

*Von der Planung bis zur Inbetriebnahme*

## **Klima-Komplettpaket vom Handwerksunternehmen überzeugt**



*Das Kälteanlagenbauer-Handwerk hat noch goldenen Boden. Mittelständische Betriebe, wie die Gockeln GmbH Kälte-Klima-Energie, gelten als verlässliche Partner mit wachsendem Ansehen bei Gewerbe und auch Industriekunden*

*Wer schon im Planungsstadium den direkten Draht zum Kunden hat, verkauft erfolgreicher. Nach diesem Motto bietet die Firma Gockeln Kälte-Klima-Energie aus Herten ihren Kunden einen kompletten Service einschließlich der Planungsleistung an. Die Vorteile für die Kunden: Nur ein Ansprechpartner, weniger Kommunikationsfehler, Zeit- und Kostenersparnis – und als besonderes Highlight eine 5-jährige Garantieleistung.*

Die Vorteile eines solchen Konzepts für den Kälte-Klima Fachbetrieb wie für den Kunden lassen sich am einfachsten anhand eines Beispiels demonstrieren.

Die SABIC Polyolefine GmbH, Gelsenkirchen, hatte die Anforderung, ihr Verwaltungsgebäude mit 2000 m<sup>2</sup> Bürofläche nachträglich zu klimatisieren. Dafür ging man direkt auf die Firma Gockeln zu, da das Unternehmen bereits mehrere Klimaanlagen geliefert hatte (Monosplit- und Verbundanlagen zur Klimatisierung von Schalträumen, Leitständen, Bürocontainern etc.) und für Wartung und Instandhaltung sorgt. Sabic ist eine deutsche Tochtergesellschaft des saudi-arabischen Industriekonzerns gleichen Namens. Aus ihren Produkten werden u. a. Kunststoffrohre sowie Anwendungen für die Automobilindustrie, Haushaltsprodukte, Verpackungsindustrie, Elektrik und Elektronik

hergestellt. Die Wurzeln der Kunststoffproduktion am Standort reichen bis in die 50er Jahre zurück. Im Jahr 2000 fand der kontinuierliche Ausbau des Standortes seinen bisherigen Höhepunkt.

### **Full-Service gab den Ausschlag**

Das Full-Servicepaket von Gockeln startete auch in diesem Fall mit der Planung. Anhand von Grundrissplänen und einer eingehenden Ortsbesichtigung wurde der Kältebedarf ermittelt und Pläne für die Klimaanlage erstellt, einschließlich Anzahl und Art der Geräte, ihre Platzierung, die Dimensionierung und Führung der Kältemittelleitungen. Für die Realisierung des Konzepts folgte ein Angebot an SABIC. „Wenn Sie eine Ausschreibung bekommen, kennen Sie die örtlichen Gegebenheiten meist nicht aus eigener Anschauung. Wenn Sie dagegen



*Klaus Efken von der Firma Gockeln ist überzeugt, dass Fachkenntnis, ein Full-Serviceangebot und Verlässlichkeit am Ende honoriert werden*

von Anfang an direkt mit dem Architekten oder Kunden zusammenarbeiten und in die Planung einbezogen werden, ist es einfacher, zu maßgeschneiderten Lösungen zu kommen und etwaige Problemquellen im Voraus zu erkennen und zu vermeiden“, erklärt Gockeln-Geschäftsführer Klaus Efken den Vorteil seines „Full-Service“-Angebots. „Das bedeutet für den Kunden eine größere Planungs- und Kostensicherheit, denn Nachforderungen aufgrund unvorhergesehener Umstände bei der Ausführung der Planung sind so gut wie ausgeschlossen. Wir hatten ja die Gelegenheit, uns alles vorher gründlich anzusehen. Und schließlich fließt in unsere Planung die Erfahrung von fast 40 Jahren Tätigkeit in der Kälte- und Klimatechnik ein.“

Anhand der von Gockeln erstellten Planung holte der Kunde alternative Angebote für die Ausführung ein, da Projekte dieser Größenordnung ausgeschrieben werden müssen. Dass Gockeln schließlich den Auftrag bekam, führt Klaus Efken zum einen auf die Langzeitgarantie zurück, die dem Kunden sehr wichtig war, auf ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis und last but not least darauf, dass sein Unternehmen sich bereits als kompetenter und zuverlässiger Partner erwiesen hatte.



