

TEKOPOST

Nr.7



Für die Zukunft
aufgestellt.

Kennen Sie schon die neue TEKO Verkaufsstruktur? Hier hat sich einiges bewegt. Mehr dazu lesen Sie auf den Seiten 2 – 4.

Liebe Leser,



Edgar Holzhäuser



kürzlich habe ich auf den Kalender geschaut und war erschrocken. Das erste Quartal 2012 ist schon vorbei. Es kommt mir vor als wäre es gestern gewesen und Andreas Boni, unser ehemaliger Verkaufsleiter Deutschland, teilte mir im Februar seine Kündigung für Juni 2011 mit. Alle Versuche, einen wichtigen Mitarbeiter zu halten, blieben ergebnislos - er war fest entschlossen sein Hobby zum Beruf zu machen. Für TEKO galt es nun notwendige Maßnahmen zu ergreifen, primär natürlich im deutschen Vertriebsgebiet. Mit der Entscheidung, neue Niederlassungen mit dezentral verantwortlichen Vertriebsregionen zu gründen, brachten wir den Stein ins Rollen. Wir freuen uns, dass diese Maßnahmen nun erfolgreich abgeschlossen sind – lesen Sie mehr dazu auf Seite 3. Gleichzeitig verstärkten wir die Kundenbetreuung personell im Innen- und Außendienst. Die Kolleginnen und Kollegen sind bereits sehr gut eingearbeitet. Wenn ich jetzt genauer nachdenke fällt mir auf, dass die Zeit doch nicht so schnell vergangen ist. Denn seit Juli 2011 hat sich viel bewegt.

„Der Neue ist der Alte“

Bekanntermaßen beschreibt ein altes Sprichwort, dass innige Zuneigung nicht der Oxidation unterliegt – „Alte Liebe rostet nicht“ – und ist der Grund, weshalb unser neuer Verkaufsleiter Deutschland der Alte ist (hierzu mehr auf Seite 4). Wir freuen uns Andreas Boni an dieser Stelle (erneut) zu begrüßen und wünschen ihm einen guten Wiedereintritt. Unser „Neuer“ ist fast unser „Alter“, denn durch die oben beschriebenen Maßnahmen stellen sich seine detaillierten Aufgaben etwas anders dar als vor einem Jahr.

Dass sich die TEKO-Welt nicht nur in Deutschland dreht, beschreibt der „Report“ in dieser Ausgabe auf Seite 5.

In der nächsten Ausgabe werden wir über unser Konzept zur Chillventa 2012 in Nürnberg aus dem Nähkästchen plaudern. Zur Info vorab: Ab diesem Jahr findet die „Internationale Fachmesse für Kälte, Raumluft, Wärmepumpen“ erstmalig von

Dienstag, 09. Oktober 2012 bis
Donnerstag, 11. Oktober 2012 statt.

Viele Grüße aus Altenstadt

Inhaltsverzeichnis

Liebe Leser	2
Das Unternehmen	3
News	4
Qualitätssicherung	5
Systeme	6 – 7
Report	8 – 9
TEKO-Intern	9 – 10
WURM Systeme	11

Das Unternehmen



Zur optimalen Kundenbetreuung und guten Erreichbarkeit hat TEKO in 2011 Änderungen innerhalb der Verkaufsstruktur durchgeführt:

Die Kundenbeziehungen in Niedersachsen, Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern werden nach wie vor durch TEKO Nord in Hamburg gepflegt. Die Regionen Berlin, Brandenburg, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen betreut TEKO Ost in Beuditz bei Leipzig (siehe TEKOPOST Nr. 3).

Die neue Niederlassung TEKO Süd, die nun in Bayern und Baden-Württemberg für Sie da ist, wurde Ihnen in der Ausgabe Nr. 6 bereits vorgestellt.

Doch was ist mit Nordrhein-Westfalen, Hessen, Rheinland-Pfalz und dem Saarland? Hierzu hat die TEKOPOST Redaktion ein Interview mit Norbert Köpers geführt.

