

TEKO Das Kältemagazin post

Ausgabe 27 | Juni 2025



CO₂ Kaltwassersätze & Wärmepumpen

Kühlen und Heizen mit
dem natürlichen Kältemittel CO₂



Liebe Leserinnen und Leser,

schön, dass Sie wieder reinschauen – in dieser Ausgabe der TEKOPOST haben wir wieder einiges für Sie vorbereitet!

Mit dabei: ein spannender Blick hinter die Kulissen unseres Projekts im REWE-Markt Mannheim Lindenhof, wo wir gemeinsam mit der Firma Koch unsere CO₂-Kälteanlage ROXSTAsmart erfolgreich eingebaut haben. Ganz schön intensiv – aber das Ergebnis kann sich sehen lassen!

Außerdem zeigen wir, was sich in Sachen Schulungen bei uns tut, und werfen einen kleinen Rückblick auf die Messe-Highlights der letzten Zeit.

Besonders freuen wir uns auch über das Interview mit Heinz Eck von EDEKA. Ein offenes Gespräch über die Zusammenarbeit mit TEKO und Wurm – voller cooler Ideen und frischer Impulse!

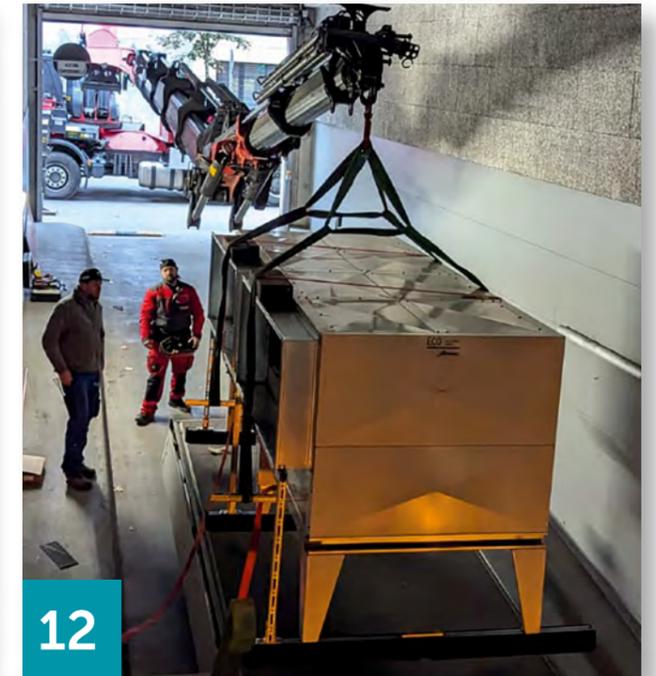
Viel Spaß beim Lesen und Entdecken!


Edgar Holzhäuser


Andreas Meier



04



12



08



14



16

Das war die Chillventa 2024

Höhepunkte, Einsichten und die Vorstellung der neuen COOLSHIFT-Serie in Nürnberg.

04 Vorstellung TEKO-Schulungen

14

Wie praxisnahe Übungen den Unterschied machen.

Im Gespräch: Heinz Eck

Moderne Regelsysteme – Interview mit Heinz Eck von EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen.

08 Rohrbearbeitungscenter 2.0

16

Effiziente und präzise Rohrbearbeitungstechnologie in Altenstadt.

Energetische Kälteanlagen für REWE

Ein Projekt auf 2.220 Quadratmetern in Mannheim Lindenhof.

12 Ein Blick hinter die Kulissen

18

TEKO in Frankfurt auf der ISH und die Vorstellung unserer neuen Teammitglieder.

TEKO auf der Chillventa 2024: Ein Rückblick auf eine erfolgreiche Messe.

Die Erfolgsgeschichte der Chillventa ist seit ihrer Gründung im Jahr 2008 eindrucksvoll. Heute gilt sie als Weltleitmesse der Kältetechnik, die die Segmente Kälte, Klima, Lüftung und Wärmepumpen vereint. Im Jahr 2024 zog die Messe in Nürnberg 1.010 Aussteller aus 49 Ländern und beeindruckende 32.796 Besucher an. Der hohe internationale Anteil von 74 Prozent bei den Ausstellern und 57 Prozent bei den Besuchern unterstreicht die globale Bedeutung der Veranstaltung.

Auf der Chillventa 2024 durften wir unsere neue **COOLSHIFT-Serie** präsentieren – leistungsstarke CO₂-Kaltwassersätze und Wärmepumpen. Außerdem gab's spannende neue Features für unsere bewährten **ROXSTA-Anlagen** zu entdecken.

Gemeinsam mit **Frigopol** aus Österreich und unserem Schwesterunternehmen **Vitalis** aus Kanada waren wir stolz, Teil dieser großartigen Messe zu sein. Besonders gefreut haben wir uns über die vielen intensiven Gespräche und das tolle Feedback. Unser Messestand war nicht nur ein Ort für Technik und Lösungen, sondern auch für Austausch auf Augenhöhe – in entspannter Atmosphäre.

Ein echter Publikumsmagnet war unser TEKO-Quiz: Mit Fragen rund um Wärmetauscher, CO₂-Booster und Energieeffizienz konnten die Besucher ihr Wissen unter Beweis stellen. Und für alle, die mitgemacht haben, gab's eine Teufel ROCKSTER Musikbox zu gewinnen!

Wir sagen Danke an alle Besucher – und freuen uns jetzt schon auf die Chillventa 2026!



TEKO-Stimmen

Es war großartig zu sehen, wie unser **Teamgeist** während der Messe weiter gestärkt wurde. Die Zusammenarbeit hat uns noch enger zusammengebracht und unsere Begeisterung für die Produkte spürbar gemacht.

Grzegorz Grzelka | TEKO Polen



Erstmals gab es das **TEKO Quiz**, und die Vorbereitung im Team hat viel Spaß gemacht. Es war nicht nur unterhaltsam, sondern bot unseren Besuchern auch die Möglichkeit, mehr über unsere Produkte zu erfahren. Die tollen Rückmeldungen haben uns motiviert, solche interaktiven Formate in Zukunft weiter auszuprobieren.

Nikolas Valentin | Training



Viele Kunden zeigten sich begeistert von den Lösungen, die wir anbieten. Das Interesse an unserer **ROXSTA-Produktreihe** ist enorm.

Stefan Roos | Vertriebsbüro Süd



Unser Stand auf der Chillventa war ein voller Erfolg! Die Vorstellung unserer neuen **COOLSHIFT-Produkte** hat großes Interesse geweckt und viele spannende Gespräche angestoßen.

