stand präsentieren die Wuppertaler unter anderem Wärmepumpen und Invertertechnik der neuesten Generation. Neu ist zum Beispiel die Sanyo Baureihe SPW für industrielle und gewerbliche Klimatisierung mit Invertersteuerung und einer Kälteleistung von 5,5 bis 25 kW. Mehr für pri-

vate Wohnräume, Büros oder kleinere EDV-Räume ist die Baureihe SAP geeignet. Die bekannte und erfolgreiche ECO-Baureihe wurde überarbeitet und kommt für gewerbliche und industrielle Klimatisierung in Frage. Auch sie verfügt über neueste Invertersteuerung und bietet eine Kälteleistung von 11,2 bis 135 kW.

Zur Luftentfeuchtung stellt Kaut die leisen Schwimmhallenentfeuchter 3020 und 5020 mit besonders hohem Wirkungsgrad als Stand- und Wandgeräte vor. Bei der Luftbefeuchtung ist in Nürnberg das gesamte Programm vom

Heizstabbefeuchter bis zum Dampfformer zu sehen.

Der Kaut-Stand befindet sich auf der Nürnberger Messe in Halle 7 und hat die Nummer 124.



Liebe Leser, ich verstehe die Welt nicht mehr!

Liebe Leser,
der Vorstand des Bundesinnungsverbandes hat sich mit seiner Entscheidung für eine Messe „Chillventa“ dazu hergegeben, der kleinen, feinen, überschaubaren Branche der Kälteanlagenbauer bzw. ihrer Organisation den wirtschaftlichen Teppich wegziehen zu wollen.

Als Kälteanlagenbauer, als Innungsmitglied, als VDKF-Mitglied und als langjähriger Aussteller verstehe ich die Innung und die Welt nicht mehr. Hier wird ganz offensichtlich der Versuch gestartet, in wenigen Wochen oder Monaten alles zu zerstören, was die Branche der Kälteanlagenbauer mühsam an Interessenvertretung aufgebaut hat. Mir ist es unbegreiflich, wie durch den Bundesinnungsverband ganz bewusst ein Verband wie der VDKF ruiniert werden soll, obwohl er der einzige Interessenverband unserer Branche ist. Jeder weiß, dass dieser Verband ohne die Einnahmen aus seiner ganz speziellen Messe nicht existieren kann. Die geringen Mitgliedsbeiträge können die Arbeit des Verbandes nicht im geringsten sicherstellen. Wenn also dem VDKF durch die Initiative Weniger die finanzielle Basis entzogen wird, steht die Branche der Kälteanlagenbauer ohne Interessenvertretung da. Auch wenn man nicht mit allem einverstanden sein mag, was der VDKF in den letzten Jahren getan hat: ein solches Ende hat er nicht verdient.

Wo sollen wir uns denn in diesem Fall organisieren? In einem ZVSHK etwa, in dem wir als verschwindend kleine Minderheit untergingen und nicht einmal für einen Vorstandsposten in Frage kämen? Sollen wir bis zur Bedeutungslosigkeit absteigen? Alles, wofür wir seit Jahren gekämpft haben, auch auskömmliche Margen und Fachhandelstreue, würde den Bach runtergehen – und der Kälteanlagenbauer gleich mit.

Ich frage mich: wie viel Geld haben die



Nürnberger Messe, die Chillventa oder die sie tragenden Unternehmen eigentlich versprochen, um die ansonsten unverständliche Entscheidung der Innungsvorstände zu rechtfertigen? Und über wie viele Jahre sind diese Zahlungen gesichert?

Wenn man schon den VDKF zerschlagen wollte, warum hat man dann nicht durch Mitgliederbeschluss die IKK verkauft und das Geld gewinnbringend angelegt oder ausgeschüttet? Nun soll das Verbandsvermögen nutzlos liquidiert werden.

Ich appelliere an die Teilnehmer des Kreises Chillventa, ihre Entscheidung noch einmal kritisch zu überdenken. Denn sie macht nur Sinn, wenn sie auf den Kälteanlagenbauer gänzlich verzichtet will.

