



TEKOPOST

Ausgabe 26 | Oktober 2024



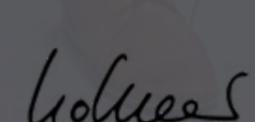


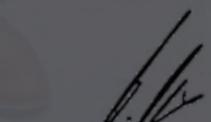
Liebe Leserinnen und Leser,

bald ist es soweit: Die Chillventa steht vor der Tür! Für uns ist die Messe immer ein besonderes Highlight, denn sie bietet uns die Chance, Sie persönlich zu treffen und gute Gespräche zu führen. Besuchen Sie unseren Stand, wir freuen uns auf Sie.

Vorab geben wir Ihnen in dieser Ausgabe spannende Einblicke in unsere aktuellen Projekte und ins Unternehmen.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen der TEKOPOST!


Edgar Holzhäuser


Andreas Meier



Chillventa 2024

04

Erleben Sie auf unserem Messestand in Nürnberg die aktuellen Trends und Lösungen.

Im Gespräch mit Nico Braun von RS

06

Effiziente Gebäude- und Anlagentechnik in Supermärkten dank Wurm-Systemen.

Erfolgreiche Zusammenarbeit

10

K.E.D. und TEKO setzen auf ROXSTAsmart in der Allianz Arena.



Vitalis

14

Seit 2024 gehört der kanadische Hersteller von CO₂-basierten Heiz- und Kühlsystemen zur KKV Group.

TEKO Service Point 24/7

16

24/7 Zugriff: Sie haben jetzt jederzeit die Möglichkeit, auf die benötigten Ersatzteile zuzugreifen.

Wir stellen vor: FRIGOPOL

18

Im Gespräch mit Felix Heidschuster über die Erfolgsgeschichte des österreichischen Unternehmens und seine Meilensteine.

TEKO auf der Chillventa 2024:

Fortschritt und Verantwortung im Fokus – nicht nur in Nürnberg!

Die Chillventa, eine der führenden Fachmessen für Kälte-, Klima- und Wärmepumpentechnik, steht vor der Tür! Vom 8. bis 10. Oktober 2024 werden in Nürnberg die neuesten Innovationen und Trends präsentiert. Doch was erwartet die Besucher am Messestand von TEKO in Halle 6 auf Stand 310/410?

„Wir freuen uns darauf, unsere neuesten Entwicklungen auf der Chillventa vorzustellen! Die Besucher können sich live von unseren spannenden Innovationen überraschen lassen“, berichtet Nadine Neuberger. Ein Highlight wird die **brandneue Produktlinie Coolshift** – Kaltwassersätze und Wärmepumpen mit fortschrittlicher CO₂-Technologie – sein.

„Seit Jahren setzen wir Maßnahmen um, um verantwortungsvoll auf Messen zu agieren. Unser Engagement für Langlebigkeit zeigt sich in jedem Detail unseres Messestands.“ Ein zentrales Element unserer Strategie ist der Einsatz von wiederverwendbaren Materialien. Nach intensiver Recherche hat das Marketing-Team einen Bodenbelag gefunden, der nicht nur robust ist, sondern auch für den mehrfachen Einsatz auf verschiedenen Messen konzipiert wurde. Einige Teile des Messestands, wie unsere Möbel, sind bereits seit 2012 im Einsatz.



Nadine Neuberger
Managementassistentin / Leitung Marketing

Um Ressourcen zu schonen, mieten wir die technische Ausstattung anstelle eines Kaufs, was den Transportaufwand verringert. Auch die Pflanzen, die unseren Stand schmücken, sind entweder gemietet oder stammen aus Altenstadt. „Darüber hinaus nutzen wir unsere Banner und Bilder nicht nur während der Messe, sondern integrieren sie auch kreativ in unseren Büroräumen und bei anderen Veranstaltungen. So maximieren wir die Verwendung unserer Materialien und minimieren Abfall. Zudem verzichten wir weitestgehend auf Druckmaterialien; unsere Standbesucher können über verschiedene QR-Codes alle relevanten Informationen direkt einsehen.“

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Zusammenarbeit mit Partnern, die ebenfalls verantwortungsbewusste Praktiken verfolgen. So arbeiten wir

beispielsweise mit Catering-Unternehmen aus Nürnberg zusammen, die sich auf regionale und biologische Produkte spezialisiert haben. Dies ermöglicht uns nicht nur köstliche Speisen anzubieten, sondern unterstützt auch lokale Anbieter.

In diesem Jahr ist nicht nur TEKO in Nürnberg vertreten, sondern auch **Frigopol** aus Österreich sowie **Vitals**, unser neues Schwesterunternehmen aus Kanada. Kommen Sie vorbei und lernen Sie die Menschen hinter diesen Unternehmen kennen.



Gemeinsam für eine grüne Zukunft: TEKO und HessenForst pflanzen Bäume für den Waldschutz.

Seit 2021 engagieren sich TEKO und HessenForst gemeinsam für die Aufforstung unserer heimischen Wälder. In enger Zusammenarbeit mit der Gemeinde Altenstadt und dem Landesbetrieb HessenForst konnten in den vergangenen Jahren verschiedene Baumarten in unserer Region gepflanzt werden. Diese nachhaltige Initiative trägt dazu bei, die Natur zu schützen und die Vielfalt unserer Wälder zu erhalten.

Im Jahr 2021 ermöglichte TEKO mit einer Spende die Pflanzung von knapp 2.000 jungen Bäumen in unserer heimischen Region. Es wurden Roteichen, Buchen, Traubeneichen und Winterlinden auf einer Fläche von 0,3 Hektar gepflanzt und vor Wildverbiss geschützt. Ein Jahr später folgte die Pflanzung von 1.000 Setzlingen.

Angesichts der Herausforderungen wie Dürre, Stürme, Brände und Borkenkäfer, unter denen unsere Wälder leiden, hat TEKO beschlossen, den TEKO-Wald weiter auszubauen. Anfang April 2024 startete eine weitere spannende Baumpflanzaktion im Altenstädter Wald. Auf zwei Flächen wurden insgesamt fünf verschiedene Baumarten gepflanzt, darunter Spitzahorn, Stieleiche und Douglasien. Der Spitzahorn, heimisch in Mitteleuropa, kann bis zu 30–60 cm pro Jahr wachsen, während die majestätische Douglasie aus Nordamerika stammt und eine Höhe von bis zu 60 Metern erreichen kann. Auf der zweiten Fläche wurden Schwarznuss, Kirsche und klassischer Spitzahorn gepflanzt. Die Schwarznuss, beheimatet in Nordamerika, kann ebenfalls bis zu 30–60 cm pro Jahr wachsen.



“Die nachhaltige Aufforstung und Pflege unserer heimischen Wälder liegen uns bei TEKO sehr am Herzen. Wir sind stolz darauf, einen konkreten Beitrag zum Umweltschutz zu leisten und freuen uns darauf, gemeinsam mit unseren Partnern weiterhin aktiv für den Schutz unserer Natur einzutreten.“

Edgar Holzhäuser,
Geschäftsführer von TEKO

TEKO-Geschäftsführer Edgar Holzhäuser und Försterin Sophie Lagast, die auf dem Bild zu sehen sind, begleiteten die Baumpflanzaktion in Altenstadt, um sicherzustellen, dass die jungen Bäume vor verschiedenen Gefahren geschützt sind.

Bäume sind bedeutende Klimaschützer, da sie CO₂ aus der Luft filtern und speichern. Die von TEKO gepflanzten Bäume werden auch in vielen Jahren noch einen positiven Beitrag für Mensch, Tier und Klima leisten. „Die nachhaltige Aufforstung und Pflege unserer heimischen Wälder liegen uns bei TEKO sehr am Herzen. Wir sind stolz darauf, einen konkreten Beitrag zum Umweltschutz zu leisten und freuen uns darauf, gemeinsam mit unseren Partnern weiterhin aktiv für den Schutz unserer Natur einzutreten“, sagt Edgar Holzhäuser.

Effiziente Zusammenarbeit:

Nico Braun teilt seine Begeisterung für Wurm Systeme.

Bei einem Besuch in Riegelsberg führte TEKO kürzlich ein spannendes Interview mit Nico Braun, der gemeinsam mit Frank Redda, Geschäftsführer von **RS Kälte-Klima GmbH** ist. In dem Gespräch erläuterte Braun die Vorteile der Wurm-Systeme für die effiziente Überwachung und Steuerung der Gebäude- und Anlagentechnik in Supermärkten.

TEKO: Hallo, Herr Braun. Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit für dieses Gespräch nehmen. Können Sie uns zunächst erzählen, was genau RS Kälte-Klima GmbH macht und welche Dienstleistungen und Services Sie anbieten?

Braun: Hallo! Es freut mich, dass TEKO bei uns im Hause ist.

