



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

Ein System von 16 Heizkreisen als Weihnachtsmotiv: Buderus wünscht Ihnen perfekt funktionierende Verbindungen und eine optimale Verteilung von Glück, Gesundheit und Erfolg in 2001.



Innovatives für jeden Bedarf Die neue Wandheizkessel-Generation

Buderus Deutschland

„Preis der deutschen Gaswirtschaft 2000“

Projekt + Lösung

18 Megawatt für besseres Arbeiten

Unser Service für Ihren Erfolg

Kundennähe garantiert

Kurz + Knapp

- 04 Schwefelarmes Heizöl entlastet Umwelt
- 04 Buderus wächst weiter
- 04 Weltcup-Sponsor im Wintersport
- 04 ISH im März 2001
- 05 Software & Datenservice im Überblick
- 05 Buderus Polen weiter auf Erfolgsspur
- 05 Positive Wirtschaftsdaten

Forschung + Technik

- 06 Innovativ und marktgerecht – Forschung bei Buderus
- 12 Eine Frage des Gefühls – Warmwasserversorgung mit Komfort (Teil 2)

Produkte + Innovationen

- 14 Innovatives für jeden Bedarf – Die neue Wandheizkessel-Generation von Buderus
- 17 Neue Brennwertkessel für die Wand

Im Blickpunkt der Branche

- 18 Stiftung Warentest bewertet Gas-Brennwertkessel – Wandkessel von Buderus mit „sehr gut“ benotet
- 20 Hochwasser kann böse Folgen haben – Pfiffige Idee zur Öltanksicherung
- 21 „World of Living“ – Aktuelle Buderus-Heiztechnik im Infotainmentpark

Projekt + Lösung

- 22 18 Megawatt für besseres Arbeiten – Neue Heizzentrale im Werk Lollar

Unser Service für Ihren Erfolg

- 26 Kundennähe als Maxime – Dezentrale Lagerhaltung bei Buderus

Menschen für Buderus

- 28 Information und Service – Starkes Internet-Engagement bei Buderus

Buderus Deutschland

- 30 „Preis der deutschen Gaswirtschaft 2000“ – Innovative Wärmepumpe von Buderus ausgezeichnet



Impressum

Herausgeber:
Buderus Heiztechnik GmbH
Sophienstraße 30 – 32
35576 Wetzlar

Verantwortlicher Redakteur:
Dipl.-Ing. Gerd Böhm

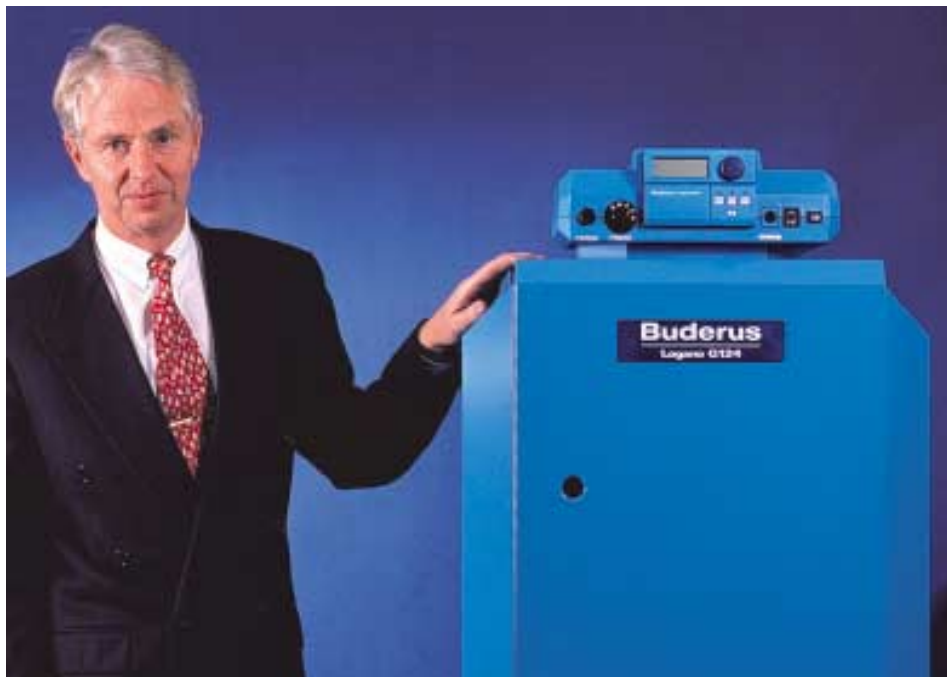
Redaktion:
Dipl.-Ing. Gero Frischmann
Dipl.-Ing. Frank Sprenger
Dipl.-Ing. Thomas Berlep
Pressebüro Hansmann, Düsseldorf

Fotos:
Wolfgang Volz

Andreas Amann (S. 30)
Hans-Jürgen Fuchs (S. 21)
Alois Furtner (S. 4)
Wolf Pabst (S. 20)
Deutsche Shell AG (S. 4)
ZEFA Bilderdienst (S. 12/13)

Produktion:
GMK, Düsseldorf

Chancen nutzen



Elf Jahre hat Reinhard Engel die Buderus Heiztechnik GmbH erfolgreich geführt und zu einem international bedeutenden Anbieter entwickelt. Mit meinem ersten Editorial möchte ich ihm für die geleistete Arbeit und die nach wie vor große Verbundenheit zur Heiztechnik danken.

Dankbar bin ich auch für die vertrauensvolle Partnerschaft, die uns von unseren Kunden entgegengebracht wird, und für das hohe Engagement aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Buderus. Beides sind wichtige Voraussetzungen, um die Herausforderungen im Markt bestehen zu können. Ich freue mich darauf, mit dieser Unterstützung ein so erfolgreiches Unternehmen in die Zukunft führen zu dürfen.

Der deutsche Markt für Heiztechnik stagniert nach wie vor. Unsere Partner, die SHK-Fachbetriebe, und wir als Hersteller wollen dennoch gemeinsam Wachstum erreichen. Ziel ist es, sich mit einer selbst erarbeiteten Firmenkonjunktur von der allgemeinen Entwicklung abzukoppeln. Dies gelingt mit starker Kundenorientierung sowie innovativen und technisch ausgereiften Produkten zu günstigen Preisen. Auch unter schwierigen Absatzbedingungen haben wir mit diesen Produkten kontinuierlich Marktanteile hinzugewinnen können.

➤ Das hohe Preisniveau für Energie sollte ein weiterer Impulsgeber sein. ◀

Das hohe Preisniveau für Energie, mit dessen Rückgang in naher Zukunft nicht zu rechnen ist, sollte ein weiterer Impulsgeber sein. Der Heizkosten-Schock kann als Anreiz zur Modernisierung veralteter Heiztechnik wirkungsvoller sein als Grenzwerte mit langen Übergangsfristen.

Zur schnellen Modernisierung rät auch die Stiftung Warentest. Wer zögert, so die Warentester, verschenkt Geld. Dass ein Brennwertkessel von Buderus bei dem aktuellen Test erstens mit der Bestnote „sehr gut“ abgeschnitten hat und zweitens sein wettbewerbsfähiger Preis große Attraktivität besitzt, freut uns natürlich. Aber nicht die Freude darüber zählt, sondern der Erfolg, den wir daraus gemeinsam im Markt machen.

Für die vertrauensvolle Zusammenarbeit im zurückliegenden Jahr danken wir Ihnen. Ein frohes und besinnliches Weihnachtsfest und einen guten Start in ein erfolgreiches Jahr wünscht Ihnen

Ihr Uwe Lüders

Schwefelarmes Heizöl entlastet Umwelt

Nicht nur moderne Heiztechnik sorgt durch geringe Schadstoffbildung für eine Senkung der Umweltbelastung. Auch bei den Brennstoffen selbst lässt sich noch einiges verbessern. Jüngstes Beispiel ist das von der Deutschen Shell angebotene schwefel-

arme Heizöl. Im Vergleich zum Standard-Heizöl konnte hier der Schwefelanteil um 75 Prozent gesenkt werden. Die Folge: Bei der Verbrennung entsteht auch 75 Prozent weniger Schwefeldioxyd. Buderus begrüßt den Einsatz des neuen schwefelarmen Heizöls, da deutliche Verbesserungen für den praktischen Betrieb zu erwarten sind. So wird durch die Verminderung des Schwefelgehaltes die Kesselverschmutzung während der Heizperiode wesentlich geringer. Konstantere Abgaswerte und eine höhere Wirtschaftlichkeit sind das Ergebnis. Zusätzlich wird auch der Reinigungsaufwand gesenkt. Außerdem bringt die optimierte Heizöl-Qualität eine noch höhere Betriebssicherheit moderner Ölheizungssysteme. ■



Weltcup-Sponsor im Wintersport

Wärme und Schnee – diese attraktive Kombination bietet sich als ideale Plattform an, die Markenbotschaft einer umweltfreundlichen Heiztechnik zu vermitteln. Buderus engagiert sich deshalb auch in der Winter-Wettkampfsaison 2000/2001 wieder beim Skispringen und Langlauf – als Presenting-Sponsor des Internationalen Skiverbandes FIS. Außerdem ist Buderus bei beiden Disziplinen als Team-Sponsor des Deutschen Skiverbandes präsent. In den letzten Jahren ist vor allem Skispringen durch die Erfolge deutscher



Sportler auf der Beliebtheitskala der Zuschauer in die Spitzengruppe vorgerückt. TV-Übertragungen mit rekordverdächtigen Einschaltquoten bestätigen die Entscheidung für den Einstieg in den weißen Sport. ■

Buderus wächst weiter

Ein Umsatzanstieg um 67 Mio. Euro auf 1.178 Mio. Euro im Geschäftsjahr 1999/2000 bestätigt die erfolgreiche Vorwärts-Strategie von Buderus. Dieses Wachstum um 6 Prozent ist vor allem auf die zunehmende Internationalisierung zurückzuführen. Aber auch im rückläufigen deutschen Markt zeigt ein um 1 Prozent gesteigener Umsatz, dass weitere Marktanteile gewonnen wurden.

