

GOCKELN

Kälte · Klima · Energie

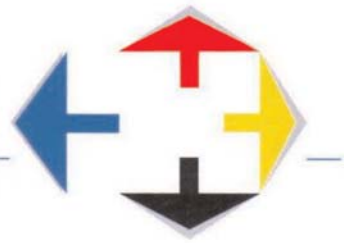


*Ihr Vertrauen und unsere Leistung -  
von der Planung bis zu Ihrem persönlichen Wohlgefühl*

**STARKE PARTNER**

GOCKELN

**TOSHIBA**  
AIR CONDITIONING



## Erfolgsrezept: Komplettangebot von der Planung bis zur Inbetriebnahme

**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. Vorteile für die Kunden: nur ein Ansprechpartner, weniger Kommunikationsfehler, Zeit- und Kostenersparnis und eine höhere Garantieleistung.

Denn auf selbst geplante und ausgeführte **Toshiba** Anlagen gewährt Gockeln in Abstimmung mit dem Hersteller eine Garantie-laufzeit von 5 Jahren.

Die Vorteile dieses Konzepts für Kälte-Klima Fachbetrieb wie Kunden lassen sich am besten am Beispiel demonstrieren. Als die SABIC Polyolefine GmbH in Gelsenkirchen ihr Verwaltungsgebäude mit 2.000 m<sup>2</sup> Bürofläche nachträglich klimatisieren wollte, ging sie direkt auf Gockeln zu, da das Unternehmen bereits mehrere Anlagen im Werk geliefert hat und für Wartung und Instandhaltung sorgt (Monosplit- und Verbundanlagen zur Klimatisierung von Schalträumen, Leitständen, Bürocontainern etc.). Die SABIC Polyolefine GmbH ist eine deutsche Tochtergesellschaft des saudi-arabischen Industriekonzerns SABIC. 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. Zur Zeit beträgt die jährliche Produktionskapazität rund 1 Million Tonnen Polyolefine. Neben den Produktionsbereichen Polyethylen und Polypropylen umfasst die Anlage einen Logistik-Komplex, der zu den modernsten seiner Art in Europa zählt. Das Gockeln-Fullservicepaket begann auch in diesem Fall mit der Planung. Anhand von Grundrissplänen und einer eingehenden Ortsbesichtigung ermittelte Gockeln den Kältebedarf und erstellte die Pläne für die Klimaanlage, einschließlich Anzahl und Art der Geräte, ihre Platzierung, die Dimensionierung und Führung der Kältemittelleitungen etc. Für die Realisierung des Konzepts wurde ein Angebot abgegeben. „Wenn Sie eine Ausschreibung



## iebnahme

bekommen, kennen Sie die örtlichen Gegebenheiten meist nicht aus eigener Anschauung. Wenn Sie dagegen 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 wer-

den müssen. Dass die Firma Gockeln schließlich den Auftrag bekam, führt Klaus Efken zum einen auf die Langzeitgarantie zurück, die dem Kunden sehr wichtig war, auf ein gutes Preis-Leistungsverhältnis und last but not least darauf, dass sein Unternehmen sich bereits als kompetenter und zuverlässiger Partner erwiesen hatte.

### *Flexibilität in Konzeption und Einbau*

Gockeln plante, lieferte und installierte ein **Toshiba Super Modular Multi System (SMMS)** mit 8 Außengeräten (zwei 2-er Module und vier einzelne Module) und 96 Innengeräte mit insgesamt rund 196 kW Kälteleistung, das bisher größte in Deutschland mit dem Kältemittel R410A.

Die Entscheidung für dieses System hatte mehrere Gründe. Zum einen war man sich im Klaren, mit der Langzeitgarantie ein wichtiges Verkaufsargument in der Hand zu haben. Darüber hinaus eignet sich das SMMS aufgrund seiner Flexibilität besonders gut 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 Kältemittelleitungen verlegt werden konnten. „Das SMMS bietet eine breite Palette von Innengeräten, so dass wir für jeden Raum und jede Installationsituation 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, Energieeffizienz und Wirtschaftlichkeit.

Das im Juli letzten Jahres eingeführte Toshiba System ist 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 energieaufwändige 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.

Bei Nachrüstungen, die oft im laufenden Betrieb erfolgen müssen, 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. Außerdem baut sich meist doch ein Vertrauensverhältnis auf, und

schließlich haben wir

mit der erweiterten Toshiba Garantieleistung noch ein weiteres As in der Hand.“ Die Firma Gockeln jedenfalls wird an ihrem Erfolgsrezept festhalten.

*(Aus: Die Kälte & Klimatechnik 5/2005)*

#### Die Firma Gockeln:

- ▶ Seit 1965 Experte auf dem Gebiet der Klimatechnik
- ▶ Beschäftigt 25 Mitarbeiter
- ▶ Geschäftsführung:  
Michael Gockeln  
Klaus Efken

Gockeln GmbH  
 Lennestr. 4  
 45701 Herten  
 Tel.: 02366/9575-0  
 Fax: 02366/9575-35  
 E-Mail: [info@gockeln-klima.de](mailto:info@gockeln-klima.de)