RS ist hauptsächlich im Bereich der Gewerbekälte tätig, insbesondere in Supermärkten. Wir sind für die Installation und Wartung von Kälteanlagen und Kühlmöbeln in zahlreichen Supermärkten verantwortlich, darunter bekannte Namen wie REWE, PENNY, WASGAU und Alnatura. Ein bedeutender Anteil unseres Umsatzes stammt auch aus dem Handel mit Kühlmöbeln. Die Klimatechnik steht nicht im Mittelpunkt unserer Tätigkeit, wir installieren sie jedoch gerne im Rahmen eines Projekts. Neben der Betreuung unserer Supermarktkunden sind wir auch für ein Klinikum in Saarbrücken mit mehreren Standorten tätig, an denen wir alle Kälte- und Klimaanlageanlagen warten. Zudem betreuen wir einige Industriekunden und Lager.

TEKO: Das klingt nach einem breiten Tätigkeitsfeld. Wie viele Mitarbeiter beschäftigt RS derzeit?

Braun: Aktuell beschäftigen wir 50 Mitarbeiter, am Standort Riegelsberg. Zusätzlich haben wir zwei Vertriebsmitarbeiter, speziell für den Bereich der Kühlmöbel.

TEKO: Im Bereich der gewerblichen Kältetechnik – wie viele Supermärkte haben Sie im Service?

Braun: RS bietet deutschlandweit Unterstützung bei der Kälteplanung und Montage an. Zudem betreuen wir von unserem Standort in Riegelsberg aus auch einen Service für etwa 400 Supermärkte im gesamten Bundesgebiet.

TEKO: Grüne Technologie wird – nicht allein durch die gesetzlichen Vorgaben – immer wichtiger. Wie groß ist der Kundenanteil, die bereits natürliche Kältemittel einsetzen?

Braun: Im Bereich der Neubauten von Supermärkten setzen unsere Kunden zu 99 % auf natürliche Kältemittel. Die Supermärkte waren da in meinen Augen Vorreiter.

TEKO: Welche Regelsysteme setzen Sie bei Ihren gewerblichen Kunden ein?

Braun: Bei mehr als 90 % unserer Kunden setzen wir Wurm-Regelsysteme ein. RS arbeitet eng mit TEKO und

Wurm zusammen und hat sich bereits vor vielen Jahren für die Technik von Wurm entschieden. Die Regelsysteme sind nicht nur wegen der Expertise von RS leicht zu handhaben, sondern auch aufgrund ihrer Benutzerfreundlichkeit. Die Technik von Wurm ist intuitiv und effizient in der Anwendung.

TEKO: Was zeichnet die Wurm-Systeme in Ihren Anlagen aus? Wie erleichtert Wurm Ihnen das Arbeiten in Bezug auf CO₂-Anlagen?

Braun: Wir haben uns zum einen für Wurm aufgrund der Datenfernübertragung (DFÜ) entschieden. Dies bietet uns den Vorteil, unsere Anlagen von unserem Büro oder sogar aus dem Homeoffice heraus zu betreuen, zu überwachen und zu interagieren, ohne dass direkt ein Servicemitarbeiter zum Kunden fahren muss. Durch die zentrale Steuerung über das Tool **FRIGODATA XP** haben wir alles im Blick und können schnell reagieren, falls es zu Störungen kommen sollte. FRIGODATA XP übernimmt das kontinuierliche und regelmäßige Sammeln und Protokollieren von Anlagendaten. Ohne die DFÜ von Wurm könnten wir die Vielzahl unserer Kunden nicht bedienen. Für RS ist es problemlos, jederzeit bundesweit die Märkte, sei es



in Hamburg oder München, zu überwachen. Die Zuverlässigkeit von Wurm ist herausragend.

Darüber hinaus ermöglicht die **nahtlose Integration der Wurm-Systeme in die Gebäudetechnik** unserer Kunden eine effizientere Arbeitsweise und minimiert Ausfälle. Die Technik stammt von GTM Gebäudetechnik Management GmbH, einem Tochterunternehmen von Wurm, das auf derselben Hardware basiert. Dies erlaubt es uns, schnell auf Probleme zu reagieren und die Anlagen optimal zu überwachen, um einen reibungslosen Betrieb sicherzustellen. Ein entscheidender Vorteil von GTM in Verbindung mit Wurm ist, dass trotz unterschiedlicher Gewerke und möglicherweise verschiedener Eigentümer nur ein Gateway für Störungsübermittlung, Ferndiagnose, Historiendatenerfassung und Fernservice erforderlich ist. Das Multigate verhält sich nach außen hin wie zwei separate Gateways: Die Gebäudetechniker und wir als Kältetechniker haben nur Zugriff auf Daten aus dem jeweiligen Verant-

wortungsbereich, während der Betreiber das Gesamtsystem über die Software **FRIGODATA Online** übergeordnet einsehen kann. Ein maßgeblicher Vorteil dieser integrierten Lösung ist die Fähigkeit der beiden Systeme trotz Trennung der Daten und Zugriffsberechtigungen untereinander zu kommunizieren. Dadurch können sehr effiziente Synergieeffekte, beispielsweise bei Wärmerückgewinnungssystemen, genutzt werden.

“ **Wurm-Regeltechnik erhöht Lebensdauer von Anlagen** ”

TEKO: Welche durchschnittliche Lebensdauer haben, die von Ihnen errichteten und gewarteten Anlagen?

Braun: RS benötigt äußerst selten Ersatzteile, was die außergewöhnlich hohe Produktsicherheit und Langlebigkeit der Produkte widerspiegelt. Durch die Zusammenarbeit mit Wurm

RS KÄLTE - KLIMA

RS ist ein Experte im Bereich Kälte- und Klimatechnik, der seine Kunden von der Beratung über die Installation bis hin zur Wartung und dem Kundenservice unterstützt.

Das Unternehmen konzentriert sich auf gewerbliche und industrielle Projekte und steht seinen Kunden verlässlich bei sämtlichen Anliegen im Zusammenhang mit Kälteanlagen zur Verfügung.

und TEKO können wir stets auf ein umfangreiches Ersatzteillager zurückgreifen. Dadurch sind wir in der Lage, Reparaturen sofort durchzuführen, ohne auf die Lieferung von Ersatzteilen warten zu müssen.

Wir haben Anlagen, die bereits seit 20 Jahren in Betrieb sind, und selbst hier haben wir keine Schwierigkeiten, Ersatzteile zu beschaffen. Außerdem ist die **Wurm-Regeltechnik** fast immer **abwärtskompatibel**, was bedeutet, dass neue Komponenten einfach ältere ersetzen können, ohne dass die Anlage aufwändig umgebaut oder ausgetauscht werden muss. Dadurch haben unsere mit Wurm-Regeltechnik ausgestatteten Anlagen eine hohe Lebensdauer.

Bezogen auf unsere älteste Anlage kann ich Ihnen mitteilen, dass wir eine Kälteanlage in einem Supermarkt haben, die seit 1999 einwandfrei funktioniert. Dies unterstreicht die Langlebigkeit und Zuverlässigkeit der Wurm-Systeme. Selbst bei der Implementierung neuer Regeltechnik in diese Anlage treten keine Probleme auf.



„Einmal Wurm, immer Wurm. Ich bin ein großer Fan.“ - Nico Braun, Geschäftsführer von RS Kälte-Klima GmbH aus Riegelsberg.

TEKO: Jede Kälteanlage erzeugt Abwärme. Wie können Sie diese nutzen?

Braun: Für viele unserer Kunden wird die Nutzung von Abwärme immer wichtiger. Durch unsere Erfahrung haben wir festgestellt, dass wir in der Lage sind, **einen Supermarkt zu 90 % mit Abwärme zu heizen**, ohne fossile Brennstoffe oder eine zusätzliche Wärmepumpe nutzen zu müssen. Angesichts steigender Energiekosten spielt die Wärmerückgewinnung (WRG) für die Effizienzsteigerung eine entscheidende Rolle.

Die WRG ist nicht nur wirtschaftlich sinnvoll, sondern auch ein wichtiger Beitrag zum Thema Nachhaltigkeit. Indem wir die vorhandene Abwärme effektiv nutzen, reduzieren wir den Bedarf an externer Energie und tragen dazu bei, den CO₂-Ausstoß zu verringern. Dies ist besonders relevant in Zeiten, in denen Umweltschutz und

Nachhaltigkeit immer mehr an Bedeutung gewinnen.

TEKO: Immer wieder hört man von Fachkräftemangel. Welche Maßnahmen werden bei RS getroffen, um Fachmitarbeiter zu finden?

Braun: Unsere Branche ist seit Jahren vom Fachkräftemangel betroffen, dies ist für uns kein neues Thema. Leider gibt es in unserem Gewerbe zu wenig Nachwuchs, was die Suche nach qualifizierten Fachkräften erschwert.