Redaktion: Herr Köpers, wie sieht die Kundenbetreuungssituation in den verbleibenden Gebieten aus? Gibt es hierzu auch etwas Neues zu berichten?

Norbert Köpers: Oh ja, das gibt es allerdings. Für einen intensiven Kundenkontakt in den vier genannten Bundesländern haben wir ebenfalls eine neue Niederlassung gegründet – TEKO West. Der Sitz ist in Altenstadt. Die Leitung liegt in meiner Verantwortung.

Redaktion: Wenn Sie nun die Leitung der Niederlassung übernehmen, was ist denn dann mit den Kunden in Nordrhein-Westfalen, die Sie schon viele Jahre betreuen?

Norbert Köpers: Da wird sich natürlich nichts ändern. Ich werde den Kunden in NRW auch weiterhin umfassend zur Verfügung stehen. Zu TEKO West gehört jetzt ein Team in Altenstadt, das die Anliegen unserer Kunden gezielt und schnell abwickelt. Damit bekomme ich zusätzliche Unterstützung.

Redaktion: Und wie sieht die Außendienstbetreuung in den Gebieten Hessen, Rheinland-Pfalz und dem Saarland aus?

Norbert Köpers: Diese Gebiete hatten längere Zeit leider keinen TEKO-Ansprechpartner vor Ort. Daher haben wir gezielt einen Außendienstkollegen für die Region „Mitte“ gesucht. Da wir auch im Außendienst stets den Anspruch haben unsere Kunden umfangreich beraten zu können, freuen wir uns sehr, unseren langjährigen Kollegen Martin Becker für die Kundenbetreuung vor Ort zu begeistern. Er ist mit den TEKO-Produkten und -Lösungen vertraut und kann gezielt auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen. Martin Becker betreute über zehn Jahre die Region Mitte im Innendienst und hat gute Kundenkontakte. Er freut sich auf seine neue

Herausforderung und ich werde unseren „neuen“ Außendienstkollegen tatkräftig unterstützen.

Redaktion: Sie haben ein Team in Altenstadt angesprochen. Wer gehört denn dazu?

Norbert Köpers: Stimmt. Zu diesem neuen Team von TEKO West gehören neben Martin Becker und mir noch unsere Kollegen René Knopp und Claus Ladner. Beide sind für technische Auslegungen, Angebotserstellungen und Auftragsverfolgungen verantwortlich und beraten oder unterstützen gerne bei technischen Fragen. Anne-Catrin Sandler und Doris Betz sorgen für eine schnelle und richtige kaufmännische Abwicklung der Kundenaufträge. Die Einarbeitungszeit der Kollegen fiel sehr leicht, da sie bereits seit vielen Jahren für das Unternehmen TEKO tätig sind.

Redaktion: Vielen Dank für die Informationen. Wir wünschen Ihnen und Ihrem Team viel Erfolg bei der Arbeit und unseren Kunden durch TEKO West eine schnelle und optimale Betreuung.



v.l. Doris Betz, Martin Becker, René Knopp, Norbert Köpers, Anne-Catrin Sandler

News



Alte Liebe rostet nicht!

Das Hobby zum Beruf machen – wow! Aber solch ein Schritt will gut überlegt sein. TEKO, die Kälte, die Kunden, die Position nach so langer Zeit in der Branche aufgeben? Klar dachte ich mir bei all meiner Euphorie – klar ist mir bewusst, was ich da aufgeben! So kehrte ich nach über 11 Jahren TEKO und damit auch der „Kälte“ im Juli 2011 den Rücken zu.

