

■ Konvekta

Das Beste herausholen

Mit beeindruckender Technologie, einem kleinen, aber feinen Team und höchsten Ansprüchen an sich selbst hat sich das Schweizer Unternehmen Konvekta am internationalen Markt etabliert. Hochleistungs-Wärmerückgewinnung ist das Thema, dem sich das Unternehmen verschrieben hat. Im Interview zeigt Amir Ibrahimagic das große Potenzial auf, das er in diesem Nischenbereich sieht.

Konvekta wurde 1949 gegründet und ist bis heute ein Familienunternehmen. Dank der laufenden Weiterentwicklung und der steten Anpassungen an die modernste Technologie entwickelte sich Konvekta in den letzten Jahren zu einem der führenden Hersteller von komplexen Hochleistungs-KVS-WRG-Systemen. Konvekta verbindet Tradition mit modernster Technologie.

Bereits 1975 hat Konvekta mit der Entwicklung von Software für die energetische und wirtschaftliche Optimierung von WRG-Anlagen begonnen. Später wurde das Gebäude-Simulationsprogramm DOE-2 als Grundlage dieser Optimierungsrechnungen eingebaut. Die umfangreichen Kenntnisse bei der Erstellung von Software für die Optimierung von WRG-Anlagen hat es Konvekta ermöglicht, auch eine eigene Software für die bedarfsabhängige Regelung, den Nachweis des Energie-Rückgewinn sowie die permanente Funktionsüberwachung dieser Anlagen zu erstellen.

Garantierte Energierückgewinnung

Auf der ISH war die Weiterentwicklung der Software das Thema. Amir Ibrahimagic dazu: „Unsere neue Entwicklung ermöglicht eine Gesamt Betrachtung der Systeme, ich denke, sie wird den Markt revolutionieren. Wir wollen Meilensteine bei der Wärmerückgewinnung setzen – alles heraus holen aus den Anlagen. Wir sind schon dran an der nächsten Generation, welche ganz klar den Fokus setzt: Energie statt Leistung.“ Mit Überzeugung meint er: „Wir sind Technologieführer in diesem Bereich. Als einer der wenigen Anbieter weltweit überhaupt, geben wir unseren Kunden eine Garantie auf klar festgelegte Wärmerückgewinnungsziele. Wir verpflichten uns schriftlich dazu, die vereinbarten Ziele zu erreichen – und müssen bei Nichterreichen Pönalen zahlen. Das kam bisher auch noch nie vor ...“ Das im Hintergrund ständig mitlaufende Monitoring schafft Transparenz und zeigt die erzielten Ergebnisse in time auf.

Nicht nur im Neubau, sondern vor allem in der Sanierung sieht Amir Ibrahimagic großes Potenzial – in der Reinraumtechnik wie auch in der Industrie sind die Angebote von Konvekta bewährt. „Es geht um die Gesamtbetrachtung der Systeme – aus ökonomischer wie auch aus ökologischer Sicht. Die Anschaffungskosten sind bei wirtschaftlicher Betrachtung einer Anlage nicht das Thema, sie machen im Schnitt nur 10 Prozent aus, 85 Prozent entfallen auf die Energiekosten, an diesen Schrauben drehen wir!“ Und weiter: „Unsere Spezialität sind Verbundsysteme. Mehrere Lüftungsgeräte über eine Pumpenstation zu verbinden, was massiv Kosten einspart. Wir sind die einzigen Anbieter, die dafür über das nötige Know-how verfügen, um es als ein Gesamtsystem zu sichern. Ansonsten kommt ein Mix aus verschiedenen Lieferanten und Technologien zusammen. Ab so einem Moment ist niemand mehr wirklich verantwortlich, sondern alle nur ein bisschen. Zu was das meistens führt, wissen viele Bauherren schon aus Erfahrung.“ Ibrahimagic weiss: „Entscheiden die Betreiber mit, sind wir immer eine sehr interessante Lösung und vorne mit dabei. Ist es eine Investoren-Lösung, geht alles meistens nur noch über den Preis. Und einen günstigeren Anbieter findet man bekanntlich immer.“

Die Lebenszykluskosten entscheiden

Je grösser das Projekt, desto interessanter wird die Lösung Konvekta. Ab 10.000 m³/h macht der Einsatz unserer Technik Sinn“, erklärt Ibrahimagic. Ab 50.000 m³/h ist es eigentlich immer die günstigere Lösung, da hier Bauliche Massnahmen massiv auf den Bau sich auswirken. Nur ein Hochleistungs-Kreislaufverbundsystem kommt ab einer bestimmten Grösse der Luftmenge ohne zusätzlich erhöhte Raumhöhen klar, da man die Lüftungsgeräte überall im Gebäude verteilen kann. Also folgen hier keine unnötigen zusätzlichen Baukosten. Mein Vorschlag: Der Mehrwert und Nutzen des Kunden ist



■ INTERVIEW

Das Interview mit Amir Ibrahimagic, Projektentwicklung/Verkaufsleitung Konvekta Österreich, führte TGA Chefredakteurin Barbara Fürst-Jaklitsch.

unser Ziel. Energetisch, sowie auch wirtschaftlich. Dies ist unsere Philosophie“.

Von Anfang an Klarheit schaffen

Der Preis ist immer ein heikles Thema. „Wir produzieren alles in der Schweiz, einem der teuersten Produktionsstandorte dieser Welt überhaupt. Wir tun dies, damit wir die hohen Qualitätsansprüche an unseren Produkten einhalten können. Wir werden schlussendlich auf den ersten Blick immer teurer wirken, als die meisten anderen Anbieter. Weil wir aber das gesamte energetische Konzept einer Anlage betrachten, die Leistungen im Vergleich schon in der Planung garantieren, resultieren einige an Einsparungen dank unserer HKVS bei anderen Gewerken eines Gebäudes. Die Gesamtkosten sind in der Realität in etwa gleich, im Vergleich zu anderen Systemen, ab einer gewissen Grösse (ca. 30.000 m³/h). Hier haben wir ein Tool entwickelt, welches wir in der Vorplanungsphase mit den Planern zusammen erarbeiten und berechnen, welche sich Syskon_IP nennt. Hier wird sehr schnell klar aufgezeigt, wie gross sich die baulichen Einsparung dank Konvekta sind, bzw. wie viel mehr kostet eine einfache Alternative inklusive dieser baulich benötigten Erweiterungen. Zusätzlich mit der Wirtschaftlichkeitsberechnung über die Einsparungen über den Wärmerückgewinn. Somit relativiert sich der Preis doch meist sehr schnell, da hier schon von Anfang an beurteilt werden kann, ob es überhaupt Sinn macht auf ein HKVS Konvekta zu gehen. All die Leistungen und Vorgaben weisen wir nach Errichtung der Anlagen nach, mit Berichten etc. Wenn immer möglich höchst persönlich. Der zwischenmenschliche darf nicht fehlen. Die Menschen hinter den Projekten zu kennen, ist immer wichtig. ■

▲ www.konvekta.at