Wir gehen daher aktiv in die Öffentlichkeit, um uns als attraktiven Arbeitgeber bekannt zu machen. In den vergangenen Jahren haben wir verschiedene Maßnahmen ergriffen, um unsere Präsenz zu stärken. Dazu gehört beispielsweise die Produktion von Trailern, die vor Kinovorstellungen gezeigt wurden. In insgesamt 12 Kinos wurde unser Imagevideo mit einer Länge von

etwa 30 Sekunden vor Filmbeginn präsentiert. Es ist uns wichtig, dass die Videos gemeinsam mit unseren Mitarbeitern produziert werden und ihre Arbeit authentisch darstellen. Zusätzlich haben wir einen Imagefilm für unsere Webseite produziert und unsere Werbung ist auf Nahverkehrsbusse im Stadtgebiet Saarbrücken zu sehen. Wir unterstützen auch verschiedene Sportvereine in unserer Region.

Ein gutes Arbeitsklima ist uns besonders wichtig, daher pflegen wir eine offene Kommunikation auf Augenhöhe mit unseren Mitarbeitern. Aktuell bilden wir vier Auszubildende aus, um dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken und qualifizierten Nachwuchs zu fördern.

TEKO: Wie werden neue Mitarbeiter in das Thema natürliche Kältemittel eingeführt?

Braun: Bei uns arbeiten unsere Monteure stets im Team. Insbesondere in Supermärkten, wo die Wege lang und die Zeit knapp ist, hat sich das Arbeiten im Zwei-Mann-Team bewährt.

RS macht regelmäßig Gebrauch von **Schulungsangeboten von TEKO und Wurm**. Der kontinuierliche Austausch mit Experten hält uns stets auf dem neuesten Stand und motiviert unsere Mitarbeiter. Bei komplexen Fragestellungen oder technischen Herausforderungen können wir jederzeit auf das Fachwissen von Wurm und TEKO zurückgreifen. Diese partnerschaftliche Beziehung trägt maßgeblich dazu bei, dass wir unseren Kunden einen erstklassigen Service bieten können und auch bei anspruchsvollen Projekten erfolgreich sind.

TEKO: Sie haben erwähnt, dass Sie 50 Mitarbeiter haben. Wie

schaffen Sie es, Ihren Kunden einen 24/7-Service anzubieten?

Braun: Dank der Datenfernübertragung (DFÜ) von Wurm können wir 400 Supermärkte bundesweit mit nur 8 Servicemitarbeitern betreuen.

Durch die Software FRIGODATA XP können wir jede einzelne Marktstörung direkt auswerten und unnötige Einsätze am Wochenende oder in der Nacht vermeiden. Wir erkennen beispielsweise Probleme wie eine offenhängende Kühlraumtür und können diese Meldung an den Kunden weiterleiten, ohne dass ein RS-Mitarbeiter vor Ort sein muss.

TEKO: Wie funktioniert das genau?

Braun: Über den gesicherten Proxyserver von Wurm werden die Daten über das Überwachungstool FRIGODATA XP an RS gemeldet. Die Störungsmeldung wird dann bei uns im Hause an drei Notdiensthandys als SMS gesendet (24 Stunden). Auf diese Weise werden mehrere Mitarbeiter über die Fehler informiert und können die Servicepläne entsprechend anpassen.

Zusätzlich nutzen wir die **Wurm-App FRIDA**. Mit FRIDA haben all unsere Servicemonteure alle wichtigen Funktionen von FRIGODATA XP immer auf dem Display in der Tasche und können bei Bedarf ein Projekt bis auf die tiefste Detailebene analysieren und verstellbare Werte ändern, ohne vor Ort sein zu müssen.

Die **Abwärtskompatibilität von FRIDA** ermöglicht es, auch ältere Kälteanlagen zu überwachen, was einen erheblichen Nutzen für die Kunden darstellt. Dadurch müssen sie

nicht zwingend ihre gesamte Anlage aufrüsten oder ersetzen, um von den Vorteilen der modernen Überwachungstechnologie zu profitieren.

“ Dank FRIDA können unsere Servicetechniker einige Vor-Ort-Termine einsparen

TEKO: Bedeutet das, dass RS Zugriff auf alle Supermärkte hat? Haben Sie eine eigene IT-Abteilung?

Braun: Nein, wir verfügen nicht über eine umfangreiche IT-Abteilung, da alles über den Proxyserver aus Remscheid geregelt wird. Wurm übernimmt Service und Wartung für die verschlüsselte VPN-Verbindung.

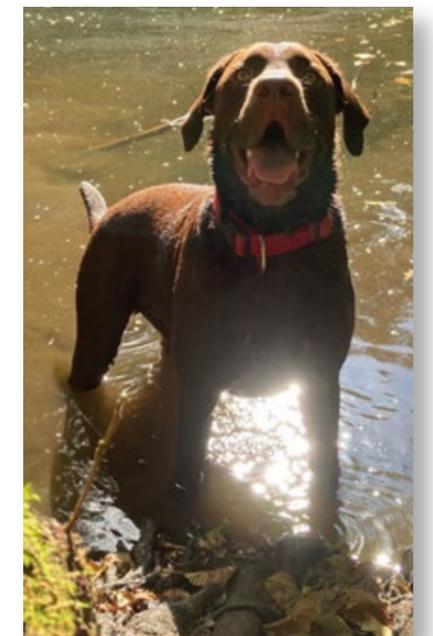
Die Sicherheitsvorkehrungen sind äußerst hoch – über **One ID** werden User mit ihrer Identität an einem Sicherheitscenter gebunden. Bei dem Fernzugriff werden die User über ihre zugehörigen Berechtigungen und Firmenangehörigkeit legitimiert. Durch zusätzliche Sicherheitsmaßnahmen wie die Möglichkeit, Geräte von extern zu sperren, verschiedene Passwort-Ebenen für unterschiedliche Gewerke und gesicherte VPN-Verbindungen, die gemeinsam nach den Sicherheitsstandards des Betreibers definiert werden, wird die Sicherheit erhöht. Wir als Kunden nutzen diese sichere Infrastruktur und brauchen uns darüber keine Gedanken machen und können uns auf unsere Kernkompetenz der Kälte- & Gebäudetechnik konzentrieren.

TEKO: Wie hat sich Ihre tägliche Arbeitsweise durch die Wurm-App FRIDA verändert? Wie bewerten Ihre Mitarbeiter die Benutzerfreundlichkeit?

Braun: Unsere Mitarbeiter bestätigen regelmäßig, dass die FRIDA-App sehr intuitiv ist. Selbst große Parametersätze werden übersichtlich dargestellt. Durch den Onlinezugriff auf alle technischen Informationen können sich unsere Monteure optimal auf ihre Serviceeinsätze vorbereiten. Dies ermöglicht es ihnen beispielsweise, Ersatzteile im Voraus zu identifizieren und mitzunehmen, was wiederum Zeit und Kosten spart. FRIDA ist ein modernes Werkzeug für unsere Monteure, dass es ihnen ermöglicht, eigenständig zu arbeiten.

TEKO: Vielen Dank für Ihre Zeit und die interessanten Informationen, Herr Braun.

Braun: Ein großes Dankeschön geht auch an TEKO! Wir freuen uns schon auf weitere erfolgreiche Projekte zusammen und sind gespannt, was die Zukunft bringt.



FRIGO - das beliebte RS Maskottchen und treuer Begleiter von Nico Braun.



**K.E.D setzt auf ROXSTAsmart
in der Allianz Arena:**

Effiziente Kühltechnologie für
erstklassiges Catering-Erlebnis.



Copyrightrechte liegen bei der Allianz ArenaB. Ducker

In der pulsierenden Stadt München erhebt sich das imposante Bauwerk der Allianz Arena, Heimat des renommierten FC Bayern München. Doch hinter den Kulissen des modernen Fußballstadions verbirgt sich eine komplexe Welt der Kühltechnik und Klimatisierung, die für das reibungslose Funktionieren der gastronomischen Einrichtungen von entscheidender Bedeutung ist.

Die **K.E.D Kälte- und Klimatechnik GmbH** stand vor der Herausforderung, die Hauptküche der Allianz Arena mit dem innovativen ROXSTAsmart auszustatten. Eine Mammutaufgabe, denn das bestehende System stammte noch aus dem Jahr 2006 und war dringend modernisierungsbedürftig. Doch das Team von K.E.D ließ sich nicht abschrecken und machte sich daran, mehr als 2.000 Meter Rohrleitungen im gesamten Stadion zu verlegen. Eine logistische Meisterleistung bedenkt man die Größe und Komplexität der Allianz Arena.

