

Tyvstart på Core & Clear

Et par tast på lommeregneren overbeviste salgsfolkene i Danfoss District Energy om, at de kunne kapre et nyt marked ved at videreudvikle et eksisterende produkt. Det er det, der i Core & Clear-sprog kaldes at udvikle fra kernen. Resultatet bidrager mere til divisionens indtjening end noget andet produkt.

Bag en lille skabslåge et par skridt inde i hver lejlighed i boligkomplekset Søstjernevej, Sønderborg, sørger en række sindrigt sammenflettede rør og måleudstyr for, at beboerne betaler godt tusind kroner mindre for varmt vand og varme end før. Besparelsen skyldes først og fremmest, at boligselskabet har kunnet skrotte op imod to kilometer andre rør – nemlig de, som vandhane- og bruservandet tidligere skulle passere, før det nåede lejlighederne.

Apparaturet bag lågen kaldes en Danfoss lejlighedsstation. Og den er et eksempel på, at det ikke altid er nødvendigt at kaste millioner efter udviklingen af et nyt produkt for at erobre et marked. I stedet kan det være en ide at kigge på et af de produkter, man allerede har – og ved virker.

Hurtig øvelse med lommeregneren

Tilbage i 2004 stod Danfoss med en varmeløsning til parcelhuse – en såkaldt varmevekslerløsning, der sørger for varmt vandhane- og bruservand. Indtjeningen var pæn. Men hvert parcelhus har kun brug for én varmeveksler, så mulighederne for vækst var begrænsede – indtil et par smarte hjerner i salgsafdelingen tog den store lommeregner frem og analyserede på vækstmulighederne, hvis man nu overførte løsningen til lejlighedskomplekser.

Mulighederne var enorme, fordi langt flere mennesker bor i lejligheder end i parcelhuse. Og en snak med teknikerne viste, at konceptet med et par justeringer hurtigt kunne tilpasses, så det også kunne bruges i etageejendomme.

”Det var lige til højrebent at gå den vej i stedet for at kaste millioner efter udviklingen af et revolutionerende nyt produkt og så håbe at skaffe vækst ad den vej. Set i bakspejlet var vi Core & Clear uden at vide det. Det var udvikling fra kernen,” siger business development director Hamdi Sarac, der har ansvaret for salget af Danfoss’ lejlighedsstationer.

Satsningen har givet pote. District Energy tjener nu flere penge på lejlighedsstationer end andre produkter og regner med, at salget vil nå et pænt trecifret millionbeløb i 2015. I 2009 var tallet 45 millioner.

Succesen skyldes dels, at Danfoss er en af de første på markedet med ideen. Dels at byggeaktiviteten for lejlighedskomplekser er stor på det øst- og centraleuropæiske marked, hvor Danfoss har lanceret produktet først.

Færre rør giver besparelser

For kunderne er den store fordel, at varmevekslerløsningen – overført til lejligheder – betyder, at mængden af rør i bygningen reduceres.

”Der er tale om en fantastisk logisk måde at bygge systemet op på. Varmen, som ikke går tabt i rørsystemet, bliver til kroner og ører for beboerne,” siger Henning Christensen, Driftschef i Sønderborg Andelsboligforenings håndværksafdeling, som har stået for installationen af lejlighedsstationerne på Søstjernevej.

Sådan virker det

FØR skulle det varme brugsvand først varmes op i en tank i kælderen og så transporteres op gennem etagerne i et rør. Men fordi flere lejligheder lå op til to hundrede meter fra tanken, var det nødvendigt med et ekstra såkaldt cirkulationsrør. Hvis vandet ikke hele tiden cirkulerede i systemet, blev det koldt, inden beboerne fik glæde af det.

NU varmer lejlighedsstationen vandet op i lejligheden, så tanken og de ekstra rør er unødvendige. Samtidig er stationerne udstyret med en måler, der giver hver beboer en oversigt over forbruget af vandhane- og bruservand og over fjernvarmevandet, der varmer radiatorerne op.

Henning Christensen kommer ikke til at savne de kilometervis af rør, Sønderborg Andelsboligforening nu kan skrotte.