

# Warmer Regen mit cooler Welle



Um wirtschaftlich wieder in bessere Gefilde zu steuern, heißt die vielgepriesene Zauberformel „neue Marktfelder erschließen“. Doch leichter gesagt als getan, denn die meisten lukrativen Märkte sind bereits besetzt, wenn nicht gar überlaufen. Anders sieht es bei der Raumklimatisierung aus, die deshalb perspektivisch für unsere Branche sehr interessant ist. In Deutschland fristet sie bis dato ein regelrechtes „Stiefmütterchen-Dasein“. Die Systemtechnologie hat sich rasant entwickelt. Bis auf das Befeuchten können Raumklimageräte alles, was lange Zeit nur großen Zentralanlagen vorbehalten war. So werden in England dreimal so viel Geräte abgesetzt wie in Deutschland. Von Italien und Spanien oder der Hochburg Japan mit jährlich sechs Millionen Geräte ganz zu schweigen. Zum Vergleich: In Deutschland werden pro Jahr nur rund 80 000 mobile Raumklimageräte und 120 000 Splitsysteme abgesetzt. Zumindest das drei- oder vierfache müßte mittelfristig möglich sein.

Daß die Installation dieser Produkte ausschließlich Sache des Kälteanlagenbauerhandwerks ist, bleibt ein in Kälteanlagenbauerkreisen beliebter Irrglaube. Denn beim Installateur- und Heizungsbauer ist das Erstellen von Lüftungs- bzw. Klimaanlage und somit auch das Kühlen im Berufsbild verankert. Weitere rechtliche Voraussetzung ist lediglich der Besuch eines zweitägigen „FCKW-Lehrgangs“, da der Umgang mit Kältemitteln gesetzlichen Vor-

schriften unterliegt. Für einstiegswillige SHK-Betriebe empfiehlt sich der Besuch von Weiterbildungsmaßnahmen, die über den reinen FCKW-Lehrgang hinausgehen. So bietet der ZVSHK für 600 Euro jetzt eine einwöchige Schulungsmaßnahme, die im „SHK-Fachbetrieb für Komfortklima“ mündet, an. Die Industrie stellt nach Lego-Baukastensystem-Manier ausgereifte Systemkomponenten und Systeme zur Verfügung. Mehr dazu auf Seite 14.

Neben einem zeitlich auf drei Sommer- bzw. Vorsommermonate begrenztes Saisonsgeschäft im privaten Bereich kommt ganzjährig die Montage von Raumklimageräten in Arztpraxen, Boutiquen und Bürogebäuden hinzu. Gute Verkaufsargumente gibt es reichlich: Laut Arbeitsstättenrichtlinie dürfen die Temperaturen in Büroräumen 26 °C nicht übersteigen. Die Klimaanlage wirkt sich in Läden verkaufsfördernd aus. Am Arbeitsplatz ist sie nachweislich ein wirksames Mittel gegen hitzebedingten Leistungsabfall. Und eine angenehme Nachtruhe im Dachgeschoß bei Extremtemperaturen ist auch nicht zu verachten.

Wettbewerbsvorteil für SHK-Betriebe: Im Gegensatz zu den knapp 3000 Kälteanlagenbauern haben wir die potentiellen Kunden für Raumklimageräte schon in unserer Kundendatei und können sie per „Klima-Wellness-Mailing“ ohne großen Aufwand ansprechen. Die Fahrzeugindustrie hat es

vorgemacht: Fast 80 % der Neuwagen werden mit „Klimaanlagen“ ausgestattet. Lösen Sie Ihre coole Welle aus und sorgen Sie für ein warmes Lüftchen am wolkigen Konjunkturm Himmel. Daß Sie durch eine Erweiterung Ihrer Angebotspalette Ihre Umsätze beleben können, wünscht Ihnen

Ihr

*Dirk Schlattmann*

Dirk Schlattmann  
SBZ-Chefredakteur

**Übrigens:** Über 200 Leser wollten am SBZ-Profi-Experiment „Wasser-Energetisierung“ teilnehmen. Die ersten 33 Einsender erhalten in den nächsten Tagen ein Gerät für den Feldversuch. Die Auswertung veröffentlichen wir im Spätsommer.