



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

Herbst 2004

Buderus

das magazin



Etagenstationen bieten
Flexibilität in der Hausgemeinschaft

Klinsmann-Stiftung hilft
Kindern in schwierigen Lebenslagen

Gute Ausbildung ist die Basis
für unternehmerischen Erfolg



Energie aus der Natur ist günstig und umweltschonend. Logafix-Wärmepumpen nutzen diese Energie zum Beheizen von Gebäuden und Wohnungen oder zum Erwärmen von Wasser. Buderus bietet Wärmepumpen in verschiedenen Ausführungen für jeden Bedarf an.

Seite 26

Intelligenter Etagenmix unter einem Dach: Die Wohnungsgenossenschaft Lüdenscheid hat drei Gebäude grundlegend saniert. Ein Gas-Brennwertkessel Logano plus GB302 versorgt die Häuser mit Heizwärme und Warmwasser, die Verteilung erfolgt über 15 Etagenstationen Logamax kompakt EK100-35 R. Sie bieten den Mietern große Flexibilität und mehr Komfort.

Seite 12

Impressum



Heißes Vergnügen: Ein Feuerspucker im Kinderhaus von „AGAPEDIA“ in Esslingen beim Projekt „Zirkusartisten“. Finanziert werden diese soziale Einrichtung sowie mehrere Kinderheime in osteuropäischen Ländern von der Jürgen-Klinsmann-Stiftung. Buderus unterstützt die Hilfsprojekte mit Spenden.

Seite 10

Herausgeber:

BBT Thermotechnik GmbH,
Sophienstraße 30 - 32, 35576 Wetzlar,
www.heiztechnik.buderus.de

Redaktion:

Dr.-Ing. Werner Benade
Dipl.-Wirt.-Ing. Stefan Buchsteiner
Dipl.-Ing. Gero Frischmann
Dipl.-Bw. Sven Kunz
Dipl.-Ing. Melanie Lauterbach (Ltg.)
Dott.ssa Lucrezia Lucca

Redaktion und Gestaltung:

Communication Consultants, Stuttgart

Kontakt: magazin@buderus.de

Fotos: ADK, Jens Büchling, Thomas Hörner,
Hans-Georg Merkel, Susanne Mölle

Druck: Brühlsche Universitätsdruckerei, Gießen



Kundenfreundlich und modern, so präsentiert sich die Niederlassung Meschede nach dem Umbau. Mehrere Monate lang mussten die Beschäftigten unter erschwerten Bedingungen arbeiten – die Kunden zeigten großes Verständnis für die schwierige Situation. Jetzt freuen sich alle über einen noch besseren Service und ein erweitertes Angebot.

Seite 22



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

das neue Ausbildungsjahr hat begonnen, und bei Buderus haben 93 junge Menschen eine neue Lehrstelle angetreten. Wir legen großen Wert auf eine qualifizierte Ausbildung, denn wir sehen darin das Fundament, auf dem der wirtschaftliche Erfolg des Unternehmens gründet. Deshalb haben Jugendliche, die sich in der Lehrzeit bewähren, bei Buderus auch berufliche Perspektiven.

Gut ausgebildete und motivierte Mitarbeiter stehen für qualitativ hochwertige Produkte. So hat der Logano G135-25 von der Stiftung Warentest die Note 1,7 („gut“) erhalten. Im test-Heft Juli 2004 standen zehn Ölheizkessel auf dem Prüfstand, sechs mit Brennwerttechnik und vier mit Niedertemperaturtechnik. Sieger bei den Niedertemperatur-Heizkesseln ist der Logano G135-25 – ein gutes Verkaufsargument, das Sie nutzen können, um Ihren Umsatz zu steigern.

Zur Absatzförderung trägt auch die Umsatzoffensive BlmSchV 2004 bei, die wir bis zum 31. Dezember 2004 verlängert haben. Ein Highlight der Verkaufsförderungs-Maßnahme ist das Angebotspaket Logamax plus GB122 mit umfangreichem Zubehör zu einem attraktiven Preis. Diese Aktion wurde ebenfalls bis zum 31. Dezember 2004 verlängert. Noch bis zum 31. Oktober 2004 läuft die Solaraktion 2004, bei der Sie für den Verkauf von Buderus-Solaranlagen attraktive Prämien erhalten.

Es gibt also wieder interessante Neuigkeiten. Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen beim Lesen.

Dr. Ing. Joachim Berner

Dr.-Ing. Joachim Berner

Themen

Branche

Brennstoffbilanz einer Heizungsanlage 7

Vor Ort

Klinsmann-Stiftung hilft Kindern in Not 10

Die Vorteile der Etagenstation 12

Moderne Frachtladesysteme für Flugzeuge 16

Interview

Frank Dick zum Thema Finanzierung 18

Unternehmen

Neue Tochtergesellschaft in Rumänien 21

Umbau Niederlassung Meschede 22

Standpunkt

Qualifizierte Ausbildung bei Buderus 24

Innovationen

Wärmepumpen – Energie aus der Natur 26

Der neue blueline Nr. 9 28

Service

Was heißt eigentlich...? 29

Rat & Tat 30

kurz & knapp

Gemeinsames Projekt

Heizen mit Brennstoffzelle

Buderus und RWE Fuel Cells haben eine Vereinbarung zur Entwicklung von Brennstoffzellen-Heizgeräten für Kleingewerbe und Mehrfamilienhäuser unterzeichnet. Bei einem Brennstoffzellen-Heizgerät werden eine Brennstoffzelle und eine Zusatzheizung in ein Komplettsystem integriert. Diese Systeme werden mit Erdgas betrieben und decken den kompletten Wärmebedarf eines Wohnblocks oder eines kleinen Betriebes sowie den größten Teil des Strombedarfs. Sie haben das Potenzial, eine Schlüsselfunktion in der Energieversorgung einzunehmen. Aufgrund ihres hohen Wirkungsgrades und ihrer niedrigen Schadstoffemissionen erreichen Brennstoffzellen-Heizgeräte eine umweltfreundliche und hoch effiziente Energienutzung.

