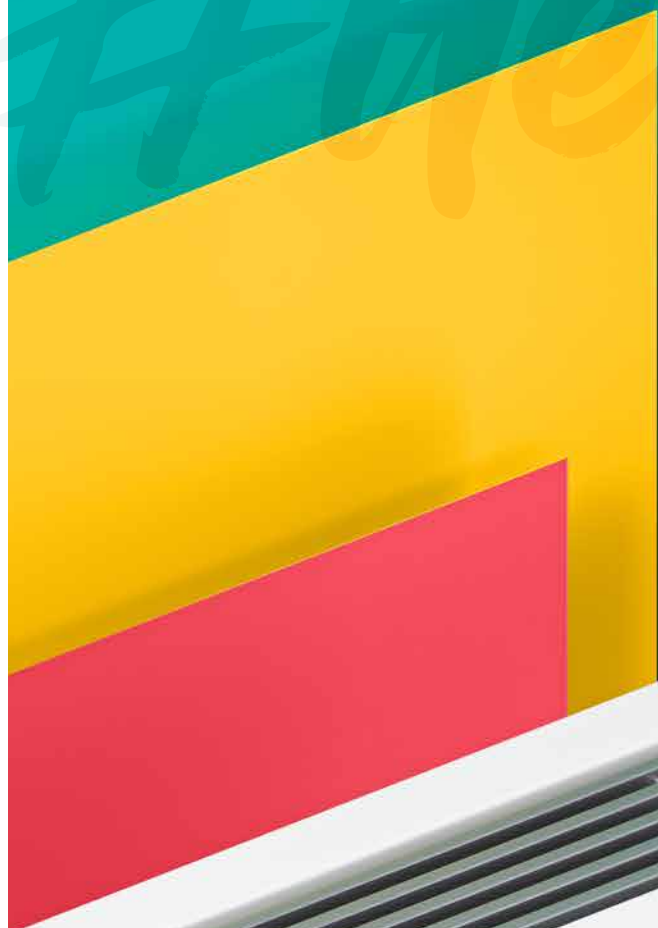


# KAMPMANN



**26** **DAS PRODUKT DES JAHRES**  
Brandheißes Thema: Niedrige Temperaturen

**34** **SPAZIERGANG ZWISCHEN  
ZWEI WELTEN**  
Wien – zwischen Tradition und Moderne

**60** **ERLEBEN WIR DAS ENDE  
DER GLOBALISIERUNG?**  
Im Gespräch mit Frank Bolkenius

**KAMPMANN**

A portrait of Hendrik Kampmann, a middle-aged man with short brown hair and a light beard, wearing a dark blue suit, light blue shirt, and a patterned tie. He is standing in a modern office environment with a staircase and large windows in the background. He is smiling slightly and looking towards the camera, with his right hand resting on a metal railing.

Liebe Leserinnen  
und Leser,

– Ich habe mir vorgenommen, dieses Editorial mit guten Nachrichten zu füllen. Einfach, weil gute Nachrichten im Moment so rar sind.

– Das ist gar nicht so leicht, denn wir leben in herausfordernden, krisenreichen Zeiten, die uns sowohl geschäftlich wie auch ganz persönlich betreffen. Und es ist unsere Aufgabe, sich damit auseinanderzusetzen und die Welt wieder in ruhigeres Fahrwasser zu geleiten. Aus diesem Anspruch erwächst Positives. Und positiv möchte ich in die Zukunft blicken, denn ich bin Optimist.

– Also: Gute Nachrichten!

– Zum einen schaue ich immer noch gerne auf unsere Feierlichkeiten zurück, die letzten Sommer anlässlich unseres 50-jährigen Jubiläums stattfanden. Insbesondere das Familienfest, das wir bei herrlichem Wetter auf dem Betriebsgelände feierten, wird mir in lebhafter Erinnerung bleiben: Selten habe ich das Familiäre in unserer Unternehmenskultur stärker gespürt. Dafür danke ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und ihren Angehörigen nochmals: Schön, dass Sie dieses Jubiläum für uns alle zu etwas ganz Besonderem gemacht haben!

– Dann haben wir begonnen, unsere Bestrebungen zum nachhaltigen Handeln zu intensivieren und zu professionalisieren. Dafür haben wir ein Team zusammengestellt, das getreu dem Unternehmensmotto „Genau mein Klima“ alle Aspekte der Nachhaltigkeit im Blick hat, um Kampmann zu einem noch ökologischeren, sozialeren und letztlich auch weiterhin erfolgreichen Wirtschaftsunternehmen zu machen. Mehr dazu ab Seite 18.

– Ein gutes Stück zählt die Nachhaltigkeit auch auf unsere Produktinnovationen ein. Denn in unserem Bestreben, uns von russischem Gas unabhängig zu machen, setzen wir auf regenerative Energien wie etwa Wärmepumpentechnik. Die Zukunft heizt mit niedrigen Temperaturen und nutzt die Möglichkeiten der effizienten Kühlung – davon sind wir überzeugt. Und darauf richten wir unser Programm konsequent aus. Mehr dazu finden Sie quasi im ganzen Heft.

– Eine anregende Lektüre wünscht Ihnen



Ihr Hendrik Kampmann



**GENAU**

**MEIN KLIMA**

>>> **AUF EIN WORT, HERR REISCH!** 10  
Die kurze Rubrik mit  
Vertriebsleiter Stefan Reisch

>>> **KAMPMANN#HEUTE** 11  
Neuigkeiten und Fakten  
aus der Kampmann-Gruppe

>>> **GENAU MEIN KLIMA** 18  
Kampmann veröffentlicht  
ersten Nachhaltigkeitsreport

>>> **IMMER DIGITALER.** 23  
**IMMER PERSÖNLICHER**  
Neue Zukunftsstudie zur  
Kundenkommunikation 2030

>>> **„WIR SIND DIE GENERATION,  
DIE ES VERPENNT HAT“** 28  
Fachplaner und Energieexperte  
Stephan Strunck im Interview



**SPAZIERGANG**

**ZWISCHEN**

**ZWEI WELTEN**





# „WIR SIND DIE GENERATION, DIE ES VERPENNT HAT“

## 28

- >>> **HALLE ACHTUNG!** 32  
Wärmepumpen für eine nachhaltige Hallenbeheizung

- >>> **SPAZIERGANG ZWISCHEN ZWEI WELTEN** 34  
Wiens Architektur im Spannungsfeld von Tradition und Moderne

- >>> **WER SCHULEN NICHT LÜFTET, IST DOOF :(** 48  
Es gibt keine guten Gründe, Schulen nicht zu lüften

- >>> **SCHNELL UND UNBÜROKRATISCH** 52  
Der Kampmann Customer Service im selbstlosen Einsatz

- >>> **19.509.737 KM<sup>2</sup>** 54  
Nordamerika – ein Vertriebsgebiet, 55-mal so groß wie Deutschland

- >>> **ERLEBEN WIR DAS ENDE DER GLOBALISIERUNG, HERR BOLKENIUS?** 60  
Im Gespräch mit Kampmanns Geschäftsführer für Technik

- >>> **ENERGISCH: HANDELSKETTEN DENKEN UM** 66  
Einzelhändler suchen Wege aus der Energiekrise

- >>> **KAMPMANN, DAS EMSLAND & DIE ARBEITSWELT** 70  
Kaum Nachwuchs, wenige Bewerbungen: Der Fachkräftemangel ist real

## 60

**ERLEBEN WIR DAS  
ENDE DER  
GLOBALISIERUNG,  
HERR BOLKENIUS?**

Die Bemühungen der Industriestaaten, den vom Menschen verursachten Klimawandel zu verlangsamen, geschweige denn zu stoppen, sind nach wie vor zu zaghaft. So ist es an jedem Einzelnen und auch an Unternehmen, Verantwortung zu übernehmen und konsequent auf nachhaltiges Handeln zu achten. Kampmann hat nun erstmals einen Nachhaltigkeitsreport vorgelegt.


>>> **AB SEITE 18**

# WIR HABEN DIE WELT VON UNSEREN KINDERN NUR GELIEHEN









# WIEN – ZWISCHEN TRADITION UND MODERNE

Wien ist schön. Wien ist aber auch anders, wie das Stadtmarketing verspricht. Dieses „anders“ mag sich darauf beziehen, dass der Wien-Besucher auch Dinge zu sehen bekommt, die er vielleicht nicht erwartet. Jede Menge Wolkenkratzer zum Beispiel. Ob oder wie sich diese mit dem Status der Innenstadt als Weltkulturerbe vertragen, beleuchten wir in unserer Reportage.

>>> AB SEITE 46







# AUF EIN WORT, HERR REISCH!

## FOLGE 3:

### Die Messe lesen

#### **Auf ein Wort, Herr Reisch! Bald ist ISH. Können Sie sich noch an Ihre erste erinnern?**

Und ob! Das war 1983. Da war ich noch Azubi und war gar nicht für den Standdienst vorgesehen. Deshalb bin ich samstagsmorgens los und privat zur Messe gefahren. Einfach, weil mich das so interessiert hat – weil ich sehen wollte, wie wir uns auf so einer Messe präsentieren.

#### **Und wie kam das so an?**

Mein damaliger Ausbilder war sehr angetan. Der fand das super, dass ich auf eigene Faust zur Messe gefahren bin, und hat mir direkt ein Würstchen ausgegeben. Auf der nächsten ISH 1985 gehörte ich dann ganz offiziell zum Messteam.

#### **Welche Erwartungen haben Sie an die ISH 2023?**

Das wird natürlich sehr interessant: 2021 ist die Messe coronabedingt erstmals ausgefallen und es wird spannend zu sehen, wie die Messe zurückkommt. Ich denke, es wird ein Erfolg. Denn die Branche sehnt sich nach diesem Forum, nach dem spontanen, persönlichen Austausch, der Marktübersicht, der haptischen Produkterfahrung. Was ich mir noch wünschen würde, wäre mehr Aufmerksamkeit für die ISH und für unsere Branche aus Gesellschaft und Politik.



#### **Inwiefern?**

Immerhin hat es das Thema Lüftung durch die Pandemie mal in die Tageszeitungen geschafft. Aber insbesondere in den aktuellen Zeiten sind Heizung, Kühlung und Lüftung weit mehr als Komfortthemen. Wir müssen und können Antworten geben hinsichtlich regenerativer Heiztechniken angesichts der Energiekrise, dem steigenden Kühlbedarf wegen des Klimawandels und der Raumlüftung, weil die Menschen den Wert sauberer Luft erkannt haben. Das ist alles von hoher gesellschaftlicher Relevanz.

#### **Und was ist dahingehend von Kampmann auf der ISH zu erwarten?**

Genau das: Lösungen für all diese Anforderungen. Es geht um Energieeffizienz, bedarfsgerechte Klimatisierung, regenerative Energien, Niedertemperatursysteme und Komfort. Wir werden einige brandneue, überaus spannende Produkte im Gepäck haben. Gleichzeitig liegt unser Fokus aber weiterhin auf Gesamtlösungen.

#### **Wie blicken Sie in das Jahr 2023?**

Wer weiß, was kommt? Aber grundsätzlich bin ich optimistisch. Um das an der ISH festzumachen: Ich freue mich auf eine gewisse Rückkehr zur Normalität. Hoffen wir das Beste!

# FABELHAFTES FAMILIENFEST

Wie feierte das Familienunternehmen Kampmann sein fünfzigjähriges Jubiläum? Na klar: mit einem Familienfest! Ein Familienfest, das so viele Attraktionen bot, dass es schon fast ein Festival war: Mit Kletterturm, Bimmelbahn, Hüpfburgen, einer Bühne mit Zaubershow und Musik sowie einem ausgewachsenen Autoscooter, an dem auch Gründer

*Heinrich Kampmann* seinen Spaß hatte – siehe Foto. Erfreulicherweise spielte auch das Wetter mit und krenzte einen wunderbar warmen und sonnigen Sommertag, an dem die Familien im Loungebereich entspannen, in der Foodmeile schlemmen und sich vor der Bühne unterhalten lassen konnten. 50 Jahre Kampmann – das war ein Fest für die ganze Familie!

#HEUTE



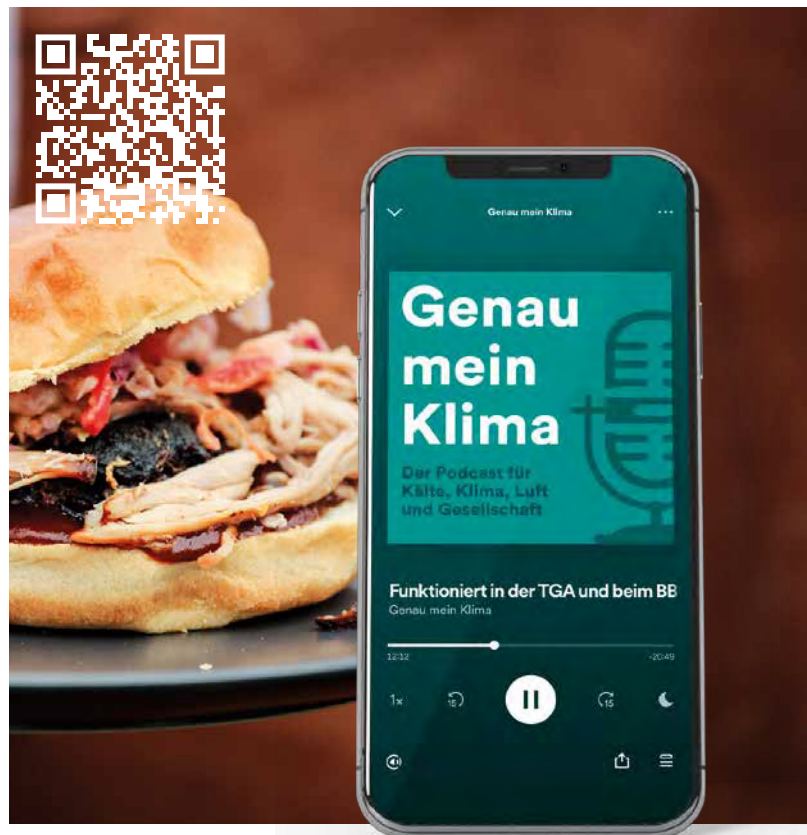


## 196+ HOTELFORUM BEI KASPACEs



– Die Veranstaltungen von 196+ bringen schon seit zwei Jahrzehnten internationale Investoren der Hospitality zusammen. Im Oktober 2022 fand das 196+ Forum im Bayerischen Hof in München statt – erstmals mit einem zusätzlichen Veranstaltungstag bei KaSpaces in Garching. Dort war das Leitthema: „The Future Of Hospitality“, mit einem Schwerpunkt auf Nachhaltigkeit und zukunftsfähigen Klima- und Lüftungskonzepten. Neben erhellenden Vorträgen gab es auch eine Live-Demonstration im Kampmann-Systemraum: in einem Nebelversuch stellte Kampmann-Kampus-Leiter **Ingo Lübken** eine optimale Luftströmung nach. KaSpaces ist als attraktive Eventlocation übrigens für jedermann buchbar:

[Kaspaces.com](https://kaspaces.com)



## FUNKTIONIERT IN DER TGA UND BEIM BBQ: NIEDERTEMPERATUR

– Was sanftes Garen für ein Stück Fleisch, das ist die Wärmepumpe für eine Niedertemperaturheizung. Ein seltsamer Vergleich? Nicht, wenn man einen Podcast über Niedertemperatursysteme bei einem feinen Barbecue produzieren will. Und das hat Kampmann gemacht: Moderator **Niels Hackmann** und Key Account **Oliver Kolthoff** waren bei Export Sales Director **Jan Matthes** eingeladen, um Pulled Pork zu grillen – mit niedrigen Temperaturen. Aber auch zum Thema Niedertemperatur für Bestandsgebäude und Neubauten gibt es reichlich kurzweilige und erhellende Informationen. Auf [Kampmann.de](https://kampmann.de), Spotify, Deezer – oder einfach den QR-Code scannen!

# ADVANTAGE KAMPMANN

2023

JOIN THE TOUR

1

**16. – 18. Februar 2023**

ABN AMRO OPEN ATP 500,  
Rotterdam

2

**25. – 27. Mai 2023**

GENEVA OPEN ATP 250,  
Genf

3

**23. – 25. Juni 2023**

TERRA WORTMANN OPEN  
ATP 500, Halle (Westf.)

4

**27. – 29. Juli 2023**

BNP Paribas Poland Open WTA  
Warschau

5

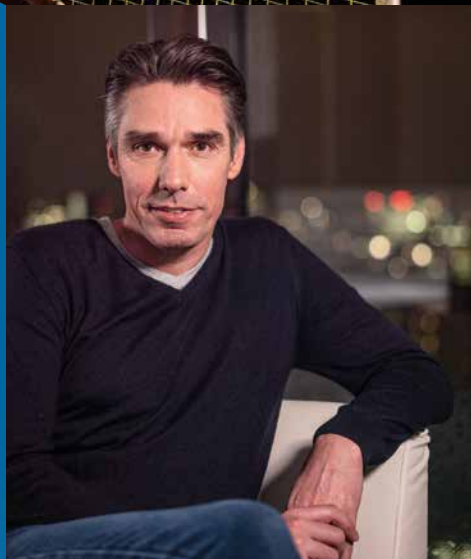
**26. – 28. Oktober 2023**

ERSTE BANK OPEN ATP 500,  
Wien

6

**28. Okt. – 05. November 2023**

Rolex Paris Masters ATP 1000,  
Paris



Erleben Sie mit KAMPMANN Weltklasse-Tennis und ein exklusives Rahmenprogramm. Begleiten Sie uns und Michael Stich auf die ATP-Tour. Genießen Sie ein ganz besonderes Wochenende und internationalen Spitzensport.

Alle Informationen und Anmeldung unter [www.advantage-kampmann.de](http://www.advantage-kampmann.de).

Tennislegende Michael Stich begleitet uns und gewährt einmalige Einblicke in die ATP-Tour.



## MIT UNS KÖNNEN SIE RECHNEN!

— Fachplaner der TGA-Branche haben eines meist zu wenig: Zeit. Daher bieten wir auf unserer Website zahlreiche Berechnungsprogramme, um Sie als Planer bei Ihrer Arbeit zu unterstützen. So kann jedes Produkt bei uns online ausgelegt werden. Neuerdings werden nun auch vollständige Geräuschleistungsspektren der ausgewählten Geräte bei ausgewählten Lüfterdrehzahlen ausgegeben. Ebenfalls neu: unser Rohrnetzrechner. Mit ihm lässt sich eine überschlägige Rohrnetzberechnung für kleinere Kaltwasser-Kühlsysteme durchführen. Um den Rohrnetzrechner zu nutzen, scannen Sie einfach den nebenstehenden QR-Code.



## HEINRICH KAMPMANN MIT PREIS FÜR SEIN LEBENSWERK AUSGEZEICHNET

— Wir sind ja befangen. Aber als es am 9. Oktober 2022 Standing Ovation gab, als unserem Gründer **Heinrich Kampmann** im Rahmen des 7. Emsländischen Unternehmenspreises die Auszeichnung für sein Lebenswerk verliehen wurde, da dachten wir: Verdient! Passenderweise erhielt Heinrich

Kampmann ihn im Jubiläumsjahr. Vor 50 Jahren hatte unser Senior das Unternehmen in seiner heimischen Garage gegründet und mit Ideenreichtum, Mut und Ehrgeiz zu einem international tätigen Unternehmen der TGA-Branche geführt. Die Redaktion gratuliert!







## SIE IST WIEDER DA, DIE ISH!

– Die ISH ist zurück. Also: so richtig! Nachdem 2019 190.000 Besucher den Weg nach Frankfurt fanden, um dort 2.500 Aussteller zu sehen, so fand die Weltleitmesse 2021 aus bekannten Gründen erstmals nur digital statt. Vom 13. bis 17. März 2023 findet die ISH nun wieder wie gewohnt „in Präsenz“ statt.

Und Kampmann ist dabei! Schauen Sie gerne auf einen kleinen Plausch vorbei. Parallel zeigen wir Ihnen ein „Best-of-Kampmann“ sowie zukunfts-trächtige Innovationen, auf die Sie zum Teil auch schon einen ersten Blick hier im Heft werfen können. Besuchen Sie uns auf Stand A81 in Halle 8.0!

## ERSTHELFER FÜR KLIMATECHNIK: DER ERSATZTEILSHOP VON KAMPMANN

– Ob defekter Wärmetauscher, Ventilator, Motor, Trafo oder Filter – funktioniert die Klimatechnik nicht mehr einwandfrei, ist schnelle Hilfe gefragt. Hier bietet Kampmann mit seinem Ersatzteilshop schnelle und unbürokratische Unterstützung –

in Form von Originalteilen, direkt vom Hersteller und mit risikofreier Rückgabe. Das umfangreiche Sortiment lässt sich im Shop bequem über Suchfilter gezielt nach dem gewünschten Produkt durchforsten und dann direkt bestellen, auf Wunsch auch mit Express-Versand. Doch damit endet der Service noch lange nicht: Der Einbau des Ersatzteils kann online gleich dazu gebucht werden. Der Kampmann Werks- oder Vertrags-kundendienst kümmert sich dann zum Festpreis um den korrekten und einwandfreien Einbau der bestellten Ersatzteile. Das spart Nerven und Zeit, die an anderer Stelle sicherlich besser aufgehoben wäre. Weitere Informationen gibt's auf:

<https://ersatzteile.kampmann.de/>



# ZWEI PLUS 1059 KAMPMÄNNER\*

\*UND NATÜRLICH -FRAUEN

Am 1. Juli 1972 beginnt KAMPMANNs Erfolgsgeschichte in der heimischen Garage von *Heinrich Kampmann*. 50 Jahre später ist die Kampmann GmbH & Co KG ein führendes Unternehmen der TGA-Branche. Mit Weitblick und unbedingtem Innovationswillen hat man sich international als Spezialist für Heizung, Kühlung, Lüftung und Gebäudeautomation etabliert. Seit dem Jahr 2000 führt Hendrik Kampmann die Geschäfte.