Jonas Linnemann | Industrial Application Specialist CO₂

Von der Planung bis zur Gestaltung haben wir als Team echt viel gearbeitet – und es hat richtig Spaß gemacht! Besonders schön war es, viele bekannte Gesichter zu treffen und gemeinsam bei unserer **Standparty** eine gute Zeit zu haben. Wir sind stolz auf unseren Auftritt und freuen uns darauf, die Ergebnisse mit euch zu teilen!

Sarah Schröter & Birgit Minnemann-Zobel | Marketing

Wir hatten tolle Gespräche mit unseren Kunden, die nicht nur an unseren Produkten interessiert waren, sondern auch **wertvolles Feedback** gegeben haben, das wir in zukünftige Entwicklungen einfließen lassen werden.

Michael Post | Vertriebsbüro Nord



Kühle Köpfe und heiße Ideen: Ein Blick hinter die Kulissen von EDEKA.

In unserem exklusiven Interview mit Heinz Eck, Abteilungsleiter Technik & Energie / Bauwesen und Gebäudemanagement bei EDEKA Nordbayern-Sachsen-Thüringen, erfahren wir, wie das Unternehmen auf innovative Wurm-Produkte setzt, um die Kühlung von Lebensmitteln zu revolutionieren.

TEKO: Hallo, Herr Eck. Möchten Sie sich und Ihren bisherigen Werdegang vorstellen?

Eck: Mein Name ist Heinz Eck, ich bin gelernter Kälteanlagenbauermeister und habe schon als Kind durch meinen Vater – ebenfalls aus der Kältetechnik – ein Faible dafür entwickelt. Nach meinem Meister in Maintal und einigen Jahren als Niederlassungsleiter in Schweinfurt bin ich 2009 als Kälte-Fachberater zu EDEKA Nordbayern gewechselt. Seitdem betreue ich gemeinsam mit meinem Team sämtliche Bereiche der Gewerbekälte und Gebäudetechnik. Dazu gehören auch die PV-Anlagen und die Ladeninfrastruktur. So kam es zur Zusammenarbeit mit den Firmen Wurm und GTM.

TEKO: Wie viele LEH-Liegenschaften betreuen Sie?

Eck: Insgesamt sind es etwa 900 Liegenschaften in der Regionalgesellschaft Nordbayern-Sachsen-Thüringen. Davon werden nur ungefähr 10 Filialen direkt von EDEKA betrieben. Der große Rest liegt in der Hand selbstständiger Einzelhändler.

TEKO: Haben Sie einen festen Kreis von Kälteanlagenbauern oder wechselt dieser von Projekt zu Projekt?

Eck: Wir haben einen festen Stamm von fünf Kälteanlagen-

bauern. So stellen wir sicher, dass unsere Ausschreibungen immer konsistent sind und wir einen hohen Support-Standard bieten können. Bei Bedarf wird dieser Kreis punktuell erweitert, wenn ein Projekt besondere Anforderungen stellt oder neue Partnerschaften sinnvoll sind.

TEKO: EDEKA setzt bundesweit verschiedene Regelsysteme für die Bereiche Kälte-/ Gebäudetechnik ein. EDEKA Nordbayern nutzt nahezu ausschließlich Wurm. Warum?

Eck: Da gibt es gleich mehrere Punkte, die für Wurm sprechen und uns überzeugt haben. So zum Beispiel die funktionalen Regelblöcke, die zu unserer vollsten Zufriedenheit umgesetzt sind, egal ob im Bereich Kühlstellen, Verbundanlage oder Gebäudeleittechnik (GLT). Mein Team schätzt besonders die **FRIDA App**, die unsere tägliche Arbeit erheblich erleichtert durch das schnelle Zugriffshandling. Sowohl Fachberater als auch strategische Mitarbeiter nutzen die App und sind somit in der Lage, unseren selbstständigen Einzelhändler jederzeit qualifizierte Auskünfte zu geben. Durch die Datenanalysen sind wir in der Lage, kontinuierliche Verbesserungen unserer Prozesse durchzuführen. Ein weiterer Pluspunkt von FRIDA ist die Möglichkeit, jederzeit und von überall aus alle relevanten

Informationen im Bereich der Gebäude- und Kältetechnik einzusehen.

Nicht zu unterschätzen ist der Support der Wurm Hotline. Ich erreiche immer jemanden, der mir unmittelbar helfen kann. Alle Ansprechpartner sind immer sehr zuvorkommend und freundlich. Besonders wichtig ist für uns als Betreiber die Nachvollziehbarkeit, weshalb die Webplattform **FRIGODATA Online** eine zentrale Rolle spielt. Als Zentrale betreuen wir sehr viele Märkte und streben daher nach einem einheitlichen System. Wir haben uns sehr früh für das System Wurm entschieden, weil die gegebenen Lösungen sehr gut mit unseren Vorstellungen übereinstimmen.

Weiterhin waren wir auf Anhieb von der Transparenz von FRIGODATA überzeugt. Die aktuelle Version von **FRIGODATA Online 2.0** stellt für uns die derzeitige Benchmark in diesem Bereich. Durch die ganzheitliche Lösung von Wurm und ihrem Tochterunternehmen GTM erzielen wir enorme Einsparungen im Bereich der Investitions- und Energiekosten. Seit dem Start im Jahr 2010 mit der reinen Datensammlung für die Gebäudetechnik mit FRIGODATA Online konnten wir dank der Analyse der Daten unsere Häuser optimal planen und sind nun bestmöglich aufgestellt. Insgesamt hat die Technologie von Wurm dazu



Copyrightrechte liegen bei verbund.edeka/nordbayern-sachsen

beigetragen, dass wir heute dort stehen, wo wir stehen. Durch die verbesserte Anlagentransparenz und Aufarbeitung der Anlagendaten haben wir einen ganz anderen Projektüberblick erhalten. Die Plattform ist ein wesentlicher Grund für unseren Erfolg und hat uns geholfen, unsere Gebäudetechnik optimal zu planen und zu betreiben.

“ Die Wurm-Technik ist ein wesentlicher Grund, warum wir heute da stehen, wo wir stehen

TEKO: Tauschen sich die EDEKA-Regionen untereinander über Technik aus?

Eck: Obwohl es keinen formellen strategischen Austausch gibt, pflegen wir natürlich regelmäßige Gespräche untereinander. Oftmals prägt der regionale Verantwortliche maßgeblich das Geschäft.

Der Austausch von Erfahrungen zielt darauf ab, von den Erkenntnissen anderer Regionen zu profitieren und bewährte Verfahren zu übernehmen, um die Effizienz und Qualität der eingesetzten Technik kontinuierlich zu steigern. Inzwischen hat sich Wurm als führendes Produkt in unserem Unternehmen etabliert.

TEKO: Welche zusätzlichen Vorteile haben Sie durch den Einsatz der Wurm-Technik in der Gebäude- und Kältetechnik?