„Wir freuen uns sehr über diese Entwicklungs-Kooperation“, sagt Dr. Heinrich-Hermann Schulte, Mitglied der Geschäftsführung der BBT Thermotechnik GmbH. „RWE Fuel Cells und Buderus sind ideale Partner für eine derartige Kooperation.“

Die Vereinbarung sieht vor, dass RWE Fuel Cells mit Buderus ein Brennstoffzellen-Heizgerät im Leistungsbereich bis 5 kW_{el} entwickelt und gemeinsam zur Marktreife führt. Der Buderus-Anteil umfasst insbesondere die Adaption zusätzlicher Komponenten der klassischen Zentralheizungstechnik und Maßnahmen zur Kostenreduzierung durch die Verwendung von Serienbauteilen. Erste Feldversuche mit den Komplettsystemen sind für das Jahr 2005 geplant.



Interessierte Besucher
am Messestand von
Buderus auf der
Intersolar in Freiburg.

Messe Intersolar Freiburg

Strahlende Gesichter

Strahlende Gesichter auf der Intersolar 2004 in Freiburg: Die größte Fachmesse für Solartechnik in Europa verzeichnete einen noch größeren Besucheransturm als in den Vorjahren. Davon profitierte auch Buderus. Das Unternehmen war mit seinen Solar-Produkten und Heizkesseln zur Wärmeerzeugung mit regenerativen Energien vertreten. Insgesamt 290 Aussteller aus 20 Nationen präsentierten ihre Produkte aus den Bereichen Photovoltaik, Solarthermie und Solares Bauen. Buderus stellte seine Flach- und Röhrenkollektoren, Photovoltaik-Module, die Befüllstation für Buderus-Solaranlagen und weitere Innovationen wie den Pellet-Spezialheizkessel Logano SP251 und den Holzheizkessel Logano SX231 vor. Sowohl der Pellet-Spezialkessel als auch der Holzheizkessel entsprechen den aktuellen Umweltschutzvorschriften, die Betreiber erhalten staatliche Förderung bei der Anschaffung. Daniel Kreis, Leiter der Buderus-Niederlassung Freiburg, zog eine positive Messebilanz: „Die Resonanz war sehr gut. Wir haben vor einem internationalen Publikum unsere Stärke in der Solartechnik bewiesen.“

Heiztechnik-Firma Lausser ausgezeichnet

Gut gewachsen

Der bayerische Wirtschaftsminister hat „Bayerns 50 Beste“ ausgezeichnet, die 50 wachstumsstärksten Unternehmen des Freistaats. Darunter ist die Firmengruppe Lausser Heizungsbau, seit vielen Jahren Kunde von Buderus. Die Firma Lausser besteht seit 1971 und beschäftigt rund 500 Mitarbeiter an ihren Standorten Pilgramsberg und Freiberg sowie in Ungarn und Tschechien. Der Umsatz ist zwischen 1999 und 2003 um 15 Millionen Euro auf 60 Millionen Euro gestiegen. Gleichzeitig erhöhte sich die Zahl der Beschäftigten um 100 Personen. Der Wachstums-Preis „Bayerns 50 Beste“ würdigt unternehmerische Spitzenleistungen. So haben die ausgezeichneten Betriebe seit 1999 einen Umsatzzuwachs von zusammen 1,4 Milliarden Euro erwirtschaftet und in diesem Zeitraum rund 9000 neue Arbeitsplätze geschaffen.

Zusammenschluss erfolgt

Neuer Name – gewohnte Qualität

Mit der Eintragung ins Handelsregister am 2. August 2004 firmiert die Buderus Heiztechnik GmbH ab sofort unter einem neuen Namen. Von jetzt an heißt das Unternehmen BBT Thermotechnik GmbH. Auch nach dem Zusammenschluss der Heiztechnik-Aktivitäten von Bosch und Buderus bleiben die Marken und die jeweiligen Vertriebswege erhalten. Es gibt keine Vermischung der Produkte, und auch die Ansprechpartner für die Heizungsfachbetriebe sind die gleichen. Die BBT Thermotechnik GmbH ist mit einem für das Jahr 2003 pro forma gerechneten Umsatz von rund zwei Milliarden Euro das größte Unternehmen für Heiztechnik in Europa.

Hausmesse Niederlassung Mainz

Heiztechnik zum Anfassen

Buderus Mainz hatte eingeladen, und viele kamen: Etwa 2 000 Besucher nutzten die Hausmesse der Niederlassung Mainz für eine umfassende Beratung zum Thema Heizung und Energie. Im Messezelt informierten mehr als 60 Zulieferer über ihre Produkte. Das fand vor allem bei Fachleuten Anklang, die die Mainzer Buderus-Niederlassung für den ersten Messetag eingeladen hatte. Tags darauf waren dann alle interessierten Besucher willkommen. Im Schulungstruck beantworteten Experten der Niederlassung Fragen rund um Heizungsanlagen. Passend zum Tag der Umwelt gingen die Mitarbeiter in zahlreichen Gesprächen auf den niedrigen Brennstoffverbrauch moderner Heiztechnik ein.