Die Installation der neuen Verbundanlagen war alles andere als ein Spaziergang, denn in einem Stadion ohne Lastenaufzüge und nur mit Treppen als Zugang zu jonglieren, ist schon etwas Besonderes. Aber K.E.D meisterte diese ungewöhnliche Herausforderung mit einem Augenzwinkern und der Unterstützung eines Umzugsunternehmens.

Die Kühlraumfläche von insgesamt 315 Quadratmetern wurde auf 16 Normalkühl- und Tiefkühlräume verteilt, um eine effiziente Versorgung der Kühlstellen sicherzustellen. Es wurden zwei **ROXSTAsmart** eingesetzt, wobei zwei größere Schnellabkühler mit je 35 kW Kälteleistung bei -20 °C an die Boosterstufe angeschlossen wurden. Diese innovative Technologie sorgt dafür, dass alle Bereiche des Stadions stets mit frischen Speisen und Getränken versorgt sind. Die Entscheidung für den ROXSTAsmart war ein Schritt in Richtung Zukunft: Die Anlagen werden mit dem umweltfreundlichen Kältemittel R744 betrieben und die Wärmerückgewinnung für Heizzwecke genutzt. Dies unterstreicht das Engagement für Nachhaltigkeit und Umweltschutz.

Doch damit nicht genug: TEKO vervollständigte das Lieferpaket mit vier **CO₂-Gaskühlern** und **'Whiteline'-Verdampfern**, um die effiziente Kühlung in der Hauptküche zu maximieren. An jedem ROXSTAsmart wurden jeweils 2 Gaskühler angeschlossen, die eine Rückkühlleistung von 50 kW pro Stück bieten. Für jeden Kühlraum wurde ein speziell an die benötigten Temperaturen und Räumlichkeiten angepasster Verdampfer geliefert.

Die verbaute **Frigotakt+ Regelung** von Wurm GmbH & Co. KG Elektronische Systeme ist eine innovative Technologie, die eine leistungsabhängige Verdichterschaltung ermöglicht. Dabei werden Kühlstellen, Verdichter und Verflüssiger ganzheitlich gesteuert, wobei der Fokus auf der individuellen Kühltemperatur jeder einzelnen Kühlstelle liegt. Das System nutzt leistungsfähige Mikrocontroller, um den energetisch günstigsten Arbeitspunkt der Anlage anhand der Betriebskennlinien aller Kältekomponenten online zu modellieren und auszuwählen. Der optimale Arbeitspunkt wird kontinuierlich im Voraus neu berechnet, um mit möglichst wenigen Verdichterschaltungen auszukommen. Dies führt zu einer äußerst kontinuierlichen, vorausschauenden und energieeffizienten Betriebsweise des Wurm-Systems. Zudem bietet Frigotakt+ Hinweise auf potenzielle Effizienzsteigerungen für K.E.D. Durch diese intelligente Regelungstechnologie wird nicht nur eine präzise Kontrolle der Kühltemperatur gewährleistet, sondern auch eine optimale Nutzung der Energiequellen sichergestellt.

Die Teilinbetriebnahme fand im August 2023 statt, bei der 8 Kühlräume in Betrieb genommen wurden. Diese Räume waren bereits vor dem Umbau vorhanden und im Sommer des letzten Jahres mit neuen Verdampfern ausgestattet sowie an die CO₂-Verbundanlage angeschlossen. Die Inbetriebnahme der neuen Kühlräume und Schnellkühler erfolgte im Januar 2024.

Trotz aller Widrigkeiten konnte K.E.D die Installation erfolgreich abschließen und somit einen wichtigen Beitrag zum reibungslosen Ablauf in der Allianz Arena leisten.



“ Mit diesem erfolgreichen Projekt haben wir erneut bewiesen, dass wir auch in herausfordernden Situationen kreative Lösungen finden können. Wir freuen uns darauf, auch zukünftig innovative Wege zu gehen und unsere Kunden mit individuellen Lösungen im Bereich der Kälte- und Klimatechnik zu begeistern.“

Michael Kraus, Geschäftsführer der K.E.D Kälte- und Klimatechnik GmbH.



Vitalis Coolshift R744 Wärmepumpenlösungen: CO₂-Technologie für zukunftsorientierte Anwendungen in Nordamerika.

Vitalis gehört seit 2024 zur KKVB-Gruppe, der Muttergesellschaft von TEKO. Dieser Zusammenschluss hat das Ziel, innovative CO₂-Lösungen anzubieten. Vitalis unterstützt Unternehmen und Gemeinschaften beim Übergang zu saubereren Technologien. Als Teil der KKVB-Gruppe liefert Vitalis zuverlässige R744-Heiz- und Kühllösungen an Kunden in den USA und Kanada. Diese Systeme sind langfristig umweltfreundlich und senken die Kosten im Vergleich zu herkömmlichen Lösungen.

Coolshift-Technologie

Die Vitalis Coolshift R744-Systeme sind für anspruchsvolle Anwendungen in den Bereichen Gewerbe, Industrie, Freizeit und Fernwärme konzipiert. Sie bieten eine Vielzahl von Konfigurationen mit einer einzelnen Lösung für Luft-, Erd- oder Wasserquellen und decken Heiz- oder Kühlleistungen bis 3 MW ab. Diese Produkte werden speziell für den amerikanischen Markt produziert. Durch differenzierte Designansätze gelingt es Vitalis, die Coolshift-Lösungen einfach zu halten und wettbewerbsfähig im Vergleich zu herkömmlichen F-Gas-Kältemittelsystemen für viele Anwendungen zu gestalten. Jede Coolshift-Wärmepumpe ist mit einem Regelsystem ausgestattet, das eine kontinuierliche Optimierung und nahtlose Integration in industrielle Steuerungsplattformen ermöglicht. Darüber hinaus kann Vitalis als OEM mit hauseigenen Experten für Prozess- und Anwendungsengineering fortschrittliche Anpassungen für spezifische Projektanforderungen anbieten.



R744-Kühler für Lebensmittelproduktionsanlagen.



Die Coolshift R744-Technologie ist besonders nützlich für Anwendungen, die **simultane Heiz- und Kühlprozesse** erfordern. Beispielsweise kann eine Brauerei oder Molkerei die Kühlkapazität einer Coolshift-Wärmepumpe nutzen, um fertige Produkte zu kühlen, während gleichzeitig die Abwärme zur Erzeugung von Warmwasser verwendet wird. Solche Anwendungen sind ideal für R744-Wärmepumpen und führen oft zu den höchsten möglichen Leistungszahlen (COPs).

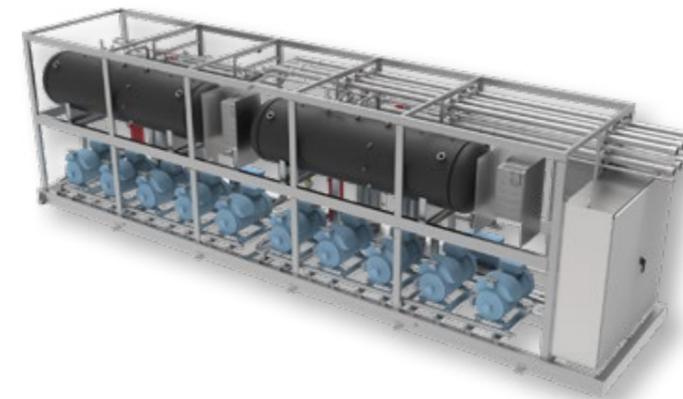
Auf der diesjährigen Chillventa Messe in Nürnberg präsentiert TEKO die neue **Coolshift-Serie** für den europäischen Markt. Nach einer mehrjährigen Entwicklungsphase hat TEKO sein umfassendes Know-how in den Bereichen **CO₂, Kaltwassersätze und Wärmepumpen** mit der Expertise von Vitalis vereint.

Die Coolshift-Serie zeichnet sich durch innovative Lösungen aus, die speziell für die Anforderungen des europäischen Marktes entwickelt wurden.

Aktuelle Projektbeispiele

Vitalis hat die Produktion von Coolshift-Lösungen gesteigert, da immer mehr Unternehmen die vielseitigen Möglichkeiten dieser Wärmepumpentechnologie entdecken. Zu den bemerkenswerten Projekten gehören:

- **Prozessheizung und -kühlung für eine Produktionslinie:** Ein Coolshift-System bietet kombinierte Heiz- und Kühlfunktionen für die Prozesse in einer industriellen Lackiererei.
- **Das Niedertemperatur-Fernwärmesystem einer kanadischen Universität:** Eine 1,5 MW reversible Luft-Wasser-R744-Wärmepumpe unterstützt den Campus der University of British Columbia Okanagan (UBCO) dabei, Gasboiler als primäre Wärmequelle abzulösen und die jährlichen Kohlenstoffemissionen um 815 Tonnen zu reduzieren. Zudem dient sie im Sommer als zusätzliche Kühlquelle.
- **Integration in die neueste Generation von Vitalis-Extraktionssystemen:** Die Coolshift R744-Technologie ist vollständig in Vitalis' Polaramax CO₂- und Multi-Lösungsmittel-Extraktionssysteme integriert, die gezielte Verbindungen aus Biomasse oder anderen Materialien im industriellen Maßstab extrahieren.