Ihr
Hans-Alfred Kaut



**...bye, bye
Nürnberg**

Ufo mit Sitzbank startet für Kaut

Der Super-Sommer hat es möglich gemacht, dass dieses Ufo mit Sitzbank auf Werbetour für Kaut gehen kann. Kaut-Vertriebschef Rainer Frigger hatte sich den 170 km schnellen Quad mit 95 PS-BMW-Boxermotor für den Fall gewünscht, dass bis zum 31. August schon der Auftragseingang des gesamten Vorjahrs erreicht sein würde. Das war dann zwar erst einen Tag später dank aktueller Schnellbuchungen auf dem Kaut-Sanyo-Meeting in Magdeburg der Fall. Aber Hans-Alfred Kaut ließ sich nicht lumpen und gab grünes Licht für die Bestellung. Und wenn alles gut geht, steht der Super-Flitzer schon auf der IKK in Nürnberg am Kaut-Stand zur Bewunderung zur Verfügung. Hersteller dieses „reinen Wahnsinns auf vier Rädern“ ist die Schweizer Motorradtechnik, die im Auftrag von BMW auch schon die gesamte Motorradflotte der Schweizer Armee um- und aufgerüstet hat. Sitzposition und Bedienung sind ganz Motorrad. Wenn auch das Bremsen für



Motorradfahrer ungewöhnlich ist, so bietet das GG-Quad auch auf diesem Gebiet etwas ganz Besonderes. Vier Bremsscheiben mit jeweils 270 Millimeter Durchmesser sorgen für eine Kraftentfaltung, die dringend einen Blick in den Rückspiegel geraten sein

lässt. Sonst kracht jeder folgende Pkw hintend drauf. Umkippen kann das technische Wunderwerk übrigens nicht. Der deutsche TÜV hat alles abgesegnet. Kaut und sein neuer Werbeträger werden also nicht auf der Nase liegen.

Kaut /Sanyo sorgt für einen kühlen Kopf auf den Rennstrecken



Die Zusammenarbeit des Klimaspezialisten Kaut aus Wuppertal mit dem Holzer Rennsport Team aus Bobingen, sorgt für ein gutes Klima in der Formel BMW und für weitere Erfolge in einem bayerisch-schwäbischen Rennstall.

Das ehemalige DTM-Team AM Holzer aus Bobingen, mittlerweile mit Junior Marco Holzer in der Formel BMW Deutschland im Einsatz, wird auf ganz besondere Weise von seinen Sponsoren unterstützt. Das Wuppertaler Unter-

nehmen Kaut hat sich die Hitze des Gefechts im Fahrerlager der DTM und der Formel BMW zum Gegner erklärt und wandelt die tropischen Verhältnisse wie am Rennwochenende auf dem Norisring, auch das „deutsche Monte Carlo“ genannt, durch modernste Klimageräte von Sanyo in angenehme Temperaturen um. Die Klimatechnik wurde in den Racetruck des Holzer Rennstalls sowie in den Hospitality-Bereich integriert. Die Fahrer, Ingenieure und Techniker freuen sich aber nicht nur über kühle

Temperaturen im Sommer, sondern können sich den filigranen Einsatz ihrer Rennboliden im Winter auch unter beheizten Bedingungen vorbereiten. Teamchef Ronald Holzer: „So können trotz Telemetriedaten, Motordaten, Reifenabstimmungen, Wetterwechsel und anderen gleichzeitig einwirkenden äußeren Einflüssen die rauchenden Köpfe unserer Crew vermieden werden. Wir freuen uns über diese „coole“ Unterstützung von Kaut / Sanyo.“



Melzer mit rasantem Wachstum: Wir haben Spaß an unserer Arbeit

An Rhein, Main und Mosel ist sie daheim, die Melzer-Gruppe, eines der führenden Unternehmen der Kälte- und Klimatechnik und ein geschätzter Partner von Kaut-Sanyo. Neben Kälte- und Klimaanlage, Wärmepumpen und Wärmerückgewinnung gehören heute auch der Anlagenbau und das komplette Gebäudemanagement zur Angebotspalette der Unternehmensgruppe, die seit ihrer Gründung im Jahr 1966 in St. Goarshausen durch Werner und Edith Melzer ein rasantes Wachstum nahm. Ein Familienkleeblatt in der Geschäftsführung steht an der Spitze des Hauses. Zu den Gründern sind die Söhne Axel, Dipl.-Ing. Versorgungstechnik und

Martin, Meister im Kälteanlagenbauerhandwerk, gekommen. Geschäftsstellen in Mainz und Koblenz wurden gegründet. Und schließlich übernahmen die Melzers im vergangenen Jahr auch die Firma Universal Kältetechnik in Frankfurt am Main. Geschäftsführer sind die Brüder Axel und Martin Melzer.

