



Web: www.unidomo.de

Telefon: 04621- 30 60 89 0

Mail: info@unidomo.com

Öffnungszeiten: Mo.-Fr. 8:00-17:00 Uhr

VIESSMANN



 **Vaillant**

WOLF

 **JUNKERS**  **BOSCH**

 **remeha**

 **DAIKIN**

ROTEX
a member of DAIKIN group



-  Individuelle Beratung
-  Kostenloser Versand
-  Hochwertige Produkte

-  Komplettpakete
-  Über 15 Jahre Erfahrung
-  Markenhersteller

Magazin

Alles andere als Finsternis:
Für Solartechnik geht die Sonne auf.



Jubiläum in der SachsenARENA 100. Buderus-Kessel in Riesa

Buderus International

Niederlassung Warschau eröffnet

Unser Service für Ihren Erfolg

Buderus bietet Bestellservice im Internet an

Produkte + Innovationen

Hygienischer Korrosionsschutz in Speichern

Kurz + Knapp

- 04 Arbeitskreis zum „Jahr-2000-Problem“ – Entwarnung bei Buderus
- 04 Neue Heizprodukte – Eco plus-Paketaktion erweitert
- 05 Infos für Profis: Buderus im Internet
- 05 Neue Chancen fürs SHK-Handwerk
Förderprogramm für regenerative Energien eröffnet

Technische Kriterien

- 06 Trägheit ist kein Vorteil – Heizkessel im Sommer-/Winterbetrieb

Menschen für Buderus

- 11 Fürs Leben lernen – Hohes Ausbildungsniveau sichert Zukunft

Projekt + Lösung

- 12 Jubiläum in der SachsenARENA – 100. Buderus-Kessel für Riesa

Produkte + Innovationen

- 16 Vom Umgang mit Wasser – Hygienischer Korrosionsschutz in Speichern
- 19 Neues Solarmodul – Sonnenenergie optimal nutzen

Im Blickpunkt der Branche

- 20 Heiztechnik Spezial – mehr als produktbezogene Informationen

Unser Service für Ihren Erfolg

- 21 Abgasanlage und Umwälzpumpen – Logafix-Aktion bis Jahresende
- 22 E-Commerce: Buderus bietet Bestellservice im Internet an

Der schnelle Draht

- 25 Neue Vertriebsbereiche seit 1. Oktober – Buderus setzt auf Kundennähe

Buderus International

- 26 Wachstumsmarkt Polen – Niederlassung Warschau eröffnet
- 28 Österreich: Neue Niederlassung in Graz-Kalsdorf

Buderus Deutschland

- 29 Essen, Regensburg, Münster, Trier – Niederlassungs-Netz wird modernisiert
- 29 Erfolgreiche Hausmesse: Niederlassung Mainz
- 30 Ausgezeichneter Rundum-Service – Marketingpreis für den „Heizmeister“
- 31 Design oder Nicht-Design? – In Frankfurt nicht mehr die Frage



Impressum

Herausgeber:
Buderus Heiztechnik GmbH
Sophienstraße 30 - 32
35576 Wetzlar

Verantwortlicher Redakteur:
Dipl. oec. Frank Engelhardt

Redaktion:
Dipl.-Ing. Gerd Böhm
Dipl.-Ing. Gero Frischmann
Dipl.-Ing. Thomas Berlep
Pressebüro Hansmann, Düsseldorf

Fotos:
Wolfgang Volz
R. Daum (S. 15)
Karlheinz M. Dietrich (S. 26/27)
Dominique Ecken (S. 29)
Jürgen Kahlert (S. 4)
Bilderberg, Hamburg (S. 1, 6, 7, 16/17)
Fotostudio Dorn, Dortmund (S. 29)

Produktion:
GMK, Düsseldorf

Hohe Kompetenz gegen billige Konkurrenz

Der zunehmend schärfere Wettbewerbsdruck im Markt trifft nicht nur die Hersteller, sondern auch die Fachbetriebe. Sie konkurrieren erstens untereinander um die derzeit wenig investitionsfreudigen Kunden. Das SHK-Handwerk muß sich aber auch mit anderen Vertriebswegen, die oft Discount-Lösungen anbieten, auseinandersetzen. In der gesamten Branche macht sich Unruhe breit. Sogar der dreistufige Vertriebsweg wird in Frage gestellt.

Buderus setzt klar auf diesen professionellen Vertriebsweg. Unsere Heiztechnik ist eine anspruchsvolle Technologie. Die Planung und Installation dieser Technik darf ausschließlich in den Händen qualifizierter Fachleute liegen. Diese bewährte Partnerschaft ist zugleich ein wirksames Bollwerk gegen importierte Minimal-Wärmeerzeuger, gegen Billig-Handwerk und gegen Do-it-yourself.

Mit unserem eigenen Großhandel sichern wir den dreistufigen Vertriebsweg. Hier können wir kontrollieren, dass unsere Produkte nur innerhalb der bestens bewährten Struktur verkauft werden.

Unsere technische Kompetenz als Hersteller und unsere Kundennähe als Großhändler haben in diesem Jahr zur Ergänzung unseres Handelswarenprogramms durch Eigenmarken geführt. Wir liefern alle Komponenten, die zur Installation eines Heizungssystems erforderlich sind. Für unsere Partner sind wir in der Tat Komplettanbieter. Alles aus einer Hand und in geprüfter Buderus-Qualität.

Komplettanbieter für unsere Partner wollen wir allerdings nicht nur in der Technik sein. Wir haben den konsequenten Wandel zum Dienstleister für die mit uns zusammenarbeitenden Fachbetriebe eingeleitet. In diesem Prozess sind wir schon recht weit gekommen. Das ehrgeizige Ziel, auch im Bereich der Dienstleistungen Komplettanbieter zu sein, haben wir noch nicht erreicht. Wir können hier noch besser und leistungsfähiger werden.

In Technik, Service, Marketing und Verkaufsförderung wollen wir für unsere Partner Leistungen bringen, die ihnen im Wettbewerb vor Ort Vorteile verschaffen. In dieser Partnerschaft, zu der nach wie vor auch der dreistufige Vertriebsweg gehört, werden wir sogar unter den aktuell schwierigen Bedingungen wieder gemeinsam Erfolge erarbeiten.

Ihr Reinhard Engel



» Unser eigener
Großhandel sichert den dreistufigen
Vertriebsweg. «



Arbeitskreis zum „Jahr-2000-Problem“ Entwarnung bei Buderus

„Y2K“ – dieses mittlerweile berühmte Kürzel steht für die befürchteten Computer-Probleme beim Übergang ins nächste Jahrtausend („Y“ = Year und „K“ = Tausend wie in kW). In manchen Branchen löst die Vorstellung verwirrter oder versagender Software wahre Horrordimensionen aus. Auch in der Gebäudetechnik mit der zunehmenden Digitalisierung aller Bereiche spielt das „Jahr-2000-Problem“ natürlich eine Rolle. Aus diesem Grunde wurde jetzt die Gründung eines verbändeübergreifenden Arbeitskreises beschlossen, der sich mit der Vorbereitung auf den Jahreswechsel beschäftigen soll. Mit-

glieder des Arbeitskreises sind unter anderem der Bundesverband der Deutschen Heizungsindustrie (BDH) und der Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK).

Entwarnung in Sachen Y2K gibt es bei Buderus. Dort wurden die Regelgeräte aus den aktuellen und zurückliegenden Produktionsprogrammen überprüft. Ergebnis: Für keines der Regelgeräte stellt die technische Umstellung auf das Jahr 2000 ein Problem dar. Die mit einem Kalender ausgerüsteten Regelgeräte von Buderus besitzen alle vierstellige Jahresanzeigen und berücksichtigen vorzunehmende Zeitkorrekturen. Bei den Eco-

matic-Systemen 4000 und 2000 mit Fernbedienung BFU/F sowie beim System 3000 mit Fernbedienung FB/BFF erfolgt die

Jahresschaltung funkgesteuert. Die Regelgeräte HS4201 und HW4201 sind bis zum 31. Dezember 2089 vorprogrammiert. ■

Neue Heizprodukte Eco plus-Paketaktion erweitert

Die erfolgreiche Eco plus-Paketaktion von Buderus Heiztechnik ist jetzt noch attraktiver geworden. Das Produkt-Programm mit den optimal abgestimmten Systemlösungen, mit Preisvorteilen gegenüber dem Einzelkauf sowie speziellen Finanzierungsmöglichkeiten über die BHW Bank wurde um wich-

tige Komponenten erweitert: Unter den neuen Buderus-Dachnamen gehören jetzt auch neue Wandheizkessel, Regelgeräte sowie Rohrgruppen zum Buderus-Angebot. Die Preise der Pakete bleiben unverändert. Die Eco plus Broschüren sind bei den Buderus-Niederlassungen erhältlich. ■

Infos für Profis: Buderus im Internet

Benötigen Sie kurzfristig die technischen Details eines Heizkessels? Fehlen Ihnen für die Anlagenplanung noch einzelne Abmessungen? Suchen Sie nach der optimalen Systemkombination und -dimensionierung für den nächsten Auftrag? Unter „www.heiztechnik.buderus.de“ bietet Buderus eine umfangreiche Internet-Homepage an, mit deren Hilfe sich nahezu alle Fragen per Mausklick klären lassen. Marktpartnern und anderen Interessenten steht dort auf mehr als 1.300 Seiten der gebündelte Informations-Service von Buderus

Heiztechnik zur Verfügung. Neben den allgemein zugänglichen Seiten für Endverbraucher, die beispielsweise Modernisierungs- und Energiespartipps sowie ein Adressverzeichnis der „Buderus-Fachbetriebe“ bereithalten, gibt es einen Bereich, der ausschließlich den Profis unter den Online-Gästen vorbehalten ist. Heizungsfachfirmen, Architekten sowie Planungs- und Ingenieurbüros können hier technische Daten, Abmessungen und Planungshinweise abrufen. So stehen die jeweils aktuellen Datennorm-Daten, der Datensatz Wärmeerzeuger

VDI 3805 sowie das Standardleistungsbuch (GAEB) zum kostenlosen Download zur Verfügung.