Neue Branche, neue Produkte, neue Leute – alles neu, alles interessant, alles super.... war es zumindest die erste Zeit. Doch immer wieder merkte ich, dass mir etwas fehlt. Aber: war ja alles klar – war ja auch alles gut überlegt. „Jetzt lass Dich nur nicht gleich hängen. Du wolltest das so – beiß die Zähne zusammen und mach erstmal. Man muss ja auch erst einmal reinwachsen in die ganze Sache“, motiviere ich mich selbst. Also ersten Tiefpunkt im November überstanden. Termine hier, Gespräche da, Messen, Lieferanten – alles immer noch cool. Doch es war

dann eben auch nur „cool“. Alles sehr oberflächlich, alles unverbindlich. Das Niveau, der Anspruch.... hm. Einfach nicht das, was ich gewohnt bin und mir auch richtig fehlt. Aber ich habe mir weiter gut zugeredet: „Jetzt zieh mal eine komplette Saison durch, dann wird das schon. Bloß nichts anmerken lassen.“ Also wieder Kopf runter und in Messenvorbereitungen, Lieferantengespräche, Produktsuche und Kundenbesuche vertieft. Doch das Gefühl einen Fehler gemacht zu haben wurde immer stärker.

Wie es dann in solchen Fällen der Zufall auch will, besuchte mich in meiner „Talphase“ ein guter Freund und alter Kollege. „Ne, ne – alles immer noch super im Motorradbereich!“ Doch man kennt sich nun mal schon über eineinhalb Jahrzehnte. Als Heiko Sittinger später nach Hause fuhr, telefonierte er mit Edgar Holzhäuser, der sich immer noch für mein Wohlbefinden interessierte. „Beim Andi ist alles gut, er erzählt stolz von seinen Projekten. Doch ich kenne ihn – irgendwas stimmt mit ihm nicht.“ Komisch, kurz darauf kontaktierte mich Edgar Holzhäuser: „Ich habe einen Termin in der Nähe und möchte Dich bei der Gelegenheit mal besuchen!“

Dann ging alles ganz schnell. Jeder wusste was er am Anderen hatte. Und so kehrte ich zu TEKO zurück. „Tja – alte Liebe rostet nicht!“

Ich freue mich wieder ein Teil von TEKO zu sein.

Ihr Andreas Boni

Qualitäts- sicherung

Löten ohne Flamme

Das Fügen von Rohren und Rohreinbauteilen ist von Anfang an eine Grundvoraussetzung bei der Erstellung von Kälteanlagen. Neben dem Schweißen gilt das Löten als die „dichteste“ Möglichkeit Rohre zu einem geschlossenen Kreislauf miteinander zu verbinden. In den meisten Fällen wird eine Lötnaht handwerklich durchgeführt, dabei ist die „Tagesform“ des Lötlers für die Qualität der Lötung ausschlaggebend.



klassisch

induktiv

Bei deutlich über 150.000 Silber- und Silfos-Lötstellen in den TEKO-Baugruppen pro Jahr, wurde eine Betrachtung „seriengerechter“ Lötverfahren sinnvoll. Vor allem gleiche Lötnahte in höheren Stückzahlen, wie es in der Vorfertigung bei TEKO üblich ist, rückten in den Fokus. TEKO stellte sich die Aufgabe, Lötnahte deutlich schneller als bislang herzustellen – bei konstant höherer Qualität der Lötung.

Beim Lötvorgang sorgt die hohe Temperatur für eine Verzunderung (Verunreinigungen durch Oxidation) der Oberflächen. Diese Verzunderung stellt im Rohrinernen eine unzulässige Verunreinigung dar und an der Rohroberfläche führt sie zur aufwändigen Nachbehandlung. Nun ist es im Rohrinernen sehr einfach, während des Lötvorgangs durch ein sauerstofffreies Formiergas solche Verunreinigungen zu vermeiden.

Außen jedoch entsteht, bei Einsatz einer sauerstoffgenährten Flamme als Lötwärme, eine zeitintensive „Reinigung“ der Lötstelle.

Auf der Suche nach sinnvollen Verfahren stieß TEKO ziemlich schnell auf das „Induktiv-Löten“. Hierbei ist es möglich, eine Lötung ohne Flamme herzustellen. Durch Fluten der geschlossenen Lötvorrichtung mit Schutzgas wird der Sauerstoff von der Lötstelle innen und außen fern gehalten und damit das Entstehen von Zunder und Anlauffarben verhindert. Ein Putzen der Rohrleitungsbauteile ist damit nicht mehr erforderlich.