Eck: Vor allem Transparenz. Durch die lückenlose Datenaufzeichnung mit FRIGODATA haben wir einen genauen Überblick über den Anlagenzustand. So können wir bei Neuplanungen sehr präzise auf den tatsächlichen Leistungsbedarf eingehen.

Zudem sind Gebäude- und Kältetechnik bei uns in einem System vereint. Alle Informationen laufen über ein zentrales Gateway und bleiben dabei jeweils geschützt. Das ermöglicht einen globalen Über-



Die EDEKA Unternehmensgruppe Nordbayern-Sachsen-Thüringen mit Sitz in Rottendorf

ist eine von sieben regionalen Unternehmensgruppen des EDEKA-Verbundes. Sie beliefert rund 840 Einzelhandelsmärkte in Franken, der Oberpfalz, Sachsen, Thüringen und dem nördlichen Baden-Württemberg und ist damit der größte Lebensmittel-Nahversorger der Region.



blick, während gleichzeitig die Datensicherheit gewahrt bleibt. Ein großer Hebel sind oft die Schnittstellen zwischen den Gewerken. Dort gehen Informationen leicht verloren. Deshalb haben wir bei einigen Projekten bewusst auf eine strenge Trennung verzichtet, insbesondere im Bereich Klima/Heizung.

TEKO: Welche Gewerke werden bei EDEKA Nordbayern durch Regelgeräte der Firma Wurm geregelt und überwacht?

Eck: Die Bandbreite ist groß: Beleuchtung, Abluft und Zuluft, Heizungs- und Klimaanlage, Kältetechnik, Kälteerzeuger sowie Kühlmöbel und -räume. Teilweise auch die Einbindung von PV-Anlagen.

Wir planen zudem ein Lastmanagement, um den Energieverbrauch zu steuern. Zurzeit sammeln wir dazu Daten und testen verschiedene Ansätze. Auch steckerfertige Kühlmöbel werden angebunden, damit wir eine lückenlose Temperaturdokumentation



Heinz Eck im Interview mit TEKO.

haben und das Marktpersonal Zeit spart.

TEKO: Wie wird die Abwärme der Kälteanlagen genutzt? Wie sieht Ihr Heizkonzept aus?

Eck: Wir setzen konsequent auf Wärmerückgewinnung und zusätzliche Wärmepumpen. Dabei können wir nicht nur die gesamte Abwärme nutzen, sondern auch bei Bedarf Wärme aus der Umwelt ziehen. Dieses Konzept ist in Neubauten unser Standard.

Da unser Heizkonzept im Kern identisch aufgebaut ist, können wir Daten gut vergleichen und verbessern. Wir sammeln dafür u. a. Wärmemengenzähler-Daten und sehen sehr positive Ergebnisse in vielen Märkten.

TEKO: Sie setzen in Neuanlagen ausschließlich CO₂ als Kältemittel ein. Wie sind Ihre Erfahrungen diesbezüglich?

Eck: Wir nutzen CO₂ seit rund 2010, ab 2012 auch mit Anlagen von TEKO in Serie – und sind sehr zufrieden. Die Anlagen sind weder anfälliger noch wartungsintensiver als F-Gas-Anlagen. Wenn ich etwas kritisieren müsste, dann wäre es das Thema der Dichtigkeit. Hier sehen wir noch Verbesserungspotenzial,

insbesondere bei der Installation. Es ist unerlässlich, dass die gesamte Montage sorgfältig ausgeführt wird, um mögliche Undichtigkeiten zu minimieren. Insgesamt sind wir äußerst zufrieden mit der Verwendung der TEKO-Verbundanlagen.

TEKO: Wie beurteilen Sie den steigenden Fachkräftemangel in Verbindung mit der anspruchsvollen CO₂-Technologie?

Eck: Wir setzen auf Standardisierung, damit alle Beteiligten, von unseren Mitarbeitern bis zu den Monteuren vor Ort, an möglichst gleichen Anlagentypen geschult werden.

Die Regeltechnik ist dafür entscheidend. Mit FRIGODATA haben wir ein sehr benutzerfreundliches System, das Ferndiagnosen und schnelle Fehlererkennung ermöglicht. Diese Transparenz hilft dem Kälteanlagenbauer ungemein. Häufig zeigt das System den Fehler sogar 1:1 an, sodass man schneller reagieren kann.

Künftig wird auch künstliche Intelligenz eine größere Rolle spielen. Sie unterstützt eine schnellere Fehlerdiagnose und kann Wartungspersonal entlasten.

TEKO: Betreibt EDEKA ein eigenes Monitoring der Anlagen? Werden neben Temperaturen (HACCP) auch Anlagendaten erfasst?

Eck: Wir erfassen beides. Neben Temperaturdaten (HACCP) sind die Anlagendaten das A und O. So konnten wir den Energieverbrauch in den Märkten bereits um bis zu 50 % senken. Die Servicefirmen haben in der Regel eine Vollwartung und werten die Störmeldungen direkt aus. Wir selbst monitoren permanent, um Wasser- und Energieverbräuche anzupassen

“ Ich würde behaupten, dass wir in den letzten Jahren ca. 50 % der Energieverbräuche gesenkt haben

TEKO: Wie viele Kollegen beschäftigen Sie in der technischen Gebäudeausrüstung (TGA) und im Energiemanagement?

Eck: Im Bereich Energiemanagement und Haustechnik (TGA) sind wir sechs Mitarbeiter, die alle intensiv mit FRIGODATA Online und der FRIDA App arbeiten. Drei Fachplaner kümmern sich zusätzlich um Kältetechnik.

TEKO: Werden auch Kältemittelleckagen aufgezeichnet?

Eck: Um Kältemittelleckagen aufzuzeichnen, nutzen wir das System **MobiLec**. Dieses ermöglicht es Servicemitarbeitern, mit einer Java-Applikation auf ihren Mobiltelefonen Kälteanlagen anzulegen und Wartungs- sowie Instandsetzungsarbeiten durchzuführen.

Die Daten werden per SMS an einen zentralen Daten-serverübertragen, wo sie von Servicefirmen und Betreibern konsolidiert ausgewertet werden können. Dadurch können Grenzwertüberschreitungen und Risiken frühzeitig erkannt werden. Mobilec wird – bis auf wenige Ausnahmen – deutschlandweit von EDEKA genutzt.

TEKO: Wie ist der Energieverbrauch der CO₂-Anlagen im Vergleich zu F-Gas-Anlagen?

Eck: Gleichwertig oder sogar besser. Die Wärmerückgewinnung funktioniert tadellos und wir sehen keinen nennenswerten Mehrverbrauch.

TEKO: Nutzen Sie bereits KILösungen in Ihren Anlagen?