Voraussetzung für den „Fachbesuch“ im Internet ist die Eingabe der Kunden-Nummer, unter der ein Fachbetrieb bei der zuständigen Buderus-Niederlassung geführt wird. Wer über das Internet auch Waren bestellen möchte, muss bei der Niederlassung schriftlich eine zusätzliche

Kundenkennung (PIN) beantragen (siehe Seite 22). Fachleute ohne Kunden-Nummer benötigen für den Besuch des Profibereichs eine so genannte Interessenten-Nummer, die ebenfalls von der jeweiligen Niederlassung vergeben wird. Übrigens: Auch die aktuellsten Ausgaben des Buderus Magazin lassen sich über die Buderus-Website jederzeit online betrachten. ■

Neue Chancen fürs SHK-Handwerk Förderprogramm für regenerative Energien gestartet

Neue Anreize für den Einsatz regenerativer Energien soll ein neues Förderprogramm des Bundeswirtschaftsministeriums schaffen, das seit dem 1. September 1999 genutzt werden kann. Unterstützt werden u.a. der Einbau von Solarkollektoranlagen, Wärmepumpen, Biomasse- und Biogasanlagen sowie Photovoltaikanlagen für Schulen.

Wichtig für Heizungsmodernisierer: Der Austausch eines mindestens zehn Jahre alten Niedertemperatur- oder Brennwertkessels wird bei gleichzeitiger Anschaffung einer Solarwärmanlage ebenfalls gefördert. Der Zuschuss beträgt 20 Prozent der Investition, maxi-

mal jedoch die Höhe des Zuschusses für die Solaranlage.

Das neue Förderprogramm mit einem jährlichen Umfang von 200 Mio. DM läuft bis 2003. Anträge für Zuschüsse können beim Bundesamt für Wirtschaft, Postfach 5171, 65726 Eschborn gestellt werden. Darlehen sind bei der jeweiligen Hausbank zu beantragen. Ihre Vergabe erfolgt durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau in Frankfurt.

Die Förderung von erneuerbaren Energien und Heizungsmodernisierung bieten dem Heizungsfachmann wertvolle Argumentationshilfen für sein Beratungs- und Verkaufsgespräch mit dem Kunden. ■



Mehr als 1.300 Seiten gebündelte Information:
Die Website von Buderus bietet Fachfirmen und Planungsbüros Service rund um die Uhr.







Trägheit ist kein Vorteil Heizkessel im Sommer-/Winterbetrieb

Das heiztechnisch bemerkenswerteste Phänomen des Niedrigenergiehauses ist nicht der geringe Leistungsbedarf, sondern es sind die sich verschiebenden Relationen. Sie sind es, die neue und andere Akzente setzen. Am auffälligsten ist das Auseinanderdriften der Leistungsbedarfe für die Gebäudebeheizung und Trinkwassererwärmung. Weniger auffällig, da ohne unmittelbar bemerkbare, praktische Folgen, sind Verschiebungen der Heizgrenze.



Galten bislang noch + 15 °C Außentemperatur als Beginn bzw. Ende der Heizperiode, so gehen beim Niedrigenergiehaus verschiedene Fachleute aufgrund der wirksameren Fremdwärmegewinne von + 12 °C aus. Die statistische Heizperiode wird so von rechnerischen 270 Tagen auf 225 Tage reduziert. Oder anders ausgedrückt: Der durch ausschließliche Trinkwassererwärmung gekennzeichnete Sommerbetrieb nimmt von 95 auf 140 Tage zu. Der Referentenentwurf der Energiesparverordnung spricht sogar von nur mehr 190 Heiztagen und somit 175 „Sommertagen“.

Für die energetische Bewertung des Wärmeerzeugers, insbesondere dessen Auskühlverhalten, können solche Veränderungen nicht länger außer Acht bleiben, denn

die Betriebsweisen Sommer/Winter sind grundverschieden.

Im **Sommerbetrieb** werden moderne Kessel nur zur Trinkwassererwärmung in Betrieb genommen, d. h. nach jeder Anforderung gibt der Kessel seine Restwärme ganz oder teilweise als Verlust an die Umgebung ab. Die energetische Situation wird vom Auskühlverhalten des Wärmeerzeugers beschrieben. Der Restwärmeverlust errechnet sich mit der Grundbeziehung

$$Q_{ds} = m \cdot c \cdot (\vartheta_o - \vartheta_u) \cdot n \cdot d_s$$

Anzahl Sommertage
 Anzahl täglicher Aufheizungen
 untere Kesseltemperatur
 obere Kesseltemperatur
 spez. Wärmehalt Kesselwasser
 Kesselmasse (thermisch äquivalente Wassermasse)
 dynamischer Restwärmeverlust im Sommerbetrieb

Da der Restwärmeverlust sporadisch anfällt und von der Auskühldauer abhängt, wird er hier als dynamischer Verlust bezeichnet.

Während der **Heizperiode** wird von gleich bleibenden, statischen Auskühlverlusten aufgrund durchgehend temperierter Betriebsweise ausgegangen. Diese Zeiten sind allerdings längst vorbei. Jeder Kesselhersteller betont heute die mögliche Außerbetriebnahme seines Produktes bei „Nichtbedarf“. Für jeden 24-stündigen Heiztag sind deshalb zumindest acht Stunden Heizunterbrechung während der Nacht anzusetzen, die oftmals propagierten Heizunterbrechungen während des Tages gar nicht mit einbezogen. Damit geht der für den Sommer typische dynamische Kesselbetrieb auch über ein Drit-

tel aller Heiztage während der Heizperiode, und es gilt vorherige Gleichung mit einigen Modifizierungen.

$$Q_{dH} = m \cdot c \cdot (\vartheta_o - \vartheta_u) \cdot d_H$$

m : Kesselmasse
 c : spezifische Wärmekapazität
 ϑ_o : mittlere Kessel-Betriebstemperatur
 ϑ_u : Heizraumtemperatur
 d_H : Anzahl Tage Heizperiode

Der statische Auskühlverlust während des Tagbetriebs folgt der Grundbeziehung

$$Q_{SH} = k \cdot A \cdot (\vartheta_o - \vartheta_R) \cdot \Delta t_d \cdot d_H$$

k : Wärmedurchgangszahl der Dämmung
 A : wärmeabgebende Kesseloberfläche
 ϑ_o : mittlere Kessel-Betriebstemperatur
 ϑ_R : Heizraumtemperatur
 Δt_d : Zahl täglicher Heizstunden
 d_H : Dauer der Heizperiode

Mit den beiden Grundgleichungen sind die für die energetische Situation entscheidenden konstruktiven Kesselparameter klar ersichtlich. Für den statischen Betrieb sind es die beiden Faktoren $k \cdot A$, d.h. Dämmqualität und Baugröße (nicht Leistungsgröße), und für den dynamischen Betrieb die thermisch wirksame Kesselmasse. Diese tritt damit erstmals nicht nur als betriebstechnischer, sondern auch als energetisch relevanter Faktor auf.

Um die Bedeutung des dynamischen Betriebs deutlich zu machen, werden im nachfolgenden Beispiel zwei Kessel unterschiedlicher thermischer Massen, aber mit gleichem statischen Verlustwärmestrom ($k \cdot A$) gegenübergestellt (der massereichere Kessel mit größerer Oberfläche muss deshalb besser gedämmt sein).

Beispiel

Kessel 1: Kesselmasse 40 kg

Kessel 2: Kesselmasse 4 kg

Der statische Auskühlverlust beträgt jeweils 0,1 kW, bezogen auf 40 °C mittlere Betriebstemperatur (Heizkurve 55/40 °C) und 20 °C Heizraumtemperatur.

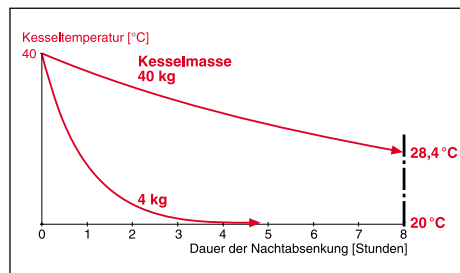
Der Betrieb während der **Heizperiode** setzt sich aus 16 Tagesstunden und daran anschließenden acht Stunden Nachtabsenkung zusammen. Dabei kühlt der Kessel gegen die Heizraumtemperatur aus. Die Heizperiode wird mit 225 Tagen im Jahr angesetzt.

➔ Statischer Auskühlverlust während des Tagbetriebs

$$Q_{SH} = 0,1 \text{ kW} \cdot 16 \text{ h/d} \cdot 225 \text{ d/a} = 360 \text{ kWh/a}$$

Für den Restwärmeverlust während der Nachtabschaltung ist das Auskühlverhalten maßgeblich. Bild 1 zeigt die Temperaturgänge unter den gegebenen Voraussetzungen.

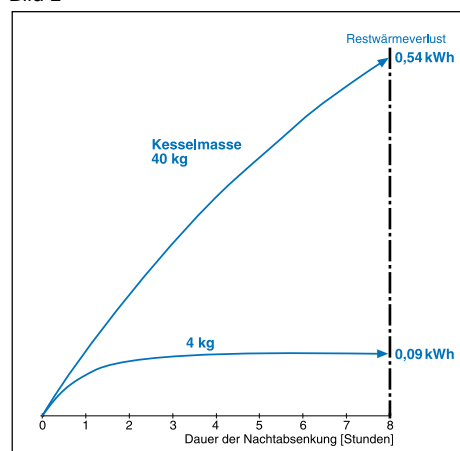
Bild 1



Auskühlverlauf während der Nachtabschaltung. Der massereiche Kessel ist auch noch nach acht Stunden thermisch aktiv.

Am Ende der Abschaltphase hat der massereiche Kessel 28,4 °C und ist damit thermisch immer noch „aktiv“, während der massearme Kessel schon nach vier Stunden praktisch vollständig ausgekühlt ist, keine weiteren Verluste mehr aufweist und sich damit wirklich „außer Betrieb“ befindet.

Bild 2



Restwärmeverluste während der Nachtabschaltung. Der energetische Vorteil des massearmen Kessels wächst mit der Abschaltdauer.