Interessant ist außerdem das Wachstum der Solarkomponenten. Ihr Umsatz stieg um 33 Prozent auf 22 Mio. Euro an.

Der Marktanteil für Buderus-Produkte soll weiter wachsen. In den nächsten Monaten werden allein zehn neue Vertriebsniederlassungen im In- und Ausland errichtet, um die Vertriebs- und Service-Präsenz stetig zu verbessern. ■



ISH im März 2001

„Leben mit Wasser, Wärme und Luft“ lautet das Motto der kommenden ISH vom 27. bis 31. März 2001. Auch bei Buderus laufen die Vorbereitungen für die weltweit marktführende Leitmesse für Sanitär- und Heizungstechnik auf Hochtouren. Im nächsten Buderus Magazin wird es einen ersten Vorgeschmack

auf das geben, was Buderus in Frankfurt seinen Partnern an Informationen, Ideen und Innovationen bieten wird. Sicher ist aber schon jetzt, dass der Buderus-Stand in der Halle 8 wie in den letzten Jahren ein zentraler Treffpunkt für die gesamte Branche sein wird. ■

Software & Datenservice im Überblick

Immer mehr Heizungsfachbetriebe nutzen Computer-Software für Kundengewinnung, Planung, Produktauswahl, Angebote, Ausschreibungen oder Service. Dieser Entwicklung hat Buderus längst Rechnung getragen und eine ganze Reihe von Datensätzen für die unterschiedlichsten Anforderungen entwickelt. Eine rasche Übersicht über das komplette Buderus-Angebot an Software und Datenservice ermöglicht jetzt eine neue Broschüre. Sie informiert detailliert über Inhalte und Preise der jeweiligen Software. Datensätze über Heizkörper, Wärmeerzeuger und die verschiedenen Kataloge werden hier ebenso vorgestellt wie Informationen zu Energiebera-



tung, Wärmemengen-Analyse, Wirtschaftlichkeitsberechnung, Schadstoffanalyse sowie Speicher-Dimensionierung. Die Broschüre aus der Reihe „Info-Spezial“ ist bei allen Buderus-Niederlassungen erhältlich. ■

Buderus Polen weiter auf Erfolgsspur

Am 19. Oktober 2000 fand die feierliche Eröffnung der fünften Niederlassung der Buderus Technika Grzewcza statt. Nach Posen/Poznan, Czeladz, Warschau/Warszawa und Danzig/Gdansk bildet der neue Standort in Breslau eine weitere wichtige Etappe auf dem wirtschaftlich erfolgreichen Weg der Buderus-Tochtergesellschaft in Polen. Im Beisein von rund 400 Gästen unterstrich

führung Uwe Lüders die beträchtlichen Investitionen in Polen mit dem großen Vertrauen in eine positive wirtschaftliche Entwicklung sowie in die politi-

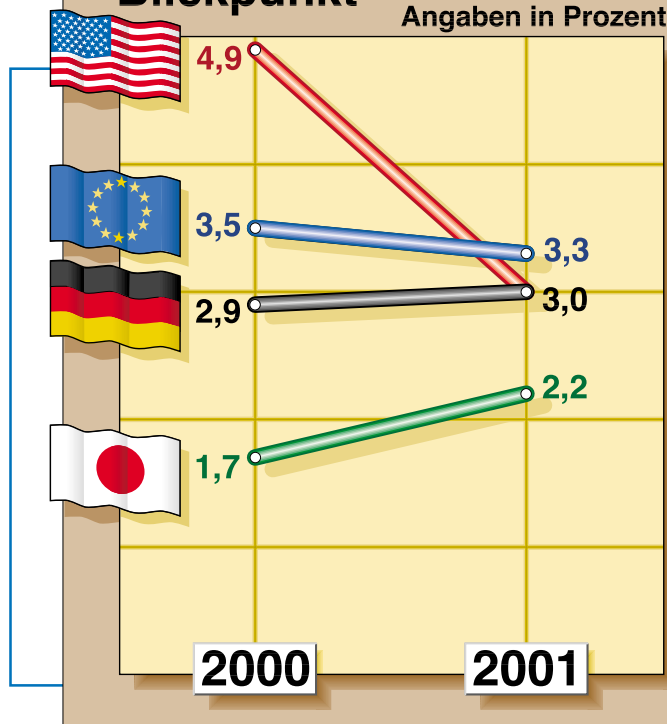


Geschäftsführer Leszek Stys die äußerst positive Entwicklung seiner Gesellschaft, die in diesem Jahr einen Umsatz von 100 Mio. DM anstrebt. Damit gehört Buderus Technika Grzewcza zu den führenden Anbietern für heiztechnische Produkte in Polen. Für die Buderus Heiztechnik GmbH begründete der Vorsitzende der Geschäfts-

sche Stabilität des Landes. Zum Abschluss der Feier segnete Kardinal Henryk Gulbinowicz das Gebäude der neuen Niederlassung. Mit den für die nächste Zeit geplanten, neuen Niederlassungen in Rzeszow, Stettin/Szczecin sowie Allenstein/Olsztyn soll der Erfolg der Buderus-Vertriebsgesellschaft in Polen kontinuierlich ausgebaut werden. ■

Bruttoinlandsprodukt im Blickpunkt

Angaben in Prozent



Positive Wirtschaftsdaten

Die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes lässt sich sehr gut am Steigen oder Fallen des Bruttoinlandsprodukts ablesen. Diese Angabe nennt die Summe der Werte aller produktiven Leistungen, die im Inland erbracht werden. Nach Ansicht der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) kann in Japan und Deutschland für das nächste Jahr mit einem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts gerechnet werden. Im Euroland soll der Wert von einem derzeit noch hohen Stand leicht, in den USA deutlich absinken. Insgesamt beurteilen die Experten die Wirtschaftsentwicklung optimistisch. ■



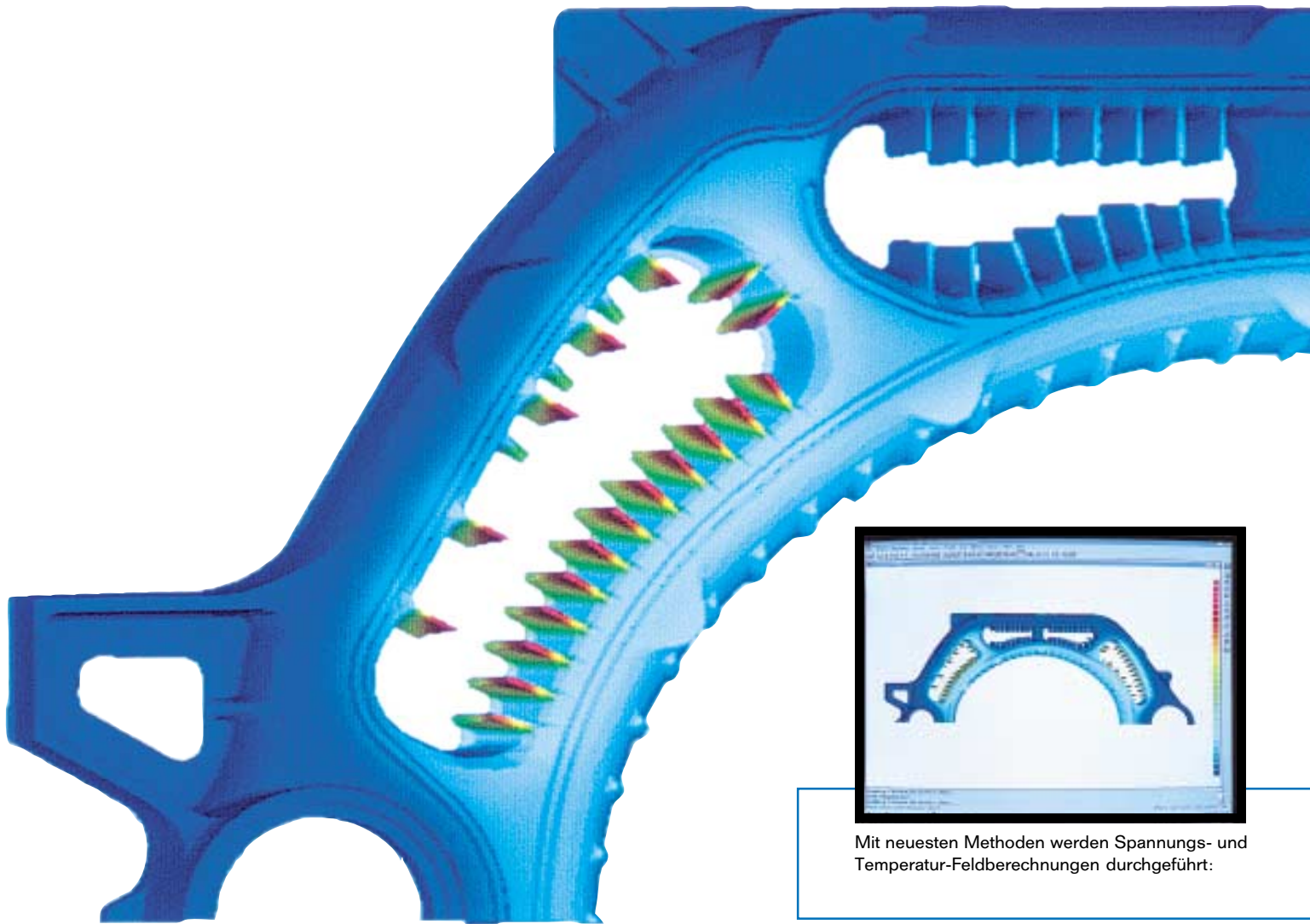
Eine wichtige Station im Bereich Forschung und Entwicklung bei Buderus: der Prüfstand für Extrembelastungen. Hier werden gerade einem Logano G615 Höchstleistungen über einen längeren Zeitraum abverlangt.