1,5 MW Wärmepumpe für die University of British Columbia Okanagan.

Engagement für wirtschaftliche, zukunftssichere Lösungen



Auf dem Foto sind die Geschäftsführer zu sehen (v.l.n.r.): Michael Millbrodt von der KKVB Group, James Seabrook von Vitalis und Andreas Meier von TEKO.

Mit dem Inkrafttreten strengerer Vorschriften und der zunehmenden Berücksichtigung des Klimawandels bei Heiz- und Kühlsystemen werden herkömmliche F-Gas-Technologien obsolet. Dies führt dazu, dass viele Organisationen mit stillgelegten Vermögenswerten konfrontiert sind. Aus diesem Grund hat sich Vitalis der Entwicklung von CO₂-basierten Systemen verschrieben, die zukunftssicher sind. Die Coolshift R744-Wärmepumpenlösungen sind für die aktuellen Anforderungen entwickelt worden und verbinden nachhaltige Zukunftsfähigkeit mit hoher Effizienz und wirtschaftlicher Rentabilität der Betriebskosten.

"Wir freuen uns, Teil der KKVB Gruppe zu sein und eng mit TEKO zusammenzuarbeiten, um den weltweiten Einsatz unserer CO₂-Lösungen zu beschleunigen", sagt James Seabrook, Geschäftsführer von Vitalis. „Unsere Leidenschaft für nachhaltige Prozesslösungen treibt uns an. Unsere Reise begann mit Produkten, die CO₂ als Lösungsmittel in der Lebensmittel- und Getränkeverarbeitung nutzen. Die Entwicklung von R744-Wärmepumpen und Kälteverbundanlagen war ein natürlicher nächster Schritt, um auch in diesen Bereichen nachhaltige Alternativen anzubieten."

Pressemitteilung zur Übernahme von Vitalis durch die KKVB-Gruppe.



Der neue TEKO Service Point 24/7.

Rund um die Uhr für Sie da – Ihre Anlaufstelle für Ersatzteile.

TEKO hat eine neue Lösung entwickelt, um den Bedürfnissen seiner Kunden in der Kältetechnik gerecht zu werden: der **TEKO Service Point 24/7**. An vier strategischen Standorten – dem Hauptsitz in Altenstadt, dem Büro Süd in Mammendorf, dem Büro Ost in Kabelsketal und in Remscheid bei unserem Partner Wurm – wird diese Box bereitgestellt, um einen verbesserten Zugang zu wichtigen Ersatzteilen zu ermöglichen.

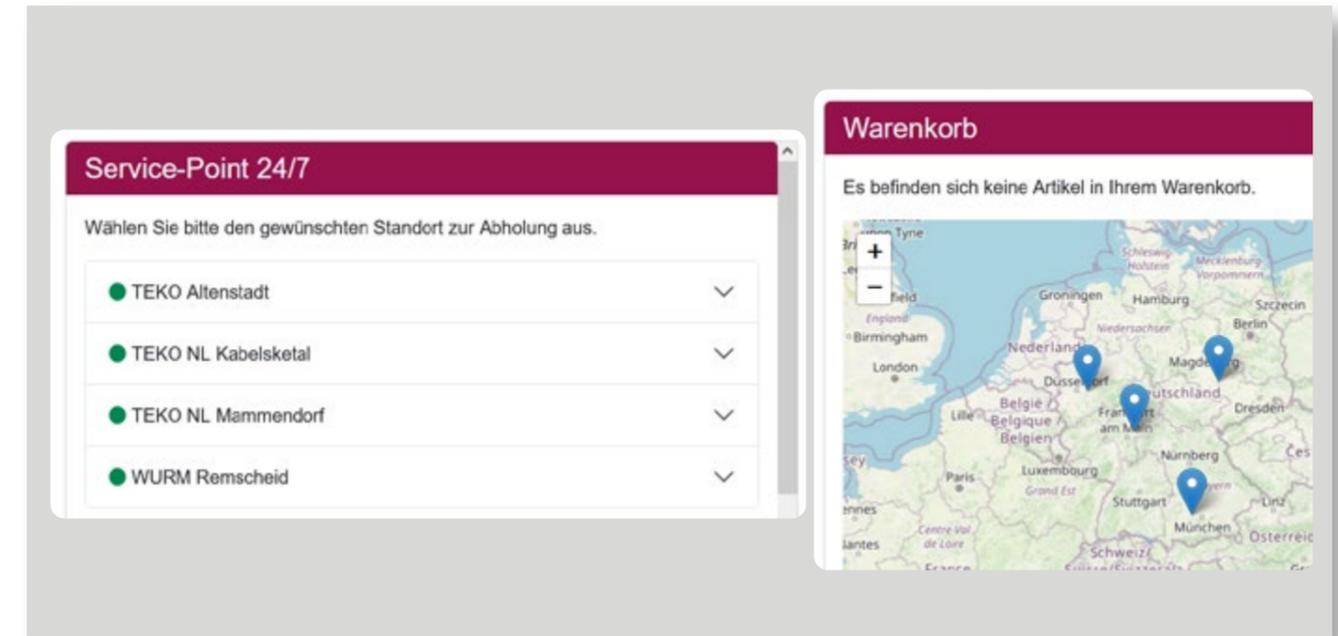
Warum hat sich TEKO für den Service Point 24/7 entschieden?

Die Entscheidung zur Einführung des Service Point 24/7 zielt darauf ab, den Kundenservice zu optimieren und den Zugang zu wichtigen Ersatzteilen der Firmen Wurm und TEKO zu erleichtern. Wurm-Geräte zeichnen sich bekanntermaßen durch ihre außergewöhnlich hohe Qualität aus, was äußerst selten zu Ausfällen führt. Die Geräte spielen jedoch häufig eine zentrale Rolle in der Kältetechnik, weshalb wir unseren Kunden diesen Service bieten möchten.

Während unsere Wurm-Hotline tagsüber Unterstützung bietet, ist der Zugang zu Ersatzteilen abends und an Wochenenden eingeschränkt. Dies kann besonders problematisch sein, wenn technische Probleme außerhalb der regulären Geschäftszeiten auftreten. Mit dem neuen Service Point stellt TEKO sicher, dass Sie jederzeit Zugriff auf diese wichtigen Ersatzteile haben und somit auch in kritischen Situationen schnell reagieren können.

Die Vorteile vom TEKO Service Point 24/7:

-  **Rund-um-die-Uhr-Zugriff:** Sie haben jederzeit die Möglichkeit, auf benötigte Ersatzteile zuzugreifen. Dies minimiert Wartezeiten und erhöht die Effizienz bei Reparaturen.
-  **Schnelle Verfügbarkeit:** Durch den unmittelbaren Zugang zu Ersatzteilen können Störungen schnell behoben werden. Dies ist besonders wichtig für Supermärkte, wo Kühl- und Gefriersysteme reibungslos funktionieren müssen.
-  **Einfache Handhabung:** Die Box ist benutzerfreundlich gestaltet und ermöglicht es Ihnen, schnell die benötigten Teile zu finden und zu entnehmen.
-  **Zuverlässigkeit:** Alle Teile stammen von TEKO und Wurm und garantieren höchste Qualität sowie Kompatibilität mit den Produkten des Unternehmens.
-  **Proaktive Wartung:** Die Verfügbarkeit von Ersatzteilen rund um die Uhr unterstützt eine proaktive Wartungsstrategie. So können Sie sicherstellen, dass Ihre Systeme stets betriebsbereit sind.



Die Service Point 24/7 Portaloberfläche: Hier können Sie Ihre Ersatzteile bestellen.

Nutzung des neuen TEKO Service Portals.



Der neue TEKO Service Point 24/7:
An vier Standorten in Deutschland.

Zusätzlich zum Service Point 24/7 wird TEKO in Kürze ein Online-Service-Portal namens **'My Portal'** einführen. Zu Beginn haben Sie als TEKO-Kunde die Möglichkeit, den Login zum Service Point 24/7 zu nutzen. Weitere Funktionen wie der Zugriff auf Dokumentationen, Montageanleitungen, Preislisten und technische Dokumente werden nachträglich freigeschaltet. Wir halten Sie auf dem Laufenden, sobald das Portal verfügbar ist.

