

# COFELY

November 2010

## VIEW

Ein Thema auf dem Weg nach oben:  
Facility Services.

Das Kundenmagazin der Cofely Deutschland GmbH und Cofely Refrigeration GmbH.

ANLAGENTECHNIK

ENERGY SERVICES

FACILITY SERVICES

REFRIGERATION

Eine Garantie auf günstige Nebenkosten. **Seite 9**

Contracting-Spezialist: Cofely kauft Proenergy. **Seite 10**

100 Jahre Tierseuchenforschung: Insel Riems. **Seite 14**

ENERGIEN OPTIMAL EINSETZEN.

**COFELY**  
GDF SUEZ



#### **FACILITY SERVICES**

Cofely-Geschäftsführer Manfred Schmitz blickt in die Zukunft der FM-Branche > **Seite 6**



#### **ENERGY SERVICES**

Cofely stellt mit der Übernahme von Proenergy die Weichen auf mehr Wachstum im Contracting > **Seite 10**



#### **ANLAGENTECHNIK**

Die Tierforschungsinselfeiert Hundertjähriges – mit modernster Technik > **Seite 14**

#### **TITELSTORY**

**4** Die richtige Kombination eröffnet neue Perspektiven

#### **FACILITY SERVICES**

**6** Die Branche muss sich den Herausforderungen stellen

**8** Cofely sorgt für glatte Abläufe bei Braun/Gillette

**9** Eine Garantie auf günstige Nebenkosten

#### **ENERGY SERVICES**

**10** Cofely nimmt Contracting-Experten Proenergy unter Vertrag

**11** Wenn die Effizienz zum Dauergast wird

**12** Modernes Energiekonzept für Münchner Geologikum

**13** Osnabrück wird gleich viermal wohnlicher

Mit neuem Versorgungskonzept von Ort zu Ort

#### **ANLAGENTECHNIK**

**14** Viel mehr als eine Insellösung für sichere Forschung

**15** Facelifting von innen für das Kröpcke-Center

**16** Ein guter Draht zur Telekom

#### **KÄLTETECHNIK**

**17** Großer Auftritt unter neuem Namen

**18** In der Kältetechnik zählt das große Ganze

**19** Frisches Know-how in vielen Kühlfächern

#### **IMPRESSUM**

Cofely Deutschland GmbH  
Dürener Straße 403–405 · 50858 Köln  
Fon +49 221 46905-0 · Fax +49 221 46905-480  
www.cofely.de · info@cofely.de

Geschäftsführer: Manfred Schmitz  
Marketing/Kommunikation: Astrid Grüter  
Text/Redaktion: Astrid Grüter, Hochhaus Werbeagentur GmbH  
Konzeption/Gestaltung: Hochhaus Werbeagentur GmbH

# ALLES WIRD EINS.

Das Facility Management verschmilzt mit anderen Disziplinen zu neuen Lösungen.



Liebe Geschäftspartner,

schon seit einem Jahr heißt unser Unternehmen nun Cofely – und es ist keine Übertreibung zu sagen, dass sich der Name bereits seinen festen Platz im Markt erobert hat. Ich freue mich darum, Sie zum ersten Jahrestag von Cofely Deutschland in dieser Ausgabe der Cofely VIEW begrüßen zu dürfen.

Eine Triebfeder hinter der Umbenennung war das strategische Ziel, unsere vier Geschäftsbereiche stärker denn je als ganzheitliches Angebot sichtbar zu machen. In der aktuellen Ausgabe zeigen wir Ihnen, dass diese Zielsetzung die Antwort auf ein wachsendes Bedürfnis von Unternehmen und Immobilienmanagern war.

Die Energieeffizienz und Greenbuilding-Zertifikate stehen bei den Investitionsentscheidungen von Bauherren, Betreibern und Projektentwicklern verstärkt im Fokus. Dabei spielt die Bewirtschaftung im Alltag eine entscheidende Rolle – und die enge Ver-

zahnung zwischen Facility Management, der technischen Gebäudeausstattung und dem Energiemanagement. Das Energie-Contracting und insbesondere das Einspar-Contracting stellen eine wertvolle Ergänzung zu Facility Services dar, weil sich im laufenden Betrieb mögliche Optimierungen zielgerichtet identifizieren lassen.

Schon in naher Zukunft dürften Energie- oder Komfortvorgaben ein fester Bestandteil von Ausschreibungen werden. Wir fühlen uns darauf bestens vorbereitet, weil unsere Kompetenz in der Anlagentechnik, im Energiemanagement und der Kältetechnik uns Nachhaltigkeitsstrategien ermög-

licht, die über reine Facility Management-Lösungen hinausgehen. Damit auch Sie bestens vorbereitet sind, lade ich Sie herzlich ein, in unserem Themenschwerpunkt Ihre Definition von Facility Services um neue Aspekte zu erweitern.

Ich wünsche Ihnen eine spannende und unterhaltsame Lektüre.

Herzlichst  
Ihr

Manfred Schmitz

**PS: Proenergy wird Teil von Cofely Deutschland.**

*Kurz vor Redaktionsschluss haben wir die Unterschrift unter eine strategisch sehr bedeutsame Erweiterung unseres Portfolios gesetzt. Wenn das Kartellamt seine Einwilligung dazu gibt, wird der Energie-Contracting-Dienstleister Proenergy in Bochum schon bald ein Teil von Cofely werden. Damit schaffen wir nicht nur den Sprung über 400 Mio. Euro Jahresumsatz und 1600 Mitarbeiter, wir legen auch den Grundstein für genau den weiteren Ausbau der Verbindung von Facility Services und Energy Services, der im Blickpunkt dieser Ausgabe steht. Mehr Informationen zur Übernahme finden Sie auf Seite 10 – wir werden Sie über weitere Entwicklungen auf dem Laufenden halten.*

# DIE RICHTIGE KOMBINATION ERÖFFNET NEUE PERSPEKTIVEN.

In der Vernetzung von Facility Management und Energiemanagement liegen große Chancen – für Anbieter und Kunden.

Die Zeiten des Facility Managements (FM) als erweiterter „Hausmeisterdienst“ sind lange vorbei. Standardisierte Prozesse und Abläufe, neue Vertragsmodelle und Softwaretools sowie eine stärkere Integration in

Kernprozesse des Kunden haben dazu geführt, dass „Total Facility Management“ vom Schlagwort zum prägenden Element der Branchenentwicklung geworden ist. Gleichzeitig zeichnet sich ein weiterer Trend ab: Aus den

wachsenden Anforderungen an die Energieeffizienz von Immobilien ergibt sich eine steigende Nachfrage nach der Vernetzung klassischer Facility-Management-Leistungen mit Energiemanagement (EM).



Auch wenn Energiemanagement nach den DIN-Richtlinien formal bereits seit 2000 Teil des technischen Gebäudemanagements (TGM) ist: Noch bis vor wenigen Jahren beschränkten sich die meisten Maßnahmen der FM-Dienstleister in diesem Bereich auf das Ablesen von Zählerwerten. Das hat sich grundlegend verändert: Zum einen steigern verschärfte Richtlinien wie die Energieeinsparverordnung (EnEV) oder die EU-Gebäuderichtlinie die Anforderungen an die Energieeffizienz von Gebäuden. Die Komplexität der dafür notwendigen Technologie und damit die fachlichen Anforderungen an den Betreiber sind entsprechend gestiegen. Zum anderen haben Liegenschaftseigentümer erkannt, dass mit einer guten Energiebilanz auch der Wert der Immobilie steigt. Green-Building-Zertifizierungen wie BREEAM, LEED oder das Deutsche Gütesiegel für Nachhaltiges Bauen (DGNB) gewinnen auch für Bestandsgebäude zunehmend an Bedeutung – hier gilt es, eine Verschiebung der Mietnachfrage hin zu Neubauten zu verhindern. Und nicht zuletzt liefern auch steigende Energiepreise immer wieder Argumente und Impulse für ein verbessertes Energiemanagement.