Innovativ und marktgerecht Forschung bei Buderus

Die richtige Mischung aus Kreativität, technischer Kompetenz und realistischer Markteinschätzung ist die Grundlage der Forschungs- und Entwicklungsarbeit in der Heiztechnik. Innovationen werden hier systematisch geplant und entwickelt.

Am Anfang steht die „handgeschnittzte“ Darstellung des Prinzips. Es wird eine erste Vorlage geschaffen, die als Basis für die Beurteilung der späteren Marktchancen dient. Welche Emissionen sind zu erwarten? Wie hoch wird der Wirkungsgrad in etwa sein? Können bewährte Werkstoffe eingesetzt werden? Wenn diese und zahlreiche andere Fragen geklärt sind, geht es erst richtig los. „Bei positiver Bewertung des Projekts wird die eigentliche Entwicklungsarbeit gestartet“, erläutert der Entwicklungsleiter bei Buderus, Dr. Heinz Bernd Grabenhenrich. Die Planung umfasst ein systematisches Vorgehen bis hin zur Markteinführung der neuen Technik oder des neuen Produkts. Der kaufmännische Aspekt darf dabei nicht zu kurz kommen. „Was stecken wir an finanziellen Mitteln hinein, was können wir zwei bis drei Jahre nach der Markteinführung erwarten?“ lauten die zentralen Fragen. Eine solche Amortisationsberechnung ist bei neuen Produkten eine Gleichung mit vielen Unbekannten. Bei den Nachfolgern eines bereits bekannten Produkts ist das anders. Doch dafür kann am Ende der Risikobereitschaft bei einer Neuentwicklung auch ein lohnender Erfolg stehen. Denn mit einer vollständig innovativen Technik können möglicherweise bisher unerreichbare Marktsegmente besetzt werden. Die Folge: neue Käufergruppen, höhere Absatzchancen für das Unternehmen und seine Marktpartner.





Mit neuesten Methoden werden Spannungs- und Temperatur-Feldberechnungen durchgeführt:

„Sparringspartner“

Entwickler benötigen „Sparringspartner“, damit sie bei ihren Plänen nicht abheben. Deshalb sind an jedem Entwicklungsprojekt bei Buderus interne Gutachter beteiligt. Die Buderus-Experten kommen aus verschiedenen Bereichen: Produktmanager sind ebenso gefragt wie Fachleute aus Qualitätssicherung und Produktion. Natürlich müssen Vorgaben berücksichtigt werden: Wenn klar ist, dass ein neues Produkt im vorhandenen Produktionsrahmen gefertigt werden soll, ist diese Voraussetzung ein wichtiger Punkt bei der Planung. Werden keine Fertigungstechnologien festgelegt, gibt es für die Kreativen zunächst keinerlei Einschränkungen.

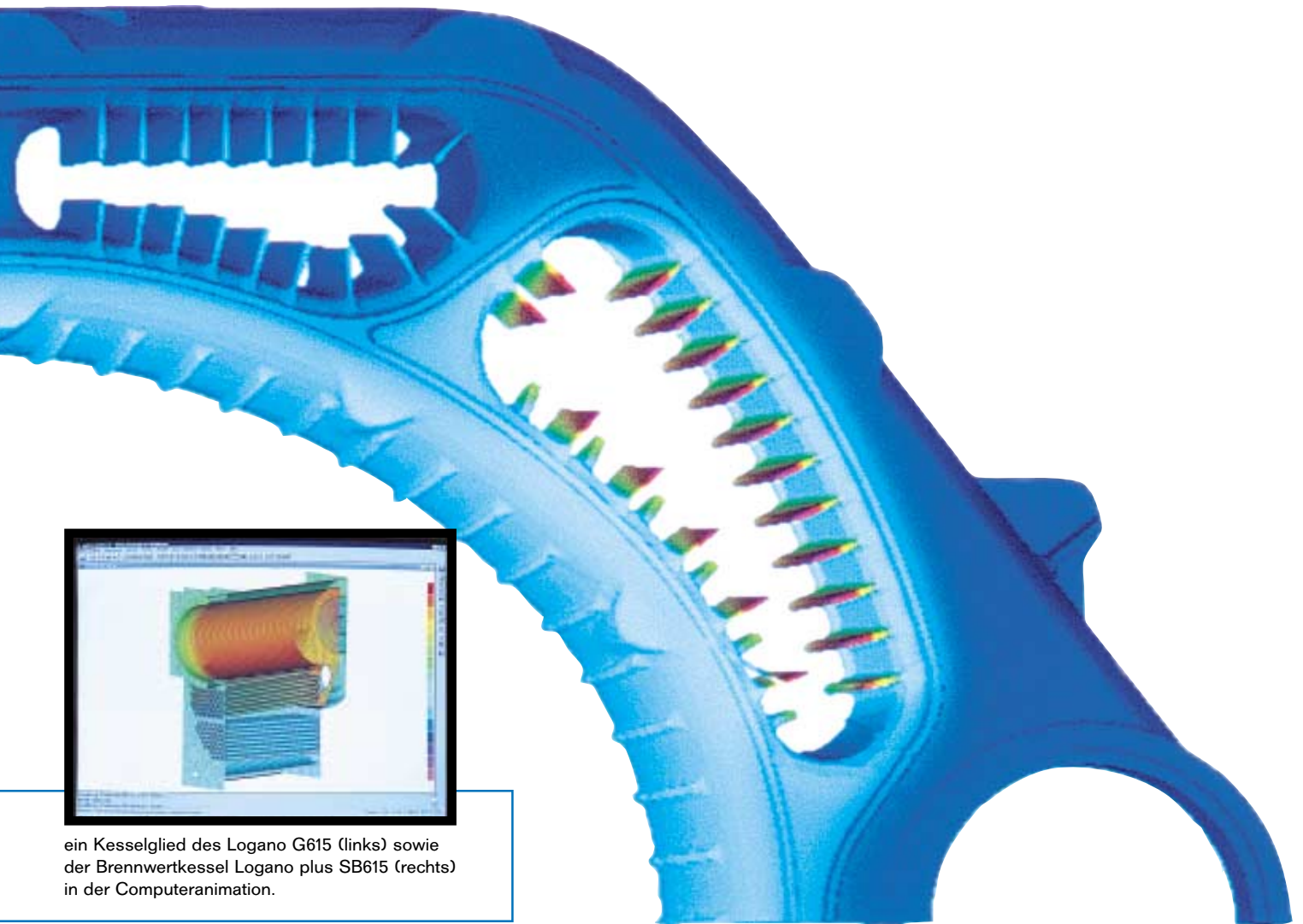
Dank ihrer schon traditionell ausgesprochen erfolgreichen Entwicklungsarbeit

konnte Buderus in der Vergangenheit bereits häufig technologischer Schrittmacher sein. So wurde beispielsweise der Gusskessel gegen den damaligen Widerstand der Branche im Markt durchgesetzt. Heute werden diese Wärmeerzeuger von allen Herstellern mit großem Erfolg angeboten. Bei den Speichern entwickelte Buderus das richtungsweisende Verfahren der Thermoglasur. Aktuell präsentierte, beschichtete Speicher machen deutlich, dass die Branche heute auf ähnliche Lösungen setzt. Weitere Beispiele sind die Blaubrennertechnik sowie die Thermosteam-Technologie. Buderus war auch maßgeblich an der Durchsetzung der zukunftssträchtigen Brennwerttechnik beteiligt. Heute ist das Unternehmen in Europa Marktführer bei wandhängenden Brennwertkesseln. Und nicht zuletzt war Buderus

beispielgebend mit seinem Baukastensystem und dem unverwechselbaren Produktdesign.