Um die Nutzung vom Service Point 24/7 zu ermöglichen, ist eine Freischaltung erforderlich. Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie Zugang zum Portal und können den jeweiligen Standort sowie die benötigten Produkte auswählen und bestellen. Nach erfolgreichem Bestellvorgang erhalten Sie unmittelbar eine E-Mail mit einem QR-Code zur Abholung innerhalb von 24 Stunden.

Mit dem Service Point 24/7 ermöglicht TEKO Ihnen den rund um die Uhr Zugang zu wichtigen Ersatzteilen von Wurm und TEKO. Die Einführung dieses Services zeigt, wie sehr TEKO bestrebt ist, auf die Anforderungen seiner Kunden in einer sich ständig verändernden Branche einzugehen.

Jetzt registrieren!





Eine Erfolgsgeschichte:

Das österreichische Unternehmen
Frigopol Kälteanlagen GmbH.



Seit der Gründung im Jahr 1945 als R. Clulk Metallwarenfabrik Graz hat sich die Frigopol Kälteanlagen GmbH zu einem führenden Hersteller von leistungsstarken Anlagen für die Lebensmittelherstellung und Industrie entwickelt. Frigopol bringt umfangreiche Expertise in der Herstellung von kundenspezifischen Lösungen mit und ist ein Spezialist im Bereich der CO₂-Kältetechnik. 2019 wurde das österreichische Unternehmen von TEKO übernommen, um neue Fertigungsmöglichkeiten zu erschließen und die Marktpräsenz in der Lebensmittelindustrie sowie in Europa zu stärken. Felix Heidschuster, Prokurist bei Frigopol, sprach mit TEKO über seine neue Rolle und die zukünftige Ausrichtung des Unternehmens.

TEKO: Felix, seit dem 1. Januar 2024 bist du als Prokurist in die operative Geschäftsleitung bei Frigopol eingetreten. Mit einer langjährigen Erfahrung von 8 Jahren bei TEKO, wie kam es dazu, dass du zu Frigopol gewechselt bist, und wie würdest du deinen Start im Unternehmen beschreiben?

Felix: Seit TEKO 2019 gemeinsam mit Frigopol in eine „natürliche“ Zukunft gestartet ist, begleite ich das Unternehmen. Ich war von Anfang an dabei, die Unternehmen zusammenzuführen und gemeinsam die ersten Projekte sowie Aufträge abzuwickeln und die Strukturen sowie Prozesse zu vereinheitlichen. Somit war mein Start im Unternehmen Frigopol schon viel früher. Von Beginn an wurde ich in dem Team Frigopol sehr herzlich

lich aufgenommen und kam mir immer sehr willkommen vor, was mich bis heute bestärkt und motiviert meine gesamte Kraft in das Unternehmen zu stecken.

TEKO: Was nimmst du dir für deine neue Rolle und den zukünftigen Kurs von Frigopol vor?

Felix: Wichtig ist es, gemeinsam mit TEKO den bestehenden Kunden Möglichkeiten und Lösungen aufzuzeigen, die wir umsetzen können.

Frigopol hat ein hohes Maß an Flexibilität und kann sich kurzerhand an die Anforderungen am Markt und an Kundenwünsche anpassen. Diese Stärken werde ich weiter nutzen und ausbauen, um neue Kunden im Industrie- und Projektgeschäft zu akquirieren. Zum Teil ist es

sogar schon erfolgt, sodass wir schon spannende Projekte umsetzen durften. Darüber werden wir weiterhin auf Facebook, LinkedIn, etc. berichten.

TEKO: Da eröffnen sich spannende Entwicklungspotentiale. Was siehst du als die größten Herausforderungen für die beiden Unternehmen?

Felix: Eine große Herausforderung wird natürlich sein, sich im Industrie- und Projektgeschäft zu bewähren sowie langfristige Kundenbindungen und -beziehungen aufzubauen. Daher ist es mir auch wichtig, sehr eng mit den Kunden und TEKO zusammenzuarbeiten sowie die Synergieeffekte der Unternehmen mehr zu nutzen und auszubauen. In den letzten Jahren haben wir uns hier viel ausgetauscht

hinsichtlich Erfahrungen, der Technik und Lösungsansätze spezieller Kundenlösungen, aber es gibt noch viel voneinander zu lernen!

TEKO: Wie nutzt Frigopol seine Erfahrung im Elektroschaltanlagenbau, um maßgeschneiderte Schaltanlagen für den Kälte- und Umwelanlagenbau, die Haustechnik und den Pharmaziebereich zu entwickeln?

Felix: Auch hier ist ein sehr enger Kundenkontakt notwendig und von hoher Wichtigkeit. Wir entwickeln die Schaltschränke für spezielle Anforderungen gemeinsam mit dem Kunden und lassen unser Know-how sowie Erfahrungen mit in die Projekte einfließen. Wir haben hier ebenfalls ein großes Wissen über verschiedenste Normen und länderspezifische Anforderungen.

TEKO: Wie plant Frigopol, die Produktion spezieller Kältesysteme mit natürlichen Kältemitteln zu verstärken, um erfolgreich im internationalen Markt zu agieren?

Felix: Hierfür haben wir gleich am Anfang des Jahres ein gemeinsames Vertriebsmeeting mit TEKO organisiert, um auch dem TEKO Vertrieb

die Möglichkeiten und Flexibilität von Frigopol aufzuzeigen. Somit können wir auch dem Vertrieb Möglichkeiten geben, die TEKO-Serien zu erweitern und auf spezielle Kundenwünsche anzupassen. In dem ersten Monat hat sich der Weg auch bestätigt und zeigt, dass TEKO deutlich flexibler am Markt agieren kann.

TEKO: Welche persönlichen Ziele hast du dir als Mitglied von Frigopol für die kommenden Jahre gesetzt?

Felix: Sehr wichtig ist mir, den Zusammenhalt und die Zusammenarbeit bei Frigopol weiter zu fördern und zu stärken, da das für mich ein wichtiger Grundstein für ein funktionierendes Unternehmen ist.

Zudem werde ich mich verstärkt in Abläufe und Prozesse einarbeiten, um diese weiter zu optimieren und für einen schnellen und reibungslosen Ablauf zu sorgen. Natürlich ist es auch mein Bestreben, die Unternehmenszahlen zu steigern sowie die Kunden von der Leistungsfähigkeit und Qualität zu überzeugen.

TEKO: Bitte vervollständige folgenden Satz: Wenn ich an Frigopol in 10 Jahren denke, sehe ich ...

Felix: ... ein gesundes und gewachsenes Unternehmen mit einem stabilen Auftrags-eingang sowie zufriedenen Kunden.



TEKO: Aus dem Büro raus und dann?

Felix: Ab in die Natur und Österreich erkunden.

TEKO: In meiner neuen Heimat gefällt mir besonders?

Felix: Die Natur, die Menschen und vor allem die vielen sonnigen Tage!



TEKO führt erfolgreich drittes Energieaudit DIN EN 16247-1 durch. Maßnahmen für eine grüne Zukunft.

Seit April 2015 sind Unternehmen gemäß den Vorgaben des BAFA (Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle) dazu verpflichtet, alle vier Jahre ihren Energieverbrauch überprüfen zu lassen, um eine bessere Energieeffizienz im Sinne des Umweltschutzes zu erreichen.

TEKO hat kürzlich das dritte Energieaudit erfolgreich abgeschlossen. Das Audit wurde in Zusammenarbeit mit Johanna Dunez von der OVAG (Oberhessische Versorgungsbetriebe AG) durchgeführt und seitens TEKO von Sebastian Seip begleitet. **"Die kooperative Zusammenarbeit ermöglichte eine effiziente Durchführung des Audits, bei dem alle Verbrauchsstellen im Unternehmen erfasst wurden, um Einsparpotenziale zu identifizieren"**, erklärt Johanna Dunez.



Johanna Dunez, OVAG

In den vergangenen Jahren hat TEKO bereits Maßnahmen zur Reduzierung des Stromverbrauchs ergriffen, wie beispielsweise den Umbau auf LED-Beleuchtung, was zu deutlichen Einsparungen führte. Ein wichtiger Schritt bei der Durchführung des Energieaudits ist die Datenerfassung. Alle elektrischen Geräte und Anlagen müssen erfasst werden, um einen umfassenden Überblick über den Energieverbrauch zu erhalten. Nur so können gezielte Maßnahmen zur Energieeinsparung entwickelt werden.

TEKO legt großen Wert darauf, die CO₂-Emissionen im Blick zu behalten. Im Jahr 2018 betrug diese noch 341,5 Tonnen, während sie im Jahr 2023 auf 45,6 Tonnen gesenkt werden konnte. Dies zeigt, dass das Unternehmen nicht nur am Energieverbrauch arbeitet, sondern auch aktiv danach strebt, seinen ökologischen Fußabdruck zu reduzieren und nachhaltige Praktiken in den Unternehmensalltag zu integrieren. **"Unser Engagement für Umweltschutz und Energieeffizienz zeigt sich in der Senkung der CO₂-Emissionen. Auch mit kleinen Veränderungen lassen sich große Auswirkungen auf den Energieverbrauch erzielen"**, betont Sebastian Seip.



