

KAUT EXPRESS

Kaut auf der IKK 2002

der Internationalen Fachmesse
Kälte- und Klimatechnik
16. bis 18. Oktober 2002
in Nürnberg
Halle 3, Stand 205

2003 in Frankfurt/M.:
ISH/Aircontec
25. bis 29. März 2003

Klimatechnik • Luftbefeuchtung • Luftentfeuchtung: Produkte und Trends

Luschen pfuschen

Klimabranche muss Wissen und Können besser dagegen setzen

Für das Klimageschäft sind drei Faktoren entscheidend: Das Wetter! Das Wetter! Und das Wetter! Ein, zwei oder drei heiße Tage reichen aus, um bei Immobilienbesitzern und Mietern den lang gehegten Wunsch nach einer Klimatisierung Wirklichkeit werden zu lassen. Die Kälteanlagenbauer können von den Tagen ein Lied singen, die 48 Stunden und mehr dauern müssten, um alle Wünsche zu befriedigen. Die Konzentration des Kaufinteresses kann jedoch nicht darüber hinweg täuschen, dass der Klimagerätemarkt über das Jahr gesehen nicht explodiert, sondern allenfalls kontinuierlich wächst.

Viel Masse – wenig Klasse

Die heißer werdenden (oder oft auch nur heißer empfundenen) Sommertage, die durchaus ernst zu nehmende Klimaveränderung und irreführende Produktionslisten des Statistischen Bundesamtes haben inzwischen ein Überangebot an Klimageräten und klimatechnischen Einrichtungen bewirkt, wie wir es im „Kaut Express“ bereits vor Jahren vorausgesagt haben. Eingetreten ist auch die Prognose, dass das Ladengeschäft mit den kleinen Klimageräten verstärkt in die Hände selbsternannter Klimamacher fällt und der wahre Kälteanlagenbauer seine Klasse bei anspruchsvolleren Anlagen beweisen muss. Das ändert natürlich nichts am lästigen und teilweise äußerst ärgerlichen Wettbewerbskampf gegen Billigprodukte und ungeschulte Installateure.

Jedes Ding hat zwei Seiten

Der Einstieg von bei uns bisher unbekanntem Klimageräte- und Systemanbietern, die Animation berufsfremder



Hans-Alfred Kaut:
„Die deutschen Kälte-Klima-Fachbetriebe müssen ihre Qualifikation und Leistungsfähigkeit noch besser präsentieren“.

Gruppen, in den Klimamarkt zu starten, hat naheliegende Gründe, die völlig legitim sind. Die einen wollen ihre Produkte absetzen, die anderen wollen Anzeigenaufkommen und Leserkreis vergrößern. Nun sind wir bei Kaut natürlich auch keine Sozialorganisation, sondern ein Wirtschaftsunternehmen, das vom Verkauf seiner Produkte lebt. Aber gravierende Unterschiede zu denen, die nur eine schnelle Mark machen wollen, haben wir bewiesenermaßen zu bieten.

Unsere Unternehmensphilosophie setzt auf Kontinuität. Damit sind wir groß geworden, mit ihr wollen wir auch künftig wachsen. Diese Kontinuität bedingt, dass wir unsere Kunden als vollwertige Partner verstehen und nicht als Handlanger. Dass wir kein schnelles Geschäft machen wollen, sondern Ihnen Hilfestellung in allen Situationen geben und bei der Auftragsabwicklung

und bei Ersatzteillieferungen prompten Einsatz zeigen. Klimafachleute, die sich von Billigpreisen täuschen lassen (und die gibt es trotz der bösen Erfahrungsgeschichten von Kollegen immer noch), konnten gerade in diesem Jahr ein Lied davon singen, wie man sie in der Luft hängen lassen. Und das ist die gute Seite an einer eigentlich negativen Sache, nämlich dass heiße Phasen im Klimageschäft die Schwächen vieler sogenannter Newcomer offenbaren. Dass deutlich wird, dass hinter Hochglanzprospekten keine Organisation und keine Logistik steckt, sondern nur ein Verkaufsbüro, das manchmal nicht einmal in dieser Eigenschaft funktioniert. Und dass sogenannte kinderleichte Installationen zur unendlichen Geschichte werden.