Das Geheimnis des Erfolges lässt sich auf den ganz einfachen Satz zurückführen: „Wir haben Spaß an unserer Arbeit!“ Und Spaß bringt Leistung. Auf Leistung wird im Familienunternehmen akribisch genau geachtet. „Hightech à la carte“ wird nicht nur versprochen, sondern auch serviert, was die vielen zufriedenen Kunden von Melzer im Rhein-, Main-, Moselgebiet bestätigen können. Um den hohen Standard auch kontinuierlich halten zu können, bildet die Firma ihre Nachwuchskräfte am liebsten selbst aus. So lernen sie gleich von vornherein, was Spaß an der Arbeit bedeutet. „In bewährter Tradition innovative Wege gehen“, das ist eine

weitere Maxime, die zum Erfolg geführt hat. Firmengründer Werner Melzer, Kälteanlagenbauermeister und seit 1953 im Handwerk tätig, ist sich mit seinen Familienmitgliedern einig, dass nicht nur konstante Spitzenleistungen in der Technik die Firma nach vorn bringen, sondern auch ein solider Service vom Kunden gefordert wird. Sechzehn Service-Fahrzeuge rollen für die Melzers zu den Kunden, ein jedes bestückt mit über 500 Ersatzteilen. Dass Service in Notfällen auch rund um die Uhr zur Verfügung steht, ist für die Firma seit rund 40 Jahren eine Selbstverständlichkeit.

Mit Kaut/Sanyo sind Melzers eng und freundschaftlich verbunden. Das Foto mit „Eco Multi“ über den Dächern von Frankfurt schenkte Martin Melzer kürzlich gerahmt zum 10-Jährigen der Frankfurter Kaut-Niederlassung.

Info: Melzer Kälte-Klima GmbH, Weiseler Straße, 56348 Bornich/Loreley. info@melzer.net



Martin Melzer auf dem Dach des „Hochhauses am Lokalbahnhof“ in Frankfurt Sachsenhausen.

Über 20000 Menschen jubelten Coolman und seinen Freunden zu



Unter dem Jubel von mehr als 2000 Menschen zogen Kaut-Pinguin Coolman und fast 200 seiner Kollegen zum 125-jährigen Jubiläum in den Wuppertaler Zoo ein. Mit der Schwebebahn fuhr Coolman, eskortiert von Mitarbeitern des Hauses und ihren Familien, von Oberbarmen zum Zoo. In der Pinguinparade ging es dann durch ein gewaltiges Zuschauerspalier bis auf den Rasen vor der Musikmuschel. Die Begeisterung war so groß, dass die Kaut-Präsente schon nach wenigen 100 Metern an die Menge verteilt waren.



Mit Petrus Hilfe in ein neues Rekordjahr

Mit einem gemeinsamen Dank an Petrus eröffnete Hans-Alfred Kaut in Magdeburg das traditionelle Kaut/Sanyo-Meeting. Eine große Zahl führender Kälte-Klima-Betriebe war durch Eigentümer und Geschäftsführer vertreten. Dazu hatten sich Wissenschaftler wie Professor Fritz Steimle und Professor Achim Trogisch, Bundessinnungsmeister und stellvertretender VDKF-Vorsitzender Walter Specht und FGK-Geschäftsführer Günter Merz gesellt, die zu Gesprächen und einer informativen Podiumsdiskussion zur Verfügung standen.

Die Stimmung beim Meeting war so gut wie die Umsatzentwicklung der meisten Betriebe im Jahr 2006. Im Hause Kaut hatte man am Abend des 31. August 2006 bereits den Auftragszugang des Rekordsommerjahres 2003 übertroffen. Und auch wenn das Jahresergebnis der Aufträge des vergangenen Jahres nicht, wie geplant, am 31. August erreicht wurde, durfte man sich schon einen Abend später über die neue Top-Marge freuen.

Hans-Alfred Kaut mochte auch in Zeiten großer Erfolge die Probleme der Kälte-Klima-Branche nicht verschweigen. Selbst und gerade in diesem Rekordsommer 2006 irritierten Billig-Angebote in Supermärkten die Fachbetriebe. Ansinnen, solche Produkte zu installieren, wurden an manchen Spezialisten herangetragen. Die meisten lehnten ab oder berieten die potentiellen Kunden, die Finger von Ramsch zu lassen. Argumentationshilfen zur Beratung der Endverbraucher lieferte in einem Vortrag Unternehmensberater Lothar Lay unter der Devise „Mehr Umsatz, bessere Preise, höhere Renditen“. Das Haus Kaut beteiligt sich zu dieser Thematik auch an speziellen Seminaren für Kunden mit der Hälfte der Kosten.

