

//Varme &amp; energi



- Vi er også opptatt av også å etablere et godt hjemmemarked, sier informasjonssjef Ingvild Skjelland i Aventa

# Satser hardere på sol

**Aventa investerer ytterligere 10 mill. i fabrikken i Holmestrand. Regner med at en ny og mer effektiv produksjonslinje skal gi bedriften et løft.**



Tommy C. Olsen

Publisert 30.01.2013 - Kl. 06:20



Aventa ble etablert i 2005 som et rent forsknings- og utviklingsselskap. Ennå har man ikke tjent penger, men nå beveger man seg tydelig i en kommersiell retning, blant annet ved å rasjonalisere produksjonsprosessen.

- Vi har hele tiden hatt fokus på å bygge opp en effektiv og industrialisert produksjon. Dette har vært svært krevende både tids-, kompetanse- og ikke minst kapitalmessig. Nå begynner vi å nærme oss målet, og ser fram til å ta større markedsandeler både i Norge og utvalgte eksportmarkeder, sier informasjonssjef Ingvild Skjelland ved Aventa til Vvsforum.

## Åpner neste uke

To år har gått siden den første designfasen på produksjonslinjen ble gjennomført. Om en uke skal anlegget kjøres i gang i produksjonslokalene i Holmestrand.

Man har investert i maskiner som helautomatiserer den mest krevende delen av solfangerproduksjonen, som er sammenføyning av endekanaler og absorberplater (solfangerens aktive kjerne). Dette gjøres med en infrarød sveisemetode, og hele prosessen skal ifølge Aventas hjemmeside ta ca. 2 minutter per solfanger. Produksjonskapasiteten øker med dette dramatisk, på ett skift vil det være mulig å produsere 40 000 m2 solfanger per år.

Aventa har investert egne midler i det nye produksjonsanlegget. I tillegg har Innovasjon Norge bidratt med et lån på 3,5 mill. kroner i denne investeringen, som beløper seg på ca. 10 mill.

## OBOS

Ifølge informasjon fra selskapet var det nødvendig å tilbakelegge stadiet med manuelle prosesser og den risiko for produksjonsfeil som ligger i disse. Ved å velge en av de aller beste leverandørene av produksjonslinjer som samarbeidspartner, regner man nå med å ha fått en svært effektiv produksjonsprosess og stor trygghet for at produktene som lages til enhver tid er 100%

Aventa har hittil levert noen titalls anlegg - både større prosjekter og mindre eneboliganlegg, i tillegg jobber man med flere spennende utbygginger som kommer i år, blant annet i regi av OBOS, som i oktober 2010 ble største aksjonær, da hadde Aventa tilbakelagt FoU fasen.

Hovedmarkedet for AventaSolar-solfangeren er likevel i utlandet.

- Vi er i ferd med å gjennomføre SolarKeymark-sertifisering ved en tysk testinstitusjon. Så snart denne internasjonale kvalitetsgodkjenningen er på plass, vil vi starte bearbeiding av markeder utenfor Norge, sier Skjelland.

## Flere prosjekter

Aventa har et godt samarbeid med flere aktører innenfor bygg, og man ser fram til å realisere både feltutbygginger, institusjoner og enkeltboliger i 2013.

- Vi er også opptatt av også å etablere et godt hjemmemarked. Det er ingen grunn til at termisk solenergi ikke skal være en del av den

norske energimiksen. Vi ser fra konkrete prosjekter at det er mulig å oppnå gode dekningsgrader til konkurransedyktige priser også her i landet. Det har vært viktig for oss å komme i godt inngrep med byggebransjen, både for å øke kunnskap og for å komme inn i prosjekter på et tidlig stadium, sier Skjelland til Vvsforum.

Aventa har sammen med hovedsamarbeidspartner Chevron Phillips Chemicals tatt fram en ny generasjon solfangere i avanserte plastmaterialer.

I tillegg er bedriften leverandør av komplette reguleringsystemer for vannbårne varmeanlegg. Disse systemene sørger for regulering av innnetemperaturen, måling av all energibruk og presentasjon av energidata.

---

**Denne artikkelen er printet ut fra VVSForum.no**