➔ Dynamischer Restwärmeverlust während der Nachtabschaltung

Kessel 1

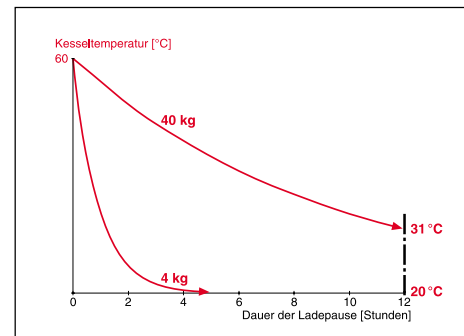
$$Q_{dH} = 0,54 \text{ kWh/d} \cdot 225 \text{ d/a} = 122 \text{ kWh/a}$$

Kessel 2

$$Q_{dH} = 0,09 \text{ kWh/d} \cdot 225 \text{ d/a} = 20 \text{ kWh/a}$$

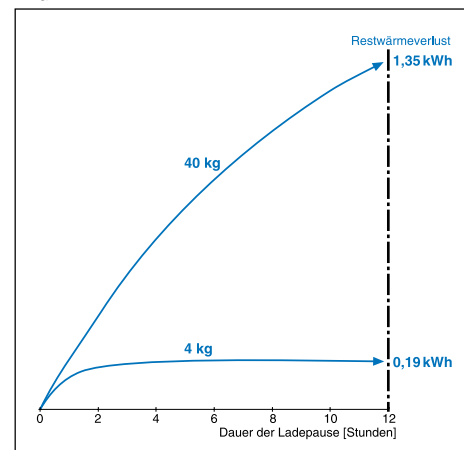
Im dynamischen **Sommerbetrieb** beginnen die jeweiligen Temperaturgänge mit dem nach Abschalten der Ladepumpe anstehenden Niveau. Bei den heute anzutreffenden regeltechnischen Funktionen ist von 60 °C auszugehen. Weiter wird angenommen, dass der Kessel zwei Speicherladungen am Tag durchführt, mit jeweils zwölf Stunden Abstand (Speichervolumen 200 Ltr. mit 60 °C für vier Personen; keine Zirkulationsverluste angenommen). Mit den Bildern 3 und 4 sind die jeweiligen Temperaturgänge und Restwärmeverluste zu sehen.

Bild 3



Auskühlverhalten des Kessels nach einer Speicherladung.

Bild 4



Restwärmeverluste nach der Speicherladung.

- ➔ Dynamischer Restwärmeverlust während des Sommerbetriebs

Kessel 1

$$Q_{ds} = 1,35 \text{ kWh} \cdot 2/d \cdot 140 \text{ d/a} \\ = 378 \text{ kWh/a}$$

Kessel 2

$$Q_{ds} = 0,19 \text{ kWh} \cdot 2/d \cdot 140 \text{ d/a} \\ = 53 \text{ kWh/a}$$

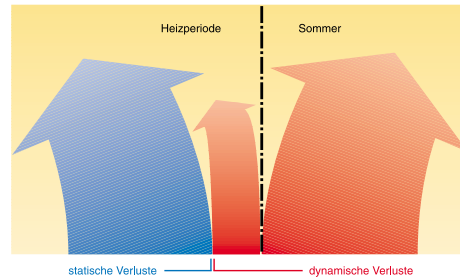
Die unterschiedlichen Restwärmeverluste beanspruchen bei gleicher Feuerungsleistung natürlich entsprechende Wieder-Aufheizzeiten. Mit 18 kW ergeben sich 4,5 bzw. 0,6 Minuten. Trinkwassererwärmung im Durchflussprinzip oder mittels Kleinspeicher ist deshalb nur mit massearmen Kesseln möglich.

In der Tabelle und in Bild 5 sind die Ergebnisse des Beispiels zusammengefasst.

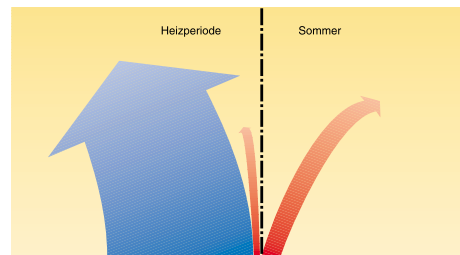
	Kessel 1 m = 40 kg	Kessel 2 m = 4 kg
Heizperiode		
statisch	360	360
dynamisch	122	20
Sommer		
dynamisch	378	53
	58%	17%
	860 kWh	433 kWh

Bild 5

Kessel 1: m = 40 kg



Kessel 2: m = 4 kg



Verlustanteile des Beispiels:

Die geringen dynamischen Auskühlverluste des massearmen Kessel 2 prädestinieren diesen in besonderer Weise für den unterbrochenen Heizbetrieb.

Aus der Gegenüberstellung ist nicht der Schluss zu ziehen, dass Kessel 1 für den Betrieb im Niedrigenergiehaus ungeeignet ist. Bild 5 gibt nur die statischen und dynamischen Verlustanteile wieder, aber nicht die gesamte Brennstoffbilanz. Die absolute Differenz entsprechend ca. 40 m³ Gas/a ist im Grunde kaum nennenswert. Als Ergebnis ist jedoch festzuhalten:

- Große Kesselmassen sind nicht als besonderer energetischer Vorteil anzusehen.
- Betriebstechnische Vorteile großer Kesselmassen im statischen Betrieb wie die geringere Zahl Brennerschaltungen und Wegfall eines Mindest-Volumenstroms werden durch die energetischen Nachteile im dynamischen Betrieb kompensiert. Dies gilt auch für Brennwertausführungen.
- Die auf statische Betriebsweise fixierte energetische Kesselbewertung entspricht nicht der heutigen praktischen Realität. Wichtige, auf den dynamischen Kesselbetrieb ausgerichtete, konstruktive Parameter bleiben unberücksichtigt. ■



Konstruktiv bedingt weisen Ölkessel größere Kesselmassen auf als wandhängende Gaskessel. Energetisch nachteilig sind über das notwendige Maß hinausgehende Über-Dimensionierungen.

Fürs Leben lernen Hohes Ausbildungsniveau sichert Zukunft

„Du lernst nicht für die Schule, sondern für das Leben!“ Wohl jeder hat diesen Satz schon einmal gehört. In der Lehrwerkstatt von Buderus im Werk Lollar wird diese häufig als Floskel verwendete Weisheit eindrucksvoll bestätigt.



» Du lernst nicht
für die Schule, sondern für
das Leben! «

Er verbindet beides auf ideale Weise miteinander: fachliches Können und die Fähigkeit, sein Wissen anderen verständlich zu vermitteln. Andreas Hornivius ist seit September 1996 Ausbildungsleiter bei Buderus Heiztechnik im Werk Lollar. Hier plant und koordiniert er den Lehrbetrieb. Nach einem Maschinenbaustudium an der FH Gießen und einem Lehramtsstudium an der TH Darmstadt war der 1954 in Wetzlar

geborene Hornivius zunächst Werkslehrer und später Ausbildungsleiter bei der Buderus AG sowie bei der Buderus Guss GmbH.

Zur Zeit gehören 59 Auszubildende zur Lehrwerkstatt von Buderus. Drei Meister vermitteln ihnen in sechs Metall- und Elektroberufen vor allem praktische Kenntnisse. Mehr theoretische Inhalte bestimmen spezielle Schulungslehrgänge, bei denen Werkstattdirektor Hornivius etliche Geheimnisse etwa über Pneumatik oder Hydraulik preisgibt. Ob praktische Schulung oder theoretisches Seminar – „was hier gelernt wird, ist unverzichtbare Grundlage für die spätere Berufsausübung“ ist sich Hornivius sicher. Bei den heutigen hohen Anforderungen in den technischen Berufen können nach seiner Meinung die Ausbildungsstandards gar nicht hoch genug sein.

Der 44-jährige Junggeselle Hornivius ist nicht nur Leiter der Lehrwerkstatt. Er arbeitet außerdem in IHK-Prüfungsausschüssen mit und ist als Werkssachbearbeiter für das betriebliche Vorschlagswesen zuständig. Bei seinen vielen Aufgaben ist es fast ein kleines Wunder, dass noch Zeit für Hobbys bleibt. Mit „Bille“, der münsterländer Jagdhündin, verbringt Hornivius viel Zeit in Flur und Forst. Daheim werden größere Holzarbeiten wie der Bau einer Blockhütte oder das Errichten eines Dachstuhles in Eigenregie geplant und durchgeführt. ■



Jubiläum in der SachsenARENA 100. Buderus-Kessel für Riesa

Projekt:

Eine neue Mehrzweckhalle im sächsischen Riesa soll mit moderner Heiztechnik ausgestattet werden. Wesentliche Zielsetzungen sind ein möglichst geringer Energieverbrauch sowie eine äußerst schadstoffarme Beheizung von Halle und VIP-Bereich der SachsenARENA.

„Ist der Himmel hier nicht schön blau?“ Dipl. Ing. Peter Käseberg, Geschäftsführer der Stadtwerke Riesa GmbH, kann heute mit Recht stolz auf die Luftqualität in seiner Stadt sein. Zugegeben – das Wetter ist bei unserem Besuch besonders freundlich: strahlender Sonnenschein und keine Wolke

zu sehen. Aber noch vor zehn Jahren kam auch gleißendes Sonnenlicht nicht gegen die grau-braune Glocke an, die ständig über Riesa hing. Denn damals waren die markantesten Kennzeichen der Stahlstadt an der Elbe 55 riesige Industrieschornsteine, die ständig erhebliche Schadstoffmengen in die

Luft bliesen. Hinzu kamen noch zahlreiche Abgaswolken, die die Kohleheizungen in den Privathäusern produzierten. Heute sind die Schornsteine verschwunden, und viele der rund 40.000 Einwohner heizen bereits mit modernen Anlagen oder erhalten Fernwärme aus Heizwerken mit neuer Technik.



Moderne Heiztechnik für eine moderne Sportstätte: der Gas-Brennwertkessel SB315 U in der SachsenARENA.



Die SachsenARENA ist der neueste Stolz der Bürger in Riesa. In Zukunft wird die Mehrzweckhalle manch hochkarätiger Veranstaltung einen würdigen Rahmen geben.

