

AKTUELL

HAVO Group – Bereit für die grüne Welle

Die Kühltechnik für Lebensmittel hat sich innert weniger Jahre massiv verändert. Neue Konzepte für Verkaufspunkte haben das Kaufverhalten der Kundschaft wesentlich beeinflusst und verlangen technische Innovationen. Hans Vogel hat dies schon lange erkannt und bietet Ladenkonzepte der neusten Generation an. Ganz im Sinne der Veränderung und des Fortschritts.

Mit Hans Vogel sprach
Andreas Widmer

Die HAVO Group AG ist schweizweit einer der führenden Anbieter von gewerblich genutzten Kühlgeräten und ist seit 1993 aktiv. Das Produkteangebot umfasst die gesamte Palette der Kühl- und Tiefkühltechnik für jeden Bedarf (Retail, Industrie, Gastronomie, Handel) und vieles mehr.

Hans Vogel, VR-Präsident, und Sandro Ott, Key Account Manager, verfolgen eine klare Philosophie. Unsere Kundschaft soll sich voll auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können. Deshalb sehen wir uns schwerpunktmässig als nationaler und professioneller Dienstleister von A bis Z. Das beachtliche Leistungsangebot umfasst unter anderem Transport und Logistik, Service und Reparaturen, Entsorgung sowie automatische Standortverwaltung mittels Scanning.



Die HAVO Group ist einer der führenden Anbieter von gewerblich genutzten Kühlgeräten.

Energieoptimierung auch im Ladenbau
Eines der Schlagwörter in der Gebäudetechnik heisst Energieoptimierung. Die Umsetzung in der Praxis ist nicht immer einfach und verlangt vor allem Weitblick bei der Planung und Umsetzung. Können moderne Kühlkonzepte im Ladenbau die

Forderungen erfüllen?

Unsere Geräte können das auf jeden Fall, weiss Hans Vogel. Wir arbeiten ausschliesslich mit starken Herstellern zusammen, welche über grosse und jahrelange Erfahrung verfügen und auch wissen, wie man Energie sparen kann. Bei der Wahl unserer Produkte bekommt der Kunde nicht

nur die modernste und dadurch energiesparende Technik, sondern geniesst auch dank hochwertiger Komponenten einen praktisch wartungsfreien Betrieb der Anlage. Das sind wichtige Argumente bei Verkaufsgesprächen. Ein guter und umfangreicher Service gewinnt laufend wieder an Bedeutung. Die Kernkompetenz der HAVO Group liegt im Geräteverkauf und im Service.

Die Kälte wird durch den Wechsel von chemischen auf natürliche Kältemittel immer grüner, bringt aber auch neue Herausforderungen beim Bau von Geräten mit geringen Kühlleistungen. Welche Lösungen haben Ihre Partner zu bieten?

Dieser Wechsel auf natürliche Kältemittel ist ja ein europaweites Thema und die Nachfrage ist im EU-Raum dementsprechend hoch. Unser Partner AHT hat nur schon in Deutschland mehrere tausend energiesparende Kühlmöbel mit dem klimaverträglichen Kältemittel Propan R290 ausgeliefert und in Betrieb genommen. Auch in der Schweiz ist der Grosshandel daran interessiert, solche Kühlgeräte in den Verkaufspunkten einzusetzen. Auch die Kältemittel R744 und CO₂ werden bei Kühl- und Tiefkühlgeräten bis 1,5 kg pro Gerät verwendet. Die Erfahrung mit beiden Kältemitteln ist bereits sehr gross und der Einsatz darf als absolut unproblematisch bezeichnet werden.

LED-Technik sorgt für Ästhetik

Vogel erwähnt noch das hohe Sparpotential gegenüber herkömmlichen analog geregelten Kältemitteln. Die modernste Technik der Geräte erlaubt dank digitaler Regelung und Ausleuchtung mit LED-Lichtern Einsparungen zwischen 30 und 50%. Bei einer grossen Anzahl von Geräten ist



Sandro Ott. Im Gegensatz zur herkömmlichen Zentralkühlung benötigen steckerfertige Kleinladenkonzepte keine zusätzlichen Leitungen zu allen Regaleinheiten.



Die Perspektive der Kunden wird, trotz zunehmender Kundenorientierung, oft vernachlässigt. Unsere Kundschaft soll sich voll auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.



Mit AHT den richtigen Partner und einen erfolgreichen Weg gewählt. Diverse Kühl- und Tiefkühlgeräte sind bei der Konsumentenorganisation topten.ch gelistet.