„Eine Leitung, die ohne Nacharbeit aus der Maschine kommt, sieht immer deutlich besser aus als eine optimal nachgearbeitete Leitung.“ erklärt Kersten Bünz, zuständig für Arbeitsmethodik in der TEKO-Fertigung und Projektleiter Induktiv-Löten. „Oft besteht die



irrigere Annahme, dass nur magnetische Materialien für eine Induktion geeignet sind – ein elektrisch leitendes Material reicht aus.“ Eine Wechselstrombeaufschlagte Spule (Induktor) erzeugt in ihrem Inneren ein Magnetfeld. Einem darin befindlichen elektrischen Leiter wird dabei eine Spannung „induziert“. Ist der elektrische Leiter nicht in einen geschlossenen elektrischen Kreislauf eingebunden, entsteht anstelle eines



Stromflusses Wärme. Bekannt ist dieses Verfahren zum Beispiel von den Induktionskochherden. In unserem Fall wird die entstehende Wärme zum Löten genutzt.

Die Vorteile des Induktiv-Lötens sind:

- Ein konzentrierter Erwärmungsbereich – optimaler Energieeinsatz, geringerer Materialstress.
- Genau einstellbare Temperatur – so viel wie nötig, so wenig wie möglich.
- Einsatz von Lotringen – definierte Lotmenge, nicht zu viel und nicht zu wenig.
- Jederzeit reproduzierbar – durch den Einsatz einer fein einstellbaren Lötanlage.

„Ein weiterer Pluspunkt der Induktivlötung gegenüber der konventionellen Lötung ist natürlich die deutlich geringere benötigte Zeit. Alles in allem benötigen wir für eine induktiv hergestellte Lötnaht ca. $\frac{1}{3}$ der Zeit einer Handlötung – zumal es auch noch ansprechender aussieht. Nach bisher sehr guten Erfahrungen werden noch diverse Vorfertigungsteile auf induktives Löten umgestellt,“ so Kersten Bünz.



Systeme Lösungen

Die „Bioinsel“ in Berlin Schöneberg eröffnete 1988. Seitdem besteht der Naturkostsupermarkt mit seinem ausgewählten Bio-Produktangebot erfolgreich, trotz zunehmender Konkurrenz an Bio-Supermarktketten im nahen Umfeld.



Dabei half die fortlaufende Modernisierung und Anpassung der Ladeneinrichtung an die sich ändernden Wünsche der Kundschaft. Aber auch die Technik der Bioinsel musste erneuert werden. Im Bestand befanden sich viele Einzelaggregate mit unterschiedlichen Kältemitteln. Die Kühlmöbel waren zum Teil zwölf Jahre alt und nicht mehr Stand der Technik. Die Modernisierung sollte zudem eine Klimatisierung im Sommer und die Beheizung der Geschäftsräume im Winter einschließen. 2010 wurde eine Energieeffizienzberatung durchgeführt, um Einsparpotentiale zu erkennen und gleichzeitig die Grundplanung für die Raumgestaltung erstellt. Passende Lieferanten für Kühlmöbel, Ladenplanung und Kältetechnik fanden die Bioin-



sel-Inhaber Anne Weis und Helmut Welp auf der Euroshop in Düsseldorf. Als ausführende Firma für die Kältetechnik wurde die Firma Geisler Anhänger- und Ladenbau GmbH ausgewählt.

Die Inhaber entschieden sich für die Geisler GmbH, da sie als einzige der angesprochenen Firmen Erfahrung mit Energieoptimierung und Wärmerückgewinnung aus der Abwärme der Kühlungen vorweisen konnte und zudem den Bereich Ladenbau und Elektrotechnik abdeckte.

Die neue kältetechnische Ausstattung des Biomarktes umfasst folgende Kühlstellen: Mopro (6,25 m Regal), Fleisch (1,25 m Schrank), Obst & Gemüse (6,25 m Regal), Bedientheke (5 m), Tiefkühlung (3,75 m Regal), sowie je einen Normal- und Tiefkühlraum und eine Leistungsreserve zur zukünftigen Erweiterung der kältetechnischen Ausstattung. In Verbindung mit TEKO wurde ein COOL2HEAT®- Kältesystem gebaut und installiert, welches die Kälteerzeugung zur Warentemperatursicherung sowie die systemintegralen Funktionen einer Wärmerückgewinnung, Wärmepumpenfunktion und Klimatisierung beinhaltet. Eine konventionelle Heizungsanlage war nicht nötig.