Im Mittelpunkt der Arbeitstagung standen die neuen Produkte von Kaut/Sanyo, die Vertriebschef Rainer Frigger den Partnern des Hauses vorstellte. In den Modellreihen SAP für den privaten und leicht gewerblichen Bereich, SPW für den technischen und gewerblich-industriellen Bereich und Eco VRF für den kommerziellen und industriellen Bereich präsentierte er

eine Fülle von Neuigkeiten mit ihren High-Tech-Leistungen. Besonderes Interesse bei den Kunden dürfte der Flüstermodus in Wandgeräten bei SAP und SPW finden. Das Design-Gerät „Vier Jahreszeiten“ stellte Rainer Frigger als „...die höchste Technologie, die derzeit zu bekommen ist“ vor. Für die Tagungsteilnehmer lagen die neue Preisliste und eine Modellübersicht vor. Titelbild: ein Rennwagen mit Kaut-Werbung und der Schlagzeile „Auf der Überholspur“. Dass dieser Slogan noch nie so gestimmt hat wie in diesem Jahr, wurde den Teilnehmern der Tagung schnell deutlich.

Traditionell kommt bei den Meetings von Kaut auch die Festlichkeit nicht zu kurz. Im historischen Jugendstil-Saal des Parkhotels Herrenkrug in den Elbauen feierten und tanzten über

150 Gäste bis in den frühen Morgen. „Wir wollen hier nicht nur arbeiten, wir wollen auch feiern“, hatte Hans-Alfred Kaut gefordert. Anlass dazu war auch die Zusammenarbeit mit dem Hause Sanyo, die in diesem Jahr 20-jähriges Jubiläum feiert. In dieser Zeit ist der Kaut-Umsatz auf das Siebenfache gestiegen. Wenn das kein Grund zum Feiern ist! Kaut dankte den japanischen Geschäftsfreunden für faire und erfolgreiche Zusammenarbeit – und die Gäste und Kunden applaudierten begeistert. Es war wieder einmal ein echtes Kaut-Meeting, getragen von Freundschaft, Vertrauen und gemeinsamer Zielsetzung. Im nächsten Jahr wird man sich am Stammsitz Wuppertal wiedersehen. Zum 115. Geburtstag des Unternehmens.



40 Prozent mehr Lagerfläche



Fast pünktlich wurde das neue Lager im Wuppertaler Stammhaus von Kaut fertig. 1500 Quadratmeter stehen jetzt für die Produktpalette des Unternehmens zur Verfügung. Das bedeutet einen Flächenzuwachs von rund 40 Prozent. Auch der Einkauf zieht in den Neubau. 120 Quadratmeter Bürofläche wurden neu geschaffen. Die Investitionskosten lagen über 500000 €. Fir-

menchef Hans-Alfred Kaut: „Das ist eine lohnende Investition. Die Erweiterung der Kapazität hilft uns, auch in einem solchen Super-Sommer wie in diesem Jahr unsere Kunden kurzfristig beliefern zu können.“ Für die Zukunft hofft er natürlich auf weitere Super-Sommer, aber auch auf eine kontinuierlich positive Entwicklung der Branche.

10 Jahre Kaut in Frankfurt/Main

Zehn Jahre besteht die Niederlassung Frankfurt des Wuppertaler Klimaspezialisten Alfred Kaut GmbH + Co. Mit Geschäftsfreunden, Kunden und Mitarbeitern wurde am Ort der Niederlassung in Maintal zünftig gefeiert. Dazu bot nicht nur das Jubiläum allen Grund, sondern auch die Tatsache, dass Kaut in der Jubiläumswoche den besten Umsatz in der bald 120-jährigen Unternehmensgeschichte gemacht hatte. Firmenchef Hans-Alfred Kaut bedankte sich bei den Kunden für die erfolgreiche und vertrauensvolle Zusammenarbeit und würdigte insbesondere die Arbeit in den Fachbetrieben der Kälte- und Klimatechnik, ohne die der Kampf gegen Billigprodukte auf dem Markt nicht zu gewinnen sei. Die Kaut-Niederlassung in Maintal, inzwischen auf sechs Mitarbeiter angewachsen, residiert im selben Gebäude, in dem die Bundesfachschule den Nachwuchs der Branche ausbildet.



Sommerfest zu Beginn des Super-Monats

Einen besseren Termin für das Sommerfest hätten sich die Mitarbeiter von Kaut nicht aussuchen können. Gerade zu Beginn des Hitze-Monats Juli wurde in der neuen Lagerhalle im Stammhaus gefeiert. Zum Feiern gab es auch allen Grund. An diesem Tag wurde der höchste Auftragseingang in der über

100-jährigen Geschichte des Unternehmens erzielt. Und ähnliche Rekorde wurden im weiteren Verlauf des Super-Monats Juli gleich reihenweise aufgestellt. Kein Wunder, dass das Bier allen Beteiligten besonders gut schmeckte.