Kooperation der Fachleute

Über den Einstieg tangierender Berufsgruppen in den Klimamarkt wird heftig diskutiert. Auch wir, obwohl den Kälte-Klima-Fachbetrieben von Anfang an in Fachhandelstreue verbunden, können vor dieser Thematik nicht die Augen verschließen. Schon deshalb, weil natürlich Heizungs-, Sanitär- oder Elektrobetriebe ebenfalls Anfragen an uns richten. Wir empfehlen diesen Interessenten eine unbedingte Zusammenarbeit mit einem Kälte-Klima-Fachbetrieb, um sie vor Schaden durch eine nicht fachgerecht installierte Anlage zu bewahren. Wir machen Sie auf die Dichtheitsprüfung und den unbedingt erforderlichen Nachweis des Dichtheitsiegels aufmerksam, womit die Kooperation mit einem Kälte-Klima-Fachbetrieb vorgezeichnet ist. Dennoch gibt es Fachbetriebe, die sich zieren, in eine solche Zusammenarbeit einzusteigen, obwohl sie etwas holen

könnten, wo vorher nichts zu holen gewesen wäre. Die Heizungs-, Sanitär- oder Elektrobetriebe kommen aus ihrer traditionellen Installationsarbeit heraus immer wieder an Aufträge für Klimasysteme, wobei auch eine Rolle spielt, dass das Wirken und die Qualifikation der deutschen Kälte-Klima-Fachbetriebe in der Öffentlichkeit, ja sogar in der Fachwelt der Planungsingenieure und Architekten, immer noch zu wenig bekannt ist.

Eine Aufgabe im Rahmen unserer Partnerschaft mit dem deutschen Kälte-Klima-Fachhandwerk sehen wir auch darin, den Bekanntheitsgrad der Kälte- und Klima-Fachleute zu fördern wo es geht – zum Beispiel auf unseren Planerseminaren. Trotz der derzeitigen Situation mit all ihren Facetten, sind wir zuversichtlich, dass das Fachwissen, das Fachkönnen und der Besitz der erforderlichen Qualifikationen den deutschen Kälte-Klima-Fachbetrieben eine erfolgreiche Zukunft sichert. Unser Beitrag dazu ist eine faire Partnerschaft und die Fachhandelstreue.

Viel gefragtes Fachbuch

Die erste Auflage des Buches „Die andere Klimatechnik - Splitanlagen in der Raumlufttechnik“ von Peter Iselt / Dr. Arndt ist mittlerweile vergriffen. Angesichts der Nachfrage hat der C.F. Müller-Verlag in Karlsruhe beschlossen, weitere 1000 Exemplare zu drucken. Sie sollen in Kürze erscheinen. In dem Buch wird nicht nur die Technik allgemein beschrieben, es werden auch ausgeführte Objekte vorgestellt, was der Beschreibung der VFR-Multi-Splitsysteme Nachhaltigkeit verleiht. Das Buch kann über die Firma Kaut in Wuppertal bestellt oder direkt beim C.F. Müller Verlag bezogen werden.

Kaut schafft Platz für Kunden

„Sieht man am Haus doch gleich so deutlich, wes Sinnes der Herr sei“. Das schrieb einst Johann Wolfgang von Goethe. Obwohl man es bei Kaut bei den geschäftlichen Planungen nicht unbedingt mit dem alten Geheimrat hält, ist die Erweiterung des Stammhauses in Wuppertal am Ende doch so ausgefallen, dass der Goethe-Spruch zutrifft: zweckmäßig, schlicht und funktionsgerecht. Eben so wie der Unternehmensstil.

Die Erweiterung wirkt sich in erster Linie für unsere Kunden positiv aus, denn unsere Lagerhaltung kann jetzt noch umfangreicher und rationeller gestaltet werden. Wir wissen zwar, das Speditionslager auch ihre Berechtigung haben, aber bei Kaut ist man immer noch der Meinung, dass die Bevorratung im eigenen Haus eine promptere Auslieferung und die bessere Berücksichtigung individueller Kundenwünsche ermöglicht.