Für FM-Dienstleister eröffnet sich so die Möglichkeit, durch Vernetzung von Services und Kompetenzen neue Konzepte und Leistungen zu entwickeln. Denn durch die Beauftragung nur eines einzigen Anbieters für Technisches Gebäudemanagement und Betriebsführung sowie Energiebeschaffung und -management erhält der Kunde quasi ein Rundum-sorglos-Paket. Ganz nach

dem Prinzip des One-Stop-Shoppings muss er keine unterschiedlichen Dienstleister beauftragen, sondern erhält alles aus einer Hand – mit fest definierten Qualitäts- und Leistungsvorgaben in entsprechenden Service Level Agreements (SLA). Gleichzeitig profitiert der Kunde von Synergieeffekten, die der Partner aufgrund seiner disziplinübergreifenden Kompetenz bietet. Der FM-Partner kann neben dem Betrieb auch die integrierte Steuerung einer Anlage übernehmen und Optimierungsmöglichkeiten in Technik, Betrieb und Energiemanagement noch gezielter ausfindig machen.

Besonders interessant ist die Partnerschaft, wenn sich das Facility Management mit dem innovativen Konzept des Energie-Contractings verknüpfen lässt. Im Rahmen einer langjährigen Zusammenarbeit können Eigentümer ohne eigene Investitionen auf energieeffiziente Versorgungssysteme und erneuerbare Energien umstellen und profitieren von einer optimierten, gesicherten Primärenergieversorgung ohne zusätzlichen finanziellen Aufwand sowie von vertraglich festgelegten Energieverbrauchszusagen.

Aus dem FM-Spezialisten für die Technik und den Betrieb komplexer Gebäude und Industrieanlagen kann auf diese Weise ein ganzheitlicher Partner werden, der das Thema Energieeffizienz entlang der gesamten Wertschöpfungskette umsetzt und auf diese Weise nachhaltige Mehrwerte schafft. Das gelingt allerdings nur dann effektiv, wenn die Bereiche TGM, Energiemanagement, -abrechnung und -einkauf wirklich

mit eigenen internen Kompetenzen abgedeckt werden können. Besonders bei den größeren Ausschreibungen haben die Anbieter, die beide Kompetenzen ohne Zwischenschaltung von Drittanbietern in Eigenleistung anbieten können, echte Wettbewerbsvorteile. Optimale Voraussetzungen dafür bringen Dienstleister mit, die Expertise im Facility Management ebenso wie im Energie-Contracting und Energiemonitoring sowie Zugang zur Energielieferung haben. Cofely konnte das Erfolgspotenzial dieses zukunftsweisenden Servicekonzepts bereits mehrfach unter Beweis stellen. So werden im Industriepark von Balda Medical in Bad Oeynhausen Energie-Contracting und Facility Services zu perfekten Standortbedingungen für die Produktion verbunden, im Einkaufszentrum Forum Duisburg ist Cofely gleichermaßen für die Energieversorgung, den wirtschaftlichen Betrieb der Anlagen und die Einhaltung der strengen Einsparkriterien verantwortlich.

Die Vernetzung von Facility Management und Energiemanagement zu einer Gesamtdisziplin über den gesamten Lebenszyklus einer Liegenschaft wird immer weiter an Bedeutung gewinnen. Es zeichnet sich eine eigenständige, anspruchsvolle Ausprägung des FM ab. Hier ergeben sich Potenziale für einen Ausbau der Beratungskomponente und neue Konzepte, die Technik, Betrieb, Beschaffung, Effizienz, Komfort sowie entsprechende SLAs ganzheitlich abdecken. Diese Entwicklung dürfte den Anfang einer neuen Königsdisziplin des Facility Managements markieren.

# DIE BRANCHE MUSS SICH DEN HERAUSFORDERUNGEN STELLEN!

Cofely Deutschland-Chef Manfred Schmitz im Interview mit der Fachzeitschrift Facility Management.



*Cofely-Geschäftsführer Manfred Schmitz.*

Egal ob steigende Energiekosten, wachsender Wettbewerbs- und Kostendruck oder strengere Umweltauflagen – das Thema Effizienz rückt immer stärker in den Mittelpunkt des Unternehmensalltags und erfordert viel Aufmerksamkeit und Planung, obwohl es nicht zum Kerngeschäft gehört. FACILITY MANAGEMENT-Redakteurin Kerstin Galenza unterhielt sich darüber mit Cofely-Geschäftsführer Manfred Schmitz.

**FM** Herr Schmitz, Mitte November 2009 wurde aus der GDF SUEZ-Tochter Axima Deutschland die Cofely Deutschland. Hat die Umfirmierung außer der Namensänderung Auswirkungen auf Ihr Unternehmen gehabt?

Grundsätzlich hat sich durch die Umbenennung an unserem Leistungsportfolio nichts geändert. Auch unser Motto „Energien optimal einsetzen“ haben wir ja beibehalten – diese Vision hat unsere Arbeit als Axima geprägt und prägt sie heute unter dem Namen Cofely. Wir merken jedoch, dass durch die Fokussierung auf ein einziges Logo und die Vernetzung unserer vier Geschäftsbereiche – Anlagentechnik, Energy Services, Facility Services und Kältetechnik – die Wahr-

nehmung unserer breiten technischen Kompetenz und unseres Service-Know-hows am Markt gestiegen sind. Axima war für viele Kunden und Partner traditionell ein Anlagenbauer oder ein Kältetechnik-Spezialist oder ein Energie-Contractor. Das sind unsere historischen Kernkompetenzen, auf die wir bauen. Aber auch Axima war schon seit Jahren viel mehr als diese Einzeldisziplinen – das konnten wir mit der Umbenennung in Cofely noch einmal herausstellen. Wir bemerken außerdem, dass die Straffung des Markenportfolios von GDF SUEZ Energy Services auf internationaler Ebene unser Profil schärft. Cofely ist mittlerweile in 20 europäischen und außereuropäischen Ländern vertreten und zeichnet für zahlreiche namhafte Projekte im Bereich der Energie- und

Umwelteffizienz verantwortlich, darunter u. a. das innovative Wärme- und Kälteversorgungskonzept des Olympic Parks in London und eine PPP für 14 Gymnasien im Elsass, bei dem Cofely Frankreich 35 % Energieeinsparung realisiert.

