



„Meine Kreativität hilft mir, technische Probleme aus einem anderen Blickwinkel zu sehen.“

Ralf Biel, Geschäftsführer Cityclima Kälte- & Klimatechnik GmbH



CITYCLIMA KÄLTE- & KLIMATECHNIK GMBH ¹²

Geschäftsführer Ralf Biel
und Sohn Robin zeigen,
wie man Kreativität als
Kernkompetenz etabliert

ÜBER UNTERNEH- MERISCHE INTUITION ²⁶

Nach mehr als 1.500 verbauten
Luft/Wasser-Wärmepumpen in
15 Jahren zieht Torsten Hoidis der
Kälteprofis GmbH & Co. KG Bilanz

IHR CITY MAGAZIN IN DIGITAL

QR-Code scannen,
Passwort eingeben
und online lesen
Passwort: CityMultiClub



03

Editorial

Mit Ihnen in die Zukunft

*Gut ausgerüstet in ein neues Jahr
Grüßwort von Gerd Hofer,
Deputy Division Manager,
Living Environment Systems*

.....

04

Clubgeflüster

Es ist viel passiert, hier ein kleiner Rückblick:

Wir feiern Sie und Ihren Geburtstag //
Wichtiger Nachtrag zum Projekt
„Bilker Bunker“ // Bundesweite
Wärmepumpen-Infotage // Wechsel
in der Geschäftsführung bei der
Fruehauf GmbH in Pulheim //
Termine Regionaltagungen //
Sommer, Sonne, Synergien –
die Sommergrill-Aktionen



08

Zahlen & Fakten

WIE, WO, WAS – UNSER KUNDEN- PORTAL



City
multi club
MAGAZIN

09

Top 5

5 gute Gründe für ...

*... das Wandgerät MSZ-RZ
mit R290*

.....

10

360°

„KI ERSETZT KEINE MENSCHEN – SIE GIBT UNS FREIRAUM“

.....

12

Porträt

Cityclima Kälte- & Klimatechnik GmbH, Pulheim:

Kreativität als Kernkompetenz

.....

18

Kreativ gelöst

Smarte Hybrid VRF-Lösung im BASF Creation Center, Ludwigshafen:

Kühlung mit Flusswasser

24

Lifestyle

GUT DURCH DEN WINTER KOMMEN:

Drei exklusive Tipps für kalte Tage



26

Interview

Torsten Hoidis, Geschäftsführer der Kälteprofis GmbH & Co. KG, Ochtingung:

Über Unternehmerische Intuition

.....

30

Metropole

Winterzauber in
der Fächerstadt Karlsruhe:

GESCHICHTE, GENUSS UND BADISCHE GELASSENHEIT

.....

38

News

Seit über 30 Jahren:

Wissen aus der Praxis für die Praxis



Liebe Leserinnen, Liebe Leser,

wenn die Tage kürzer und die Nächte länger werden, wächst oft die Sehnsucht nach Sommer, Sonne und Meer. Thorsten Hoidis, Geschäftsführer der Kälteprofis GmbH & Co. KG, hat dafür seine ganz eigene Lösung: Er überwintert in Indonesien. Im Interview erzählt er, wie er das im vergangenen Jahr organisiert hat, während sein Unternehmen gleichzeitig die 1.500 Luft/Wasser-Wärmepumpen installierte – und wie er gleichzeitig Erfolg, Mitarbeitendenbindung und Selbstfürsorge für sich in Einklang bringt.

Auch Ralf und Robin Biel haben wir für Sie interviewt. Die Geschäftsführer der Cityclima Kälte- und Klimatechnik GmbH in Pulheim feiern dieses Jahr ihr 25-jähriges Firmenjubiläum. Im Porträt berichten die beiden über unternehmerischen Mut, überdurchschnittliche Kundenorientierung und darüber, warum Kreativität für den Erfolg ihres Familienunternehmens so entscheidend ist.

Kreativität zeigt sich auch im Klimakonzept für das BASF Creation Center in Ludwigshafen. Das ehemalige Bunkergebäude verbindet modernes Design mit unserem zukunftsweisenden Hybrid VRF-System (HVRF). Das Besondere: Die Hauptenergiequelle ist das firmeneigene Flusswassernetz.

Auch wir selbst waren für Sie kreativ: Unser Kundenportal bietet nun noch mehr Möglichkeiten, jederzeit bestens informiert zu bleiben. Neu hinzugekommen ist unser Produkt-Webshop – einige spannende Zahlen und Fakten dazu haben wir in dieser Ausgabe für Sie zusammengestellt.

Darüber hinaus unterstützt Sie unser Experte Thorsten Moortz in Workshops rund um Arbeitsablaufoptimierung und Mitarbeitendengewinnung mit künstlicher Intelligenz. Bei Interesse können Sie hierfür schnell und unkompliziert Termine in Ihrer Nähe finden und sich anmelden.

Und falls Sie lieber noch einmal entspannen möchten, bevor die Weihnachtstage beginnen: Wie wäre es mit einem Wochenendtrip nach Karlsruhe? Die Fächerstadt am Rande des Schwarzwalds begeistert mit Kultur und Technologie – ein Beispiel ist das VEMA-Konferenzzentrum mit Hotel, Restaurant, Veranstaltungsräumen und integriertem Fernsehstudio. Auch die Cafés und Restaurants laden in weihnachtlicher Atmosphäre mit französischem Flair zum Verweilen ein.

Ich wünsche Ihnen eine friedliche Winterzeit, inspirierende Impulse aus dieser Ausgabe und einen gelungenen Jahreswechsel.

Ihr

Gerd Hofer,
Deputy Division Manager
Living Environment Systems



AUF DIE NÄCHSTEN JAHRE,
CIN CIN!

10

frigoclim Kälte-
Klima GmbH

30

Seisser GmbH

Wörner Kälte- und
Klimatechnik

ZEIGO Kälte-
Klimatechnik GmbH

35

RKS Retzbach
Klima Service GmbH

Sie feiern demnächst Ihr Jubiläum?
Dann melden Sie sich!
city.redaktion@mitsubishi-les.com



Frank Schupke, Geschäftsführer (l.) und Rolf Bijjou, Projektleiter
der Haas & Reuten Klimatechnik GmbH

WICHTIGER NACHTRAG

In der letzten Ausgabe unseres City Multi Club Magazins haben wir über das Projekt „Bilker Bunker“ in Düsseldorf berichtet und dabei versehentlich einen wichtigen Projektpartner nicht genannt. Das tut uns leid, und das möchten wir gerne nachholen: Der Fachbetrieb **Haas & Reuten Klimatechnik GmbH aus Neuss** hat maßgeblich zum Gelingen dieses Projektes beigetragen und dafür gesorgt, dass in dem außergewöhnlichen Objekt eine zukunftsfähige Wärmeversorgung eingesetzt wird. ●●●

BUNDESWEITE WÄRMEPUMPEN-INFOTAGE

Die größte Heizungswende-Tour Deutschlands ist noch bis Februar 2026 unterwegs. Von Herbst 2025 bis Frühjahr 2026 informieren Energieberater*innen und „Energiesparkommissar“ Carsten Herbert (Topexperte, YouTuber, Spiegel-Bestsellerautor) sowie Anja Floetenmeyer-Wolmann (Wärmepumpen-Beirätin der EU-Kommission) kostenfrei über den Heizungstausch – und das herstellerunabhängig und praxisnah.

Erfolgreicher Beratungsmarathon

In insgesamt elf Großveranstaltungen mit bis zu 1100 Teilnehmenden pro Veranstaltung können Hausbesitzer*innen ihre Fragen direkt an die Fachleute auf der Bühne richten und sich von Branchenprofis vor Ort beraten lassen. Auch Mitsubishi Electric ist gemeinsam mit Fachpartner*innen und einem eigenen Infostand bei dieser Eventreihe dabei. „Die Resonanz ist riesig, das Interesse immens. Die bisherigen Veranstaltungen waren kom-

plett ausgebucht, und unser Infostand ist über den gesamten Zeitraum immer gut besucht. Wir sind den ganzen Abend in intensivem Austausch mit potenziellen Endkund*innen“, freut sich Karl Kroll, Segment Marketing Manager Heating.

Sie wollen mit dabei sein? Dann melden Sie sich!

Für die Veranstaltungen 2026 in Stuttgart (26. Januar), Moosburg an der Isar (4. Februar), Osnabrück (13. Februar), Bonn (26. Februar) und Gütersloh (3. März) beteiligt Mitsubishi Electric gerne weitere Fachpartner*innen. „Wir wollen möglichst viele Partner*innen aus den Regionen mitnehmen und öffentlichkeitswirksam promoten – ganz gleich, ob für Ecodan oder für die M-Serie“, erklärt Karl Kroll. Bei Interesse setzen Sie sich gerne mit Ihren Ansprechpartner*innen im Außendienst in Verbindung, und wir planen den gemeinsamen Termin inklusive umfangreicher Werbemaßnahmen in den jeweiligen Regionen. ●●●



Wechsel in der Geschäftsführung bei der Fruehauf GmbH in Pulheim



Bei der Fruehauf Kälte- und Klimaanlage-gesellschaft mbH in Pulheim fand ein Wechsel in der Geschäftsführung und Inhaberstruktur statt: Seit Kurzem ist Lucas Wölwer (28) neuer Geschäftsführer und Inhaber des Unternehmens. Er übernimmt die Position von Karl Josef Abels und Guido-Damian Neukirch, die das Unternehmen über 25 Jahre gemeinsam geführt haben. Beide bleiben weiterhin im operativen Geschäft tätig.

Lucas Wölwer kennt das Unternehmen von Grund auf: Nach seiner Ausbildung absolvierte er die Meisterschule in Vollzeit, kehrte anschließend zur Fruehauf GmbH zurück und übernahm bereits vor zwei

Jahren die Geschäftsleitung. Nun führt er das 16-köpfige Team in die Zukunft.

Die Fruehauf Kälte- und Klimaanlage-gen GmbH steht seit über 30 Jahren für professionelle Lösungen in der Haustechnik – von Kälte- und Klimaanlage-nen über Lüftungs- und Entfeuchtungssysteme bis hin zu modernen Wärmepumpen. ●●●



TERMINE REGIONALTAGUNGEN

Auch 2026 sind Sie wieder herzlich zu unseren Regionaltagungen eingeladen. Suchen Sie direkt einen Termin für eine Tagung in Ihrer Nähe, und tragen Sie ihn in Ihren Kalender ein. Wir freuen uns auf Sie! ●●●

JANUAR 2026

Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Leipzig

Ratingen

Frankfurt

FEBRUAR 2026

Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	

Bremen

Ulm

Sommer, Sonne, Synergien – die Sommergrill-Aktionen



Jonas Schomaker (Taute Kälte- und Klimatechnik KG) widmet sich dem Gemüse.



Heiße Grills und coole Kisten in Gronau

Sommernetzwerken à la Mitsubishi Electric: Bernd Brinkmann, Systemingenieur NRW Nord, Wolf-Werner Januschek, Vertriebsingenieur, und Henning Schulte Westenberg, Technischer Berater Nord-West, von Mitsubishi Electric luden die City-Multi-Club-Kundschaft und Mitarbeitende von Planungsbüros am 11. Juli 2025 nach Gronau zum gemeinsamen Grillen im „City Strandkorb“ ein. Sommerliche Temperaturen verliehen diesem Event den passenden Rahmen. Ob am Holzkohle-, Gas- oder Smoker-Grill: Gemeinsam zauberten wir abwechslungsreiche Gänge mit vielen köstlichen Speisen. So wurde nicht nur gegrillt, sondern auch viel gelacht, probiert und ausprobiert. Bei kühlen Getränken in entspannter Atmosphäre blieb anschließend reichlich Zeit, miteinander ins Gespräch zu kommen und sich besser kennenzulernen. Ein sommerlicher Abend, der noch lange in Erinnerung bleibt! ●●●



Kursleiter Torsten Nollmann
beim Grillen



Mit dabei waren unter anderem: (v. l.) Daniel Agten (RKT Ridder Kälte & Klimatechnik GmbH), Malte Fokken (Taute Kälte- und Klimatechnik KG), Jörg Wieck (IGP Hetkamp GmbH), Henning Schulte Westenberg (Mitsubishi Electric), Thomas Ostermann (Taute Kälte- und Klimatechnik KG), Jonas Schomaker (Taute Kälte- und Klimatechnik KG), Sebastian Stern (Airtec Kältetechnik GmbH), Carina Willing (PlanC² GmbH) und Bernd Brinkmann (Mitsubishi Electric)

ABSCHLAG MIT AUSSICHT -**GOLF & GRILL MIT CCDWEBER**

Wenn Technik auf Teamgeist trifft, darf auch der Spaß nicht fehlen. Unter diesem Motto kam CCDWeber am 26. September 2025 zum gemeinsamen Schnuppergolfen mit anschließendem Grillabend zusammen – und das mit bester Beteiligung.

Nur wenige Schritte vom Firmensitz entfernt, erwartete der Golfclub Ravensberger Land in Enger die rund 30 Teilnehmenden – ein bunter Mix aus Azubis, Monteur*innen, Projektleiter*innen, kaufmännischen Mitarbeitenden und natürlich der Geschäftsführung von CCDWeber. Auch von Mitsubishi Electric waren vier Kolleginnen und Kollegen mit dabei: Sebastian Ross (Vertriebsleiter Norddeutschland), Daniel Felder (Technischer Vertriebsinnendienst), Hendrik Reifenberg (Customer Support Center) und Christina Marx (Vertriebsingenieurin Klimatechnik).