Sebastian Seip, TEKO

Zur weiteren Verbesserung der Energieeffizienz erwägt TEKO Maßnahmen wie die Sanierung von weiteren Gebäuden und den verstärkten Einsatz von erneuerbaren Energien. Ein Messkonzept und Lastmanagement sollen helfen, den Energieverbrauch gezielt zu steuern und Kosten weiter zu senken.

"Das erfolgreiche Energieaudit von TEKO zeigt, dass das Unternehmen auf einem guten Weg ist, umweltfreundlicher zu agieren und einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz zu leisten", erklärt Johanna Dunez abschließend nach dem Audit in Altenstadt.

ENERGIEAUDIT DIN EN 16247-1

Gemäß der EU-Energieeffizienzrichtlinie sind Unternehmen in Deutschland verpflichtet, regelmäßig Energieaudits gemäß DIN EN 16247-1 durchzuführen. Diese Audits dienen der Erfassung und Analyse des Energieverbrauchs, um Einsparpotenziale zu identifizieren und Maßnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz umzusetzen. Unternehmen ab einer Bagatellschwelle von mehr als 500.000 kWh sind gesetzlich dazu verpflichtet, ihren Energieverbrauch zu überprüfen und entsprechende Maßnahmen zu ergreifen.

Modernisierung im Wasgau Markt: Neuer Maßstab in Design und Technologie in Rodalben.

Am 26. März 2024 wurde der Wasgau Markt in Rodalben bei Pirmasens nach einem Neubau feierlich wiedereröffnet. Mit einer Gesamtfläche von 2.200 Quadratmetern präsentiert sich der Standort als modernster seiner Art und bietet eine ansprechende Einkaufsatmosphäre. Davon entfallen 1.432 Quadratmeter auf die Verkaufsfläche, während der Rest für Anlieferung und Parkplätze genutzt wird.



Der Fokus des neuen Marktes liegt auf Regionalität und Nachhaltigkeit. Das Sortiment umfasst bis zu 300 Obst- und Gemüsesorten von regionalen Anbauern innerhalb eines Umkreises von maximal 120 Kilometern. Die Metzgerei bietet hochwertige Bio-Produkte und Spezialitäten aus Freilandhaltung an.

Innovative Technologien und umweltfreundliche Bauweisen fördern Nachhaltigkeit, darunter ein Holz-Tragewerk zur Steigerung der Energieeffizienz, die Nutzung von Abwärme, LED-Beleuchtung und eine Photovoltaikanlage auf dem Dach. Ein besonderes Merkmal ist das begrünte Dach mit Flechtenbewuchs, das Oberflächenwasser speichert und filtert. Die Gebäudetechnik stammt von GTM Gebäudetechnik Management GmbH aus Remscheid und sorgt für optimale Luftqualität sowie regulierte Raumtemperaturen in verschiedenen Zonen des Marktes, einschließlich Kassenbereich, Verkaufsfläche, Lager und Sozialräumen. Die gemeinsame Regelstrategie von Gebäude- und Kältetechnik ermöglicht die hoch-effiziente Wärme- und Kälteerzeugung aus der Gewerbekälte und umweltfreundlichen Wärmepumpen.

Technologisch setzt der Markt auf fortschrittliche Lösungen. Der **CO₂-Booster ROXSTAsmart** mit vier Normalkühl- und drei Tiefkühl-Bock-Verdichtern sorgt für eine nachhaltige Kühlung, wobei die Normalkühlung eine Leistung von 64 kW und die Tiefkühlung eine Leistung von 19 kW aufweist. **TEKO Whiteline Verdampfer** in den Kühl- und Tiefkühlräumen tragen zur Effizienz des Systems bei, während Wärmerückgewinnung zur Unterstützung der Raumheizung genutzt wird. Die Kälteanlage wurde erfolgreich von RS Kälte-Klima GmbH verbaut.

Die Regeltechnik wird von Wurm GmbH & Co. KG bereitgestellt und steuert die Kälteanlage mit insgesamt 35 Kühlstellen. Dabei kommt die FRIGOTAKT-Regelung zum Einsatz, die eine jederzeit bestmögliche Temperaturführung gewährleistet, indem jedes Kühlmöbelsegment individuell ausgeregelt wird. Im Markt stehen verschiedene Kühlmöbel zur Verfügung, darunter ein 30 Meter langes Kühlregal, eine 13 Meter lange gekühlte Bedientheke sowie 12 Meter lange Tiefkühlschränke mit insgesamt 15 Türen. Zudem gibt es zwei Jumbo-TK-Inseln à 6,5 Meter, vier Kühlräume und zwei Tiefkühlräume. Online-Tools unterstützen die Wasgau-Mitarbeiter bei der individuellen Energieoptimierung jedes Marktes sowie bei ihren täglichen HACCP-Aufgaben, was zur Effizienz und Funktionalität des Marktes beiträgt.

Der neue Markt vereint somit Regionalität, Nachhaltigkeit und innovative Technologien zu einem modernen Einkaufserlebnis für die Kunden. TEKO ist stolz darauf, zu diesem innovativen Konzept beizutragen.



Ein Jahrzehnt der Zusammenarbeit ...

... Unsere Jubilare im Fokus!

In diesem Jahr feiern wir einen ganz besonderen Anlass: Wir ehren unsere langjährigen Mitarbeiter, die seit einem Jahrzehnt Teil unseres Teams sind. **Herzlichen Glückwunsch an Dennis Drozd, Werner Grosse, Sebastian Seip, Lukas Stahl und Marco Steinhorst!**

Euer Engagement und euer unermüdlicher Einsatz haben maßgeblich zum Erfolg unseres Unternehmens beigetragen. In den letzten zehn Jahren habt ihr nicht nur eure Fachkompetenz unter Beweis gestellt, sondern auch das Team mit eurem positiven Spirit bereichert. Gemeinsam habt ihr Herausforderungen gemeistert und innovative Lösungen entwickelt, die TEKO vorangebracht haben. Wir danken euch für eure wertvolle Arbeit.

Wir begrüßen ...

... Neue Mitarbeiter bei TEKO.



**Patrick Diener |
Produktmanagement
Serienprodukte**

Mein „Büro-Ich“ in fünf Worten:

**MOTIVIERT | ZIELSTREBIG |
STRUKTURIERT | HILFSBEREIT |
SORGFÄLTIG**

Nach einem kurzen Zwischenstopp in einem anderen Unternehmen habe ich mich dazu entschieden, zu TEKO zurückzukehren. Ausschlaggebend dafür waren meine Verbundenheit zu TEKO, das für mich persönlich sehr gute und angenehme Arbeitsklima sowie die spannende

und herausfordernde Aufgabe des neuen Jobs. Ich finde es sehr wichtig, dass man sich an seinem Arbeitsplatz wohlfühlt und sich

gut mit den Kollegen versteht. Die Arbeit bei TEKO bereitet mir 100%ig Freude und Spaß, was für mich das Wichtigste im Beruf ist.

Ich startete mit einer Ausbildung zum Industriemechaniker, gefolgt von einer Weiterbildung zum staatlich geprüften Techniker im Maschinenbau und einem Ergänzungsstudium in Technischer Betriebswirtschaft. Vor meinem Zwischenstopp war ich bereits 5 ½ Jahre in der Arbeitsvorbereitung bei TEKO tätig. Meine fachlichen Kompetenzen liegen darin, Strukturen aufzubauen, Ordnung zu schaffen und Prozesse zu vereinheitlichen, sowohl im Beruf als auch im Privatleben. Ich habe immer ein offenes Ohr für jeden und bin gerne bereit zuzuhören.

Für die Zukunft bei TEKO plane ich, durch mein Mitwirken eine bessere Struktur im Unternehmen hinsichtlich Arbeitsabläufen und Prozessen zu schaffen. Ich strebe einen einheitlichen Aufbau unserer Serien an, um unsere Arbeitsweise zu verbessern und für eine bessere abteilungsübergreifende Kommunikation zu sorgen.

Außerhalb der Arbeit steht meine Familie – meine Frau, unsere beiden Töchter (3 Jahre und 9 Monate) und unser Hund – im Mittelpunkt. Aktuell renovieren wir unser neues Eigenheim. In meiner Freizeit treffe ich mich gerne mit Freunden oder treibe Sport, auch wenn das momentan etwas zu kurz kommt.