**FM** Und hat die aktuelle Wirtschaftslage Auswirkungen auf Ihr Geschäft?

Wir haben unseren Gesamtumsatz im letzten Geschäftsjahr auf 342 Mio. Euro gesteigert, von 330 Mio. Euro in 2008. Damit sind wir insgesamt zufrieden, gerade in Anbetracht der aktuellen Marktlage, die in fast allen Geschäftsbereichen zu einem schärferen Wettbewerb geführt hat. Unsere Entwicklung in den Bereichen Facility Services und Energy Services ist je-

doch sehr robust. Mit unseren starken Wurzeln im gebäudetechnischen Anlagenbau können wir als TGM-Partner und zunehmend auch als Total-FM-Partner punkten. Unser 5-Jahres-Vertrag mit Pfizer für den Produktionsstandort Freiburg belegt das eindrücklich. Immer häufiger zeigt sich auch, dass unsere FM-Dienstleistungen durch unsere Energy Services optimal ergänzt werden. Das können Contracting-Angebote zur Energieeinsparung oder Energielieferung sein oder auch Konzepte für die Optimierung der Energiebeschaffung, die wir durch Expertise im Konzern bereitstellen, oder durch Partner wie z. B. die Wuppertaler Stadtwerke, mit denen wir ein Joint Venture eingegangen sind.

**FM** Wie schätzen Sie die Bedeutung der (DGNB-)Zertifizierungen für die Immobilienwirtschaft und den FM-Markt ein?

Mit BREEAM, LEED, DGNB und einigen anderen gibt es ja inzwischen diverse Green-Building-Zertifizierungen, schwerpunktmäßig für Neubauten. Allerdings sind die Bewertungskriterien doch sehr unterschiedlich. Unserer Meinung nach hat die DGNB-Richtlinie aber großes Potenzial, sich am deutschen Markt durchzusetzen, weil sie über die im internationalen Vergleich eher strengen deutschen Bauvorschriften hinausgehende Forderungen stellt. Aus diesem Grund sind wir auch Mitglied in der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB). Wir werden den Entwicklungsprozess dieser Zertifizierung aktiv begleiten, wichtige Kontakte knüpfen und natürlich das Know-how von Cofely einbringen. Für die Immobilienwirtschaft und den FM-Markt wird die DGNB-Zertifizierung in den nächsten Jahren zunehmend an Bedeutung gewinnen – unserer Meinung nach vor allem auch für Bestandsgebäude und den Gebäudebetrieb. Das merken wir jetzt schon, denn von Auftraggeberseite wird immer häufiger nach einer Green-Building-Zertifizierung gefragt.

**FM** Kann Facility Management durch optimierte Prozesse wirklich nachhaltige Immobilien schaffen?

Vielfach wird Facility Management immer noch mit „Bewirtschaftung“ oder sogar „Hausmeisterdiensten“ gleichgesetzt – eine viel zu eingeschränkte Sichtweise. Tatsächlich deckt dieser Begriff den kompletten Lebenszyklus eines Gebäudes ab – von der Planung über den Betrieb bis zum Rückbau. Und nach dieser Definition kann FM unbedingt nachhaltige Immobilien schaffen. Ganz klar ist aber auch, dass echte Nachhaltigkeit hohe Ansprüche an die Schnittstellen von Energie, Bewirtschaftung und Komfort eines Gebäudes richtet. Sie ist nur dann gegeben, wenn bereits in der Planungsphase der gesamte Lebenszyklus und die Lebenszykluskosten berücksichtigt werden und von Beginn an eine bessere Abstimmung zwischen allen Experten gewährleistet ist. Die Branche muss sich dieser Herausforderung stellen. Wir gehen davon aus, dass schon bald z. B. Energie- oder Komfortvorgaben ein fester Bestandteil von Ausschreibungen sein werden.

**FM** Und was leistet Ihr Unternehmen für die Kunden im Bereich Nachhaltigkeit?

Für eine nachhaltige Immobilie bedarf es einer sorgfältigen Planung, die von vornherein die verwendeten Materialien, den Einsatz erneuerbarer Energien und den Komfortlevel berücksichtigt. Mit unserem starken technischen Hintergrund und unserer Querschnittskompetenz rund um Energie, Anlagentechnik und Kälte sowie Bewirtschaftung kann Cofely mehr für eine umfassende Nachhaltigkeitsstrategie leisten als ein reiner FM-Anbieter. Das Forum Duisburg ist ein gutes Beispiel dafür, es wurde kürzlich zum nachhaltigsten Einkaufszentrum Europas gewählt. Hier wurde die BREEAM-Zertifizierung erst nach Baubeginn angestrebt. Da haben wir nicht nur den hocheffizienten Betrieb der

Energiezentrale zur Erzeugung von Wärme, Kälte und Strom unter Berücksichtigung der ehrgeizigen Vorgaben übernommen. Unsere Experten konnten mit ihrem Know-how auch in anderen Bereichen wertvolle Tipps geben. Auch auf dem Gebiet nachhaltiger Kältemaschinen sind wir der Konkurrenz einen Schritt voraus. Der QUANTUM ist schon heute eine der energieeffizientesten und umweltschonendsten Kältemaschinen der Welt. Und 2012 will Cofely Refrigeration eine energieeffiziente Kältemaschine auf den Markt bringen, die Wasser als Kältemittel verwendet.

**FM** Welche Dienstleistungen fordert der Markt in der aktuellen Situation?

Zuallererst erfordert der Markt Flexibilität. Das heißt Anpassung der Leistung je nach Situation des Kunden und nicht stur nach Vertrag. Zunehmend sind auch Preisgarantien gefordert für planbare Kosten auf Kundenseite. In diesem Zusammenhang ist auch das Energie-Contracting zu sehen: Ob Einspar- oder Liefer-Contracting, diese Services werden besonders für die öffentliche Hand oder die Industrie zunehmend wichtiger. Darüber hinaus können wir als GDF SUEZ-Tochter auf dem Gebiet der Energieeffizienz und Energiebeschaffung neue Leistungen bieten, und zwar entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Energie – vom Einkauf über das Management bis hin zum Einsatz – und das auch in paneuropäischen Projekten. Wir können über nationale Grenzen hinaus Energie und energienahe Dienstleistungen – also das Lösungsportfolio von Cofely – vertreiben. Eine Entwicklung, die wir auf dem Markt auch noch beobachten, ist das Outsourcing von Planungs- und Kontrolldienstleistungen, wie z. B. Budgetverwaltung, die vormals inhouse erbracht wurden. Das zeichnet sich zunehmend als internationaler Trend ab.

Nachdruck mit freundlicher Genehmigung der

**FACILITY  
MANAGEMENT**

# COFELY SORGT FÜR GLATTE ABLÄUFE BEI BRAUN/GILLETTE.

Die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Jones Lang LaSalle setzt sich fort – mit dem Technischen Facility Management für den Standort Kronberg.



Der Campus Kronberg ist nicht nur Sitz der Procter & Gamble-Tochter Braun GmbH, hier sind auch das German Innovation Center Kronberg, das Braun-Werk für die Fertigung von Scherteilen sowie die Kunststoffveredelung beheimatet. Auf 119.000 m<sup>2</sup> Gesamtareal im Taunus finden auf rund 55.700 m<sup>2</sup> Bruttogeschossfläche knapp 1.300 Mitarbeiter Platz. Cofely übernimmt das technische Facility Management für die gesamten

Versorgungseinrichtungen – und im Rahmen eines mehrjährigen Vertrages auch 14 Mitarbeiter von Braun/Gillette, die für die Durchführung der komplexen so genannten „Campus Services“ zuständig sind. Zu den Hauptaufgaben des Auftrags mit rund 2 Mio. Euro Jahres-Volumen zählen die Gewährleistung der technischen Versorgung für die Verwaltung und die auf dem Campus befindlichen Produktionseinrichtungen. Der Auf-

traggeber für die umfassenden Aufgaben ist das Property-Management-Unternehmen Jones Lang LaSalle, das weltweit die Liegenschaften von Procter & Gamble betreut und mit dem Cofely sich die Budgetverantwortung für das Facility Management in Kronberg teilt. Mit dem neuen Projekt ergibt sich eine weitere Gelegenheit, die gute Zusammenarbeit mit dem langjährigen Partner Jones Lang LaSalle unter Beweis zu stellen.