Der Firmengründer und sein Sohn und Nachfolger:  
**HEINRICH UND HENDRIK KAMPMANN.**



# ZAHLN, BITTE!

*Die KAMPMANN Group im Überblick*

**657**

MITARBEITER  
KAMPMANN  
GMBH & CO. KG

**52**

MITARBEITER  
KAMPMANN  
GROUP GMBH

**182** NOVA

MITARBEITER  
NOVA APPARATE  
GMBH

**3**

MITARBEITER  
STANDORT  
KANADA

**143**

MITARBEITER  
STANDORT  
POLEN

**14**

MITARBEITER  
STANDORT  
GROSSBRITANNIEN

**38**

MITARBEITER  
AUSSENDIENST  
DEUTSCHLAND

**9**

MITARBEITER  
NIEDERLASSUNGEN  
DEUTSCHLAND

**7**

MITARBEITER  
NIEDERLASSUNGEN  
EXPORT

**60**

MITARBEITER  
ANZAHL AZUBIS UND  
STUDENTEN

JÜNGSTER  
MITARBEITER  
**16 JAHRE**

ÄLTESTE  
MITARBEITERIN  
**65 JAHRE**

LÄNGSTE  
BETRIEBS-  
ZUGEHÖRIGKEIT  
**45 JAHRE**

MITARBEITERZAHL  
GESAMT:

**1061**  
MITARBEITER





# GENAU MEIN KLIMA

Kampmann richtet sich noch nachhaltiger aus  
und verfasst erstmals einen Nachhaltigkeitsreport



*Themen der Nachhaltigkeit treiben Kampmann schon lange um. Dazu konnte man auch schon vieles in älteren Ausgaben dieses Magazins lesen. Mit dem 14. Februar 2022 hat unser Unternehmen nun ein festes Team zum Nachhaltigkeitsmanagement ins Leben gerufen. Das Motto: Genau mein Klima. Also exakt der seit mehr als zehn Jahren geführte Unternehmensclaim. Der Begriff „Klima“ war in unserem Claim schon immer vieldeutig, doch hat das Nachhaltigkeitsteam festgestellt, dass da noch mehr drinsteckt: unsere vier wesentlichen Nachhaltigkeitsthemen nämlich. Alle drehen sich um das Klima. Mal so. Mal so.*

— Denn nachhaltiges Handeln heißt nicht nur, die Umwelt und das Klima zu schonen. Es geht darum, als Unternehmen zukunftsgerichtet zu agieren und neben ökologischen auch soziale und ökonomische Aspekte zu berücksichtigen. Die Dinge nachhaltig zu gestalten ist somit ein extrem komplexer Vorgang, der alle Abläufe des Geschäftes betrifft und beeinflusst. Mit dem Ziel, das Unternehmen zu erhalten, ohne die Umwelt und soziale Integrität zu schädigen. Oder, wie es bereits 1987 im **Brundlandt-Report** definiert wurde:

**„DIE MENSCHHEIT IST ZU EINER NACHHALTIGEN ENTWICKLUNG FÄHIG – SIE KANN GEWÄHRLEISTEN, DASS DIE BEDÜRFNISSE DER GEGENWART BEFRIEDIGT WERDEN, OHNE DIE MÖGLICHKEITEN KÜNFTIGER GENERATIONEN ZUR BEFRIEDIGUNG IHRER EIGENEN BEDÜRFNISSE ZU BEEINTRÄCHTIGEN.“**

Oder, um es mit den Worten unseres Geschäftsführers **Hendrik Kampmann** zu sagen:

**„NACHHALTIGKEIT IST MEHR ALS EINE LÄSTIGE GESETZESPFLICHT: DENN NACHHALTIGKEIT BEDEUTET AUCH, MIT ZUFRIEDENEN, MOTIVierten MITARBEITERN UND MIT ZUKUNFTSWEISENDER, FAIRER GESCHÄFTSSTRATEGIE FÜR EINE SICHERE UNTERNEHMENSZUKUNFT ZU SORGEN. ABER NATÜRLICH AUCH, ALLES DARAN ZU SETZEN, KLIMASCHUTZZIELE ZU ERREICHEN.“ >>>**

# ÖKO- KLIMA

- + Unternehmensökologie
- + Produktökologie
- + Nachhaltiges Selbstbild

# ARBEITS- KLIMA

- + Motivierte Mitarbeitende
- + New Work
- + Arbeitssicherheit

## DER WOHL DRÄNGENDSTE ASPEKT IM NACHHALTIGKEITS-KONZEPT IST DAS ÖKOKLIMA:

— Die Nationen der Welt müssen alles dafür tun, einen menschengemachten Wandel des Klimas zu verhindern, der das Wohlbefinden der Menschheit gefährden könnte.“ So liest sich die Abschlusserklärung der Weltklimakonferenz. Aber nicht etwa jener letzten, 27sten Konferenz in Sharm El-Sheikh Ende 2022. Sondern die der ersten Weltklimakonferenz in Genf 1979. Seit Jahrzehnten versuchen die Industriestaaten den CO<sub>2</sub>-Ausstoß zu senken, um den Klimawandel zu stoppen. Doch bleibt es faktisch meist bei Lippenbekenntnissen. In erschreckenden Zahlen: Seit der Ersten Weltklimakonferenz 1979 haben sich die Kohlendioxid-Emissionen von 20 auf fast 40 Millionen Tonnen pro Jahr weltweit fast verdoppelt. Statt weniger, stoßen wir immer noch mehr CO<sub>2</sub> aus. „Wir sind die Generation, die es verpennt hat“, meint TGA-Fachplaner Stephan Strunck in unserem Interview ab Seite 28. Die Folge: Es wird immer wärmer. Deshalb spielt Kühlung in der TGA-Branche eine immer bedeutendere Rolle. Das Dumme daran: Kältemittel sind zum Teil extrem klimaschädlich. Kampmann jedoch, hat schon immer auf Kaltwasser-Kältesysteme mit wenig oder ohne Kältemittel gesetzt. Diesen Weg werden wir weiter ausbauen. Das sind selbstredend nicht alle Maßnahmen zum Umwelt- und Klimaschutz im Unternehmen. Alles weitere erfahren Sie im Nachhaltigkeitsreport auf unserer Website.

## NEBEN DEM ERHALT DER WELT IST DER ERHALT DER ARBEITS-WELT EINE WEITERE ERNSTE HERAUSFORDERUNG UND SOMIT EIN NACHHALTIGKEITSTHEMA.

— Schon immer war Kampmann ein Unternehmen, das sehr um die Zufriedenheit seiner Mitarbeitenden bemüht war. Mit Erfolg! Wer bei Kampmann arbeitet, bleibt meistens überdurchschnittlich lange im Betrieb und empfiehlt das Unternehmen weiter. Diesen Status wollen wir pflegen und ausbauen. Doch der demografische Wandel in Deutschland betrifft auch uns. Insbesondere im Bereich der Handwerksberufe wird die Nachwuchsrekrutierung schwieriger. Daher legen wir großen Wert auf die Ausbildung von Fachkräften und die Gestaltung sicherer, ergonomischer Arbeitsplätze, damit sich alle – geschlechts- und altersunabhängig für unsere technischen Berufe begeistern können. Weitere Aspekte des Arbeitsklimas sind angemessene Bezahlung, betriebliche Leistungen und unser Gesundheitsmanagement. Wir sind unserer Heimat, dem Emsland, verbunden und werden als Familienunternehmen nahbar und familienfreundlich bleiben.





# UNTERNEHMENS- KLIMA

- + Governmental Compliance
- + Risiko-/ Chancen-Management
- + Lieferkette

## **GESETZESTREU UND INTEGER – SO WOLLEN WIR HANDELN. UND MIT PARTNERN ARBEITEN, DIE DAS EBENSO TUN. DARUM GEHT ES FÜR UNS BEIM UNTER- NEHMENSKLIMA.**

– Dabei geht es nicht nur um ein gutes Miteinander auf Augenhöhe, sondern auch darum, dass unsere Zulieferer ebenfalls nachhaltig und moralisch korrekt handeln. So betrachten wir unsere Lieferkette dahingehend genau – auch wenn die Lieferkette aufgrund globaler Lieferantennetzwerke und der angespannten Situation auf dem Beschaffungsmarkt schwer zu durchschauen ist. Um hier für mehr Transparenz zu sorgen, entwickeln wir für unser Lieferanten einen „Code of Conduct for Business Partner“. Zudem setzen wir stark auf lokale, deutsche oder europäische Partner, was zudem für kurze Lieferwege und damit geringe Emissionen sorgt.

## **SOZIALE VERANTWORTUNG ZU ÜBERNEHMEN IST KAMPMANN SCHON IMMER EIN WICHTIGES ANLIEGEN GEWESEN.**

– So fördert die „Kulturstiftung Heinrich Kampmann“ bereits seit 2002 kulturelle Zwecke. Wir unterstützen unsere Mitarbeitenden bei ehrenamtlichen Tätigkeiten durch bezahlte Freistellung. Und wir inkludieren Menschen mit Behinderung in unsere Wertschöpfungsprozesse. Zum einen

# GESELLSCHAFTS- KLIMA

- + Soziales  
Engagement

arbeiten wir mit Werkstätten für Menschen mit Behinderung zusammen, die wir als Lieferant in unserer Lieferkette ansehen. Zum anderen haben wir mit dem Christophorus-Werk ein integratives Konzept entwickelt, bei dem externe Mitarbeitende mit Behinderung, die vom Christophorus-Werk betreut werden, an dauerhaft eingerichteten Arbeitsstätten in unserem Werk in Lingen arbeiten.

## **ÖKOKLIMA, ARBEITSKLIMA, UNTERNEHMENSKLIMA, GESELLSCHAFTSKLIMA – ABER WAS IST MIT DEM RAUMKLIMA? DAS IST JA SCHLIESSLICH UNSERE PROFESSION!**

– Es ist ein essenzieller Bestandteil nachhaltigen Handelns, Produkte herzustellen, die den Kunden (und in unserem Fall auch den Raumnutzer) zufriedenstellen. Denn nur so ist der langfristige Fortbestand des Unternehmens gesichert. Für Kampmann als Hersteller von Klimageräten heißt das vor allem, für Behaglichkeit zu sorgen. Gleichzeitig sollen die Produkte möglichst umwelt-schonend produziert werden und eine lange Lebensdauer haben. Um dies zu erreichen, nutzen wir unter anderem die Möglichkeiten, die uns unser Forschung und Entwicklung Center bietet: Dank intensiver Erprobung und Optimierung sowie verlässlicher Messung entstehen marktführende und/oder innovative Produkte.

**Dies sind unsere wichtigsten Technologien:** >>>

# Wichtigste Technologien

## Kaltwassersysteme

### KOMFORTKLIMA MIT WENIGER KÄLTEMITTEL UND OHNE GAS

Viele unserer Produkte übernehmen nicht nur die Beheizung von Räumen, sondern auch die Kühlung. Das macht Sinn, denn so verdrängen wir immer mehr die herkömmlichen Klimaanlage, bei denen klimaschädliches, giftiges oder brennbares Kältemittel durch das Gebäude befördert wird: Unsere Geräte arbeiten mit Wasser. Warm oder kalt. Dieses Wasser wird in vielen Fällen von einer Wärmepumpe zur Verfügung gestellt. Zum Beispiel von einer Kampmann KaClima oder aber irgendeiner anderen Wärmepumpe, die sich außerhalb des Gebäudes befindet. Somit zirkuliert dort, wo sich Menschen aufhalten, nur Wasser.

## Lufterhitzer

### EINFACH GUT AUCH OHNE GAS

Wohl kein anderes Heizsystem hat durch stetige Weiterentwicklung über Jahrzehnte seine Aktualität und Zukunftsfähigkeit behalten. In Industriehallen ebenso wie in repräsentativen Verbrauchermärkten sind die Geräte, bestehend aus Hochleistungskonvektoren und sparsamen EC-Ventilatoren, längst im Zeitalter der Niedertemperatursysteme angekommen. Und unsere intelligente Regelung sorgt dafür, dass die Geräte exakt in der benötigten Intensität laufen. Nicht weniger und, der Nachhaltigkeit zuliebe, schon gar nicht mehr.

## Unterflurkonvektoren

### SPARSAMES KLIMA AUS DEM BODEN

Unterflursysteme sind die erste Wahl für die Klimatisierung anspruchsvoller Räume mit bodentiefen Fensterflächen. Unauffällig in den Boden eingepasst, schirmen sie den Raum vor einfallender Kälte oder Wärme ab. Fast all unsere Katherm Unterflurkonvektoren sind mit Ventilatoren ausgestattet, die dafür sorgen, dass mehr Luft durch den wasserführenden Konvektor befördert wird. Deshalb muss das Wasser beim Heizen nicht sehr heiß und beim Kühlen nicht sehr kalt sein. Katherm sind also die perfekte Ergänzung zu einer Wärmepumpe oder einem anderen nachhaltigen Niedertemperatur-System. Auch hier unterstützen wir den Pfad weg vom Gas.

## Ka<sub>2</sub>O

### UNSERE GRÜNSTE INGENIEURSKUNST: VERDUNSTUNGSKÜHLUNG

Für die großen Lüftungsgeräte unserer Marke NOVA produzieren wir Module für die adiabate Verdunstungskühlung. Dabei handelt es sich um ein Wärme- bzw. Kälterückgewinnungssystem, bei dem die Abluft aus dem Gebäude mit Wasser geschwängert wird, wodurch sie auf natürliche Weise abkühlt. In unserem Ka<sub>2</sub>O-Modul strömt sie dann, durch Membrane getrennt, an der angesaugten Außenluft entlang und überträgt dabei ihre Kälteenergie auf die Außenluft. In das Gebäude wird also kühle, saubere und frische Luft eingeführt. Sei es zum Beispiel ein Hotel, ein Bürogebäude oder ein Verbrauchermarkt.



Das klingt doch alles schon sehr gut und nachhaltig! Und doch ist der Weg noch weit. Das Nachhaltigkeitsteam hat seine Arbeit gerade erst aufgenommen. Viele Dinge wurden jedoch schon angeschoben und die Ziele definiert. Wo Kampmann gerade steht und wo es in Zukunft hin will – das alles steht im ersten Nachhaltigkeitsreport, den das Genau-mein-Klima-Team mit den Daten des Jahres 2021 erarbeitet hat. Sie können das Dokument unter diesem Code einsehen.



<<<

Wirft einen Blick in die Zukunft der  
Kundenkommunikation: Udo Scheyk.

#HEUTE\_FÜR\_MORGEN

# IMMER DIGITALER. IMMER PERSÖNLICHER.

Udo Scheyk, Geschäftsleiter für Kundenkommunikation bei Kampmann, hat zusammen mit der Denkfabrik 2b AHEAD eine Zukunftsstudie initiiert. Das Thema: Kundenkommunikation 2030.

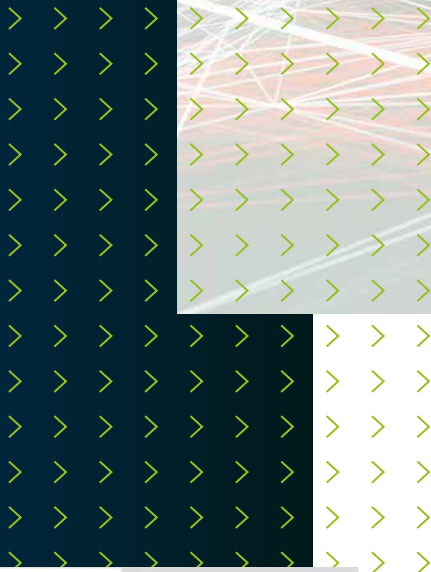
*2030. Sieben Jahre von jetzt an, Das ist gar nicht mehr so lange hin. Wenn man die Studie liest, wird dann aber doch klar, wie viel Zukunftsmusik in ihr steckt, so visionär und disruptiv wie die Aussichten sind. Es gibt ein gewaltiges Spannungsfeld in dieser Studie. Eine gewisse Widersprüchlichkeit sogar. Aber genau das macht die Vision der zukünftigen Kundenkommunikation aus.*

— Die Welt wird immer digitaler. Das ist keine überraschende Feststellung. Und doch ist für viele heute kaum vorstellbar, wie digital die Zukunft sein wird. Genau damit eröffnet die Studie, die **Astrid Wallner**, Expertin für digitale Kommunikation, erarbeitet und zusammengetragen hat: Das Internet 3.0 als dezentrales Online-Ökosystem auf Basis von Blockchain und Quantencomputing >>>



>>>

Klingt widersprüchlich,  
ist aber die Zukunft:  
Mehr Digitalität für  
persönlichere Beziehungen.



Sie möchten einen Blick in die  
Zukunft der Kundenkommuni-  
kation werfen? Wir senden Ihnen  
die Studie (76 Seiten DIN A4) gerne  
kostenfrei zu. Fordern Sie sie an  
bei [udo.scheyk@kampmann.de](mailto:udo.scheyk@kampmann.de).

wird die Logiken der Zusammenarbeit grundlegend ändern. Metaversen entstehen. Die Realität wird digital aufgeladen, Augmented Reality zum Alltag. Schon bald steuern wir unsere Endgeräte nur noch mit Gesten und Blicken. Künstliche Intelligenz begleitet uns in allen Lebenslagen. Die Welt ist vollständig von Daten durchdrungen. Das gilt auch für die Wirtschaft: „All business is data“, lautet der Wahlspruch. Das gilt sowohl für die Kommunikation wie auch für die Produktion und fordert von Unternehmen, sich rechtzeitig auf die digitale Zukunft einzustellen. Das meint nicht einfach technische Aufrüstung. Die Integration von KI und die Interaktion mit ihr erfordert die „Bereitschaft, die Chancen neuer Technologien mit ganz neuen Logiken zu durchdringen“, so die Studie.

— So viel Digitalität mag manchen schon abschrecken. Wo bleibt da der Mensch? Das Miteinander? Der persönliche Austausch? Charakter?

## VON MENSCH ZU MENSCH

— **Udo Scheyk** ist sicher: Der Austausch zwischen Mensch und Maschine muss der Stärkung authentischer, menschlicher Beziehungen dienen. Das ist das Spannungsfeld: Eine Welt, die immer digitaler



wird, um die Menschen näher aneinanderzurücken. Folglich geht es Scheyk nicht mehr um B2B, sondern um H2H, um Human-to-Human. Wenn es etwas gibt, das wir aus der Corona-Pandemie gelernt haben, dann die Tatsache, dass uns soziale Distanz nicht gut tut. Menschen wollen sich zugehörig fühlen, wollen in Gemeinschaft leben. Unternehmen kommt hierbei eine besondere Rolle zu.

– Nicht nur Covid-19 hat die Welt verändert – auch die politische Situation und gesellschaftliche Stimmung hat für einen Paradigmenwechsel gesorgt. Seit in immer mehr Ländern Nationalisten und Populisten regieren oder an der Regierung beteiligt sind, verlagert sich das Vertrauen vieler Menschen auf die Unternehmen. Sie sind die Institutionen, denen die Bürger am ehesten Vertrauen. Aber dieses Vertrauen muss man sich erst verdienen. Es reicht heute nicht mehr, einfach nur (sagen wir mal) Bauteile zu produzieren. Die Beschäftigten und auch die Kunden fordern einen tiefergehenden gesellschaftlichen Sinn im Handeln der Unternehmen. Große, nach vorne denkende Wirtschaftsunternehmen handeln schon längst nach dieser Prämisse und geben ihren Stakeholdern damit nicht nur wirtschaftliche Kennzahlen, sondern auch Identifikationspotenziale. Und die wollen kommuniziert werden.

– Es trifft also der Wunsch nach Authentizität, Gemeinschaft, Transparenz und Beziehung auf Big Data in unterschiedlichen Ausprägungen. So propagiert die Studie den Aufbau einer 3D-Marke für Unternehmen, also die Schaffung eines Markenerlebnisses in virtuellen Welten. Angebote an Plattformen werden sich etablieren, auf denen mit Kunden und Partnern auf Augenhöhe kommuniziert und kollaboriert wird. Für Unternehmen gilt immer mehr, die Kundensicht einzunehmen. Das gelingt umso besser mit einer zentralen, KI-unterstützten Datenbasis. Das Ziel: Handlungsbedarfe früher erkennen und eine vorausschauende Kommunikation entwickeln.

## DIGITALER ZWILLING UND KRAFTVOLLE KI

– Auch produktseitig wird die Digitalisierung für noch mehr Individualität sorgen. Stichwort: Losgröße 1. Bis zum Ende des Jahrzehnts werden die Kunden entscheiden, welche Ausprägungen einzelne Bestandteile und Funktionen das Produkt konkret haben soll, und nicht mehr der Hersteller. Die Produkte werden dafür als digitaler Zwilling virtuell präsentiert, um zu zeigen, wie was funktioniert, angereicht mit Daten zu Konnektivität, Leistung, Life Cycle und Nachhaltigkeit.

