

**Tischdecke Nr. 1 „Welche Kälteeffizienztechnologien werden sich in den nächsten 10 Jahren etablieren?“**

- Bedarf reduzieren
- Einbindung Freie Kühlung
- Fern- und Nahkältenote
- Wasser als Kältemittel
- Klimafant
- Kälteerzeugung sollte zum Nutzerverhalten passen
- Bedarfsorientierte Erzeugung/Nutzung
- TurboCOV Technologie
- Hydraulische Optimierung (Wassermenge, Vorlauftemperatur)
- Abwärmenutzung
- Nutzerverhalten optimieren
- Wärmepumpen
- HT-Wärmepumpen
- Bauteilaktivierung nutzen an Stelle von Lüftungsanlagen
- Adiabate Kühlung
- Drehzahl geregelte Verdichter
- Wirkungsgrad der Rückkühlung (Anordnung, Wirkungsgrad)
- Energieträger „Luft“ durch Wasser ersetzen
- Natürliche Kälte
- Integration der „Freien Kühlung“
- In Teilbereichen „Grundwassernutzung“
- Leise Technologien werden sich durchsetzen
- Solare Kälte

## **Tischdecke Nr. 2 „Wie integrieren wir das Thema Kälte in den Planungsprozess?“**

- Integration (keine Lobby → weil EURO → Gewerke übergreifende Betrachtung für optimale Verbund-/Systemlösung erforderlich)
- LCC
- Bedarfsanalyse der Klimatisierung
- Möglichkeit der WRG
- Wärmepumpen
- Low Exergie
- Gebäudehülle/Architektur
- Die Vorschrift/Forderung muss durch den Investor/Bauherrn erfüllt werden
- Eine Integration in den Planungsprozess kann nur erfolgen über eine Forderung/Vorschrift
- Integration erforderlich durch den passenden „mitspielenden“ Kunden
- Termindruck
- Kostendruck
- Effizienznachweis KWel/KWKälte bezogen auf Gesamtsystem
- Integration Kälte, Wärme, Regelung
- Gehört in EnEV!
- Fundierte Kriterien
- Nachhaltiges Bauen

**Tischdecke Nr. 3 „Wie steigern wir die Kälteeffizienz in Hamburg?**

**Wie wird das Thema Kälteeffizienz präserter?“**

- Wärme-„Börse“
- Öffentliche Aufklärung → Euro = f (delta T)
- Betriebskostenbeispiele für energieintensive Branchen vorstellen
- Planungsbüros müssen Energieflüsse vollständig betrachten  
→ Branchenübergreifend
- „Alte Weisheiten“ aufräumen
- „Stromfresser“
- Energie muss teurer werden!
- (Anlagen-)Kundendaten der Fachbetriebe für Planungsbüros nutzbar machen
- Betriebskosten für Kälteanlagen verdeutlichen
- Gesetzliche Vorgaben für energetische Inspektion
- Vermarktung des Kältenetzwerkes auf Messen und Veranstaltung anderer Branchen, z.B. Logistik, Lebensmittelindustrie

#### **Tischdecke 4 „Wie können wir erreichen, dass mehr KälteChecks abgerufen werden?“**

- Online Datenbanken besser nutzen
- Der Wartungsmonteur muss seine Kunden darauf hinweisen
- Marketing: Hamburger Wirtschaft (Zeitschrift), Beilagen
- Vorträge auf Energieintensiven Innungsversammlungen (Chemie, Gastro, IT)
- Klimafant
- Förderung von Energieverbrauchserfassungseinrichtungen zur Sichtbarmachung der einzelnen Verbrauchsgruppen
- Hemmschwellen abbauen
- Bestandskunden Klimafirmen → Ingenieurbüro macht Check → Angebot Klimafirma?
- Symbol im HH-Stadtgebiet zur Themenidentifikation
- Die Nutzer des Checks müssen motiviert werden, darüber zu sprechen!
- Nutzersensibilisierung auf Mieterseite
- Kontakte: Persönliche Werbung, Beilagen, Fachzeitschriften (Namen und Telefon) → OVA York = rote Heft; Obstbaubetriebe in HH-Neuenfelde
- Artikel lancieren in Tageszeitungen von der Kälteeffizienz
- Aufkleber für Redungen („Sie können Energiekosten einsparen!\", „Kennen Sie unseren KälteCheck?“)
- „Unterstützung“ bei Vortragsreihen zur Energie-Einsparung → morgen!!

**Tischdecke Nr. 5/6 „Wie sieht das Netzwerk in 10 Jahren aus?“ und „Wie kann die Vernetzung untereinander verstärkt werden?“**

- Kontaktaufnahme
- lockeres Treffen
- Visitenkartentausch
- Kältestammtisch
- Informelle und intensivere persönliche Kontakte
- Bessere Beziehungsanbahnung durch häufigere Treffen
- Andere/vorhandene Netzwerke kontaktieren → z.B. DKV, VDMA
- Aktive Zusammenarbeit innerhalb des Netzwerkes (über Mail-Adressen)
- Sich (andere) kennen lernen! (durch Gespräche, KlimaCafé, KälteCafé)
- Netzwerk → Kennlernphase noch nicht abgeschlossen
- Einbeziehung der Industrie → Effizientere Aggregate
- Druck vom Betreiber → Effizientere Aggregate

- **Tischdecke Nr. 7 „Welche Themen sollen im Netzwerk behandelt werden?“**
- Kälte-VDMA-Blätter auf aktuellen Stand bringen
- Durchgängige Planung der Kälte bis zum Betreiber der Anlagen!
- (R22-Tauses)
- Image-Kampagne für besseres Vermarkten von „Kälte“ (Invest/Betriebskosten) → Ergänzung durch Anlagennutzer
- Standards für Beratungsprozess und technische Lösungen
- Kälte versus „future“ → Entwicklung im Hinblick auf Kosten und Revitalisierung
- Checklisten für IST-Zustand von Anlagen, mit denen auch Nicht-Ingenieure umgehen können
- Junge Ingenieure über Mediatoren in den Beruf einführen!
- Beratungskompetenz Einhaltung gesetzlicher Vorgaben (R22)
- Ausbildung
- Weiterbildung
- Qualifikation
- Nutzung der Qualifizierung z.B. am Elbcampus
- Förderung durch Bundesagentur für Arbeit
- Interesse wecken
- Verbesserung der Wirkungsgrade (Pumpen, Armaturen) → Ergänzung durch Anlagennutzer