# EINE GARANTIE AUF GÜNSTIGE NEBENKOSTEN.

Cofely beliefert das Office twenty-M in Rüsselsheim mit Kälte und Wärme – und festen Verbrauchszusagen.

In der ehemaligen Europazentrale von General Motors in Rüsselsheim herrscht neues Leben. Nach langem Leerstand hat der Projektentwickler Office twenty-M das Gelände mit seinem dreigeschossigen Ensemble in einen vielfältigen Büro-Campus mit Flächen von 30 bis zu 2.100 m<sup>2</sup> auf einer Etage, 300 Parkplätzen und einer repräsentativen Business-Lounge verwandelt, umgeben von einer neu gestalteten, einladenden Außenlandschaft.

Kern des Konzepts ist es, trotz der guten Autobahnbindung, moderner Ausstattung und maßgeschneiderter

Lösungen mit sehr günstigen Quadratmeterpreisen Mieter zu gewinnen. Um diesen Vorteil auch im Rahmen der Warmmiete bieten zu können, wurde Cofely als Partner zur Entwicklung eines Energiesparkonzepts und der Umsetzung eines Energieliefer-Contractings über eine Laufzeit von 15 Jahren gewonnen. Ziele waren dabei die Reduzierung der Energiebezugsmengen und die Optimierung der Energiebezugskonditionen.

Durch die Modernisierung der veralteten Gebäudetechnik konnte Cofely den Energieverbrauch für die Kälte- und Wärmeversorgung um rund 20 %

senken. Der prognostizierte Verbrauch wurde von Cofely im Rahmen des Kälte- und Wärmeliefervertrages vertraglich fixiert und in Kombination mit einer erfolgsabhängigen Bonus/Malus-Regelung für die ersten 5 Jahre zugesichert. Damit wird das sog. „Einfahren“, also die Abstimmung und Feinjustierung, der neuen gebäudetechnischen Anlagen über die ersten Heizperioden sichergestellt. Um die Einsparungen weiter abzusichern, gehört außerdem die Wartung aller gebäudetechnischen Anlagen in dieser Zeit zum Vertragspaket.

Zur Erfüllung der vertraglichen Vorgaben entwickelte Cofely ein Modernisierungskonzept, das alle Leistungen zur Optimierung der Lebenszykluskosten der gebäudetechnischen Anlagen abdeckt – von Planung und Umsetzung über Wartung und Instandsetzung bis zu Optimierungen im Betrieb. Im Zuge der Sanierung wurden die Kesselanlage, vier Kältemaschinen und die Verteilpumpen erneuert. Zusätzlich wurde auf Basis der Cofely Systemlösung Axi.COS eine moderne DDC-Steuerung für Heizung, Kälte und Lüftung installiert.



# COFELY NIMMT CONTRACTING- EXPERTEN PROENERGY UNTER VERTRAG.

Der international agierende Energie-Dienstleister in Bochum verstärkt den Geschäftsbereich Energy Services mit 120 Mitarbeitern und einer besonderen Kompetenz in Biomassekraftwerken.

Mit seinem Leistungsportfolio, das die Effizienz von Gebäuden entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Energie abdeckt, nimmt Cofely in Deutschland eine einzigartige Positionierung ein. Eine entscheidende und immer wichtiger werdende Rolle spielen dabei die Energy Services rund um Energie- und Energiespar-Contracting. Um die Marktposition, die Expertise und das Potential gezielt zu stärken und auszubauen, setzt Cofely auch auf externes Wachstum. Die Verträge zur Übernahme des Bochumer Spezial-Dienstleisters Proenergy Contracting wurden Ende Oktober unterzeichnet und werden nun durch die Kartellbehörden geprüft.

Sollte die Genehmigung erteilt werden, bedeutet das für Cofely einen wichtigen Schritt, mit dem die Marktposition als energienaher, technischer Dienstleister nachhaltig gestärkt wird. Aber auch für die paneuropäische Marke wäre die Übernahme eine bedeutsame Entwicklung. Cofely zählt zu den Wachstumstreibern innerhalb des weltweiten GDF Suez-Konzerns,

dabei spielt der deutsche Markt eine wichtige Rolle. Durch die Akquisition festigt Cofely sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene seine Position im Markt für Energie-Effizienz und Energie-Management.

Cofely Deutschland erreicht zudem wichtige strategische Meilensteine: Erstmals wird der erwirtschaftete Gesamtumsatz über 400 Mio. Euro liegen – und erstmals wird der Dienstleistungsbereich mehr als 50 % dazu beitragen. Gleichzeitig wird der Marktanteil im Segment Energieliefer-Contracting deutlich erhöht und die Basis für die Nutzung erneuerbarer Energien verbreitert. Denn mit Proenergy erwirbt Cofely auch ein Biomassekraftwerk in Oberhausen, das

ab Dezember als Joint Venture mit der Energieversorgung Oberhausen (evo) betrieben wird.

Proenergy Contracting gehört mit seinen 120 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von ca. 60 Mio. Euro bisher zum Mineralöl- und Energieunternehmen Marquard & Bahls AG in Hamburg. Der Contracting-Dienstleister bietet maßgeschneiderte Energiekonzepte für Industrie, Gewerbe, Hotels, Krankenhäuser und Wohnimmobilien und betreibt über 3.400 Energieerzeugungsanlagen in Deutschland, Österreich, Ungarn und Rumänien. Ein besonderer Kompetenzschwerpunkt liegt dabei auf der Planung, dem Bau und dem Betrieb von Biomassekraftwerken.



# WENN DIE EFFIZIENZ ZUM DAUERGAST WIRD.

Neues Energiemanagement wird für Hotels immer wichtiger.

Zu den 40 % des weltweiten Primärenergieverbrauchs, die durch Gebäude verursacht werden, tragen natürlich auch Hotels ihren Teil bei. Gerade der besondere Komfort für die Gäste – z.B. bei Klimatisierung und exklusiver Gebäudeausstattung oder im Wellness-Bereich – schlägt sich oftmals auch in besonders hohen Verbrauchswerten nieder. Dies wird noch dadurch verstärkt, dass der Gast seine Energiekosten nicht selbst trägt – entsprechend gering sind die Anreize für ihn, sich energiebewusst zu verhalten. Aber auch für Hotels verschärfen sich die Anforderungen an die Energieeffizienz des Gebäudes. Und damit gilt es, versteckte Einsparpotenziale aufzudecken, die möglichst keine Auswirkung auf das Komforterlebnis des Gastes haben.

## OPTIMIERUNGEN SIND NICHT ALLES

Einer der wichtigsten Faktoren für die Energiebilanz eines Hotels sind die Anlagen für die Versorgung mit Kälte, Wärme und Strom. Darum können Energieexperten hier auch die größten Optimierungspotenziale ausfindig machen. Auf Basis einer umfassenden Analyse der Stromversorgung, der Klimatisierung und Lüftung, der Wasserpumpen und -filter sowie der Beleuchtung entsteht ein umfangreiches Maßnahmenpaket zur Optimierung des Energiemanagements. Im Fokus steht fast immer eine verbesserte Abstimmung der Versorgungssysteme. Durch eine moderne softwarebasierte Steuerung werden die unterschiedlichen Komponenten bedarfsgerecht aktiviert und deaktiviert. Durch einen stromsparenden Nachtmodus für den Wellness-Bereich oder das Abschalten der Beleuchtung in bestimmten Bereichen lassen sich die Verbrauchswerte absenken.



