

KLIMA-NEWS

AUSGABE 2/2020

FUJITSU Swegon



STEILPASS STATT ENGPASS

Auch wenn sich die Reisebeschränkungen langsam lockern, sich Grenzen zaghaft öffnen und die Globalisierung wieder Fahrt aufnimmt, spürt die ganze Welt die Auswirkungen des Lockdowns im ersten Halbjahr. Vor allem unterbrochene Lieferketten erhöhen die Preise vieler Artikel - im privaten Bereich merken wir das schmerzlich an bestimmten Lebensmitteln.

In solchen außergewöhnlichen Zeiten zeigt sich, wer auf Engpässe gut vorbereitet ist. Swegon bediente die Nachfrage nach den Fujitsu-Produkten auch im ersten Halbjahr weitgehend problemlos. Dabei ist die Nachfrage nach Splitgeräten sogar gestiegen! Wir führen dies unter anderem darauf zurück, dass An-

lagenbauer zwar größere Projekte umdisponieren mussten, aber dafür Zeit für kleinere Aufträge gewonnen haben.

Die gute Liefersituation bei Swegon/Fujitsu liegt neben einer vorausschauenden Planung vor allem an unserer exklusiven Möglichkeit, auf innersuropäische Fujitsu-Läger zugreifen zu können. Dadurch konnten wir die gebeutelten Lieferketten aus Fernost geschickt umfahren.

Ein anderer wichtiger Aspekt ist unsere hervorragende Beziehung zu unserem Logistikdienstleister Dachser. Der reagierte flexibel und prompt auf alle neuen Herausforderungen. Wir stehen also in den Startlöchern für Ihr nächstes Projekt!

Editorial

Bisher haben wir Glück gehabt, dass wir durch Corona kaum betroffen sind - im Gegensatz zu vielen anderen Menschen, die beruflich und gesundheitlich leiden müssen. Umso mehr sind wir dankbar, dass bisher niemand aus der Swegon-Belegschaft schwer erkrankt ist, und der Geschäftsbereich Fujitsu auch nach zwei Rekordjahren weiter gewachsen ist.

Im Februar hatten viele Lieferanten mit dem Produktionsausfall in China zu kämpfen. Dies konnten wir durch einen (zu) hohen Lagerbestand aus dem Winter ausgleichen. Auch für den Rest des Jahres sind unsere Läger gefüllt. Wir freuen uns daher auf sonnige Unterstützung des Wetters und natürlich auf Ihre Treue zu uns. Bleiben Sie gesund!

Ihr Wolfgang Mayrhofer

ES BEGANN MIT EINEM SCHLUCK



Gerade im Splitklimabereich freut sich Kälte Schrader über viele Anfragen.

Ein Wittener Kältebetrieb installiert zwei Single-Split-Anlagen beim lokalen Großhandel für Malerbedarf. Nicht so spannend, geben wir zu. Aber was, wenn noch ein Ex-Metzger und Lieferungen aus Fernost wichtige Rollen spielen?

Alles begann mit Otto Schluck. Obwohl der bereits vor zwei Jahren seinen Platz hinter der Theke gegen das Altenteil eingetauscht hatte, muss man ortskundigen Wittenern den Mann nicht näher erläutern. Sein Metzgerei-Fachbetrieb war über ein halbes Jahrhundert eine fleischgewordene Institution der Stadt. Schluck ist zudem auch Onkel – und zwar von Stefan Poetzel.

Stefan ist heute Vertriebsingenieur bei Swegon. In den Neunzigern gab Schluck seinem noch halbwüchsigen Neffen einen wegweisenden Tipp: „Mach doch was Ordentliches - 'ne Lehre beim Kälte Schrader!“ Stefan ließ sich von Jörg Schrader zum Kälteanlagenbauer ausbilden. Für beide Seiten ein Gewinn – Jahre später

unterstützte der Kältebetrieb den jungen Poetzel noch bei der Meisterschule, zu diesem Zeitpunkt war er dort gar nicht mehr angestellt.

Nach der erfolgreich abgelegten Prüfung trennten sich zunächst die Wege der Beiden. Stefan Poetzel setzte seinen Bildungsweg fort und stieg schließlich 2015 als Vertriebsingenieur bei Swegon ein. Und prompt stand Stefan wieder auf der Matte des traditionsreichen Wittener Kältebetriebs.

Das Fujitsu-Portfolio, das Swegon in Deutschland exklusiv anbietet, muss



Finale: Die Einweisung des Endkunden.

Stefan seinem ehemaligen Ausbilder nicht erklären - das kennt er aus dem effeff. „Abgesehen davon gibt es aber eine Menge zu tun“, erklärt der Kälteprofi: Seine Auftragsbücher seien voll – bis zu zehn Anfragen erreichten ihn – und zwar täglich, berichtet der Wittener. „Da spielt uns die komfortable Liefersituation bei Fujitsu in die Karten...“, hakt Poetzel ein. „... und selbst, wenn es mal richtig dringend ist, finden wir gemeinsam eine kundenfreundliche Lösung“, ergänzt Schrader den Satz seines Ex-Azubis.



Das Designwandgerät passt zur Design-Wand.

Die beiden Anlagen des Maler-Grosisten Gartzke sind mittlerweile installiert. „Überzeugt hat mich am Ende das kleine Oberflächenmuster, das mir Herr Schrader im Vorfeld mitgebracht hat; damit habe ich mir die schicke Textur des Geräts perfekt mit meiner Wandfarbe abgleichen können“, erinnert sich der Händler. Dass Farbe und Oberfläche des Design-Modells schlussendlich perfekt zur Wand gepasst hätten, sei dann wohl das Glück der Tüchtigen gewesen, schließt Schrader lachend.