Eck: Ja, wir sind in einer Testphase mit **WurmMind**, um Wasserverbräuche durch KI zu optimieren. Erste Erfolge zeigen, dass wir zu hohe Verbräuche rechtzeitig erkennen und drosseln können. Da steckt aus meiner Sicht noch großes Potenzial drin. Ich bin sehr daran interessiert, dieses Thema weiter voranzutreiben

TEKO: Wie lange nutzen Sie Ihre Kälteanlagen üblicherweise?

Eck: In Supermärkten 12 bis 15 Jahre, in Logistiklagern meist 20 bis 25 Jahre. Es ist interessant zu sehen, wie wichtig die Regelelektronik für die Lebensdauer der Anlagen ist. Hier profitieren wir von der ausgezeichneten **Kompatibilität der Wurm Geräte**. Sowohl die Hard- als auch die Softwarelösungen von Wurm sind nahezu in 100 % der Fälle auch nach Jahren abwärtskompatibel. Das bedeutet, dass wir beispielsweise ein Feldmodul

austauschen können, ohne gleich eine neue Software installieren zu müssen. Gerade bei älteren Anlagen können wir uns bei Bedarf auf die kurzfristig lieferbaren Ersatzgeräte von Wurm verlassen. Wir sind in diesem Bereich mit Wurm sehr verwöhnt. Ehrlich gesagt habe ich das Thema gar nicht auf dem Zettel. Aber tatsächlich ist das bei Mitbewerbern ein Riesenthema. Da entstehen schnell enorme Kosten.

TEKO: Wie bewerten Sie die Datensicherheit bei Wurm und wie nutzen Sie die Daten in den Filialen?

Eck: Wurm hat höchste Ansprüche auf die **Datensicherheit**. Es werden regelmäßige Sicherheitstests durchgeführt. Wir haben einen eigenen Tunnel, über den etwa 80 % unserer Kälteanlagenbauer Zugriff haben. Die restlichen haben Direktzugang, was wir demnächst im Hinblick auf neue Cybersicherheitsbestimmungen anpassen werden.

Als mobile Anwendung setzen wir **FIORA** ein. Darüber können Marktleiter Warentemperaturen, Möbelzustände, Verbräuche einsehen und bei Bedarf Schaltvorgänge durchführen. Die App läuft fest installiert auf Tablets im Markt, sodass einfache Änderungen direkt möglich sind.

TEKO: Welche Entwicklungen sehen Sie in Zukunft für die Kältetechnik und die Regelelektronik im Lebensmittelhandel?

Eck: In Bezug auf die Regelelektronik im Bereich der Kältetechnik wünsche ich mir in den nächsten Jahren eine Weiterentwicklung. Diese sollte nicht nur Störungen erkennen und automatisch weiterleiten können, sondern auch

den zuständigen Kälteanlagenbauer sowie das Marktpersonal informieren und vernetzen. Dadurch wäre eine schnellere Reaktion auf Probleme möglich und Ausfallzeiten könnten minimiert werden. Ein weiterer wichtiger Aspekt für die Zukunft der Regelelektronik ist die Integration von künstlicher Intelligenz. Durch KI-Technologien könnten Systeme nicht nur reagieren, sondern auch proaktiv denken und mögliche Probleme vorhersehen. Besonders in Zeiten des Fachkräftemangels könnte dies eine große Hilfe sein, um den Betrieb effizienter zu gestalten und Ausfälle frühzeitig zu verhindern.

TEKO: Lieber Herr Eck, wir möchten uns herzlich für das aufschlussreiche und interessante Interview bedanken.

Eck: Ich danke Ihnen ebenfalls für die Möglichkeit, dieses Gespräch zu führen. Es hat mir viel Freude bereitet, über die Zusammenarbeit mit TEKO und Wurm zu sprechen. Der Austausch ist immer wertvoll, und ich freue mich auf die kommenden Projekte sowie darauf, gemeinsam an unseren Zielen weiterzuarbeiten.

“ Es ist beruhigend zu wissen, dass wir uns jederzeit auf unsere Partner verlassen können

Energetische Kälteanlagen für REWE: Ein Projekt auf 2.220 Quadratmeter.



In einer Zeit, in der umweltbewusste Lösungen und Energieeffizienz zunehmend an Bedeutung gewinnen, haben TEKO und KOCH – Kälteanlagenbau GmbH ein bemerkenswertes Projekt realisiert. Im Herzen von Mannheim Lindenhof wurde eine neue Kälteanlage für den REWE-Markt installiert.

Die Anforderungen von REWE waren klar definiert

Die Installation der CO₂-Anlage sollte ohne Störung des laufenden Betriebs im darüber liegenden Altersheim sowie bei den angrenzenden Gewerbetreibenden erfolgen. Zudem war es wichtig, dass die Gebäudehülle architektonisch nicht gestört wird und dass sowohl der Gaskühler als auch die Verbundanlage möglichst leise arbeiten – schließlich wohnen Anwohner nur 10 Meter entfernt in einem dicht besiedelten Gebiet.

Bei der Umsetzung gab es einige Herausforderungen zu meistern

Während des laufenden Verkaufsbetriebs war es erforderlich, die 25 Meter langen Mopro-Kühlregale zu verschieben. Gleichzeitig wurde die Metzgerei erweitert und der Verkaufsraum vergrößert – und das alles ohne Schließzeiten für den Markt.

Die Montage des Radial-Gaskühlers stellte eine besondere Herausforderung dar. Aus Sicherheits- und gestalterischen Gründen kam eine Platzierung auf dem Dach nicht infrage – die frühere Leitungsführung hätte den Fluchtweg des benachbarten Altersheims beeinträchtigt.



ROXSTAsmart im REWE Markt Mannheim Lindenhof. Copyrightrechte liegen bei KOCH Kälteanlagenbau GmbH



Der Gaskühler wurde mit einem Ladekran nahezu horizontal eingebracht. Copyrightrechte liegen bei KOCH – Kälteanlagenbau GmbH

Daher war eine enge Abstimmung mit dem Eigentümer und weiteren beteiligten Gewerken erforderlich. Der Gaskühler wurde schließlich mithilfe eines Ladekrans nahezu horizontal eingebracht.

Zusätzlich galt es, die warme Abluft energetisch sinnvoll zu entsorgen. Diese wird nun auf das direkt daneben liegende Parkdeck geblasen, wobei ein Luftkurzschluss ausgeschlossen ist. Die Kanal-Kulisse hat eine Länge von 1 Meter und beinhaltet einen Schalldämpfer. Bei all diesen Maßnahmen waren Aspekte wie Brandschutz, Sprinkleranlagen, Rauchmelder sowie die Kommunikation mit der Feuerwehr und dem Brandschutzgutachter von großer Bedeutung.