Auch das Rahmenprogramm mit attraktiven Gewinnspielen, Zauberei und Gesang trug dazu bei, dass die Veranstaltung ein Erfolg wurde. „Die Resonanz bei den Besuchern war durchweg positiv“, freute sich Niederlassungsleiter Helmut Bauer. „Wir überlegen deshalb bereits, die Hausmesse in kürzeren Abständen zu wiederholen.“

Tag der offenen Tür

20 000 Besucher feiern mit

Große Resonanz beim Tag der offenen Tür am 27. Juni 2004 im Werk Lollar: Mehr als 20 000 Besucher waren gekommen, um ein doppeltes Jubiläum zu feiern – das Werk ist 150 Jahre alt, die Gießerei 125 Jahre. Alle Altersgruppen waren vertreten und erlebten ein abwechslungsreiches Informations- und Unterhaltungsprogramm. Den Höhepunkt für die Erwachsenen bildete die Werksbesichtigung. Viele Mitarbeiter hatten sich bereit erklärt, den interessierten Gästen verschiedene Abläufe der Heiztechnik-Produktion zu zeigen – von der Gießerei über die Blechbearbeitung bis zur mechanischen Bearbeitung. In der Ölbrennerrmontage wurden die zu den Kesseln benötigten Brenner gefertigt und geprüft.



Besucheraansturm: Mehr als 20 000 Gäste kamen zum Tag der offenen Tür.

Volksfeststimmung herrschte auf dem Werkshof, im 2 000-Personen-Festzelt und im Biergarten. Wer sich für die Historie des Unternehmens interessierte, konnte den dritten Band der Werksgeschichte kaufen. Besonders gefragt war „Buddy“, das Maskottchen von Buderus. Der Verkaufserlös von rund 5 000 Euro ging an das Kinderhilfswerk „AGAPEDIA“. Auch die jüngsten Besucher hatten ihren Spaß. Ständig stiegen blaue Luftballons auf, für Staunen und Lachen sorgten Zauberkünstler und Clowns. Werksleiter Joachim Lenz zeigte sich überrascht von der Resonanz: „Mehr als 20 000 Besucher haben wir bei einem Tag der offenen Tür noch nie gezählt“.

kurz & knapp

„Fierek's Lifestyle-House“ – Motorrad inklusive

Zwei „heiße Öfen“

Zwei „heiße Öfen“ im Heizraum: Wer ein „Fierek's Lifestyle-House“ kauft, erhält nicht nur eine moderne Buderus-Heizungsanlage, sondern gleich noch eine Harley Davidson Sportster 883 dazu. Das Traum-Motorrad ist nämlich im Preis schon enthalten. In Kooperation mit namhaften Herstellern hat der Schauspieler und Sänger Wolfgang Fierek seinen Traum vom individuellen Zuhause realisiert. „Fierek's Lifestyle-House“ wird schlüsselfertig erstellt und bietet individuelle Ausbaumöglichkeiten. Für Warmwasserkomfort und angenehmes Raumklima sorgt in jedem Lifestyle-House ein Gas-Brennwertkessel von Buderus. In den bereits erstellten Musterhäusern sind aus der Buderus-Produktpalette unter anderem der Gas-Brennwertheizkessel Logamax plus GB142 mit nebenstehendem Warmwasser-Speicher sowie der Logamax plus GB132 T mit integriertem Warmwasser-Speicher – wahlweise in Kombination mit den thermischen Sonnenkollektoren Logasol SKN2.0 – eingebaut. Die Heizungsanlage kann so ihren Platz im Erdgeschoss mit dem anderen „Feurofen“, der Harley Davidson, teilen. Für die Energieverteilung sorgen, je nach Wunsch, die Buderus-Flachheizkörper Logatrend VK-Profil oder eine Fußboden- oder Wandheizung aus dem Buderus-Handelswarenpogramm. Systemtechnik von Buderus bietet also alles aus einer Hand, das erleichtert dem Bauherrn manche Entscheidung. Weitere Informationen bei der Buderus-Niederlassung Neu-Ulm oder unter www.lifestyle-house.de.



Beim „Fierek's Lifestyle-House“ sind zwei „heiße Öfen“ inklusive: Eine Harley Davidson Sportster 883 und eine Heizungsanlage von Buderus.



Einblick in die Geschichte: Geschäftsführer Michael Mahr neben einem Turnhallen-Ofen aus dem vergangenen Jahrhundert.

Heiztechnik-Museum der Firma Mahr

Ausflug in die Vergangenheit

163 Jahre Wärmeerzeugung auf 100 Quadratmetern – wer sich für die Geschichte der Heiztechnik interessiert, sollte das Museum der Firma Mahr-Heizungen in Aachen besuchen. Dort kann man Kessel und Zubehör aus vergangenen Tagen bestaunen.