– Die Studie glaubt an folgende Zukunft: Unternehmen bauen ihre Identität mit emotionalen Narrativen aus und präsentieren ihre Marke immer mehr in virtuellen Räumen. Künstliche Intelligenz und leistungsfähige Daten-Hubs helfen den Unternehmen, mit den Kunden vorausschauend und persönlich zu kommunizieren. Am Ende geht es trotz und dank der Digitalisierung um eine authentische, relevante Kundenbeziehung von Mensch zu Mensch. Astrid Wallner fordert auf: „Das, was die Zukunft antreibt, ist auch Ihre Proaktivität, heute die Kundenkommunikation in einer sich neuformierenden komplexen Welt zu entwerfen. Entwickeln Sie die Narrative für die Köpfe und Herzen Ihrer zukünftigen Kunden!“



# DAS PRODUKT DES JAHRES

## Der neue PowerKon LT – bereit für die Niedertemperatur-Zukunft

### HEISSES THEMA: NIEDRIGE TEMPERATUREN

Der Einsatz von Niedertemperatur-Systemen ist die Zukunft. Wärmepumpen treten den Siegeszug an. Das gilt für Neubauten, aber auch für Bestandsgebäude, bei denen fraglich ist, ob der Einbau auch effizient ist. Tatsächlich sind sehr viel mehr Bestandsgebäude geeignet, als vielfach angenommen wird – vorausgesetzt das Gesamtsystem stimmt. Dazu zählt vor allem auch ein passender Heizkörper.

### STARK, ABER GENÜGSAM UND LEISE

Der PowerKon LT ist der Heizkörper für die Niedertemperatur-Zukunft: Er vereint große Leistungsstärke bei einer geringen Leistungsaufnahme und geringen Schallemissionen. Und gering heißt: weltweit am leisesten! Das liegt vor allem am ausentwickelten Querstromventilator in einem aerodynamisch optimierten EPP-Chassis.

### MACHT SICH IMMER GUT

Nicht nur wegen der nicht sichtbaren Ansaugschlitze ist der PowerKon LT optisch überaus hochwertig. Sein edles Design in Heizkörper-Optik versteht sich mit jeder Innenraumgestaltung. Zwei Regelkonzepte stehen für den PowerKon LT zur Verfügung.

## Bedien- und Regelungskonzepte

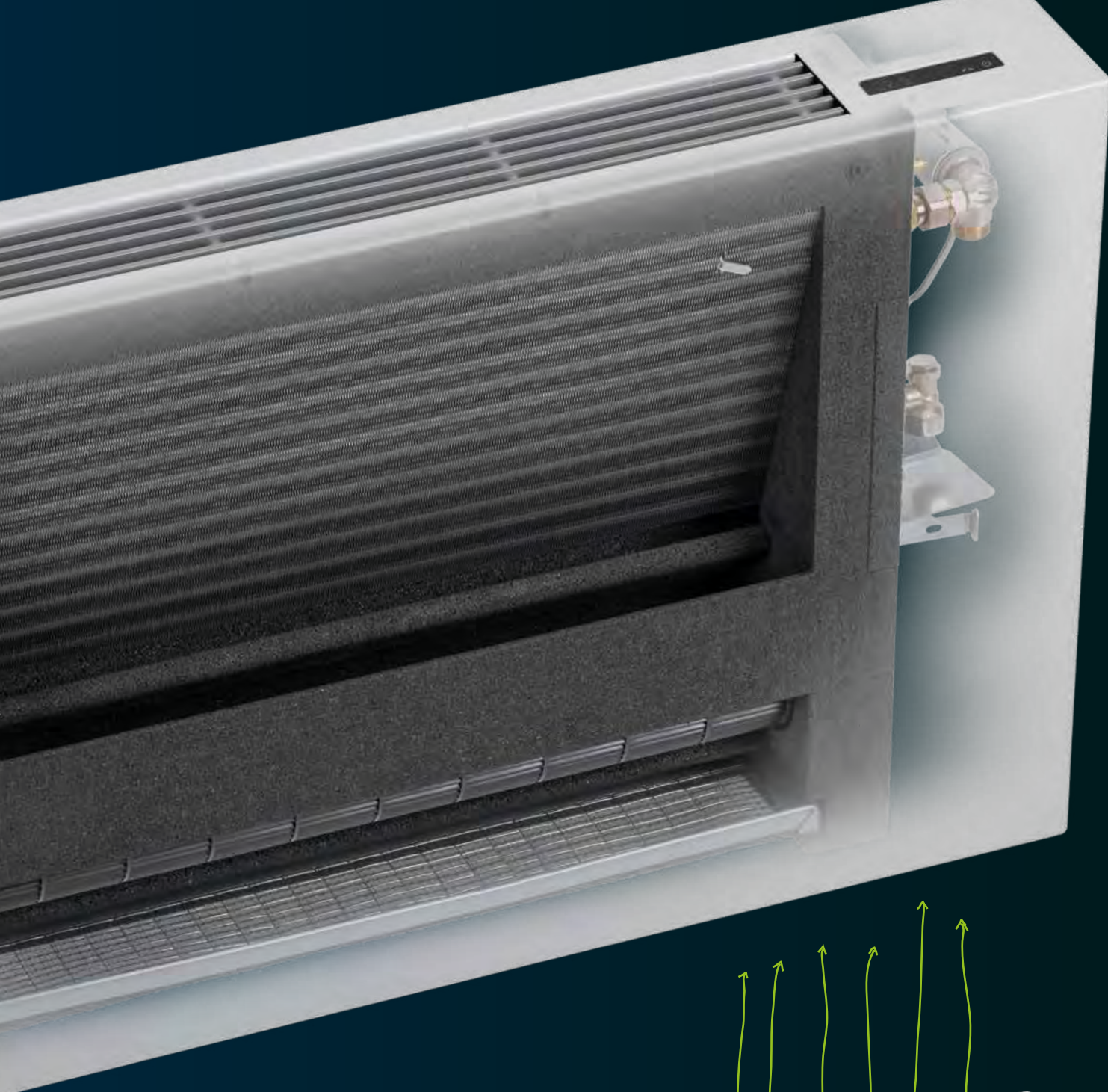
### THERMOSTATKOPF-REGELUNG

- einfachste Bedienung
- günstiger Einstiegspreis

### DISPLAY-REGELUNG

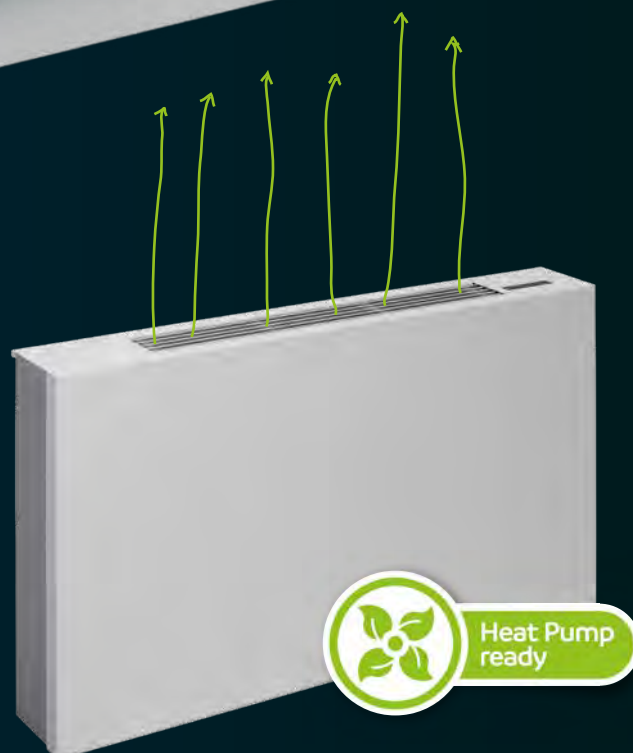
- leichte Bedienung
- optisch ansprechend





## Der PowerKon LT

- leistungsstarker Querstromventilator
- energiesparender Betrieb
- marktführend leise
- Hochleistungswärmetauscher
- optimiert für den Niedertemperaturbetrieb
- hochwertiges, zurückhaltendes Design
- extern zertifizierte Leistungsdaten
- einfacher Transport durch Verwendung von EPP
- montagefreundlich





# „Wir sind die Generation, die es verpennt hat.“

Der Eindruck täuscht: Weder ist es Nacht, noch sind wir in München. Und doch sitzt Stephan Strunck während unseres Gespräches vor der nächtlichen, rot illuminierten Allianz-Arena. Tatsächlich befindet er sich in Bonn und ist mit uns via Videokonferenz verbunden. Doch die Leidenschaft für „die Bayern“, die er mittels Bildschirmhintergrund transportiert, soll nicht das Thema unseres Gespräches sein. Denn Stephan Strunck ist Geschäftsführer des Spezialisten für Gebäudetechnik TG Plan mit Sitz in Bonn, der es sich auf die Fahne schreibt, mit bedarfsgerechten Energiekonzepten Budget und Umwelt zu schonen. Das ist nicht der einzige Grund, mit Herrn Strunck zu sprechen.

*Herr Strunck, Sie sind nicht nur selbstständiger TGA-Fachplaner – Sie stellen Ihre Expertise auch dem Kundenbeirat von Kampmann zur Verfügung. Wie kam es dazu?*

Das war nicht schwer. Es gab damals einen Aufruf, sich für den Kundenbeirat zu bewerben. Das habe ich gemacht und seitdem bin ich dabei.

*Was hat Sie dazu bewogen, sich dort zu engagieren?*

Ich fand erstmal, dass das eine gute, eine spannende Idee ist. Das hat es vorher in der Branche nicht gegeben und scheint bis heute einzigartig. Und da war ich neugierig.

*Wurden Ihre Erwartungen erfüllt?*

Zunächst hatte ich gar keine Erwartungen. Ich

habe das einfach auf mich zurollen lassen und mir angeschaut, wie sich das so entwickelt. Dann war ich überrascht, wie offen und ehrlich sich der Austausch gestaltete. Sowohl untereinander im Beirat als auch mit Kampmann. Und so gewinnt man neue Sichtweisen, schaut über den Tellerrand, kann mitwirken – also ich möchte den Beirat nicht missen!

*Sie bleiben also dabei?*

Unbedingt! Trotzdem wäre es sinnvoll, wenn sich der Beirat personell ab und zu etwas erneuern oder erweitern würde. Im Moment sind wir – aber das bringt ja auch die Struktur der Branche mit sich – zu männlich. Und auch zu planerlastig. Eine weibliche Komponente zum Beispiel aus der Architektur wäre eine gelungene Ergänzung des Beirates.

*Finden Sie die Anstöße und Ideen, die der Beirat entwickelt, in Kampmann-Produkten wieder?*

Auf jeden Fall! Aber nicht nur in Produkten, auch bei strategischen Entscheidungen lässt die Geschäftsleitung die Meinung des Beirates mit einfließen. Das bestätigt auch Hendrik Kampmann.

*Diskutieren Sie auch Nachhaltigkeitsthemen?*

Aber sicher, sich dem zu versperren, wäre sträflich.

*Ist das ein Thema, dass Sie auch persönlich umtreibt?*

Selbstverständlich. Aber nicht erst seit gestern. Ich handle auch privat schon immer energiesparend. Ich kann mich noch an die beiden Ölkrisen in den Siebzigern erinnern, ich war noch sehr jung, aber das Sonntags-Fahrverbot ist nachhaltig in Erinnerung geblieben. Schon damals wurde meiner Kenntnis nach eine Bundesbehörde gegründet, die dafür sorgen sollte, dass wir nicht mehr so abhängig von importierten fossilen Brennstoffen sind. Die erste Ölkrise war 1973 – das ist jetzt 50 Jahre her. Und es hat sich nichts bewegt. Unsere Eltern und wir sind durchaus die Generationen, die es verpennt haben.

*Und jetzt stehen wir mitten in der nächsten Energiekrise und alle wollen weg vom Gas.*

Und jetzt wollen plötzlich alle Wärmepumpen. Man hat das Gefühl, dass es regelrechte Panikkäufe gibt. Ich kenne sogar Leute, die sich ein Stromaggregat gekauft haben. Aber das ist typisch deutsch: Da braucht es nicht Hosenträger oder Gürtel – es muss beides sein. Wir Deutschen setzen am liebsten auf doppelte Sicherheit.

*Aber Wärmepumpen sind schon gut, oder?*

Ohne Zweifel. Das ist eine gute Lösung, die sich auch weiter durchsetzen wird. Nur sollten wir darauf achten, dass es Alternativen gibt. Wir müssen auf mehrere Pferde setzen. Leider hat die Bundesregierung einige Förderungen bereits zurück genommen und es werden wohl weitere diskutiert – beispielsweise regenerative Heizsysteme mit Pellets oder Hackschnitzeln – hierbei geht es um so Themen wie Feinstaub und NOx-Werte.

*Ich selbst habe ein altes Haus mit alter Heizung. Raten Sie mir zu einer Wärmepumpe?*

Das ist eine Frage, die kann man nicht direkt mit Ja oder Nein beantworten, ohne sich das gesamte Gebäude anzuschauen – grundsätzlich halte ich es aber für machbar. Wahrscheinlich dürfte Ihr System nicht auf die niedrigen Temperaturen einer Wärmepumpe ausgelegt sein. Aber man muss sich folgende Fragen stellen: Was ist schon gemacht worden? Wurde gedämmt? Gibt es neue Fenster? Und so weiter. All das sind Maßnahmen, die den ursprünglich mal ermittelten Bedarf an Wärme senken. Früher wurde eine Heizungsanlage oft recht großzügig über den Daumen geplant. Vielleicht brauchen Sie die Leistung Ihres alten Kessels beziehungsweise der installierten Heizflächen gar nicht weiter. Dann kommen wir mit vorhandenen Heizkörpern

>>>

<<< **STEPHAN STRUNCK**  
Geschäftsführer TG Plan GmbH



#HEUTE\_IM\_GESPRÄCH





auf einmal dahin, dass nämlich diese Heizflächen „zu groß“ sind, was aber wiederum dazu führt, dass man die Systemtemperaturen senken kann und durchaus das Niveau von Wärmepumpen erreicht. Und schon kann man auch ein altes Gebäude ohne Fußbodenheizung mit neuer, regenerativer Technik betreiben. Und dann gibt es auch schon Wärmepumpen für hohe Vorlauftemperaturen. Die müssen aber noch im Hinblick auf Effizienz weiterentwickelt werden beziehungsweise entwickeln sie sich bereits dorthin.

#### ***Und wenn Sie ein neues Gebäude planen?***

Dann setzen wir in der Vielzahl auf eine Wärmepumpe. Die Warmwasserbereitung wird dann oftmals elektrisch gemacht, sofern das abbildbar ist – das ist natürlich von der Gebäudegröße abhängig. Aber da gibt es gute Hybrid-Systeme, die zum Beispiel eine Kombination aus Frischwasserstation (Wohnungsstation) mit einem nachgeschalteten Durchlauferhitzer sind.

#### ***Die Zukunft ist also die Wärmepumpe.***

Die Zukunft ist, die Energie autark und regenerativ selbst herzustellen. Das ist ohnehin viel effizienter und damit nachhaltiger, weil man sehr viel weniger Leitungsverluste hat. Beim Strom aus Kohlekraft kommen bei den Verbrauchern nur rund 40 Prozent

der ursprünglichen Energie an. Da hat selbst die Atomkraft bessere Werte. Wenn es da nicht das Problem mit dem Atom Müll gäbe ...

#### ***Sehen Sie noch weitere aussichtsreiche Energiequellen für den Gebäudesektor?***

Ich finde es bedauerlich, dass das Thema Wasserstoff noch so gut wie gar nicht stattfindet. Wenn sich da mehr Leute begeistern und die Technik auf eine breite Basis stellen würden – wenn es also eine größere Nachfrage gäbe, dann wäre das in jedem Fall ein Zukunftsthema. So haben wir kürzlich ein ganz spannendes Projekt begleiten dürfen. Der Kunde ist ein innovativer Heizungsbauer aus Bonn, der nicht nur von sich sagt, die Energiewende vorantreiben zu wollen, sondern der es auch macht. Und so hat er nach einer Möglichkeit gesucht, sich regenerativ das ganze Jahr über autark mit Energie zu versorgen. Und die Lösung war Wasserstoff.

#### ***Wasserstoff zum Heizen?***

Ja, warum nicht – er setzt ein innovatives System ein, bei dem mit Hilfe von solarem Überschuss im Sommer durch Elektrolyse grüner Wasserstoff erzeugt wird. Dieser Wasserstoff wird in Druckflaschen eingelagert und im Winter über Brennstoffzellen wieder in Strom und Wärme umgewandelt, sodass das Haus ganzjährig energieautark ist. Das Projekt wurde kürzlich von der DENA mit dem energy efficiency award 2022 ausgezeichnet.

**Wo ist der Haken?**

Nicht alle Objekte, besonders Bestandsobjekte, eignen sich für diese Technik. Voraussetzung ist ein insgesamt niedriger Energiebedarf und die Möglichkeit, ausreichend Photovoltaik installieren zu können. Diese Technik ist noch eine kleine Nische, die aber langsam wächst. Mit höheren Stückzahlen wird sicher auch der Preis sinken und die Technik dadurch attraktiver werden. Auch müssten die Förderungen dafür bundesweit ausgeweitet werden. Aktuell wird das nur in NRW und in Berlin gefördert. Aber wenn man bedenkt, dass 30 bis 40 Prozent des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes in Deutschland von Immobilien verursacht werden, dann wäre es doch zu schade, vielversprechende Technologien nicht weiterzuentwickeln.

**Wir leben in aufregenden, krisengeprägten Zeiten. Hat das Einfluss auf Ihre Tätigkeit als Fachplaner?**

Ja, zum einen durch die Energiekrise: Viele Bauherren kommen jetzt auf uns zu und wollen für ihre Alt-Liegenschaften neue Energiekonzepte. Die wollen weg von Gas und Öl. Bei größeren Gebäuden muss man dann schauen, ob und inwieweit das sinnvoll und umsetzbar ist – ähnlich wie bei Ihrem alten Einfamilienhaus. Wir empfehlen gerne, einen Teil des Bedarfs mit einer Wärmepumpe abzudecken, aber auch einen vorhandenen Wärmeerzeuger – sofern er nicht zu alt ist – im Zweifel mal stehen zu lassen, um damit Peaks abzudecken.

Zum anderen spüren wir im Geschäft, dass die Neubauprojekte rückläufig sind. Das hat mehrere Ursachen: Natürlich die aktuelle Zinssituation. Aber auch Materialknappheit und -preise und der Mangel an qualifizierten Handwerkern. Insgesamt sind die Investoren im Moment sehr vorsichtig.

**Jetzt haben wir nur über das Heizen gesprochen. Dabei reden wir eigentlich seit Jahren davon, dass Kühlen und Lüften die großen Zukunftsthemen sind.**

Stimmt, das Heizen ist durch den Ukrainekrieg im Hinblick auf die preisliche Situation wieder in den Fokus geraten. Das ändert aber nichts daran, dass auch das Kühlen ein großes Thema ist. Zum einen, weil insbesondere in Büros und Arbeitsstätten immer mehr gekühlt wird. Zum anderen, weil es auch hier technisch einen großen Umbruch gibt. Heißt es beim Heizen „weg vom Gas“, so heißt es beim Kühlen „weg von den klassischen Kältemitteln!“

**Weil Kältemittel mit einem hohen GWP wegen der F-Gase-Verordnung nach und nach verboten werden.**

Genau. Kampmann setzt hier ja schon sehr lange auf Kaltwasser-Kühlsysteme. Das ist auch vollkommen richtig so. Aber auch hier müssen wir schauen, dass wir mehrere Lösungen anbieten können.

**Aber dann braucht man weiterhin zwei Systeme zum Heizen und Kühlen?**

Nein, nicht zwangsweise. Auch hier gibt es ausreichend Systeme, die beide Konditionierungen abbilden können. Von Kampmann gibt es dafür zum Beispiel den Kadeck. Er vereint die Funktionen Heizen und Kühlen und auf Wunsch sogar noch die Lüftung – ist also ein richtiger „Allrounder“. Dabei ist es egal, ob man ihn im 2-Leiter-Betrieb oder 4-Leiter-Betrieb betreibt. Der Unterschied zwischen 2-Leiter und 4-Leiter ist, dass man bei einem 2-Leiter-System zentral entscheidet, ob man heizen oder kühlen möchte, während beim 4-Leiter-System beide Möglichkeiten permanent zur Verfügung stehen. Das, kombiniert mit der Lüftung, gibt uns als Planer einen maximalen Spielraum.

**Kessel am Ende, Kältemittel am Ende: Das klingt alles sehr nach einer Zäsur.**

Wir Menschen in den Industriestaaten sind viel zu lange sorglos mit den Ressourcen umgegangen. Es ist schade, dass erst eine Krisensituation wie Krieg dafür sorgt, dass wir reagieren, obwohl wir seit Jahrzehnten wissen, was die Uhr geschlagen hat. In der Gebäudetechnik sollten wir mehr denn je auf eine bedarfsgerechte Planung und den Einsatz erneuerbarer Energien setzen.