Eingangs des Interviews haben Sie erwähnt, dass der Service wichtiger wird. Welche Massnahmen zum Ausbau dieser wichtigen Abteilung wurden bereits umgesetzt und wie gehen Sie mit dem Dauerthema «zu wenig Kältefachleute» um?

so die Einsparung von wertvollem elektrischem Strom gewaltig. Ein vorteilhafter Nebeneffekt ist die LED-Beleuchtung. Diese Innenbeleuchtung sorgt für eine äusserst attraktive Warenpräsentation bei einem geringen Energieverbrauch. Das neu über-

arbeitete Design der AHT-Produkte hat noch mehr für den Konsumenten zu bieten. Die grossen, tief nach vorne gezogenen Panorama-Glasschiebedeckel optimieren die Warenpräsentationsfläche und die Geräteeinsicht. Einfach ideale Geräte für die hohen Ansprüche

und Bedürfnisse der Kundschaft und der Betreiber von heute. Im Bereich Propan werden wir gemeinsam mit AHT die Entwicklung vorantreiben, das Potential ist da sehr gross. Die «Grüne Welle» kann kommen. Wir sind jedenfalls bereit.

Der Service, die Dienstleistungen im Allgemeinen, werden von unseren Kunden aus allen Bereichen wieder vermehrt geschätzt. Das ist ein positiver Trend für die Branche und der Service gehört zu den Kernkompetenzen der HAVO Group. Wir streben eine Vereinfachung der Prozesse und des Controllings an mittels modernster IT-Systeme. Diese Mittel erlauben beispielsweise einen optimalen Einsatz des Servicepersonals, papierlose Abrechnung, individuelle Berichte pro Gerät oder Kunde oder auftragsbezogene VDE-Prüfprotokolle. Ersatzbedarf

Für Kälteanwendungen

CH 8912 Obfelden Tel. +41 44 763 40 10 Fax +41 44 763 40 19 www.ticom.ch

Unser Ventilsortiment:

TICOVAL-Motorkugelhähne von 1/2" DN15 bis 4" DN100 und **TICOFLY-Motorklappen** DN20 bis DN125. Identisches Antriebsortiment.

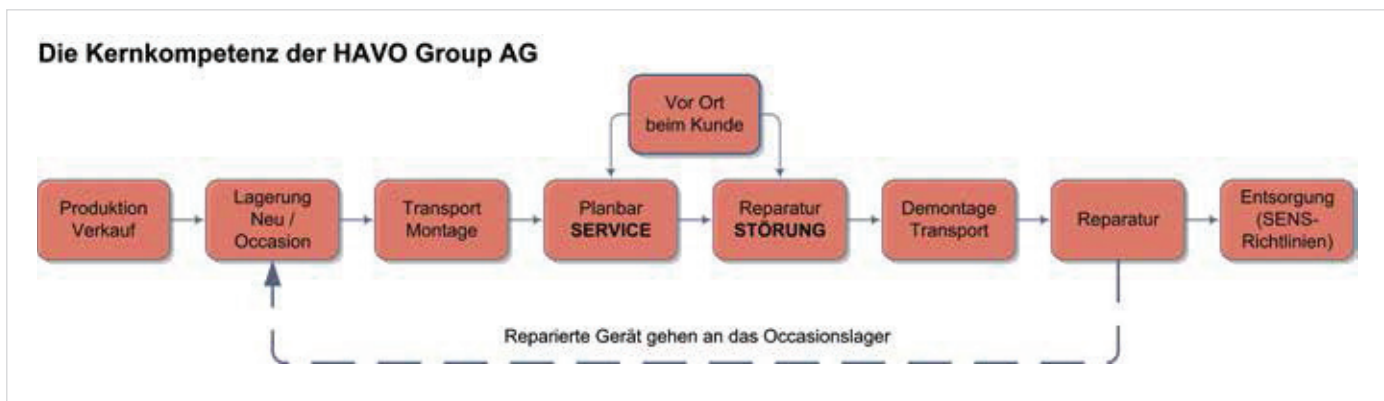
Grosses Antriebsortiment! mit Auf-/Zu- oder 3-Punkt-Ansteuerung, 230V AC oder 24V AC, optionale Hilfsschalter (einstellbar), Schutzklasse IP40 oder IP65 (für Kälteanwendungen mit integrierter Heizung)

Regelantriebe stetig, Speisung 24V, Steuersignal einstellbar VDC/mADC

TICOVAL-Motorkugelhähne: 2-Weg oder 3-Weg horizontal (L- oder T-Bohrung) oder vertikal (90° oder 180°), mit Innengewinde oder geflanscht

TICOFLY-Motorklappen: Anflanschklappen Z014 und Zwischenflanschklappen Z011 (EBRO)

Mehr Informationen auf www.ticom.ch



Das Schema Kernkompetenzen der HAVO Group AG.

oder weitere Geräte und Systeme verkaufen sich über einen tadellosen und kompetenten Service. Ein grosses Warenlager erlaubt schnelle Einsätze bei Geräteausfällen und rasche Lieferungen von Neugeräten. Die Lagerfläche beträgt rund 13500 m². Die HAVO Group führt auch Reparaturen und Wartungsarbeiten für heimische Grosskunden aus.