Nach dem kurzen Spaziergang zum Clubgelände hieß es: Schläger in die Hand, und los geht's! Drei Gruppen rotierten an verschiedenen Stationen und lernten unter fachkundiger Anleitung die Grundlagen des Spiels – vom richtigen Griff übers Putten, Chippen und Pitchen bis zu den ersten Schwüngen auf der Driving Range. Besonders schön war, dass auch das Wetter mitspielte.

Nach zwei aktiven Stunden ging es ins gemütliche Clubhaus, wo ein reichhaltiges Grillbüfett und viele gute Gespräche auf die Teilnehmenden warteten. Die Stimmung war entspannt, es wurde viel gelacht, gefachsimpelt – und alle knüpften neue Verbindungen.

Fazit: ein sportlicher Nachmittag mit viel Teamspirit und gutem Netzwerk. Ein herzliches Dankeschön geht an Beatrix Rethwilm von CCDWeber für die perfekte Organisation dieses gelungenen Events. ●●●

Von den ersten Schwüngen bis hin zum gemütlichen Beisammensein am Abend hatte das Team viel Spaß.

**AFTERWORK BBQ:
FEIERABEND À LA ENTEC**

Ein schöner Sommernachmittag voller Begegnungen: Beim Afterwork BBQ auf dem Hof der ENTEC GmbH wurde gelacht, geplaudert und natürlich gegrillt. Geschäftspartner*innen, Freund*innen und Mitarbeitende ließen den Feierabend bei dem Kassler Klimaanlagebauer gemeinsam ausklingen – mit Bratwurstduft in der Luft und bester Stimmung. ENTEC sagt Danke an alle, die dabei waren und diesen Tag so besonders gemacht haben! ●●●

Hier geht es zum Instagramprofil der ENTEC GmbH:



WIE, WO, WAS - UNSER KUNDENPORTAL

Go-live:

25. September 2024

111.452

Downloads im Web- und Kundenportal in den letzten 6 Monaten

Mehr als

9.500

Dokumente zum Download – teilweise mit Preisen (Log-in vorausgesetzt)

Mehrere

Tausend

aktive Nutzer

1
ZUGANG –
alle Services
und Downloads

Ihre

Vorteile:

Webshop,
Marketing-Shop,
Marketing- und
Planungsvorlagen
und weitere Services
an einem Platz

Noch nicht
bei unserem Kunden-
portal angemeldet?

Dann geht es hier entlang:
[mitsubishi-les.com/
registrierung](https://mitsubishi-les.com/registrierung)

5 gute Gründe für...

DAS WANDGERÄT MSZ-RZ MIT **R290**



Innovative Technik für optimales Raumklima

Das MSZ-RZ sorgt mit modernen Features für spürbaren Komfort. Der intelligente 3D i-see Sensor erfasst die Position von Personen im Raum und passt Luftführung sowie Temperatur automatisch an. Für saubere Luftqualität ist ein Plasma-Quad-Plus-Filter integriert, der Bakterien, Viren, Schimmel, Allergene und weitere Schadstoffe zuverlässig neutralisiert. Ergänzend verteilt die Double Vane-Technologie die Luftströme in verschiedene Richtungen – für eine gleichmäßige Temperatur in jedem Bereich des Raumes.

1

Leistungsstark, innovativ und zukunftsicher

Das neue Wandgerät MSZ-RZ von Mitsubishi Electric setzt auf das natürliche Kältemittel R290 und kombiniert höchste Energieeffizienz mit nachhaltiger Technik. Dank kompakter Bauweise und minimalen Platzanforderungen ist es flexibel einsetzbar – ob im Wohn- oder Arbeitsumfeld. Die integrierte Hyper-Heating-Funktion garantiert selbst bei –30 °C volle Heizleistung und macht das Gerät zur starken Alternative oder Ergänzung konventioneller Heizsysteme.

4

Hocheffizient – das ganze Jahr über

Das MSZ-RZ überzeugt durch modernste Technologie mit Spitzenwerten bis Energieeffizienzklasse A+++ – und das bei denkbar einfacher Bedienung. Das robuste Außengerät ist serienmäßig mit einer Wannenheizung ausgestattet und für den Einsatz bei tiefen Temperaturen optimiert. Damit garantiert es zuverlässigen Betrieb selbst im strengen Winter. Für dichte Wohnstrukturen oder geräuschsensible Umgebungen bietet der zweistufige Low-Noise-Modus zudem eine deutliche Reduktion der Schallemissionen.

2

Elegant und flexibel

Mit seiner klaren Formsprache und der matten, weißen Oberfläche fügt sich das MSZ-RZ stilvoll und unaufdringlich in unterschiedlichste Einrichtungen ein – vom modernen Loft bis hin zum klassischen Zuhause. Das schlanke Gehäusedesign trägt dazu bei, dass das Gerät eher als dezentes Designelement wirkt denn als technische Installation, die den Raum dominiert. Dank der geringen Bautiefe von nur 247 mm passt das Gerät mühelos selbst in beengte Wandbereiche, ohne den Gesamteindruck zu beeinträchtigen.

3

Intuitive, mobile Bedienbarkeit

Für maximalen Bedienkomfort sorgt der integrierte MELCloud WiFi-Adapter: So lassen sich alle Funktionen bequem per Smartphone oder Tablet steuern – egal, ob von zu Hause oder unterwegs. Alternativ bietet die mitgelieferte Infrarot-Fernbedienung Zugriff auf sämtliche Einstellungen, Timer und Automatikprogramme. Ihr beleuchtetes Display gewährleistet dabei auch im Dunkeln beste Ablesbarkeit.

Mehr Informationen gibt es hier:



HIGHLIGHTS AUF EINEN BLICK

- Split-System mit Kältemittel R290
- Hohe Energieeffizienz bis zu A+++
- Geringe Mindestraumgrößen
- 3D i-see Sensor
- Luftfilter
- Plasma-Quad-Plus-Filter
- Plasma-Geruchsfilter
- Effiziente Luftverteilung im Raum dank Double Vane-Funktion
- Standardmäßig integrierter MELCloud WiFi-Adapter
- Infrarot-Fernbedienung mit Wochentimerfunktion und hintergrundbeleuchtetem Display im Lieferumfang
- Low-Noise-Modus in zwei Stufen

„KI ERSETZT KEINE MENSCHEN – SIE GIBT UNS FREIRAUM“

Ein Gespräch mit Thorsten Moortz, Berater sowie Strategie- und Marketing-Experte für die Kommunikation in Bau, Kälte- und Klimatechnik.



Wieso sollten Betriebe einen Workshop bei Ihnen buchen?

Thorsten Moortz: Ganz einfach: In jedem Betrieb gibt es Aufgaben, die gemacht werden müssen, die aber weder Freude bringen noch echte Wertschöpfung. Angebote immer wieder von Hand schreiben, Übergaben mühsam dokumentieren, Ausschreibungen durcharbeiten – das sind Zeitfresser. KI unterstützt genau hier: Sie übernimmt Routinen, sodass die Menschen im Betrieb mehr Zeit für das haben, was zählt – von Störungsdiagnosen bis Kundenberatung.

Und das vermitteln Sie in Ihren Workshops?

Thorsten Moortz: Genau! Im Workshop „Prozesse optimieren & KI sicher nutzen“ lernen die Teilnehmenden, wie sie solche Zeitfresser erkennen und praktisch an KI delegieren. Wir zeigen live, entwickeln gemeinsam Prompts und setzen die Tools sofort ein. Und wir reden nicht nur über Technik, sondern auch über Stolperfallen: Datenschutz, klare Abläufe und die Frage, welche Tools im Alltag der Kälte- und Klimatechnik wirklich taugen. Jede und jeder geht mit ersten Automatisierungsschritten für den eigenen Betrieb nach Hause.

Klingt nach einem großen Hebel für den Alltag.

Thorsten Moortz: Absolut. Wer das erlebt, merkt, wie viel Freiraum entsteht. Das ist keine Zukunftsmusik, sondern funktioniert schon heute – auch in kleineren Betrieben und Service-Einheiten.

Und im zweiten Workshop geht es ums Thema Personal?

Thorsten Moortz: Richtig, da wird's spannend. Fachkräfte sind das Gold unserer Branche – und sie zu finden, wird immer schwieriger. Im Workshop „Neue Wege, Mitarbeitende zu gewinnen“ zeige ich, wie Betriebe der Kälte- und Klimatechnik Social Media und KI nutzen, um sichtbar zu werden. Wir entwickeln maßgeschneiderte Strategien: authentische Videos mit den eigenen Mitarbeitenden, KI-gestützte Texte für verschiedene Plattformen, smarte Ansätze für die interne Kommunikation. Die Teilnehmenden sehen sofort, wie sie Reichweite aufbauen und Talente gezielt ansprechen können.

Also kein trockener Theorie-Input, sondern direkt umsetzbar?

Thorsten Moortz: Ganz genau. Über 30 Jahre Erfahrung – und viele Praxisbeispiele, die heute schon laufen. Wichtig ist mir, dass alle mit konkreten Ideen, Vorlagen und Strategien rausgehen, die sie am nächsten Tag einsetzen können. Klarheit statt Komplexität.

Herr Moortz, warum sollte man diese Workshops nicht verpassen?

Thorsten Moortz: Weil wir im Handwerk vor einem Wendepunkt stehen. Wer jetzt lernt, KI sinnvoll zu nutzen und neue Wege der Personalgewinnung zu gehen, verschafft sich einen Vorsprung. Meine Workshops sind kein Experimentierfeld, sondern ein Werkzeugkasten für den Alltag. Ich verspreche: Jede und jeder nimmt etwas mit, was sofort wirkt – ob Zeitersparnis im Büro oder passende Bewerbungen auf dem Tisch. ●●●

ZWEI WORKSHOPS, DIE ZUKUNFT GREIFBAR MACHEN – PRAXISNAH, DIREKT ANWENDBAR, MIT THORSTEN MOORTZ LIVE

TALENTE GEWINNEN LEICHT GEMACHT: NEUE WEGE, MITARBEITENDE ZU GEWINNEN

Die richtigen Fachkräfte finden? Geht! In diesem Workshop erfahren Sie, wie Sie mit Social-Media-Content und KI-Tools Ihre Reichweite clever vergrößern und genau die Menschen erreichen, die zu Ihnen passen. Sie nutzen Ihre Mitarbeitenden als authentische Botschafter – mit kurzen, sympathischen Videos – und erstellen mit KI maßgeschneiderte Texte für jede Plattform. So gewinnen Sie Bewerbungen, die wirklich ins Team passen.

Veranstaltungsort	Datum	Uhrzeit
Heusenstamm	28.04.2026	09:00–17:00 Uhr
Hamburg	04.11.2026	09:00–17:00 Uhr
Ratingen	10.11.2025	09:00–17:00 Uhr
Stuttgart	08.12.2026	09:00–17:00 Uhr

Kostenbeteiligung

259 € zzgl. MwSt., Ecodan bzw. City Multi Club-Partner erhalten 10 % Rabatt.

Teilnehmerzahl

Max. 14 Personen



leslink.info/wzj3nv

WENIGER ARBEIT, MEHR ERGEBNIS: PROZESSE OPTIMIEREN & KI SICHER NUTZEN

Stellen Sie sich vor, Angebote sind in Minuten erstellt und Projektübergaben laufen so reibungslos, dass keine Fragen offenbleiben. Genau das erleben Sie in diesem Workshop! Wir zeigen Ihnen live und an echten Beispielen, wie KI Ihre Abläufe spürbar erleichtert. Und das Beste: Sie entwickeln Ihre eigenen, sofort einsetzbaren Vorlagen („Prompts“), die Sie direkt im Betrieb nutzen können. Mehr Effizienz, weniger Aufwand – und mehr Zeit fürs Wesentliche.

Veranstaltungsort	Datum	Uhrzeit
Oberschleißheim	26.02.2026	09:00–17:00 Uhr
Ratingen	19.03.2026	09:00–17:00 Uhr
Stuttgart	16.05.2026	09:00–17:00 Uhr
Hamburg	28.04.2026	09:00–17:00 Uhr

Kostenbeteiligung

259 € zzgl. MwSt., Ecodan bzw. City Multi Club-Partner erhalten 10 % Rabatt.

Teilnehmerzahl

Max. 14 Personen

Voraussetzungen

Bitte Laptop oder Tablet mitbringen.



leslink.info/75k4qb

PROMPT-CHECKLISTE

WAS IST EIN PROMPT?

Ein Prompt ist eine klare Anweisung oder Frage an eine KI wie ChatGPT. Je präziser Sie formulieren, desto besser wird das Ergebnis. Sie steuern also mit Ihrem Prompt die Qualität der Antwort.

DIESE CHECKLISTE HILFT IHNEN, BESSERE PROMPTS ZU SCHREIBEN:

- Klarheit: Formulieren Sie präzise: Was genau soll entstehen?
- Kontext: Wer ist die Zielgruppe? Welches Medium? Welcher Tonfall?
- Struktur: Haben Sie eine bestimmte Gliederung oder Reihenfolge im Kopf?
- Formatierung: Sollen es ein Fließtext, Stichpunkte, eine Tabelle oder etwas anderes sein?

