

D.T.C. nv uit Froyennes bij Doornik kent al een aantal jaren een sterke en volgehouden groei die gedreven wordt door een professionele en uitgebreide dienstverlening aan de installateurs. Dit is Mitsubishi Electric Europe BV niet ontgaan en zij heeft er dan ook voor geopteerd om het partnership met D.T.C. maximaal te faciliteren en verder uit te bouwen.



D.T.C.

TEN DIENSTE VAN DE INSTALLATEUR

D.T.C. (Distribution de Techniques Climatiques sa) is dan ook geen invoerder die – zoals helaas maar al te vaak het geval is – een noodzakelijke tussenschakel vormt tussen de fabrikant en de installateur. De reden hiervoor is evident en logisch: D.T.C. is geen invoerder! “We zijn in 1997 ontstaan als overkoepelende organisatie van koeltechnische installateurs”, legt Etienne de Montigny, directeur van D.T.C., uit. “Hier waren verschillende redenen voor. Vooreerst ligt de broodwinning van een installateur op de eerste plaats op zijn werf. Een installateur factureert om te installeren, niet om vanachter zijn bureau offertes en bestelbonnen in te vullen. Ten tweede kan je met groepsaankopen uiteraard betere prijzen bekomen dan indien elke installateur zijn eigen bestelling doorgeeft. Ten derde, en hiermee maken we echt het verschil, is onze ondersteuning naar de koeltechnische installateur toe. Doorheen de jaren is het studiebureau van D.T.C. werkelijk uitgegroeid tot een echt competentiecentrum van Mitsubishi Electric. We beheersen de techniek, de prestaties en het rendement van de toestellen dermate dat we onze installateurs kunnen ondersteunen bij hun projecten en hierdoor een ongelooflijke meerwaarde creëren. Een vierde aspect waarmee we onze goede faam sinds 1997 hebben opgebouwd, is de after sales. Net zoals bij de inbedrijfstelling kan de installateur altijd bij ons terecht als hij meer uitleg wil bij een herstelling of het onderhoud. Maar gelukkig gebeurt dit niet te veel, want zowel onze installateurs als de toestellen overstijgen het gemiddelde!”

Dankzij een nauwgezette samenwerking met zijn trouwe installateurs gedurende vele jaren, is D.T.C. nv erin geslaagd om zich als technologische leader in de markt van lucht-water warmtepompen te positioneren. Etienne de Montigny: “We hebben goed geanticipeerd op de marktevolutie en hierdoor konden onze koeltechnische installateurs zich op de verwarmingsmarkt profileren met technische installaties die perfect aansluiten bij klantgerichte oplossingen voor zowel nieuwbouw als renovatie. Hierdoor konden ze een vervangmarkt aanboren, waardoor de dalende omzet op de klassieke markt van de jongste twee jaar werd opgevangen.”

In 2006 besliste D.T.C. om ook verdeling van de toestellen van het Franse AJ Tech te verzorgen, de eerste fabrikant die hydraulische modelus in een split systeem ontwikkelde. “AJ Tech fabriceert betrouwbare en performante producten die grotendeels perfect compatibel zijn met de buitengroepen van Mitsubishi Electric. Achteraf beschouwd was dit een bepalende factor voor de geloofwaardigheid van D.T.C. tegenover zijn installateurs, waardoor we op korte termijn sterk konden groeien.”

De jarenlange ervaring opgebouwd door AJ Tech vertaalt zich nu in de laatste ontwikkelingen op het gebied van regeling waardoor aan de installateurs de meest recente oplossingen kunnen worden aangeboden die perfect kaderen binnen de behoeften van de markt.

Naast installatiebedrijven heeft D.T.C. ook nog met andere partners een sterke vertrouwensband opgebouwd. Met architecten en studie burelen wordt samen nagedacht over de meest rendabele klimaatsystemen bij nieuwbouw en renovatieprojecten. Kiest de eindklant uiteindelijk voor een installatie van Mitsubishi Electric, dan wordt voor de uitvoering een beroep gedaan op de installateur. Daarnaast werkt D.T.C. ook op regelmatige basis samen met universiteiten. Zo kunnen de onderzoeker en de studenten proefondervindelijk het energieverbruik en het rendement van verschillende systemen doorheen de seizoenen ontdekken. Maar ook D.T.C. wint bij deze samenwerking, want hierdoor kan aan de eindklant een wetenschappelijk onderbouwde studie worden voorgelegd met vermelding van het reële energieverbruik en rendement, en niet zoals vaak gebeurt de resultaten van een proefopstelling in ideale omstandigheden.