# HALLE ACHTUNG!

## Ohne Gas:

## Wärmepumpen für Hallen im Bestand und Neubau

*Eine Halle hat ein großes Volumen. Volumen, das beheizt werden will. Sei es, weil sich dort Menschen aufhalten, sei es, weil dort empfindliche Maschinen arbeiten. Großes Volumen bedeutet viel Heizenergie bedeutet hohe Kosten. So ist das. So muss das aber nicht bleiben.*

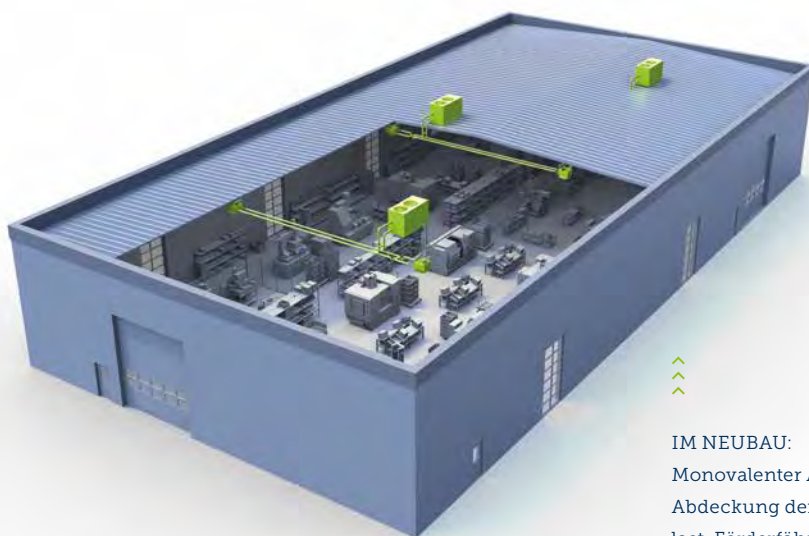
— Die Lösung für eine energieeffiziente Heizung ohne Gas lautet: Niedertemperatur. Hierbei erfolgt die Auslegung des Systems mit niedrigen Vorlauf-temperaturen, also beispielsweise mit nur 40 °C statt üblichen 70 °C. Für den Niedertemperaturbetrieb reicht eine Wärmepumpe. Somit ist man unabhängig von teurer, fossiler Energie.

— Um nun eine Halle zu beheizen, empfiehlt sich eine Kombination aus Wärmepumpen und Lufterhitzern. Bei einer energetischen Sanierung im

Bestand, ist auch eine Ergänzung des bestehenden Systems sinnvoll. Zu beachten ist bei der Planung beider Varianten, dass man besser mit mehreren kleinen Lufterhitzern arbeitet, als nur mit wenigen Kraftpaketen. Eine lohnende Umstellung der gängigen Praxis.

### SYSTEM IM NEUBAU

— Die Kombination von Lufterhitzern mit Wärmepumpen kann bei der Klimatisierung von Großräumen, Industriehallen und Verkaufsräumen im Vergleich zu gasbetriebenen Systemen Energiekosten einsparen und den CO<sub>2</sub>-Ausstoß senken. Die Wärmepumpen versorgen die Lufterhitzer mit Pumpenwarmwasser im Niedertemperaturbereich, um eine maximale Energieeffizienz zu erreichen.



IM NEUBAU:  
Monovalenter Aufbau zur  
Abdeckung der gesamten Heiz-  
last. Förderfähig bis 35 Prozent.

## SYSTEM IM BESTAND

— Durch die Ergänzung einer Wärmepumpe in einem bestehenden System wird Energie eingespart. Das bestehende System wird um Wärmepumpen mit Lufterhitzern ergänzt. Die Menge der Lufterhitzer und Wärmepumpenleistung kann individuell variiert werden. Somit heizen Sie bis zum Bivalenzpunkt kostengünstig und umweltfreundlich. Je größer der Wärmepumpenanteil zum Bestandssystem, je niedriger der Gasverbrauch.

— Auch bei der energetischen Sanierung im Bestand ist die Wärmepumpe die effiziente Energiequelle. Das System schafft zudem angenehme Temperaturen sowie ein behagliches Klima ohne Zugluftrisiko im Aufenthaltsbereich. Das bestätigen auch gründliche Simulationen in unserem Forschungs- und Entwicklungslabor. Überaus charmanter Pluspunkt beim Niedertemperatur-System: Die Halle kann damit grundsätzlich auch gekühlt werden! Hierzu und zu vielen anderen Aspekten mehr, rund um Niedertemperatur-Systeme, gibt es gewiss viele Fragen. Wir beraten Sie gerne!

### WE ARE READY!

Die Dekarbonisierung der Energieversorgung schreitet voran. Und Wärmepumpen sind ein probates Mittel, um die Energie-Zukunft nachhaltiger und unabhängiger zu gestalten. Ihr Einsatz wird durch das BAFA und die KfW staatlich gefördert. Und Kampmann liefert die passenden Geräte dazu: Viele unserer Produkte sind schon heute „Heat Pump ready“. Achten Sie auf dieses neue Label, um sicherzugehen, dass das Gerät wärmepumpengeeignet ist:

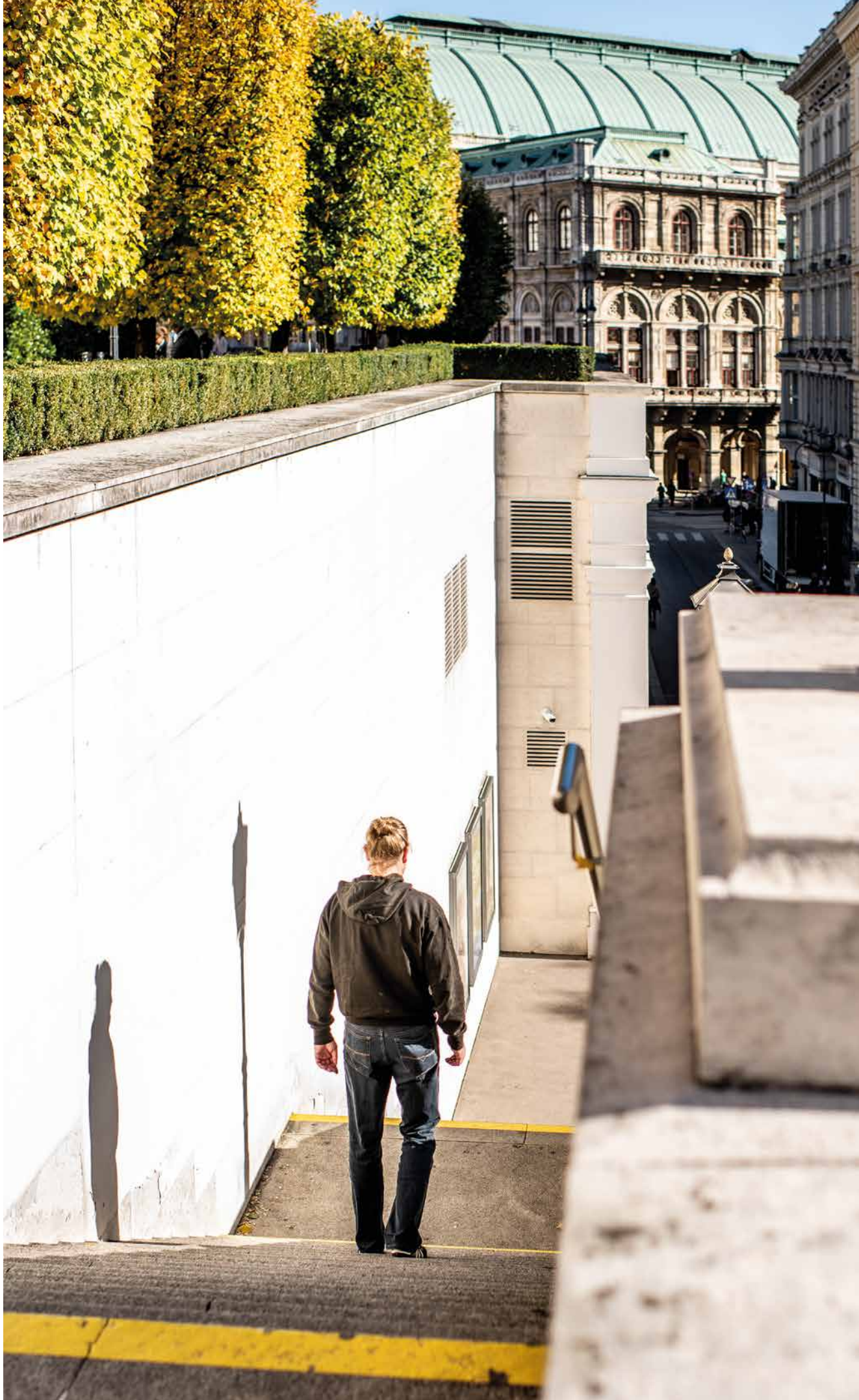


**Kampmann.de/Niedertemperatur**



IM BESTAND:  
Bivalenter Aufbau mit  
nachgerüsteten Wärme-  
pumpen und Lufterhitzern  
zur Energieeinsparung.  
Förderfähig bis 25 Prozent.







# WIEN – SPAZIERGANG ZWISCHEN ZWEI WELTEN

Die prächtigen Fassaden des Historismus und der postmoderne Chic der Wolkenkratzer halten hier meist Abstand voneinander. Doch beide gehören zu Wien wie Schnitzel und Sachertorte.

— Mit knapp zwei Millionen Einwohnern ist Wien die zweitgrößte deutschsprachige Stadt hinter Berlin und vor Hamburg. Platz eins belegt die österreichische Hauptstadt regelmäßig dann, wenn es um die lebenswerteste Stadt der Welt geht. Hier sind sich die Studien einig: Ob Mercer- oder Economist-Studie – nirgends lässt es sich besser aushalten als in Wien. Eine bemerkenswerte Auszeichnung. Die folgerichtig ein erhebliches Bevölkerungswachstum mit sich bringt: In den letzten 20 Jahren ist die Stadt um fast 500.000 Einwohner reicher geworden. All diese Menschen müssen irgendwo wohnen und wollen irgendwo arbeiten. Daher herrscht in Wien stets rege Bautätigkeit. Und beginnend mit den Neunzigern und in den letzten Jahren deutlich Fahrt aufnehmend, strebt die Stadt in den Himmel. Wien ist erstaunlich reich an Hochhäusern. Das sieht man am besten, wenn man selbst hoch hinaus will, um mit einem ausgewiesenen Experten auf die Stadt hinabzuschauen. Vom höchsten Gebäude Österreichs aus. >>>



## 0° Rotation

– Ich bin mit **Kurt Binder** am Fuße des Donauturms verabredet. Er beendet zunächst noch ein Kundengespräch am Telefon. Dann betreten wir den Turm und werden vom freundlichen Aufzugsführer darauf hingewiesen, dass wir in 35 Sekunden oben seien. „Oben“ heißt: Im Turmcafé auf 170 Meter Höhe. Der gesamte Turm misst 252 Meter und befindet sich, der Name verrät es, unweit der Donau und auf der dem Stadtzentrum gegenüberliegenden Flussseite. Diese exponierte Lage und die sich bietende Aussicht sind es, die Kurt Binder dazu veranlassten, uns hier zu treffen.

– Wir bestellen. Ich trinke das, was man in Wien „Melange“ nennt, und was der Rest der Welt als Cappuccino kennt. Echte Wiener kennen den Unterschied. Ich nicht. Ich frage Herrn Binder, ob er aus Wien kommt. Er verneint und meint, er käme aus der Wiener Neustadt. Was mich verwirrt. Zwei Tage später, zurück im hohen Norden Deutschlands, verrät mir Google, dass die Wiener Neustadt eine eigenständige Stadt ist, die 60 Kilometer von Wien entfernt liegt. Sowas.

# TURM- GESPRÄCH

## 120° Rotation

– Schnell sind wir beim Du und Kurt erzählt mir von sich, von Wien, von Kampmann und wie das alles zusammenhängt. Kurts offizieller Titel lautet: Sales Representative Austria. Konkret bedeutet das, dass er die vertrieblichen Geschicke in Österreich für Kampmann verantwortet. Allerdings nicht für ganz Österreich, sondern „nur“ für die Bundesländer Niederösterreich, Oberösterreich, Steiermark und eben Wien – also quasi den ganzen Osten des Landes.

– Der Fokus unseres Gespräches liegt aber auf Wien. Wie auch nicht? Wien ist das pochende Herz der Alpenrepublik, in dem immer gebaut wird. „In Wien generiere ich den größten Teil des Umsatzes“, meint Kurt. „Am meisten sind unsere Unterflurkonvektoren gefragt. Damit sind wir in Österreich auch Marktführer. Wenn wir uns gedreht haben, zeige ich dir ein paar große Bauprojekte, in denen wir vertreten sind.“





## 240° Rotation

„Gedreht“, sagt Kurt und meint damit die Rotation des Cafés. In knapp einer halben Stunde hat sich der Turmkorb einmal rundum gedreht. Im Moment blicken wir Richtung Seestadt Aspern, des neuesten Stadtteils Wiens, der sich noch in der Entwicklung und im Aufbau befindet. Immerhin steht dort bereits das HoHo, das weltweit zweithöchste Holzhochhaus. Eine erste Kampmann-Referenz. Mehr Objekte werden wir in ein paar Minuten sehen, wenn wir auf das Häusermeer jenseits der Donau blicken können.

Solange frage ich Kurt, wie es denn mit Großprojekten außerhalb Wiens steht. „Immer wieder mal. So habe ich Anfang des Jahres [2022] sage und schreibe 529 Luftheritzer in ein einzelnes Objekt verkauft. An das Zentrallager eines großen Möbelhändlers in Zurndorf. Das war eine zeitlang eine der größten Baustellen Europas. Ich habe lange gekämpft, um da reinzukommen.“ 529 Luftheritzer! Alleine anhand dieser Zahl kann man sich die Ausmaße der Halle vorstellen. Kämpfen musste Kurt Binder aber nicht nur bei diesem Projekt. Als er im Jahr 2001 bei Kampmann

anfang, startete er bei null – es gab noch keinen Außendienst in Österreich. „Die ersten drei Jahre waren hart. Da war Klinkenputzen angesagt. Kontakte knüpfen. Die Marke Kampmann bekannt machen. Kampmann war in keiner Ausschreibung zu finden. Heute sind wir in jeder zweiten Ausschreibung vertreten. Und Österreich ist das bedeutendste Exportland für Kampmann.“

## 360° Rotation

Die langen Jahre des Aufbaus im Osten Österreichs sind beim Kunden eng mit der Person Kurt Binder verbunden. Er ist der Ansprechpartner. Und nur er. Bis zu 80-mal klingelt sein Smartphone am Tag. „Aber ich mache meinen Job wirklich gerne. Und auch wenn die Rente schon am Horizont auftaucht, denke ich gar nicht daran aufzuhören. Schau! Wir sind da.“

Der Turm hat sich soweit gedreht, dass wir nun über die Stadt blicken können, die sich bis zum Horizont ausdehnt. Und Kurt beginnt mit dem Finger zu deuten. Ich muss die Augen zusammenkneifen, um die Gebäude im Dunst der Großstadt zu erkennen. „Da hinten ist das berühmte Hundertwasserhaus. Da haben wir geliefert. Und davor ist die Wirtschaftsuniversität – dort in der Nähe vom Prater. Wenn du ein bisschen weiter nach rechts schaust, siehst du den UNIQA-Tower und in fast gleicher Linie dahinter, das ist aber nicht hoch genug, um es zu sehen, das Haus des Meeres. Das ist ein alter Flakturm, der in ein zehnstöckiges Aquarium verwandelt wurde.“ Je länger Kurt Binder zeigt und nachdenkt, desto mehr Objekte fallen ihm ein, in denen Kampmann-Produkte installiert sind: das Parlament, das Burgtheater, das ORF-Zentrum, der EOD-Tower, das Casino, und und und. Zu viele, um sie alle zu besuchen. Ich treffe eine Auswahl und beginne meinen Wien-Spaziergang gleich nachdem Kurt und ich uns verabschiedet haben. >>>

# WIEN – FEST IN LINGENER HAND

Eine Übersicht über die wichtigsten Kampmann-Projekte  
in der österreichischen Hauptstadt

OMV-Turm /  
 („Hoch zwei“)

Triple  
Towers

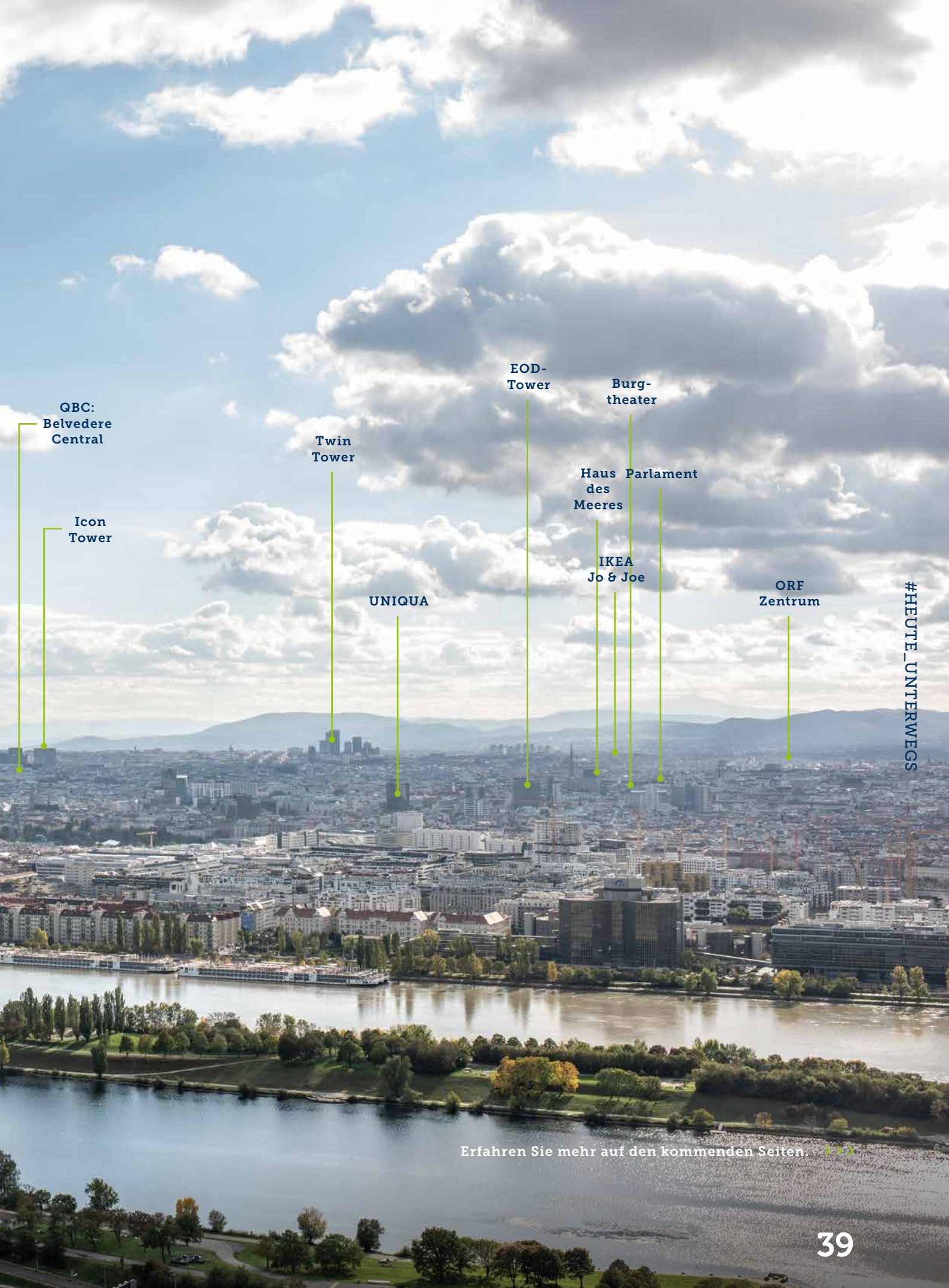
Campus  
WU

Hundert-  
wasser-  
haus

Casino  
Austria

ERSTE  
Campus





QBC:  
Belvedere  
Central

Icon  
Tower

Twin  
Tower

UNQUA

EOD-  
Tower

Burg-  
theater

Haus des  
Meeres

Parlament  
des  
Meeres

IKEA  
Jo & Joe

ORF  
Zentrum

#HEUTE\_UNTERWEGS

Erfahren Sie mehr auf den kommenden Seiten. >>>



# Dann gehen wir mal los ...

– Insbesondere das historische Zentrum von Wien kann man sich wunderbar zu Fuß erschließen. Wenn es allerdings darum geht, die vielen Hochhäuser zu erreichen, ist die Fahrt mit der U-Bahn die beste, weil schnellste Wahl. Finger weg vom Auto! Der Wiener Innenstadtverkehr fließt trotz der breiten Straßen überaus träge. Selbst die berühmte Ringstraße, die um die Innere Stadt führt und an der zahlreiche sehenswerte Bauten stehen, ist breit und laut. Und genau da laufe ich jetzt entlang und halte mir den Stadtplan vor die Nase, auf dem mir Kurt einige besondere Bauprojekte markiert hat. Mich so als Tourist outend denke ich, kann ich auch erstmal klassisches Sightseeing betreiben, bevor ich dem eigentlichen Zweck meines Besuches nachkomme. Obwohl: Das Burgtheater und das Parlament sind sowohl Sehenswürdigkeiten als auch Kampmann-Referenzen.