Umfangreiche Modernisierungen

Die Stilllegung veralteter Industriebetriebe im Raum Riesa erfolgte im Rahmen eines umfangreichen Strukturwandels nach der „Wende“. Für die Modernisierung der von den Privathaushalten genutzten Heiztechnik zeichneten vor allem die 1991 gegründete Stadtwerke Riesa GmbH verantwortlich. Sehr schnell wurde eine enge Kooperation mit Heiztechnik-Produzenten und dem Fachhandwerk gesucht, um eine möglichst rasche und umfangreiche Sanierung der vorhandenen Altanlagen zu erreichen.

Als besonders erfolgreich erwies sich die Kooperation zwischen den Stadtwerken und Buderus. Es begann im Jahr 1994 mit sechs Kesseln und einer Gesamtleistung von 1.061 kW. 1999 konnte ein Jubiläum gefeiert werden: In der SachsenARENA wurde der

hundertste Buderus-Kessel installiert. Planung und Einbau der Anlage wurden von den Riesaer Firmen Wolfgang Müller & Partner bzw. Harzbecker GmbH & Co. KG realisiert. Das Brennwertgerät versorgt den kompletten VIP-Bereich (ca. 1.200 m²) mit Wärme. Die Halle selbst wird durch Gas-Deckenstrahler beheizt. Die SachsenARENA, eine Mehrzweckhalle für 8.000 Zuschauer, wurde gerade rechtzeitig zum „Tag der Sachsen“ fertig gestellt. In der Zeit vom 3. bis 5. September 1999 erlebte Riesa das größte Vereins- und Volksfest im Freistaat Sachsen.

Stolze Bilanz

Mit Stand vom 30. Juni 1999 können die Stadtwerke Riesa und Buderus eine stolze Bilanz vorweisen: 108 Heizkessel mit einer Gesamtleistung von 10.289 kW wurden bis

zu diesem Zeitpunkt geplant und installiert. Die breite Produktpalette umfasst bodenstehende Kessel für Ein- und Mehrfamilienhäuser, städtische und auch gewerbliche Einrichtungen ebenso wie kompakte wandhängende Geräte. Zu den erwähnenswerten Projekten zählen die 66 Stand- und Wandgeräte im renovierten Wohngebiet „Pausitzer Delle“. Für zukünftige Vorhaben wird ein jährlicher Zuwachs an Heizleistung von insgesamt einem Megawatt angestrebt.

Zur Intensivierung der Modernisierungsaktivitäten riefen die Stadtwerke Riesa am 1. Januar 1999 den Fachbereich Nahwärme ins Leben. Mit dem neuen Nahwärme-Konzept, das sich auch an gewerbliche Betriebe richtet, werden die Stadtwerke zum Komplett-Dienstleister. Sie finanzieren für den Hausbesitzer die moderne Heizungs-



Buderus ist im Wohngebiet „Pausitzer Delle“ besonders stark vertreten. Jeder blaue Pfeil markiert ein modernes Buderus-Gerät.

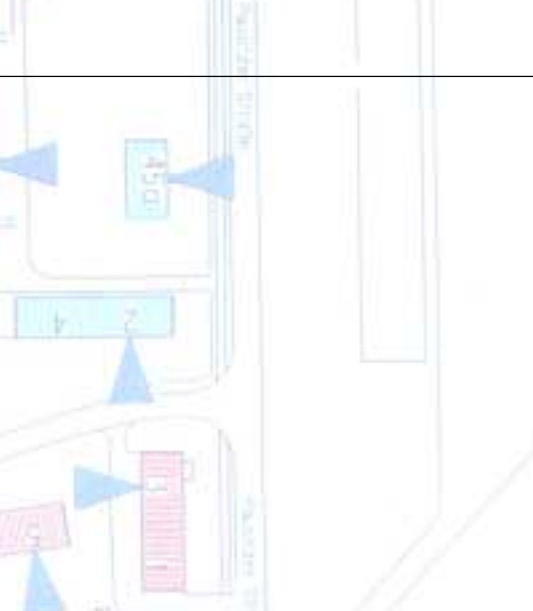
Verlaufsplan einer Heizungsmodernisierung in Riesa

- 1) Kundengespräch/Kundenberatung durch Stadtwerke (z.B. Bestimmung des Preisniveaus);
- 2) Planung durch Fachhandwerk (Auslegung der Anlage mit Ausschreibung);
- 3) Auswahl durch den Kunden;
- 4) Gespräch zwischen Stadtwerken und gewähltem Handwerker über endgültige Kosten;
- 5) Klärung der Finanzierung zwischen Stadtwerken und BHW-Bank;
- 6) Finanzierung der neuen Heizung durch die Stadtwerke;
- 7) Installation der modernen Heizungsanlage durch das Fachhandwerk.

anlage, liefern Wärme und sorgen für Wartung und Reparatur. Der Hauseigentümer muss nur noch den Heizraum zur Verfügung stellen. Die Abwicklung von Planung und Installation liegt prinzipiell in den fachkundigen Händen des Heizungshandwerks. Für Wartungsarbeiten können neben den Heizungsfirmen auch eigene Experten der Stadtwerke zuständig sein. Gelegentlich tritt bei einer Buderus-Anlage die Ersatzteillieferbereitschaft des Herstellers in Aktion. Die ersten Reaktionen der Kunden auf das neue Nahwärme-Konzept sind durchweg positiv.

Günstige Finanzierung

Natürlich werden alle geplanten Kesselprojekte öffentlich ausgeschrieben. Dass Buderus bisher sehr oft den Zuschlag erhielt, „liegt an der Topqualität der Produkte und dem sehr guten Serviceangebot“, wie Peter Käseberg betont. Und die Wahl pro Buderus hat noch einen wichtigen Grund: Bei der Finanzierung der Heizungsanlagen sitzt mit der BHW-Bank ein weiterer kompetenter Partner immer mit im Boot, der besonders günstige Konditionen anbietet. Neben dem finanziellen Vorteil ermöglicht die seit 1998 erfolgreiche Zusammenarbeit auch eine schnellstmögliche Abwicklung der Aufträge. So ist es nicht verwunderlich, dass der jeweilige Heizungsbetrieb dank BHW-Bank nach bereits maximal sieben Arbeitstagen sein Geld bekommt. Diese finanzielle Sicherheit ist für den Heizungshandwerker angesichts der allgemein schlechten Zahlungsmoral enorm wichtig und kann in Extremfällen sogar seine berufliche Existenz retten. ■



Früher verdunkelten grau-schwarze Rauchwolken die Luft in Riesa. Heute dominiert an vielen Tagen strahlendes Blau nicht nur den Himmel über der Klosterkirche.



Lösung kurzgefasst:

1. Einbau eines Buderus Gas-Brennwertkessels SB315 U (Logano plus SB315) mit einer Leistung von 110 kW.
2. Einsatz des 2-stufigen VZ-Gas-Vormischbrenners (Gas-Vormischbrenner Logatop VZ).
3. Steuerung der Anlage mit dem Regelgerät HS 4311 (Logamatic 4311).
4. Nutzung des Fernwirksystems Logamatic KW 4203 ECO-KOM C als Fernwirkmodem für ECOCAN-BUS. Bei Störungen werden die Daten direkt in den Überwachungsraum der Stadtwerke Riesa übertragen.





Wasser ist mehr als ein kostbarer Rohstoff – es ist der Ursprung allen Lebens auf der Erde. Der Umgang mit dem nassen Element erfordert deshalb stets äußerste Stabilität. Das gilt natürlich auch bei der Warmwasserbereitung.

Vom Umgang mit Wasser Hygienischer Korrosionsschutz in Speichern



An Speicher-Wassererwärmer werden verschiedene Anforderungen gestellt. So wird von ihnen neben einer leistungsfähigen Trinkwassererwärmung erwartet, dass sie sich stets in einem hygienisch einwandfreien Zustand befinden. Schließlich handelt es sich bei Trinkwasser um ein Lebensmittel, dessen Qualität bei der Erwärmung nicht beeinflusst werden darf.

Diese Forderung setzt die Korrosionsbeständigkeit der trinkwasserberührten Werkstoffe voraus, da Korrosionsreaktionen neben eventuellen Schädigungen auch das Trinkwasser verunreinigen können. Da die Korrosion maßgeblich durch den im Wasser enthaltenen Sauerstoff bestimmt wird, kommt dem Korrosionsschutz in Speicher-Wassererwärmern eine besondere Bedeutung zu. Anders als in geschlossenen Systemen, in denen die Korrosion durch den Verbrauch des Sauerstoffs schnell zum Erliegen kommt, sind die wasserberührten Oberflächen in Speicherbehältern durch die ständigen Zu- und Abflüsse einem permanent hohen Sauerstoffgehalt ausgesetzt.