Marktorientierung

Ein Blick auf die derzeit laufenden und für die nächsten Jahre geplanten Entwicklungsaktivitäten zeigt, dass sich Buderus keinesfalls auf den Lorbeeren vergangener Erfolge ausruht. Geforscht wird im gesamten technologisch relevanten Spektrum, also an Projekten, die in den kommenden Jahren für die Branche von Bedeutung sein könnten. Dabei gilt heute wie auch schon in der Vergangenheit der Grundsatz: Eine neue Technik muss grundlegende neue Vorteile bieten, wenn sie sich auf dem Markt durchsetzen soll. Das kann beispielsweise völlige Wartungsfreiheit sein. Wichtig ist für Bude-



ein Kesselglied des Logano G615 (links) sowie der Brennwertkessel Logano plus SB615 (rechts) in der Computeranimation.

rus in diesem Zusammenhang die bereits zu Beginn erwähnte „Marktorientierung“. Zu diesem Grundsatz passt auch, dass Buderus auf Messen nur marktfähige Produkte vorstellt.

Dass ein Forschungsprojekt innovative Technik bieten und gleichzeitig sehr gute Marktchancen besitzen kann, beweist die von Buderus derzeit mit großer Intensität weiterentwickelte Diffusions-Absorptions-Wärmepumpe (DAWP). Diese höchst effiziente Möglichkeit der Wärmeerzeugung wird gegenwärtig in Deutschland und in den Niederlanden einem eingehenden Feldtest unterzogen. Das sehr fortgeschrittene DAWP-Projekt ist ein Forschungsvorhaben, das in Zukunft dank seines schadstoffarmen Betriebs einen wichtigen Beitrag zum aktiven Klimaschutz leisten wird. Kaufpreise oder

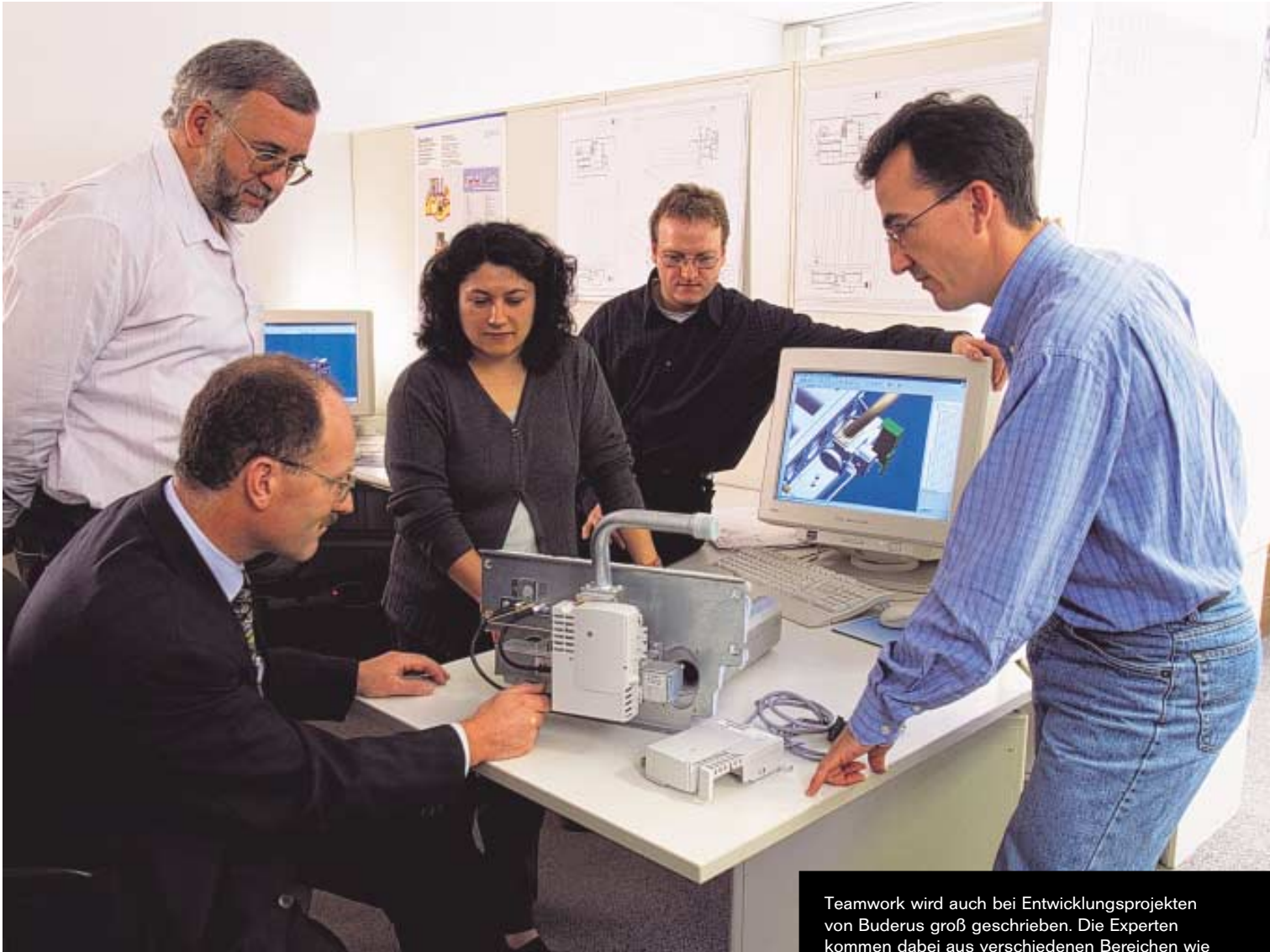
Liefertermine sind hier jedoch (noch) kein Thema.

Forschungsobjekt Solar-Kombispeicher

Sie sind längst kein exotisches Produkt mehr: Solarkomponenten. Mit einem Marktzuwachs von ca. 20 Prozent pro Jahr kann derzeit sogar von einem Boom bei Solarprodukten gesprochen werden. Forschung und Entwicklung sind trotz dieses Booms nach wie vor gefordert. Wo liegen hier die Herausforderungen? Während bei Solarkollektoren bereits eine ausgefeilte Technik mit äußerst effektiver Energienutzung entwickelt werden konnte, besteht bei der Speichertechnologie noch Forschungsbedarf. Das noch zu lösende Problem: Die Speicher sollten so viel Wärme aufnehmen können,

dass die Heizung dank der Solarnutzung nur noch an den 80 kältesten Tagen des Jahres eingeschaltet werden muss. Der dafür erforderliche Kombispeicher muss von der Größe her wirtschaftlich sein.

Dr. Grabenhenrich nennt als weiteres lohnendes Forschungsvorhaben die Weiterentwicklung der Kraft-Wärme-Kopplung. Auch hier stehen wirtschaftliche Aspekte im Vordergrund. Denn der Betrieb heutiger BHKW rechnet sich nur ab einer bestimmten Größe. Der Entwicklungsauftrag lautet demnach: Bereitstellung kleiner, wirtschaftlich arbeitender Einheiten, die sogar in Ein- und Zweifamilienhäusern eingesetzt werden können. Wird hier durch die Zusammenarbeit von Entwicklung, Vertrieb und Marketing eine Lösung gefunden, dürften die Stückzahlen bei den verkauften Pro-



Teamwork wird auch bei Entwicklungsprojekten von Buderus groß geschrieben. Die Experten kommen dabei aus verschiedenen Bereichen wie Produktmanagement, Qualitätssicherung und Produktion.

dukten ganz andere Größenordnungen erreichen als bei den leistungsstärkeren BHKW, von denen derzeit nur ca. 300 pro Jahr in Deutschland installiert werden. Wie bei anderen Projekten muss auch bei der Bewertung der Marktchancen von Anlagen mit Kraft-Wärme-Kopplung die Preisentwicklung bei den Energien, in diesem Fall sowohl beim Strom als auch bei den fossilen Brennstoffen, stark berücksichtigt werden.

Zukunftsoption „Wasserstoff“

Nicht nur als Energiequelle für Autoantriebe und Kleinkraftwerke stehen Brenn-

stoffzellensysteme zurzeit im Rampenlicht. Auch in der Heiztechnik wird ihr zukünftiger Einsatz zunehmend diskutiert. Entwicklungsleiter Dr. Grabenhenrich dämpft hier allerdings die Erwartungen: „Es muss erst einmal intensiv geprüft werden, ob die hohen Anforderungen an unsere Produkte hinsichtlich Robustheit, Energieausnutzung und marktgerechter Preise durch die Brennstoffzelle überhaupt erfüllt werden können.“ Für eine Realisierung dieser Technik im Hauseinsatz sieht der Buderus-Experte zunächst nur die Brennstoffe Heizöl und Erdgas. Daneben ist der Einsatz des Energie-

trägers Wasserstoff eine echte Zukunftsoption. Schließlich würden große Automobilkonzerne derzeit viel Geld ausgeben, um Antriebssysteme mit Wasserstoff zu entwickeln. Und auch in der Heiztechnik sei das Prinzip einer emissionsfreien Umwandlung von Wasserstoff in Wasser unter Freisetzung von Strom und Wärme einen erheblichen Forschungsaufwand allemal wert. ■



Dauertests zur Qualitätssicherung:
Heizkessel auf einem Hightech-Prüfstand.

