



## Kompressoren Frischluft für Druckluft

© www.csb.at (2)

Mehr Innovation, schnellere Gangart und höhere Flexibilität – mit diesen Zutaten möchte Agre-Chef Michael Khang die kommenden Jahre meistern.

Unsere Strategie ist einfach, wir bauen Kompressoren“, sagt Michael Khang. Er ist seit November 2009 Geschäftsführer bei der Firma AGRE Kompressoren GmbH und hat in den nächsten Monaten ein dichtes Programm für sich und die 46 Mitarbeiter, die in Garsten (OÖ) Kompressoren fertigen und vertreiben. Schon im Mai soll dem Fachpublikum ein neuer Kolbenkompressor mit einer Leistung von 5,5 kW präsentiert werden. „Unsere Kunden wünschen sich einen Dauerläufer dieser Leistungsklasse“, so Khang, der seit dreizehn Jahren im Druckluft-Business tätig ist. Weiters sollten im Lauf des Jahres Innovationen in der elektronischen Regeltechnik folgen. Auch im Bereich After Sales werden Neuerungen ausgearbeitet, die den Kunden diverse Service- und Wartungslevels offerieren werden. „Österreich ist ein reifer Markt, letztlich geht es darum, schneller und flexibler zu sein“, ist Khang überzeugt.

Kolbenkompressoren sind die Spezialität des Hauses Agre, das seit nunmehr 90 Jahren unter verschiedenen Eigentümern diese Maschinen baut. Mit Erfolg, wie die Zahlen des Jahres 2009 belegen. „Wir erzielten 2008 einen Rekordumsatz von 12,4 Millionen Euro, das haben wir im Vorjahr trotz der Krise fast wieder erreicht“, so der gebürtige Wiener, der zusätzlich zu seiner Funktion in Garsten auch Chef der deutschen Vertriebs Tochter ist. Im letzten Jahr gab es bekanntlich zum Teil drastische Einbrüche in der Industrie, weitgehend stabil bis investitionsfreudig zeigten sich dagegen die Segmente Handwerk und Gewerbe, wie der Firmenchef erklärt. Khang fürchtet, dass das nicht so bleibt: „2010 wird verhalten bleiben“, so seine Prognose. Auch die Folgejahre könnten etwas zäh werden, ein Boom sei nicht in Sicht.

Mit ein Grund, in Kompressoren zu investieren, sind die damit verbundenen möglichen Energieeinsparungen. Wird alte

Drucklufttechnik durch neue und effiziente ersetzt, seien die Amortisationszeiten sehr kurz, wie der Agre-Chef versichert. Sein Haus biete dazu ein breites Programm, so sei etwa die Wärmerückgewinnung erprobt und in Serie möglich. Generell gelte aber auch hier: „Das Energiesparen ist nur bei entsprechender Wartung möglich“, erklärt Khang.

### Stolze Tochter

Agre ist ein Tochterunternehmen des global tätigen Konzerns Atlas Copco. Trotzdem wirkt ein Werksrundgang wie der Besuch in einem mittelständischen Unternehmen. Die Halle ist optisch dominiert von den blauen Druckluftkesseln, Motoren- und Ersatzteilen. „Wir haben in den letzten Monaten aufgeräumt, um Platz zu machen“, so Khang. Er hofft darauf, dass dem Werk Garsten künftig ein steigender Stellenwert, vielleicht sogar die Fertigung zusätzlicher Typen zukommt. Derzeit werden pro Jahr rund 3000 Stück Kompressoren verschiedener Größe gefertigt. Sie tragen Namen wie „Twister“, „Boss“ oder „Worker“ und haben eines gemeinsam: viele ihrer Teile stammen aus heimischer Fertigung, was ein Garant sei dass die Qualität stimmt, wie Khang her-

vorstreicht. Deshalb sei die Marke Agre ein Asset, das werde auch im Konzern so gesehen, ist er überzeugt und verweist auf die Volkswagen-Gruppe, die es verstehe, mit mehreren Marken den Markt parallel zu penetrieren. Ihm ist es wichtig, das im Haus vorhandene Know-how mit jenem des Konzerns zusammenzubringen: „Der Konzern hat Vieles was wir nicht haben, in der Gruppe ist es möglich, auf diese Ressourcen zuzugreifen“, so Khang. Damit könne man in Zukunft noch bessere Geräte bauen und dem Wettbewerb die Latte hoch legen. Dass sein Vorgänger seit kurzem mit einer neuen Firma ebenfalls Kompressoren baut und diese zum Teil unter der Marke AGRE vermarktet, mag Khang nicht weiter kommentieren. „Mein Fokus liegt in der Zukunft und nicht in der Beobachtung des Wettbewerbs“, so Khang. Kurzer Nachsatz: „Unsere Produkte sind bekannt und tausendfach bewährt.“



Agre-Chef Michael Khang: „2010 wird verhalten“, so seine Prognose

Vertriebstechnisch werden von Garsten aus auch die Agre-Märkte in Osteuropa und Deutschland betreut, wo zwischen 20 und 25 Prozent des Umsatzes erzielt werden. Neben den in Garsten erzeugten Kolbenmaschinen vertreibt Agre Schraubenkompressoren des Konzerns bis zu einer Leistung von 30 Kilowatt, womit ein großer Teil des Industriesegments abgedeckt wird.