Da die von uns vertriebenen Geräte steckerfertig sind, kommen wir mit einem relativ niedrigen Bestand an reinen Kältetechnikern aus. Ein Servicefachmann bei uns kann eine Berufslehre als Elektroinstallateur oder in einem anderen technischen Bereich abgeschlossen und sich das notwendige Wissen über Kältetechnik mittels Kurse angeeignet haben. Natürlich nicht zu vergessen, dass meine Tochter Yvonne nach dem Diplom als Kauffrau noch die Ausbildung

zur Kältesystem-Monteurin abgeschlossen hat und sich jetzt in den Betrieb einarbeitet. Idealerweise geht es kaum. So kann man fast sagen, die HAVO Group sorgt selbst für den geeigneten Nachwuchs. Wir setzen sehr auf junges Personal. So sind wir stets am Puls des Marktes und können früh auf Veränderungen reagieren.

Welche Vorteile hat so ein steckerfertiges Ladenkonzept und warum sehen Sie da noch weiteres Potential in der Zukunft?

Im Gegensatz zur herkömmlichen Zentralkühlung benötigen steckerfertige Kleinladenkonzpte keine zusätzlichen Leitungen zu allen Regaleinheiten, keine Tauwasserabführung bei den Geräten und auch keine systembedingte grosse Kältemittelmenge. Steckerfertige Kühl- und Tiefkühlgeräte benötigen lediglich eine Stromversorgung.

Listung bei topten.ch

Mit AHT den richtigen Weg gewählt zu haben, bestätigt, dass diverse Kühl- und Tiefkühlgeräte bei der in Zürich ansässigen Konsumentenorganisation topten.ch gelistet sind. Das Ziel dieser Organisation ist, den Konsumenten zu ermöglichen, rasch die besten Produkte und Dienstleistungen für den Arbeitsplatz oder das Heim zu finden. Für die Auswahl geeigneter Produkte stützt sich topten.ch auf Tests von bewährten Instituten oder auf nationale und internationale Warendecklarationen und Labels oder genormte Herstellerangaben. In jeder Auswahl wird erklärt, auf welche Tests, Vorauswahl, Messungen, Wertung, Labels und Gewichtung gestützt wurde. Der Kunde hat nicht nur Gewähr, ein energiesparendes Gerät gekauft zu haben, sondern kommt zusätzlich in den Genuss von interessanten Förderbeiträgen.

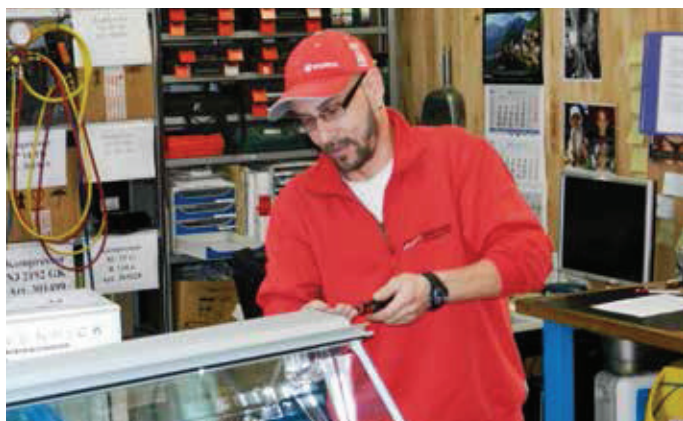
Nichts ist bekanntlich stetiger als der Wandel. Wie sehen die Verantwortlichen der HAVO Group die Zukunft der Lebensmittelkühlung und wie wird sich der moderne Mensch verpflegen? Nur schon innert weniger Jahre sind grosse Änderungen vollzogen worden.

Der Bereich Wartung und Unterhalt wird sich bedeutend ändern und das Life Cycle Costing wird sich auf ein Minimum bewegen. Die Perspektive des Kunden wird, trotz zunehmender Kundenorien-

terung, oft vernachlässigt. Den Kunden interessieren meistens nicht die Entwicklungs- oder Produktionskosten, sondern nur die eigenen Kosten von der Anschaffung bis zur Entsorgung. Durch gezielte Information kann dem Kunden die ökonomische und ökologische Vorteilhaftigkeit des Produktes kommuniziert werden. Eine Möglichkeit zur Reduzierung der Betriebskosten der Kunden ist zum Beispiel ein Serviceabonnement. Es reduziert die möglicherweise anfallenden Reparaturkosten. Zur Reduzierung der Entsorgungskosten tragen optimierte Recyclinglösungen bei. Ein wichtiges Element im Life Cycle Costing ist eine gute Unterstützung durch den Hersteller oder Lieferanten.

Neue Verpflegungskonzepte

Bedingt durch Änderungen bei den Essensgewohnheiten der Bevölkerung, müssen neue Verpflegungskonzepte entwickelt werden. Die Mittagszeiten sind heute schon bedeutend kürzer und erlauben nur noch einen kleinen Imbiss oder Happen. So wird sich das Angebot der schnellen Verpflegung erweitern und braucht auch neue Kühlkonzepte. Mit den steckerfertigen Lösungen von AHT sind wir auch bereit für die Verpflegungsbedürfnisse von morgen. ■



Der Bereich Wartung und Unterhalt wird sich bedeutend ändern und das Life Cycle Costing wird sich auf ein Minimum bewegen. Ein Blick in die grosse Serviceabteilung.