The circular diagram illustrates the distribution of water heating systems in German households, categorized by fixture type: Dusche (Shower), Wanne (Bathtub), and Waschtisch (Sink). The data is presented in a radial chart where the outer ring shows the percentage of households, and the inner rings show the percentage of households with specific system types (ja/nein).

Fixture	System Type	Percentage (%)
Dusche (Shower)	ja	1.037
	nein	1.037
	ja	1.13
	nein	1.13
Wanne (Bathtub)	ja	1.24
	nein	1.24
	ja	1.06
	nein	1.06
Waschtisch (Sink)	ja	1.29
	nein	1.29
	ja	1.29
	nein	1.29

Legend:

- ja (Green)
- nein (Orange)



forderungen an die regeltechnische Qualität des Systems stellt. Prinzipiell ist die Zapfrate nach oben wie auch nach unten entsprechend der Leistungs-Modulationsbreite begrenzt.

Die Versorgung parallel genutzter Warmwassereinrichtungen reicht bereits in das Gebiet der Systemdimensionierung. In diesem Beitrag kann als Merkmal die mögliche Anzahl gleichartiger, parallel beanspruchter Warmwassereinrichtungen dienen.

Dabei ist klar, dass ein System, das zwei parallele Wannenfüllungen ermöglicht, zumindest auch für die parallele Versorgung zweier Duschen geeignet ist.

Die Grafik ordnet die genannten Komfort- und Betriebskriterien den jeweiligen Warmwassersystemen zu. Alle Systeme sind der Voraussetzung gemäß für ihre Aufgabenstellung geeignet. Es ergeben sich aber doch spezifische Unterschiede, die letztendlich zu einer bestimmten Festlegung führen

Duschspaß kann bei Einsatz der richtigen Technik durchaus kostengünstig sein.

können. Das kann natürlich auch der Preis sein. Das preisgünstigste System (Warmwasser **und** Wärmeerzeuger Heizung) der jeweiligen Sparte ist gleich 1 gesetzt; das oder die alternativen Systeme stehen dazu in Relation. Die Systeme 8 und 1 stehen in der Relation 1,5 zueinander – im Absolutbetrag etwa mit 1.650 DM. ■



Innovatives für jeden Bedarf

Die neue Wandheizkessel-Generation von Buderus

Die Entstehung der Logamax-Baureihe in nur 15 Monaten war eine Herausforderung. Nur durch perfektes Zusammenspiel von der Entwicklungsabteilung bis hin zur Fertigung war es möglich, in dieser relativ kurzen Zeit innovative Geräte bis zur Marktreife zu bringen.



Ohne Verkleidung gibt der Logamax U112 sein interessantes Innenleben preis.



Moderne Produkte sind ohne innovative Fertigungskonzepte nicht herstellbar: Wandheizkessel-Produktion beim Buderus-Tochterunternehmen Nefit Fasto im niederländischen Deventer.

Der Markt für heiztechnische Produkte wandelt sich. Immer mehr Wärmeerzeuger werden an der Wand montiert. Im Jahr 2000 dürften allein in Deutschland erstmals mehr als 500.000 Geräte installiert werden.

Der Motor dieser Entwicklung ist die Brennwerttechnik. So ist dieses Marktsegment in den vergangenen Jahren regelrecht explodiert. Marktforscher sagen voraus, dass dieser

Trend sich europaweit in der nächsten Zeit fortsetzen wird. Eine optimierte und auf das Wachstum dieses Segmentes ausgerichtete Produktpalette ist daher eine Voraussetzung für zukünftige Erfolge. Dies war ausschlaggebend für die Entwicklung einer völlig neuen und innovativen Wandheizkessel-Baureihe im Leistungsbereich bis 24 kW für Heiz- und Brennwertgeräte.

Baukastensystem „Varius“

Es begann im August vergangenen Jahres mit dem Kombi-Umlaufwasserheizer Logamax U122/124, im Februar 2000 folgte der Logamax U112/114, im September dieses Jahres ist der neue Brennwertkessel Logamax plus GB122 zu haben. Und mehr als nur Zubehör sind die Speicher-Wassererwärmer HT70 und HT110, die jetzt aktuell seit



Präsentation in Reih und Glied:
Blick in einen der Demonstrationsräume
im Info-Zentrum Lollar.

September 2000 auf dem Markt sind. All diese neuen „Mitglieder“ der Wandgeräte-Familie von Buderus besitzen eine Gemeinsamkeit: Sie sind Bestandteil eines Baukastensystems, das von den Buderus-Entwicklern den bezeichnenden Namen „Varius“ erhalten hat. Der Grundgedanke: Jedes Modell wird aus einem variablen Baukasten zusammengestellt und bietet so immer ein Höchstmaß an individuellen Anpassungsmöglichkeiten. Weitere Besonderheiten: Der hydraulische Aufbau der Geräte ist immer gleich gestaltet. Bei den Kombi-/Umlaufwasserheizern wird stets der gleiche Brenner und bei den Kombigeräten das neue THERMOquick-System eingesetzt, ganz gleich, ob es sich um Heizwert- oder Brennwertgeräte handelt.

Die neue Produktfamilie von Buderus bietet für die Kunden wichtige Vorteile. Der hohe Wiedererkennungsgrad durch das Baukastensystem Varius senkt den Zeitaufwand bei Service- und Wartungsarbeiten. Weiterhin sind bei der sehr hohen Gleichteileverwendung weniger Ersatzteile erforderlich. Nächster Pluspunkt: Bei allen Geräten wird der Universelle Brennerautomat UBA eingesetzt. Dadurch ist die Nutzung des UBA-Handterminals zur schnellen Störungssuche auch bei den neuen Geräten möglich. Schließlich noch eine erfreuliche Neuerung für den Heizungsfachmann: Die Montage wird durch die abgestimmten und flexiblen Montagegruppen stark vereinfacht. ■

Neue Brennwertkessel für die Wand

Der aktuellen Entwicklung im Markt wird Buderus mit der Präsentation eines neuen Wandgerätes gerecht: des Brennwertkessels Logamax plus GB122. Sein Leistungsspektrum reicht von 11 bis 24 kW. Damit ist dieser Heizkessel auch in Niedrigenergiehäusern ideal einsetzbar. Der Logamax plus GB122 wurde konzeptionell in den Varius-Baukasten integriert, um alle Vorteile des Baukastensystems für die Kunden ausschöpfen zu können.

Das Herzstück des Logamax plus ist der neu entwickelte SpirAL-Wärmetau-

scherscher aus korrosionsbeständigem Aluminium. Die gute Energieausnutzung und der damit geringe Energieverbrauch werden durch den hohen Normnutzungsgrad von 107 Prozent deutlich. Und das bei geringstmöglichen Emissionen. Auch bei diesem Produkt ist das Umweltzeichen „Blauer Engel“ selbstverständlich. Ein weiterer Pluspunkt ist die einfache Montage der Wandheizkessel. Die Kombigeräte des Logamax plus GB122 sind ebenso wie die Umlaufwasserheizer Logamax U122/ U124 mit dem THERMO-

quick-System für sofortige Warmwasserbereitschaft ausgestattet. Für den gehobenen Komfortanspruch stehen zusätzlich Warmwasserspeicher mit 70 bis 300 Litern Fassungsvermögen zur Verfügung. ■

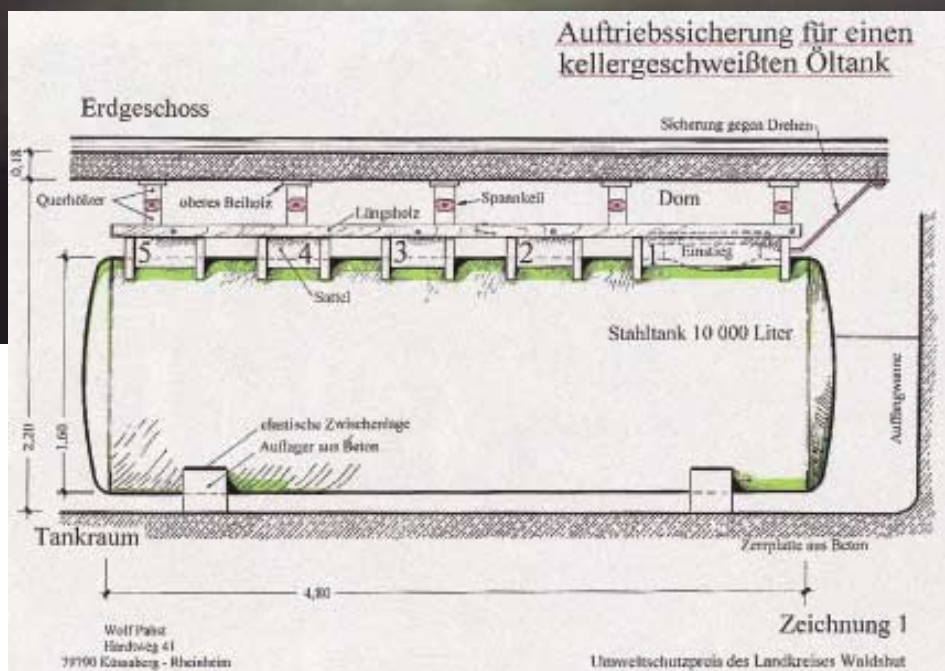


Ausgereifte Technik sorgt beim neuen Logamax plus GB122 für hohe Nutzungsgrade und niedrige Emissionen.





