


Teknik
DETTA ÄR EN UTSKRIFT FRÅN M-TEKNIK

 Artikelns webbadress: <http://m-teknik.idg.se/2.8229/1.450086/miljoteknik-vd-boverket-maste-satta-ner-fc>
ENERGIEFFEKTIVISERING | 2012-05-23 12:07

Miljöteknik-VD: "Boverket måste sätta ner foten"

Av Tomas Tirén

Svenska Rehact kan minska byggnaders externa tillförsel av energi med 85 procent. Nu hoppas företaget på tuffare k på byggbranschen för att få fart på affärerna.

Det ställs för låga krav på byggbranschen, vilket gör att Sverige riskerar att halka efter andra länder när det gäller energieffektivisering i bostäder och fastigheter, menar Svante Bengtsson, vd på svenska miljöteknikbolaget Rehact:

– **De krav** som ställs nu kunde vi uppnå redan för tio år sedan. Och nu riskerar Sverige att hamna inför disciplinnämnden för att vår lagstiftning inte följer direktiven från EU. Enligt senaste direktivet ska alla nya byggnader vara nära noll-energihus 2019, men i Sverige har man bara kommunicerat ut en halvering av energianvändningen, vilket alltså är långt från vad EU kräver.

Han menar att det är onödigt att fördröja omställningen och poängterar att även byggbranschen har kritiserat Boverket för att de inte ställer tillräckligt höga krav.

– **Sätter man** ner foten och ställer riktiga krav så anpassar sig marknaden. Jag har aldrig sett något exempel där det inte fungerar på det viset. Högre krav leder till bättre lösningar. Om alla redan uppfyller de krav som ställs så blir incitamenten lägre för att ta till sig ny och bättre teknik.

Just ny och effektiv teknik är precis vad hans bolag Rehact kan erbjuda, men det är en ständig utmaning att övertyga en bransch som ofta ställer sig skeptisk till förändringar.

– **Det finns** ett uttryck i branschen, där man säger att man inte vill bygga några "tekniska julgranar". Man vill ha det så enkelt som möjligt, och då kommer man bara till en viss nivå.

Rehact kan sänka behovet av extern tillförsel av energi i byggnader med hela 85 procent – tack vare ett patenterat system som kombinerar golwärmeteknik med en egenutvecklad värmeväxlare.

– **Det är** ett kombinationssystem där vi använder både gammal, beprövad teknik, som golvärme och värmepumpsteknik, och vår värmeväxlare för ventilationen, berättar Svante Bengtsson.

Han menar att de konventionella systemen blåser in för mycket luft, utan att få något bra utbyte av flödet.

– **I turbulenta** luftflöden blandas den nya luften med den gamla. Vår lösning har ett effektivare luftutbyte, som sänker flödet samtidigt som luftkvaliteten förbättras. Istället för att fokusera på det kvantitativa måttet, alltså på hur mycket luft som passer genom en byggnad, så fokuserar vi på det kvalitativa.

Det innebär till exempel att man tittar på koldioxidhalter, så att ett rum vädras på rätt sätt beroende på hur många som befinner sig i det.

– **Det är** ett dynamiskt system där ventilationen i till exempel ett mötesrum anpassas efter hur många människor som faktiskt finns i rummet. Om det är tomt så dras ventilationen ner till ett minimum.

Värmeväxlaren byggs in i husens ytterväggar, och kopplas till ett vattenburet golwärmesystem. Lågtempererat vatten värmer upp den inkommande ventilationsluften på vintern, men kylar den på sommaren. Systemet omvandlar även rummets överskottsvarme till varmvatten, som återförs till golwärmesystemet.

– **All transport** av värme och energi sker med lågtempererat vatten, för att kunna utnyttja lokala energikällor som bergvärmepumpar och solfångare på bästa sätt. I ett vanligt hus med element behöver du oftast tillföra vatten som håller 60-70 grader för att det ska kunna avge värme till huset, fast du bara vill ha en rumstemperatur på 20-21 grader. Vi kan uppnå samma eller bättre inomhuskomfort med 35 grader varmt vatten.

En annan fördel med systemet är att det sparar utrymme på höjden.

– **Man kan** spara in 5 procent i bygghöjd, vilket ger 2-3 extra våningar i ett 40-våningshus. I Sverige bygger vi ju inte så mår



riktigt höga byggnader, men det finns ett stort intresse för detta i Mellanöstern och Östeuropa, där man bygger mer på höjden.

Rehact har initialt riktat in sig på den polska marknaden, och det är där man har sina egentliga säljresurser idag.

– **Idag fokuserar** vi mer på den polska marknaden än den svenska. Behovet är större där, och man är mycket intresserad av ny teknik. Men vi tror att den här trenden så småningom kommer till Sverige också. **Allt fler** förstår att man bör tänka bort från de stora centrala ventilationsaggregaten, och istället gå över till mer flexibla, anpassade system.

Vad krävs för att Rehact ska bli ett ledande exportföretag inom energilösningar för byggnader?

– Framförallt måste vi få till fler pilotinstallationer. Det är viktigt att visa att systemet faktiskt fungerar i praktiken. Vi har redat genomfört ett pilotprojekt i Polen, men svenska kunder är inte så villiga att åka dit för att se hur det fungerar. Men det tror ja beror mycket på att de inte har tillräckligt starka incitament för att bygga energieffektivare.

Vad är aktuellt inom företaget?

– Just nu jobbar vi väldigt tätt med vår mentor, Skype-grundaren Niklas Zennström. Det ska bli väldigt spännande att se vad det kommer att leda till under det kommande halvåret. Han ska hjälpa oss att komma upp i volym och storlek för att snabbt få ut tekniken på marknaden. Han har ett stort intresse för miljö- och miljöteknik, och jag tror att han delar vår frustration över att det är så tufft för den här typen av bolag att få riktig fart på den svenska marknaden.

Copyright © 1996-2012 International Data Group AB