VORLAGE:

„Erstelle [Art der Ausgabe] für [Zielgruppe] zum Thema [Thema]. Nutze einen [Tonfall] und achte auf [Länge/Format/Besonderheiten]. Ziel ist [Absicht].“

BEISPIEL:

Schreibe einen kurzen LinkedIn-Post (ca. 120 Wörter) für einen Geschäftsführer eines mittelständischen Bauunternehmens. Thema: Warum Hybrid VRF-Systeme eine zukunftssichere Lösung für die Energiewende im Gebäudebereich sind. Nutze einen sachlich-innovativen Tonfall und schließe mit einer Einladung zum Austausch über aktuelle Projekte. Ziel ist, Kompetenz und Zukunftsfähigkeit des Unternehmens hervorzuheben.

CITYCLIMA

KÄLTE- & KLIMATECHNIK
GMBH, PULHEIM:
**KREATIVITÄT ALS
KERNKOMPETENZ**



In Pulheim wurde dieses Jahr Geburtstag gefeiert: 25 Jahre Cityclima – ein Jubiläum, das für unternehmerischen Mut, überdurchschnittliche Kundenorientierung und vor allem für eines steht: Kreativität. All dies prägt auch das Miteinander von Ralf und Robin Biel. Vater und Sohn führen das Familienunternehmen seit diesem Jahr gemeinsam mit dem technischen Leiter Stefan Schilli.

ROBIN BIEL (24)

2020 Abitur

Ausbildung zum
Mechatroniker für
Kälte- und Klimatechnik

Hobbys: Rennradfahren,
Golfen und Fitness

RALF BIEL (56)

Kaufmännische
Ausbildung zum
Bürokaufmann

Hobbys: Kunst, Design, Kochen, lange
Strandspaziergänge mit
dem Australian Labradoodle Chilli und Golfen



Dass Ralf Biel (56) sich eines Tages in der Kälte-, Klima- und Lüftungsbranche selbstständig machen würde, hätte er nach der Schule nicht gedacht. Die Branche war für den heutigen Geschäftsführer zunächst eher ein „Zufallsfund“. Nach seiner Ausbildung zum Bürokaufmann begann er 1993 bei der Hochscheid + Adler GmbH als Assistent der Geschäftsleitung – merkte aber schnell, dass er weit mehr als kaufmännische Aufgaben übernehmen wollte. „Ich habe mich immer stärker in die Projekte eingebracht, war mit beim Kunden und habe auch Angebote mit dem Chef zusammen kalkuliert“, erinnert er sich.

In dieser Zeit traf er auf seinen späteren Mitgründer Rainer Götzenich, der nach seinem Abitur eine verkürzte Ausbildung mit Bestnoten abschloss und direkt den Meister draufsetzte. „Wir haben uns sehr gut als Team ergänzt!“, sagt Ralf Biel rückblickend. Doch 2000 kam das Aus: Hochscheid + Adler musste Insolvenz anmelden – zu viele parallele

Projekte, fehlende Nachfolgeregelung. Für Ralf Biel war klar: Jetzt ist der Moment, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen.

25 Jahre Cityclima: Präzision und Kundenorientierung

Aus diesem Entschluss heraus gründete er zusammen mit Rainer Gotzenich die Cityclima Kälte- & Klimatechnik GmbH zunächst in Frechen und zog dann 2007 in ein größeres Gebäude in Pulheim. In den vergangenen 25 Jahren hat sich der Betrieb zu einem stabilen und innovativen Familienunternehmen entwickelt. Während sein Partner bis 2025 die technische Seite verantwortete, übernahm Ralf Biel den kaufmännischen Part – eine Kombination, die sich als äußerst erfolgreich erwies. Von Anfang an ging es darum, maßgeschnei-





25 Jahre, die wollen auch gefeiert sein: Im Oktober ging es für alle Mitarbeitenden der Cityclima mit der AIDA vier Tage lang von Kopenhagen bis nach Aarhus.



derte Lösungen zu schaffen – immer im engen Austausch mit den Auftraggebern, immer mit dem Blick für das Besondere. Die Balance zwischen Kundenorientierung, technischer Präzision und kreativen Ideen ist bis heute das Markenzeichen von Cityclima.

Kreativität als Markenzeichen

Dass Kreativität mehr ist als ein Schlagwort, zeigt sich nicht nur in der täglichen Projektarbeit. Ralf Biel ist Künstler und fertigt Installationen, die sich so erfolgreich verkaufen, dass er mit der Produktion kaum hinterherkommt (siehe Interview auf Seite 17). „Das eine befruchtet das andere – meine Kreativität hilft mir, technische Probleme aus einem anderen

Blickwinkel zu sehen“, sagt er. Im Sinne seiner Kundschaft sucht er dabei immer nach der attraktivsten Lösung. Und die wissen das zu schätzen: „Ich bin immer wieder überrascht, dass wir nicht nur bei Google eine Bewertung von 4,9 von 5 Punkten erhalten, sondern dass sich unsere Kundschaft auch nach Auftragsabschluss die Mühe machen, uns per Mail ein positives Feedback zu schreiben. Drei- bis viermal pro Woche erhalten wir solche wertschätzenden E-Mails. Das freut uns wirklich sehr“, so Ralf Biel.

Menschenkenntnis und Sinn für Ästhetik

Vielleicht hängt es auch mit seiner guten Menschenkenntnis und seiner Flexibilität

zusammen. Rund 60% der Cityclima-Aufträge kommen von Privatkund*in – für sie ist es zunächst entscheidend, dass sie einen sympathischen und vertrauenswürdigen Ansprechpartner haben. Und dafür bedarf es eines guten Gespürs für das Zwischenmenschliche und die Fähigkeit, sich auf unterschiedliche Anforderungen einzulassen: „Gerade im Privatkundengeschäft weiß man meist nicht, was für ein Typ Mensch die Kundin oder der Kunde ist und wie man die Person am besten abholt. Die Privatkundschaft ist zudem äußerst anspruchsvoll, denn die Leute investieren aus ihrem Privatvermögen heraus in ihre Immobilie. Da ist es doch besonders wichtig, dass die Anlagen nicht nur zuverlässig kühlen und mit Frischluft versorgen, sondern dass sie sich auch ästhetisch-harmonisch in die Räume einfügen.“ Gerade dafür hat er als Künstler mit großem Faible für Design natürlich ein besonders gutes Händchen.

Frischeres Corporate Design

Und auch Sohn Robin bringt kreative Energie ein: Gerade hat er das Corporate Design des Unternehmens modernisiert und damit ein sichtbares Zeichen für den Generationenwechsel gesetzt. Mit 24 Jahren ist er seit 30. April 2025 Seite an Seite mit seinem Vater in der Geschäftsführung und wird die Firma irgendwann in den kommenden zehn Jahren übernehmen. Der ehemalige Mitgründer Rainer Götzenich, der selbst keinen Nachwuchs hat, ist aus dem Unternehmen ausgestiegen, um sich neuen Aufgaben zu widmen, sodass Robin Biel direkt mit in die Geschäftsführung einsteigen konnte.



Ralf und Robin Biel, ein starkes Duo für Kreativität und Menschlichkeit.





„Fehler sind menschlich. Und jeder Fehler macht uns ein bisschen menschlicher.“

Ralf Biel, Geschäftsführer
Cityclima Kälte- & Klimatechnik GmbH

Inspiration im Außen sammeln

Seine Ausbildung hat der junge angehende Kälteanlagenbauermeister jedoch nicht im elterlichen Betrieb absolviert: „Die Cityclima kannte ich schon. Meinem Vater und mir war es daher wichtig, meine Lehrjahre in einem anderen Unternehmen zu absolvieren. Hier hätte ich natürlich ein Heimspiel gehabt – ich kenne die Mannschaft immerhin seit meinem zwölften Lebensjahr. Damals fing ich an, in den Ferien und in meiner Freizeit mit zur Kundschaft rauszufahren und hier und da zu assistieren. Aber ich wollte auch mal woanders reinschnuppern.“ Also traf Ralf Biel nach dem Abitur seines Sohnes ein „Gentlemen's Agreement“ mit einem befreundeten Unternehmen in Frechen: „Wir haben vereinbart, dass Robin dort seine Lehre machen darf und danach direkt wieder zu uns zurückkommt.“

Und Robins Bruder Fynn? „Fynn ist 19 und macht gerade eine Ausbildung als E-Commerce-Kaufmann – er arbeitet lieber am Computer. Aber wer weiß, vielleicht stößt auch er eines Tages noch zu uns?“, so Ralf Biel.

Gewerbliche Kunden optimieren die Auslastung

Gemeinsam kümmern sich Vater und Sohn zusammen mit Stefan Schilli (39), der seit 2012 im Betrieb ist und dort auch seinen Meister gemacht hat, neben dem Privatkundengeschäft auch um die gewerbliche Kundschaft. „Wir betreuen z. B. die Deutsche Bahn oder NetCologne. Das Unternehmen hat über 60 Standorte, deren Technikräume wir klimatisieren – und das schon seit gut 20 Jahren, 24 Stunden am Tag, 365 Tage im Jahr“, so Ralf Biel. „Und dann haben wir noch eine Kölner Bäckereikette“, ergänzt der Sohn, „diese hat auch gut 50 Standorte, die wir warten und für die wir einen Notservice bereithalten.“

Für alle ein offenes Ohr haben

Welche Akzente Robin Biel wohl setzen wird? „Einiges hat er in der kurzen Zeit, die er jetzt wieder hier ist, schon verändert“, freut sich Vater Ralf. „Robin hat dafür gesorgt, dass das Betriebsklima bei uns noch familiärer geworden ist. Ich entstamme noch einer



**Cityclima
Kälte- & Klima-
technik GmbH**



Sitz:
Sachsstraße 16,
50259 Pulheim



Gegründet:
2000



Geschäftsführer:
Ralf und Robin Biel



Mitarbeitende:
15 Mitarbeitende,
davon zwei Aus-
zubildende



Mehr Infos:
www.cityclima.de



Portfolio: Kälte-,
Klima- und Lüftungs-
technik, mit einer Kun-
denverteilung von ca.
60% Privatkundschaft,
40% Unternehmen.
Großkunden sind
z. B.: NetCologne mit
ca. 60 Standorten.

anderen Unternehmenskultur. Als ich meine Ausbildung machte, gab es wesentlich weniger Arbeitsplätze als Bewerber. Damals wurden Arbeit und Freizeit strikt getrennt, vor dem Chef hatte jeder Respekt, und wenn ein Fehler passierte, gab es erst mal ein kräftiges Donnerwetter. Im heutigen Arbeitnehmermarkt sieht das allerdings alles ganz anders aus: Da sorgen wir gerne dafür, dass sich die Mitarbeitenden im Unternehmen wohlfühlen.“ Und das tut Cityclima auch: So hat Robin Biel dafür gesorgt, dass mehr Zeit für ein paar private Worte bei einem gemeinsamen Frühstück oder einem Feierabendgrillen bleibt. „Und das finde ich gut“, so der Vater, „Wir haben hier zwar immer schon eine gute Stimmung gehabt, aber jetzt wird noch mehr gelacht.“●●●

DIE 3 WICHTIGSTEN LEARNINGS AUS 25 JAHREN UNTERNEHMENSFÜHRUNG

1. Jeder Kunde, jede Kundin tickt anders. Und darauf muss man sich schnell und flexibel einstellen.
2. Jeden Tag wartet eine neue Herausforderung. Wichtig ist, nicht lange herumzulamentieren, sondern sich so schnell wie möglich auf eine Lösung zu konzentrieren.
3. Das habe ich gerade von Robin gelernt: Zu einer guten Mitarbeiterführung gehört es, dass man fünf auch mal gerade sein lässt – und auch privat für jeden ein offenes Ohr hat.



RIBAYE: KUNST MADE BY RALF BIEL

Sie machen Kunst unter dem Namen ribaye.

Wie ist dieser entstanden?

Das ist eine Abkürzung für Ralf Ingo Biel Artist Young Energy.

Wie würden Sie Ihre Werke beschreiben?

Ich verwende zum Beispiel originale Dollarscheine, Rasierklingen und andere unkonventionelle Elemente, die ich provokant inszeniere. Mein Ziel ist es, Emotionen zu wecken und die Betrachtenden zum Nachdenken anzuregen.

Wie sind Sie zur Kunst gekommen?

Kunst hat mich schon immer fasziniert. Bereits in den 1980er-Jahren habe ich als Teenager eine Schule für Innenarchitektur und Farbgestaltung besucht. Heute sind Kunst und Design für mich mehr als ein Hobby – sie sind meine Leidenschaft.

Woher nehmen Sie Ihre Inspiration?

Das geschieht ganz spontan. Manchmal habe ich plötzlich ein Bild im Kopf, das ich dann umsetzen möchte. Ähnlich wie beim Kochen: Eigentlich hat bei uns zu Hause meine Frau traditionell den Kochlöffel geschwungen. Doch ein gemeinsamer Kochkurs hat mich so begeistert, dass ich es selbst ausprobieren wollte. Bei unserem ersten Dinner habe ich für Freunde ein mehrgängiges Menü kreiert – mit Menükarten und allem Drum und Dran. Ich mag es einfach, etwas zu gestalten und mit anderen zu teilen.

Gehen Sie auch in Ihrer Kunst so vor?