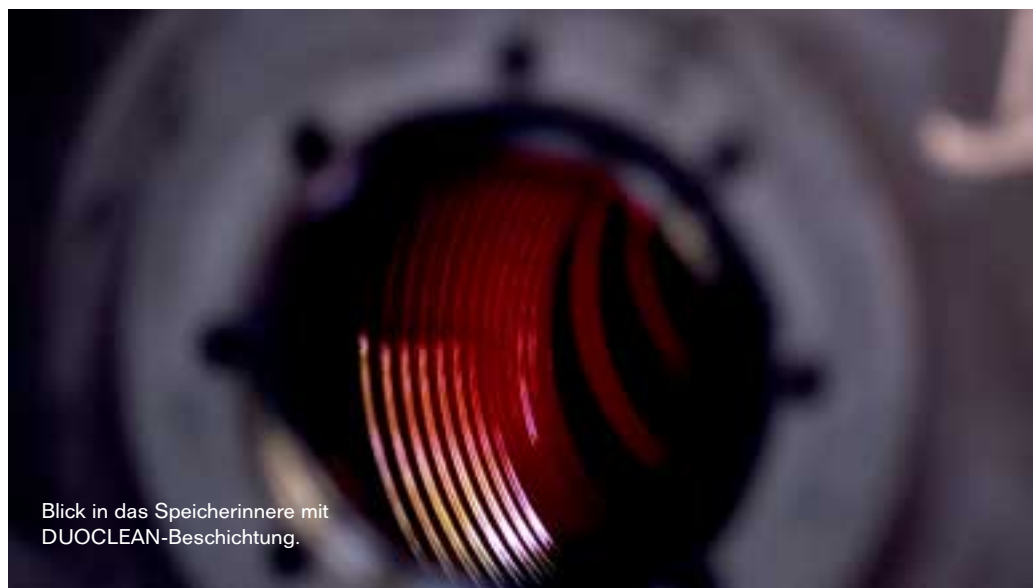
Thermoglasur und Schutzanoden

Diesen Verhältnissen begegnet Buderus Heiztechnik in ihren Speicher-Wassererwärmern wirkungsvoll mit der hygienisch neutralen Oberflächenvergütung „DUOCLEAN“. Die auf Glasbasis beruhende Thermoglasur wird



Die von der Schweißstraße kommenden Speicherkörper warten auf ihre „Weiterbehandlung“.

in die wasserberührten Oberflächen der aus unlegiertem Stahl gefertigten Speicherbehälter bei knapp 900 °C eingebrannt. Bei Sonderausführungen für extrem kritische Wasserbeschaffenheiten wie z.B. Seewasser kommt zur Sicherheit noch eine weitere Deckschicht zum Einsatz. Obwohl durch Auftragen mehrerer Deckschichten der Thermoglasur ein lückenloser Überzug möglich wäre, ist aus ökonomischen Gesichtspunkten die Kombination mit einem kathodischen Korrosionsschutzsystem sinn-



voller. Aus diesem Grund werden die Speicher-Wassererwärmer neben der Thermoglasur zusätzlich mit einer Schutzanode ausgerüstet.

Mit der Schutzanode wird ein elektrischer Stromfluss zu den nicht von der Thermoglasur abgeschirmten Stellen der Behälterwandung und der innenliegenden Rohrheizfläche hergestellt. Dadurch wird über anodische und kathodische Reaktionen nicht nur eine Korrosion verhindert, sondern mit Hilfe von Härtebildnern im Wasser die Fehlstelle gleichzeitig durch Kalkbildung abgedeckt. Dieser Mechanismus kann durch den Einsatz einer Magnesium- oder Inertanode bewirkt werden. Beide Varianten erfüllen den gleichen Korrosionsschutz, mit jedoch etwas differenzierter Funktionsweise. Bei der Magnesiumanode entstehen die Schutzreaktionen aufgrund des im Vergleich zu Eisen unedleren Werkstoffs. Die über eine Masseleitung mit dem Speicherkörper verbundene Magnesiumanode „opfert“ sich für das Eisen auf. Die Trinkwasserqualität wird durch das in Lösung gehende Magnesium nicht beeinträchtigt, da dies ein für den Menschen wichtiges Spurenelement ist. Selbst Mineralwässer weisen im Allgemeinen höhere Magnesiumkonzentrationen auf, als diese durch die Wirkung der Magnesiumanode entstehen könnten. Aufgrund des Magnesiumverbrauchs sollte die Anode

allerdings im Rahmen regelmäßig durchzuführender Service- und Wartungsarbeiten überprüft und ggf. ersetzt werden.

Wartungsfreier Korrosionsschutz

Diese Maßnahme entfällt beim Einsatz einer Inertanode, auch als Fremdstromanode bezeichnet. Da hier der Korrosionsschutz über das Anlegen einer externen Spannung realisiert wird, kann kein Materialverbrauch auftreten. Der Vorteil des wartungsfreien Betriebs der Inertanode war bis vor kurzer Zeit nur über eine kostenintensive Zusatzausstattung zu realisieren. Werksseitig ist deshalb bei den üblicherweise angebotenen Speicher-Wassererwärmern fast ausschließlich eine Magnesiumanode vorgesehen. Seit Ende vergangenen Jahres rüstet Buderus seine Speicher-Wassererwärmer Logalux der Baureihe ST serienmäßig mit Inertanoden aus. Zeitgleich mit dieser Aufwertung wurden die Speicher-Wassererwärmer zusätzlich mit einer digitalen Temperaturanzeige, einer Störmeldeanzeige und einem Störmeldeausgang ausgestattet. Die zunächst die Inhalte 150, 200 und 300 Liter umfassende Logalux ST-Baureihe wurde jetzt um die Inhalte 400, 500, 750 und 1.000 Liter erweitert. Trotz des durch die neue Ausstattung deutlich gestiegenen Wertes werden alle Speicher-Wassererwärmer der Baureihe ohne Mehrpreis angeboten. ■



Neues Solarmodul Sonnenenergie optimal nutzen

Lässt sich die Sonne steuern? Das sicher nicht, aber die Nutzung der Sonnenenergie. Wie die optimale Regelung einer Solaranlage zur Wassererwärmung aussehen kann, zeigt die neue Logamatic 2107 von Buderus. Genauer gesagt ist es das Modul FM 244, das als Zusatzausstattung des Regelgeräts für das richtige Zusammenspiel zwischen Heizkessel und Solaranlage verantwortlich ist.

Mit dem Solarmodul lässt sich die solare Energieausbeute verbessern. Dafür

sorgt eine integrierte Optimierungsfunktion, mit der die Speichersolltemperatur dynamisch dem Solarertrag und der gespeicherten Wärme angepasst wird. Eine Optimierung per Hand gehört damit der Vergangenheit an. Außerdem können mit dem Modul Solarbetriebsstunden sowie Kollektor- und Solarspeichertemperaturen erfasst werden. Dank der Modulbauweise des Regelgeräts Logamatic 2107 ist eine Nachrüstung mit dem Solarmodul problemlos möglich. ■



Solare Energie lässt sich nutzen: mit moderner Buderus-Technik, die die Sonnenstrahlen effizient in Wärme für Heizung und Warmwasserbereitung umwandelt.

Heiztechnik Spezial – mehr als produktbezogene Informationen

Vor dem Hintergrund der Begrenztheit fossiler Energievorräte und unter Berücksichtigung des Umweltaspekts hat der Gedanke der Wirtschaftlichkeit einer Heizungsanlage herausragende Bedeutung. Den Endkunden beschäftigen aber ebenso Fragen nach der Technik wie auch Angaben zur Wahl des Brennstoffes, zum Aufstellort sowie zu heizkostenreduzierenden Maßnahmen. Ausführliche Informationen sind das A und O, um Entscheidungen treffen zu können.



Die neue Informationsbroschüre zum Thema „Brennwerttechnik“ läßt sich als Argumentationshilfe hervorragend beim Verkaufsgespräch nutzen.

Diese und ähnliche Aspekte werden in der Schriftenreihe Heiztechnik Spezial behandelt. Die erste Ausgabe der Reihe mit dem Titel „Brennwerttechnik – Die zeitgemäße Art, mit Gas zu heizen“ zeigt auf sehr anschauliche Art und Weise, illustriert mit Bildern und Farbgrafiken, technische Zusammenhänge auf, die einem Haus- und Wohnungseigentümer im Rahmen der Haustechnik ständig begegnen. Es werden die Gemeinsamkeiten und Unterschiede zwischen Brennwert- und Niedertemperaturtechnik verdeutlicht und typische Merkmale des Gasbrennwertkessels dargestellt. Darüber hinaus kann der Leser Wissens-

wertes über bauliche Voraussetzungen im Zusammenhang mit Brennwertkesseln sowie über die Vorteile eines eigenen Heizraums erfahren.

Die zweite, in Kürze erscheinende Heiztechnik Spezial-Ausgabe „Sparsam heizen durch Anlagenmodernisierung“ beantwortet Fragen rund um das wirtschaftliche und komfortable Heizen speziell in bestehenden Gebäuden. Es werden Gründe für eine Modernisierung aufgezeigt und das Kosten-/Nutzenverhältnis brennstoffsparender Maßnahmen beleuchtet. Des Weiteren wird die Öl- und Gasheiztechnik vorgestellt, über Regelungstechnik und Warmwasserbereitung informiert und auf Fragen zur Solartechnik eingegangen.

Zurzeit besteht die Reihe Heiztechnik Spezial aus zwei Ausgaben, aber die Planungen gehen bereits weiter. Der Teil „Sparsam heizen durch Anlagenmodernisierung“ kündigt bereits den nächsten an: „Sparsam heizen im Neubau“.

Auch für das Fachhandwerk ist die neue Spezial-Reihe interessant. Die anschaulichen Darstellungen können zur Unterstützung von Verkaufsgesprächen genutzt werden. Denn die Broschüren bieten die Möglichkeit, die Kunden auf schnellem Wege umfassend zu informieren. Die beiden Ausgaben der Heiztechnik Spezial-Reihe sind kostenlos erhältlich bei:

Buderus Heiztechnik GmbH
Abt. MW 1.2
Sophienstraße 30–32
35576 Wetzlar.



Abgasanlage und Umwälzpumpen Logafix-Aktion bis Jahresende

Zwei Logafix-Produkte verdienen bis zum Jahresende eine besondere Aufmerksamkeit: die Edelstahl-Abgasanlage sowie die Umwälzpumpen Marke Buderus. Denn bis zum 31. Dezember 1999 laufen zwei Verkaufsaktionen, bei denen die Buderus Eigenmarken zu einem besonders günstigen Preis zu haben sind.



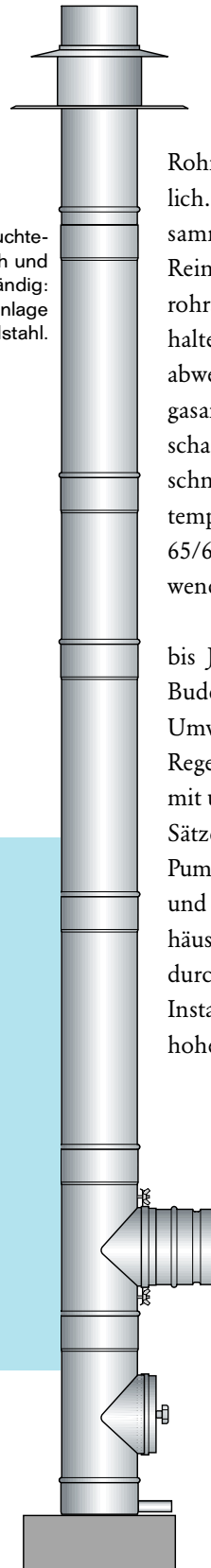
Als einer der Haupt-Leistungsträger im Heizungsnetz entscheidet die Heizungspumpe mit über die Effizienz der Gesamtanlage.