Kontakt / Impressum

Herausgeber:
TEKO Gesellschaft für Kältetechnik mbH
Carl-Benz-Straße 1, 63674 Altstadt
Deutschland
Telefon +49 6047 9630-0
Telefax +49 6047 9630-100
www.teko-kaeltetechnik.com

Redaktion:
Nadine Neuberger, Alexander Wirsching

Die TEKOPOST wurde als Gemeinschaftsprojekt der Mitarbeiter der TEKO GmbH erstellt. Die Ausführungen sind die Meinungen der Autoren. Eine Rechtsverbindlichkeit für die TEKO GmbH kann daraus nicht abgeleitet werden.



COOL2HEAT für unterschiedlichste Aufstellungsbedingungen

Am 12.09.2011 begann die Demontage der Altanlagen und die „Bioinsel“ schloss während der Umbauphase für drei Wochen. Die Probeläufe der Kälteanlage starteten termingerecht und der Markt wurde wie geplant am 4. Oktober wieder eröffnet. „Seitdem läuft die Kälteanlage problemlos. Das Anlagenkonzept hat die ersten Bewährungsproben in der Winterperiode 2011/2012, mit nachweislicher Temperaturstabilität

in allen Anforderungsbereichen, bestanden. Die vorhandene Wärmepumpe sorgte während den tiefen Temperaturen für ein angenehmes Raumklima. Nötige Umstellungen werden per Fernwartung prompt ausgeführt“, so Helmut Welp. „Die zu kühlenden Auslageflächen sind um 30% gestiegen, jedoch erwarten wir einen gleichbleibenden Energieverbrauch. Und im Sommer wird, dank zusätzlicher Klimatisierungsfunktion, beispielsweise das Schmelzen der Schokolade in den Trockenregalen vermieden“.

Die Bioinsel-Inhaber sind mit dem größten Umbau ihrer Geschichte zufrieden: „Wir haben mit der Firma Geisler und den von ihnen beauftragten Gewerken eine gute Wahl getroffen. Die Offenheit und Kompetenz hat uns von Anfang an überzeugt und der Umbau verlief sehr stressfrei. Die nächsten 10 Jahre gehen wir mit überzeugender Technik an“.



Technische Ausstattung:

Typ: TPS 2+1+1-Q7.36Y+Q5.25YFU
+ZB30KCE

Q_0 NK = 30,4 kW

Q_0 TK = 5,8 kW

Q_0 Wärmepumpenfunktion = 6,5 kW

Q_0 Klimafunktion = 10 kW

Das COOL2HEAT®-System besteht aus einer TEKOPACK-Verbundanlage mit drei FRASCOLD-Verdichtern für Normal- und Tiefkühlstellen inkl. Frequenzumrichter. Ein Scrollverdichter ist als Satellit installiert. Im Sommer dient der Scrollverdichter zur Klimatisierung des Marktes, im Winter dagegen wird er für die Wärmepumpe genutzt, sobald die Abwärmeleistung der Normal- und Tiefkühlverdichter nicht mehr zur vollständigen Beheizung des Marktes ausreichen. Dies war bisher jedoch nur bei den extrem kalten Witterungsbedingungen im Januar / Februar 2012 (bis -18,5 °C) nötig.

Das Verflüssiger-/Wärmepumpenverdampferkombipaket (WVWP) dient im Sommer als reiner Verflüssiger. Im Winter (bzw. ab einer Außentemperatur von 10°C und weniger) erfolgt eine Teilung in Abhängigkeit einer Außentemperaturbewertung. Die Systemsteuerung übernimmt die COOL2HEAT® Ventilstation.

Die Basis der funktionsübergreifenden Regelung kommt aus dem Hause WURM.