Genau. Ein Beispiel ist meine Installation „Love fades, Money stays“: Plötzlich hatte ich das Bild von zerknüllten Dollarnoten vor Augen, über denen dieser Schriftzug stand. Solche Momente sind es, aus denen meine Werke entstehen.

Konnten Sie Ihre Arbeiten schon verkaufen?

Ja, zunächst vor allem an Freunde und inzwischen sogar über eine Galerie in Knogge, in Belgien.

Gab es auch schon öffentliche Ausstellungen?

Ja, einige meiner Werke waren bereits öffentlich zu sehen. Für eine eigene große ribaye-Ausstellung möchte ich aber noch mehr produzieren. Mein Wunsch ist es, in Zukunft mehr Zeit für die Kunst zu haben. Daher hoffe ich, dass ich die Aufgaben hier im Unternehmen nach und nach immer mehr an meinen Sohn übergeben kann.

ribaye.com



|KREATIV GELÖST|

SMARTE HYBRID VRF-LÖSUNG
IM BASF CREATION CENTER, LUDWIGSHAFEN:

KÜHLUNG MIT FLUSSWASSER



**JAHRE
HYBRID VRF**

Wir feiern 10 Jahre Hybrid-VRF!
In der beigelegten Broschüre
finden Sie hierzu alle wichtigen
Informationen.

Im Herzen von Ludwigshafen, dem weltweit größten zusammenhängenden Chemiestandort, hat BASF einen architektonisch wie technologisch herausragenden Ort für Innovation geschaffen: das Creation Center. Auf einen alten Bunker aufgesetzt, verbindet das Gebäude modernes Design mit einem zukunftsweisenden Hybrid VRF-Klimasystem (HVRF) von Mitsubishi Electric. Die Besonderheit: Es nutzt das firmeneigene Flusswassernetz als Primärenergiequelle.

Ausgangspunkt: Bunker mit Vision

Für das neue BASF Creation Center wurde ein ehemaliger Luftschutzbunker auf dem Werksgelände in Ludwigshafen architektonisch spektakulär aufgestockt: Ein 24 m großer Kubus mit rund 1.000 m² Fläche auf zwei Etagen bietet Raum für Kreativität und Austausch. Die räumliche Struktur ermöglicht flexible Nutzungsszenarien – von Workshops über Präsentationen bis zu Co-Creation-Prozessen mit Auftraggebern aus dem Bereich Performance Materials. Neben klassischen Büroeinheiten

und Seminarräumen gibt es einen zentralen Saal mit Werkstattbereich. Für visuelle Aufmerksamkeit sorgt eine vorgehängte Fassade, die mit Licht- und Schattenwirkungen spielt – ein architektonischer Hingucker mit Symbolkraft.

Die Lage des Gebäudes mitten im Werksgelände von BASF unterstreicht seinen besonderen Stellenwert. Es dient nicht nur der Materialentwicklung, sondern fungiert auch als Schnittstelle zwischen Wissenschaft, Design und Kundenorientierung. Damit erhält das Creation Center eine strategische Bedeutung für die Innovationskultur des Unternehmens.

Neu trifft auf alt – Technik auf Denkmal

Inhaltlich zukunftsweisend, baulich komplex – denn der ursprüngliche Bunker steht unter Denkmalschutz. Daraus resultierten enge Vorgaben für die Gebäude- und Klimatechnik. So war etwa eine Dach- oder Außenaufstellung von Außengeräten ausgeschlossen. Klassische Systeme wie Fernwärme in Kombination mit Direktverdampfer-Kühlung waren zwar in der Diskussion, schieden aber aufgrund der BASF-Nachhaltigkeitsstrategie bereits frühzeitig aus. „Denn BASF wünschte sich ein ‚Leuchtturmprojekt‘, das so energieeffizient und umweltschonend wie möglich sein und gleichzeitig den neuesten Stand der Technik widerspiegeln sollte“, fasst Dipl.-Ing. (FH) Markus Schwalb, Geschäftsführer der Enacon GmbH, die Herausforderung zusammen. Sein Büro verantwortete die Planung der Lüftungs- und Klimatechnik im Auftrag von BASF Wohnen + Bauen (BWB). „Wir suchten also eine Lösung, die hohe Energieeffizienz mit technischer Innovation und maximaler Flexibilität kombiniert und die perfekt zu den Anforderungen dieses besonderen Bauprojekts passt – ökologisch wie technisch“, so Markus Schwalb.



Der aufgesetzte Kubus beinhaltet neben Mitarbeiterbüros und Seminarräumen vor allem einen großen zentralen Raum, der einem Hörsaal nachempfunden ist und mit einer Werkstatt kombiniert wurde.



Mit den wassergeführten Außengeräten zur Innenaufstellung – auch Wassermodule genannt – setzt Mitsubishi Electric einen hohen Standard und weitet mögliche Anwendungsbereiche für das Hybrid VRF-System deutlich aus.



Ein Hybrid VRF-Klimasystem aus der City Multi-Serie von Mitsubishi Electric nutzt Flusswasser als nachhaltige Energiequelle.

Sebastian Schuppler, dessen Unternehmen, die Schuppler Heizungsbau GmbH & Co. KG aus Waghäusel, für die Installation der Klimaanlage zuständig war, ergänzt: „Zudem mussten sämtliche technischen Systeme so konzipiert sein, dass sie den Charakter des Gebäudes nicht störten. Ästhetik, Funktion und Nachhaltigkeit sollten in Einklang gebracht werden – eine Aufgabe, die uns alle forderte.“

Lösung mit Strahlkraft: Hybrid VRF R2-System mit Flusswasser

Die innovative Idee war schließlich, ein Hybrid VRF R2-System aus der City Multi-Serie von Mitsubishi Electric direkt an das Flusswassernetz der BASF anzuschließen. Das Prinzip dieses Anlagenkonzepts ist so einfach wie wirkungsvoll: Das Flusswasser wird aus einem Brunnen heraufgepumpt und die Wärme aus dem Primärkreislauf über einen Plattenwärmetauscher an einen Sekundärkreislauf abgegeben, der die Energie wiederum auf das Kältemittel in den Klimageräten überträgt.

„Dieser Prozess läuft in einem Technikraum im Untergeschoss des Treppenturms ab, wobei das Flusswasser direkt aus dem Flusswassernetzsystem der BASF eingespeist wird“, erklärt Sebastian Schuppler. „Der Vorteil: Die Versorgung erfolgt platzsparend, quasi ‚unsichtbar‘ und damit denkmalgerecht.“ Als Lösung kommt das Hybrid VRF R2-System aus der City Multi-Serie von Mitsubishi Electric zum Einsatz. Dabei übernimmt das Flusswasser die nachhaltige Energieversorgung der wassergeführten Wärmepumpen.

Neue Anwendungsbereiche für das Hybrid VRF-System

Das Hybrid VRF R2-System ist das erste 2-Leiter-System zum simultanen Kühlen und Heizen mit Wärmerückgewinnung, das die Vorzüge eines direkt verdampfenden mit denen eines wassergeführten Systems kombiniert. Eingesetzt werden drei wassergekühlte Außengeräte (Wassermodule), die eine Heizleistung von 110 kW und eine Kühlleistung von rund 100 kW



Jeder Bereich kann individuell beheizt oder gekühlt werden. Das innovative Hybrid VRF-System zeichnet sich durch eine hohe Energieeffizienz aus.



Die Wärmerückgewinnungsfunktion sorgt dafür, dass Wärme, die den zu kühlenden Räumen entzogen wird, zum Beheizen der Räume mit Wärmebedarf verwendet wird.

liefern. Diese Geräte sind mit allen Standard-Inneneinheiten der City Multi-Serie kompatibel – ein wichtiger Faktor für die Flexibilität im Innenausbau. „Was wir besonders spannend fanden, ist“, so Sebastian Schuppler, „dass sich jetzt deutlich mehr Anwendungsbereiche für das Hybrid VRF-System ergeben.“

Bemerkenswert ist, dass sich das Flusswasser in vielerlei Hinsicht besonders gut als Energielieferant eignet: Im Winter liegt seine Temperatur über der Außenluft, im Sommer darunter. Das sorgt für äußerst effiziente Betriebsbedingungen.

Darüber hinaus erlaubt das System eine simultane Versorgung verschiedener Nutzungsbereiche mit individueller Regelung. Das bedeutet: Während in einem Raum geheizt wird, kann im benachbarten Bereich gekühlt werden – ganz nach Bedarf.

Effizient & umweltschonend: das System im Detail

Der Einsatz des Hybrid VRF R2-Systems bietet gleich mehrere Vorteile: Das System trennt Kältemittel- und Wasserkreis, wodurch die Kältemittelfüllmenge auf ein Minimum reduziert

werden kann. Dadurch sinken die Wartungsintervalle – und die Umweltbelastung. Ein zusätzlicher Pluspunkt: Die Anlage kann sowohl kühlen als auch heizen – und das simultan. Dies zählt auf das Nachhaltigkeitskonto des Gebäudes ein. Das Kältemittel zirkuliert allein zwischen den Außengeräten und den Hybrid BC-Controllern (Verteilereinheiten), die sich in einem Abstellraum auf der jeweiligen Etage befinden.

Zusammen mit den Außengeräten bilden die Hybrid BC-Controller eine frostfreie kälte- und regelungstechnische Einheit und leiten je nach Wärme- oder Kältebedarf entsprechend warmes oder kaltes Wasser an die unterschiedlichen Klimakreise der Innengeräte weiter. Jeder Bereich kann hierbei individuell beheizt oder gekühlt werden.

Ein zentraler Baustein des Systems ist die Wärmerückgewinnungsfunktion. Sie ermöglicht, dass entnommene Wärme nicht ungenutzt bleibt, sondern gezielt an andere Zonen mit Wärmebedarf abgegeben wird. Erst überschüssige Energie wird an das Flusswasser abgegeben. Dadurch kommt das BASF Creation Center ohne konventionelle Heizungsanlage und fossile Brenn-



Auf jedem Stockwerk besteht Zugriff über das visuelle Zentralsteuerungssystem vom Typ AE200. Das Steuerungssystem erleichtert die Überwachung und Statusanzeige von einem zentralen Punkt aus.



stoffe aus. Der Controller besitzt im Inneren alle Komponenten bis auf ein Ausdehnungsgefäß. Plattenwärmetauscher für den Übergang Kältemittel auf Wasser, Pumpen und Ventile sind schon betriebsbereit in das Gehäuse integriert.

Auch die Betriebskosten des Systems fallen geringer aus, da die Energieeffizienz über die Rückgewinnung signifikant steigt. Gleichzeitig wird durch die Nutzung des firmeneigenen Flusswassernetzes ein ressourcenschonender Energiekreislauf etabliert – ein Paradebeispiel für ökologisch orientierte Industriearchitektur.

Intelligente und komfortable Steuerung

Das gesamte System ist in die Gebäudeleittechnik integriert. Jeder Raum lässt sich individuell regeln – entweder direkt vom Arbeitsplatz über den PC oder zentral über das Steuerungssystem AE200. Auch komplexe Abläufe wie eine Lastabwurfschaltung zur Reduktion des Energieverbrauchs sind integriert. Standardwerte lassen sich bequem vorgeben und bei Bedarf anpassen.

Ein weiteres Feature ist das intelligente Bedienkonzept: Die eingebauten 3D i-see Sensoren erkennen, ob sich Personen im Raum aufhalten, und passen Temperatur und Luftstrom entsprechend an. Leere Räume werden energiesparend temperiert,

belegte Zonen optimal versorgt – ohne Zugluft, mit hohem Komfort. So lassen sich sowohl Energieeinsparung als auch Behaglichkeit ideal miteinander verbinden.

Sebastian Schuppler nennt ein Beispiel: „Die Sensorik registriert Bewegungsmuster und verändert die Luftverteilung in Echtzeit – etwa bei spontanen Besprechungen oder Veranstaltungen mit wechselnder Teilnehmerzahl. Damit wird das System auch hohen Anforderungen an Raumkomfort und Energieeffizienz in dynamisch genutzten Bereichen gerecht.“

Wohlfühlklima auf ganzer Fläche

Die 35 Innengeräte – ausgeführt als Deckenkassetten oder Kanaleinbaugeräte – sind über das Gebäude verteilt und lassen sich flexibel platzieren. Die offene Sichtmontage oder Integration in abgehängte Decken ermöglicht eine harmonische Anpassung an das Raumkonzept. Entscheidend: Das System funktioniert unabhängig von der Außentemperatur oder Jahreszeit – und erlaubt die freie Wahl von Heiz- oder Kühlbetrieb pro Raum.

Die milderen Ausblastemperaturen durch den Wasserkreislauf erhöhen zusätzlich den Komfort, da sie als weniger zugig wahrgenommen werden. Das System reagiert außerdem sensibel



Das Creation Center bringt Kundenschaft der BASF mit Designer*innen und Spezialist*innen zusammen. Der Bereich Performance Materials der BASF bündelt das gesamte werkstoffliche Know-how der Firma für innovative, maßgeschneiderte Kunststoffe unter einem Dach.



auf Veränderungen im Raumklima – z. B. durch wechselnde Personenzahlen oder differenzierte Nutzungsarten.

Darüber hinaus können Räume in Zonen eingeteilt und unterschiedlichen Nutzergruppen zugeordnet werden. So ist es möglich, individuelle Klimaanforderungen für verschiedene Arbeitsbereiche abzubilden – etwa für kreative Workshops, konzentriertes Arbeiten oder Meetings.