Einfach und deshalb preiswürdig:
die Öltanksicherung à la Pabst.



Hochwasser kann böse Folgen haben Pffiffige Idee zur Öltanksicherung

Schon morgen können auch bei uns die Wasserstände zahlreicher Flüsse durch lang andauernden, starken Niederschlag wieder dramatisch ansteigen. Die schlimmen Folgen: Ganze Stadtzentren werden großflächig überflutet, in vielen Kellern steht das Wasser oft meterhoch. Besitzer von Öltanks müssen für diesen Fall besondere Vorkehrungen treffen, um die Lagerbehälter zu schützen und um teure Umweltschäden zu vermeiden.

Die seit 1994 gültige Vorschrift VAwS schreibt eine Auftriebssicherung für hochwassergefährdete Öltanks zwingend vor. Nach Meinung vieler Hausbesitzer sind diese Sicherungen aber viel zu aufwendig, zu teuer und häufig nicht realisierbar. Dass es auch mit weniger Aufwand geht, beweist Wolf Pabst, Bereichs-

leiter der Gewässerdirektion Südlicher Oberrhein/Hochrhein (Waldshut-Tiengen), in seinem eigenen Tankraum. Dort konstruierte der Experte aus kräftigen Holzelementen eine Auftriebssicherung für einen 10.000 Liter fassenden, kellergeschweißten Öltank. Die über dem Tankraum befindliche Decke wurde

statisch berechnet. Für seine selbst entworfene und statisch berechnete Auftriebssicherung erhielt Wolf Pabst im Jahre 1999 einen ersten Preis beim Umweltwettbewerb des Landkreises Waldshut. Natürlich bestand die Öllagerung à la Pabst mühelos die Sicherheitsabnahme nach VAwS 1994. ■

„World of Living“

Aktuelle Buderus-Heiztechnik im Infotainmentpark

Wohnten schon die Steinzeitmenschen bequem? Wie hat Kleopatra gebadet? Wie werden wir im Jahr 3000 leben? Dies sind nur einige von zahlreichen Fragen, auf die eine besondere Attraktion Antworten geben will. Am 15. Oktober 2000 wurde in Rheinau-Linx, einem Ort zwischen Karlsruhe, Freiburg und Straßburg, Europas erster Infotainmentpark zum Thema „Bauen und Wohnen“ eröffnet.

Das Projekt „World of Living“ wurde vom Trendforscher und Marketingexperten Ludwig Morasch erdacht und von dem Fertighaushersteller WeberHaus realisiert. Auf rund 75.000 Quadratmetern können die Besucher durchs Universum der Zeit „reisen“, aufregend Innovatives in der Halle der Kreation bewundern oder sich verschiedene Musterhäuser eingehend ansehen. Mit diesem speziellen Angebot am Firmenstandort setzt WeberHaus ein neues Konzept des Vertriebs sowie der Kundenansprache und -bindung in die Tat um. Der zentrale Gedanke: Die Kunden wollen heute nicht mehr einfach nur einkaufen, sondern gleichzeitig etwas Besonderes erleben. Als einziger Heizkessel-Hersteller gehört Buderus zu den Partnerunternehmen in der „World of Living“.

„Bei einem sich ändernden Informations- und Kommunikationsverhalten der Menschen muss innovative Heiztechnik in neuen Formen präsentiert werden“. Ulrich Staudinger, Mitglied der Geschäftsführung der Buderus Heiztechnik GmbH, bringt damit das Buderus-Engagement im Infotainmentpark auf den Punkt. Auf 40 Quadratmetern soll der Besucher modernste Heiztechnik vom bodenstehenden Kessel über wandhängende Brennwerttechnik bis zur Solartechnologie in allen Facetten erleben und verstehen können. Rationelle Heiztechnik mit den Zielen Komfort, Energieeinsparung und Umweltschonung lässt sich nach Worten von Staudinger in der Kombination von Natur, Kreativität und Technologie, die mit diesem Erlebnispark geschaffen wurde, besonders überzeugend darstellen. ■



Das Universum der Zeit ist eine der Attraktionen des Infotainmentparks. Es bietet den Besuchern eine unvergessliche Reise der besonderen Art.





18 Megawatt für besseres Arbeiten Neue Heizzentrale im Werk Lollar

Projekt:

Im Rahmen umfassender Modernisierungsmaßnahmen im Werk Lollar wurde auch die Heizzentrale erneuert. Die spezielle Herausforderung: Sie musste die großräumigen Montagehallen mit den ausreichenden Wärmemengen versorgen können und daher über ein erhebliches Leistungsvermögen verfügen. Außerdem sollte ihr Betrieb natürlich besonders sparsam und schadstoffarm sein.



Insgesamt rund 2,6 Mio. DM investierte Buderus in die neue Heizzentrale im Werk Lollar, die seit ca. sechs Monaten in Betrieb ist. Für den Heiztechnik-Spezialisten bot die Heizungsrenovierung in Lollar eine ideale Gelegenheit, sozusagen im eigenen Wohnzimmer Wärmeerzeugung auf höchstem technischem Niveau zu demonstrieren. Insgesamt zehn Geräte umfasst das innovative Heizzentrum: vier Gas-Brennwertkessel mit externem Wärmetauscher, zwei atmosphärische Kessel mit Gasvormischbrenner, einen Großkessel mit Überdruckfeuerung sowie ein Blockheizkraftwerk, das nach den bishe-

rigen Erfahrungen von den Besuchern mit besonderem Interesse begutachtet wird. Angesichts des zu beheizenden Rauminhaltes von rund 950.000 Kubikmetern musste die Gesamtkesselleistung entsprechend groß ausgelegt werden: Zusammen erzeugen die Kesselgiganten immerhin 13 Megawatt (MW). Hinzu kommt ein Abhitzekegel mit 5 MW. Zum Vergleich: Die alte Anlage, die aus über 25 Jahre alten Dampfkesseln bestand, musste noch einen Gesamtwärmebedarf von 40 MW decken. Die Senkung des Wärmebedarfs konnte vor allem durch die Grundsanierung der Werkshallen mit ver-

Kesselgiganten im perfekten Zusammenspiel: Die neue Heizzentrale in Lollar bringt es auf eine Leistung von insgesamt 18 Megawatt. Ebenfalls beeindruckend: das moderne Kesselhaus mit seiner markanten Architektur.

besserem Wärmeschutz erreicht werden. Eine planerische Meisterleistung: Der Umbau der Heizzentrale erfolgte bei laufendem Heizbetrieb.

Systemtechnik auch bei Großkesseln

Bei der Realisierung des Projekts wurde ein Buderus-Grundsatz vorbildlich in die Tat umgesetzt. Am praktischen Beispiel konnte aufgezeigt werden, dass die Buderus-Programmpalette zur Ausstattung einer modernen Großkesselanlage als Baukastensystem eine Komplettlösung bietet: angefangen von der Regelung über die Neutralisationsanlage, Kamine, Pumpen sowie Druckhaltestation bis zum Blockheizkraftwerk. Der spezielle Vorteil hier: Alle Komponenten sind optimal aufeinander abgestimmt und bringen daher die bestmögliche Leistung.

Eine Besonderheit der neuen Heizzentrale: Die Heizkreise am platzsparenden Zortströmverteiler sind mit Motorabsperklappen versehen, so dass die Montagehallen einzeln automatisch mit Wärme versorgt oder aus der Wärmeversorgung genommen werden können. An den speziellen Verteiler sind insgesamt 16 Heizkreise mit unterschiedlichen Rohrdurchmessern angeschlossen, die von den Kesselkreisen hydraulisch getrennt werden. Ein wichtiger Vorteil des Zortströmverteilers: Er benötigt nicht nur wenig Stellfläche, sondern ist auch um viele Tonnen leichter als herkömmliche Verteiler. Dies bringt eine erhebliche Kostenersparnis, denn teure bauliche Maßnahmen wie Deckenverstärkungen sind hier überflüssig. Außerdem kann mit der innovativen Technik eine deutliche Senkung des Stromverbrauchs erreicht werden. Und dass der Verteiler auch optisch einiges zu bieten hat, beweist das Foto auf der Titelseite dieses Heftes.

