

# UPS'ER PAKKET IND I SAMARBEJDE

Statiske nødstrømsanlæg er et marked i vækst for Odense-virksomheden SCANPOCON

AF LOTTE DAVIDSEN

Når en kunde ringer til virksomheden SCANPOCON i Odense for at bestille et UPS-anlæg, bliver de altid mødt med spørgsmålet: "Hvem er din elinstallatør?" SCANPOCON vil helst have installatøren med ind i et samarbejde med kunden, allerede på det tidspunkt hvor kravene til anlægget skal opstilles.

SCANPOCON gør også en aktiv indsats for at klæde installatørerne på til installationen af nødstrømsanlæggene – og det er en indsats, der er anerkendt i branchen: Virksomhedens installationsguide har fået status som branchens håndbog i UPS-anlæg – den bruges sågar af konkurrenterne. Guiden kan hentes af alle på SCANPOCONs hjemmeside, og det sker jævnt hen 1-2 gange dagligt.

– Vi kommer ikke bare ud og afleverer nogle kasser, og lader installatøren stå tilbage uden at vide, hvad han skal stille op. For de fleste elinstallatører sker det højst en-to gange om året, at de står over for at skulle sætte et UPS-anlæg op. Derfor er det vigtigt for os at gå ind i et tæt samarbejde med dem – det er jo også dem, der skal vedligeholde det bagefter, siger marketingchef Jan Tofte-Hansen.

## Praktisk seminar

Derfor tilbyder SCANPOCON at holde et "power-seminar" for de svende, der står for at skulle arbejde med UPS-anlæg. Et power-seminar varer tre timer, og det handler om teknologien i UPS-anlæggene, om installationsteknikken og om de lov-

givningsmæssige krav, der ligger bag.

Salgsingeniør Henrik Grønning, der selv er uddannet som elinstallatør, gør meget ud af at understrege, at det ikke er et produktorienteret seminar – det er et praktisk kursus for dem, der skal arbejde med denne teknologi.

– Det betyder ikke, at vi har særlige aftaler med nogen installatører. Vi vil helst bruge kundens egen installatør, siger Henrik Grønning.

Han fortæller, at installatørens opgave i forbindelse med forarbejdet til et UPS-anlæg er at kende de installationsmæssige forhold.

– Så samler vi trådene og sammenholder med kundens behov. Derefter gå vi hjem og designer UPS-tavlen – og så er det op til installatøren, om han selv vil bygge den eller lade os om det. Vores styrke er, at vi går langt ind i ansvaret. Vi aftaler os frem til ansvarsfordelingen mellem os og installatøren – men selve installationen har vi ikke noget at gøre med, siger Henrik Grønning.

## Maritim baggrund

Historien om SCANPOCON starter i 1982, da to ingeniører forlod Odense Stålskibsværft for at starte for sig selv. Med deres maritime baggrund blev de første produkter transformere, ladere, invertere og belysning til skibe. Det er produkter, der stadig er på hylderne hos SCANPOCON. I dag udgør de maritime varer stadig en god del af omsætningen hos SCANPOCON. "De blå

kasser" kalder medarbejderne disse varer – og det er et marked, hvor SCANPOCON er stort set enerådende i Danmark.

I 1992 kom UPS'erne ind i billedet, og det viste sig hurtigt at blive et vækstmarked for SCANPOCON. På markedet for store UPS-anlæg er SCANPOCON i dag en mellemstor spiller.

– Det er på UPS'erne, vi lægger mest arbejde. Det er der, vi har størst mulighed for at vokse ved at lægge viden til produkterne, siger Jan Tofte-Hansen i dag.

Alle UPS'er bærer logo'et fra General Electric, og nogle få af produkterne ser ud nøjagtigt som de altid har gjort. Navnene har skiftet gennem årene, når producenterne er blevet opkøbt af større og større virksomheder og efterhånden er endt hos GE, men produkterne er de samme.

Virksomheden har i dag sit værksted og sin produktion i udkanten af Odense, i det industri kvarter, der er opstået ved den nye motorvej til Svendborg. Her flyttede man ud i 2004, og siden er medarbejderstaben vokset fra 16 til 20.

## Specialdesignet

SCANPOCON forhandler i dag både de små UPS, som kan installeres uden autorisation, og de store fra 5 kVA og op, som kræver en autoriseret installatør.

– Det er på de større anlæg, vi har vores styrke. Nogle af dem designer vi selv. Det er forhistorien med "de blå kasser", der gør, at vi har vi et stort kendskab til, hvad der er indeni. Samtidig har vi et grundigt



Marketingchef Jan Tofte-Hansen (tv.) og salgssingeniør Henrik Grønning er en tur ude på lageret for at hente et af de store UPS-anlæg, LANPRO 30-33. Et 30 kVA anlæg.

kendskab til lovgivningen, og derfor ved vi, hvad der er nødvendigt for elinstallatøren at vide, når han skal sætte dem op. Vi er ikke et distributionsfirma, selv om vi har tingene på lager og gerne langer dem over disken. Det er ikke det, vi satser på – dér hvor vi er stærke er der, hvor der kræves mere end at gå ud og hente varen på lageret, forklarer Jan Tofte-Hansen.

SCANPOCONs UPS-anlæg bruges overvejende i forbindelse med computerinstallationer, typisk i serverrum. Et af de største markeder er hospitaler, hvor en stor del af udstyret er it-baseret.

Det er statiske anlæg, der slår over

på batteri, når elnettet svigter – og det giver it-systemerne 5-10 minutter til at lukke ned på en ordentlig måde – og med invasionen af it og IP-telefoni overalt i samfundet er det et marked, der kun kan forventes at vokse.

– Det er et vækstmarked for både os og de installatører, der skal sætte dem op, konstaterer Jan Tofte-Hansen.

Dieseldrevne generatoranlæg leverer SCANPOCON i samarbejde med leverandører, der har dette som specialområde.

#### KORT OM SCANPOCON

Navnet SCANPOCON er en sammentrækning af ordene Scandinavian Power Conditioning. Virksomheden blev startet i 1984 af Holger Hykkelbjerg og Peter Molberg, der begge var ingeniører og kom fra Odense Stålskibsværft. Udgangspunktet var det maritime marked for maritim belysning, ladere, invertere og transformere. Dette er stadig en vigtig varegruppe for SCANPOCON. UPS'erne kom ind i billedet i 1992. I dag udgør de den største del af omsætningen.

SCANPOCON ejes i dag af det hollandske NIMPON