## MANCHMAL HILFT NUR NEUE TECHNIK

Allerdings ist das Potenzial von Optimierungen am bestehenden System immer auf die Möglichkeiten der aktuell eingesetzten Technik beschränkt. Um nachhaltige Einsparungen zu erzielen, ist die Neuanschaffung von effizienteren Anlagen fast unumgänglich. Dabei sind Wärmepumpen eine besonders lohnende Investition, weil sie die Umweltwärme nutzen und dadurch weitaus weniger Primärenergie verbrauchen als herkömmliche Heizungsanlagen. Der COP-Wert (Coefficient of Performance) gibt an, wie viele Kilowatt Heizleistung sich aus einem Kilowatt Strom erzeugen lassen. Sehr effiziente Kältemaschinen mit ölfreiem Turboverdichter schaffen bei Nutzung als Wärmepumpe hohe COP-Werte zwischen fünf und sieben – aus einem Kilowatt Strom werden bis zu 7 Kilowatt Heizleistung.

## PROFITIEREN, OHNE ZU INVESTIEREN

So sinnvoll die Investition in eine höhere Energieeffizienz auch ist – viele Eigentümer von Hotels verzichten lieber darauf, sie aus eigenen Mitteln vorzunehmen. Auch in diesem Bereich entdecken immer mehr Unter-

nehmer das Energiespar-Contracting als neuen Weg zur Optimierung der Energiebilanz. Dabei übernimmt ein externer Dienstleister nicht nur die Betriebsführung der bestehenden Anlage, sondern auch die Investition in effizientere Technik. Finanziert werden diese durch die eingesparten Energiekosten. Und auch der Kunde profitiert von festgelegten Kosteneinsparungen, die ihm der Servicepartner garantiert. Durch die Auslagerung an einen externen Dienstleister senken Hotels ihre Kostenrisiken sowie den Aufwand für Wartung und Instandhaltung und nutzen das spezifische Know-how ihrer Partner. Das Beispiel einer renommierten Hotelkette aus Berlin als Kunde von Cofely zeigt, wie das im Alltag aussehen kann. Für zwei Häuser wurde ein Energiespar-Contracting über 5 Jahre vereinbart, dort werden zentrale Teile der Haus- und Betriebstechnik erneuert. Mit der Installation von Wärmerückgewinnungsanlagen, Frequenzumrichtern und neuen Pumpen sowie einer neuen Regelung der Lüftungsanlagen sparen beide Hotels zukünftig ca. 45.000 Euro Energiekosten pro Jahr – außerdem profitiert die Hotelgruppe von Fördermitteln für die energetische Sanierung.

# MODERNES ENERGIEKONZEPT FÜR MÜNCHNER GEOLOGIKUM.

Bayern schließt Energiespar-Contracting mit Cofely für das Geologische Institut und die Staatsbibliothek in München.



Ludwig-Maximilians-Universität (LMU).

Im Rahmen seiner Contracting-Initiative hat der Freistaat Bayern ein Energiespar-Contracting für das Geologische Institut München mit Cofely geschlossen. Innerhalb der nächsten 7 Jahre wird Cofely in dem Gebäude der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) 38,5 % der ursprünglichen Energiekosten einsparen – jedes Jahr. Dafür investiert Cofely als Contractor etwa 320.000 Euro in die Optimierung der energetischen Anlagen. Die Kosten refinanzieren sich durch die eingesparten Energiekosten über die gesamte Vertragslaufzeit. Für den Freistaat bedeutet das vertraglich zugesichertes Energiesparen ohne Eigeninvestition.

Beim Geologikum ist Cofely bereits in der Ausführungsphase. Neben den Forschungsbereichen zu den natürlichen Veränderungsprozessen der Erde und ihrer Oberfläche befindet sich in dem Gebäude auch noch das Geologische Museum. Deshalb mussten in der Planung auch die richtigen Temperaturen für die zahlreichen Exponate berücksichtigt werden. Im Laufe des Projekts optimieren die Cofely-Experten die Anlagen zur Wär-

meerzeugung und Wärmeverteilung u. a. durch die Installation eines Blockheizkraftwerks (BHKW) mit einer Leistung von 50 kWel bzw. 97 kWth und einem etwa 15 Kubikmeter umfassenden Pufferspeicher. Darüber hinaus baut Cofely in Seminarräumen und Hörsälen mehrere Raumtemperaturregler ein sowie ein Regelventil für den Heizkreislauf des Altbaus. Damit lässt sich die Raumtemperatur gezielt dem jeweiligen Bedarf anpassen. Hinzu kommen der Austausch nicht drehzahl geregelter Pumpen, die Sanierung von Wärmedämmungen an Kellerverteilerleitungen und eine energieoptimierte Regelstrategie der Heizkreise.

Im Geologikum existiert für Teilbereiche eine Automatisierungstechnik, die in das übergeordnete, digitale Leitsystem der LMU München eingebunden ist. Die Buskommunikation

erfolgt über das BacNet-Protokoll. Diese bestehende Automatisierungstechnik im Geologischen Institut wurde von Cofely erweitert und mit einer neu konzipierten AXI.COS-Steuerung zu einem intelligenten, digitalen Leitsystem für die Gebäudeautomation ausgebaut. Hinzu kommt ein Energiemanagementsystem, mit dem die Verbräuche von vier Stromzählern, zwei Wärmezählern, einem Kältezähler sowie etwa zehn weitere Betriebsparameter überwacht werden.

Das Geologikum ist Teil eines Ausschreibungspakets der Contracting-Initiative Bayern, das mehrere Liegenschaften in München umfasst. Neben dem Geologikum erhielt Cofely kürzlich auch den Zuschlag zur Durchführung von Einsparmaßnahmen für die Staatsbibliothek – Bayern spart also noch mehr Energie mit Cofely.

# OSNABRÜCK WIRD GLEICH VIERMAL WOHNLICHER.

Cofely liefert Wärme für vier Osnabrücker Wohnanlagen.

Das Energieliefer-Contracting ist eines der zentralen Themen in der Wohnungswirtschaft – mit weiter wachsender Bedeutung. Die Cofely-Niederlassung Leipzig beweist es mit einem Vierfach-Erfolg: Für gleich vier Osnabrücker Liegenschaften der Colonia Real Estate AG, eine der führenden Immobilien-Investment- und Asset-Management-Gruppen Deutschlands, übernimmt Cofely die Wärmeversorgung.

Im Rahmen des langfristigen Vertrags mit einem Auftragswert von rund 3 Mio. Euro investiert Cofely in die Errichtung von vier Gas-Brennwertanlagen mit einer Wärmeleistung von mehr als 1 MW und einer Jahresarbeitsleistung von rund 2.500 MWh/Jahr. Cofely übernimmt die Wartung und den Betrieb der Wärmeversor-



*Wohnanlage Jeggener Weg.*

gungsanlagen und bietet eine 24-Stunden-Störbereitschaft mit Fernüberwachung. Zum Auftragsumfang gehört auch das Betriebskostenma-

nagement der Heizzentrale inklusive Gaseinkauf, Wartung, Betrieb, Reparaturen, Emissionsmessung und Versicherung.

