

Maximale optimalisatie bestaande installatie loont zich

Bestaande installaties bieden veel mogelijkheden voor meer energie-efficiëntie.

Optimalisatie van het systeem kan veel opleveren, zegt Nico Gitz, directeur van de Nederlandse vestiging van pomp- en afsluiterproducent KSB.

Peter Moraal

Pomp NL: Energie-efficiëntie ligt KSB na aan het hart, staat op de website. Wat betekent dat concreet?

Nico Gitz: Energie-efficiëntie en rendement spelen bij ons een beslissende rol. Dat begint al bij de productontwikkeling. Wij willen onze klanten door een verminderde energiebehoefte wellicht ook concurrentievoordeel laten behalen. Dat loopt als een rode draad

door de geschiedenis van KSB. We vernieuwen steeds opnieuw bestaande pompen en afsluiters. Onze Etanorm heeft niet voor niets de Griekse letter η of η in zijn naam, het symbool voor rendement. We hebben nu de zevende generatie sinds 1935 in het assortiment en bij iedere nieuwe generatie is het rendement verbeterd. Verder brengt onze FluidFuture-campagne enorme besparingsmogelijkheden.

Pomp NL: Kunnen deze voordelen worden becijferd?

Gitz: De voordelen hangen natuurlijk zeer sterk af van de betrokken installatie, maar we kunnen vaak besparingen van 30 tot 70 procent realiseren. Een eventuele investering in een nieuwe pomp, aandrijving, pompbesturing of andere aanpassing kan vaak binnen een jaar worden terugverdiend. Uiteindelijk gaat het om het systeemrendement. Ons uitgangspunt is: Niemand kent de pomp zo goed als wij. Wij weten ook wat er rondom de pomp gebeurt met betrekking tot de andere systeemcomponenten, de bedrijfsvoering, de aandrijving en de optimalisering van de aansturing van de pomp. Daardoor kunnen wij al in een vroeg stadium ondersteuning bieden.

Pomp NL: De wet- en regelgeving rond energie-efficiëntie gaat steeds verder, zoals de ErP richtlijn (Energy related Products).

Wat vindt u van die ontwikkeling?

Gitz: Wij vinden dit principieel een goede zaak. Alle activiteiten en ontwikkelingen die wij de laatste jaren in gang hebben gezet, lopen in de pas met het versterkte energiebewustzijn bij onze klanten, in de markt en in de regelgeving. Nu al stellen we vast dat juist in de industrie het thema Life Cycle Cost of Total Cost of Ownership een essentiële rol speelt. Bij een pomp zijn de energiekosten ook nu al een centraal punt bij de investeringsbeslissing.

Pomp NL: De industrie zegt vaak dat de installaties de nieuwste stand der techniek vertegenwoordigen en dat eventueel besparingspotentieel nagenoeg verwaar-

Nico Gitz, directeur KSB Nederland: "Wij zijn trots op deze samenwerking met onze klanten en weten die naar waarde te schatten"



DE FEITEN OVER KSB

KSB Nederland BV, opgericht in 1958, omvat naast de hoofdvestiging in Zwanenburg een servicevestiging in Heino en een in afsluiterrevisie gespecialiseerd dochterbedrijf (VRS) in Vierpolders. KSB is een vooraanstaand producent van pompen, afsluiters en bijbehorende systemen voor industrie en bouwtechniek, water- en afvalwaterbeheer, energietechniek en mijnbouw. Het concern is in meer dan 100 landen vertegenwoordigd. Met ongeveer 16.000 medewerkers was in 2013 de jaaromzet 2,25 miljard euro.

