

Den varmetekniske viden gør forskellen

Som mange andre virksomheder sælger Clorius Controls CTS-anlæg til overvågning, styring og regulering af varme og ventilation. Men som nogle af de eneste foretager de altid først en varmeteknisk gennemgang af anlæggene. Det betyder, at de oftest kan præsentere kunden for en årlig energibesparelse på min. 10%. Selv mener de, at den procesmæssige forståelse af anlæggene, er essentiel

Af Katrine Meyn

Ifølge afdelingschef Uwe Hansen, er nøglen til de gode resultater på energibesparelser, den varmetekniske gennemgang af anlæggene, efterfulgt af en eventuel varmeteknisk analyse af data.

Satser 100% på energioptimering

Den målrettede satsning på energioptimering begyndte for 6-7 år siden. For godt et år siden opkøbte Clorius Controls Uwe Hansens firma Enertek. Enertek arbejdede både som rådgivere og udførende og var specialiseret inden for energioptimering af rumopvarmning og varmtvandsproduktion. Virksomheden ønskede at kunne tilbyde kunderne en bredere service og energirådgivning, hvilket var muligt med overtagelsen af Enertek.

- Nu kan vi se, at den bredere



I dag eksisterer begrebet varmemester næsten ikke mere. Det giver et godt forretningsgrundlag for Clorius Controls, der overtager hele ansvaret for driften. Opstår der problemer, ringer eller mailer man til firmaet, hvor der er vagt på døgnet rundt.

service og energioptimeringen kan bære, så nu satser vi på det område uden at vakle, siger Uwe Hansen. Clorius Controls har to kerneområder:

- Ventilproduktion af ventiler til industrien, herunder især skibsfart. Der produceres bl. a. industriventiler, der kan arbejde med besværlige medier som olie, varmt vand og damp og
- Salg, installation og service på varmestyringsautomatik til energioptimering. Og det er ikke kun egne produkter, der serviceres, man servicerer alt, hvad der er i varmecentralen af reguleringsudstyr, varmevekslere, pumper osv.

Der mangler varmeteknisk viden

- Det første vi gør, når vi får en ny opgave, er at gennemgå kun-

dens anlæg. For varmereguleringsautomatikken er ikke meget værd uden en grundig varmeteknisk gennemgang, fortæller Uwe Hansen.

En række spørgsmål skal besvares under denne gennemgang: Hvordan er anlægget bygget op? Er ventilerne korrekt dimensionerede? Fungerer vandbeholderen, som den skal? Er kunden blevet rådgivet godt nok?

- Vi finder ofte en række forhold, der bør rettes, hvis man ønsker en optimal energioptimering. Problemet er, at det ofte er elektrikere, der sælger automatik, og de har primært viden om el-området, og mangler viden om de varmetekniske forhold. Dermed kommer energioptimeringen til at mangle, og ▶



Der er stor vækst på markedet for CTS-anlæg til energioptimering. Derfor satser Clorius Controls nu intensivt på området.

▷ Den varmetekniske...
Fortsat

kunden finder måske aldrig ud af, hvorfor det ikke fungerer, som det bør, siger Uwe Hansen. - På computeren kan vi meget hurtigt aflæse, om et anlæg fungerer optimalt. Fungerer de enkelte enhedsoperationer som de skal? Hvordan er varmtvandsproduktionen? Er afkølingen af fjernvarmevandet god nok? osv.

Ifølge Uwe Hansen er et af de mere almindelige problemer, at varmtvandsbeholderen sjældent

"Undlader man at se på anlægget med en varmeteknisk tilgang, accepterer man noget, der ikke er godt nok."

er så effektiv som angivet. Når anlægget er vurderet giver man i nogle tilfælde garantier – f.eks. afkølingsgarantier på, at fjernvarmevandet skal køles 42°C på årsbasis. Opnår kunden ikke de lovede besparelser, betaler de ikke for rådgivningen og service i et år.

Internettet giver nye muligheder

For at opnå en fordel af online overvågning og regulering kræver det i praksis, at de gamle styringer udskiftes med moderne regulatorer med indbygget webserver. Dermed bliver overvågningen mere systematisk.

Der er ingen problemer med at få en internetforbindelse til en varmecentral. Er der ikke en, laves der en trådløs forbindelse. Med en hjemmeside på stedet, kan virksomheden monitorere udviklingen på anlægget. Varmemesteren taster data ind, og så laves der en overskuelig rapport, hvor tallene også afbildes grafisk. Det er programmeret, så varmemesteren skal taste så lidt som muligt ind.

Service

Clorius Controls har et landsdækkende net af serviceteknikere, der er på vagt 24 timer i døgnet, 365 dage om året. De har stor erfaring i indregulering af nye og ombyggede anlæg og instruktion af brugerne. Et relativt nyt markedsområde er indregulering af de vandfordelende systemer. På dette område



Direktør Michael Kanstrup Jensen

har medarbejderne erfaring med beregning og indregulering af mange hundrede varmesystemer.

I projekt- og serviceafdelingen, er der 23 ansatte, der har en baggrund som f.eks. ingeniører, maskinmestre og el-installatører. Alle ansatte har gennemgået en række interne varmetekniske kurser udarbejdet af Uwe Hansen eller af eksterne undervisere. Produktprogrammet består af CTS-systemer, elektroniske regulatorer, reguleringsventiler, termostater og trykdifferensregulatorer.

Fremtiden

Uwe Hansen vurderer, at mar-



Afdelingschef Uwe Hansen

kedet for energioptimering af varmesystemer vokser næsten eksponentielt i øjeblikket. Virksomheden har på nuværende tidspunkt omsat for mere end budgetteret for 2008. Væksten skyldes bl.a. de forholdsvis lave priser på udstyret, forårsaget af billigere automatik og nemmere kommunikation og tilbagebetalingstider, der oftest er mindre end 1 år.

Læs i den efterfølgende artikel, hvordan virksomheden trimmer anlæggene for at opnå den optimale energibesparelse. □

Clorius fik styr på temperaturen

Odin og Aksel Clorius grundlagde virksomheden i 1902. På det tidspunkt var der behov for at spare på varmeforbruget og øge komforten med en mere ensartet temperatur i rummet, og virksomheden begyndte produktionen af varmeregulatorer.

Da flere og flere boliger fik installeret fjernvarme, blev det vigtigt at kunne måle forbruget, og Odin Clorius opfandt ”fordampnings”-varmemåleren.

Clorius Controls er i dag ejet af hollandske Aalberts Industries. Fokus er nu temperaturregulering vha. termostater, der sælges i stort antal på eksportmarkederne.

I Danmark har virksomheden specialiseret sig i udvikling og produktion af udstyr til overvågning, styring og regulering af varme og ventilation i bygninger.



Virksomhedens produkter kunne også med stor fordel anvendes i industrien, men for at kunne sælge automatik til industrien, skal man sætte sig ind i den enkelte virksomheds behov, og det tager tid. Så derfor fokuserer Clorius Controls på hoteller, skoler, hospitaler, almindelige ejendomme, kommunens bygninger som sine primære målgrupper.