# MIT NEUEM VERSORGUNGSKONZEPT VON ORT ZU ORT.

Cofely übernimmt sechs Nahwärmenetze des Kraftwerks Mumsdorf und wächst als lokaler Versorger.

Im Braunkohlekraftwerk Mumsdorf wird noch bis Herbst 2013 Strom erzeugt, dann wird der Betrieb aus wirtschaftlichen Gründen eingestellt. Das hat insbesondere Folgen für die umliegenden Gemeinden Mumsdorf, Prößdorf, Staschwitz, Falkenhain und Lucka sowie für über 300 Kunden, die bislang ihre Wärme über sechs Nahwärmenetze vom Kraftwerk beziehen. Zu diesen Abnehmern gehören Privathaushalte und Gewerbebetriebe, aber auch Wohnungsgesellschaften und

die Gemeinden selbst. Der Betreiber MIBRAG hat frühzeitig die Weichen gestellt und einen neuen Dienstleister für eine alternative Wärmeversorgung gesucht. Cofely kauft im ersten Schritt die bestehenden Nahwärmenetze mit samt einer Wärmeübertragungsstation und übernimmt bis 2013 deren Betrieb. In den kommenden 3 Jahren werden dann neue Versorgungskonzepte für alle Abnehmer umgesetzt – mit klarem Fokus auf nachhaltiger Erzeugung und Diversität. Zur Steigerung der Ener-

gieeffizienz und der Umweltfreundlichkeit werden hierbei dezentrale Kraft-Wärme-Kopplung und erneuerbare Energieträger eine wichtige Rolle spielen. Die neue Aufgabe ergänzt ähnliche Objekte im Umkreis von Mumsdorf. In Zeitz, Theißen, Pegau und Grotzsch hat Cofely bereits die Verantwortung übernommen und bewiesen, dass das Unternehmen und sein Bereich Energy Services der Verantwortung als lokaler Versorger im Sinne aller Beteiligten gerecht wird.

# VIEL MEHR ALS EINE INSELLÖSUNG FÜR SICHERE FORSCHUNG.

Cofely baut technische Anlagen für das weltweit modernste Tierseuchenlabor auf Riems.



Der 10. Oktober 2010 war ein besonderer Tag. Zum ersten und auf lange Zeit wohl letzten Mal öffneten sich die Tore zu einem der abgeschottetsten Forschungslabore Deutschlands. Das Friedrich-Loeffler-Institut für Tiergesundheit erforscht auf der Insel Riems bei Greifswald seit ziemlich genau 100 Jahren, wie Tierseuchen entstehen und sich verbreiten. Zur Feier des Jahrhundert-Jubiläums öffneten sich ausnahmsweise die Tore, hinter denen 350 Mitarbeiter unter hohen Sicherheitsvorkehrungen mit gefährlichen Erregern arbeiten, darunter zukünftig die für Schweine und Pferde besonders bedrohlichen Nipah- und Hendra-Viren.

Gegründet wurde das Institut 1910 vom deutschen Bakteriologen Friedrich Loeffler, der den Erreger der Maul- und Klauenseuche entdeckte. Um die Forschung mit Viren an lebenden Tieren für die Viehbestände so sicher wie möglich zu gestalten, wurde die Inselanlage für das Labor gewählt. Das Institut gehört heute zu den international anerkanntesten Forschungszentren in Sachen Tiergesundheit: In elf Einrichtungen an sieben Standorten, u. a. mit nationalen Referenzlaboren für mehr als 70 Tierseuchen und -krankheiten, forschen über 900 Mitarbeiter.

## EIN NEUBAU FÜR DIE BEDROHUNGEN VON MORGEN

Im Mittelpunkt des Interesses beim Tag der offenen Tür stand die Zukunft der Forschungsinsel – beim Rundgang durch Teile des Neubaus von Stall- und Laborgebäude. Der rund 260 Millionen Euro teure Versuchskomplex ist eine von weltweit nur drei Einrichtungen mit der höchsten mikrobiologischen Sicherheitsstufe S4. Die von der Außenwelt hermetisch abgeschirmten rund 90 Labore und über 150 Ställe werden bei laufendem Betrieb schrittweise fertig gestellt und nach umfangreichen Sicherheitstests in Betrieb genommen.

## VERSORGUNGSSICHERHEIT AUF HÖCHSTEM NIVEAU

Cofely Deutschland ist als Spezialist für anspruchsvolle technische Lösungen von Baubeginn im Jahre 2008 maßgeblich an der Entwicklung des

Neubaus beteiligt und als Federführer der Technik-Arge für ein Auftragsvolumen von knapp 50 Mio. Euro verantwortlich. Aber Riems zählt nicht nur aufgrund seiner Dimension zu den spannendsten Aufgaben, die Cofely in den vergangenen Jahren annehmen durfte. Insbesondere die hohen Sicherheitsstandards stellten eine echte Herausforderung dar – angesichts der Insellage und der Bedrohung durch Stürme und Unwetter erforderte die Versorgungssicherheit besondere Lösungen. So stellt ein riesiges Brennstofflager mit sechs Erdtanks sicher, dass der Laborbetrieb selbst bei vollständigem Stromausfall rund 7 Tage in vollem Umfang beibehalten werden kann. Für den Betrieb der Anlagen kommt eine Schaltanlage zur unterbrechungsfreien Stromversorgung zum Einsatz, die üblicherweise in Atomkraftwerken oder auf Bohrschiffen eingesetzt wird. Armdicke, äußerst ro-

buste Kabel garantieren eine störungsfreie Energieversorgung, z. B. der drei Quantum-Kältemaschinen von Cofely Refrigeration und sechs Hybrid-Rückkühlwerke mit einer Gesamtkühlleistung von 4 MW. Das gesamte Rohrleitungssystem wurde gekuppelt ausgeführt – sowohl in der Medienzentrale als auch innerhalb eines 600 Meter langen Medientunnels. Mehr als 14.000 hard- und softwareseitige Datenpunkte steuern die Anlagen der klassischen Gebäudetechnik. Cofely lieferte außerdem die Prozessleittechnik zur Steuerung

der Medienzentrale und der externen Anlagen, in denen z. B. Geräte und Tierkadaver bei mehr als 175 °C mit Dampf dekontaminiert werden.

Eine außergewöhnliche Aufgabenstellung war auch die Steuerung der 110 Schleusen, mit denen die unterschiedlichen Sicherheitsbereiche voneinander abgetrennt sind. Unterschiedliche Luftdruckniveaus machen es möglich, Personen, Tiere und Material gefahrlos ein- und auszuschleusen. Den Bereich mit der höchsten Sicher-

heitsstufe S4 können die Forscher nur mit Schutzanzug und nach einer Peressig-Dusche passieren. Die Tür-, Dusch- und Schleusensteuerung ist in ihrer Größenordnung einmalig, sie wurde komplett von Cofely entwickelt und umgesetzt und macht Cofely zum Marktführer in diesem Segment. Im gesamten bisherigen Prozess wurden die hochkomplexen Anforderungen an Technik und Sicherheit erfolgreich umgesetzt. Das macht das Projekt Insel Riems zu einer der größten Erfolgsgeschichten von und für Cofely.

## FACELIFTING VON INNEN FÜR DAS KRÖPCKE-CENTER.

Eines der markantesten Gebäude der Hannoveraner City erhält ein neues Außen- und Innenleben.



Visualisierung des neuen Kröpcke-Centers von der Karmaschstraße aus gesehen.