Zwei Jahrhunderte Heiztechnik erwartet die Besucher in der Ausstellung – von einem Guss-Luftheizkessel aus dem Jahre 1880, der ganze Wohnhäuser erwärmte, über einen Turnhallen-Ofen bis zu einem Stahlkessel Baujahr 1950. Zudem präsentiert Mahr unterschiedliche Lüftungsklappen und anderes Zubehör, zum Beispiel für Kirchenheizungen. Das Museum hat keine regulären Öffnungszeiten. Interessierte erhalten nach Anmeldung eine kleine Führung. „Mindestens einmal monatlich öffnen wir das Museum für Besucher“, berichtet Geschäftsführer Michael Mahr. „Die meisten sind erstaunt, was damals schon in der Heiztechnik möglich war.“

Schlossermeister Hubert Theodor Mahr hat die gleichnamige Ofenschlosserei am 1. März 1841 gegründet. Seine Ideen auf dem Gebiet der gleichzeitigen Beheizung mehrerer Räume von einer Stelle aus führten um 1850 zur ersten Warmluftheizung. Die Entwicklung von Zentralluftheizungen machte das Unternehmen weiter bekannt. Um 1900 verließ der 1 500. Luftheizapparat die Fabrik in Aachen. Mahr-Heizungen entwickelte sich weiter, bezog 1966 ein neues Firmengebäude und ist heute in der fünften Generation mit 180 Mitarbeitern ein leistungsfähiges Unternehmen für Wärme-, Lüftungs- und Klimatechnik.

Alte Heizkessel verfeuern bares Geld

Teil 3: Die **Brennstoffbilanz** einer Heizungsanlage gibt Aufschluss darüber, wie viel Geld „verheizt“ wird. Mit Finanzierungsangeboten von Buderus können Heizungsfachbetriebe ihren Umsatz steigern.

Die Ermittlung der beiden Kesselverluste „Abgas“ und „Auskühlung“ ermöglicht eine Darstellung des Brennstoffverbrauchs in anschaulicher Bilanzform.

Beispiel

Brennstoffverbrauch der Altanlage: 4 500 m³/a
Vorhanden ist ein Standard-Gaskessel 25 kW

Abgasverlust:

sensibel 11 Prozent $\Rightarrow$ Gesamt-Abgasverlust 22 Prozent
 $= 0,22 \times 4\,500 \text{ m}^3/\text{a} = 990 \text{ m}^3/\text{a}$

Der Bereitschaftsverlust ist mit etwa 680 m³/a Brennstoff-Äquivalent anzunehmen. Der verbleibende Rest von $4\,500 \text{ m}^3/\text{a} - 680 \text{ m}^3/\text{a} - 990 \text{ m}^3/\text{a} = 2\,830 \text{ m}^3/\text{a}$ entspricht dem eigentlichen Nutzbedarf.

Damit ergibt sich folgende Brennstoffbilanz:

$\text{Brennstoffverbrauch}_{\text{alt}}$
 $= \text{Nutzbedarf} + \text{Auskühlverlust}_{\text{alt}} + \text{Abgasverlust}_{\text{alt}}$
 $= 2\,830 \text{ m}^3/\text{a} + 680 \text{ m}^3/\text{a} + 990 \text{ m}^3/\text{a} = 4\,500 \text{ m}^3/\text{a}$

Bild 1 zeigt die gleiche Bilanz in grafischer Form.

Gleichermaßen ist die Bilanz der Neuanlage aufzustellen. Diese übernimmt dabei den gleich bleibenden Nutz-Wärmebedarf $\triangleright$

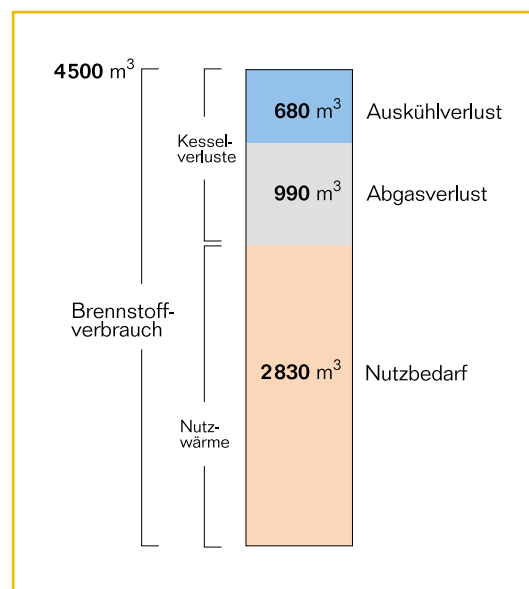


Bild 1: Die Brennstoffbilanz der Altanlage weist einen Abgasverlust von 990 m³/a und einen Auskühlverlust von 680 m³/a aus.

von 2830 m³/a. Der Auskühlverlust eines modernen Niedertemperatur- oder Brennwertkessels beträgt 200 m³/a Gasäquivalent. Der Gesamt-Abgasverlust des neuen Brennwertkessels wird mit neun Prozent angesetzt.

Der für die Neuanlage ja noch unbekannte Brennstoffverbrauch_{neu} ermittelt sich aus dem Ansatz der Bilanz:

$$\begin{aligned} \text{Brennstoffverbrauch}_{\text{neu}} &= 2830 \text{ m}^3/\text{a} + \text{Abgasverlust}_{\text{neu}} + 200 \text{ m}^3/\text{a} \\ \text{Für Abgasverlust}_{\text{neu}} \text{ gilt die Beziehung:} \\ \text{Abgasverlust}_{\text{neu}} &= 0,09 \times \text{Brennstoffverbrauch}_{\text{neu}} \end{aligned}$$

Dies oben eingesetzt und nach entsprechender Umformung und Rundung auf Fünfer-Werte ergibt für den Brennstoffverbrauch_{neu} = (2830 m³/a + 200 m³/a) / (1 – 0,09) = 3330 m³/a; und für den Abgasverlust 0,09 x 3330 m³/a = 300 m³/a.