Druckluft wird jedoch nicht nur in der Industrie, im Gewerbe und im Handwerk benötigt. Druckluft dient auch dazu, Lüftungs- und Brandschutzklappen in Büro- und Gewerbebauten zu öffnen oder zu schließen. In Krankenhäusern erfüllt die Technologie lebensrettende und lebenserhaltende Funktionen, weshalb in großen Kliniken nicht selten drei voneinander unabhängige Systeme installiert sind, um den Versorgungsgrad zu sichern. In diesem Segment entscheiden vielfach die Planer über die zum Einsatz kommenden Typen von Maschinen.

KOMMENTAR HSG ZANDER

## Raumklima – Behaglichkeit – Energieeffizienz

Raumklima und Behaglichkeit sind ein ständig fordernder Begleiter des Facility Managers.

Beides wird von jedem Menschen anders empfunden und ist ein komplexes Zusammenspiel von Raumlufttemperatur, Temperaturunterschieden im Raum, relativer Luftfeuchtigkeit, Luftgeschwindigkeit sowie der Wärmestrahlung von Wänden und Fensterflächen, aber auch der Art der körperlichen Betätigung im Raum und der Anzahl der im Raum befindlichen Personen. Alle diese Komponenten ändern sich kurzfristig und werden vor allem subjektiv und individuell wahrgenommen – ein fast unlösbares Problem, das sich täglich stellt.

Und selbst wenn wir dieses Problem für jeden Einzelnen gelöst haben, können wir mit fast 100-prozentiger Sicherheit davon ausgehen, dass wir keinen energieeffizienten Gebäudebetrieb mehr schaffen. Das wird dann spätestens bei der Betriebskostenabrechnung zum Thema, denn Komfort und Behaglichkeit kosten Geld, das dann plötzlich niemand zahlen möchte. Facility Manager sind daher gefordert, diesen programmierten Konflikt, auf der einen Seite die Verbräuche niedrig zu halten und damit Geld zu sparen bzw. auf der anderen Seite die Zufriedenheit der Nutzer hoch zu halten, erfolgreich zu lösen.

Dabei sind weniger das Heizen, sondern das Kühlen und die Herstellung der gewünschten Luftfeuchte die wesentlichen Kostentreiber – vor allem auch in der Durchrechnung über den Lebenszyklus, wo neben dem Energieverbrauch auch die Instandhaltung berücksichtigt wird.

Bemerkenswert ist dabei, dass bei der Konditionierung von Frischluft, neben der Temperaturanpassung vor allem die Änderungen der Luftfeuchte enorm viel Energie verbraucht. Betrachtet man z. B. das Jahr 2009, in dem vom Heizbedarf (Heizgradtage) her mit einem Verbrauchsanstieg von nur rund zwei bis drei Prozent im Vergleich zum Vorjahr zu rechnen war. In vielen Objekten ist jedoch der Wärmeenergieverbrauch mit zehn bis 30 Prozent geradezu explodiert. Der Grund hierfür war die Notwendigkeit einer wesentlich umfangreicheren Entfeuchtung der Luft im Sommer. Vor allem in Häusern mit Kühldecken oder Kühlbalken muss die Zuluft, um Kondensatbildungen an den kalten Deckenelementen zu verhindern, entfeuchtet werden. Die Zuluft wird dabei unter den Taupunkt abgekühlt – Wasser kondensiert, die absolute Luftfeuchte sinkt – im Nachhinein muss wieder auf die erforderliche Raumtemperatur aufgeheizt werden, beides kostet Energie. Im Gegenzug muss im Winter die oft viel zu trockene Luft nachbefeuchtet werden, um ein akzeptables Raumklima zu schaffen – ein ebenfalls sehr energieintensiver Prozess. Aus diesem Grund sollten im Winter die Fenster nur zur Stoßlüftung geöffnet werden.

Um unangenehme Überraschungen bei der nächsten Betriebskostenabrechnung zu verhindern, lautet das oberste Gebot Bewusstsein zu schaffen, Grundlagen und Zusammenhänge zu vermitteln und die Mieter/Nutzer ausreichend zu informieren. Darüber hinaus ist ein gelebtes Energiemanagement mit den dazugehörigen Verbrauchsanalysen unerlässlich, um das notwendige Verständnis zu schaffen. Denn die Nutzer können, um einen energieeffizienten Gebäudebetrieb zu gewähren und somit die Betriebskosten niedrig zu halten, durch ihr Verhalten selbst noch sehr viel zusätzlich beitragen um das Kostensenkungsziel zu unterstützen.

Gerhard Schenk ist Geschäftsführer von HSG Zander Österreich



Gerhard Schenk