Quelle: Centrum Grundstücks GmbH

Seit 1975 prägt das Kröpcke-Center als monumentaler Solitär in der Fußgängerzone am berühmten Kröpckeplatz das Erscheinungsbild der Hannoveraner Innenstadt. Weil das Einkaufszentrum aber stark dem architektonischen Geist der 70er Jahre

entspricht, soll es nach den Entwürfen des Berliner Architekten Kleihues bis 2013 ein neues Gesicht bekommen: An die Stelle der Metallfassade wird eine Glasfassade treten – neben dieser offensichtlichsten Erneuerung sollen viele weitere Elemente schöner und zeitgemäßer gestaltet werden.

Nicht nur äußerlich stehen die Zeichen auf Modernisierung: Auch die Gebäudetechnik des Kröpcke-Centers wird auf neueste Standards umgerüstet. Für diese technische Komplettanierung im Wert von rund 8 Mio. Euro erhielt Cofely den Zuschlag für den zweiten Bauabschnitt.

Schon 2009 hatte Cofely im Zuge des ersten Bauabschnitts die Hausanschlussleitungen erneuert, damit die unterirdische Passarelle verschlossen und u. a. die Entrauchung der S-Bahn-Station gewährleistet werden konnte.

Bis 2012 werden nun auch die raumlufttechnischen Anlagen, die Kälte-technik und die Gebäudeautomation modernisiert. Dabei gilt es, beson-

dere logistische und technische Herausforderungen zu meistern, da der gesamte Sanierungsprozess während des laufenden Geschäftsbetriebs erfolgt. So müssen die RLT-Anlagen auf dem Dach des Gebäudes so umschlossen werden, dass die Verkaufsräume weiterhin lückenlos mit Frischluft versorgt werden können. Hierzu wird eine provisorische Verlegung der Leitungen an die Außenfassade notwendig.

Mit diesem Bauabschnitt setzt Cofely die gute Zusammenarbeit mit dem Ingenieurbüro ZWP aus Berlin fort, das die gesamte Sanierungsplanung verantwortet. Die gute Kooperation zwischen ZWP und der Berliner Niederlassung von Cofely trug wesentlich zum reibungslosen und erfolgreichen Verlauf der abgeschlossenen Baumaßnahmen bei. Das überzeugende Ergebnis war der Grund dafür, dass Cofely damit beauftragt wurde, weitere Schlüsselgewerke für die Sanierung zu übernehmen und an der anspruchsvollen Modernisierung der stadtprägenden Immobilie mitzuwirken.

# EIN GUTER DRAHT ZUR TELEKOM.

Cofely saniert Call-Center bei laufendem Betrieb.

Im Zuge der strategischen Konzentrierung, Vereinheitlichung und Kapazitätserweiterung führt die Deutsche Telekom eine Sanierung ihrer Call-Center durch. Oberste Zielsetzung ist es, die Gebäude aus den 70er bis 90er Jahren in technischer und energiewirtschaftlicher Hinsicht auf den neuesten Stand zu bringen. Der Umbau und die Sanierung der Flächen erfolgen bei laufendem Geschäftsbetrieb – eine besondere Herausforderung für die Koordination und Ausführung der anfallenden Arbeiten, insbesondere im Bereich der akustisch sensiblen Telefonistenarbeitsplätze.

Cofely ist für bisher zwei der Telekom-Standorte als Generalübernehmer mit der Kompletzentkernung und dem Wiederaufbau der Flächen in einem Gesamtvolumen von rund 7,5 Mio. Euro beauftragt und zeichnet für sämtliche Bau- und Technikleistungen verantwortlich – vom Abbruch bis zur Klimatisierung. Auf dem Bauplan stehen u. a. eine neue Kälteerzeugung mit Rückkühlwerken und freier Kühlung sowie großflächigen Kühlsegeln in den Call-Center-Bereichen, die Installation von Wärmerückgewinnungssystemen und weitere gezielte Umbaumaßnah-

men mit dem Ziel messbarer energetischer und funktionaler Optimierungen.

Das Telekom-Call-Center Kempten wurde im Mai 2010 nach nur vier Monaten Bauzeit fertig gestellt. Die mehrgeschossige Sanierungsfläche betrug 3.500 m<sup>2</sup>, das Auftragsvolumen 5,2 Mio. Euro. Die Mitarbeiter des Call-Centers wurden während der Bauphase in Container ausgelagert, um den reibungslosen Geschäftsbetrieb zu gewährleisten. Seit Oktober 2010 führt Cofely auch im Weidener Call-Center der Telekom umfassende Umbau- und Sanierungsarbeiten mit ei-

nem Umfang von 2,5 Mio. Euro durch. Auch hier werden sämtliche Maßnahmen auf 2.200 m<sup>2</sup> in nur 4 Monaten bis Februar 2011 unter laufendem Betrieb abgeschlossen sein.

Die gute Zusammenarbeit an nunmehr schon zwei Projekten und das branchenspezifische Know-how, das Cofely im Zuge der Partnerschaft weiter vertiefen konnte, dürften eine gute Basis sein, um noch weitere Standorte fit für die Zukunft zu machen. Das Team der Cofely Niederlassung Stuttgart als kundenbetreuende Einheit würde sich darüber sehr freuen.



# GROSSER AUFTRITT UNTER NEUEM NAMEN.

Auf der Chillventa 2010 erfreute sich Cofely Refrigeration großer Beliebtheit bei den Fachbesuchern.



In der Kälte-, Raumluft- und Wärmepumpenbranche stehen die Zeichen eindeutig auf Erholung. Wer dafür noch einen Beweis gebraucht hätte, konnte ihn auf der Chillventa 2010 in Nürnberg erhalten. Schon im Vorfeld hatte die neue Rekordmarke von 880 Ausstellern aus dem In- und Ausland eine positive Richtung vorgegeben, die sich während der Messetage in einer ausgezeichneten Stimmung unter den 29.000 Fachbesuchern fortsetzte.

Cofely Refrigeration feierte auf der Chillventa seine Messepremiere unter dem neuen Markennamen – und einen durchschlagenden Erfolg. Das neue Messestand-Konzept mit seinen bunten Elementen setzte einen echten Farbtupfer, der sich deutlich von den anderen Ausstellern abhob. Entsprechend groß war der Zulauf von Kunden, Partnern und Interessenten – und das Lob: Der neue Auftritt wurde durchgängig sehr positiv aufgenommen.

Aber nicht nur der neue Auftritt, sondern auch die Neuigkeiten bei Cofely Refrigeration waren Gegenstand der Fachgespräche am Stand.

Dazu gehörten neben der breiteren strategischen Ausrichtung vor allem die Weiterentwicklungen des QUANTUM – und vor allem natürlich die Fortschritte bei der ersten Kältemaschine mit Wasser als Kältemittel, dem AquaQUANTUM.

# IN DER KÄLTETECHNIK ZÄHLT DAS GROSSE GANZE.

Individuelle Kältekonzepte übertreffen standardisierte Lösungen in Energie- und Kosteneffizienz.