Ein ganz besonderer Vorteil für die Kunden sind die modernen Schulungsräume, die selbstverständlich mit der SANYO-VRF-Multisplittechnik ausgestattet sind so wie die Büroräume auch. Ein neuzeitliches Building Management System überwacht nicht nur die Luft- und Klimaanlage, sondern auch die Beleuchtung und die Sonneneinstrahlung. Angesichts der



Durch die besondere Gestaltung des Eingangsbereiches beim Kaut-Stammhaus in Wuppertal ist es dem Architekten gelungen, die reine Zweckmäßigkeit des (selbstverständlich klimatisierten) Gebäudes aufzulösen.

derzeitigen Wirtschaftssituation gehört schon Selbstvertrauen dazu, rund 1,2 Millionen EURO zu investieren. Aber mit einem um 4.000 m³ auf nun 12.000 m³ erhöhten Lagervolumen und zusätzlichen Büro und Schulungsflächen von 550 m² ist man bei Kaut für die Zukunft gerüstet. Und diese wird, nicht zuletzt wegen des qualifizierten Kundenstamms, positiv bewertet.

Jetzt ist eine noch größere und rationellere Lagerhaltung mit einem Volumen von 12.000 m³ möglich.



Kurze Strecken, viel Hygiene Sanierung einer Dampfluftbefeuchtung



Die Sache sah routinemäßig aus. Im denkmalgeschützten Acordis-Hochhaus in Wuppertal mussten aufgrund einiger Nutzungsänderungen Teilbereiche der bestehenden Dampfluftbefeuchtungsanlage saniert werden. Während der Planung stellte sich aber heraus, dass aufgrund der hohen thermischen Las-

ten auch während des Kühlbetriebes befeuchtet werden muss. Voraussetzung für eine solche Betriebsweise ist die genaue Kenntnis über den Kühlkurvenverlauf und die Funktion der Feuchterege- lung. Im vorliegenden Fall war noch die in ausreichendem Maße zur Verfügung stehende Leerteillänge zu berücksichtigen. Die Überlegung, herkömmliche



Das Ultra-Sorb Dampfverteilsystem ist oft die einzige praktikable Lösung.

Dampfverteilerrohre einzusetzen, musste gleich zu Anfang verworfen werden, weil dadurch Kondensation in den nachfolgenden Bauteilen die Folge gewesen wäre. Als einzige Lösung, den Dampf innerhalb der kurzen Strecken zu absorbieren, verblieb das bewährte Dampfverteilsystem ULTRA-SORB. In Verbindung mit einer stetigen Maximalbegrenzung war es jetzt möglich, die Zuluft bis 90% r.F. aufzufeuchten. Voraussetzung für den einwandfreien Betrieb ist dabei, dass die Temperatur

von 12° C vor dem ULTRA-SORB nicht unterschritten wird. Bezogen auf die Luftmenge von 30.000 m³/h sind dazu 297,0 kg Dampf/h erforderlich. Zur Realisierung der Befeuchterstrecke von 600 mm Länge sind 19 Dampfverteilerrohre mit insgesamt 1.140 Düsen installiert.

Durch den Einsatz des ULTRA-SORB kann die Anlage gemäss den Hygieneanforderungen der VDI 6022 betrieben werden.

Vollautomatisch funktioniert es besser

Viele Fachleute wissen es schon. Immer mehr kommen hinzu, die die gleiche Erfahrung machen: Mit einer vollautomatischen Dampfluftbefeuchtung lassen sich die Anforderungen der VDI 6022 hinsichtlich Wartung und Hygiene leicht und besser erfüllen. Im Hinblick auf die steigende Nachfrage nach einer vollautomatischen Dampfluftbefeuchtung, vor allem im Komfortbereich, hat Kaut in Zusammenarbeit mit der Firma D+T eine neue Geräteserie „K“ entwickelt. Ein integrierter 16Bit-Prozessor regelt und überwacht den kompletten Funktionsablauf. Dadurch ist sicher gestellt, dass geringste Leistungsab-