Nachhaltigkeit ganz konkret

Neben der Reduktion von Kältemittel und fossilen Energieträgern fördert auch der modulare Aufbau des Systems die Nachhaltigkeit. Die Wassermodule und BC-Controller sind werkseitig vormontiert – Pumpen, Plattenwärmetauscher und Regelungstechnik inklusive. „Vor Ort mussten wir nur noch

Anschlüsse legen und die Systeme aktivieren. Das hat uns eine Menge Zeit bei der Installation gespart“, so Sebastian Schuppler.

Hinzu kommt die Entkopplung von Heiz- und Kühlsystem, was insbesondere in flexiblen Raumkonzepten ein großer Vorteil ist. Bereiche mit unterschiedlichem Wärme- oder Kältebedarf können bedarfsgerecht versorgt werden – ohne Umwege, ohne Verluste.

„Nicht zuletzt überzeugt das System durch seine Langlebigkeit und einfache Wartung“, fasst Markus Schwalb nochmals zusammen. „Die Reduktion der Kältemittelfüllmenge verringert die Prüfpflichten, und durch den dezentralen Aufbau ist im Fall der Fälle ein schneller Zugriff auf alle Komponenten möglich.“

Sie wollen mehr wissen? Weitere Infos finden Sie in der beiliegenden Broschüre. ●●●



ZAHLEN, DATEN, FAKTEN ZUM PROJEKT

- Projektname: BASF Creation Center Ludwigshafen
- Standort: Ludwigshafen am Rhein, BASF-Werksgelände
- Nutzung: Showroom, Co-Creation-Bereich, Seminarräume, Büroflächen
- Gesamtnutzfläche: rund 1.000 m² auf zwei Etagen
- Konstruktion: Aufstockung eines denkmalgeschützten Luftschutzbunkers
- Technische Besonderheit: Einsatz eines Hybrid VRF R2-Systems zur Innenaufstellung
- Primärenergiequelle: BASF-eigenes Flusswassersystem
- Leistung: 110 kW Heizleistung/100 kW Kühlleistung
- Komponenten: 3 Wassermodule, 35 Innengeräte, Hybrid BC-Controller, AE200-Steuerung, 3D i-see Sensoren



BASF CREATION CENTER IN LUDWIGSHAFEN – KURZ VORGESTELLT

- Fläche: über 10 km² Werksgelände
- Mitarbeitende: rund 39.000 (Stand 2023)
- Historie: gegründet 1865
- Besonderheit: weltweit größter zusammenhängender Chemiestandort
- Infrastruktur: integrierte Verbundproduktion, eigenes Flusswassersystem, eigener Hafen
- Ziel: Klimaneutralität bis 2050



WER HAT ES UMGESETZT?

Schuppler GmbH & Co. KG aus Waghäusel. Das Unternehmen wird in dritter Generation von Sebastian, Martin und Benjamin Schuppler geführt.

Gut durch den Winter kommen:

DREI EXKLUSIVE TIPPS FÜR KALTE TAGE

Wenn draußen die Temperaturen sinken, gibt es zwei Möglichkeiten: sich einzuigeln – oder den Winter mit besonderen Erlebnissen aktiv zu gestalten. Wir haben ein paar ganz persönliche Empfehlungen für Sie.

Wandern wie im Frühling: Mandelblüte auf Mallorca

Im Januar und Februar verwandelt sich Mallorca in ein Blütenmeer, wenn Millionen von Mandelbäumen erblühen. Mein Tipp: eine Wanderung zum Klosterberg Randa, der in der Nähe von Algaida in der Inselmitte liegt. Sie dauert rund drei Stunden, doch Sie sollten unbedingt mehr Zeit einplanen – zu schön sind die Ausblicke und zu verlockend die Plätze zum Verweilen. Vom Gipfel reicht der Blick weit über die Plantagen, die im Winter aussehen, als hätte jemand die Insel mit weiß-rosafarbenem Schnee überzogen. Für mich ist es eine der schönsten Möglichkeiten, den Winter mediterran zu genießen – sonnig, duftend und voller Leichtigkeit.

MANDELBLÜTE AUF MALLORCA

- Beste Zeit: Januar bis Februar
- „Almendo“ – mit 6 bis 8 Mio. Exemplaren Mallorcas häufigster Baum
- Wanderung zum Klosterberg Randa ca. 3 Stunden

Fun Fact:

Der Mandelbaum kam bereits 903 durch die Mauren nach Mallorca – und prägt bis heute die Winterlandschaft der Insel.



Tipp von:
Bernd Brinkmann
Systemingenieur NRW Nord



In den Fussstapfen der Profis: Biathlonkurs in Altenberg

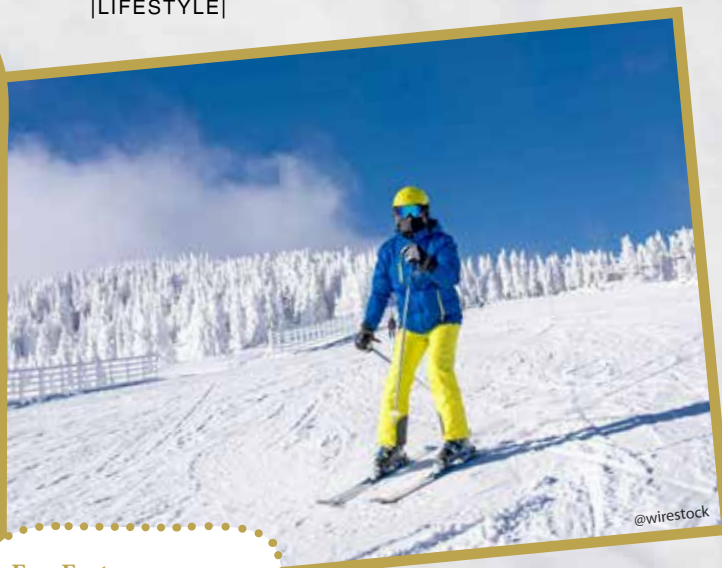
Kaum eine Sportart fasziniert mich so wie der Biathlon: Auf der Loipe ist Ausdauer gefragt und beim Schießen höchste Konzentration. In Altenberg im Erzgebirge habe ich ausprobiert, wie es ist, auf der Original-Trainingsstrecke der Profis zu stehen. In nur zweieinhalb Stunden lernen Sie den Umgang mit dem Sport-Luftgewehr und begeben sich anschließend auf die Loipe. Das Gefühl, nach einem anstrengenden Lauf den Atem zu beruhigen und ins Schwarze zu treffen, ist schlicht unvergesslich. Für mich ist es eine perfekte Mischung aus Sport, Nervenkitzel und Winterspaß.

ALTENBERG IM ÜBERBLICK

- Bekannt für Bobbahn und Biathlon-Wettkämpfe
- Wintersportregion mit Tradition
- Biathlonkurs inkl. Leihmaterial und Trainingsleitung

Fun Fact:

Bei offiziellen Rennen müssen Biathlet*innen für jeden Fehlschuss eine Strafrunde laufen – ein kleiner Fehler kann über Sieg oder Niederlage entscheiden.



@Snowman World - Lumiukkomaailma



Fun Fact:

Das Eisrestaurant in Rovaniemi wird jeden Winter komplett neu aus Schnee und Eis errichtet – selbst die Tische und Gläser bestehen aus gefrorenem Wasser.

@Snowman World - Lumiukkomaailma



Finnland: Arktisches Abenteuer in Rovaniemi

Ganz anders – und nicht weniger faszinierend – war meine Reise nach Rovaniemi, der Hauptstadt Lapplands. Dort habe ich die Kraft des Winters in seiner reinsten Form gespürt. Ob auf einer Eisbrecherfahrt durch die zugefrorene Botensee, beim Spaziergang über Eisschollen oder sogar beim Eisschwimmen im Spezialanzug – dieses Erlebnis ist nichts für schwache Nerven, aber unvergesslich. Wer es ruhiger mag, sollte ein Abendessen im berühmten Ice Restaurant der Snowman World genießen, das jedes Jahr neu aus Schnee und Eis erbaut wird. Und mein persönliches Highlight: der Besuch einer traditionellen Rentierfarm mit Schlittenfahrt durch die verschneite Landschaft. Für mich war Rovaniemi eine Reise in eine andere Welt – intensiv, ursprünglich und voller Magie.

ROVANIEMI ENTDECKEN

- Hauptstadt Lapplands, offizielle Heimat des Weihnachtsmanns
- Eisbrecher-Kreuzfahrten & Polarlichter von August bis April
- SnowHotel & Ice Restaurant: jedes Jahr neu erbaut
- Besuch einer authentischen Rentierfarm mit einer Schlittenfahrt

Tipps von:
Andreas Neuke
Vertriebsingenieur
Klimatechnik



TORSTEN HOIDIS,
GESCHÄFTSFÜHRER
DER KÄLTEPROFIS
GMBH & CO. KG,
OCHTENDUNG:



ÜBER UNTER- NEHMERISCHE INTUITION

*„Es sollte nicht die
einzige Entschei-
dung bleiben, die
ich aufgrund von
,Zeichen‘ intuitiv
richtig getroffen
habe.“*

Torsten Hoidis, Kälte-
profis GmbH & Co. KG

Seit über 30 Jahren ist Torsten Hoidis (56) der Kälteprofi in der Region Koblenz. Mehr als 1.500 Luft/Wasser-Wärmepumpen von Mitsubishi Electric hat er in den letzten 15 Jahren mit seinen 30 Mitarbeitenden verbaut. Den letzten Winter über hat er sein Unternehmen für sechs Monate lang von Indonesien aus geführt. Wie er es schafft, Erfolg, Selbstfürsorge und Mitarbeiterbindung unter einen Hut zu bringen, verrät er im Interview.

Als Chef ein halbes Jahr lang, gut 12.000 km von den Mitarbeitenden und der Kundschaft entfernt, das eigene Unternehmen zu führen, klingt gewagt. Wie funktioniert das?

Prinzipiell ist das nur möglich, wenn man ein fantastisches Team hinter sich hat, das 100 % loyal zu einem steht, und zudem gerne im Unternehmen arbeitet. Auch die Strukturen sind entsprechend angelegt, dass ich nicht mehr täglich vor Ort sein muss: Den Kundendienst habe ich z. B. in die Abteilung Projektmanagement überführt und mehr und mehr Verantwortung an meine Mitarbeitenden übergeben. Mein Part ist es inzwischen hauptsächlich, aus dem Hintergrund zu agieren, die Strategie weiterzuentwickeln, das Unternehmen zu positionieren und zu netzwerken.

Das heißt, Sie haben die Zeit in Indonesien lange im Voraus geplant?

Überhaupt nicht. Ich wollte an sich nur fünf Wochen lang Urlaub auf Bali machen. Doch dann änderte sich meine private Situation in Deutschland, und gleichzeitig merkte ich, wie gut mir der Lebensstil und die Sonne dort unten tun. Da dachte ich: Warum zurück ins graue Winterwetter, wenn ich hier arbeiten und dabei gute Laune haben kann? Mein Herz sagte sofort Ja, mein Bauchgefühl war klar – und so habe ich mein Team angerufen: „Braucht ihr mich vor Ort?“ Marketing, Vertrieb, Strategieentwicklung – all das kann ich auch online machen. Gesagt, getan. Ich bin geblieben, habe unzählige Online-Meetings geführt und viele kreative Ideen entwickelt.

Klingt nach Mut und Flexibilität. Wie sind Sie denn überhaupt in diese Branche gekommen? War da auch Ihr Bauchgefühl ausschlaggebend?

Klar. Auf meine Intuition konnte ich mich schon immer verlassen. Als ich mit 18 Jahren auf der Berufsfachschule Elektrotech-

nik lernte, hätte ich fast den klassischen Weg eingeschlagen ... Doch während eines Praktikums bei einer Elektrofirma spürte ich schon nach nur zwei Tagen, dass ich keinesfalls für den Rest meines Lebens jeden Tag hauptsächlich auf einer Baustelle nur Kabel ziehen wollen. Also habe ich das Praktikum abgebrochen und war zunächst etwas ratlos. Kurze Zeit später – ich glaube ja nicht an Zufälle – schickte mir das Universum zwei Begegnungen. Auf einer Party traf ich zunächst einen Kälteanlagenbauer, der ganz begeistert von seinem Job und den guten Verdienstmöglichkeiten erzählte. Ein paar Tage später, als ich für die Handwerkskammer an einem Messestand arbeitete, sprach mich ein Besucher an und fragte, wie denn meine beruflichen Pläne aussähen. Ich erzählte ihm, dass ich vielleicht gerne Kälteanlagenbauer werden würde. „Ach“, sagte der, „ich habe gerade jemanden getroffen, der in diesem Bereich einen Lehrling sucht.“ Das war für mich ein klares Zeichen, ein Wink des Schicksals – und so kam ich zu meiner Ausbildungsstelle. Es sollte nicht die einzige Entscheidung bleiben, die ich aufgrund von „Zeichen“ intuitiv richtig getroffen habe ...

Können Sie uns ein weiteres Beispiel nennen?