DER SAMURAI

Als Symbol für Japan fällt uns schnell die rote Sonne ein. Wenn wir uns das Miteinander in dem weit entfernten Land im Pazifik vorstellen, erscheint uns als Erstes ein stolzer, treuer und ehrfürchtiger Krieger: der Samurai. Das kommt nicht von ungefähr - die religiös geprägten Tugenden der ostasiatischen Kriegerkaste beschreiben noch heute, wie Japanerinnen und Japaner denken, handeln und wirtschaften.

So exotisch seine Herkunft, ist uns der Samurai doch nicht ganz fremd. Daran sind nicht nur Tom Cruise als der letzte, Keanu Reeves als der herrenlose und Richard Chamberlain als der erste weiße Samurai schuld. Dieser japanische Elitekämpfer teilt einige Qualitäten mit dem europäischen Ritter: Beide waren anfänglich nur Kriegskünstler, später auch politisch einflussreich. Beide mussten für ihre aufwendige Ausrüstung selbst sorgen. Und schließlich trugen beide ganz typische Insignien: Was dem Ritter sein Schwert, Pferd und Schild war, nannte der Samurai Katana (Schwert), Wakizashi (Kurzschwert) und Yumi (Langbogen).

Damit sind die Gemeinsamkeiten aber vorbei. Während die mittelalterlichen Ritter in Europa zum selbstherrlichen Adel mutierten, blieben die Samurai über die Jahrhunderte höflich und bescheiden. Zumindest bis man ihnen 1877 die Privilegien entzog: In mehreren Kriegen schlug die mittlerweile moderne japanische Armee den letzten Aufstand

der Samurai blutig und verlustreich nieder. Von 40.000 aufständischen Schwertkünstlern überlebten letztendlich nur 40. Die sieben Tugenden der Samurai begründen den Bushido, die Verhaltensregeln der Samurai. Neben Höflichkeit gebietet der Kodex Aufrichtigkeit, Mut, Menschlichkeit, Wahrhaftigkeit, Ehrbewusstsein und Treue. Diese Werte entstammen der buddhistischen, unter Samurai weit verbreiteten Shinto-Religion. Diese Normen beschreiben bis heute, wie sich ein „guter Japaner“ verhält.

Auch in Geschäftsbeziehungen mit Japanern wird dies für Europäer deutlich: Das Gebot der Treue manifestiert sich beispielsweise bis heute in strikten Hierarchien, die Europäer akzeptieren und durchschauen müssen, um japanische Geschäftspartner nicht vor den Kopf zu stoßen. Generell kann ein (westlicher) Geschäftspartner kaum schlechter handeln, als sein japanisches Gegenüber in eine peinliche Situation zu bringen. Ist die Ehre dahin, ist das Ende besiegelt – zum Glück gilt dies heute nur noch fürs Geschäft. Verloren Samurai ihre Ehre, begingen sie Seppuku, den rituellen Selbstmord. Minutiös geplant schützten sie sich eigenhändig den Bauch auf. Das Gesicht dabei zu verziehen, galt als

ehrlos.

Nicht ganz so endgültig, aber doch ausgesprochen langfristig pflegen Japaner ihre privaten und geschäftlichen Beziehungen. Auch hier gelten Samurai als Vorbild: Sie dienten ihrem Lehensherrn lebenslang. Fand der Fürst sein Ende vor seinem Samurai, begleitete er seinen Herrn in den Tod. Noch heute legen japanische Unternehmer ihre Geschäftsbeziehungen langfristig an, hegen und pflegen sie mit großer Fürsorge.



UND SONST NEU BEI SWEGON?

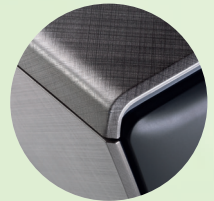


Design-Wandmodelle eco

Optisch sind die elegant texturierten Design-Wandmodelle eco echte Hingucker! Je nach Lichteinfall schimmern sie in Weiß- bzw. Silber-/Grau-Nuancen. Montageseitig lassen sich die Geräte mit allen gängigen GLT-Systemen verbinden und das WiFi-Modul ist mit wenigen Handgriffen installiert.



Perlweiß



Silber-Grau

Deckenmodelle eco

Elegant, mit futuristischem Akzent, großer Luftwurfweite und hoher Leistung. Die Fujitsu Deckenmodelle eco sind ideal für große Räume ohne Zwischendecken und eignen sich somit sowohl für Neubauten, als auch für Sanierungsprojekte.



Zukunftsfähig cool bleiben

Der neue Swegon Kaltwassersatz Bluebox ZETA SKY ist eine Antwort auf die derzeit heiß diskutierteste Frage: Das Kältemittel der Zukunft. Die Antwort: Gibt's nicht. Das Kältemittel der Zukunft existiert (noch) nicht. ZETA SKY lässt Ihnen die Wahl. Entweder mit R454b oder mit R32 liefert die Anlage 30 - 240 kW Leistung.



Kontakt

Swegon Germany GmbH
Carl-von-Linde-Straße 25
85748 Garching
Fon: 089 326 70-0
E-Mail: info@swgon.de
Internet: www.swgon.de

Impressum

Verantwortlich für den Inhalt

Swegon Germany GmbH
Carl-von-Linde-Straße 25
85748 Garching

Ansprechpartner

Wolfgang Mayrhofer
Direkt: 089 32670 180

Bildnachweis

S. 1: Dachser
S. 2: Swegon
S. 3: iStock
S. 4: Fujitsu, Swegon