weichungen innerhalb von wenigen Sekunden korrigiert werden. Serienmäßig ist in den „K“-Befeuchtern eine Proportionalregelung mit Anschlussmöglichkeit für eine stetige max. Begrenzung eingebaut. Alle handelsüblichen aktiven Feuchtetransmitter mit einem Analogausgang 0...10VDC werden direkt an die Geräte der Serie „K“ angeschlossen. Ein zusätzlicher Stetigadapter ist nicht erforderlich. Das ergibt für Kaut-Kunden einen zusätzlichen Preisvorteil. Die Geräte der Serie „K“ werden von Kaut parallel mit den Dampfluftbefeuchtern der Firma Nordmann-Engineering vertrieben.

Eine MultiSplit-Bildergeschichte



Zur Nachrüstung dieses Orbis-Bürogebäudes in Saarbrücken kam nur ein Multi-Splitsystem in Frage. Die angedachte Lösung mit Kaltwasser war aus bautechnischen Gründen und wegen des hohen Preises nicht umsetzbar. Insgesamt mussten 820 m² klimatisiert werden.



Die Lösung hieß SANYO VRF-Multi-Splitsystem. Drei Außeneinheiten (2 x SPW-CR 903 GVH8, 1 x SPW-CR 703 GVH8) wurden eingesetzt. Die installierte Nenn-Kühlleistung beträgt 329 kW, die Nenn-Heizleistung 388 kW.



Es wurden insgesamt 21 Kassetten als Inneneinheiten installiert. Hier ein Blick in den Orbis Serverraum ...



... und hier in die Kantine. Geplant wurde die Anlage vom Ingenieurbüro Rödel & Beul in Saarbrücken, ausgeführt vom Fachbetrieb Wende & Malter in St. Ingbert.

Kaut-Seminare

Planerseminare

Klimatechnik für Ingenieurbüros, Planer und technische Mitarbeiter von Großbetrieben, Banken, Sparkassen, Krankenhäusern etc.

Veranstaltungsort	Veranstalter	Termin
Bremen	Niederlassung Hamburg	13.11.2002
Hamburg	Niederlassung Hamburg	14.11.2002
Rostock	Niederlassung Hamburg	12.11.2002
München	Niederlassung München	21.11.2002
Darmstadt	Niederlassung Frankfurt	15.01.2003
Kaiserslautern	Niederlassung Frankfurt	22.01.2003
Stuttgart	Niederlassung Stuttgart	30.01.2003
Dresden	Niederlassung Dresden	04.02.2003
Meerane	Niederlassung Dresden	05.02.2003
Erfurt	Niederlassung Dresden	11.02.2003
Nürnberg	Niederlassung Nürnberg	12.02.2003
Berlin	Niederlassung Berlin	26.02.2003
Frankfurt/O.	Niederlassung Berlin	27.02.2003

Kombiseminare (Vertrieb + Kundendiensttechniker)

Verkaufshilfen für Vertriebsmitarbeiter, Neuerungen und praktische Tipps für Kundendiensttechniker

Veranstaltungsort	Veranstalter	Termin
Frankfurt (Raunheim)	Niederlassung Frankfurt	16.01.2003
Kaiserslautern	Niederlassung Frankfurt	23.01.2003
Meerane	Niederlassung Dresden	06.02.2003