Personalien



Malte Nonnsen hat am 1. Juni 2006 seinen Dienst in der Niederlassung Hamburg aufgenommen und verstärkt das dortige Verkaufsteam. Malte Nonnsen ist Kälteanlagenbauer und Techniker.



Niklas Porth ist am 15. Juli 2006 in die Niederlassung Frankfurt der Kaut GmbH & Co. eingetreten. Er ist Kälteanlagenbauer und hat die Technikerschule mit dem Abschluss „Staatlich geprüfter Kälte- und Klimasystemtechniker“ verlassen.

Jubiläen

25-jähriges Jubiläum im Hause Kaut feierte am 1. Mai 2006 Bernd Maaßen. Ihr 10-jähriges Jubiläum feierten: Peter Klees (10. 6. 06), Petra Arndt (19. 6. 06), Dieter Steinigen (1. 7. 06), Michael Haase (15. 7. 06) und Horst Schwanfelder (1. 10. 06).

Mehr Umsatz, bessere Preise, höhere Renditen!

Einen speziell auf die Klimabranche maßgeschneiderten Verkaufsworkshop bietet Kaut für seine Top-Partner an. Tipps und Hilfestellungen aus der Praxis werden von einem absoluten Verkaufsprofi geboten. Lothar Lay, auch Referent beim Meeting in Magdeburg, will dabei helfen, Angebote und Preisverhandlungen noch erfolgreicher und kompetenter zu gestalten. Der zweitägige Workshop soll im Kaut-Stammhaus in Wuppertal stattfinden. Die Kosten betragen inklusive

Noch mehr Service in Europa

Die Sanyo Airconditioners Europe hat in München ein neues Technik-Center eröffnet, das die Verkaufspartner des japanischen Herstellers in ganz Europa in Technik und Service unterstützen soll. Gleichzeitig sollen die besonderen Anforderungen der Europäer an Entwicklung und Design der Sanyo-Produkte aufgenommen und weitergegeben werden. In Deutschland liegt der Alleinvertrieb von Sanyo-Kälte- und Klimaanlageanlagen weiterhin allein bei der Alfred Kaut GmbH & Co. mit Stammsitz in Wuppertal. Hier hat sich auch Shinichi Ito, Technical Manager des neuen Centers, in einer mehrmonatigen Tätigkeit die notwendigen Kenntnisse über die Marktsituation und die Wünsche der Kunden in Europa angeeignet. Für Kaut und seine Kunden in Deutschland bietet das neue Center wesentliche Vorteile. Künftig ist eine noch unkompliziertere und schnellere Abstimmung zwischen Hersteller Sanyo und Vertreiber Kaut

möglich. Unser Bild zeigt gemeinsam mit Hans-Alfred Kaut (2.von links) die Sanyo-Manager Tsuyoshi Shinokubo, Katsuhiro Morisaki, Katsuhisa Kanashima und Satoshi Kitaoka beim Durchschneiden des Bandes zu den neuen Räumen. In dem Gebäude am Stahlgruberring in München waren bisher schon die Bereiche Bürotechnik und Unterhaltungselektronik von Sanyo untergebracht. Dies und die zentrale Lage in Europa gaben den Ausschlag bei der Entscheidung, auch das Technik-Center in München einzurichten. Eine hochkarätige Delegation von Sanyo-Managern war auch im Wuppertaler Mutterhaus von Kaut zu Gast. Im Jahr der 20-jährigen Zusammenarbeit ließen sich Satoshi Kitaoka, Vice President der Commercial Solutions Company, und seine Begleiter Referenzobjekte im Einzugsbereich NRW zeigen. Ein ausführliches Gespräch mit Hans-Alfred Kaut und leitenden Mitarbeitern des Hauses war vorausgegangen.



Imbiss, Mittagessen, Abendessen und Seminardokumentation 1200 €. Das Haus Kaut übernimmt davon die Hälfte, so dass die Investition der Seminarteilnehmer in eine erfolgreiche Zukunft 600 € betragen. Anmeldungen werden kurzfristig erbeten an die Niederlassungen von Kaut oder an Frau Osenberg im Stammhaus in Wuppertal unter der Telefonnummer 0202/2682111. Bei mehreren Personen aus einem Unternehmen werden 15% Rabatt gewährt.

KAUT
EXPRESS

Ausgabe 3/2006

ist die Kundenzeitung
der Alfred Kaut GmbH + Co.,
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