Die Koordination mit Architekten, Statikern, Planern, Rohbauunternehmen und einer Kernbohrfirma war dabei von großer Wichtigkeit und erforderte eine außergewöhnliche Abstimmung, um die unterschiedlichen Interessen und Anforderungen aller Beteiligten zu berücksichtigen.

Die Vorteile für REWE sind erheblich

Der neue Gaskühler ist im Untergeschoss des Gebäudes installiert und erhält keine direkte Sonneneinstrahlung. Dadurch kann er ganzjährig von der kühleren Luft profitieren und den Energieverbrauch effektiv senken. Zudem ist der Zugang zur Kälteanlage jetzt unkompliziert, da keine andere Gewerbeeinheit mehr betreten werden muss.

Bislang hat REWE nur positives Feedback zur Umsetzung gegeben. Trotz verschiedener äußerer Herausforderungen konnte der Markt am 29. Oktober 2024 pünktlich „kalt“ gemacht werden. Aktuell kann ein Delta T zur Außentemperatur von 3K erzielt werden – ein hervorragender Wert für diese Aufstellungsvariante.

Ein intensives 11-Wochen-Projekt mit starkem Team

Das Projekt erstreckte sich über einen Zeitraum von insgesamt 11 Wochen, in denen das engagierte Team von KOCH vor Ort arbeitete. An Spitzentagen waren bis zu 13 Fachkräfte gleichzeitig im Einsatz, um die verschiedenen Aufgaben zu bewältigen.

Die Zusammenarbeit zwischen TEKO und KOCH zeigt, wie durch gezielte Lösungen die Effizienz in der Lebensmittelbranche verbessert werden kann – ein wichtiger Schritt in Richtung Nachhaltigkeit.

DIE TECHNIK – AUF EINEN BLICK:

- 1 ROXSTAsmart
79 kW NK und 24 kW TK
- 1 Radial-Gaskühler PCR
mit 170 kW Leistung
- 4 EC-Ventilatoren mit 400 V
- 6 Whiteline Verdampfer
für die Kühlräume Mopro,
O&G, Fleisch & Fleisch-
zubereitung sowie
Multi-Vorbereitung & TK

Schulungen bei TEKO: Wissen, das weiterbringt.

Bei TEKO setzen wir auf ein umfassendes Schulungskonzept, das Fachleuten nicht nur theoretisches Wissen vermittelt, sondern auch praktische Fähigkeiten fördert. In einem Interview mit Nikolas "Niko" Valentin, unserem Leiter Training, erfahren wir mehr über die Philosophie hinter unseren Schulungen, die Themenvielfalt und die Bedeutung von praxisnahen Workshops.



Nikolas Valentin

TEKO: Niko, kannst du uns etwas über deinen beruflichen Werdegang erzählen und was dich zu TEKO gebracht hat?

Niko: Nach meiner Ausbildung zum Mechatroniker war ich kurz als Servicetechniker tätig, bevor ich sieben Jahre im Verbundanlagenbau bei TEKO arbeitete. Dort war ich am Bau von Kaskadenanlagen, F-Gase-Anlagen und den ersten transkritischen CO₂-Verbundanlagen beteiligt. 2018 schloss ich die Meisterprüfung im Kälteanlagenbau ab und war anschließend 3,5 Jahre als Dozent an der Bundesfachschiule in Maintal tätig. Seit April 2022 bin ich im Bereich Schulungen bei TEKO aktiv, nachdem ich die Verantwortung von meinem geschätzten Mentor Jürgen Schmidt übernommen habe, der 20 Jahre lang für die Schulungen zuständig war.

TEKO: Was begeistert dich persönlich am Thema Schulungen und Weiterbildung in der Kältetechnik?

Niko: Es macht mir Spaß, Monteuren das nötige Wissen zu vermitteln, um besser mit unseren Produkten umzugehen. Die ständigen Innovationen bei unseren eigenen und den Wurm-Produkten aus Remscheid sorgen für Abwechslung. Ich lege Wert darauf, dass meine Schulungen

individuell auf die Bedürfnisse der Teilnehmer eingehen und technische Inhalte verständlich vermittelt werden.

TEKO: Was macht deiner Meinung nach ein gutes Schulungskonzept aus?

Niko: Ein gutes Schulungskonzept zeichnet sich durch leichtes Verständnis aus; komplexe Zusammenhänge sollten abwechslungsreich und einfach erklärt werden. Es benötigt eine klare Struktur, die jedoch Raum für spontane Themenwechsel lässt. Am Ende jeder Veranstaltung gibt es eine Fragerunde, in der Teilnehmer auch Fragen zu anderen Themen stellen können. Ich profitiere von den Teilnehmern: Wenn ich eine Frage nicht sofort beantworten kann, wende ich mich an meine Kollegen von Wurm und TEKO. Statt „Weiß ich nicht“ suche ich gemeinsam mit ihnen nach Lösungen für unsere Kunden.

“ Es gibt immer einen Weg, die Antwort zu finden

TEKO: Wie stellst du sicher, dass die Teilnehmer tatsächlich etwas für ihre tägliche Arbeit lernen?

Niko: Zunächst führe ich mit dem **Schulungskoffer** des **Frigolink-Systems** verschiedene Übungen durch, die auf die täglichen Herausforderungen der Teilnehmer abgestimmt sind. Dabei präsentiere ich praxisnahe Beispiele und reagiere flexibel auf die Bedürfnisse der Gruppe. Am Ende der Schulung machen wir einen Produktionsrundgang, auch durch unser neues Rohrbearbeitungscenter.

TEKO: Welche Themen werden in den Schulungen behandelt und warum sind diese besonders wichtig für die Branche?

Niko: In unseren **CO₂-Schulungen** behandeln wir alle Aspekte rund um unsere Verbundanlagen: vom Umgang mit den Anlagen über ihre Funktionen bis hin zur fachgerechten Inbetriebnahme und dem sicheren Herunterfahren. Ein weiterer wichtiger Punkt ist der Austausch von **Gold Cartridge Patronen**. Mir ist es wichtig, dass die Teilnehmer lernen, wie sie sich selbst helfen können.

TEKO: Könntest du uns mehr über die Schwerpunkte der Schulungen erzählen?

Niko: In unseren **Wurm I & II Schulungen** erwartet die Teilnehmer ein strukturierter

Ablauf. Am ersten Tag beginnen wir mit einer Einführung in die Kühlstellenregler HKS, wo wir Themen wie Abtauung und Warentemperatur behandeln. Der zweite Tag konzentriert sich dann auf die drei Verbundregler, wobei wir Betriebsdaten, Sicherheitsparameter und energieoptimierende Parameter im Detail besprechen. Am dritten Tag widmen wir uns speziellen Wurm-Themen, darunter SmartFlow- und Frigotakt-Varianten. Zusätzlich bieten wir weitere Schulungen an.