Kontakt: Barbara Bingel / e-mail: bbingel@kaut.de

Gute Luft im Gymnasium

Die Leser des „Kaut Express“ werden sich eher an dicke Luft erinnern, wenn sie an ihre Schulzeit zurück denken. Schülerinnen und Schüler im Schlossgymnasium haben es heute besser. Allerdings gibt es nicht überall eine so einsichtige Behörde wie die Gebäudewirtschaft Mainz, die Verwalterin des Schlossgymnasiums. Sie erkannte, dass angesichts der bauphysikalischen Umstände eine Klimatisierung unerlässlich war. Denn der betroffene Erweiterungsbau entstand Anfang der 80er Jahre, also in einer Zeit, da auf gute Wärmedämmung noch wenig Wert gelegt wurde. In verschiedenen Bereichen wurden Dachflächenfenster eingesetzt, so dass sich bereits in den Vormittagsstunden die Räume weit über 30° C aufheizten. Was bei diesen Temperaturen an Konzentration und Leistungsfähigkeit übrig bleibt, das kann sich jeder selbst ausrechnen. Das beauftragte Architekturbüro Laubach in Mainz erkannte schnell, dass eine ECO-Multi-Splitanlage von Kaut-Sanyo die optimale Lösung darstellte. Die Kühlleistung von 150 kW wird von 4 Außeneinheiten SPW-CR 903 bewältigt. Für die Inneneinheiten wurden angeboten:

Mehrzwecksaal	2 XR 253GH56
Lernmittelzentrum	4 KR 183GH56
Werkräume	2 XR 253GH56
Materialraum	1 XR 253GH56
Musiksaal	2 XR 253GH56
Gruppenraum	1 XR 363GH56
Schüler Aufenthalt	2 XR 363GH56
Textiles Gestalten	3 KR 183GH56
Bildende Kunst	4 KR 183GH56
	2 KR 93GH56



Vier Außeneinheiten bei 150 kW Kühlleistung.



Eines von insgesamt 23 Innengeräten.

Ausgeführt wurde die Anlage vom Fachbetrieb Schärf GmbH, Kälte- und Klimatechnik, in Worms.

Das Staatliche Gymnasium am Kurfürstlichen Schloss in Mainz wurde 1831 als Städtische Realschule gegründet. Es zog 1914 in den Neubau am Kurfürstlichen Schloss. 1950 erfolgte die Umbenennung in den heutigen Namen. Das Schlossgymnasium hatte schon Ende des 19. Jahrhunderts 1.100 Schüler in 35 Klassen und war damit eine „Riesenanstalt“ im Großherzogtum Hessen. Die Größenordnung heute ist fast unverändert. In der Tradition der Schule setzt man verstärkt auf die Naturwissenschaften.

Kleiner Mann ganz groß

Raumtrockner K10 mit überzeugender Leistung

Der „Förderverein Biologische Station Solingen“ betreibt in einem bergischen Fachwerkhaus eine Waldschule. Obwohl den Schulklassen Wissenswertes über Fauna und Flora auch im Freien vermittelt wird, hapert es am Platz. Nicht zuletzt auch deshalb, weil man zusätzlich Forschungsaufträge durchführt. So war es kein Wunder, dass auch der alte rustikale Bruchstein-Gewölbekeller in den Schulbereich eingezogen wurde. Das Ergebnis war freilich fatal, denn die hohe Luftfeuchtigkeit machte schon im ersten Jahr der Benutzung aus dem Mobiliar verschimmelten Sperrmüll.

Nun war die Not groß. Aber ein Mitarbeiter der Station hatte schon einmal von Raumluftentfeuchtern und von Kaut gehört. Die Kombination passt wunderbar zusammen, denn die Firma stellte für den 42 m² großen Keller ein Gerät zur Verfügung, und zwar den Raumtrockner K10. Beim Aufstellen



Aus einer „Tropfsteinhöhle“ wurde ein trockener Schulungsraum.

des Gerätes gingen angesichts der feuchten Wände und der Wasserlachen auf dem Boden die Gedanken in Richtung Tropfsteinhöhle. Als man jedoch nach vier Tagen nachsah, waren die Wände fühlbar trocken und der Boden bis auf einen kleinen Rest auch. Der modrige Kellergeruch war ganz verschwunden. Bei einer Besichtigung

eine Woche später, war der Keller komplett trocken.

Der Raum ist wieder als Schulungsstätte zu verwenden. Gefahr für das Mobiliar besteht nicht mehr. Der kleine, aber außergewöhnlich leistungsfähige Raumtrockner K10 hat es möglich gemacht.