Nun die Bilanz der Neuanlage:

$$\begin{aligned} \text{Brennstoffverbrauch}_{\text{neu}} &= \text{Nutzbedarf} + \text{Auskühlverlust}_{\text{neu}} + \text{Abgasverlust}_{\text{neu}} \\ &= 2830 \text{ m}^3/\text{a} + 200 \text{ m}^3/\text{a} + 300 \text{ m}^3/\text{a} = 3330 \text{ m}^3/\text{a} \end{aligned}$$

In Bild 2 sind beide Bilanzen gegenübergestellt.

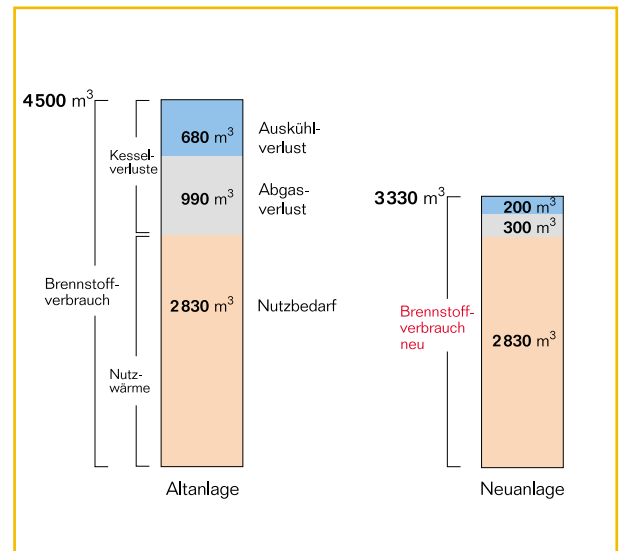


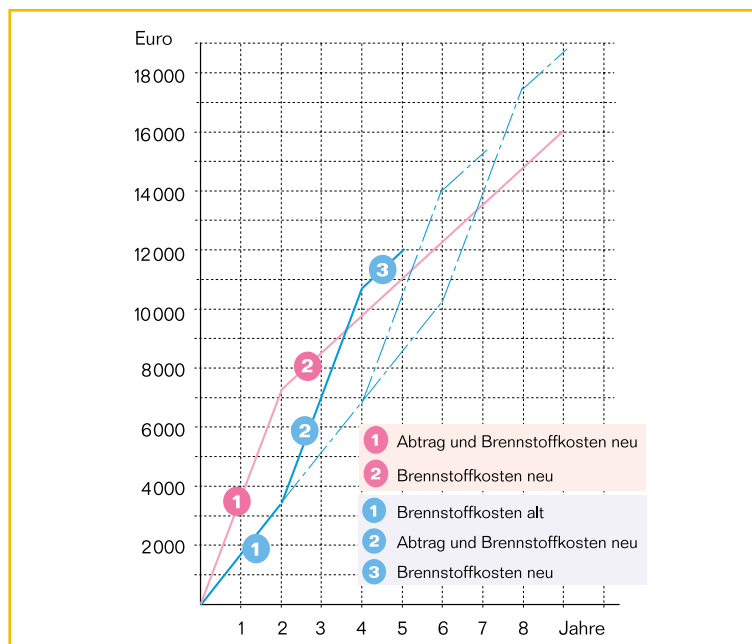
Bild 2: Die Gegenüberstellung der Brennstoffbilanzen alt und neu.

Auf das Beispiel bezogen bringt hier der Kesselaustausch eine jährliche Einsparung von 1170 m³, also 26 Prozent. Dies liegt in einer auch von der Werbung häufig genannten Größenordnung.

Mit stereotypen Prozentangaben sollte trotzdem vorsichtig umgegangen werden, denn das insgesamt vorhandene Einsparpotenzial ist natürlich durch den abzudeckenden Nutzbedarf begrenzt, hier auf 4500 m³ – 2830 m³ = 1670 m³ entsprechend 37 Prozent als theoretischer Höchstwert. Einsparungen „von bis zu 40 Prozent“ setzen eine desolate Altanlage voraus.

Auch hat die Höhe des Brennstoffverbrauchs einen Einfluss auf das prozentuale Einsparpotenzial. Liegt zum Beispiel mit der gleichen Kesselanlage der Brennstoffverbrauch wegen eines höheren Nutzbedarfs bei jährlich 5500 m³ statt 4500 m³, errechnet sich die Brennstoffeinsparung auf die dargestellte Weise mit 1310 m³ beziehungsweise 23,8 Prozent. Verglichen mit dem ersten Ergebnis ist die prozentuale Einsparung geringer, obwohl die absolute Einsparung größer ist. Tendenziell gilt das für größere Objekte.

Bild 3: Der Kostenverlauf bei Kreditaufnahme und Verschiebung des Modernisierungszeitpunkts.



Auf ähnlichem Wege wie hier dargestellt, ermittelt der Buderus Online-Brennstoffrechner die Brennstoffbilanzen von Alt- und Neuanlagen und daraus das zu erwartende Einsparpotenzial.