Eine genauere Betrachtung verdient der aus der früheren Anlage verbliebene Abhitzekessel, ebenfalls ein Buderus-Produkt. Er wurde von Dampf- auf Warmwasserbetrieb umgerüstet und erzeugt 5.000 kW



Einblicke in die moderne Heizzentrale, das neue Herz der Wärmeversorgung im Werk Lollar.

Abwärme aus dem Kupolofen-Schmelzbetrieb zum „Null-Tarif“. Diese gewonnene Wärme wird in das Verteilsystem im zentralen Kesselhaus eingespeist und steht für Heizzwecke in den Sozialräumen und Werkshallen zur Verfügung.

Blickfang „Kesselhaus“

Innovative Technik benötigt einen angemessenen Rahmen. Deshalb wurde das frühere Kesselhaus vollständig umgebaut. Auf den Bau eines komplett neuen Gebäudes auf der „grünen Wiese“ wurde bewusst verzichtet. Der Grund: Die bisherige Heizzentrale lag zentral zu den Werkshallen. Damit wird heute beispielsweise die beschriebene kostenlose Wärmelieferung durch die Kupolofenanlage ermöglicht. Das neue Kesselhaus mit seinen großen Glasflächen ist ein echter Blickfang. Und gerade in den Wintermonaten, wenn es draußen schon eher einmal etwas dunkler ist, empfindet der Betrachter beim Blick durchs Glas die Heizzentrale in der hell erleuchteten Halle als besonders eindrucksvoll. ■





Auch ein Blockheizkraftwerk der neuesten Generation liefert Wärme für die Montagehallen.

Lösung kurzgefasst:

1. Einbau von vier Gas-Brennwertkesseln mit externem Wärmetauscher (zwei Logano plus GE615 mit jeweils 1.200 kW Leistung, zwei Logano plus SE725 mit einer Leistung von je 1.500 kW).
2. Einsatz von vier atmosphärischen Heizkesseln mit Gasvormischbrenner (Logano GE434 mit jeweils 375 kW Leistung).
3. Installation eines Großkessels mit Überdruckfeuerung (Logano S815 mit 6.000 kW Leistung).
4. Nutzung eines Blockheizkraftwerkes (Loganova mit 129 kW Leistung).
5. Umrüstung eines Abhitzekeessels mit 5 MW Leistung von Dampf- auf Warmwasserbetrieb.
6. Einbau einer kommunikationsfähigen DDC-Regelung.



Kundennähe als Maxime Dezentrale Lagerhaltung bei Buderus

Können Sie sich die räumliche Ausdehnung von 30 zusammenliegenden Fußballfeldern vorstellen? Eine solche Fläche wäre etwa 150.000 Quadratmeter groß – und dies entspricht ungefähr der gesamten Lagerfläche aller 46 Buderus-Niederlassungen in Deutschland.

Beim Logistik-Konzept von Buderus steht Kundennähe im Vordergrund. Daher ist die Lagerhaltung dezentral organisiert. Der Heizungsbetrieb kann auf kurzem Weg zu „seiner“ Niederlassung fahren und dort die gewünschten Buderus-Produkte abholen. Oder die Niederlassung veranlasst den raschen Transport der Geräte zur Baustelle. In allen Buderus-Lagern steht jederzeit ein Vollsortiment der gängigen Produkte auf insgesamt ca. 300.000 Palettenplätzen zur Verfügung. Verlässt ein Gerät die Lagerhalle, ist dank reibungslos funktionierender Logistik binnen kurzer Zeit ein neues Eigenpro-

dukt an seinem Platz und komplettiert wieder das Angebot. Mindestens einmal pro Tag wird jede Niederlassung im Bundesgebiet beliefert. Allein vom Werk in Lollar gehen täglich bis zu 28 Lkws vollbeladen auf Tour. Ein permanenter Warentransfer ist damit sichergestellt. Dazu noch eine beeindruckende Zahl: Jährlich werden die Niederlassungen im Inland sowie die Exportkunden in 23 Ländern von Lollar aus mit rund 50.000 Tonnen Gussheizkessel, Regelungen sowie Zubehör beliefert.

Bei einer so umfangreichen Warenabgabe muss natürlich auch die zentrale Lagerhalle im Werk Lollar den erforderlichen Umfang besitzen. Im automatischen Hochregallager stehen 7.200 Palettenplätze und im Blocklager 12.000 Normpalettenplätze zur Verfügung. ■

Im Lager werden alle gängigen Buderus-Produkte bevorratet. Innerhalb kurzer Zeit stehen sie zur Abholung bzw. Auslieferung bereit.



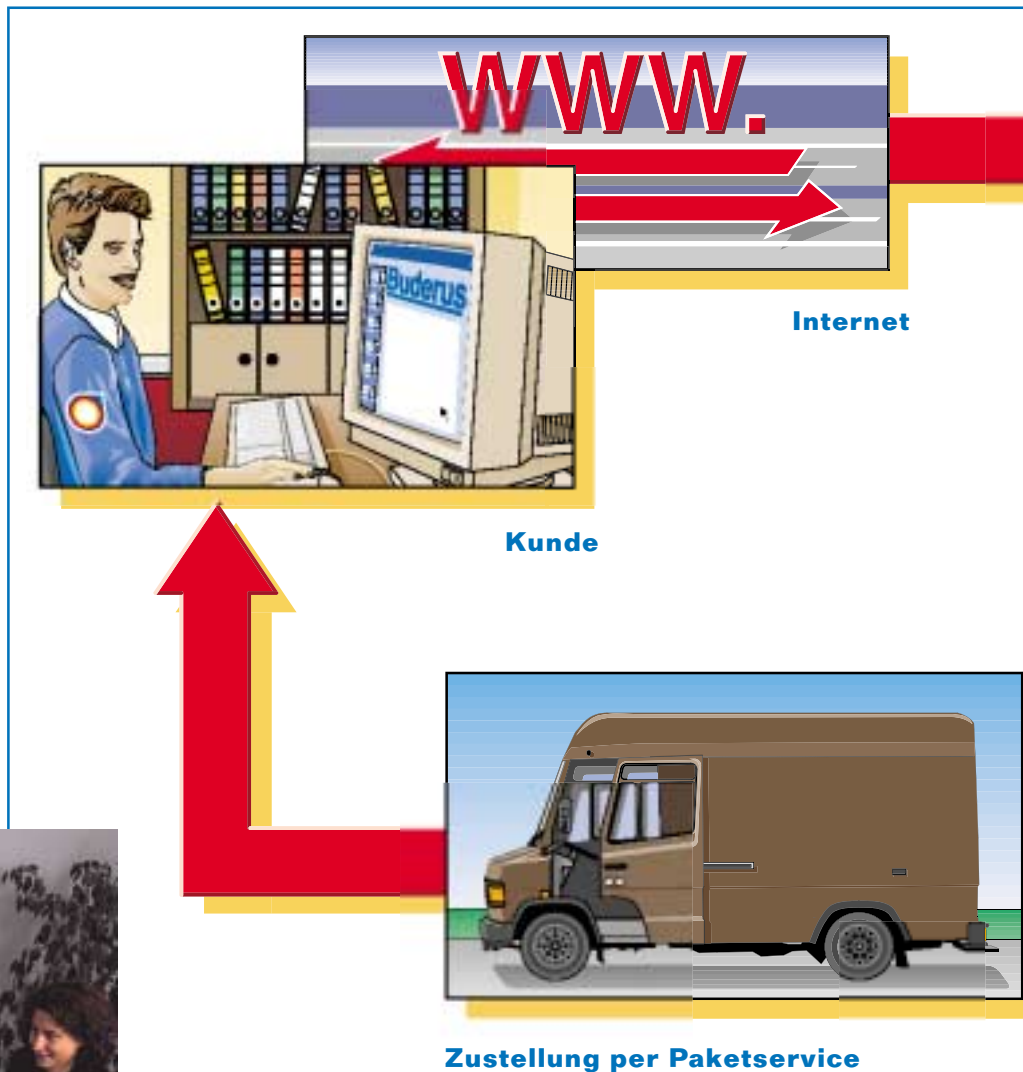
Die An- und Auslieferung der Heizgeräte nimmt dank moderner Transport- und Verladetechnik nur wenig Zeit in Anspruch.

Information und Service

Starkes Internet-Engagement bei Buderus

Ein Netz macht Karriere. Schon heute nutzen rund 18 Mio. Deutsche das Internet, Tendenz stark steigend. Informationen, Unterhaltung, Einkäufe, Bankgeschäfte, Nachrichtenübermittlung – die Einsatzmöglichkeiten dieses elektronischen Mediums scheinen keine Grenzen zu kennen. Als modernes Unternehmen ist natürlich auch Buderus im Internet aktiv.

Anfang 1997 wurde bei Buderus ein Team von Mitarbeitern aus verschiedenen Zentralabteilungen zusammengestellt, um den Internet-Auftritt des Gesamtkonzerns Buderus und speziell der Buderus Heiztechnik zu gestalten. Heute entscheidet eine achtköpfige Redaktion über Inhalt und Layout des Online-Angebotes. Die Teammitglieder kommen aus den Bereichen Produktmanagement, Vertrieb, Technische Public Relations, Marketing sowie Informationsmanagement. Themenauswahl und Gestaltung zielen auf die unterschiedlichen Interessen der einzelnen Zielgruppen, die über das Internet erreicht werden. Unmittelbar aufgenommen werden Anregungen einzelner Nutzer der Buderus-Website, die dann nach Möglichkeit auch direkt umgesetzt werden.