De Etabloc van KSB met KSB SuPremE IE4-motor, PumpDrive en PumpMeter onderscheidt zich door extreme zuinigheid. (Foto: KSB)



loosbaar is. Wat zegt u daarvan? **Gitz:** In het hydraulische proces is de pomp een essentiële factor in de energiebalans. Daarom is het belangrijk dat de pomp met een optimaal rendement draait en de regeling op het belastingprofiel is afgestemd. In de praktijk zijn er

gende sporen. Het eerste spoor heeft systeemanalyse en advies als focus. Onze experts adviseren gericht, beoordelen de installatie, voeren metingen en passende analyses uit en berekenen de terugverdientijd. Afgeleid van het advies werken wij een oplossings-

maakt Nederland een belangrijk onderdeel van onze thuismarkt in Europa. De Nederlandse markt is mondig en kritisch, waarbij vertrouwen belangrijk is om een samenwerking als partners op te bouwen. Wij zijn trots op deze samenwerking met onze klanten en weten die naar waarde te schatten. We houden in Nederland regelmatig klanttevredenheidsonderzoek en leggen de lat voor onszelf daarbij bewust hoog. Wij zijn ervan overtuigd dat ons streven om de beste leverancier voor onze klanten te zijn zowel in ons voordeel als in dat van onze klanten werkt. Onze lijfspreuk is niet voor niets: 'Onze techniek. Uw succes.'

“Niemand kent de pomp zo goed als wij”

vooral in wat oudere installaties grote besparingsmogelijkheden. Dat kan komen doordat het feitelijke werkgebied afwijkt van het oorspronkelijke ontwerp, doordat er oudere, minder efficiënte systeemcomponenten zijn gebruikt, of doordat een geoptimaliseerde regeling ontbreekt. Het komt erop aan alle mogelijkheden tot optimalisering te onderzoeken en vervolgens alle rendabele mogelijkheden te benutten. Niet iedere oplossing hoeft uit een nieuwe pomp te bestaan. Zo zijn veel pompen niet geregeld, hoewel ze met variabel belastingprofiel draaien. Daardoor gaat duur opgewekte energie verloren. Onze doelstelling is dan een regeling die het energieverbruik exact afstemt op de behoefte.

Pomp NL: Wat biedt u op het gebied van verbetering van de energie-efficiëntie?

Gitz: Ons aanbod omvat twee verschillende maar logisch samenhan-

voorstel uit. Dat kan variëren van aanpassingen in de installatie tot totaaloplossingen met toerenregeling en efficiëntere pompen en/of aandrijving. Soms is de oplossing simpelweg het uitzetten van een installatie, of delen daarvan, wanneer er weinig of geen vraag is. Als er besloten wordt om delen van een installatie te vervangen, kunnen wij een energie-geoptimaliseerd totaalpakket bieden: Hoogrendementspompen, afsluiters met zeer lage weerstandsfactoren, hoogrendements-IE4-aandrijvingen, de unieke compacte monitoring-unit PumpMeter en voor pomptoepassingen geoptimaliseerde toerenregelingen.

Pomp NL: Welke betekenis heeft de Nederlandse markt voor KSB?

Gitz: In 2008 vierden we ons 50-jarig jubileum. KSB Nederland was zeer vroeg een op zichzelf staande onderneming in het KSB-concern. Ook de nabijheid van onze fabrieken in Duitsland en Frankrijk

FLUIDFUTURE

De FluidFuture campagne van KSB is gericht op de verhoging van de energie-efficiëntie van installaties. In de eerste van de vijf campagne-onderdelen analyseren experts de besparingsmogelijkheden van de installatie. Het tweede onderdeel richt zich op de selectie van de juiste pompen en afsluiters. KSB ontwerpt iedere pomp precies op het bedrijfspunt en draait de waaier op de millimeter nauwkeurig af. In het derde deel gaat het om de concrete producten, dus afsluiters en pompen en de combinatie ervan met efficiënte aandrijvingen. Dat maakt besparingen tot 70% mogelijk. Het vierde campagnedeel draait om aandrijvingen, zoals de recent ontwikkelde SuPremE IE4 motor met magneetvrije aandrijving. Het vijfde onderdeel betreft de juiste bedrijfsvoering van de pomp in geregeld bedrijf. Hier wordt uiteindelijk het energiebesparingspotentieel verzilverd.