Eigentlich sind fast alle Entscheidungen so gefallen. Wir haben z. B. früher viele Einzelhandelsmärkte klimatisiert. Doch das war purer Stress. Beim Einbau waren wir im Betrieb immer gut sechs Wochen lang in einem absoluten Ausnahmezustand, alles musste zack, zack gehen, ständig gab es Änderungen ..., und dann kamen noch die Not- und Bereitschaftsdienste dazu. Da hatte ich irgendwann ein richtig schlechtes Bauchgefühl, das war sogar so stark, dass ich es körperlich gespürt habe.

TORSTEN HOIDIS

KURZE VITA:

- Seit 31 Jahren Geschäftsführer und Handwerker
- 56 Jahre

AUSBILDUNG UND LAUFBAHN

- 1987 bis 1989 Berufsfachschule Elektrotechnik
- 1989 bis 1992 Ausbildung zum Kälteanlagenbauer
- 1994 bis 1996 Besuch der Meisterschule
- 1994: Start in die Selbstständigkeit

FREIZEIT

- Reisen, Familie und FIFA spielen



Da wusste ich: Das müssen wir ändern. Also habe ich mir die Zahlen angeschaut, analysiert, wie viel Gewinn wir an diesen Aufträgen wirklich machen. Die Überlegung war, wie wir noch mal ganz spitz in den Markt gehen könnten, um so viel Geschäft mit Wärmepumpen zu generieren, dass wir das Budget von den Märkten auffangen können. Mit einem Einsatz von 10.000 € für Werbung und einem neuen Vertriebsmitarbeiter hatten wir ein Jahr später unser Zielvolumen erreicht – und ich konnte zur Kundschaft gehen und sagen: „Unsere Schwerpunkte haben sich verändert, und wir möchten die Zusammenarbeit beenden.“

Sie haben gerade einen neuen Slogan kreiert: „Die mit der Wärmepumpe klimatisieren“ – was steckt da dahinter?

Da gehe ich jetzt mal zurück zu unseren Anfängen: Vor circa 25 Jahren schossen plötzlich überall Firmen wie Pilze aus dem Boden, die Sole/Wasser-Wärmepumpen anboten und allein für die Erdbohrungen rund 10.000 € veranschlagten. Damals hatte ich schon das richtige Gespür, dass das kein Zukunftsmodell werden würde. Stattdessen setzte ich auf die Luft/Wasser-Wärmepumpe und suchte nach einem zuverlässigen, innovativen Unternehmen, mit dem ich mich auf eine gemeinsame Reise begeben könnte – und fand 2012 den passenden Partner in Mitsubishi Electric. Mit deren weltweit patentiertem System, das auch bei –10 °C noch 100 % Leistung bringt, wuchsen wir in das Ecodan-System hinein. Und was mir übrigens auch schon früh klar war, ist, dass wir nur mit natürlichen Mitteln wie Propan, CO₂ und Wasser klimatisieren wollen – wie schön, dass sich auch unter diesem Aspekt gezeigt hat, dass wir in Mitsubishi Electric den passenden Partner haben!



Der Pool im Außenbereich des Unternehmens steht den Mitarbeitenden und ihren Familien jederzeit zur Verfügung.

Sie sprechen oft vom Bauchgefühl – und davon, dass Herz und Verstand in Einklang sein müssen. Wie zeigt sich das in Ihrer Führung?

Ich mag Menschen. Und ich mag es, wenn wir uns auch abseits der Arbeit verbunden fühlen. Wir hier bei den Kälteprofis sind fast so etwas wie ein gallisches Dorf: Wir halten zusammen und unterstützen einander. Tatsächlich verbringe ich auch in meiner Freizeit hier und da Zeit mit meinen Mitarbeitenden. Im Außengelände unseres Geschäftsgebäudes befindet sich beispielsweise ein beheizter Pool, den alle auch abends und am Wochenende mit ihren Familien nutzen können. Einen Cage Soccer haben wir gemeinsam im Rahmen einer Teambuilding-Maßnahme gebaut. Und donnerstags treffen wir uns oft gemeinsam in unserer Lounge zum FIFA-Abend. Dort hängt ein 85-Zoll-Fernseher mit Dolby Surround 5.1 System, sodass wir unsere eigene, kleine Arena vor Ort haben. Ob sich das alles auf den Cent „lohnt“ – das weiß ich nicht, ich habe all dies nie berechnet. Aber es fühlt sich gut an.

Verantwortung und Freiheit scheinen bei Ihnen Hand in Hand zu gehen. Wie gehen Sie mit Fehlern um?

Was Fehler angeht, habe ich beruflich – und auch als Vater von vier Kindern – eine ganz klare Haltung: Der erste „Fehler“ ist eine wichtige Erfahrung, die man macht. Danach erst spreche ich von „Fehlern“. Sagen Sie Ihren Kindern mal, dass sie z. B. etwas nicht anfassen dürfen, weil es heiß ist. Manchmal mag das funktionieren. Aber im Grunde müssen die Kinder selbst eine Referenzerfahrung dazu machen, was es bedeutet, etwas Heißes anzufassen. So halte ich es auch mit meinen Mitarbeitenden: Ich lasse sie ihre Fehler machen – und greife nur im Notfall ein.



KÄLTEPROFIS GMBH & CO. KG – KURZ VORGESTELLT

- Spezialisiert auf kälte- und klimatechnische Anlagen und Wärmepumpen.
- Gegründet 1994 in Lonnig
- Mitarbeitende: 30
- Standortwechsel: 2007 Umzug nach Ochtersheim in ein modernes Büro mit Werkstatt und Lager
- Familienzuwachs: 2017 steigt Sarina Conen als Leiterin des Büros ins väterliche Unternehmen ein.
- Seit Januar 2019 ist „Die Kälteprofis“ eine eingetragene und geschützte Wortbildmarke.



Die eigene Arena öffnet jeden Donnerstag zum FIFA-Abend die Türen.



2022 hat Torsten Hoidis zusammen mit seinen Mitarbeitenden als Teambuilding-Maßnahme zusammen einen Soccer-Käfig gebaut.



Überwintern in Indonesien: „Ich mag das graue Winterwetter in Deutschland einfach nicht.“

Was ist Ihr wichtigster Tipp aus 30 Jahren Markterfahrung?

Auf das Bauchgefühl hören, das Herz für die Mitarbeitenden und ihre Familien offen halten – und netzwerken. Ja, das ist noch ein wichtiger Aspekt: Manche Unternehmer arbeiten ihre Aufträge ab und kümmern sich erst dann wieder um die Akquise, wenn fast keine Arbeit mehr da ist. Ich habe das oft beobachtet. Wir machen das jedoch anders. Tatsächlich habe ich mich zum waschechten Netzwerker entwickelt. Seit elf Jahren bin ich z. B. Mitglied im BNI (Business Network International), einem internationalen Netzwerk, das Geschäftsleute auf regionaler Ebene verknüpft. Dort treffen wir uns einmal pro Woche morgens um 7.00 Uhr mit dem klaren Ziel, mehr Umsatz durch neue Kontakte und Geschäftsempfehlungen zu generieren. Über meine guten Kontakte in der Region Sorge ich dafür, dass wir immer genügend Aufträge und Anfragen haben, um flexibel zu bleiben.

Letzte Frage: Werden Sie auch dieses Jahr fern von Deutschland überwintern?

Da können Sie drauf wetten – ich habe sogar schon gebucht. Und es geht wieder nach Lombok in Indonesien. Mit Zwischenstopp als Volontär im größten Recyclingdorf der Welt auf Sumatra. Dort hat die deutsche Umweltschutzorganisation Project Wings aus rund 2.500 t Plastikmüll ein Dorf gebaut – mit sogenannten Ecobricks, also Plastikflaschen, die mit Abfall gefüllt sind. Entstanden sind Bildungsräume, eine Kulturküche und ein Marktplatz. Das Projekt schafft nicht nur Jobs, sondern zeigt auch, wie Abfall in wertvolle Ressourcen verwandelt werden kann. Ich freue mich schon sehr darauf, dort mitzuarbeiten.

...

Winterzauber Fächerstadt **Karlsruhe:**

Geschichte, Genuss und badische Gelassenheit

Wenn der Duft von gebrannten Mandeln durch die Straßen zieht, Lichterketten die Alleen erhellen und der Glühwein dampft, zeigt sich Karlsruhe von seiner stimmungsvollsten Seite. Die Fächerstadt am Rande des Schwarzwalds begeistert nicht nur mit Verwaltung, Justiz und Technologie – sondern auch mit Kultur, Cafés und weihnachtlicher Atmosphäre. Wer im Advent zu Besuch ist, erlebt einen inspirierenden Mix aus Geschichte, Innovation und Genuss. Und auch ein Blick auf moderne Gebäudetechnik lohnt sich.





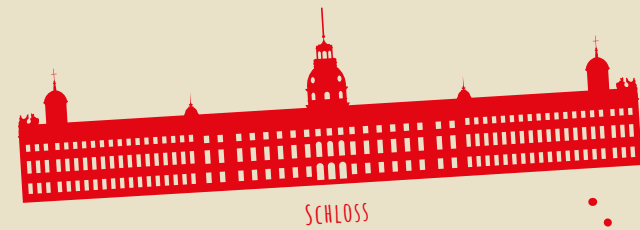
© Schlosshotel Karlsruhe



© Schlosshotel Karlsruhe



Das 4-Sterne-Schlosshotel Karlsruhe hat ein stilvolles Ambiente und bietet mit seinem historischen Charme und modernen Annehmlichkeiten die perfekte Location zum Übernachten, Wohlfühlen, Tagen und Feiern.



© Fabian von Poser



© Mende



Das Karlsruher Schloss wurde zwischen 1715 und 1718 errichtet. Knapp 200 Jahre diente es als Wohn- und Regierungssitz der Markgrafen, dann der Kurfürsten und Großherzöge von Baden.



© Schlosshotel Karlsruhe

Wer ein Wochenende in Karlsruhe verbringen möchte, hat bei der Wahl der Unterkunft schon fast die Qual: Eine gute Idee ist sicher das am Stadtgarten gelegene elegante Schlosshotel Karlsruhe – ein Traditionshaus, das durch seine zentrale Lage und sein stilvolles Ambiente überzeugt. Etwas frischer und urbaner präsentiert sich das 133 Boutique Hotel, das mit klarer Architektur, jungem Spirit und einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis punktet. Feinschmecker*innen sei ein Abstecher ins Hotel Erbprinz in Ettlingen empfohlen. Nur wenige Kilometer vor den Toren Karlsruhes erwartet Gäste dort ein Fünf-Sterne-Superior-Wellnesshotel mit überregional bekanntem Gourmettempel. Das Restaurant Erbprinz gilt als kulinarische Institution: Unter der Leitung von Küchenchef Ralph Knebel erkocht das Team seit 2012 ununterbrochen Michelin-Sterne.



FERNMEDETURM



Teamausflug ins Fernsehstudio

Sie möchten vielleicht mit Ihrem Team einen Ausflug nach Karlsruhe machen, einen Workshop mit einem Ausflug verbinden und im Anschluss gleich ein paar coole Videos für Ihre Website und Ihren Social-Media-Auftritt aufzeichnen? Dann empfiehlt sich das VEMA-Konferenzzentrum mit Hotelbetrieb, Restaurant, Veranstaltungsräumen und integriertem Fernsehstudio. Klimatisiert hat das Multifunktionsgebäude übrigens die Wirth Klimatechnik GmbH aus Wiesbaden: „Wir haben dort ein ausgeklügeltes Klimakonzept implementiert“, erklärt Prokurist und Projektleiter Mattias Brunzel, „denn alle Bereiche des Gebäudes sollten energiesparend und komfortabel klimatisiert und mit Frischluft versorgt werden. Als Lösung haben wir unterschiedliche Mitsubishi Electric Systeme kombiniert: Die Hotelzimmer haben wir z. B. mit dem Hybrid VRF-System ausgestattet.“



Im VEMA-Konferenzzentrum gibt es ein voll ausgestattetes Fernsehstudio zur Produktion von Livesendungen und Promotion-Videos.