„Über den Dächern von SABIC“ finden sich zwei der insgesamt acht installierten Außeneinheiten

### **Gefragt ist heute Flexibilität in Konzeption und Einbau**

Gockeln plante, lieferte und installierte ein Toshiba Super Modular Multi System (SMMS) mit acht Außengeräten (zwei 2-er Module und vier einzelne Module) und 96 Innengeräte mit insgesamt rund 196 kW Kälteleistung, das bisher größte seiner Art in Deutschland mit dem Kältemittel R410A. Die Entscheidung für dieses System hatte mehrere Gründe. Zum einen war die Langzeitgarantie von Gockeln bzw. Toshiba über fünf Jahre ein wichtiges Verkaufsargument. Darüber hinaus eignet sich das SMMS aufgrund seiner Flexibilität besonders für Nachrüstungen unter erschwerten Bedingungen. Bei SABIC musste z.B. im laufenden Betrieb installiert werden, d.h. es galt, den Installationsaufwand in den Büroräumen selbst möglichst gering zu halten. Außerdem war zu berücksichtigen, dass nur in den Fluren Zwischendecken existierten, in denen Kälte-

mittelleitungen verlegt werden konnten. „Das SMMS bietet eine breite Palette von Innengeräten, so dass wir für jeden Raum und jede Installationssituation die beste Lösung aussuchen konnten. In den Büros entschieden wir uns z. B. aus Platzgründen bzw. wegen der fehlenden Zwischendecke für Wandgeräte. Die Kondensatpumpe wurde in den Kabelkanälen neben den Geräten eingebaut. In Besprechungsräumen wurden Deckenkassetten eingesetzt. Für die individuelle Einstellung der Geräte, ein Wunsch des Kunden, stehen Kabelfernbedienungen zur Verfügung. Auch die kleinen Rohrquerschnitte und die langen Leitungen waren von Vorteil. Der Höhenunterschied zwischen den einzelnen Innengeräten kann bis zu 30 m betragen, der maximale Abstand von der ersten Abzweigung bis zu 65 m, die Gesamtlänge 300 m.“

Zu den installationstechnischen Bedingungen kam die Forderung des Kunden nach maximaler Flexibilität, Energieeffizi-

enz und Wirtschaftlichkeit. Das im Juli letzten Jahres eingeführte System ist nach Toshiba-Angaben das weltweit erste VRF-System mit zwei drehzahlgesteuerten Inverter-Verdichtern im Außengerät. So wird nicht nur wie bei allen Invertergeräten die Gesamtleistung fließend an den tatsächlichen Kälteleistungsbedarf angepasst und das energieaufwendige Takten vermieden (die DC-Doppelrollkolbenverdichter ermöglichen eine stufenlose Leistungsregelung von 20 bis 100% der Nominalleistung). Durch eine wechselnde Anlaufsteuerung der Verdichter innerhalb eines Außengeräts, aber auch zwischen mehreren Modulen werden außerdem die Betriebszeiten der Verdichter ausgeglichen. Das führt zu einer längeren Lebensdauer der Verdichter und trägt wesentlich zur Energieeinsparung bei. So erreicht das System einen COP von bis zu 4,1.

### Vertrauen zahlt sich am Ende aus

Bei Nachrüstungen, die oft im laufenden Betrieb erfolgen, muss es schnell gehen. Innerhalb von nur zwei Monaten nach der Lieferung hatte Gockeln alle Geräte installiert und die Anlage in Betrieb genommen. „Dass alles so reibungslos klappte, lag auch daran, dass wir die Installationsbedingungen vorher genau analysiert hatten. So gab es keine zeitraubenden Überraschungen. Natürlich kann man nicht ausschließen, dass wir die Planung erstellen und der Kunde dann den Auftrag an einen Wettbewerber vergibt, der die Planung übernimmt und lediglich billigere Produkte einzusetzen braucht“, räumt Klaus Efken ein. „Aber das ist selten vorgekommen. Oft lässt sich unser Konzept mit anderen Produkten bzw. Systemen nicht 1:1 übernehmen. Und außerdem baut sich meist doch ein Vertrauensverhältnis auf.“ Die Firma Gockeln wird auf jeden Fall an ihrem Erfolgsrezept festhalten. *A.F.*



Ein Handschlag, der zählt. Klaus Efken und André Schwarz, Manager Maintenance bei SABIC (hier unter einer der neu installierten Deckenkassetten), verbindet eine langjährige Partnerschaft, die gerade für Industriekunden nach wie vor oft ein maßgebliches Argument bei der Auftragsvergabe ist

## TOOL-TEMP®

### Ihr Lieferant für Wasserkühlgeräte

Wir stellen kompakte Geräte mit Wassertank, Pumpe und Steuerung her.

Dank Seriefertigung günstige Preise.  
Leistungen von 5 kW bis 150 kW



jede Grösse  
ab Lager lieferbar

TOOL-TEMP AG  
Industriestrasse 30  
CH-8583 Sulgen  
Schweiz

Tel.: +41(0)71 644 77 77  
Fax: +41(0)71 644 77 00  
Email: info@tool-temp.ch  
Internet: www.tool-temp.ch