Report

TEKO goes Middle-East

Seit 2010 hat TEKO intensivere Kontakte in den Mittleren Osten. Nach Einführung durch Dr. Panagiotis Vougioukas hat Herr Jadawy Al Riyamy seit 2011 die Betreuung der Märkte Qatar, Kuwait, Oman, Saudi-Arabien und den Vereinigten Arabischen Emiraten für TEKO übernommen und baut seitdem kontinuierlich Kundenkontakte aus.

Der Kühlbedarf im arabischen Raum unterscheidet sich natürlich vom europäischen. Es gibt sehr große Supermärkte, sogenannte Hypermärkte, und prachtvolle Shopping Malls, mit deutlich längeren Öffnungszeiten, als wir es hier in Europa gewohnt sind. Ein Carrefour Markt, wie der in der East Gate Mall (Dubai) mit 3.500 m², ist da eher mit einem „Tante Emma“-Laden in Deutschland zu vergleichen. Hier sind zwei TEKOPACK-Verbundanlagen mit 5 Verdichtern bzw. 4 zweistufigen Verdichtern installiert. Jedoch spielen sich die gängigen Anwendungen in anderen Größenordnungen ab. Ein Beispiel hierfür ist die Mushrif Mall in Dubai mit einer Gesamtfläche von 180.000 m². Ein darin enthaltener „LuLu“-Hypermarkt mit einem großen Frischeangebot an Fisch,



Bei Kältemaschinensätzen dieser Größenordnung ist TEKO für die besonderen Lade- und Transportbedingungen gerüstet.



Schraubenverbundanlage TPS4 – HSK 8571-140-KL



An der Fertigung beteiligte TEKO-Kollegen

Fleisch und Gemüse hat eine Fläche von 13.500 m². Zusätzlich unterscheiden sich die Klimabedingungen deutlich von denen in Europa.

An der Küste herrschen in den Sommermonaten von Juni bis September bei Temperaturen von circa 45 bis 50 Grad Celsius im Schatten und einer Luftfeuchte von 90% extrem schwüle Voraussetzungen. Während der Wintermonate von Oktober bis Mai liegt die Temperatur bei „moderaten“ 24 bis 33 Grad Celsius.

Hieraus ergeben sich erhöhte Anforderungen in Bezug auf Kältebedarf und Betriebsbedingungen. Aufgrund der hohen Kälteleistungen im Klima- und Kühlbereich werden bevorzugt Schraubenverdichter eingesetzt.

Zur Klimatisierung eines Lagerhauses in Doha, Qatar hat TEKO eine Schraubenverbundanlage der TEKOPACK Serie 7200 in den Mittleren Osten geliefert.

- $Q_0 = 1148 \text{ kW}$ (mit Economizer)
(R 134a; $t_0 = 8^\circ\text{C}$ / $t_c = 55^\circ\text{C}$)

Gekühlter Schaltschrank inkl. Kühlstellen- und Verdichterregelung.

Für einen Kartoffelbearbeitungsbetrieb wurde durch Fanar Refrigeration (TEKO Kunde aus den Vereinigten Arabischen Emiraten) eine Schraubenverbundanlage in Indien installiert.

TEKO-Intern



Schraubenverbundanlage TPN – OSK 8571-K mit vier offenen Schraubenverdichtern und einem Frequenzumrichter.

- $Q_0 = 1.819 \text{ kW}$ (Verdichter inkl. Frequenzumrichter bei 65 Hz, mit Economizer)
(R 22; $t_0 = 3^\circ\text{C} / t_c = 40^\circ\text{C}$)

Für viele weitere Anwenderfälle mit großen Leistungsbereichen bietet TEKO die TEKOPACK Serie 7000 (Schraubenverdichtersätze) an.