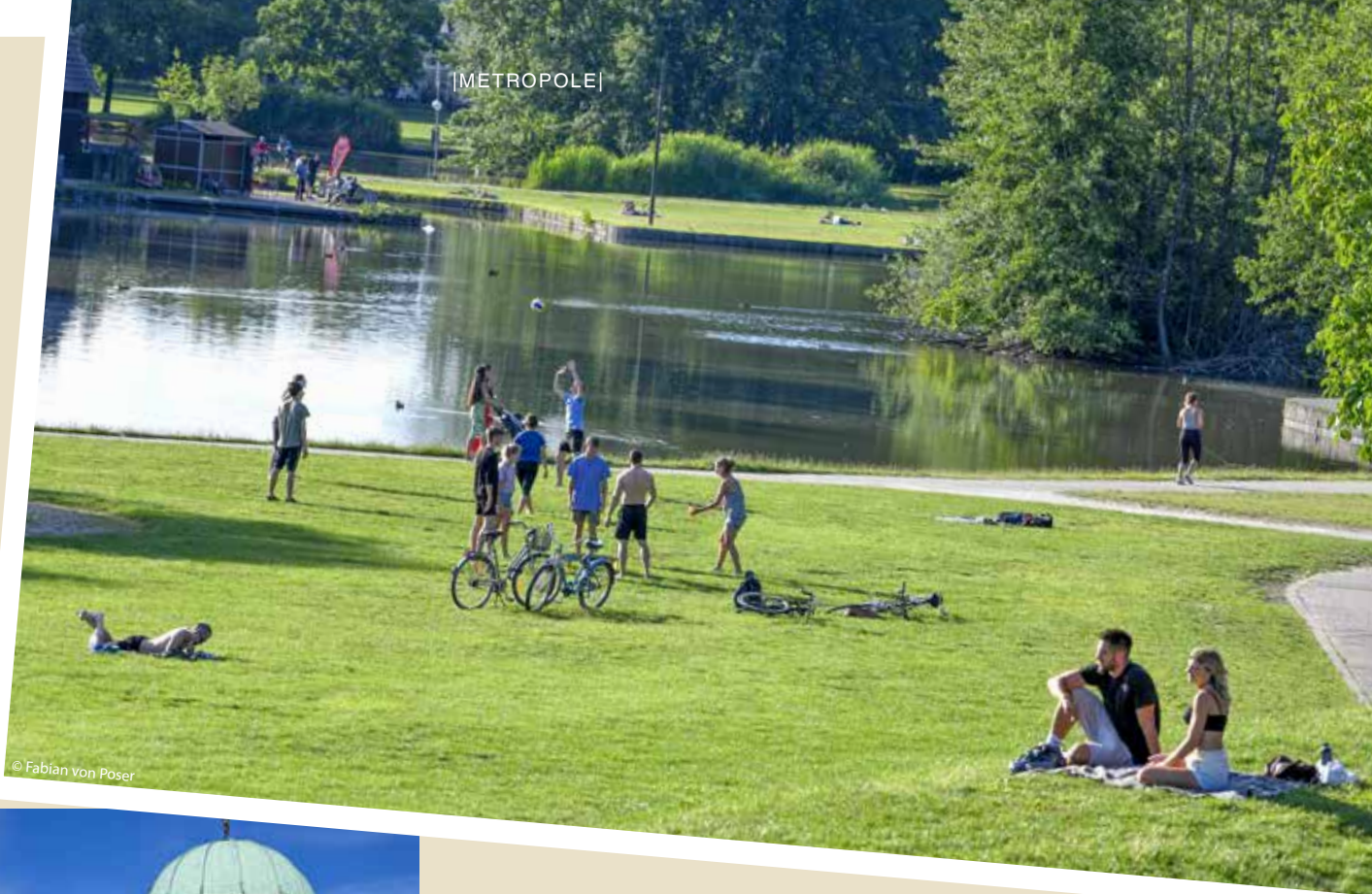


Wer hat es klimatisiert? Die Wirth Klimatechnik aus Wiesbaden

Das Wärmepumpensystem kühlt und heizt simultan. Dafür benötigt es nur zwei Rohrleitungen und punktet mit einer energiesparenden Wärmerückgewinnungsfunktion. Es verbindet die Vorteile eines direkt verdampfenden mit denen eines wassergekühlten Systems. Ergänzt wird das Energiekonzept durch eine zentrale Lüftungsanlage, bei der die Frischluft über Außengeräte der Mr. Slim-Serie vorkonditioniert wird. Diese verfügen über eine Wärmepumpenfunktion und ermöglichen so wahlweise das Kühlen oder Heizen. Die Kommunikation erfolgt über Anschlusskits vom Typ PAC-IF013B-E. „Darüber hinaus kommen im VEMA-Konferenzzentrum zahlreiche weitere Lösungen von Mitsubishi Electric zum Einsatz“, so Mattias Brunzel.



Die Günther-Klotz-Anlage ist eine wunderschön gelegene Grünanlage zwischen Südweststadt und Grünwinkel, die im Volksmund liebevoll „Klotze“ genannt wird. Mit der durchfließenden Alb, den großzügigen Spiel- und Liegeflächen, einem Spielplatz, mehreren kleinen Seen, einem Bootsverleih und vielem mehr bietet sie ein ideales städtisches Erholungsgebiet.



© Fabian von Poser



© Mende



© KTG Karlsruhe Tourismus GmbH



© Fabian von Poser

[METROPOLE]



STAATLICHE AKADEMIE
DER BILDENDEN KÜNSTE

Tipp: Innenstadt-West

Und wenn der geschäftliche Teil getan ist, lädt Karlsruhe dazu ein, den Samstag in entspannter Atmosphäre zu verbringen – mit einer Mischung aus badischer Gelassenheit und französischem Flair, die der Stadt ihren besonderen Charme verleiht. Gerade in der Vorweihnachtszeit verwandelt sich die Innenstadt in ein festlich geschmücktes Lichtermeer, das zum Bummeln und Shoppen einlädt. Auf der Kaiserstraße locken große Marken und Kaufhäuser, während die Erbprinzenstraße mit eleganten Boutiquen glänzt. Wer es individueller mag, schlendert durch die Gassen von Innenstadt-West, wo Concept Stores, kleine Ateliers und trendige Designshops auf Entdecker*innen warten.



RHEINBRÜCKE



RATHAUS



© Fabry



© Fabian von Poser



STADTKIRCHE

KURIOSE FAKTEN AUS KARLSRUHE

Wussten Sie, dass ...

... Karlsruhe am Reißbrett entstand?

Die Stadt wurde 1715 als barockes Ideal geplant – mit exakt 32 Straßenzügen, die wie ein Fächer vom Schloss ausgehen. Daher auch der Spitzname „Fächerstadt“.

... das höchste deutsche Recht hier gesprochen wird?

Karlsruhe ist Sitz des Bundesverfassungsgerichts und des Bundesgerichtshofs – eine einzigartige Doppelfunktion im deutschen Rechtsstaat.

... Straßenbahnen hier auch auf ICE-Gleisen fahren?

Dank des weltweit beachteten Zweisystemmodells der Karlsruher Stadtbahn können Fahrgäste direkt aus dem Dorf ins Stadtzentrum rollen – ohne umzusteigen.

... Karlsruhe seine erste U-Bahn erst 2021 bekam?

Nach fast zwei Jahrzehnten Bauzeit wurde die unterirdische City-Route mit eleganter Architektur und futuristischem Lichtkonzept eröffnet.

... die erste deutsche E-Mail von Karlsruhe aus verschickt wurde?

1984 ging am Karlsruher Institut für Technologie (KIT) das erste deutsche E-Mail-System online – ein Meilenstein der digitalen Geschichte.

... Karlsruhe zu den sonnigsten Städten Deutschlands zählt?

Mit über 1.800 Sonnenstunden pro Jahr toppt Karlsruhe selbst viele süddeutsche Orte – ein Traum für alle, die Winterlicht lieben.

... mitten in der Stadt ein Tropenparadies liegt?

Der Botanische Garten Karlsruhe direkt neben dem Schloss lädt auch im Winter zu Spaziergängen ein – zwischen Palmen, Skulpturen und Gewächshausidylle.

... das ZKM als Museum der Zukunft gilt?

Das Zentrum für Kunst und Medien zählt zu den renommiertesten Medienkunst-Hotspots weltweit – und ist auch für Technikfans ein Muss.

... der Weihnachtsmarkt hier eine eigene Eislaufbahn hat?

Vor barocker Kulisse gleiten Besuchende über das Eis – mit Blick auf das festlich beleuchtete Schloss Karlsruhe.

... man in Karlsruhe draußen Tango tanzt – auch im Advent?

Auf dem Kronenplatz treffen sich Tanzbegeisterte zu stimmungsvollen Open-Air-Tangoabenden – Glühwein und Musik inklusive.



BASLER TOR

Genuss wie in Frankreich

Zwischendurch laden zahlreiche Cafés und Bistros zu kleinen Pausen ein. An vielen Ecken können sich Besuchende bei einem Café au Lait und einem Croissant fast wie in Straßburg fühlen. Sehr zu empfehlen für kleine Köstlichkeiten zwischendurch sind die familienbetriebene Kaffeerösterei Kronen oder das Café Jäck in der Karlstraße, wo es die beste Patisserie der Stadt geben soll.

ZKM: Weltweit bekannt für seine Kombi aus Kunst, Technik und Wissenschaft



Ein Abstecher für Technik- und Kulturfans lohnt sich ebenfalls: das Zentrum für Kunst und Medien (ZKM), international bekannt als „elektronisches Bauhaus“. Es gilt weltweit als eines der bedeutendsten Museen, das Kunst, Technologie und Wissenschaft miteinander verbindet. Hier verschmelzen klassische Medienkunst, digitale Experimente und zukunftsweisende Installationen zu einem einzigartigen Erlebnis. Berühmt ist das ZKM nicht zuletzt für seine außergewöhnliche Sammlung von Computergeschichte – darunter die Zuse Z22, einer der ersten Röhrenrechner der Welt, der direkt in Karlsruhe betrieben wurde und heute ein Highlight der Ausstellung darstellt.



Seit 1989 steht das ZKM | Zentrum für Kunst und Medien Karlsruhe weltweit für einen offenen Kunstbegriff im digitalen Zeitalter. Hier vernetzen sich wissenschaftliche Sammlungs- und Archivforschung mit künstlerischer Forschung zu den elektronischen Künsten.



Der Außenbereich der Dom Grill Kitchen Bar macht den Abend beschaulich und gemütlich.



Der Hirschhof ist ein kleiner Insidertipp: Er bietet mit vielen Bars, Restaurants und regelmäßigen Events die perfekte Abendstimmung.

Ein Blick in unsere Zukunft

Übrigens lohnt sich ein Besuch gerade im Dezember doppelt: Während draußen die Stadt im Lichterglanz erstrahlt, taucht man im Inneren in multimediale Erlebniswelten ein, die von Videokunst über interaktive Räume bis hin zu Virtual-Reality-Experimenten reichen. Ob als inspirierende Ergänzung zu einem Geschäftswochenende oder als kultureller Kontrast zum Weihnachtsmarkt – das ZKM macht Technikgeschichte erlebbar und eröffnet zugleich spannende Blicke in die digitale Zukunft.



KIRCHE ST. STEPHAN

BADISCHE SPEZIALITÄTEN

Die badische Küche ist geprägt vom Schwarzwald, dem Elsass und der Schweiz – also immer ein bisschen französisch angehaucht und trotzdem bodenständig.

HERZHAFT:

- Badischer Zwiebelkuchen – herzhafter Hefekuchen mit Zwiebeln, Speck und Rahm, klassisch im Herbst zum Federweißen
- Badisches Schäufele – gepökelte und geräucherte Schweineschulter, meist mit Sauerkraut und Kartoffelbrei
- Bibiliskäs mit Brägele – Quark mit frischen Kräutern („Bibiliskäs“ = Kräuterquark) und dazu Bratkartoffeln
- Flädlesuppe – Rinderbrühe mit feinen Pfannkuchestreifen
- Badische Schneckensuppe – eine alte, fast vergessene Spezialität, früher Festtagsgericht
- Reh- oder Wildgerichte – typisch für die Schwarzwaldregion

SÜSS:

- Ofenschlupfer – Auflauf aus altbackenem Brot, Äpfeln, Rosinen, Milch und Eiern
- Kirschplotzer – süßer Auflauf mit Kirschen, Brot und Quark
- Schwarzwälder Kirschtorte – die berühmteste Spezialität, mit Sahne, Schokolade, Kirschen und Kirschwasser



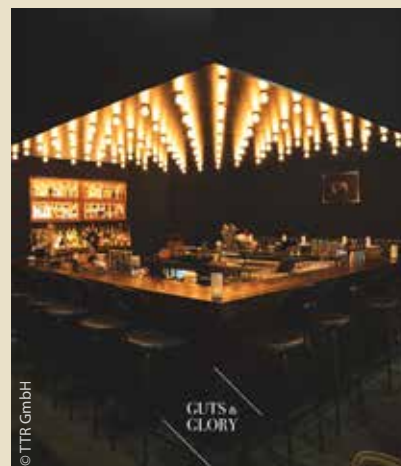
© Milton Jarquin, Pixabay

Badische Spezialitäten, modern interpretiert

Wenn der Tag langsam ausklingt, zeigt sich Karlsruhe von seiner besonders genussvollen Seite. Rund um den Ludwigsplatz und den Gutenbergplatz pulsiert abends das Leben: Kleine Bistros, Weinbars und Restaurants mit Charakter laden dazu ein, den Samstag stilvoll ausklingen zu lassen. Wer badische Küche in moderner Interpretation schätzt, sollte das Eigen- Art in der Südstadt ausprobieren: junges Konzept, kreative Crossover-Gerichte und ein Ambiente, das badische Tradition mit französischer Leichtigkeit verbindet. Besonders beliebt ist dort das Heimat-Menü, ein Drei-Gänge-Menü ab etwa 50 € – ein idealer Einstieg in die innovative Küche des Hauses. Eine szenige Alternative ist das Dom Grill Kitchen Bar, das mit urbanem Design, regional inspirierten Gerichten und lebendiger Atmosphäre punktet – perfekt für alle, die nach einem entspannten Shoppingtag Lust auf moderne Gastronomie mit badischem Touch haben.

Eine der zehn besten Bars Deutschlands: Guts & Glory

Für alle, die lieber bei einem Glas Wein entspannen, bieten die Weinbars am Ludwigsplatz eine wunderbare Auswahl regionaler Tropfen. Und wer den Abend unvergesslich machen möchte, sollte unbedingt in die vielfach ausgezeichnete Bar Guts & Glory einkehren. Sie gehört zu den besten Bars Deutschlands und ist weit mehr als nur ein Hotspot für gute Drinks: Hier werden Cocktails als kreative Gesamtkunstwerke inszeniert – mit ungewöhnlichen Zutaten, überraschenden Aromen und einer Präsentation, die jeden Besuch zu einem Erlebnis macht. Genau diese Mischung aus badischer Gelassenheit, internationalem Anspruch und spielerischer Kreativität macht die Bar so besonders und hat ihr Kultstatus in der Szene eingebracht.