In der **Wurm IV Schulung** liegt der Fokus auf der Software Frigodata XP, wo die Teilnehmer lernen, Projekte anzulegen und zu analysieren.

Die **Wurm V Schulung** behandelt die Regelgeräte HCO₂ G4 (Gaskühlerregler) und beinhaltet praktische Übungen zur Einrichtung und Parametrierung des Reglers.

“ TEKO bietet Online-Schulungen, bei denen gezielt Themen angefragt werden können

TEKO: Wie gestalten sich die Workshops in Bezug auf Gruppengröße und praktische Übungen?

Niko: Bei unseren Schulungen vor Ort haben wir 8 bis 16 Teilnehmer pro Gruppe, während die Mindestanzahl bei Online-Schulungen ebenfalls acht beträgt. Praktische Übungen erfolgen mit unseren Schulungskoffern und den Wurm-Bedienkonzepten G3 und G4. Interaktive Quizze lockern das Lernen auf.

TEKO: Du hast festgestellt, dass die Nachfrage nach Schulungen steigt. Was sind die Gründe dafür?

Niko: Die steigende Nachfrage ist vor allem auf den zunehmenden Einsatz von CO₂ in der Branche zurückzuführen, insbesondere aufgrund der F-Gas-Verordnung.

Zudem erhalten wir häufig positives Feedback zur Qualität unserer Schulungen. In der Ausbildung wird das Thema CO₂ häufig nur in einem breiten Kontext behandelt. TEKO legt den Fokus auf produktspezifische Schulungen, um gezielt auf die individuellen Bedürfnisse und Anforderungen einzugehen.

TEKO: Wie planst du das Schulungsangebot in Zukunft weiterzuentwickeln?

Niko: Die Weiterentwicklung unserer Technik führt automatisch zu Anpassungen in unseren Schulungsinhalten. In Remscheid schreitet die Entwicklung ständig voran, was sich beispielsweise in der Auszeichnung von Wurm mit dem Top Innovatoren Preis zeigt.

“ Knapp 400 Schulungsteilnehmer in einem Jahr

TEKO: Gibt es besondere Rückmeldungen von Teilnehmern, die dir besonders im Gedächtnis geblieben sind?

Niko: Besonders eindrucksvoll sind Rückmeldungen wie „allein weil du das gezeigt hast, hat sich diese Schulung gelohnt“. Solches Feedback motiviert mich ungemein, da es zeigt, dass unsere Inhalte einen echten Mehrwert bieten. Es bestärkt mich auch in der Überzeugung, dass praxisnahe Beispiele und individuelle Unterstützung entscheidend für den Lernerfolg sind.

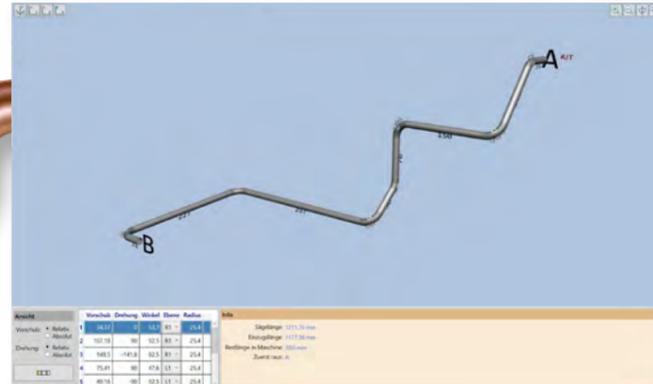


Scannen oder klicken





1. Rohr-Konstruktion im 3D-CAD.



2. Prüfung der Herstellbarkeit mit Biegemaschinensoftware.

Rohrbearbeitungscenter in Altenstadt 2.0: Die neueste Entwicklungen.

Vor knapp einem Jahr haben wir in Ausgabe 25 der TEKOPOST über unser neues Rohrbearbeitungscenter berichtet. Wie angekündigt, möchten wir Sie nun über die aktuellen Fortschritte informieren.

Erfolge im Überblick

In den vergangenen Monaten haben wir bedeutende Fortschritte in der Nutzung unserer neuen Anlage erzielt.

- » 15.000 Rohrleitungen hergestellt
- » 7.500 Meter Kupferrohr verarbeitet
- » 250 unterschiedliche Rohrleitungen eingerichtet
- » 94 Rohrleitungen / Stunde hergestellt

Durch den Einzelbetrieb des Rohrlasers entlasten wir unsere Rohrsäge und haben bereits zahlreiche Teile für Maschinengrundrahmen und Schallschutzgehäuse hergestellt. Die positiven Effekte sind:

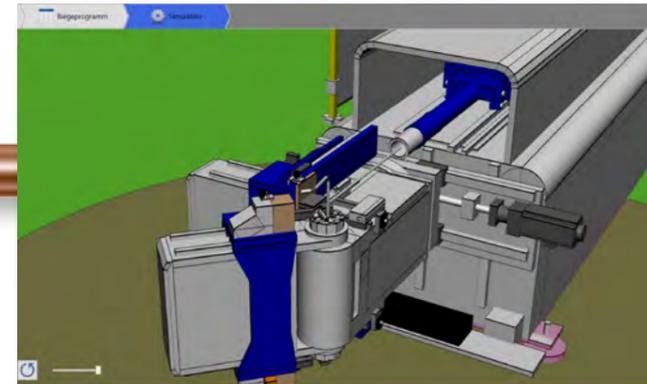
- » Geringere Lagerhaltung von Material
- » Kürzere Reaktionszeiten auf Bedarfsspitzen
- » Verbesserte Lieferfähigkeit
- » Flexiblere Anpassungen

Digitalisierung als Schlüssel zum Erfolg

„Daten sind das neue Gold“ – dieser Spruch beschreibt treffend die Bedeutung digitaler Informationen im modernen Zeitalter. Um effizient und bedarfsorientiert arbeiten zu können, ist es entscheidend, dass Daten digital verfügbar sind und automatisch verarbeitet werden können.

In den letzten Monaten lag unser Fokus auf der Identifizierung und Behebung funktionaler „Fehlerchen“ im Herstellungsprozess sowie der Erstellung von Software-Schnittstellen für einen automatischen Datenfluss. Dies ermöglicht eine weitestgehend automatische Übersetzung der Konstruktionsdaten aus der CAD-Software in die benötigten Formate für Rohrlaser, Biegemaschine und unser ERP-System.