Das „Hinausschieben“ der Anlagenmodernisierung ist, neben den ökologischen Aspekten Brennstoffeinsparung und Umweltschonung, auch aus Kostensicht keine vorteilhafte Verhaltensweise.

Wenn wegen des Alters der Anlage sowieso zu einem absehbaren Zeitpunkt eine Modernisierung fällig wird, ist es am günstigsten, diese sofort vorzunehmen. Hierzu eine Weiterführung des Modernisierungsbeispiels unter Kostenaspekten.

Mit einem Gaspreis, einschließlich der Mehrwertsteuer, von 0,38 Euro/m³ belaufen sich die Brennstoffkosten der Altanlage auf 4 500 m³/a x 0,38 Euro/m³ = 1 710 Euro/a, die Brennstoffkosten der Neuanlage entsprechend auf 1 265 Euro/a. Die Investitionskosten der Neuanlage werden mit 4 500 Euro angenommen. Die Finanzierung erfolgt zum einen mit Inanspruchnahme des Buderus-Finanzierungsangebots, zum anderen aus vorhandenen Eigenmitteln.

Den zeitlichen Kostenverlauf bei gleich bleibend angenommenem Brennstoffpreis zeigt Bild 3. Bei sofortiger Modernisierung (roter Linienvverlauf) fallen in den ersten beiden Jahren die Brennstoffkosten der Neuanlage sowie der Finanzierungsabtrag von monatlich 197 Euro an – insgesamt 1 265 Euro x 2 Jahre + 197 Euro/monatlich x 24 Monate = 7 258 Euro/a. Danach sind nur noch die jährlichen 1 265 Euro Brennstoffkosten aufzubringen. Findet die Modernisierung zu einem späteren Zeitpunkt statt (blauer Linienvverlauf), zum Beispiel erst in zwei Jahren, belaufen sich die Brennstoffkosten in diesem Zeitraum auf 1 710 Euro x 2 = 3 420 Euro. Daran schließt sich die zweijährige Phase mit den Brennstoffkosten der Neuanlage und dem zu leistenden Abtrag an, wiederum 7 258 Euro.

Die um zwei Jahre längere Betriebsdauer mit der alten Anlage verursacht jedoch Mehrkosten von 890 Euro. Die Differenz nimmt mit weiter hinausgeschobener Modernisierung zu.

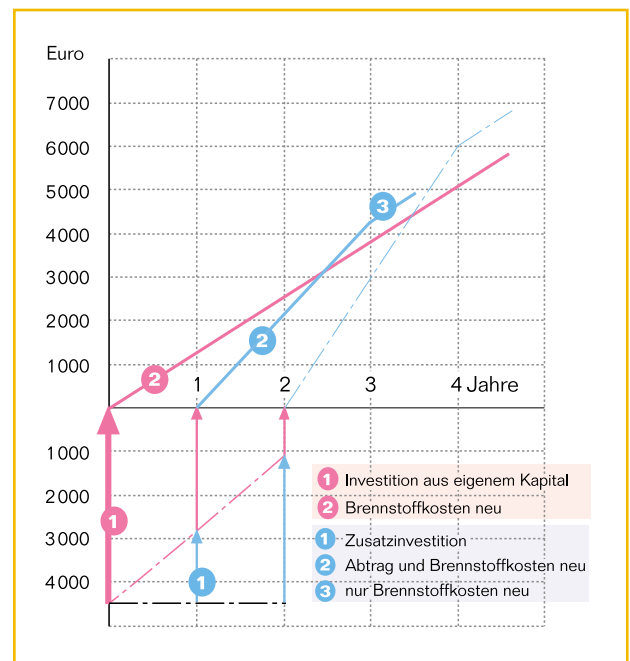


Bild 4: Der Kostenverlauf bei Eigenfinanzierung und Verschiebung des Modernisierungszeitpunkts.

Mit Einsatz von 4 500 Euro Eigenkapital zur Investition der Anlagenmodernisierung fallen bei sofortiger Ausführung nur die jährlichen, wiederum gleich bleibend angenommenen, Brennstoffkosten von 1 265 Euro an, nach drei Jahren insgesamt 3 795 Euro (Bild 4). Bei auf ein Jahr hinausgeschobener Modernisierung wäre das Kapital unter Einbezug von 1,5 Prozent Zinsen auf 2 858 Euro abgebaut. Die nachfolgende, zur Finanzierung notwendige, Kapitalaufnahme von 4 500 Euro – 2 858 Euro = 1 642 Euro verursacht monatliche Abtragskosten von 72 Euro, in zwei Jahren entsprechend 1 728 Euro, zusätzlich 2 x 1 265 Euro Brennstoffkosten mit dem Neukessel, zusammen 4 258 Euro.

Gegenüber der sofortigen Modernisierung entstehen Mehrkosten von 463 Euro. Zwei Jahre Verzug führen zu Mehrkosten von 950 Euro. □

Weitere Informationen im Internet unter www.heiztechnik.buderus.de > Allgemeine Informationen > Service > Brennstoffrechner oder unter > Allgemeine Informationen > Service > Finanzierung.



Ein Licht in der Dunkelheit

Stiftung von **Bundestrainer Jürgen Klinsmann** hilft Kindern in Not. Buderus unterstützt „AGAPEDIA“ mit Spenden.