Dass die Arbeit im Internet-Team auch Spaß machen kann, zeigt dieser kleine Ausschnitt einer Sitzung.

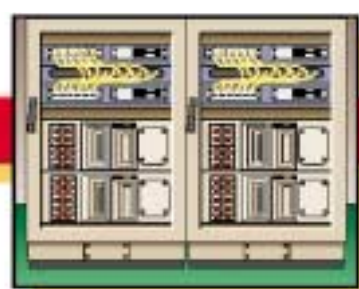
Ersatzteilbestellung per Internet

Umfangreiches Service-Angebot per Internet

Über die Buderus-Website liefert Buderus nicht nur neue Nachrichten – der Internet-Auftritt umfasst auch ein umfangreiches

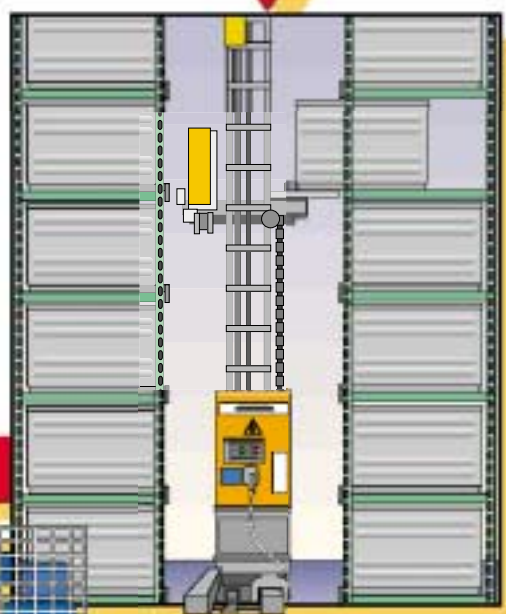
Serviceangebot für die Marktpartner: aktuelle Preise, technische Daten, Beschreibungen zu Buderus-Produkten, einen Dokumenten-Bestellservice für Prospekte, Planungsunterlagen und Sonderdrucke sowie einen Download-Bereich für die gültigen Datensätze wie DATANORM. Der Zugang zu dem speziell für Heizungsfachbetriebe, Planungs- und Ingenieurbüros konzipierten Angebot erfolgt über Angabe der Buderus-Kundennummer (5-stellig) bzw. Interessentennummer (6-stellig) sowie des Standortes der zuständigen Niederlassung. Seit Juli 1999 bietet Buderus zusätzlich einen Online-Bestellservice im Internet an. Das Sortiment umfasst etwa 10.000 Ersatzteile und Pakete, die der Buderus-Kunde online bestellen kann. Diese Produkte können innerhalb von 24 Stunden geliefert werden.

Zur noch gezielteren Bereitstellung von Informationen und Services, die auf die individuellen Bedürfnisse der einzelnen Benutzergruppen abgestimmt sind, hat die Buderus Heiztechnik GmbH im Sommer dieses Jahres in Zusammenarbeit mit ausgewählten Heizungsfachbetrieben eine Analyse ihres Internet-Auftritts durchführen lassen. Mit fachkundiger Unterstützung einer Multimedia-Agentur und dem Einsatz modernster Untersuchungsmethoden konnten konkrete Bedürfnisse der unterschiedlichsten Zielgruppen ermittelt werden. Auf Basis dieser Studien wird Buderus an der weiteren Entwicklung des Internet-Auftritts arbeiten. ■



SAP-System

Auftragsbearbeitung (Buderus)



Hochregallager (vollautomatisiert)

Von der Bestellung per Computer bis zur Wareneinstellung:
Ein perfekt funktionierender Kreislauf gewährleistet eine schnellstmögliche Erfüllung der Kundenwünsche.

www.

Die Buderus-Adressen im Internet:

www.heiztechnik.buderus.de

www.bestellservice.buderus.de



Aus der Hand von Staatssekretär Reiner Baake nimmt Buderus Entwicklungschef Dr. Heinz Bernd Grabenhenrich die Urkunde des renommierten Umweltpreises entgegen.

„Preis der deutschen Gaswirtschaft 2000“ Innovative Wärmepumpe von Buderus ausgezeichnet

Mit nicht wenig Stolz und Freude betrat Buderus-Entwicklungsleiter Dr. Heinz Bernd Grabenhenrich am 29. September 2000 im Rahmen einer Feierstunde das Podium im berühmten Berliner Opernpalais. Seine angenehme Mission: die Entgegennahme eines renommierten Umweltpreises.



SONDERPREIS FÜR ERDGAZ UND ERNEUERBARE ENERGIEN

Auszeichnung für die Weiterentwicklung der zukunftsweisenden und umweltschonenden DAWP Diffusions-Absorptions-Wärmepumpe zur Nutzung von Umweltwärme zur Heiz- und Warmwasserbereitung unter Optimierung der Betriebsparameter.

ENTWICKLER:

Buderus Heiztechnik GmbH, Wetzlar

DIE AUSZEICHNUNG IST DOTIERT MIT 10.000 DM

VERLEIH:
Hr. Staatssekretär Baake, Berlin
Hr. Staatssekretär Baake, Berlin
Hr. Staatssekretär Baake, Berlin
Hr. Staatssekretär Baake, Berlin
Hr. Staatssekretär Baake, Berlin
Hr. Staatssekretär Baake, Berlin
Hr. Staatssekretär Baake, Berlin
Hr. Staatssekretär Baake, Berlin
Hr. Staatssekretär Baake, Berlin
Hr. Staatssekretär Baake, Berlin

VERLEIHSTELLE:
BfW Bundesverband für Arbeitskreis und Umwelttechnik
BfW Bundesverband für Arbeitskreis und Umwelttechnik
BfW Bundesverband für Arbeitskreis und Umwelttechnik
BfW Bundesverband für Arbeitskreis und Umwelttechnik
BfW Bundesverband für Arbeitskreis und Umwelttechnik
BfW Bundesverband für Arbeitskreis und Umwelttechnik
BfW Bundesverband für Arbeitskreis und Umwelttechnik
BfW Bundesverband für Arbeitskreis und Umwelttechnik
BfW Bundesverband für Arbeitskreis und Umwelttechnik
BfW Bundesverband für Arbeitskreis und Umwelttechnik

AUSGABE:
nach vorheriger Genehmigung und Einverständnis des Verleiheren

Reiner Baake
Hr. Staatssekretär Baake
Berlin, den 1.10.2000

W. Baake
Hr. Staatssekretär Baake
Berlin, den 1.10.2000

Ausgezeichnete Technik:
die erdgasbetriebene
Diffusions-Absorptions-
Wärmepumpe (DAWP).

Der mit insgesamt 100.000 DM dotierte „Preis der deutschen Gaswirtschaft“ wurde von Staatssekretär Reiner Baake verliehen. Mit der Auszeichnung, die von der Arbeitsgemeinschaft für sparsamen und umweltfreundlichen Energieverbrauch e.V. (ASUE) alle zwei Jahre ausgelobt wird, sollen herausragende Konzepte für einen effizienten Energieeinsatz in Haus, Gewerbe und Industrie belohnt werden. Der „Preis der deutschen Gaswirtschaft 2000“ bestand erstmals aus Einzelpreisen in drei Kategorien: „Preis

für rationellen und umweltschonenden Erdgaseinsatz“, „Sonderpreis für Erdgas und erneuerbare Energien“ sowie „Innovationspreis für zukunftsweisende Erdgasanwendungen“.

Für die Entwicklung der erdgasbetriebenen Diffusions-Absorptions-Wärmepumpe (DAWP) erhielt Buderus den „Sonderpreis für Erdgas und erneuerbare Energien“. Mit der Auszeichnung wurde der äußerst sparsame Energieverbrauch der innovativen Buderus-Wärmepumpe gewürdigt.

Die Pumpe nutzt durch einen natürlichen Umlauf-Prozess die Umweltwärme zur Warmwasser- und Wärmeversorgung von Wohnungen und Häusern. Nach aktuellem Wissensstand liegt die DAWP in Kombination mit einem modernen Brennwertkessel etwa 20 bis 30 Prozent über dem Nutzungsgrad heutiger Brennwertgeräte. Die Praxistauglichkeit des Forschungsprojekts wird derzeit in Deutschland und in den Niederlanden im Rahmen einer umfangreichen Feldtestreihe genau geprüft. ■



Faszination Technik:

An dieser Stelle präsentieren wir normalerweise ein kleines Detail eines heiztechnischen Produktes in ungewöhnlicher Perspektive. Diesmal fasziniert die Heiztechnik im

Großen: Ein Blick auf die Kessel der neuen Heizzentrale im Buderus-Werk Lollar. Und der Perspektivwechsel zeigt die architektonisch attraktive Verpackung.

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