© TTR GmbH

GUTS & GLORY



Das Guts & Glory gehört zu den besten Bars Deutschlands.



KARL-FRIEDRICH-STATUE



STAATLICHE MÜNZE



© Paul Goodman

Übrigens liegt die Bar im Hirschhof, wo es immer spannende Events und jede Menge weitere nette, kleine Cafés und Restaurants gibt – gut zu wissen, denn Touristen finden sie nicht unbedingt beim Vorbeischlendern.

Sonntags zum Schloss

Für einen Sonntag lohnt sich auf alle Fälle ein Ausflug zum Karlsruher Schloss, dem Herzstück der Fächerstadt und ein absolutes Muss für Besuchende. 1715 als barocke Residenz der Markgrafen von Baden errichtet, prägt es bis heute das Stadtbild: Von seinem Turm aus verlaufen die berühmten fächerförmigen Straßen, die Karlsruhe einzigartig machen. Wer Kultur liebt, sollte das Badische Landesmuseum im Schloss besuchen, das spannende Einblicke in Kunst- und Kulturgeschichte bietet. Ein besonderer Tipp: der Aufstieg auf den Schlossturm, von dem sich ein beeindruckender Rundblick über Karlsruhe und den Schwarzwald eröffnet.

... oder in die Kunsthalle

Als weiteres kulturelles Highlight empfiehlt sich die Staatliche Kunsthalle Karlsruhe – eines der bedeutendsten Kunstmuseen Deutschlands. Hier sind Meisterwerke vom Mittelalter bis zur Moderne zu sehen, darunter Werke von Cranach, Rubens oder Holbein, aber auch spannende Sonderausstellungen, die regelmäßig internationale Aufmerksamkeit erhalten.

Besonders schön für einen vorweihnachtlichen Abend: der traditionelle Weihnachtsmarkt vor dem Schloss mit Eislaufbahn und Kunsthandwerk. Tipp: In der Günther-Klotz-Anlage sorgen Lichterpfade und Musik für eine außergewöhnliche Abendstimmung. ●●●



© Xavier Messina, Pexels

4 TIPPS FÜR DIE ADVENTSZEIT

- Turmbergbahn Durlach: Fahrt mit Aussicht – im Advent besonders romantisch
- Naturkundemuseum: Winterflucht in die Welt der Dinos & Tropenfische
- Unverpacktladen Füllhorn: Geschenkideen ohne Plastik
- Karaokebar Kap: Für mutige Auftritte unterm Mistelzweig

SEIT ÜBER 30 JAHREN: WISSEN AUS DER PRAXIS FÜR DIE PRAXIS

Bereits seit mehr als drei Jahrzehnten bietet Mitsubishi Electric in seinem Trainingscenter in Ratingen hochwertige Schulungen an, seit 2000 auch bundesweit an verschiedenen Standorten in Deutschland. Um das Angebot weiter auszubauen, hat das Unternehmen 2011 eine eigene Schulungsabteilung gegründet, die gezielt Fachkompetenz und praxisnahe Weiterbildung vermittelt.

Heute umfasst das Schulungsprogramm eine breite Palette an Themen – von Klima- und Lüftungstechnik über Luft/Wasser-Wärmepumpen bis hin zu Planungs- und Zertifizierungsschulungen. Ergänzt wird das Angebot durch Schulungen zu rechtlichen Grundlagen sowie Persönlichkeitstrainings.

Ob Präsenzveranstaltung, Online-Schulung oder E-Learning – die Lernformate sind so flexibel und individuell wie die Inhalte selbst. Auf Wunsch werden Schulungen auch speziell auf die Bedürfnisse der Kundschaft zugeschnitten – für einen maximalen Lernerfolg und den direkten Transfer in den beruflichen Alltag.

„Seit 2011 bin ich für die Schulungen zuständig – und diese Aufgabe macht mir unfassbar viel Spaß. Ich bin mit Leib und Seele dabei. Ich liebe den Kontakt zu unseren Kund*innen und die Herausforderung, unsere Angebote stetig weiterzuentwickeln. Denn eine fundierte Schulung und Weiterentwicklung ist unerlässlich, um im Berufsalltag erfolgreich zu bestehen – besonders in technisch komplexen Bereichen.“

Eva-Maria Raschke //
Schulungsmanagerin
Training & Education



DREI FRAGEN AN ...

Wie entwickeln Sie Ihr Schulungsportfolio?

Eva-Maria Raschke: Unsere technischen Schulungen stehen im Fokus – gerade bei Produktneuheiten achten wir darauf, dass wir hierfür zeitnah Schulungsangebote zur Verfügung stellen. Aber wir wollen unserer Kundschaft auch darüber hinaus Angebote mit spürbaren Mehrwerten für ihren Praxisalltag anbieten. Die Schulungen „Monteur als Baustellenleiter“ oder „Monteur als Visitenkarte Ihres Unternehmens“ sind beispielsweise Dauerbrenner, die wir seit über zehn Jahren immer wieder anbieten. „Nachwuchs im Handwerk“ ist ein Thema, das viele Unternehmen umtreibt und auch mir sehr am Herzen liegt. Gemeinsam mit dem Strategieberater Thorsten Morz, der selbst aus dem SHK-Handwerk stammt, haben wir Schulungen entwickelt, die zeigen, welche neuen Wege der Mitarbeitergewinnung im digitalen Zeitalter möglich sind – und wie sich Unternehmen dafür bestmöglich aufstellen können. Andere Trainings haben beispielsweise zum Inhalt, wie sich junge Mitarbeitende der „Generation Z“ motivieren und begeistern lassen. Den Nachwuchs im Handwerk unterstützen wir als Hersteller aus Überzeugung.

Was schätzen Ihre Kund*innen am meisten?

Eva-Maria Raschke: Praxisnahe Trainings und die Kompetenz der Schulungsleiter*innen ist das, was unsere Kundschaft am meisten schätzt. Das wird uns auch immer in den Feedback-Bögen so gespiegelt. Genau darauf legen wir auch großen Wert, sowohl in unseren eigenen Schulungszentren in Stuttgart, Ratingen und Hamburg als auch bei externen Veranstaltungsorten. Wir haben stets unsere Geräte im Gepäck, die wir vor Ort aufbauen und anschließen. Selbst unsere Online-Trainings fokussieren auf Praxisanwendungen. Häufig „klettern“ unsere Referierenden quasi ins Gerät hinein, halten die Kamera drauf, zeigen Einstellungen und beantworten Fragen. So realisieren wir in unseren Trainings einen hohen Praxisbezug. Die Teilnehmenden bestätigen uns immer wieder, dass sie sehr viel für sich mitnehmen. Auch die Inhalte unserer Persönlichkeitstrainings überraschen unsere Kundschaft immer wieder hinsichtlich der großen Hilfe, die diese im Alltag bieten.

Was ist Ihnen persönlich wichtig?

Eva-Maria Raschke: Für mich steht der direkte Austausch mit unserer Kundschaft im Mittelpunkt. Ich mag es sehr, wenn Menschen mit ihren Ideen, Fragen oder Impulsen auf mich zukommen – genau daraus entstehen oft die besten Lerninhalte. Gleichzeitig ist es mir wichtig, dass wir Themen anbieten, die wirklich relevant sind und den aktuellen Herausforderungen der Branche entsprechen.

Unsere Leitgedanken „Changes for the Better“ und „Knowledge at work“ beschreiben gut, was mich antreibt: Wir wollen unsere Kundschaft nicht nur unterstützen, sondern gemeinsam mit ihnen immer besser werden. Deshalb entwickeln wir unser Angebot kontinuierlich weiter – inhaltlich, methodisch und technologisch. Ein wichtiger Schritt war dabei die Einführung unserer E-Learning-Plattform im Kundenportal, die unseren Teilnehmenden seit 2025 noch mehr Flexibilität und moderne Lernformate bietet. ●●●

An vielen Orten deutschlandweit –
möglichst in Ihrer Nähe



1. Bremen
Hotel Munte am Stadtwald
Parkallee 299
28213 Bremen

2. Hamburg
Mitsubishi Electric
Trainingscenter
Borsteler Bogen 27 A
22453 Hamburg

3. Hannover
H+ Hotel
Bergstraße 2
30539 Hannover

4. Herzogenaurach
Hotel HerzogsPark
Beethovenstraße 6
91074 Herzogenaurach

5. Heusenstamm
Mein Schlosshotel
Frankfurter Straße 9
63150 Heusenstamm

Schloss Schönborn
Im Herrngarten 1
63150 Heusenstamm

6. Leipzig
H4 Hotel
Schongauerstraße 39
04329 Leipzig

7. Oberschleißheim
Hotel-Kompetenz-Zentrum
Sonnenstraße 19
85764 Oberschleißheim

8. Ratingen
Mitsubishi Electric
Trainingscenter
Mitsubishi-Electric-Platz 1
40882 Ratingen

9. Stuttgart
Mitsubishi Electric
Trainingscenter
Campus Fasanenhof
Schelmenwasenstraße 20
70567 Stuttgart

10. Potsdam
Maxx Hotel Sanssouci
Potsdam
Allee nach Sanssouci 1
14474 Potsdam

11. Duisburg
IKKE gGmbH
Kruppstraße 184
47229 Duisburg



Ab Februar 2026 starten in Hamburg die
Schulungen in neuen und größeren Räumen.

Hier geht es zu unserer
Schulungsseite:
[www.mitsubishi-les.com/
de-de/wissen/schulungen/](http://www.mitsubishi-les.com/de-de/wissen/schulungen/)



„Was mir besonders
gefallen hat: Die
Schulung war genau
auf meinen Wissens-
stand zugeschnitten.
Außerdem merkt
man sofort, dass die
Trainer echte Pro-
fis sind, die wissen,
wovon sie reden. So
lernt man in ein paar
Stunden Sachen,
für die man sonst
Wochen oder sogar
Monate brauchen
würde!“

Marc Nicolas Ring,
Mechatroniker, Kracker
Kälte- und Klimatechnik
GmbH, Großenseebach

Unser Schulungsteam



Nicolas Tournay
Marketing Coordinator
Training & Education



Experte für Klima
Dipl.-Ing. (FH)
Ralf Niesmann
Senior-Experte
Training & Education



Experte für Wärme-
pumpen
Dipl.-Ing. (FH)
Oliver Heimann
Senior-Experte
Training & Education



Experte für Wärme-
pumpen und Klima
Stefan Poetzel
Experte
Training & Education

ZAHLEN & FAKTEN

Über **40**
verschiedene
Schulungen

180
Präsenz-
termine im Jahr

11
Standorte

Ca.
4000
Schulungsteil-
nehmende/
Jahr

Rund
40
Online-
Schulungen/
Jahr

11
interne
Referie-
rende

8
externe
Referie-
rende



Herausgeber:

Mitsubishi Electric Europe B.V.
Niederlassung Deutschland
Living Environment Systems
Mitsubishi-Electric-Platz 1
40882 Ratingen
Fon +49 (0) 2102 / 486-0
Fax +49 (0) 2102 / 486-1120
www.mitsubishi-les.com

Copyright:

Mitsubishi Electric Europe B.V.

Redaktion:

Matthias Buchner, Antje Blum (Projektleitung), Julia Eberwein-Fels, Klaus Elsner, Wolf-Werner Januscheck, Frank Ließ, Andreas Neuhe, Katja de Schmidt

Realisation:

public vision MEDIEN, Düsseldorf
Konzept & Text:
Aimée Bastian, Claudia Haese,
Kristina Stolz
Grafik & Layout:
Klaus Mader, Sarah Hennes

Druck:

TheissenKopp GmbH,
Monheim am Rhein

Fotografie:

Stephan Wieland

Eine Haftung für die Richtigkeit der Veröffentlichungen kann trotz sorgfältiger Recherche vom Herausgeber nicht übernommen werden.

Wir danken:

Für die Unterstützung und engagierte Mitarbeit bei der Erstellung von Inhalten und Bildmaterial möchten wir uns bedanken bei: Fruehauf Kälte- und Klimaanlage GmbH (S. 5), Wolf-Werner Januscheck, Vertriebsingenieur (S. 6), Christina Marx, Vertriebsingenieurin Klimatechnik (S. 7), ENTEC GmbH und Christina Marx, Vertriebsingenieurin Klimatechnik (S. 7), Thorsten Moortz (S. 10–11), Cityclima Kälte- & Klimatechnik GmbH (S. 14), Bernd Brinkmann, Systemingenieur NRW Nord (S. 24), Kälteprofis GmbH & Co. KG (S. 26–29).



@mitsubishi.electric.les



mitsubishielectricgermany.les



@MitsubishiElectricDE-LES



Mitsubishi Electric Europe –
German Branch –
Living Environment Systems



Wenn Sie zu unserem Magazin Fragen oder Themenvorschläge haben, Feedback oder Anregungen geben möchten, dann melden Sie sich jederzeit gerne bei uns unter: city.redaktion@mitsubishi-les.com