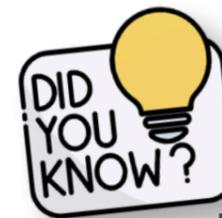
Die Schnittstellen zwischen CAD-Software und Maschinen bieten zudem eine Feedback-Funktion, die dem Konstrukteur sofort Rückmeldung gibt, ob das Rohr so hergestellt werden kann. Bei Bedarf kann eine Bearbeitungs-



3. Simulation am digitalen Zwilling.



4. Erstellung der Schneiddaten via automatisch erzeugten Step-Modell.



HERSTELLUNG VON ROHRLEITUNGEN

- » **Rohrherstellung:** Effiziente Verkettung der Rohrbearbeitung.
- » **Lasertrennung:** Präzise Trennung des Rohrs mit Laser.
- » **Konturschnitte & Bohrungen:** Einbringung von Konturschnitten und Bohrungen.
- » **Eindeutige Kennzeichnung:** Klare Identifikation jedes Rohrs.
- » **Automatische Beförderung:** Robuste Transportlösung zur Biegezone.
- » **Reinigung:** Roboter entfernt Verunreinigungen an der Bürststation.
- » **Biegemaschine:** Übergabe zur finalen Formung der Rohrleitung.
- » **Qualitätskontrolle:** Manuelle optische Kontrolle am Entnahmetisch.

simulation durchgeführt werden, um Änderungen direkt zu berücksichtigen.

Um unsere Qualitätsstandards zu sichern, haben wir strategische Qualitätstore eingerichtet, an denen eine Plausibilitätsprüfung durch Mitarbeiter erfolgt. So reduzieren wir die Fehlerquote erheblich; Daten werden meist nur per Mausklick bestätigt. Lediglich das Anlernen des Roboters für individuelle Rohrgeometrien bleibt derzeit manuell.

Ausblick: Optimierung der Prozesse

Wir stehen nun vor der Herausforderung, unsere „altgedienten“ Rohrleitungsgeometrien auf den aktuellen Stand des Datenbedarfs anzupassen. Dabei müssen wir die Machbarkeit auf unserer automatischen Rohrbearbeitungsanlage Teil für Teil prüfen und gegebenenfalls Anpassungen vornehmen.

Die gesammelten Erfahrungen ermöglichen uns weitere Optimierungsmaßnahmen in der

Rohrbearbeitung.

Insbesondere die Bearbeitung von Rohren mit einem Durchmesser kleiner als 12 mm sowie die Bearbeitung von Rohrenden werden dabei eine Rolle spielen.

Wir halten Sie über unsere Fortschritte auf dem Laufenden!



Felix Brosch
Technik Rohrbearbeitung

TEKO auf der ISH 2025: COOLSHIFT erstmals vorgestellt.



In diesem Jahr war TEKOs erstmals auf der ISH in Frankfurt am Main vertreten – einer internationalen Leitmesse für Wasser, Wärme und Klima.

Die Veranstaltung bot uns die Möglichkeit, unser Portfolio einem fachkundigen Publikum zu präsentieren und den persönlichen Austausch mit Kunden und Partnern zu pflegen.

Im Mittelpunkt unseres Messeauftritts stand die COOLSHIFT-Produktreihe

Die neuen CO₂-Kaltwassersätze und Wärmepumpen (von 50 kW bis 4 MW) sind für unterschiedliche Anwendungsbereiche konzipiert – etwa zur Klimatisierung und Beheizung von Gebäuden, für industrielle Prozesse oder den Einsatz in Rechenzentren, Serverräumen sowie in Nah- und Fernwärmenetzen.

Interesse geweckt?

Möchten Sie mehr über unsere COOLSHIFT Produktreihe erfahren oder haben Sie Fragen? Dann zögern Sie nicht, uns zu kontaktieren!



Ihr Ansprechpartner
Roman Weingart
r.weingart@teko-gmbh.com

Scannen oder klicken



CO₂ Kaltwassersätze und Wärmepumpen

Wir begrüßen Neue Mitarbeiter bei TEKOs.



**Manuel Emge |
Leitung Arbeitsvorbereitung**

Mein „Büro-Ich“ in fünf Worten:

**PÜNKTLICH | KOMMUNIKATIV |
STRUKTURIERT | GEWISSENHAFT |
GELASSEN**

Feinwerkmechanikermeister arbeitete ich zunächst im Controlling. 2020 entschied ich mich, wieder in die Technik und Produktion zurückzukehren und übernahm die Rolle des Fachlichen Leiters für Arbeitsvorbereitung und Disposition in einem marktführenden Maschinenbauunternehmen.

Ich bringe ein umfassendes, fachübergreifendes Wissen im Bereich Produktion und Arbeitsvorbereitung mit. Strukturiertes Arbeiten und gute Kommunikation sind mir wichtig, insbesondere in der Personalführung. Bei TEKOs möchte ich gemeinsam mit meinem Team die Prozesse der Arbeitsvorbereitung und Produktion effizienter gestalten, um einen reibungslosen Ablauf zu gewährleisten. Zudem setze ich auf eine gute teamübergreifende Kommunikation, um Fehlerquellen zu minimieren.

Außerhalb der Arbeit widme ich viel Zeit meiner Familie – neben unserer 8-jährigen Tochter haben wir noch 3-jährige Drillinge. Wenn es die Zeit erlaubt, fahre ich gerne Fahrrad oder Motorrad.



**Valentin Clever |
Forschung & Entwicklung**

Mein „Büro-Ich“ in fünf Worten:

**FREUNDLICH | NEUGIERIG |
DETAILORIENTIERT |
HUMORVOLL | ENGAGIERT**

Im August 2021 begann ich meine Ausbildung zum Kältetechniker, in der ich wertvolle Erfahrungen im Bereich Montage sammelte.

Im Juni 2024 schloss ich meine Ausbildung ab und trat in die spannende Welt von TEKOs ein, wo ich den Umgang mit CO₂-Kältemitteln und die täglichen Aufgaben meiner Abteilung lerne.

Ein zentraler Bestandteil meiner Arbeit in der Forschung und Entwicklung ist der Versuchsaufbau mit neuen Bauteilen sowie die Simulation von Kältesystemen unter verschiedenen Betriebsbedingungen. Besonders schätze ich den Austausch mit meinen Kollegen; die Teamarbeit bereichert meinen Arbeitsalltag ungemein.

In Zukunft möchte ich mein Wissen im Bereich CO₂ weiter vertiefen, um aktiv zur Verbesserung bestehender Produkte und Systeme beitragen zu können. Neben meiner beruflichen Leidenschaft treibe ich viel Sport und verbringe gerne Zeit mit meiner Familie.

Was Sie über mich wissen sollten? Nach meiner Ausbildung als Industriemechaniker habe ich mein technisches Wissen in der Produktion bei verschiedenen Unternehmen vertieft. Nach meiner Weiterbildung zum

Als Altenstädter habe ich TEKOs schon lange im Blick. Nach meiner Ausbildung wurde ich vor allem durch die informative Website auf die vielfältigen Möglichkeiten aufmerksam, die mir hier geboten werden.