- Q_0 von 13.92 kW bis 838 kW
(R 404A; $t_0 = -10^\circ\text{C} / t_c = 45^\circ\text{C}$)
- Q_0 von 26.1 kW bis 1004 kW
(R 134a; $t_0 = -10^\circ\text{C} / t_c = 45^\circ\text{C}$)

„Schüler-Austausch“

Im Oktober 2011 fand zwischen der Seco Kältetechnik GmbH und TEKO ein Auszubildenden-Tausch statt. Die vor der Abschlussprüfung stehenden Mechatroniker für Kältetechnik von Seco durften zwei Wochen die TEKO-Fertigung auf Herz und Nieren beleuchten, die von TEKO den Seco-Kollegen auf der Baustelle oder im Serviceeinsatz über die Schulter schauen. Die geschlossene Meinung der „Azubis“ war sehr positiv, denn die Erfahrungen auf der jeweils anderen Seite „Kunde – Lieferant“ bewirkte ein großes Verständnis für Arbeitsweisen, Hintergründe und bot viele neue Erfahrungen.

„In meinem zweiwöchigen Praktikum bei der Seco Kältetechnik GmbH begleitete ich einen Monteur bei seiner täglichen Arbeit. Unsere Hauptaufgaben als Servicetechniker bestanden in der Fehleranalyse und schnellstmöglichen Fehlerbehebung von laufenden Kälteanlagen, sei es kältetechnisch oder elektrisch.“

Bei TEKO habe ich wenige Berührungspunkte zu im Betrieb befindlichen Anlagen. Hier stellen wir Kältemaschinensätze in industrieller Form her.

Eine prägende Erfahrung meines Praktikums war die Begegnung mit einer 25 Jahre alten Verbundanlage. Der Aufbau der Verbundanlage war für mich neu und es fehlte der Elektroschaltplan. Nun sollte ich selbstständig den elektrischen Fehler finden und beheben. Dies gelang mir mit Hilfe meines Seco-Kollegen, der mich geduldig und mit vielen Informationen unterstützt hat.

Durch meine Tätigkeit außer Haus lernte ich die andere Seite des Berufes Mechatroniker für Kältetechnik besser kennen. Hier ist neben dem täglichen Handwerk vor allem auch der direkte Kontakt zum Endkunden entscheidend. Diesen Erfahrungs- und Meinungsaustausch habe ich in der TEKO Produktion so nicht.“ erzählt uns Hakan Yalcin (ehemaliger Auszubildender Mechatroniker für Kältetechnik bei TEKO)



v.l. Marvin Vehe, Steven Flesch, Manuel Pilarski, Hakan Yalcin, Christoph Rogall

TEKO-Intern



Marvin Vehe (zur Zeit des Praktikum Auszubildender Mechatroniker für Kältetechnik bei TEKÖ): „In meinem zweiwöchigen Praktikum bei der Seco Kältetechnik GmbH konnte ich die verschiedensten Einsatzbereiche der TEKÖ-Anlagen und immer neue Aufstellungsorte kennenlernen. Für mich war es besonders interessant zu sehen, was diese unterschiedlichen Bedingungen für den jeweiligen Einsatzort und Installationsaufwand bedeuten. Zusätzlich war das Arbeiten in engen Maschinenräumen und in den Kühlmöbeln eine große Umstellung für mich. Dennoch finden die Monteure vor Ort immer einen Weg, ihre Arbeit ordentlich auszuführen. Am meisten gefallen hat mir die Fehlersuche in einem Supermarkt. Alle Kühlmöbel waren ausgefallen und wir mussten den Fehler finden und beheben. Ich wurde voll in die Fehlersuche und anschließende Fehlerbehebung eingebunden. Der Seco-Servicetechniker hat mir dabei sehr viel beigebracht.“

Die ehemaligen Auszubildenden Mechatroniker für Kältetechnik (Seco) Steven Flesch, Manuel Pilarski und Christoph Rogall berichten: „Unser Praktikum

bei TEKÖ bot uns einen umfassenden Einblick in die Produktionsabläufe des Werkes und auch im Versuchslabor, Lager und der Verwaltung standen uns alle Türen offen.