– Wenn man den Lärm der Ringstraße ausblendet, fällt auf, wie sauber und gepflegt es überall ist. Und wie prächtig das Stadtbild mit seinen aufwändigen Fassaden strahlt. Ich passiere die eindrucksvolle

Hofburg mit seinem Palmenhaus, überlege die Basquiat-Ausstellung im Museum Albertina zu besuchen, flaniere an der Spanischen Hofreitschule entlang, vor der die Fiaker auf Kunden für eine romantische Kutschfahrt warten, und wende mich endlich in Richtung des Stephansdoms, dem geografischen und touristischen Mittelpunkt der Stadt. Es ist herrlich. Nicht umsonst ist Wiens historisches Zentrum seit 2001 eine UNESCO-Welterbestätte. Die Begründung: Das Mittelalter, das Barock und die Gründerzeit als Schlüsselepochen der kulturellen und politischen Entwicklung Europas finden sich in außergewöhnlicher Weise in der Architektur wieder. Und doch ist dieses Erbe laut UNESCO bedroht. 2017 setzte die Organisation das historische Zentrum auf die Liste des gefährdeten Welterbes. Der Grund der Gefährdung ist auch der Grund meines Besuches: Hochhäuser.

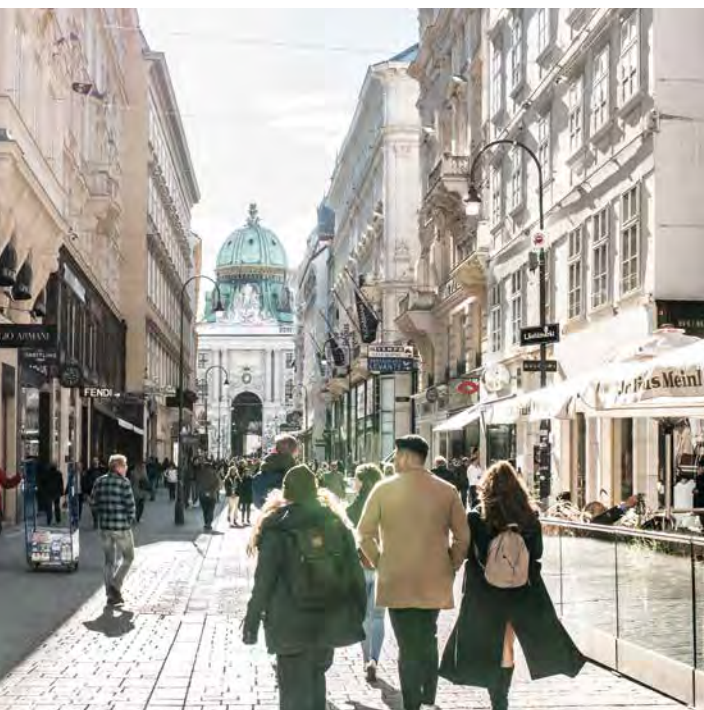
– Wie schon eingangs erwähnt: Wien wächst. Aber woher nimmt man die entsprechenden Quadratmeter in einer so dicht bebauten Stadt? Im Falle der Seestadt Aspern sind die Projektentwickler an



den Stadtrand gegangen, wo ein ehemaliges Flugfeld eine große Brache hinterlassen hatte. Aspern ist allerdings sieben Kilometer von der Innenstadt entfernt. Daher zielt die städtebauliche Idee hier auf ein urbanes Gesamtkonzept ab, also auf eine eigenständige Stadt in der Stadt.

— Oder man baut in die Höhe. Das liegt auf der Hand: Hochhäuser bieten extrem viel Fläche, brauchen aber selbst nur wenig davon. Attraktive Standorte liegen möglichst nahe am Zentrum. In Orten wie Manhattan oder Hongkong, die schon früh in die Höhe strebten, fügt sich ein neues Hochhaus ganz natürlich in die Skyline ein. In pittoresken, historischen Städten ist aber schnell die visuelle Integrität des Ortes gefährdet. Und genau das befürchtete die Welterbe-Kommission 2017, als in Wien ein Hochhausprojekt am Heumarkt vom Stadtrat durchgewunken wurde. Die Folge: Wien kam auf die Rote Liste des gefährdeten Welterbes. Und auch wenn das Gebäude bis heute nicht realisiert wurde, so soll Wien doch auf der Roten Liste verbleiben, bis ein Konzept zum dauerhaften Schutz des Welterbes vorgelegt wurde. Denn ein Verbot für hohe Bauten im historischen Zentrum sieht das Wiener „Fachkonzept Hochhaus“ nicht vor – nur eine „erhöhte Aufmerksamkeit“.

>>>



# Jo & Joe Wien – das IKEA-Hotel

— Unterwegs im Namen des Kampferren. Wo nächtigen? Meine Wahl fällt auf das Jo & Joe für das Kampmann Venkon Fan Coils geliefert hat. Besonderheit 1: Die Fan Coils durften nicht lauter als 26 db(A) sein. Check! Besonderheit 2: das Hotelkonzept.

— Jo & Joe ist eine junge, innovative Marke von Accor, die vor allem Millennials erreichen will. In Wien ist das Hotel im ebenso innovativen Innenstadt-IKEA untergebracht. Am und auf dem umweltfreundlichen Gebäude wachsen mehr als 160 Bäume und Sträucher. Es gibt eine riesige Dachterrasse mit Cocktail-Bar, großzügige Working-Spaces, eine Eventfläche mit allerlei Gelegenheiten zum Chillen oder zur Aktiventspannung und sogar eine Bierbar zur Selbstbedienung. Das alles ist so jung, bunt, hip und unkonventionell gestaltet, dass der Hotelaufenthalt zum Event wird. Gute Hotelauswahl? Check!





Tradition trifft Moderne:  
Im Hintergrund der Wolkenkratzer-  
Cluster der Wienerberg City.



Sehenswert:  
Weltberühmte Architekten  
waren am WU Campus beteiligt.





# Volle Tower-Power: Ein Tower, Twin Tower, Triple Tower

– Noch ist das Zentrum Welterbe und so finden sich die Hochhäuser Wiens jenseits des historischen Zentrums. Und anders als beispielsweise in Frankfurt sind sie über die ganze Stadt verstreut. Einer Skyline am nächsten kommt gewiss Donau City, die zahlreiche Hochhäuser umfasst, darunter den DC Tower, das höchste Haus Wiens und auch Österreichs. Ein weiterer Cluster ist die Wienerberg City, die mit dem Twin Tower auch eine Kampmann-Referenz enthält.

– Der Innenstadt am nächsten und direkt am Donaukanal liegen der EOD-Tower und der UNIQA-Tower. Ersterer entspricht dem Passivhausstandard und der zweite erhielt eine Green-Building-Zertifizierung. In beiden Gebäuden gehören Unterflurkonvektoren von Kampmann zum nachhaltigen Klimatisierungskonzept. Vom UNIQA-Tower ist es auch nicht mehr allzu weit bis zum Wiener Prater, dem weltberühmten Vergnügungspark mit seinem ikonischen Riesenrad.

– Und gleich nebenan: die Wirtschaftsuniversität. Oder auch: der Campus WU. 492 Millionen Euro sind in den neuen Standort geflossen, an dem 25.000 Studierende und 1.500 Mitarbeitende Platz finden. International hoch angesehene Architekten wie Zaha Hadid Architects sind für die spektakulären Gebäude verantwortlich. Und Kampmann für das gute Klima.

– Vom Campus WU ist es ein 2,5 Kilometer langer Spaziergang quer durch den ausgedehnten Praterpark, um zu einem brandneuen städtebaulichen Leuchtturm-Projekt zu gelangen: den Triple Towers. Die seltsame Schreibweise veranschaulicht bereits die Architektur. Drei schlanke, im Dialog stehende Wohntürme reihen sich direkt am Donaukanal auf. Sie erreichen 106, 115 und

119 Meter Höhe. Durch die teilweise verschobenen Niveaus ergeben sich großzügige Freiflächen, die als Gemeinschaftsterrassen genutzt werden. Die Triple Towers gehörten jüngst zum erlesenen Kreis der Finalisten des Internationalen Hochhauspreises. Gelobt wurde hier das flexible Konzept, die Offenheit für Interaktion sowie das nachhaltige Heiz- und Kühlsystem, das Flusswasser nutzt. Und den Kathern von Kampmann. >>>



Ausgezeichnet: Die Triple Towers gehörten zu den Finalisten des Internationalen Hochhauspreises 2022.



Unterflurkonvektoren  
für ein ganzes Stadtviertel:  
Kilometerweise sind  
Katherm im Quartier  
Belvedere installiert.

## Großer Bahnhof um das Welterbe

– Die letzte Station meines U-Bahn-unterstützten Spazierganges ist das Quartier Belvedere am Hauptbahnhof. Das schreibt sich so schnell dahin. Aber beide, das Quartier Belvedere und der Hauptbahnhof, sind das Ergebnis einer gewaltigen städtebaulichen Veränderung in Wien. Denn bis 2009 stand hier der Südbahnhof. Dieser sollte zu einem echten Hauptbahnhof umgestaltet werden. Was heißt umgestaltet? Der raumgreifende Südbahnhof musste weichen – er wurde komplett abgerissen. Und auf der gewaltigen Freifläche entstanden der neue Hauptbahnhof und das Quartier Belvedere. Kampmann spricht eher vom Katherm-Quartier. Denn hier sind Unterflurkonvektoren für 1,3 Millionen Euro installiert. Und zwar auf dem Erste Campus (dem Bau der „Ersten Bank Österreich“), dem DGNB-zertifizierten QBC (Quartier Belvedere Central) und im Icon Vienna, einem dreiteiligen Hochbau der Signa Holding.

– Und obwohl das Icon Vienna drei Kilometer vom Stephansdom entfernt ist, gab es auch hier bei den Planungen Kritik an der Bauhöhe von ursprünglich 100 Metern. Eine von der UNESCO unterstützte Bürgerinitiative sah das historische Stadtbild durch den Bau gefährdet. In der Folge wurde die Höhe auf 88 Meter beschränkt. Solche Kämpfe wird es in Wien wohl weiterhin geben, solange das Fachkonzept Hochhaus keine konkreten, mit der UNESCO abgestimmten Regeln beschließt.

– Ich steige in die U1, fahre unterirdisch zurück zum Stephansplatz, tauche auf und stehe vorm Haas-Haus mit seinem vollverglasten, runden Erker, in dem sich der Stephansdom spiegelt. Als das vom bekannten Wiener Architekten Hans Hollein gebaute Haus 1990 eröffnete, war es Gegenstand erhitzter Debatten. Der ehrwürdige Sakralbau des Doms gleich gegenüber diesem postmodernen Bau – ein



Bild, das nicht nur das architektonische Wien auf den Punkt bringt: eine Stadt zwischen Tradition und Innovation. Zwischen Beharren und Aufwärtstreben. Zwischen Erhalt und Erneuerung. Doch

auch die glitzernden Fassaden der Postmoderne altern. Sie werden bald integraler Bestandteil des Stadtpanoramas und werden eines Tages (wer weiß?) vielleicht auch zum Welterbe gehören.

„Wegen der Pandemiezeiten hat das Messewesen gelitten und ist der digitale Austausch in den Vordergrund getreten. Das ist nicht nur zeiteffizienter, es schont auch die Umwelt. Und doch bleibt dabei etwas auf der Strecke: der persönliche Austausch und die haptische Erfahrung. Das bestätigt auch Robert Kling, dem sehr an intensiver Kundenpflege gelegen ist. Kling arbeitet bereits seit 23 Jahren für Kampmann und hat parallel zu **Kurt Binder** den österreichischen Markt erschlossen, in seinem Fall den Westen des Landes mit den Bundesländern Vorarlberg, Tirol, Salzburg und Kärnten. Im Juli 2022 war Robert Kling in dieser Region mit dem Kampmann Showtruck unterwegs. *Wie war es?*

Die Organisation vorab ist etwas mühselig und viele Standorte kann man nicht anfahren, weil es für den Truck kaum einen passenden Stellplatz gibt – aber wenn wir dann da sind, dann wird unser Konzept von den Kunden sehr positiv aufgenommen.

#### *Was gibt es auf dem Truck zu sehen?*

Wir haben bei Kampmann ja zwei Trucks. Der eine ist allgemeiner ausgestattet und wir, also mein Kollege **Simon Otto** und ich, waren mit dem Kälte-truck unterwegs. Da liegt der Schwerpunkt auf der Kühlung und wir zeigen neben einer repräsentativen Produktauswahl auch unsere Hydraulikbox.

#### *Ist der Truck in Österreich was Besonderes?*

Naja – auch Wettbewerber haben Showtrucks. Aber keiner hat die Kombination Heizen und Kühlen on board, das ist tatsächlich einzigartig. Diese Kombi hat uns auch schon auf der Frauenthal EXPO letztes Jahr ausgezeichnet.

#### *Welche Standorte fahren Sie an?*

Meistens sind wir bei Planungsbüros. Die schätzen sehr, sowohl unsere Produktqualität zu sehen als auch unsere Vielfalt. Und es ist eben was anderes, ob ich ein Produktbild im Internet sehe, oder ob ich es ganz real vor mir habe, es anfassen kann. Da können wir überzeugen.

#### *Gab es Überraschungen auf der Tour?*

Nicht wirklich. Aber es ist interessant zu sehen, dass die Planungsbüros den Truck gerne nutzen, um Wissen zum Beispiel, an ihre Technischen Zeichner zu vermitteln. Die sind ja meist nie auf irgendwelchen Messen und haben auf unserem Truck mal die Gelegenheit die Produkte in echt zu sehen, die sie sonst nur zeichnen.

Mit dem SHOWTRUCK  
DURCH DEN ALPENSTAAT





# MACHEN SIE SICH LUFT!

## Der neue KaCompact KG – schnell und stark im Standard

### EINFACH

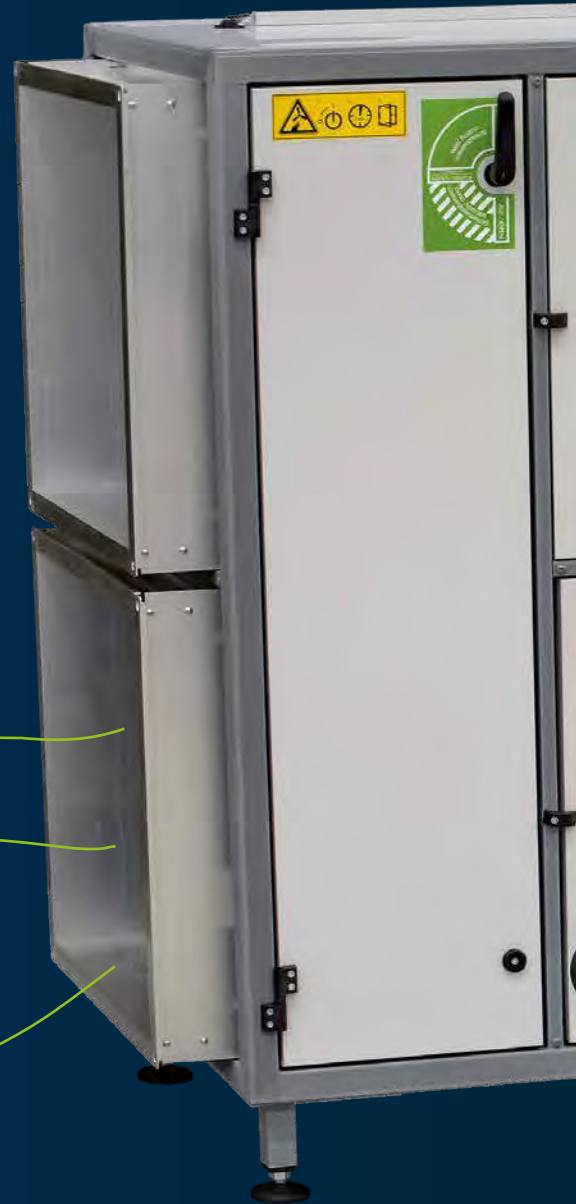
Das ist einfach: Der neue KaCompact KG ist ein zentrales, überaus kompaktes und flexibles Lüftungsgerät für Standardanforderungen. Leicht konfiguriert mit dem Auslegungstool, ist das Gerät schnell auf der Baustelle, wo es komplett montiert und verdrahtet ankommt.

### EINWANDFREI

Saubere Raumluft wünschen sich immer mehr Raumnutzer. Der KaCompact KG ist perfekt geeignet, um in Gastronomien, Bürogebäuden, Schulen und Kitas für hygienische Luftverhältnisse zu sorgen und verbrauchte Luft auszutauschen. Er ist zudem nach den Vorgaben der VDI 6022 konstruiert.

### EFFIZIENT

Der KaCompact KG ist in verschiedenen Gerätegrößen zwischen 1.500 und 6.000 m<sup>3</sup>/h verfügbar. Er verfügt über einen hocheffizienten Gegenstrom-Wärmeübertrager und ebenso wirksame EC-Radialventilatoren. Er erfüllt zudem die Anforderungen der Ökodesign-Richtlinie (ErP).



## Der KaCompact KG

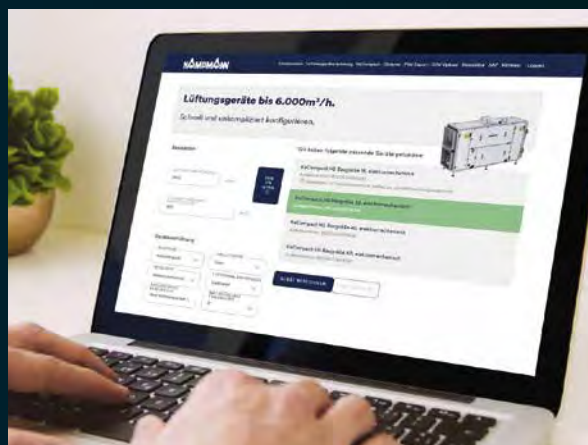
- effiziente Wärmerückgewinnung
- Direktantrieb mit EC-Ventilator
- einfacher Filterwechsel
- robuste Konstruktion
- simple Revision
- integrierte, intelligente Regelung
- integriertes Touchdisplay
- verschiedene GLT-Schnittstellen möglich



>>>

#### AUSLEGUNGSTOOL

Der KaCompact KG kann durch eine benutzerfreundliche und einfache Konfiguration individuell und schnell ausgelegt werden. Auf Knopfdruck erhalten Sie ein Datenblatt mit Ihren Wunschdaten.







WER SCHULEN  
NICHT LÜFTET, IST  
DOOF.





## **Noch immer ist Ausnahme, was längst Regel sein sollte: kontrolliert belüftete Klassenräume.**

*Das Thema Lüften hat in der Corona-Pandemie eine nie dagewesene Aufmerksamkeit erlangt. Klar: Es geht um unsere Gesundheit. Doch es gibt noch weitere Argumente, die für eine kontrollierte Raumlüftung sprechen. Vor allem in öffentlichen Gebäuden, am Arbeitsplatz und in Kitas und Schulen. Die Gesamtheit dieser Argumente lässt am Ende nur einen Schluss zu: Nicht zu lüften, ist unverantwortlich. >>>*



– Aerosole. Diesen Begriff hat vor drei Jahren noch kaum jemand verwendet. Heute steht er synonym für Schwebstoffe in der Luft, die uns krank machen können. Stichwort Covid-19. Und wir wissen: Überall dort, wo sich viele Menschen in einem Raum aufhalten, reichern sich Aerosole wie etwa Viren an, steigt die Gefahr, sich zu infizieren oder eine Allergie zu entwickeln. Plötzlich wurde allerorten gelüftet, wurden die Fenster weit aufgerissen – selbst im Winter. Die Kinder in den Schulen erhielten den Hinweis, dick eingepackt zu erscheinen. Unternehmen sponsorten warme Decken für die Schüler. Und die Heizungen waren voll aufgedreht, um den ständig wiederkehrenden Kälteeinbruch im Klassenzimmer zu vertreiben. Deutschland im Ausnahmezustand.

– Und in Skandinavien? Haben die Hausmeister einfach die Lüftungsanlage höher eingestellt.

– Luft ist unser wichtigstes Lebensmittel. Wir halten drei Wochen ohne Nahrung aus, drei Tage ohne Wasser, aber nur drei Minuten ohne Luft. Den Anspruch, den wir an Essen und Trinken haben, sollten wir auch bei der Atemluft geltend machen. Und eine Lüftungsanlage sorgt in Innenräumen genau dafür. Doch insbesondere in Kitas und Schulen ist eine kontrollierte Frischluftzufuhr immer noch die Ausnahme. Es ist bitter, dass erst die Pandemie für mehr Bewusstsein gesorgt hat. Denn eine Lüftungsanlage hat nur Vorteile. Die hygienische Luft ist dabei nicht mal das wichtigste Argument für eine Installation.

– Was war jetzt in Skandinavien?

– In Skandinavien, zum Beispiel in Schweden oder Dänemark, sind Lüftungsanlagen in Schulen quasi Standard. Die Länder haben die Konsequenzen aus Erkenntnissen gezogen, die mehr als 150 Jahre alt sind. Sie beziehen sich ausgerechnet auf einen Deutschen, den Chemiker und Hygieniker *Max von Pettenkofer*, der 1858 formulierte: „Ich bin auf das lebendigste überzeugt, dass wir die

*Gesundheit unserer Jugend wesentlich stärken würden, wenn wir in den Schulhäusern, in denen sie durchschnittlich fast den fünften Theil des Tages verbringt, die Luft stets so gut und rein erhalten würden, dass ihr Kohlensäuregehalt nie über 1 pro Mille anwachsen könnte.“* Es geht Herrn von Pettenkofer also um die Kinder, um ihre Gesundheit, ihre Entwicklung. Eine kontrollierte Lüftung sorgt nicht nur für weniger Infektionen, sondern – und das ist der wichtigste Aspekt von allen – auch für eine gute Lernatmosphäre.