Betriebssicher, feuchteunempfindlich und korrosionsbeständig: die Abgasanlage Logafix aus Edelstahl.

Was ist Logafix?

Logafix ist ein Dachname für spezielle Handelswaren, die als Buderus-Eigenmarken angeboten werden. Neben einer hochwertigen Qualität bieten diese Produkte ein sehr gutes Preis-/Leistungsverhältnis, eine günstige Gewährleistung sowie die genaue Abstimmung mit dem Gesamtsystem Heizung. Im einzelnen gehören zum Logafix-Angebot:

- Durchlauferhitzer und Kleinspeicher
- Umwälzpumpen (elektrisch geregelt) und Zirkulationspumpen
- Turbo-Tacker-System für das Verlegen von Fußbodenheizungen
- Abgasanlagen
- Kugelhähne und Pumpenkugelhähne
- Ausdehnungsgefäße



Die Abgasanlage Logafix ist je nach Rohrdurchmesser zum Komplettpreis erhältlich. Zum Angebot zählen Kondensatsammelschale mit Ablauf, Edelstahltür, Reinigungs- und Prüföffnung, Abgasrauchrohranschluß, Längenelemente, Distanzhalter, offenes Abschlußblech sowie Regenabweiser. Besondere Pluspunkte der Abgasanlage: Durch die spezifischen Eigenschaften des Materials Edelstahl wird eine schnelle Aufheizung auf optimale Betriebstemperatur erreicht. Außerdem sichert die 65/60 mm tiefe Steckverbindung die notwendige Rauchgasdichtigkeit des Systems.

Ebenfalls besonders preisgünstig sind bis Jahresende die „blauen Pumpen“ von Buderus. Zum Sonder-Paket gehören vier Umwälzpumpen (eine mit elektronischer Regelung), jeweils zwei Pumpenkugelhähne mit und ohne Schwerkraftbremse sowie drei Sätze Pumpverschraubungen. Alle Buderus-Pumpen besitzen die bewährte Wilo-Qualität und können ideal in Ein- und Zweifamilienhäusern eingesetzt werden. Sie zeichnen sich durch einfache Bedienbarkeit, bequeme Installation, abgestimmte Hydraulik sowie hohe Flexibilität aus. ■



E-Commerce: Buderus bietet Bestellservice im Internet an

E-Commerce heißt im Moment das sicherlich meist zitierte Wort in der Computerwelt. Über die Chancen und Risiken des elektronischen Handels streiten sich Zukunftsforscher und Soziologen ebenso wie Vertriebsleiter und Marktstrategen. Und während sie sich streiten, boomt das Einkaufen per Mausklick unaufhaltsam: Experten erwarten eine Steigerung des Umsatzes durch Online-Geschäfte in Deutschland von drei Mrd. DM im Jahr 1996 auf 38 Mrd. DM bis zum Jahr 2001.



Aber während mehr oder weniger spektakuläre Visionen vom Brötchen-Shopping am PC die Runde machen, haben weit-sichtige Unternehmen längst die tatsächlich sinnvollen und praktikablen Möglichkeiten des E-Commerce erkannt und in die Praxis

umgesetzt. Wie Buderus zum Beispiel: Seit August 1999 können Heizungsfachbetriebe Buderus-Artikel direkt im Internet bestellen.

Unter der Adresse <http://bestellservice.buderus.de> steht neben umfangreichen Informationen zum Gesamtsortiment täglich

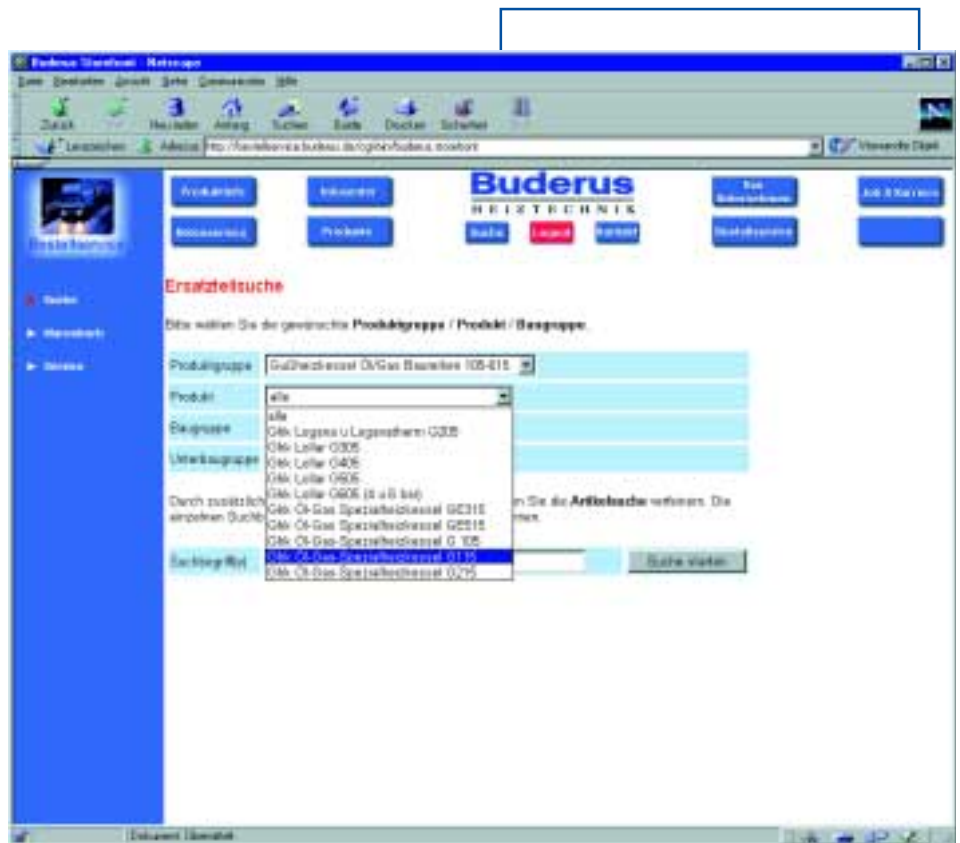
von 6 bis 24 Uhr ein elektronischer Bestellservice zur Verfügung. Da für die Konditions- und Artikeldaten regelmäßig nachts ein Update vorgenommen wird, kann der Kunde stets auf aktuelle Bestelldaten zugreifen.

Umfangreiche Suchfunktionen

Geordnet werden können sowohl Ersatzteile als auch ganze Pakete mit einer gewünschten Konfiguration von Kessel und Speicher-Wassererwärmer. Dabei lassen sich auch die Kriterien Kesselgröße, Brennstoff und Anwendungsbereich angeben. Bei der Zusammenstellung der Komponenten hilft ein „Paketplaner“. Zusätzlich stehen komfortable Suchfunktionen zur Verfügung, die von Produktgruppen über einzelne Produkte und Baugruppen bis auf die Ersatzteilebene das gesamte Angebot übersichtlich aufschlüsseln. Zu jedem einzelnen Artikel lassen sich detaillierte technische Informationen und Lieferhinweise aufrufen. Wer bereits genau weiß, was er haben möchte, kann natürlich auch einfach Artikelnummer und Menge eingeben. Unmittelbar nach Absenden der Bestellung erhält der Kunde online die Bestätigung für die erfasste Bestellung sowie die dazugehörige Internet-Auftragsnummer. Bei bestätigter Bestellung bis 15 Uhr erfolgt die Lieferung bis zum nächsten Arbeitstag.

Datenschutz gewährleistet

Datensicherheit bei der Bestellung ist gewährleistet, weil im Internet nur Artikelnummer, Bestellmenge und Kundennummer übertragen werden. Seine individuelle Kundennummer erhält der Kunde auf schriftlichen Antrag von der jeweils zuständigen Niederlassung. Sie ist Voraussetzung für die Nutzung des Bestellservices und muss beim Login stets angegeben werden. Die Zusammenführung der Bestellung mit den Kunden- und Konditionsdaten erfolgt hinter so genannten Firewalls, die die sensiblen Daten vor unbefugtem Zugriff schützen. ■



Suche nach Ersatzteilen:
Die dynamische Katalogauswahl schlüsselt die einzelnen Produkte bis auf Ersatzteilebene auf.



Eine Bestätigung für die erfasste Bestellung wird dem Kunden direkt online zur Verfügung gestellt.

Neue Vertriebsbereiche seit 1. Oktober Buderus setzt auf Kundennähe

Die Änderung der Vertriebsorganisation bei Buderus ist abgeschlossen: Seit dem 1. Oktober 1999 sind die Vertriebsbereiche neu geordnet. Aus den bisherigen vier wurden fünf Bereiche, denen die jeweiligen Niederlassungen in den Regionen Nord, Mitte, Süd, Ost sowie West zugeordnet sind.



Zuordnung auf einen Blick

Vertriebsbereich Nord

Leitung: Hans Jörgen Jöets-Andersen
Niederlassungen in Bremen, Goslar, Kassel, Kiel, Hamburg, Hannover, Magdeburg, Schwerin.

Vertriebsbereich Mitte

Leitung: Thomas Berlep
Niederlassungen in Frankfurt, Gießen, Koblenz, Kulmbach, Ludwigshafen, Mainz, Saarbrücken, Trier, Würzburg.

Vertriebsbereich Süd

Leitung: Ulrich Henning
Niederlassungen in Augsburg, Esslingen, Freiburg, Karlsruhe, Kempten, München, Neu-Ulm, Nürnberg, Regensburg, Schwenningen.

Vertriebsbereich Ost

Leitung: Joachim Jatzkowski
Niederlassungen in Berlin, Dresden, Erfurt, Leipzig, Neubrandenburg, Rostock, Velten, Zwickau.

Vertriebsbereich West

Leitung: Klaus Hermann
Niederlassungen in Aachen, Bielefeld, Dortmund, Düsseldorf, Essen, Köln, Meschede, Münster, Osnabrück, Wesel.

