

Außerordentlich positive Geschäftsentwicklung

MTF Samsung

Das vergangene Geschäftsjahr begann auf einem noch einmal deutlich höheren Niveau als im Vorjahr. Geprägt von einem sehr milden Winter und einem sehr guten Investitionsklima war das Projektgeschäft bereits zu Jahresbeginn 2017 außerordentlich gut. Ab dem Frühjahr kam das klassische Handelsgeschäft über alle Produktgruppen zum Tragen, was uns das Jahr 2017 zusammenfassend sehr positiv abschließen lässt. Als Exklusiv-Vertriebspartner von Samsung Electronics sehen wir uns in der Pflicht, unseren Kunden, TGA-Fachplanern und Big Accounts, kompetent und zuverlässig bei allen klimatechnischen Fragen zur Seite zu stehen. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, haben wir unser Vertriebs- und Serviceteam stark ausgebaut. In 2017 werden wir unsere personelle Expansion weiter fortsetzen.

Durch die zunehmende Individualisierung der Kundenwünsche und den wachsenden



Jörg Schlätker,
Geschäftsführung
MTF-Samsung GmbH, Schüttorf,
www.mtf-online.net

Anspruch auf eine „High End-Klimatisierung“ (nicht null – acht – fünfzehn), mit ansprechender Optik und ohne Zugscheinung, sehen wir uns mit unseren Produkten und Neuheiten weiter voll im Trend liegen. In 2017 haben wir die ersten „Wind-Free“-Produkte in den Markt eingeführt. In 2018

folgen weitere Gerätetypen in „Wind-Free“-Ausführung. Darunter u.a. die superflache 1-Weg-Deckenkassette, 4-Wege-Mini- und 84 x 84-Deckenkassetten, weitere Wandgeräteserien und letztendlich die Kaltwasser-Fan Coils von Samsung mit dem Produkt-Highlight der runden Deckenkassette. Auf Wunsch ist das Paneel mit individueller Firmen-Cl zu bedrucken.

Im Zuge des Kältemittel-Phase-downs wird es zu einer immer weiter voranschreitenden Spezialisierung des Marktes, neuen Partnern und zu einer Marktbereinigung kommen. Mit einer gewissen Gelassenheit betrachte ich das als Chance, weiter überdurchschnittlich zu wachsen. Wir werden unseren Kunden neben den Produkten in R32-Ausführung selbstverständlich auch weiter die bekannten Produkte/Serien mit dem Kältemittel R410A anbieten.

Dem Jahr 2018 sehen wir gut aufgestellt und außerordentlich positiv entgegen.

Zeiten großer Veränderungen

Schiessl

Obwohl für Schiessl das Thema F-Gase-Verordnung und Phase-down schon seit Einführung der F-Gase-Verordnung EU 517/2014 ein wichtiges Thema war und wir seit diesem Zeitpunkt sowohl unser Produkt-Portfolio entsprechend angepasst haben als auch eine kontinuierliche Informationspolitik zu diesem Thema in Richtung unserer Kunden betrieben hatten, kam auch für uns die extreme Preisentwicklung und eingeschränkte Verfügbarkeit der Kältemittel im Jahr 2017 etwas überraschend. Das Jahr 2017 war ja eigentlich aus Sicht des Phase-downs noch relativ moderat bei der Mengenreduzierung – eine derartige Entwicklung hätten wir eigentlich erst für 2018 erwartet.

Für uns war es wichtig, den Schiessl-Kunden die erhebli-



Axel Kähn, Technischer Leiter,
Robert Schiessl GmbH,
www.schiessl-kaelte.com

chen Auswirkungen der Quotenreduzierung im Jahr 2018 klar zu vermitteln und dabei gleichzeitig Unterstützung in Bezug auf Anlagenumstellungen und zukunftsfähige Konzepte zu geben.

Dabei hat sich aber klar gezeigt, dass in Bezug auf natürliche Käl-

temittel und die Anwendung der neuen EN 378 noch eine große Unsicherheit bzw. ein großer Informations- und Schulungsbedarf bei den Fachbetrieben besteht und wir werden auch 2018 wieder ein entsprechendes Schulungsprogramm anbieten. Im Fokus für uns sind natürlich auch ein ständig weiterentwickeltes Warenangebot mit innovativen Produkten und eine kompetente Beratung bei Anwendungsfragen oder Projekten.

Allerdings sehen wir in Bezug auf die Preisentwicklung bei den Kältemitteln bzw. deren Verfügbarkeit erhebliche Problemstellungen auf die Branche und die Anlagenbetreiber zukommen. Im Bereich der Neuanlagen sind wirklich zukunftsfähige Lösungen ganz gut umzusetzen, bei dem Großteil der bestehenden

Anlagen ist nur eine Umstellung auf Kältemittel möglich, die auch nur eine relativ kurzfristige Lösung darstellen, dabei aber einen sehr hohen Preis haben und im Falle einer Leckage den Betreiber durchaus in finanzielle Schwierigkeiten bringen können. Da die Anzahl der Bestandsanlagen mit Hoch-GWP-Kältemitteln erheblich ist und noch dementsprechend viele Anlagen umzustellen sind, besteht hier auch sicherlich ein Kapazitätsproblem in der Branche. Die nächsten Jahre werden sicherlich große Veränderungen in Bezug auf die Anlagentechnik erfordern und für die Branche eine Belastungsprobe darstellen. Hier wird auch nur derjenige Bestand haben, der den Willen zur Veränderung mitbringt und sich auf die geänderte Situation einstellen kann.