Etienne de Montigny: “D.T.C. is ook prominent aanwezig in de bouwclusters in Wallonië, waar onder meer architecten, fabrikanten, invoerders en studie burelen actief zoeken naar mogelijkheden om te voldoen aan de energieprestatieregelgeving (EPB) om comfortabele maar tegelijk ook energiezuinige gebouwen te plaatsen. Binnen deze context spelen warmtepompen een ongelooflijk belangrijke rol. Als vertegenwoordiger van de warmtepompen van Mitsubishi Electric binnen die clusters is het onze opdracht om alle actoren binnen de bouw de voordelen van die systemen uit te leg-

gen. Eerlijk gezegd, het helpt natuurlijk wel als je kan uitpakken met de lucht-water warmtepomp Zubadan van Mitsubishi Electric. De voorbije winter was strenger dan de voorgaande, dus ook binnen de sector werd nieuwsgierig uitgekeken naar de prestaties en het rendement van onze lucht-water warmtepomp. Ik kan alle eigenaars en toekomstige eigenaars geruststellen: de Zubadan heeft alle beloftes waargemaakt!”

Maar wat maakt de Zubadan zo uniek in vergelijking tot andere lucht-water warmtepompen, of bij uitbreiding tot alle andere warmtepompen? De Zubadan technologie maakt gebruik van ‘flashinjectie’. Mitsubishi Electric heeft hiervoor een speciale inverter scroll compressor ontwikkeld waarbij een gas/vloeistof mengsel van het koelmiddel rechtstreeks in de compressor wordt ingespoten. Door deze techniek is het mogelijk om water te verwarmen tot 60°C, dit zonder elektrische naverwarming. Dankzij de Zubadan technologie wordt een constant verwarmingsvermogen geleverd bij een buitentemperatuur van 7°C tot -15°C. Bij een klassiek systeem (dus zonder flash injectie) daalt het verwarmingsvermogen bij een vrieskoude buitentemperatuur, dus tijdens de meest kritieke periode wanneer de verwarmingsvraag het hoogst is. Bijkomende voordelen van de ‘flashinjectie’ ten opzichte van standaard inverter systemen zijn de kortere ontgooicyclus met een lagere frequentie en het sneller bereiken van de verwarmingsmodus.

“In verwarmingsmodus bij lage buitentemperaturen is de verdampings-temperatuur in de buitenunit laag”, aldus Etienne de Montigny. “Bij compressie in een conventionele warmtepomp zal de eindpersgastemperatuur te hoog worden. De compressor zal moeten terugregelen waardoor de verwarmingscapaciteit afneemt. De Zubadan maakt het door de unieke flashinjectietechniek mogelijk om in een compressor een tweetraps compressie te simuleren. De eindpersgastemperatuur zal door de flashinjectie lager zijn en daardoor volledig verwarmingsvermogen kun-

nen blijven leveren. Drie expansieventielen in combinatie met een unieke poweraccumulator en Heat Inter Changer zorgen voor een regelbare verhouding van gas/vloeistof die in de compressor geïnjecteerd wordt.”

Om te kunnen beantwoorden aan de verdere ontwikkeling en om de klanten nog beter te kunnen bijstaan, verhuisde D.T.C. naar een nieuwbouw. Naast meer plaats voor de eigen diensten en een showroom, werd de bovenverdieping volledig voorbehouden voor de klanten, met centraal een ultramoderne polyvalente zaal, waar o.m. de opleidingen en infosessies voor architecten en studieburelen plaatsvinden. Maar bovendien werden in het gebouw zes warmtepompen van Mitsubishi Electric geplaatst, die ook worden gebruikt voor de opleidingen. Hieraan zijn er Lossnay WTW-units gekoppeld, die voor verse luchttoevoer zorgen zodat een optimaal binnenklimaat wordt gerealiseerd. Aan de buitenunits zijn verschillende types City Multi binnentoestellen gekoppeld, tot drie hydrolyse kits voor vloerverwarming, radiatoren, water ventilo-convectoren en warmwater wisselaars. Dankzij het registratiesysteem kan het energieverbruik continu worden opgevolgd en met de centralized controller AG-150A zorgt elke medewerker voor een individuele regeling... via zijn pc!

Het laatste woord is voor directeur Etienne de Montigny. “D.T.C. is groot geworden dankzij de installateurs, en we willen ook groot blijven door hen maximaal te helpen in hun activiteiten. Dit betekent enerzijds door hen nog beter op commercieel, technisch, administratief en logistiek vlak te ondersteunen, maar anderzijds ook door onze technologische voor-sprong te behouden en voortdurend te blijven zoeken naar energiezuinige en efficiënte systemen. Met Mitsubishi Electric en AJ Tech hebben we het volste vertrouwen dat we hierin zullen slagen!”

► www.dtc.be