Klein, aber oho:
der Raumlufttrockner K10

In vielen Häusern sitzt der Moder. Unzählige Räume in Kellergeschossen sind wegen Feuchtigkeit nicht nutzbar. Daran wurden dieses Jahr viele Immobilienbesitzer deutlich erinnert, als muffige Feuchtluft in den Treppenhäusern hochstieg. Viele machten jedoch angesichts der feuchten Witterung erstmals in diesem Jahr die nicht gerade wohlriechende und für Mauern, Möbel und Lagergut schädliche Erfahrung. Es muss nicht immer Hochwasser sein, um Feuchteschäden entstehen zu lassen. Die Wetterprognosen hinsichtlich der Veränderung der Außentemperaturen sind nicht einheitlich. Alle Meteorologen aber sind der Meinung, dass wir für die Zukunft mit heftigeren Niederschlägen zu rechnen haben, die auf Anrieb nicht vom Boden aufgenommen werden können. In vielen Gebäuden wird es feuchter werden. Raumlufttrockner werden gefragt sein. Diese Absatzchance muss jedoch mit einer etwas anderen Werbung als zum Beispiel für ein Multi-split-System genutzt werden. Fragen Sie uns!

Gutes Klima auf der Insel

Banken und Sparkassen in Deutschland wissen längst die Vorzüge der Sanyo VFR-Multisplitttechnik zu schätzen. Im „Kaut Express“ konnten schon verschiedene Beispiele vorgestellt werden. Jetzt aber ist das System auch im hohen Norden eingezogen, nämlich bei der Sparda-Bank in Bergen auf Rügen. Benötigt wurde eine Kälteleistung und eine Heizleistung von je 25 kW. In der Sparda-Bank sind 5 Kassettengeräte installiert, die für eine gleichmäßige Klimatisierung der sechs Räume mit insgesamt 320 m² sorgen. Mitarbeiter und Kunden äußern sich sehr zufrieden. Und die sind schließlich verwöhnt. Immerhin kommen unzählige Touristen nach Rügen, um dort das gute Klima und die gute Luft zu genießen. Die Sparda-Bank wollte sich dabei nicht



blamieren und setzte auf Sanyo/Kaut und die Fachfirma Kältetechnik Harmgarth GbR in Sassnitz. Mit Erfolg.

Viel Erfolg in München



Harald Koop leitet seit einem Jahr die neue Kaut-Niederlassung in München. Die Gründung war erforderlich geworden, weil die Nachfrage aus dem Raum München und aus Oberbayern derart gestiegen war, dass eine zügige Abwicklung von Anfragen und eine prompte Planungshilfe von Nürnberg aus nicht mehr gewährleistet werden konnte. Harald Koop konnte sich in der Zwischenzeit bei den Kunden als erfahrener Fachmann präsentieren. Als Fachmann mit einschlägiger beruflicher Erfahrung ist er den Kunden ein kompetenter Gesprächspartner. Unterstützt wird Harald Koop im Büro von Frau Wurzing.

Alfred Kaut GmbH & Co.
Niederlassung München
Heidenreichstrasse 8
81735 München
Telefon 089/68091960
Fax: 089/68091965
e-mail-Adresse:
kaut-muenchen@t-online.de

Verstärkung für Frankfurt/Main



Zwar sorgen in Frankfurt/Main der Niederlassungsleiter Herr Steinigen mit seinen Mitarbeitern Herrn Griebler und den Damen Köhler und Koch für zuverlässige Kundenpflege, aber inzwischen ist die Nachfrage so gestiegen, dass eine Grenze erreicht war. Ab sofort verstärkt Herr Brückner das Team. Als Absolvent der Bundesfachschule für Kälte- und Klimatechnik in Maintal ergänzt er in hervorragender Weise die Kompetenz des Frankfurter Kaut-Büros.

Kaut-Express
ist die Kundenzeitung
der Alfred Kaut GmbH & Co.,
Windhukstraße 88, 42277 Wuppertal.
Tel. 02 02-2682-0, Fax 0202-2682-100
Verantwortlich für den Inhalt:
Peter Iselt