– Je höher der Anteil an Kohlenstoffdioxid (CO<sub>2</sub>) in der Atemluft, desto eher ermüdet man, desto geringer ist die Konzentrationsstärke, desto schlechter sind die Leistungen der Schüler. Wer hatte bei den vergangenen PISA-Studien immer am besten abgeschnitten? Die Skandinavier. Das liegt gewiss nicht nur daran, dass die nordischen Länder mechanisch lüften – aber ein Zusammenhang zwischen Luft- und Lernqualität ist wissenschaftlich unumstößlich. Und sollten wir nicht alles tun, um den Kindern optimales Lernen zu ermöglichen?

– Tatsächlich aber werden auch heute noch viele Bildungseinrichtungen ganz ohne mechanische Lüftung geplant. Grund sind natürlich die klammen Kassen. Aber auch dieses Argument zählt und zieht nicht. Schon gar nicht in den aktuellen Zeiten der Energie- und Klimakrise. Zumindest dann nicht, wenn das Lüftungsgerät über eine effektive Wärmerückgewinnung verfügt.

– Ob zentrales oder dezentrales Lüftungsgerät: Eine hochwirksame Wärmerückgewinnung sorgt dafür, dass sich die Installation schnell amortisiert. Lüftungsgeräte von Kampmann, wie das dezentrale Schullüftungsgerät WZA, erreichen einen Wärmerückgewinnungsgrad von bis zu 80 Prozent. Mit dieser regenerativen Technik spart man jede Menge Gas ein, das teuer, rar und klimaschädlich ist. Um das auf den Punkt zu bringen:

# Warum eine mechanische Lüftung in Schulen unumgänglich ist

- 1 Optimale, sauerstoffreiche Lernatmosphäre.  
Für die Kinder. Für die Zukunft.
- 2 Weniger Infektionen. Ganz gleich,  
ob saisonale Grippe oder Covid-19.
- 3 Klimaschonend dank regenerativer  
Wärmerückgewinnung.
- 4 Kosten amortisieren sich dank Energieersparnis.

Überzeugende Argumente für eine mechanische Lüftung. Oder andersherum: Es gibt keine Argumente gegen eine mechanische Lüftung. Daher sollte bei jedem Neubau eine Lüftungsanlage eingeplant werden. Und jede Kommune kann seine Schulen jederzeit mit stationären Lüftungsanlagen wie dem WZA von Kampmann nachrüsten. Im Falle des WZA ist das baulich zudem so unkompliziert, dass das während des Schulbetriebes vonstatten gehen kann. Pro Klassenraum benötigen die Installateure nicht mehr als einen Tag.

Am Ende profitieren also alle: Schüler, Lehrer, Kommunen und das Klima.

<<< **FRANK HEIDRICH,**  
**HEAD OF KEY ACCOUNT SALES**  
HVAC und Experte für Schullüftung



## DAS DEZENTRALE SCHULLÜFTUNGSGERÄT WZA

Der WZA ist eine stationäre RLT-Anlage für Klassenzimmer, Kitas und Horte. Sie saugt verbrauchte Luft ab und ersetzt sie durch frische Außenluft. So bleibt die Raumluft hygienisch und sicher sowie sauerstoffreich für eine gute Lernatmosphäre.

- leichte Installation
- intuitive Bedienung durch Bedieneinheit mit Solotaste
- leiser Betrieb durch wenige bewegliche Komponenten
- einfache Wartung
- Feuchterückgewinnung gegen trockene Luft
- nachhaltig durch Wärmerückgewinnung und CO<sub>2</sub>-Automatik
- behagliche Zuluft einbringung im Mischluftprinzip im gesamten Jahresverlauf

#HEUTE\_LERNEN





# SPÄTSCHICHT FÜR DEN GRAND TOWER

Wie Mitarbeiter von NOVA und Kampmann in schweißtreibender Arbeit den Bewohnern des exklusiven Grand Towers eine schweißfreie Nacht bescherten.



*Grand Tower. Das klingt nach Grand Hotel. Das klingt exklusiv. Und tatsächlich: Des Hochhauses Name hält, was er verspricht. Der Grand Tower ist ein eleganter und markanter Wohnturm mitten in Frankfurt. Unweit vom Messturm ist der 2020 fertiggestellte Wolkenkratzer nun Teil der Frankfurter Skyline und bietet als solcher einen einmaligen Ausblick über die gewaltige Großstadtkulisse der Mainstadt. Das „Grand“ des Towers ist auf zweierlei Weisen „groß“. Zum einen ist der Bau mit 47 Etagen, die sich über 180 Meter erstrecken, das höchste Wohngebäude Deutschlands. Und zum anderen richtet sich das Wohnkonzept an eine zahlungskräftige, kosmopolitische Kundschaft.*

— Für gerade einmal 1,8 Millionen Euro können Interessenten eine Zwei-Zimmer-Wohnung von 90 Quadratmetern erwerben. Das wirkt erst dann günstig, wenn man weiß, dass das spektakuläre Penthouse mit mehr als 300 Quadratmetern 9,1 Millionen Euro kostet. Die Durchschnittspreise pro Quadratmeter liegen bei 8700 Euro. Zu einem so hochwertigen Refugium gehört auch eine hochwertige Klimatisierung. Weswegen vor den Panoramafenstern Katherm HK installiert wurden und RLT-Geräte von NOVA für frische Luft sorgen.

— Dann kam der 18. Mai 2022. Es war ein sonniger, mit 29 Grad schon fast heißer Frühsommertag, als im Lüftungsgerät gegen Mittag ein Motor ausfiel. Somit waren 480 Wohneinheiten ab diesem warmen Tag ohne Belüftung. In Windeseile tat sich ein Einsatzteam aus Kampmann- und NOVA-Servicemitarbeitern zusammen, die aus Mühlheim und Donaueschingen zum Grand Tower fahren. Gegen 20 Uhr trafen **Helmut Wirwich** und **Peter Bruska** von NOVA sowie **Viktor Schulz**, **Jonas Bruder** und **Johannes Schnieders** vom Customer Service im Frankfurter Zentrum ein, um in einer spätabendlichen Sonderschicht den 160 Kilogramm schweren Motor zu wechseln.

— Trotz des ebenso erfolgreichen wie selbstlosen Einsatzes der fünf Männer muss davon ausgegangen werden, dass an diesem Abend doch so mancher Bewohner mit hochrotem Kopf in seiner klimatisierten Wohnung saß. Es war nämlich der Abend des Europa-League-Triumphes der Frankfurter Eintracht.

**Customer Service**  
**KAMPMANN NOVA**

# Schneller als die Feuerwehr: Nächtlicher Einsatz rettet Anwaltskanzlei.

Der Fan Coil Venkon ist bekannt für seine Langlebigkeit und Robustheit. So musste ein Venkon, der in einer Hamburger Anwaltskanzlei installiert war, erst 20 Jahre alt werden, bis er erste Verfallserscheinungen zeigte. Dummerweise mittels eines Lecks. Und so lief das Wasser aus dem Gerät und keiner konnte helfen: Weder der Hausmeister noch der Verwalter, weder irgendwelche Notdienste vor Ort noch die Polizei und auch nicht die Feuerwehr, die in der Not gerufen wurde. Auftritt **Maik Schulze**, seines Zeichens Gebietsverkaufsleiter bei Kampmann, dessen Nummer der Anwalt im Internet ausfindig gemacht hat. Als Schulzes Telefon um 23.30 Uhr klingelte, begann ein intensiver Austausch mit Sprache und Bild, bis Maik Schulze die Lösung für das Problem mitteilen konnte. Ein aufrichtiges Dankeschreiben (mit Erlaubnis der Veröffentlichung) samt einer Flasche Wein waren der Lohn für den nächtlichen Rettungseinsatz.

#HEUTE\_IM\_GESPRÄCH



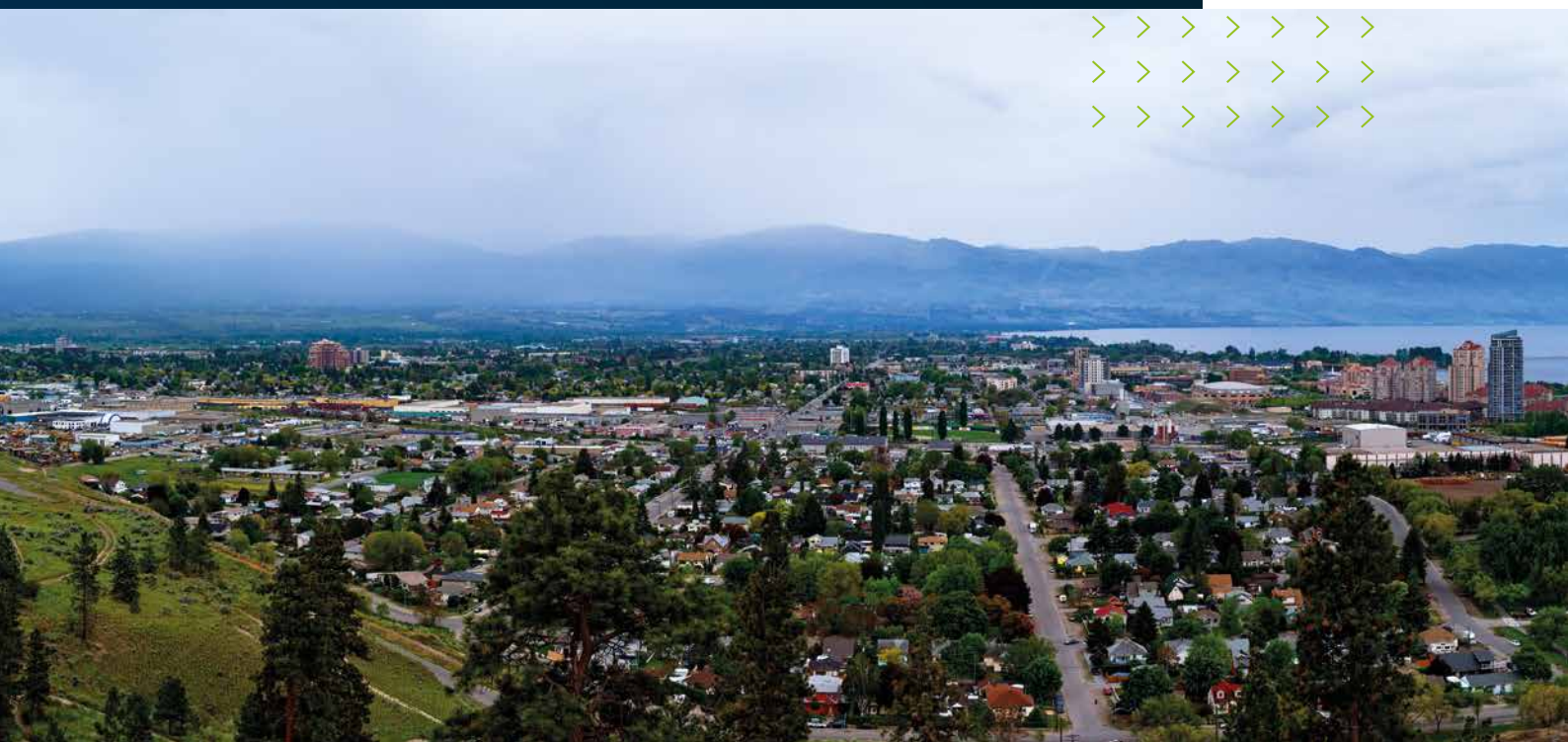
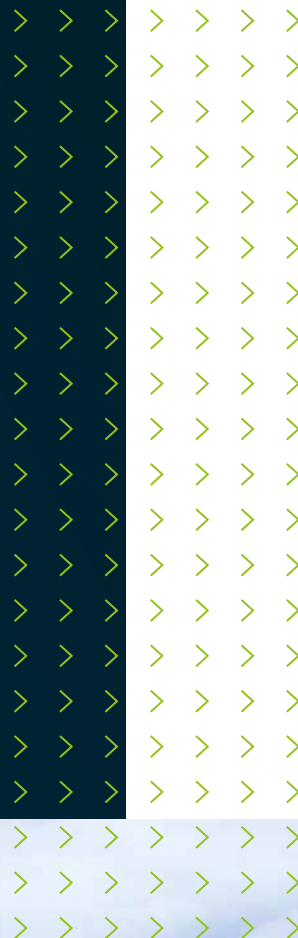


# KAMPMANN - Kelowna - Kanada

Seit Januar 2016 besteht die Kampmann Heating Cooling Ventilation Ltd. Sie startete zunächst in Vancouver und zog dann später in das beschauliche Kelowna, einer 130.000 Einwohner zählenden Stadt am Okanagan Lake im Südwesten Kanadas. Keine besonders exponierte Lage. Aber wozu auch? Zwar ist **Seb Cairns**, Commercial Director der Kampmann Heating, Cooling, Ventilation Ltd., immer auch mal unterwegs, um zum Beispiel spezielle Anforderungen zu besprechen oder um Messungen vorzunehmen, aber angesichts des gewaltigen Vertriebsgebietes wird der Großteil der Arbeit doch per Telefon, Mail und Videokonferenz erledigt.

„Es ist eine sehr beziehungsorientierte Branche“, meint Cairns, „daher sind gute persönliche Kontakte unserer Handelsvertreter enorm wichtig. Aber auch wir selbst sind natürlich extrem um Kundenbeziehungen bemüht. So besuchen wir zusammen mit unseren Sales Representatives Messen wie etwa die jährliche AHR EXPO, die 2023 in Atlanta stattfindet, bieten aber bei uns in Kelowna auch einen eigenen Showroom.“

Um diese persönliche Nähe noch weiter auszubauen und um mit dem Markterfolg auf dem nordamerikanischen Kontinent personell mithalten zu können, wächst die Kampmann Heating Cooling Ventilation Ltd. im Jahr 2023 um mindestens zwei weitere Mitarbeiter.



# 19.509.737 KM<sup>2</sup> = EIN VERTRIEBSGEBIET

Das Vertriebsgebiet, das Seb Cairns mit seinen zwei Mitarbeiter\*innen betreut, ist fast 20 Millionen Quadratkilometer groß. Zum Vergleich: Deutschland misst 357.588 Quadratkilometer. Oder noch etwas eindrücklicher: Deutschland passt 55-mal in Kanada und die USA hinein.

*Sicher – Fläche ist nicht alles. So ist zwar Kanada das zweitgrößte Land der Welt, es hat aber nicht mal die Hälfte der Einwohner von Deutschland. Und die allermeisten Kanadier leben im Süden des Landes, nahe der US-amerikanischen Grenze. Dennoch und ohne Zweifel: Seb Cairns muss eine Mammut-Aufgabe bewältigen, wenn er die USA und Kanada mit feinstem Raumklima „Made in Germany“ versorgen möchte. Wie gelingt ihm das? Und welche Unterschiede gibt es technisch zum europäischen Markt?*

– Mit einem Drei-Personen-Team kann man Nordamerika nicht ausreichend betreuen – das ist klar. **Seb Cairns** erläutert: „Entscheidend für unseren Vertriebserfolg ist unser Netz von Handelsvertretern. Wir haben 25 Partnerunternehmen, die uns vertreten und damit schon mal 35 Bundesstaaten abdecken. Weitere vier Unternehmen sind für alle Provinzen und Territorien in Kanada zuständig. Wobei man beachten muss, dass unsere Partner, die allesamt Ingenieure sind, auch andere HLK-Hersteller im Portfolio haben, zum Teil auch >>>



<<<

Blick über Kelowna: Von hier aus betreut Kampmann den nordamerikanischen Markt.



solche mit Fan Coils. Der Vorteil für die Kunden: Sie bekommen eine individuell erstellte Gesamtlösung geliefert.“

## GERMAN TECH FOR AMERICAN BIG TECH

— Mit dieser Konstellation erreicht Kampmann in Nordamerika eine erstaunliche Präsenz. Und damit erstaunliche Projekterfolge. Produkte von Kampmann finden sich bei großen Unternehmen wie LinkedIn in Kalifornien, Amazon in Vancouver und Microsoft in New York. Aktuell beliefert Kampmann YouTube, Facebook und Disney. Alles Unternehmen der Tech- und Medien-Branche. Was ein Hinweis darauf sein mag, dass Kampmanns technische Expertise von solch innovativen Unternehmen am ehesten erkannt und geschätzt wird.

Denn es ist kein Gerücht, wonach die Amerikaner weniger Wert auf geringe Schallemissionen legen, was ja in Europa ein Kernargument für Kampmann ist. Das bestätigt auch Seb Cairns: „Es stimmt: Geräuscharmheit ist nur bei manchen Projekten wichtig. Daher setzen wir auf die Kombination aus Akustik, energieeffizienten EC-Ventilatoren, platzsparenden Abmessungen, Qualität und Zuverlässigkeit und legen den Fokus auf hohe Leistung bei niedriger Warmwassertemperatur als Grundlage des Produktdesigns.“ Woran man sieht, dass Kampmanns Fokussierung auf Niedertemperatursystem weltweit zum Tragen kommt. Denn auch in Nordamerika ist man mit der Effizienz-Strategie vorne dabei: „Bei den Fan Coils haben wir in unserem Markt zunehmend die Nase vorn, gegenüber heimischen Herstellern, die im Vergleich noch nicht mit den geänderten Effizienzanforderungen mitgezogen haben. Das ist für uns ein spannendes Wachstumsfeld. Auch bei den Geräten mit Elektroheizung wie dem Katherm QE oder HKE sehen wir im Moment besonderes Potenzial.“



## ELITE-KLIMA

— Dabei sind gerade die Unterflurkonvektoren der Katherm-Reihe nicht gerade ein amerikanisches Steckenpferd, weil in vielen gewerblichen Gebäuden keine Doppelböden verwendet werden. Noch eher sind Fan Coils Venkon EC und XL gefragt sowie klassische Konvektoren. Mechanisch sind diese Produkte quasi baugleich mit den europäischen Pendants, elektrisch hingegen gibt es (neben der grundsätzlich anderen Netzspannung in Nordamerika) teilweise sehr unterschiedliche Anforderungen wie etwa verschiedene Wechselspannungen.

— Spannend ist auch ein Betätigungsfeld, das man bei Kampmann in Europa in dieser Dichte nicht findet: Institutionen, insbesondere Universitäten, scheinen der Kampmann-Technik gegenüber besonders aufgeschlossen zu sein. Auch hier spielen das Bewusstsein um Energieeffizienz

und Nachhaltigkeit gewiss eine Rolle. So sorgen Kampmann-Produkte in Elite-Universitäten wie Yale, Harvard, Princeton, dem MIT und anderen Einrichtungen für kühle Köpfe beim Studieren. Und auch das bisher größte amerikanische Katherm-Projekt stammt aus dem Bildungsbereich: 2024 wird Kampmann die Ottawa Public Library beliefern. Ein Haus voller Bücher – volle Auftragsbücher für Kampmann.

Ganz schön schlau:  
Unterflurkonvektoren in der Yale Universität.



Prestigeprojekt:  
Kampmann wird  
die Bibliothek  
der Stadt Ottawa  
mit gutem Klima  
ausstatten.



#HEUTE\_ÜBER DEN TEICH



# EINE RUNDE SACHE!

## Der neue Ultra Allround – die Nase wieder vorn

### DESIGNOBJEKT

Ein Designergerät für hohe, offene Decken. Ein echter Blickfang. So lässt sich der Wunsch vieler unserer Retail- und Industriepartner zusammenfassen. Et voilà: Der Ultra Allround ist optisch und technisch eine runde Sache. Nicht zu auffällig, aber richtig schick macht er sich hervorragend in offenen Deckenkonzepten. Und das in der Wunschfarbe des Kunden.

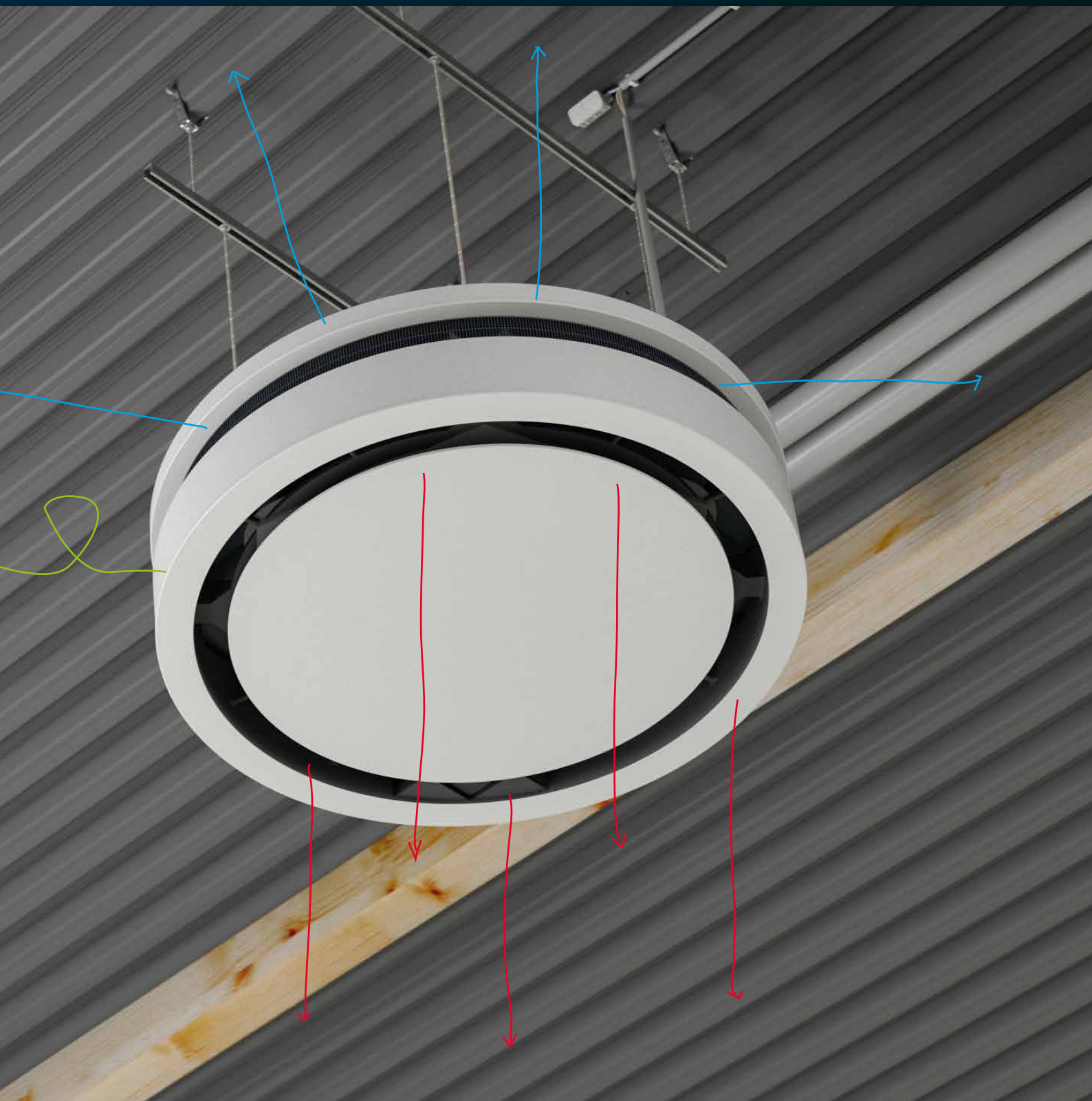
### SCHÖN FLEXIBEL

Was er da oben in sieben Metern Höhe macht? Er bringt Ingenieurskunst zu Anwendung. Oder anders gesagt: Im Heizfall befördert er warme Luft mit hohem Impuls in die Tiefe und macht dabei Wärmeenergie nutzbar, die bei vielen anderen Systemen unter der Decke verloren geht. Aber damit nicht genug: denn im Kühlmodus tritt die kühle Luft nicht unten, sondern seitlich aus, verteilt sich in alle Richtungen, und senkt sich behaglich in den Aufenthaltsbereich ab.