Wir wurden in der Vorfertigung der Produktion eingesetzt und lernten die Herstellung von passgenauen Rohren für die Serienproduktion an Biegemaschinen kennen. Außerdem lötetten wir Baugruppen, die später in die Verbundanlagen eingebaut wurden. Wir erfuhren bei Fehleranalysen und Bewertungen von in der Gewährleistungszeit zurückgelieferten Verdichtern, wie Schmierungsprobleme, Flüssigkeitsschläge und Säurebildung erkannt werden können. Für uns als Servicetechniker war dieser Teil sehr lehrreich und hochinteressant, da die Betreiber der Supermärkte von uns als Kundendienstmitarbeiter eine schnellstmögliche Fehleranalyse erwarten.

Der größte Unterschied zwischen unserer Arbeit bei Seco und unserer Praktikumsstelle waren die nahezu automatisierten Abläufe bei TEKÖ. Bei TEKÖ wird größter Wert darauf gelegt, Arbeitsschritte stets genau zu befolgen – was uns in einem Servicefall wiederum zu Gute kommt, da es dem Kundendienst so besser möglich ist, Fehler zu erkennen. In Vorbereitung auf die Abschlussprüfung haben wir eine Kälteanlage geplant, entsprechende Schaltpläne gezeichnet und die Anlage in Betrieb genommen.“

Fazit: Dieser Tausch war nicht nur für die Auszubildenden interessant und lehrreich. Beide Unternehmen streben dieses Projekt auch mit den zukünftigen Ausbildungsjahrgängen an.



Neues von WURM

Schnelle und einfache Suche nach Produktinformationen und Lösungen im WURM Infocenter.

Seit Februar 2012 ist das neue WURM-Infocenter online.

Mit nur wenigen Klicks finden Kunden dort alles Wissenswerte rund um das Portfolio des führenden Anbieters individueller Automatisierungssysteme für Kälteanlagen und technisches Gebäudemanagement von Lebensmittelmärkten. Der überarbeitete Auftritt ist frisch und übersichtlich gestaltet. Die einfache Navigation sowie die optimierte Suchfunktion wurden genau auf die Anforderungen der Nutzer zugeschnitten. Wer sich über www.teko-kaeltetechnik.com ->WURM oder direkt unter www.infocenter.wurm.de einloggt, den erwarten viele neue Informationen, die in mehreren Sprachen abrufbar sind.



dem können die Benutzer erstmals auch Informationen zu früheren Produktversionen abrufen und nach unterschiedlichen Dokumententypen wie Betriebsanleitungen suchen. Hervorzuheben ist die neue Bilderbibliothek, in der alle Lösungen von Wurm anschaulich dargestellt sind. Neben Produktfotos aus unterschiedlichen Perspektiven stehen auch Anschlussbilder und Montage-details zur Ansicht bereit. So kann sich jeder Infocenter-Nutzer ein genaues Bild zu den einzelnen Lösungen machen. Die Kunden sollen immer auf dem neuesten Stand sein, ohne unnötig Zeit zu verlieren. Daher gibt es auf der Startseite eine Rubrik, die alle Neuigkeiten der Firma Wurm kurz und prägnant zusammenfasst – für die schnelle Information auf einen Blick. Das Infocenter von Wurm ist bereits seit Ende Januar freigeschaltet. Die Umstellung erfolgt automatisch und ohne Zusatzaufwand für die Kunden. Die Nutzer gelangen mit ihren bekannten Zugangsdaten problemlos auf die neue Plattform.



Die Eingabe von Produktnamen oder einem Stichwort genügt – und die Kunden gelangen schnell und unkompliziert zu den Daten, die sie benötigen. Jede Lösung von Wurm wird ausführlich beschrieben und erklärt. Für weitere Details stehen zusätzliche Dokumente wie Handbücher zum Download bereit. Zu

Wurm hat zurzeit im Infocenter knapp 900 User. Seit Start des neuen Infocenters wurde dieses bereits über 8.500 mal geloggt. Die Top-Drei Produkte sind dabei: Frigolink G3, Frigodata XP und Multigate.



Gesellschaft für Kältetechnik mbH
Carl-Benz-Straße 1
63674 Altstadt
Germany
Tel. +49(0)60 47 / 96 30- 0
Fax +49(0)60 47 / 96 30-100
info@teko-kaeltetechnik.com
www.teko-kaeltetechnik.com