Als neuer Bundestrainer der Fußball-Nationalmannschaft steht Jürgen Klinsmann wieder im Rampenlicht. Seit dem Abschluss seiner aktiven Spielerkarriere kümmert sich der Ex-Nationalspieler um jene, die auf der Schattenseite stehen. Kinder, deren Leben schon mit zwei, drei Jahren hoffnungslos scheint. Kinder, die eigentlich keine Chance haben, und die dank der Stiftung „AGAPEDIA“ wieder Licht sehen. Buderus unterstützt diese Initiative des einstigen Weltmeisters mit Spenden und leistet so einen Beitrag, damit für einige Jungen und Mädchen die Sonne wieder scheint. Das Heiztechnik-Unternehmen spendet Geld aus dem Verkauf des Maskottchens „Buddy“ und der Kinderbücher, die bei Messen und anderen Veranstaltungen angeboten werden. Klinsmann per-

sönlich trägt die Verwaltungskosten, damit jede Spende den Kindern zugute kommt.

Seit der Gründung der Stiftung im Jahr 1995 hilft Jürgen Klinsmann, vielen Waisenkindern ein menschenwürdiges Leben zu ermöglichen. In Rumänien, Moldawien und Bulgarien stehen Kinderheime unter der Regie der karitativen Einrichtung. Alleine in Rumänien konnten bereits mehr als 150 Jungen und Mädchen in Familien vermittelt werden.

Chisinau, Brasov, Sofia – drei Namen, die für Hoffnung stehen in einer nahezu aussichtslosen Situation. In diesen drei osteuropäischen Städten betreibt „AGAPEDIA“ Kinderheime, bietet den Schwächsten der Gesellschaft Schutz und Zuneigung,

Wärme und Essen. Chisinau liegt in Moldawien, dem mit Abstand ärmsten Land in Europa. Die Zustände sind unbeschreiblich – die staatlichen Kinderheime überfüllt. Mütter wissen nicht, wie sie ihre Kinder ernähren sollen. Einige lassen Neugeborene im Krankenhaus zurück in der Hoffnung, der Staat werde schon für sie sorgen. Andere legen ihre Kleinen einfach an der Pforte der Kinderheime ab.

„Das Elend ist bedrückend“, sagt Jürgen Klinsmann. „Das Essen in den staatlichen Heimen ist ungesund und reicht nicht aus, es gibt zu wenig Wasser und Medikamente und fast keine persönliche Betreuung.“ Viele Kinder hungern und frieren in ihren Bettchen, sie haben Läuse, Krätze oder leiden an Wurminfektionen.

Dagegen ist das von „AGAPEDIA“ betriebene Kinderheim der Himmel auf Erden. Der Name ist dort Programm: „AGAPEDIA“ kommt aus dem Griechischen und bedeutet „Liebe zu Kindern“. Die Kleinen werden, mit Unterstützung der Stiftung, wieder in ihre Ursprungsfamilien integriert oder an Pflege- und Adoptivfamilien in Moldawien vermittelt. „So erhalten die Jungen und Mädchen die Chance, in Liebe und Geborgenheit aufzuwachsen“, erklärt Stefan Barth, der zusammen mit seiner Frau Marika „AGAPEDIA“ leitet. Das Ehepaar sorgt für die finanzielle und personelle Ausstattung in den Kinderheimen und fördert den Aufbau eines sozialen Netzwerkes.

„Adoption und Korruption gehen in den staatlichen Kinderheimen in Moldawien oft einher. Bis zu 30 000 Dollar bezahlen ausländische Ehepaare für ein Kind – das Geld verschwindet in den Taschen von bestechlichen Mittlern und Abzockern. Dabei gäbe es in Moldawien, in Rumänien oder Bulgarien durchaus einheimische Paare, die gerne ein Kind aufnehmen

möchten. Sie können aber finanziell nicht mithalten. Um dem entgegen zu wirken, führt ‚AGAPEDIA‘ Wartelisten mit adoptionswilligen Paaren in den Projektländern. Mit einem Bruchteil des Geldes, das ausländische Adoptiveltern bezahlen, könnten viele Kinder in ihre eigenen Familien zurückkehren“, sagt Marika Barth.

Hilfe für die Familien

Deshalb beschränkt sich „AGAPEDIA“ auch nicht auf die Aufnahme und Vermittlung von Waisenkindern in ihre eigenen oder in Adoptivfamilien, sondern unterstützt diese dann auch mit Sachmitteln und Zuschüssen für Nahrung und Kleidung. Weitere Ziele sind die Beratung, Planung, Organisation und Umsetzung von humanitären Projekten.

Aber nicht nur in Osteuropa, auch in Deutschland ist „AGAPEDIA“ aktiv, denn wirtschaftliche und private Schwierigkeiten von Familien, gesellschaftlicher Wertewandel und Integrationsprobleme machen auch vor Deutschland nicht Halt. Viele der



Jürgen Klinsmann besucht immer wieder die von seiner Stiftung betriebenen Kinderheime in Osteuropa. An einem großen Tisch essen Kinder und Betreuer gemeinsam.

rund 1 500 Kinder und Jugendlichen zwischen sechs und zwölf Jahren in Esslingen bei Stuttgart möchten ihre Freizeit sinnvoller nutzen. „Wir wollen hier attraktive Alternativen bieten“, sagt Stefan Barth. In einem Kinderhaus werden Kinder aus sozial benachteiligten Familien nachmittags betreut, ihre soziale Integration und Entscheidungsfähigkeit gefördert.