## Der Ultra Allround

- Schmuckstück zum Heizen und Kühlen
- je nach Modus Luftaustritt unten (heizen) oder seitlich (kühlen)
- passend zur Innenarchitektur voll- oder teilverkleidet
- Montagehöhen bis sieben Meter
- Effizienzklima durch geringe Temperaturschichtung
- behaglich durch intelligente Luftführung
- geeignet für den Einsatz mit Wärmepumpen









<<< **FRANK BOLKENIUS**  
Geschäftsführer Technik







# ERLEBEN WIR GERADE DAS ENDE DER GLOBALISIERUNG, HERR BOLKENIUS?



Die Blätter an den Bäumen rauschen bunt vorm Kampmann Verwaltungsgebäude, als wir Frank Bolkenius treffen, den Geschäftsführer Technik bei Kampmann. Wir sprechen mit ihm über die nachhaltige Klimatisierung der Zukunft, wie sich Kampmann in einer krisengeplagten Welt behauptet und über seine Erwartungen zur bevorstehenden ISH.

*Herr Bolkenius, es ist Herbst und kühl draußen.*

*Haben Sie zu Hause schon Ihre Heizung angestellt?*

Privat noch nicht. Und im Unternehmen auch noch nicht. Bis jetzt war das auch noch nicht wirklich nötig, weil die solare Einstrahlung das Gebäude über Tag noch ausreichend erwärmt hat. Aber wenn es nötig wird zu heizen, dann auf maximal 19 Grad. Denn wir bei Kampmann wollen einen Beitrag zur Energie- und natürlich Gaseinsparung leisten. >>>



### **Wie stellt sich das dar?**

Zunächst haben wir uns alle Bereiche im Werk angesehen, sowohl die Produktion als auch die Verwaltung. Überall dort, wo Wärmerückgewinnung möglich ist, führen wir sie ein. Und wo in den Produktionshallen noch keine Torluftschleieranlagen waren, werden diese installiert. Die Abschirmwirkung dieses Luftschleiersystems funktioniert übrigens auch im isothermen Betrieb, also ohne Heizfunktion, sodass auch hier die Energieeinsparung im Fokus steht. Vor allem aber haben wir den Energiesparfreitag eingeführt. Das heißt: Seit dem 1. Oktober gehen die Verwaltungsmitarbeiter am Freitag ins mobile Arbeiten und in der Fertigung versuchen wir, alle Prozesse in die Zeit von Montag bis Donnerstag zu legen – sofern möglich, versteht sich. So können wir bereits ab Donnerstag in den Energieabsenkmodus gehen.

### **Man sieht, dass Sie die Energiekrise sehr ernst nehmen.**

Absolut! Wir haben unser Energiesparkonzept auch in enger Rücksprache mit den hiesigen Stadtwerken abgestimmt, denn keiner weiß wirklich, was noch auf uns zu kommt. Erfreulicherweise treffen unsere Maßnahmen bei den Mitarbeitern auf breite Zustimmung. Aber die stehen ja zu Hause vor der gleichen Problematik: Heizen ist kostspielig geworden. Und auch ohne Energiekrise ist ein sparsamer, verantwortungsvoller Umgang mit unseren Ressourcen eine Tugend.

### **Was auch den Run auf Wärmepumpen erklärt.**

Und das mit Recht! Wir müssen weg vom Gas, weg vom Öl, hin zu regenerativer, effizient eingesetzter Energie. Deswegen zielen viele unserer Bemühungen gerade auf Heiz- und Kühlsysteme mit Wärmepumpentechnik. Für uns als Unternehmen, das nicht primär in der Kalt- oder Warmwassererzeugung tätig ist, bedeutet das, unsere dezentralen Geräte für den Niedertemperaturbetrieb zu optimieren. Das ist im Moment unser Fokus bei der Produktentwicklung.

### **Wo sind da die größten Hürden?**

In der Tat ist das alles andere als trivial. Unser Unterflurkonvektor Katherm NK, der mit freier Konvektion arbeitet, der hat es natürlich schwer, wenn er jetzt nur noch Wasser mit 40 °C bekommt. Mit geringen Temperaturen effizient zu heizen, funktioniert am ehesten über die Erhöhung der Luftmenge. So haben wir jetzt einen neuen Heizkörper entwickelt, den PowerKon LT, der als Ersatz für einen klassischen Radiator dient. Der also ventilatorunterstützt für den Niedertemperaturbetrieb geeignet ist. Aber auch unsere Lufterhitzer optimieren wir jetzt für geringere Temperaturen.

### **Also auch Geräte-Klassiker wie den Ultra?**

Gut, dass Sie das erwähnen. Vom Ultra wird es eine ganz neue Version geben: Für den Niedertemperaturbetrieb besonders geeignet, flexibel einsetzbar und mit rundem Gehäuse heißt er folgerichtig Ultra Allround. Durch eine motorbetriebene Klappentechnik kann zwischen einem optimalen Kühl- und Heizbetrieb umgeschaltet werden. Dadurch eignet sich der Ultra Allround auch für große Installationshöhen jenseits der fünf Meter.

Aber unsere Optimierung gilt allen Geräten mit Wärmetauschern. Wir prüfen, ob die Geräte sowohl für hohe als auch für niedrige Temperaturen geeignet sind. Was ganz interessant ist. Denn noch vor fünf bis zehn Jahren haben wir alles auf hohe Temperaturen hin optimiert – auf Wasservor- und -rücklauftemperaturen von 75/65 °C bezogen auf 20 °C Raumtemperatur. Heute optimieren wir beispielsweise auf die Wassertemperaturen von 45/35 °C, ebenfalls bezogen auf 20 °C Raumtemperatur. Ein immenser Unterschied. Und das bedingt, dass der Wärmetauscher ganz anders beschaffen sein kann. Der Wärmetauscher muss mit einem deutlich höheren Luftvolumenstrom durchströmt werden, damit er noch effizient funktioniert.

### **Wird sich das etablieren?**

Zweifellos! Alles, was heute gebaut wird, geht Richtung Wärmepumpe und Niedertemperatur.

Mittelfristig wird sich die Wärmepumpe überall durchsetzen. Und wenn das Gerät mit erneuerbaren Energien betrieben wird, dann haben wir auch einen großen Schritt in Richtung Klimaschutz gemacht.

**Apropos Klimaschutz: Im Winter 2022/2023 denken wir nur an Gas und Heizen. Aber der nächste Hitzesommer kommt bestimmt.**

**Dann wird Kühlen wieder das Thema sein ...**

... und genau dafür ist die Wärmepumpe wieder perfekt geeignet. Denn nahezu jede Wärmepumpe ist ja auch ein Kaltwassererzeuger. Das System der Zukunft ist die invertierbare Wärmepumpe zum Heizen und Kühlen in Verbindung mit auf Niedertemperaturbetrieb hin optimierten, ventilatorunterstützten Endkomponenten zum Heizen und Kühlen. Das ist nachhaltig, sorgt in allen Jahreszeiten für Komfort und ist damit absolut zukunftsfähig.

**Sie würden mir also auch für mein Eigenheim empfehlen, bald auf eine Wärmepumpe zu setzen?**

Durchaus. Aber in Verbindung mit den entsprechenden Heizkörpern! Das ist der Knackpunkt: Was nützt mir eine Wärmepumpe, wenn die klassischen Radiatoren nicht für die Niedertemperaturanwendung geeignet sind? Mit dem PowerKon LT bringen wir genau für diesen Anwendungszweck einen ventilatorunterstützten Heizkörper auf den Markt. Aber warten Sie noch, bis die Preise für Wärmepumpen für Wohnhäuser wieder ein erträgliches Maß erreicht haben.

**Wird Kampmann mit seinen Wärmepumpen in den Endverbrauchermarkt einsteigen?**

Nein, das werden wir nicht. Wir bleiben der Experte für Industrie- und Gewerbeanwendungen. Das ist unser Markenkern. Meistens verkaufen wir die Wärmepumpe dann im Paket mit passenden Lüfterheizern und anderen dezentralen Komponenten. Wir verstehen uns da als Anbieter von Gesamtlösungen für die Industrie.

**Die Welt befindet sich in einer einmaligen Krisensituation: Klima, Pandemie, Ukraine und dadurch gestörte Lieferketten und die Energiekrise. Eine Folge: Wärmepumpen sind kaum zu kriegen. Wie sieht es bei Kampmann aus?**

Die aktuellen Probleme der Materialverfügbarkeit gelten nicht nur für die Wärmepumpen! Bei fast allen unserer Produkte werden Komponenten eingesetzt, die mittlerweile sehr lange Lieferzeiten haben. Beispielsweise seien hier deutsche Lieferanten von EC-Ventilatoren genannt, die Lieferzeiten von über zwei Jahren haben. Dennoch sind wir bisher lieferfähig gewesen und werden alles daran setzen, dies in Zukunft auch zu bleiben.

Im Moment bekommt in der Regel nicht der günstigste, beste Anbieter den Auftrag, sondern der, der in passabler Zeit liefern kann. Wir haben den Vorteil, dass wir ein sehr großes Standardportfolio haben und dadurch sehr genau wissen was wir brauchen. Nicht nur deswegen, sondern auch wegen der Situation der letzten drei Pandemiejahre mit dem schwierigen Beschaffungsmarkt bevorraten wir uns vorausschauend großzügig, aber mit Augenmaß. Davon profitieren wir jetzt.

**Wie sehr betreffen Sie die Krisen?**

Jede dieser furchtbaren Krisen betrifft uns direkt. Das Russlandgeschäft darbt seit Beginn der Sanktionen 2014 und ist seit 2022 nicht mehr existent, auch weil wir uns aus dem Land komplett zurückgezogen haben. Aus der Ukraine-Krise folgte die Energiekrise. Darunter leidet jeder. Aber hier können wir – wie schon erwähnt – auch Lösungen anbieten. Und da Effizienz immer auch mit CO<sub>2</sub>-Einsparung einhergeht, und wir zudem schon seit vielen Jahren auf nachhaltige Systeme wie unsere Ka<sub>2</sub>O-Technologie setzen, können wir auch unseren Teil zum Klimaschutz beitragen. Und mit unseren Lüftungsanlagen, speziell auch Schullüftungsanlagen, sowie mit unseren Luftreinigern konnte Kampmann die Pandemiebekämpfung unterstützen. Von daher sind es auch aus unternehmerischer Sicht überaus >>>



spannende und – so seltsam das klingt – auch recht erfolgreiche Zeiten.

***In der westlichen Wirtschaft findet gerade ein Umdenken statt: Insbesondere um die Abhängigkeit von asiatischen Zulieferern – hier vor allem China – zu reduzieren, werden Halbteile und andere Fabrikate mehr und mehr wieder selbst produziert. Erleben wir das Ende der Globalisierung?***

Das kann man nicht mit ja oder nein beantworten. Aber es stimmt: Nicht nur wegen der Lieferketten, auch wegen der politischen Stimmung in vielen Ländern und dem damit einhergehenden zunehmenden Protektionismus, wird sich die Globalisierung verändern. Das ist aber ein langer Prozess. Im Moment besteht noch eine große Abhängigkeit von China. Die stellt man nicht einfach ab. Bis wir in Europa die Infrastruktur geschaffen haben, um unabhängig zu sein, werden noch einige Jahre vergehen.

***Ist das das Ziel: Unabhängigkeit von China?***

Man darf nicht komplett abhängig sein, richtig. Aber es muss einen gesunden Mittelweg geben. Jetzt wirklich alles selbst machen zu wollen, ist auch keine Lösung. Was sich aber wegen der Krise komplett gewandelt hat, ist die Mentalität des Einkaufs. Die Lager sind voll, die Zeiten des Just-in-time vorbei. Teilweise wird richtiggehend gehamstert.

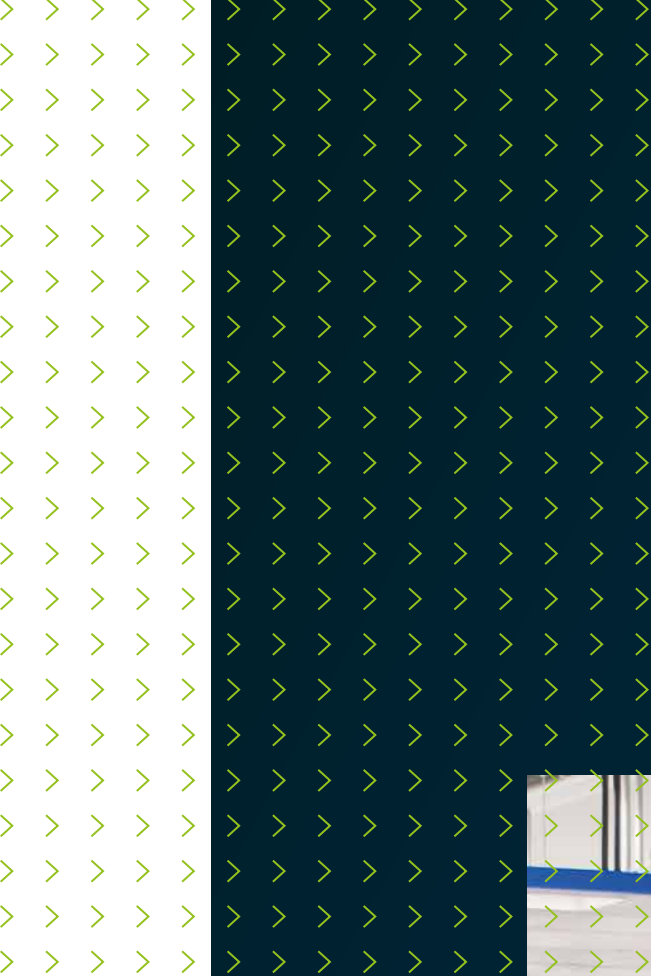
***So wie die Bürger zu Beginn der Pandemie mit Toilettenpapier ...***

Genau! Und wo viel eingelagert wird, ist wenig Ware im Umlauf. Sie wird teuer und rar. Das ist eine richtige Blase – die irgendwann platzen wird. Und dann entspannt sich auch die Lage wieder, sowohl in Bezug auf die Preissituation als auch auf die Verfügbarkeit. Gleichzeitig schlittern wir in eine Rezession. Einige Projekte werden nicht mehr angefangen oder auf Eis gelegt. Eine sich abschwächende Nachfrage trifft dann auf überbordende Lagerbestände.

***Zum Abschluss unserer Gespräche: Bald beginnt die ISH. Freuen Sie sich drauf?***

Sehr. Oder vielmehr bin ich überaus gespannt, wie es wird. Es ist die erste ISH nach der Corona-Pause. Ich glaube nicht, dass die Pause der Messe beziehungsweise dem Messewesen im Allgemeinen gut getan hat. Es bestätigte sich, was man vorher schon vermutete: Es kann auch ohne funktionieren. Der Markt holt sich seine Informationen heute online. Und wenn Gäste aus aller Welt kommen, sind Gäste aus aller Welt auch viele Kilometer unterwegs. Das ist nicht nur nicht nachhaltig – es kostet auch Zeit. Die Pandemie hat dann obendrein gezeigt, wie leicht wir uns persönlich auch über Video-Konferenzen austauschen können. Ist das Konzept Messe also noch tragfähig? Wir glauben: Man muss teilnehmen, um es zu erfahren. Wir werden die Messe anschließend kritisch hinterfragen und daraus unsere Schlüsse ziehen.





Frank Bolkenius hat als  
Geschäftsleiter Technik bei  
Kampmann die Verantwortung  
für das Produktportfolio  
sowie für den Bereich  
Forschung & Entwicklung.  
Bis zur Übernahme durch  
Kampmann war er Geschäfts-  
führer der emco Klima GmbH.



#HEUTE\_IM\_GESPRÄCH





# ENERGISCH: HANDELSKETTEN DENKEN UM

Angesichts der massiv gestiegenen Energiekosten möchten viele Handelsketten ihr energetisches Konzept anpassen. Kampmann weiß, wie.

*„Alles wird teurer.“ Das hört man derzeit überall – am ehesten aber im Supermarkt. Dass der Wocheneinkauf einer vierköpfigen Familie 100 Euro ganz locker übersteigt, ist völlig normal geworden. Die Produkte sind teuer und oftmals sogar rar. In den*

*Supermarktregalen spiegelt sich die Weltlage: der Ukraine-Krieg, die Energiekrise, die Inflation, die Rezession, gestörte und gerissene Lieferketten, ein angespannter Rohstoffmarkt. Und alles hängt miteinander zusammen, bedingt einander.*



\_ Alles wird teurer. Das gilt auch für die Betreiber von Supermärkten, Discounter, Non-Food- und Baumärkten, also von Handelsketten. Hier sind vor allem die massiv gestiegenen Kosten für Energie ein Faktor. Und das sorgt für einige Widersprüche: Die Märkte wollen weniger heizen und lüften, um Energie zu sparen. Richtig lüften ist in Pandemiezeiten aber wichtiger denn je. Die Märkte wollen weniger kühlen. Der Klimawandel sorgt aber für

immer wärmere Temperaturen und Hitzewellen. Weniger klimatisieren geht also auf Kosten des Kundenkomforts. Und der Kunde will sich nicht nur wohlfühlen, sondern immer mehr auch wissen, dass der Händler nachhaltige Grundsätze verfolgt. Eine verzwickte Lage. Ein gordischer Knoten. Den durchzuschlagen *Jürgen Dedden* in der Lage ist. Er leitet den Geschäftsbereich Handelsketten bei Kampmann. >>>



## EIN FREUND DER HANDELSKETTEN

– **Jürgen Dedden** ist ein ausgewiesener Experte für die Klimatisierung und Lüftung von Verkaufsbauwerken. 21 Jahre Erfahrung auf diesem Gebiet sprechen da eine deutliche Sprache. 21 Jahre, in denen sich der Norddeutsche bestens vernetzt hat und seinen Kunden sowie Partnern aufmerksam zuhört. Vor seiner Zeit bei Kampmann hat Dedden als Heranwachsender auf dem Bau und später als Fachplaner in einem Ingenieurbüro gearbeitet. Daher kennt er die verschiedenen Sichtweisen der Akteure und nimmt deren Bedürfnisse ernst.

In 21 Jahren hat Jürgen Dedden die ganze Dynamik am Markt der Handelsketten erlebt: die Zeit Anfang des neuen Jahrtausends, als sich Discounter explosiv verbreiteten und Kampmann eine Vielzahl von ihnen ausstattete – echte Heydays. Ab 2010 stagnierte die Verbreitung der Discounter. Doch neue Filialkonzepte, Um- und Neubauten sorgten weiterhin für ein stabiles Geschäft für Kampmann, das sich zu dieser Zeit längst als führender Hersteller von dezentralen Klimageräten für Handelsketten etabliert hatte. Heute macht der Bereich „Handelsketten“ bei Kampmann einen nicht unerheblichen Teil des Gesamtumsatzes aus.

## WEG VOM GAS! ABER WIRTSCHAFTLICH, BITTE ...

– Doch zurück zum Gordischen Knoten und dem aktuellen Dilemma der Handelsketten, Energie zu sparen und gleichzeitig für gutes Klima (drinnen und draußen) sorgen zu wollen. Für Kampmann-Kunden liegt die Lösung nahe: Jürgen Dedden **und sein Team**. Denn Kampmann gilt bei vielen Handelsketten nicht einfach nur als Hersteller, sondern als vertrauter Berater in Sachen Klimatechnik. Für einige ist Kampmann ein Taktgeber: Hier holt man sich die Informationen über den neuesten Stand der Technik. Sowohl hinsichtlich Gerätetechnik wie auch in Sachen Regelung. Manche Handelsketten besuchen Kampmann für einen „Technik-Tag“ und lassen sich von den Ingenieuren intensiv beraten. Das Vertrauen ist groß.