**Brigitte Eckert |
Teamleitung After Sales Service**

Mein „Büro-Ich“ in fünf Worten:

**EMPATHISCH | KOMPATIBEL |
ZIELORIENTIERT | LOYAL |
AUSGEGLICHEN**

in dem ich das Unternehmen und meine potenziellen Kollegen kennenlernen durfte, war mir klar – das ist es!

Ich glaube fest daran, dass eine gute Performance nur gemeinsam möglich ist. In den letzten 20 Jahren habe ich viel Berufserfahrung in einem großen Pharmakonzern gesammelt, wo ich alle Prozesse vom Pre- bis zum After Sales kennengelernt habe und in die Teamführung gerutscht bin. Mein Schwerpunkt lag im Prozess- und Schnittstellenmanagement sowie in abteilungsübergreifenden Projekten.

Für die Zukunft bei TEKO möchte ich mein Team weiterentwickeln und zeigen, wie wichtig ein guter After Sales Service für die Kundenbindung ist. Es ist mir wichtig, Prozesse zu optimieren und einen engen Austausch mit den Schnittstellen zu etablieren.

Außerhalb der Arbeit interessiere ich mich für meine Familie, insbesondere meine drei Enkel, und bin ein großer Fan der SGE (Eintracht Frankfurt) sowie von handgemachter Musik, insbesondere Metal.

**THANK
YOU**

**Wir würdigen 25 und
30 Jahre ...**

**... Engagement und
Teamgeist.**

Wir haben die besondere Ehre, unsere geschätzten Kollegen zu würdigen, die seit **25 Jahren** Teil unseres Teams sind. Herzlichen Glückwunsch an **Sandra Gebauer** und **Eileen Sittinger**!

Ein ganz besonderer Dank gilt auch **Martin Becker**, **Frank Kaiser** und **Jana Walther**, die uns bereits seit **30 Jahren** mit ihrem Wissen und ihrer Erfahrung bereichern.

Gemeinsam habt ihr Herausforderungen gemeistert und innovative Lösungen entwickelt, die TEKO vorangebracht haben. Wir danken euch für eure wertvolle Arbeit und euren unermüdlichen Einsatz.

Mein Mann machte mich auf die Stellenanzeige bei Xing aufmerksam, und obwohl ich ursprünglich im Customer Service oder in der Pharmaindustrie arbeiten wollte, weckte die Position schnell mein Interesse. Nach dem persönlichen Vorstellungsgespräch,

Let's GO!

#Ausbildung bei TEKO.



v.l.n.r.: Oskar, Leonie, Dominik und Johanna

Der Weg zu TEKO

Die vier Azubis sind auf ganz unterschiedliche Weise zu TEKO gekommen. Johanna hat über die Agentur für Arbeit von der Fachinformatik in Systemintegration erfahren und war sofort begeistert. Oskar wurde durch ein Familienmitglied auf TEKO aufmerksam und war schnell von den Zukunftsaussichten überzeugt. Dominik bewarb sich auf den Rat seines besten Freundes, der bereits hier ausgebildet wurde. Leonie fand das praxisorientierte Ausbildungskonzept online und war sofort begeistert.

Erwartungen an die Ausbildung

Die Meinungen sind eindeutig: Alle wünschen sich fachliche Unterstützung und spannende Projekte. Praktische Erfahrungen stehen ganz oben auf der Liste, denn sie wollen die Abläufe im Unternehmen verstehen und neue Herausforderungen meistern.

Bisherige Erfahrungen

Die Gruppe bringt bereits interessante Erfahrungen mit. Johanna hat 3D-Modelle erstellt und im Webdesign gearbeitet – „Das hat mir viel Spaß gemacht und gezeigt, wie kreativ man in der IT sein kann.“ Oskar hat durch verschiedene Praktika beim Fachabitur praktische Einblicke gewonnen. Dominik hat eine Gastronomie-Ausbildung abgeschlossen und viele wertvolle Fähigkeiten im Umgang mit Menschen erlernt. Leonie absolvierte ein Jahrespraktikum bei einer Stadtverwaltung, was ihr viel über Büroabläufe beigebracht hat.

Fachliche Kompetenzen

In Bezug auf ihre fachlichen Kompetenzen sind sie motiviert: Johanna interessiert sich für Serveraufbau und -verwaltung. „Ich möchte meine Kenntnisse in Unternehmensprozessen, Kostenrechnung und Materialwirtschaft vertiefen“, erklärt Oskar. Während Dominik darauf brennt verschiedene Unternehmensbereiche kennenzulernen, und Leonie möchte die nötigen Fertigkeiten erwerben, um Aufgaben selbstständig zu erledigen und die Abläufe im Unternehmen besser zu verstehen.

Unsere Azubis außerhalb des Büros

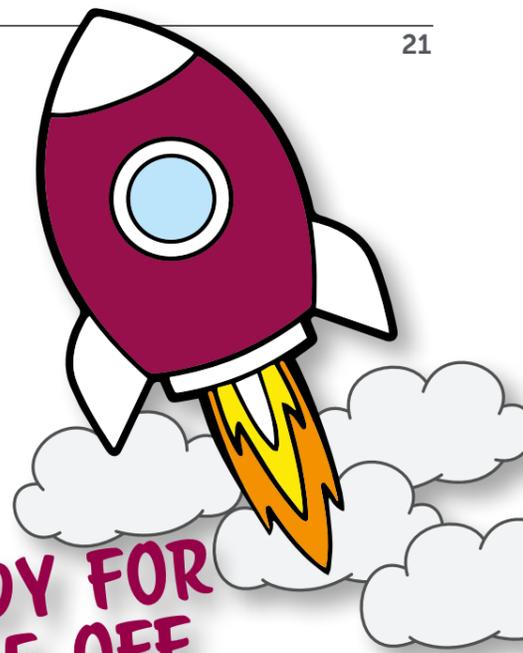
Ob beim Zeichnen, Sport oder Musizieren – jeder bringt seine eigenen Leidenschaften mit ins Team.

Johanna ist eine kreative Seele, die gerne zeichnet und Computerspiele entwickelt.

Oskar hält sich fit beim Sport und verbringt viel Zeit mit Freunden.

Dominik ist ein leidenschaftlicher Fußballfan, kocht gerne und spielt Dart.

Leonie bringt musikalisches Talent mit, spielt Klavier, liest viel und treibt Sport.



**READY FOR
TAKE OFF**



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

Redaktion | Design: Marion Billasch

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

Entdecken Sie uns auf
Social Media