*Kälteanlage für die Druckerei der Gulf News in Dubai.*

Der Ausbau oder die Neuanschaffung einer Kälteanlage stellt Unternehmen vor eine große Herausforderung: Der Markt bietet zahlreiche Kälteprodukte, die sich auf den ersten Blick kaum voneinander unterscheiden. Angesichts dieser riesigen Vielfalt greifen Unternehmen gerade für Gebäude mit komplexen, heterogenen Kälteanforderungen häufig auf kleinteilige Lösungen zurück, die sie bereits in anderen Zusammenhängen nutzen oder zumindest kennen. Diese Bequemlichkeit kann teuer zu stehen kommen. Denn Energieeffizienz spielt bei Kälteanlagen eine entscheidende Rolle. Schließlich entfallen bis zu

70 % der Energiekosten in der Gebäudetechnik inzwischen allein auf die Kältetechnik.

Statt eine Anlage aus vielen Einzelkomponenten verschiedener Anbieter zusammenzustellen, ist die Investition in ein energetisches Gesamtkältekonzept, in schlüsselfertige Kälte aus einer Hand, fast immer die bessere Alternative. Denn nur hier können die einzelnen Systemkomponenten optimal aufeinander abgestimmt und alle Aspekte des Energiemanagements berücksichtigt werden. Ein einziger Anbieter übernimmt von der bedarfsgerechten Planung und der Errichtung

über die Abstimmung der Komponenten bis hin zum laufenden Betrieb alle Aufgaben rund um die Anlage. Anders als eine Lösung aus unabhängigen Inselprodukten lässt sich ein fertiges Kältekonzept von Anfang an energieeffizient auslegen und kann flexibel an zukünftige Veränderungen angepasst werden.

## **DER ANBIETER IST GEFORDERT**

Die Planung eines Kältekonzepts, die Fertigung sowie der Betrieb der kompletten Anlage erfordern umfassendes technisches Wissen und Know-how im Energiemanagement. Das gilt insbesondere, wenn Kunden vergleichbare

Kältesysteme für völlig unterschiedliche Standortbedingungen benötigen. Anhand einer detaillierten Bedarfsanalyse zu Beginn kann der Kälteexperte exakt planen, die einzelnen Komponenten auswählen und für das Gesamtkonzept optimal zusammenstellen – immer mit Blick auf die Energieeffizienz und den gesamten Lebenszyklus einer kältetechnischen Anlage.

Um langfristig aussagekräftige Ergebnisse und eine hohe Planungssicherheit zu erzielen, sollten bereits in der Planungsphase die Lebenszykluskosten für 5, 10 und 20 Jahre sowie die jährlichen Betriebskosten berechnet werden. Aber nicht nur in der Planung, auch im Bereich der Systemintegration ist ein tief gehendes Hintergrundwissen gefordert – in der technischen Planung für unterschiedlichste Disziplinen von Rückkühlung über Kälteerzeugung bis zu Wasseraufbereitung, Pumpentechnik und zentraler Steuerung. Nur wenige Unternehmen verfügen über dieses ebenso breite wie tiefe Know-how. Im Rahmen eines Kältekonzepts können sie alle Aufga-

ben in die Hände eines Kälteexperten legen – von Planung und Engineering über Produktion und Konstruktion bis zu Aufbau und Inbetriebnahme der Kühlanlage vor Ort. Vor allem Unternehmen mit großen Kälteanlagen profitieren vom Rundum-Service, der Flexibilität, den Kostenvorteilen und der energieeffizienten Ausrichtung eines solchen Konzepts, das den gesamten Lebenszyklus der Anlage im Blick hat.

#### **MODULARE CONTAINER ALS FLEXIBLE SYSTEMBAUSTEINE**

Eine besonders flexible Form von individuellen Komplettlösungen sind Containeranlagen. Die einzelnen Container können nach Wunsch mit Anlagen von 200 kW bis 3,5 MW Leistung bestückt und sowohl innerhalb als auch außerhalb von Gebäuden aufgestellt werden. Sie lassen sich z. B. auch als schnell verfügbare Erweiterungen für bestehende Anlagen oder als gezielte Kälteversorgung für einzelne Gebäudebereiche nutzen. Durch den modularen Aufbau sind Anpassungen bei Änderungen des Bedarfs jederzeit

möglich, dadurch kann der Kunde immer genau das benötigte Leistungsspektrum abdecken und so seine Investitionssicherheit erhöhen. Der modulare Aufbau aus identisch strukturierten und ausgestatteten Containern macht dem Fachpersonal auch die Wartung leicht, weil es selbst in großen Systemen immer wieder die gleichen Komponenten vorfindet. Durch die betriebsfertige Lieferung können die Containeranlagen binnen kürzester Zeit installiert und in bestehende Systeme integriert werden – gerade für den Austausch unter laufendem Produktionsbetrieb ein entscheidender Vorteil.



## **FRISCHES KNOW-HOW IN VIELEN KÜHLFÄCHERN.**

Ab Dezember erhältlich: das Programm 2011 der „kälteakademie (dka)“ von Cofely Refrigeration.

Einer der wichtigsten Faktoren für effiziente und zuverlässige Kälte ist der richtige Umgang des Fachpersonals mit der Kältetechnik. Dabei gilt es, immer wieder neue Entwicklungen zu beachten – sei es in der Gesetzgebung zum Umweltschutz oder in den technischen Möglichkeiten. Darum ist die Vermittlung von aktuellem Know-how ein ganz wesentlicher Bestandteil der

Services von Cofely Refrigeration. Mit den Seminaren und Vor-Ort-Schulungen der dka haben Kunden die Möglichkeit, ihre Mitarbeiter in Kälteerzeugung und Anlagenbedienung auf den neuesten Stand zu bringen – vom Bedienungspersonal über Angehörige verbundener Abteilungen und Auszubildende bis zu allgemein Interessierten. Die Referenten sind sowohl

in der Lehre als auch im Arbeitsalltag sehr erfahren und setzen auf greifbare und praxisnahe Methoden mit Anschauungsobjekten. Auch für das Jahr 2011 wurde wieder ein spannendes Lehrprogramm zusammengestellt – der Seminarkalender erscheint im Dezember und kann dann auch online über [www.cofely.de](http://www.cofely.de) abgerufen werden.

**Cofely** ist Europas führende Marke für den effizienten Einsatz von Energien. Wir gestalten die Technik, Versorgung und Bewirtschaftung von Gebäuden, Anlagen und Prozessen so, dass alle Energien optimal genutzt werden – auch die der Menschen, die mit uns zusammenarbeiten. Aus unserem ausgeprägten technischen Know-how und enger Partnerschaft mit unseren Kunden, aus einer über 100-jährigen Tradition und der Stärke der weltweiten GDF SUEZ-Gruppe entstehen ganzheitliche Lösungen, die Effizienz zum Alltag machen.

**Wir übernehmen Verantwortung.**

„Energien optimal einsetzen.“ Den Leitsatz von Cofely Deutschland leben wir auch vor. Diese Ausgabe der VIEW ist nicht nur auf Papier aus nachhaltiger Forstwirtschaft gedruckt – darüber hinaus hat sie auch eine neutrale Klimabilanz. Klimaneutrales Drucken ist ein weiterer nachhaltiger Beitrag von Cofely Deutschland zum Klimaschutz.



**COFELY DEUTSCHLAND GMBH**

Dürener Straße 403–405  
50858 Köln  
Fon +49 221 46905-0  
Fax +49 221 46905-480

**COFELY REFRIGERATION GMBH**

Kemptener Straße 11–15  
88131 Lindau  
Fon +49 8382 706-0  
Fax +49 8382 706-410

[www.cofely.de](http://www.cofely.de)  
[info@cofely.de](mailto:info@cofely.de)

**ENERGIEN OPTIMAL EINSETZEN.**

**COFELY**  
GDF SUEZ