Mit dieser Neustrukturierung trägt Buderus seinem ständig wachsenden, bundesweiten Niederlassungsnetz mit derzeit 45 Standorten Rechnung. Im vergangenen Jahr kam die Niederlassung Wesel hinzu, Hannover und Kempten erhielten Neubauten. Ein modernes Bürogebäude und eine neue Lagerhalle werden seit kurzem in Regensburg und Essen genutzt. Weitere Vorhaben in diesem und im nächsten Jahr sind Ausbauten der Standorte Trier, Koblenz und Münster sowie die Eröffnungen der Niederlassungen in Heilbronn und Traunstein. Mit

der Neugliederung der Vertriebsbereiche will Buderus seine Vertriebsorganisation weiter ausbauen und damit einen noch direkteren Kundenservice bieten. Neben dem flächendeckenden Niederlassungsnetz gewährleisten auch die derzeit neun Service-Center eine intensive Kundenbetreuung. Dank der großen Kundennähe kommen den Marktpartnern alle Serviceleistungen unmittelbar zugute. Das Buderus-Angebot reicht von der Beratung bei allen Heiztechnik-Fragen über konkrete Hilfen bei Heizungsstörungen bis hin zu vielfältigen Schulungsangeboten. ■

Wachstumsmarkt Polen Niederlassung Warschau eröffnet

Mit der feierlichen Eröffnung einer neuen Buderus-Niederlassung in Warschau am 8. September 1999 wurde ein wichtiger Grundstein für eine weitere erfolgreiche Geschäftsentwicklung im östlichen Nachbarland gelegt.

Bei ihren Begrüßungsreden vor zahlreichen hochrangigen Gästen aus Politik und Wirtschaft betonten sowohl Leszek Stys, Geschäftsführer von Buderus Technika Grzewcza, als auch Reinhard Engel, Vorsitzender der Geschäftsführung der Buderus Heiztechnik GmbH, die bereits geleistete, hervorragende Arbeit der Buderus-Tochtergesellschaft. So konnte das Verkaufsvolumen seit der Gründung 1994 bis heute um das 25-fache vergrößert werden. Für 1999 wird im Vergleich zum Vorjahr ein Umsatzanstieg von 60 Prozent angestrebt. Damit ist das Unternehmen in Polen heute bereits die viertgrößte Gesellschaft der Heiztechnik innerhalb der europaweiten Struktur des Buderus-Konzerns.



Darf in Polen nicht fehlen:
Folklore zur Eröffnung.

Partner und Dienstleister

Unverzichtbare Voraussetzung für das Erreichen dieser ehrgeizigen Ziele ist eine enge Partnerschaft zu den Installationsfirmen und Planern sowie der Auftritt von Buderus als Komplett-Dienstleister. Das dichte Netz von derzeit acht Niederlassungen in

nischer Kompetenz des Herstellers und Kundennähe des Großhändlers macht es möglich, optimal aufeinander abgestimmte Komponenten in einem geschlossenen System anzubieten.

Neben der hohen Kompetenz und Leistungsbereitschaft der Buderus-Mitarbeiter wurden die



Polen, das im kommenden Jahr neue Bauten in Breslau und Danzig erhält, bringt die notwendige Kundennähe. Eine gut funktionierende Infrastruktur und ein schneller und reibungsloser Kundendienst zählen ebenso zur praktizierten Partnerschaft wie das reichhaltige Schulungsangebot oder Maßnahmen zur Gewinnung von Endkunden.

Mit der Inbetriebnahme der neu gebauten Niederlassungen konnte die Produktpalette um das komplette Handelswarenprogramm erweitert werden. Damit tritt Buderus Technika Grzewcza am Markt als Großhändler auf, der alle Produkte liefert, die zur Installation eines Heizungssystems erforderlich sind. Die Verbindung aus tech-

großen geschäftlichen Erfolge von Buderus Technika Grzewcza auch durch günstige Rahmenbedingungen ermöglicht. So stellte Reinhard Engel bei seiner



Festlicher Empfang in der Buderus Niederlassung Warschau: Von Leszek Stys, Geschäftsführer von Buderus Technika Grzewcza, wollten Medienvertreter von Rundfunk und Presse die Erfolgsstory der Buderus-Tochtergesellschaft erfahren.

Ansprache heraus, dass sich Polen derzeit in einer Modernisierungsphase befindet. Aspekte wie Umweltschutz, Energieeinsparung sowie der Wunsch

nach hohem Komfort würden moderne Heiztechnik attraktiv machen. Die speziellen Bedingungen verleihen Polen nach den Worten Engels einen Ausnahme-Status im europaweiten Markt für Heiztechnik. Während das Umsatzvolumen der europäischen Heiztechnik-Industrie seit 1995 kontinuierlich abnehme, sei in Polen ein stetiges Wachstum festzustellen.

Die neue Niederlassung Warschau ist nicht nur ein wichtiger Standort für Buderus Technika Grzewcza. Der unternehmerische Erfolg sowie das Know-how und der Einsatzwillen des Teams haben die Geschäftsleitung von Buderus Heiztechnik veranlasst, von Warschau aus auch die geschäftlichen Aktivitäten in den GUS-Staaten zu steuern. ■

Reinhard Engel und Leszek Stys vor dem Kulturpalast in Warschau, in dem vom 7. bis 10. September 1999 die INSTALEXPO stattfand. Bei dieser bedeutenden Heiztechnik-Fachmesse präsentierte Buderus seine komplette, moderne Heiztechnik auf einem großen Stand. Auf dem expandierenden polnischen Heizungsmarkt strebt Buderus für 1999 einen Umsatzanstieg von 60 Prozent an.

Österreich: Neue Niederlassung in Graz-Kalsdorf



Größtmögliche Kundennähe und partnerschaftliche Orientierung – das sind auch in Österreich die Kriterien für den Ausbau des Buderus-Niederlassungsnetzes. Die vierte Niederlassung der Buderus Austria Heiztechnik GmbH ist in Graz-Kalsdorf eröffnet worden. Nachdem die Betreuung der Kunden bereits im vergangenen Jahr aufgenommen worden war, fand im Mai die offizielle Eröffnung statt. Mit einem Investitionsaufwand von insgesamt 31 Mio. Schilling wurden eine 1.690 m² große Lagerhalle und ein Bürogebäude mit einer Fläche von ca. 400 m² errichtet. Der Komplex umfasst auch moderne Schulungs- und Demonstrationsräume, in denen alle Aspekte moderner Heiztechnik sowie kompetente Energieberatung in Theorie und Praxis vermittelt werden können.

Zur Eröffnung in Graz trafen sich Robert Kordik, Geschäftsführer Buderus Austria, Dr. Hans-Ulrich Plaul, Vorstandsvorsitzender der Buderus AG, Christian Hoffmann, Goldsieger der Langlauf-WM in Ramsau, Werner Grißmann, Rauchfangkehrermeister, Reinhard Engel, Vorsitzender der Geschäftsführung der Buderus Heiztechnik GmbH, und Ingenieur Gernot Spiesmaier, Geschäftsführer Buderus Austria (v. l. n. r.).

Von der neuen Niederlassung aus wird neben der Steiermark das südliche Burgenland betreut. In absehbarer Zeit soll das Gebiet auf Kärnten ausgedehnt werden. Zurzeit kümmern sich elf Mitarbeiter um den bestmöglichen Service für die Buderus-Kunden. Die gesamte Produktpalette sowie das entsprechende Zubehörprogramm werden jetzt in Graz bereitgehalten und stehen dem Kunden innerhalb kürzester Zeit zur Verfügung. ■

Niederlassung Kalsdorf in Zahlen

Buderus Austria Heiztechnik GmbH
Niederlassung Kalsdorf
Bahnhofstraße 112 · 8401 Graz-Kalsdorf

Telefon:
Verkauf (0 31 35) 5 19 11
Werkskundendienst (0 31 35) 5 19 44
Telefax: (0 31 35) 5 19 11-32

Investitionen: 31 Mio. ÖS
Beschäftigte: 11
Grundstücksfläche: 10.000 m²
Bürofläche: ca. 400 m²
Lagerfläche: ca. 1.690 m²

Essen, Regensburg, Münster, Trier – Niederlassungs-Netz wird modernisiert



Reges Interesse fand die Eröffnung der Essener Niederlassung Anfang September.

Partnerschaft zeigt sich in Kundennähe, Service-Optimierung und einem ständig verbesserten Dienstleistungs-Angebot.

Kontinuierliche Investitionen in das Niederlassungsnetz sind dazu eine wichtige Voraussetzung. Deshalb wurden bei Bu-

derus jetzt wieder zwei neue Niederlassungen eröffnet, zwei weitere sind im Bau. In Regensburg wurde der offizielle Startschuss am 18. Juni gegeben. Neben dem Stadt- und Landkreis Regensburg gehören zum Arbeitsgebiet der 42-köpfigen Mannschaft die Landkreise Deggendorf, Freyung, Regen, Cham, Schwandorf, Dingolfingen, Staubing, Passau, Rottal, Landshut sowie Kelheim.

Gut zwei Monate später, am 3. September, fand die Eröffnung des neuen Standortes in Essen statt. Von hier aus werden die Kunden in Essen, Mülheim, Oberhausen, Duisburg, Bottrop, Gelsenkirchen, Herne, Bochum sowie im Landkreis Recklinghausen und in einem Teil des Ennepe-Ruhr-Kreises von den

derzeit 33 Buderus-Mitarbeitern betreut. Bereits absehbar ist das Ende der Bautätigkeit in Münster. Und auch in Trier wird seit dem Spatenstich am 15. Juli zielstrebig für die Zukunft gearbeitet. ■



Zufriedene Gesichter bei der Vor-Ort-Besichtigung in Münster.

Erfolgreiche Hausmesse: Niederlassung Mainz

Die Präsentation der ganzen Palette moderner Heizprodukte, eine Energieberatung sogar per Computer, Finanzierungsvorschläge für den Kauf einer Heizungsanlage, Erläuterungen einer Kampagne für den Klimaschutz – ein derart vielfältiges Informationsangebot überraschte nicht wenige Besucher einer Hausmesse der Mainzer Buderus-Niederlassung.