**Merle Radeck |
Qualitätsmanagement & Projekte**

Mein „Büro-Ich“ in fünf Worten:

**ANALYTISCH | ORGANISIERT |
LÖSUNGSORIENTIERT |
AKRIBISCH | OFFEN**

mir den Wiedereinstieg. Die flexible Gestaltung meiner Aufgaben und Arbeitszeiten war besonders hilfreich, ebenso wie die

Zusammenarbeit mit dem Kollegen, der während meiner Abwesenheit im Qualitätsmanagement für mich eingesprungen ist.

Qualitätsmanagement ist nach wie vor ein interessantes Thema, das mich schon seit meinem Studium begleitet. Es ist interessant, sich mit den Unternehmensprozessen zu beschäftigen und zu sehen, welchen Einfluss sie aufeinander haben und welche Wechselwirkungen bestehen. Durch diese Tätigkeit erhält man einen guten Einblick in alle Unternehmensbereiche. Im Bereich der Projekte beschäftige ich mich mit der EU-Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung. Die Richtlinie ist sehr umfangreich und schafft einen einheitlichen europäischen Standard für die Berichterstattung von Unternehmen über die Bereiche Umwelt, Soziales und Unternehmensführung.

Die Balance zwischen Beruf und Familie zu finden, ist eine Herausforderung. Ich bin froh, dass TEKO flexibel auf meine Vorstellungen eingegangen ist. Trotz der Anforderungen mit meinen Zwillingen versuche ich, regelmäßig Zeit für mich zu nehmen.



**Nicolas Metzger |
Technischer Support**

Mein „Büro-Ich“ in fünf Worten:

**MOTIVIERT | TEAMFÄHIG |
LÖSUNGSORIENTIERT |
ANPASSUNGSFÄHIG | HILFSBEREIT**

dieses zukunftsorientierten Unternehmens zu sein.

Während meiner Ausbildung hatte ich erste Berührungspunkte mit TEKO. Als ich eine neue berufliche Richtung einschlug, informierte ich mich über TEKO und war beeindruckt von der langjährigen Erfahrung mit natürlichen Kältemitteln.

Nun bin ich stolz, Teil

Ich begann mit einer Ausbildung zum Mechatroniker für Kältetechnik und absolvierte eine Weiterbildung zum Kälteanlagenbauermeister. In meiner anschließenden Tätigkeit als Montage- und Inbetriebnahmetechniker im Bereich Umweltsimulation sammelte ich europaweit praktische Erfahrungen im Kälteanlagenbau und übernahm bauleitende Aufgaben.

Für die Zukunft bei TEKO plane ich, mein Wissen im Bereich CO₂ weiter zu vertiefen, mich aktiv ins Unternehmen einzubringen und dazu beizutragen, unseren Kunden qualitativ hochwertige und zuverlässige Lösungen anzubieten. Ich sehe es als meine Aufgabe, aktiv an der Entwicklung innovativer Lösungen mitzuwirken und TEKO weiter voranzubringen.

Abseits der Arbeit engagiere ich mich in der Freiwilligen Feuerwehr und verbringe gerne Zeit mit meinem Hund in der Natur, um einen Ausgleich zur beruflichen Tätigkeit zu finden.



**Michael Post |
Vertriebsbüro Nord**

Mein „Büro-Ich“ in fünf Worten:

**STRUKTURIERT | PÜNKTLICH |
AUFGESCHLOSSEN |
HUMORVOLL | IMMER AUF DER
SUCHE, WIEDERKEHRENDE
PROZESSE ZU VEREINFACHEN**

Ich kenne TEKO schon seit vielen Jahren und habe damals, in meiner ersten Tätigkeit in einem Kältefachbetrieb, meinen heutigen Teamleiter Steffen Schreiber kennengelernt.

Für mich steht TEKO für langjährige Erfahrung und stetige Weiterentwicklung im Bereich der innovativen,

energieeffizienten und umweltfreundlichen Kältetechnik. Daher war TEKO mein persönlicher Favorit für meine berufliche Weiterentwicklung und ich bin froh, heute Teil des Teams bei TEKO zu sein.

Meine berufliche Laufbahn begann im Elektro- und Kälteanlagenbau-Handwerk, wo ich verschiedene Positionen durchlaufen habe, angefangen als Monteur bis hin zum Service Innendienstleiter Norddeutschland und Vertriebsmitarbeiter. Diese vielfältigen Erfahrungen ermöglichen mir unterschiedliche Sichtweisen auf Aufgabenstellungen und ein umfassendes Verständnis für kaufmännische sowie technische Herausforderungen.

Meine fachlichen Kompetenzen erstrecken sich von der Elektrotechnik über die Meisterschule Elektrotechnik bis hin zur Qualifikation als Betriebswirt (HWK) und der Meisterprüfung im Kälteanlagenbau-Handwerk.

Für die Zukunft bei TEKO plane ich, partnerschaftliche Beziehungen zu unseren Kunden weiter auszubauen und Firmen zu unterstützen, die noch wenig Erfahrung mit dem natürlichen Kältemittel CO₂ haben. Ich sehe uns als Partner für eine gemeinsame Weiterentwicklung in diesem Bereich.

Außerhalb der Arbeit interessiere ich mich vor allem für meine Familie und Freunde, Sportaktivitäten und Ausflüge an die Küste.

Insgesamt freue ich mich darauf, meine Erfahrungen und Kompetenzen bei TEKO einzubringen und gemeinsam mit meinem Team an spannenden Projekten zu arbeiten.

Jeden Tag setzen wir alles daran, um den Erwartungen gerecht zu werden – mit fachlicher Kompetenz, exzellenter Leistung und einem motivierten Team, das sich stets für die Interessen unserer Kunden einsetzt. Um sicherzustellen, dass wir auch weiterhin für alle Herausforderungen gerüstet sind, haben wir unser Team erweitert. Wir freuen uns, Ihnen unsere neuen Mitarbeiter vorstellen zu dürfen.



Erfolgreicher Abschluss Vom Azubi zu festem Teammitglied.



**Alicia Ciotta |
Empfang & Marketing**

Mein „Büro-Ich“ in fünf Worten:

**GEWISSENHAFT | GRÜNDLICH |
ZUVERLÄSSIG | PROAKTIV |
MOTIVIERT**

Es freut mich sehr, offiziell Teil des TEKO-Teams zu sein. Nach erfolgreichem Abschluss meiner Ausbildung als Industriekauffrau blicke ich voller Vorfreude auf die zukünftige Zeit und die Zusammenarbeit mit meinem neuen Team.

Seit meinem Eintritt gehören zu meinen Aufgabenbereichen unter anderem die Organisation von Schulungen. Dazu zählt

die Verwaltung der Excel-Liste für die Schulungsanmeldungen, die Koordination des Caterings und der Raumausstattung sowie die Vorbereitung der Excel-Liste für die Rechnungen des Vertriebs. Diese Aufgaben habe ich bereits während meiner Ausbildungszeit am Empfang begonnen und konnte mich gut einarbeiten.

Während meiner Ausbildung und auch nach der Übernahme habe ich besondere Herausforderungen gemeistert, auf die ich stolz bin. Neue Situationen, wie das Telefonieren mit Kunden, haben mich vor spannende Aufgaben gestellt, die mir die Möglichkeit gaben, meine Fähigkeiten weiterzuentwickeln. Mit der Zeit entwickelte sich eine alltägliche Routine, die mir half, noch selbstbewusster und effektiver zu agieren. Besonders stolz bin ich darauf, so konzentriert und motiviert für meine Prüfungen gelernt zu haben, was zu einem erfolgreichen Abschluss führte.

Für meine weitere Karriere bei TEKO ist es mein Ziel, mich als feste Mitarbeiterin zu etablieren. In ein paar Jahren könnte ich mir vorstellen, eine Weiterbildung zum Fachwirt anzustreben, jedoch habe ich mich hierfür noch nicht festgelegt.

Die Balance zwischen Arbeit und Freizeit ist mir wichtig. Während der Prüfungsphase vernachlässigte ich leider mein Hobby durch das intensive Lernen. Nun möchte ich mich wieder mehr darauf konzentrieren und meinem Hobby nachgehen, vor allem nach der Arbeit und am Wochenende.



Alicia Ciotta und Sina von Dungen:
Ihr Empfangsteam – der erste Kontakt
für unsere Kunden.



Die TEKOPOST wird von Mitarbeitern der
TEKO Gesellschaft für Kältetechnik mbH erstellt.
Die Texte spiegeln die Ansichten der jeweiligen Autoren wider.
Eine Rechtsverbindlichkeit für TEKOPOST Gesellschaft für
Kältetechnik mbH kann daraus nicht abgeleitet werden.

Redaktion | Design: Marion Billasch

TEKO Gesellschaft für Kältetechnik mbH
Carl-Benz-Str. 1 · 63674 Altenstadt