– Zurecht, denn Kampmann bietet Lösungen. Und aktuell heißt die Aufgabe: Weg vom Gas und hohen GWP-Werten! Doch möglichst effizient. Möglichst nachhaltig. Möglichst wirtschaftlich. Das

Bei Kampmann kümmern sich Technische Berater reaktionsschnell und sachkundig um die individuellen Bedürfnisse der einzelnen Handelsketten.



Überzeugende an Kampmanns Lösung: Sie ist ausgereift und zukunftssicher. Kampmann muss sich nicht verbiegen, um den aktuellen Anforderungen zu entsprechen. Schon lange hat Kampmann Wärmepumpen im Programm. Ebenso lange dezentrale Geräte für den Niedertemperaturbetrieb, die zudem allesamt mit EC-Ventilatoren ausgestattet sind. Mit dem  $\text{K}_2\text{O}$ -System steht zudem eine „grüne“, kältemittelfreie Lösung für ein zentrales Lüftungsgerät zur Verfügung. Aus diesem einzigartig breiten, energetisch optimierten Programm kann sich das Handelsketten-Team bedienen, wenn es darum geht, Klimakonzepte für Verkaufsbauwerke zu entwickeln.

– Dabei ist eine individuelle, ganzheitliche Betrachtung jedes einzelnen Projektes Standard. Denn jeder Markt ist anders: Ein Vollsortimenter, der die Abwärme der Kühleinheiten nutzen kann, benötigt eine ganz andere Herangehensweise als ein Non-Food-Discounter. Für alle gilt aber: Die massiv gestiegenen Energiekosten und die eingangs erwähnte allgemeine Teuerung in den Lieferketten belasten das Konzept der Discounter, möglichst günstig mit vergleichsweise geringer Marge zu verkaufen. Hinzu kam die Corona-Krise, in deren schlimmsten Zeiten manch Non-Foodler schließen musste.



## EINE ÜBERZEUGENDE GESAMTLÖSUNG

– So individuell die Betrachtungsweise eines jedes Marktes sind, die Aspekte der Energieeinsparung bei Kampmann sind doch immer gleich. Ein Stichwort: Konsequent EC! Kampmann betreibt alle Ventilatoren mit effizienten, steuer- und überwachbaren EC-Motoren. Ein weiteres Stichwort: Bedarfsgerecht temperieren und lüften. Kampmann setzt hier auf eine wirtschaftliche Lösung, die zugleich die Investitionskosten senkt: das HYBRID-ECO-System. Hierbei wird über ein RLT-Gerät zentral gelüftet, sofern die Sensorik den Außenluftbedarf detektiert hat. Die Primärluft wird nun an die dezentralen Geräte geliefert, die lediglich für die Temperierung zuständig sind. So kann man mit kleineren Luftkanälen planen, hohe Filterstandzeiten erreichen und den Energieaufwand auf ein Minimum beschränken. Ein weiterer Aspekt eines effizienten Systems ist eine gute Regelung aller Komponenten. Wird zusätzliche Wärme benötigt, stehen Wärmepumpen bereit. Und bereit heißt: Kampmann ist lieferfähig. Die Geräte sind zudem nach KfW förderfähig.

– In der Gesamtbetrachtung ergibt sich folgendes Bild: Kampmann hat die Energiesituation der Märkte im Blick und bietet individuelle Konzepte und ausentwickelte Systeme, die auf Effizienz und Steuerung setzen. So bleiben die Energiekosten niedrig, die Temperatur im Markt angenehm und die Luftqualität hoch.

– Der Wunsch der Handelsketten nach Energieeinsparung bringt die Nachhaltigkeit automatisch mit sich: Je weniger Energie verbraucht wird, desto geringer auch der  $\text{CO}_2$ -Ausstoß. Setzt man zudem auf eine Wärmepumpe und/oder das  $\text{K}_2\text{O}$ -System, ist allen geholfen, Betreibern, Kunden und der Natur.

<<<

Gutes Einkaufsklima von Kampmann findet man überall. Auch in der Mall of Berlin.



# KAMPMANN, DAS EMSLAND UND DIE ARBEITSWELT



<<<

Beschaulich geht es  
in Lingen zu. Für das  
Recruiting hat das  
Vor- und Nachteile.

Demografischer Wandel, die Pandemie, Desinteresse am Handwerksberuf – wie Kampmann sich auf einen immer schwieriger werdenden Bewerbermarkt behauptet.

*„HR“ heißt es heute gerne mal schlicht und abgekürzt. Gemeint sind Human Resources, was im Wörterbuch als „alle einem Unternehmen zur Verfügung stehenden menschlichen Leistungspotenziale“ definiert wird. Mit diesen Potenzialen umzugehen,*

*das besorgt das Human Resource Management oder einfach: das Personalwesen. Was bei all diesen BWL-mäßigen Vokabeln zu kurz kommt, ist das, was das Personalwesen wirklich ausmacht: der Mensch. Und zwar jeder einzelne. In seiner ganz eigenen Identität.*

– Das weiß auch **Markus Overberg**, Head of Human Resources bei Kampmann. „Der Mensch, der Mitarbeitende, ist das wichtigste Kapital eines Unternehmens, die wichtigste Ressource. Das gilt vor allem bei Kampmann“, meint Overberg, der bereits seit dem Jahr 2000 bei Kampmann arbeitet und damit in eigener Person exemplarisch bestätigt, was bei Kampmann gang und gäbe ist, nämlich eine lange Betriebszugehörigkeit. Und die ist kein Zufall, sondern die Konsequenz ausgezeichneter Mitarbeiter- und Unternehmensführung.

– Zufriedene Mitarbeitende sind für Kampmann das höchste Gut. Und das nicht erst seit der demografische Wandel und der damit einhergehende Fachkräftemangel dafür sorgen, dass Unternehmen sich für potenzielle Bewerber attraktiv machen. Und nicht umgekehrt. Markus Overberg bestätigt: „Die Verhältnisse haben sich komplett verkehrt. Qualifizierte Bewerbende können sich heute aussuchen, wo sie arbeiten wollen. Die Zeiten, als die Bewerbungen zuhauf auf meinen Tisch landeten, sind vorbei. Und Auszubildende zu finden, ist auch nicht gerade leichter geworden.“

## **DAS EMSLAND UND DIE ARBEITSWELT IM DEMOGRAFISCHEN WANDEL**

– Dabei ist die Situation im Emsland noch passabel: Im Vergleich zum Bundesdurchschnitt ist die Geburtenrate höher, die Bevölkerung jünger und das Bevölkerungswachstum größer. Zudem ist das Emsland auch immer noch ein bisschen „heile Welt“. Hier ist es sicher und gemütlich; man kennt sich und trifft sich im Verein, auf dem Fußballplatz oder am Gartenzaun. Es herrscht Vollbeschäftigung. Viele junge Emsländer bleiben in der Heimat. Und wer doch geht, kommt oft wieder.

– Trotzdem kräuselt sich sorgenvoll die Stirn von Markus Overberg, wenn er an das Recruiting denkt. Denn die Probleme im Emsland sind die gleichen wie auf Bundesebene. Denn auch im Emsland wird

die Bevölkerung immer älter. Und das, was sich vor 100 Jahren grafisch als Alterspyramide darstellte, ist heute eher ein Baumkuchen, mit den dicksten Stücken bei den Werten zwischen 60 und 70 Jahren. Bald schon steht die Pyramide auf der Spitze. „Die geburtenstarken Jahrgänge gehen nach und nach in Rente“, erläutert Overberg, „und der Unterbau fehlt. Das ist keine Delle, sondern ein dauerhafter Mangel, mit dem wir irgendwie umgehen müssen.“

– Auch das Bevölkerungswachstum im Emsland muss man genauer betrachten. Denn ohne zugezogene Ausländer und Spätaussiedler hätte die Bevölkerungsentwicklung der letzten 30 Jahre nahezu stagniert. 2021 lebten 328.930 Menschen im >>>





Emsland. Ohne Zuwanderung wären es nur 266.490 Menschen gewesen. Eine kontrollierte Zuwanderung und damit einhergehende Grundqualifikation der Migranten ist daher ein unerlässliches Puzzleteil, um dem Mangel an Arbeitskräften zu begegnen.

– Auch die „heile Welt“ Emsland ist nicht jedermanns Sache. Es ist für Markus Overberg und sein Team ausgesprochen schwierig, Mitarbeitende zu finden, die für die Arbeit ins Emsland ziehen müssten, wenn sie doch auch spielend einfach in Hamburg, Köln, München oder Berlin arbeiten könnten. Das Emsland ist nicht urban und schon gar nicht hip. Es ist landschaftlich unspektakulär und bietet vergleichsweise wenig Attraktionen. Es ist, um ehrlich zu sein, ein bisschen langweilig. Aber es bietet Sicherheit: Kita-Plätze, bezahlbaren Wohnraum, geringe Kriminalität und eben sichere Jobs. Argumente, mit denen das Personalwesen von Kampmann punktet.

## **DIE DIGITALE REALITÄT DER JUGEND**

– Der demografische Wandel ist nur eine Baustelle, an der sich das Personalwesen bei Kampmann abmüht. Die zweite ist das Desinteresse der Jugendlichen an handwerklichen Berufen. Wobei Overberg das den jungen Leuten nicht zum Vorwurf macht: „Die ganze Welt ist viel digitaler geworden. Da fehlt den Jugendlichen einfach oft ein handwerklicher Bezug, handfeste Erfahrungen. Auch in den Schulen werden handwerkliche Berufe oft nicht gut vermittelt. Das Job-Profil und der Arbeitsalltag bleiben zu abstrakt. Hier muss die Wirtschaft einspringen. Wir selbst gehen zum Beispiel selbst in die Schulen hinein und erklären in den Klassen Berufsbilder und Bewerbungsprozesse. Das ist authentisch und für die Jugendlichen greifbarer.“

– Und als wäre die Suche nach Auszubildenden nicht schon schwer genug, kam auch noch die Corona-Pandemie. Mit Auswirkungen auf die

Jugendlichen, die wir jetzt erst zu verstehen beginnen. Markus Overberg: „In der Pandemie fehlte plötzlich quasi ein ganzer Jahrgang von Abgängern auf dem Bewerbermarkt. Wo waren die hin?“

– Sie wurden alleine gelassen. Von der Politik übersehen oder nicht ernstgenommen oder beides. Das Bild vom Jugendlichen, der nur in der digitalen Welt seines Smartphones lebt, ist falsch. Den Heranwachsenden fehlten während des Homeschoolings und des Lockdowns die echten sozialen Kontakte. Sie fühlten sich isoliert, verängstigt, schlecht informiert. Praktika waren wegen des Kontaktverbotes auch nicht möglich. Laut einer Bertelsmann-Studie fürchtet die Mehrheit der Jugendlichen um ihre berufliche Zukunft. Und 73 Prozent von ihnen sind unzufrieden mit den staatlichen Maßnahmen zur Unterstützung bei der Jobsuche. Eine Jugendstudie der IG Metall fand zudem heraus, dass 55 Prozent der jungen Leute über beeinträchtigte Freundschaften klagten und 51 Prozent über das Gefühl, die Kontrolle über das eigene Leben verloren zu haben.

## **„UNSERE BESTEN RECRUITER SIND UNSERE MITARBEITENDEN.“**

– Für das Handwerk waren die Folgen noch gravierender, sofern man davon ausgeht, dass das Handwerk seinen Nachwuchs eher nicht bei den Abiturienten findet, also nicht beim Bildungsbürgertum. Denn was unter Lockdown-Bedingungen von den Familien und Schülern abverlangt wurde, war auf gut verdienende, gut deutsch sprechende Elternteile ausgelegt, die auch mehreren Kindern Endgeräte zur Verfügung stellen und sie zudem noch pädagogisch unterstützen konnten. Und das in Räumlichkeiten, die einen echten Arbeitsplatz boten. Es fällt nicht schwer, sich vorzustellen, wie viele Jugendliche in dieser Zeit abgehängt wurden. Vor allem ärmere und/oder jene mit Migrationshintergrund.

„Und da sind wir wieder mittendrin in der Arbeit von Markus Overberg und seinem Team. Ihre Aufgabe: Nahe an die Jugendlichen heranrücken, zuhören, ihre Sorgen verstehen. Und niederschwellige Angebote machen. So ist die klassische Bewerbungsmappe längst passé und die Onlinebewerbung Standard. Selbst der Weg über Whatsapp ist möglich. „Das Ziel ist erstmal, ins Gespräch zu kommen, sich auf Augenhöhe austauschen. Doch Digitalisierung ist nicht alles“, betont Markus Overberg. „Der beste Weg an Nachwuchs zu kommen, sind unsere Mitarbeitenden. Sie alle sind Botschafter unseres Unternehmens, unsere besten Recruiter.“

„Sie müssen auch gar nicht viel tun. Außer zu sagen, wie es ist: Dass Kampmann ein familienfreundliches, innovatives, nachhaltig denkendes, zukunftssträchtiges Unternehmen ist, in dem echter

Team-Spirit herrscht. Dass Kampmann sich diese Eigenschaften zuschreiben kann, ist keine Entwicklung, mit der das Unternehmen auf die schwierige Lage am Arbeitsmarkt reagiert – die Innovationskraft, Familienfreundlichkeit und der Team-Spirit sind Kampmann in die Wiege gelegt. Sie sind die Grundlage für den langjährigen Unternehmenserfolg. Schon in der Frühzeit der Firmengeschichte wusste Gründer Heinrich Kampmann: „Ohne Mitarbeiter kannst du als Unternehmen nichts werden.“ Man kann also sagen: Wer zu Kampmann kommt, der bleibt gerne und lange. Es erfordert heute aber viel mehr Geschick und Einfallsreichtum von Markus Overberg und seinem Team, um auf dem Bewerbermarkt erfolgreich zu sein.

**Kampmann.de/karriere**



#HEUTE\_ARBEITEN



Die Generation Smartphone:  
Ist die Digitalisierung ein Grund  
für den Handwerker-mangel?





# FRISCHES WISSEN

## Setzen Sie die Segel in Richtung Erfolg!

Praxiswissen und Informationen direkt von einem führenden Hersteller der TGA-Branche – das ist der Kampmann Kampus. Seit 2012 bietet der Kampus unterschiedliche, innovative Fachseminare rund um die Themen Heizen-Kühlen-Lüften sowie TGA, Regelung und Systemlösungen in ganz Deutschland an. Des Weiteren werden verschiedene Workshops in den Bereichen Kundenmanagement und Marketing angeboten. Buchen Sie jetzt frisches Wissen unter [www.kampmann.de/kampus](http://www.kampmann.de/kampus) oder scannen Sie den Code.



### IMPRESSUM

#### KAMPMANN HEUTE

Das Unternehmensmagazin der Kampmann GmbH  
Nr. 16, Januar 2023

#### HERAUSGEBER/COPYRIGHT

Kampmann GmbH  
Friedrich-Ebert-Straße 128 – 130  
49811 Lingen (Ems)  
Telefon +49 591 7108-0  
Telefax +49 591 7108-300  
[info@kampmann.de](mailto:info@kampmann.de)  
[www.kampmann.de](http://www.kampmann.de)

#### REDAKTION/GESTALTUNG

Feinrot Kreativgesellschaft GmbH & Co. KG  
Schloßplatz 11  
26122 Oldenburg  
Telefon +49 441 30 900 900  
Telefax +49 441 30 900 928  
[info@feinrot.de](mailto:info@feinrot.de), [www.feinrot.de](http://www.feinrot.de)

#### ABONNEMENTS

Christiane Lambers, [kampmannheute@kampmann.de](mailto:kampmannheute@kampmann.de)

#### BEZUGSPREIS

kostenlos

#### BILDNACHWEISE

- S. 6 Mädchen in Blumenwiese @ ozgurcankaya – iStockphoto
- S. 8 Stephansdom und Haas-Haus, Wien @ bluejayphoto – iStockphoto
- S. 15 Messegelände @ Messe Frankfurt Exhibition GmbH / Pietro Sutura
- S. 24 Menschen und Netzwerk @ gremlin – iStockphoto
- S. 29 Stephan Strunck @ TG Plan GmbH
- S. 30 Stephan Strunck @ TG Plan GmbH
- S. 42 WU Campus @ C.Stadler/Bwag – CC BY-SA 4.0
- S. 43 TriIple Towers @ Carinzia03 – CC BY-SA 4.0
- S. 48 Grundschüler @ BraunS – iStockphoto
- S. 52 Fassade Grand Tower @ Epizentrum – CC BY-SA 4.0
- S. 54 Stadtpanorama Kelowna @ Von Darren Kirby – CC BY-SA 3.0
- S. 70 Marktplatz Lingen @ Heike – Adobe Stock
- S. 73 Digital Natives @ Nemke – iStockphoto

# Fehlt was?



**Ersatzteil-  
und  
Zubehörshop**



**Original-Ersatzteile und Zubehör jetzt  
schnell und einfach online bestellen!**

Wir sorgen für Wohlfühlklima! Und wir sorgen dafür, dass das so bleibt. Deshalb: Wenn zu genau Ihrem Klima mal etwas fehlen sollte, ein Filter zum Beispiel, dann kaufen Sie Ersatzteile und Zubehör am besten im Original vom Hersteller:

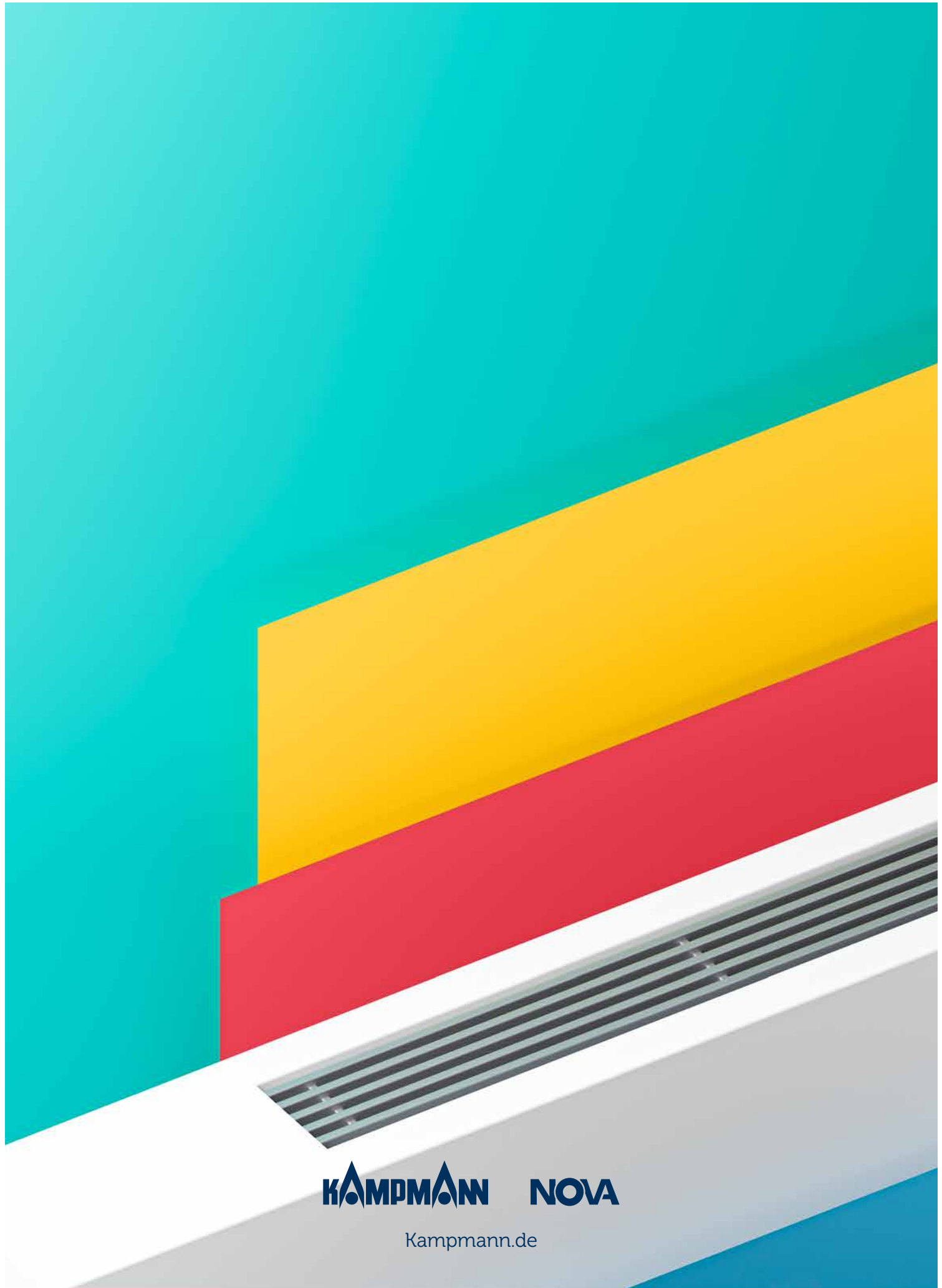
- > umfangreich und übersichtlich
- > schnell und unkompliziert
- > mit oder ohne Registrierung
- > Live-Chat für direkten Support

Ab sofort erreichbar:

<https://ersatzteilshop.kampmann.de>







**KAMPMANN NOVA**

Kampmann.de