Die interessante Messe für Verbraucher fand am 12. Juni 1999 von 10.00 bis 18.00 Uhr in Mainz-Hechtsheim statt. Neben Buderus stellten rund 35 weitere führende Hersteller und Lieferanten ihre neuen wie

auch bewährten Produkte vor. Mit von der Partie waren außerdem das Umweltamt der Stadt Mainz, die BHW Bank AG, die Stadtwerke Mainz AG sowie der Verband Brennstoffhändler Rhein-Main e.V.. Viele Gäste nutzten vor allem die kostenlose Energieberatung. Besondere Attraktionen für kleine und große Gäste waren eine Tombola zugunsten krebskranker Kinder sowie eine Autogramstunde der Profi-Kicker des SSV Mainz 05. Außerdem konnten am Veranstaltungstag Vorträge zu den Themen moderne Heiztechnik, Solar und Regenwassernutzung gehört werden. ■



Solartechnik im Mittelpunkt des Interesses.

Ausgezeichneter Rundum-Service Marketingpreis für den „Heizmeister“

Der Mann ist gern gesehen. Wenn Roland Jahn aus dem hessischen Karben mit seinen Kunden spricht, entführt er sie in aufregende Erlebniswelten. Er sorgt für behagliche Gefühle, und auf individuelle Wünsche seiner Kunden wartet er förmlich schon. Nein, der Mann verkauft weder Luxusautomobile noch handgenähte Schuhe. Roland Jahn ist der „Heizmeister“. Er bietet ausschließlich die Sanierung alter Heizungsanlagen an, und er bedient vor allem Eigenheimbesitzer im Alter zwischen 40 und 70 Jahren. Die Heizkessel kommen ausschließlich von Buderus.

Gerade erst wurde Roland Jahn mit dem Marketingpreis des Deutschen Handwerks 1999 für seine mutige Nischenstrategie ausgezeichnet. Das brachte ihm neben Pokal und Urkunde auch ein Preisgeld in Höhe von 10.000 DM. Wirtschaftlich gesehen hat er es ohnehin geschafft. In nur acht Jahren wurde er vom Gründer zum Marktführer in seiner Region, erwirtschaftet mit elf Mitarbeitern 2,5 Millionen DM Jahresumsatz.

Jahns Erfolgsrezept: höchste Kompetenz und professioneller Rundum-Service. Er plant die Heizungssanierung zu Hause beim Kunden, erstellt von Beginn an eine Fotodokumentation, um später auch telefonisch schnell helfen zu können, achtet besonders aufs Energiesparen und hilft auch beim



Der „Heizmeister“ Roland Jahn präsentiert stolz die Urkunde zum Marketingpreis des Deutschen Handwerks 1999. Mit ihm freut sich Ulrich Staudinger (rechts), Mitglied der Geschäftsführung von Buderus Heiztechnik.

Beantragen von öffentlichen Fördermitteln. Wenn es dann so weit ist, braucht er für die Sanierung garantiert nur einen Tag. Auf jede installierte Anlage gewährt Jahn fünf Jahre Garantie. Da mag er sich natürlich nur auf Markenqualität bei den einzubauenden Geräten verlassen. „Das bedeutet, dass ich nur bei den anerkannt besten Herstellern einkaufe. Bei den Heizkesseln steht immer Buderus drauf“, sagt Jahn.

Im Hause Buderus Heiztechnik ist der „Heizmeister“ bestens bekannt. Ulrich Staudinger, Geschäftsführer Vertrieb, sieht Gemeinsamkeiten zwischen dem Karbener Betrieb



Roland Jahn erläutert mit viel Überzeugungskraft seine Ideen.

und Buderus: „Herr Jahn verfolgt wie wir konsequent die Strategie, das einstige Low-Interest-Produkt Heizkessel in die Erlebniswelt des Wohnens zu integrieren. Und er erkennt, dass die Kunden nicht Produkte

wollen, sondern Lösungen für ihre ganz persönlichen Bedürfnisse und Probleme.“ Roland Jahn und sein Betrieb sind per E-Mail unter info@heizmeister.de und auch im Internet unter der Adresse www.heizmeister.de zu erreichen. ■

Design oder Nicht-Design? In Frankfurt nicht mehr die Frage



Die Buderus Heiztechnik GmbH hatte schon frühzeitig erkannt, dass Heizkessel und Regelung neben hochwertiger Technologie auch durchaus etwas fürs Auge bieten dürfen. Bei der Gestaltung der Geräte wurden deshalb schon vor Jahren stets renommierte Industrie-Designer mit einbezogen.

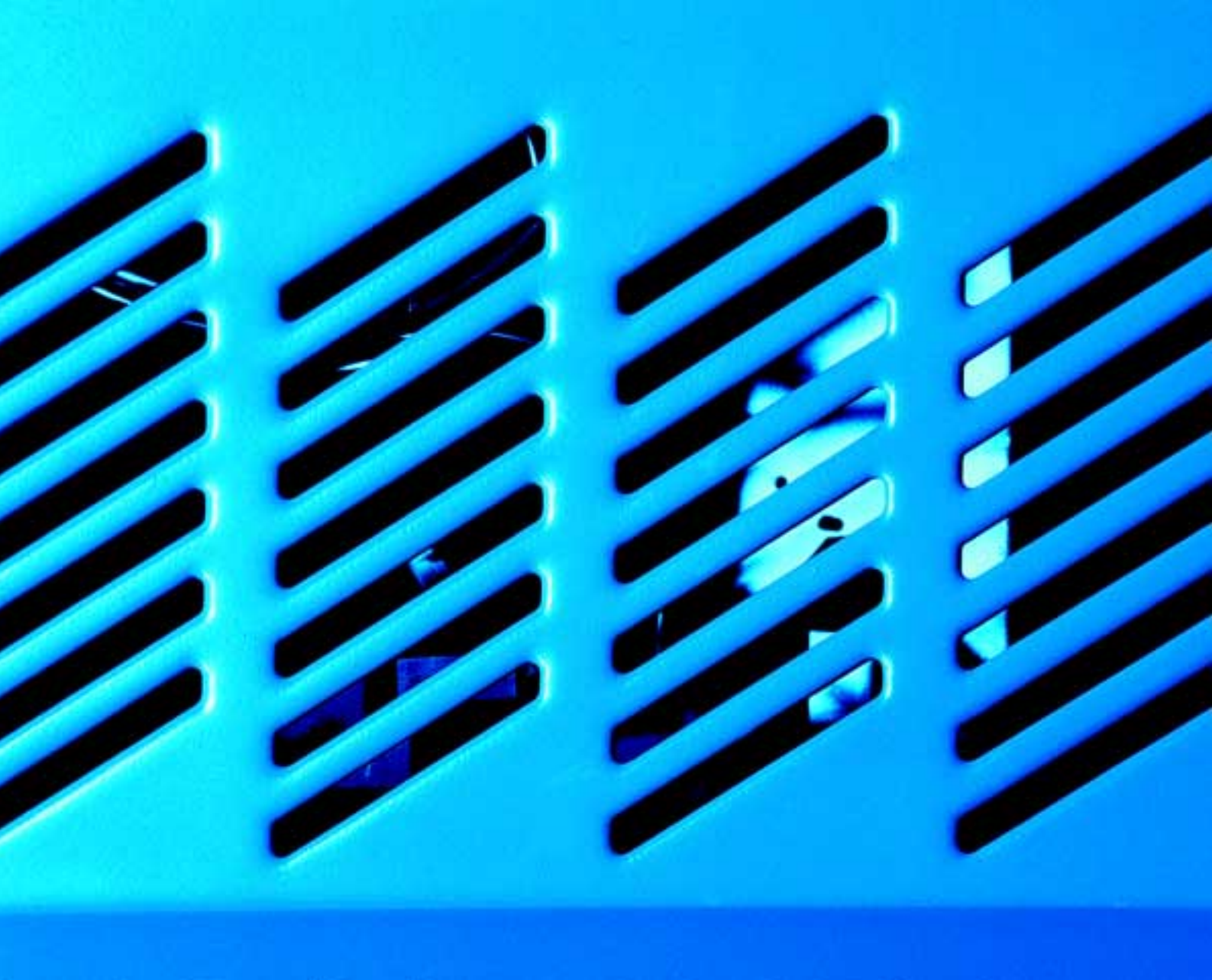
Der Erfolg der markanten und unverwechselbaren Kessel-Produktreihen im berühmten Buderus-Blau und die positive Resonanz bei Marktpartnern und Kunden haben dieser Entscheidung zweifellos Recht gegeben. Und zahlreiche interna-



Vom Holzmodell über den Gehäuseentwurf ohne Innenleben bis zum fertigen, betriebsbereiten Hightech-Produkt. Die perfekte Kombination von Design und Funktionalität erfordert eine anspruchsvolle Entwicklungsarbeit.



tionale Design-Preise unabhängiger Fach-Jurys bestätigen aus berufenem Munde immer wieder die hohe Qualität des Buderus-Designs. Verständlich, dass dieser Trend auch andere nicht ruhen ließ. Design-Pioniere wie Buderus lösten geradezu eine Flut von Kessel-Neugestaltungen aus, die auf der diesjährigen ISH unübersehbar war: neue Designs, wohin das Auge auch blickte – mit mehr oder weniger überzeugenden Resultaten. Ihren Zeiten als vernachlässigtes Kellerkind ist die Heizungsanlage jedenfalls endgültig entwachsen. ■



Faszination Technik:

Viel mehr als einfach nur Lüftungsschlitze: Die diagonal ausgelegten Gehäuseöffnungen sind zum markanten und unverwechselbaren Bestandteil des Buderus-Designs

geworden. Eine gestalterische Lösung, die sich perfekt in das Erscheinungsbild einer kompletten Kessel-Speicher-Einheit einfügt.

Buderus Heiztechnik GmbH · Postfach 12 20 · 35522 Wetzlar
Sophienstraße 30 – 32 · 35576 Wetzlar
Telefon (0 64 41) 4 18-0 · Telefax (0 64 41) 4 18-16 33
www.heiztechnik.buderus.de