5000 Euro, die beim Tag der offenen Tür gesammelt wurden, hat Buderus vor kurzem an „AGAPEDIA“ gespendet.

„AGAPEDIA“ bietet Hausaufgabenbetreuung, Sport, Spiel, kreatives Gestalten und Beziehungsarbeit an. Und die Jungen und Mädchen haben Spaß – zum Beispiel beim Workshop „Kinderzirkus und Akrobatik“. Da sieht man Jongleure, Einradfahrer und Feuerspucker. So ermöglicht „AGAPEDIA“ den Kindern in der süddeutschen Kleinstadt eine sinnvolle Freizeitgestaltung, begleitet und fördert sie auf ihrem Weg ins gesellschaftliche Leben. □



Vor Ort

Intelligenter Etagenmix unter einem Dach

Heizungssysteme mit Etagenstationen kombinieren die Vorzüge einer Zentralheizung mit dem Komfort und der **Flexibilität** von dezentralen Lösungen.

Lüdenscheid, Jahnstraße 24 - 28.
Ein dreistöckiger Altbau im Herzen der 81 000 Einwohner-Stadt. Bäume säumen den sauber gekehrten Fußweg. Die Fassade frisch gestrichen, moderne weiße Schallschutzfenster und Eingangstüren, ein neues Dach – hier wurde jüngst saniert. „Stimmt!“, bescheinigt eine freundliche Stimme aus dem Hintergrund. Sie gehört

Bernd-Jürgen Kaiser, geschäftsführender Vorstand der Wohnungsgenossenschaft Lüdenscheid.

Der Genossenschaft gehören auch die 15 Wohnungen in der Jahnstraße. „Wir mussten hier etwas tun – und dann haben wir das eben gleich richtig gemacht“, erklärt er. Das Ergebnis kann sich sehen lassen! Au-

ßen „hui“, und innen – auch „hui“. Denn zur neuen Fassade und zum neuen Dach kam auch eine neue Heizungsanlage. „Die Bewohner nutzten früher Umlauf-Wasserheizer mit integrierter Warmwasserbereitung, so genannte Thermen. Diese Thermen waren 20 Jahre alt. Wir haben eigentlich nur noch auf den richtigen Zeitpunkt zum Wechsel gewartet.“



Alles neu in der Jahnstraße 24 - 28 in Lüdenscheid: Parallel zur Gebäudesanierung wurde ein modernes Heizungs-system installiert. Ein Gas-Brennwert-kessel Logano plus GB302 versorgt die drei Häuser, die Verteilung erfolgt über 15 Etagenstationen Logamax kompakt EK100-35 R.

Dieser Zeitpunkt war vergangenes Jahr gekommen, als vier Mieter gleichzeitig auszogen. Die Genossenschaft beauftragte den Heizungsfachbetrieb Schmerbeck mit der Sanierung. Der machte zwar alles neu – aber nicht alles anders. Denn die Mieter in der Jahnstraße 24 - 28 hatten sich daran gewöhnt, ihre Heizung selber steuern und ablesen zu kön-



Gemeinsam zum Ziel: Stefan Klose (Buderus-Niederlassung Meschede), Heizungsfachmann Peter Schmerbeck und der technische Leiter der Wohnungsgenossenschaft Lüdenscheid, Friedrich Glingener (v.l.n.r.), sind zufrieden mit der gelungenen Modernisierung.

nen – und waren damit sehr zufrieden. Daher hielt die Wohnungs-genossenschaft am Prinzip der dezentralen Heizsteuerung fest. Jeder Mieter sollte auch weiterhin über ein eigenes Regelgerät seine gewünschte Raumtemperatur einstellen können – ohne auf den Vorteil einer zentralen Heizungsanlage, nämlich vor allem Energie zu sparen, verzichten zu müssen. Schnell fiel die Wahl auf ein Heizungssystem von Buderus mit einem Gas-Brennwertkessel Logano plus GB302, dem Regelgerät Logamatic 4116 und 15 Etagenstationen Logamax kompakt EK100-35 R mit Warmwasser-Temperaturregelung. Der eingebaute Pufferspeicher hat ein Fassungsver-

mögen von 800 Litern. „Die Etagenstation von Buderus kombiniert die Vorteile der dezentralen Ablesemöglichkeit mit den Vorteilen einer zentralen Heizungsanlage. Das bietet Flexibilität und Komfort, senkt aber gleichzeitig die Kosten,“ betont Peter Schmerbeck.

Die Spezialisten von Schmerbeck mussten nicht bei null beginnen. Sie konnten beispielsweise die bestehenden Schornsteine der Thermen übernehmen und die neuen Heizungsrohre darin verlegen. So waren am Gebäude keine baulichen Veränderungen notwendig. Das freut natürlich vor allem die Wohnungs-genossenschaft. ▶

Mehr Komfort, weniger Kosten

Auch die Mieter profitieren, genießen ein Mehr an Komfort. Und sparen Energie, Kosten und nicht zuletzt Zeit. Denn die Etagenstation ist auch schnell. Dank doppelter Leistung – zur Trinkwassererwärmung stehen nun 35 kW zur Verfügung – füllt sich eine Badewanne in weniger als zehn Minuten. Die Anlage liefert damit pro Minute bis zu 14 Liter warmes Wasser. Das sprudelt normalerweise mit einer Temperatur von 45 Grad Celsius in die Wanne. Doch das muss nicht sein, denn die Etagenstation bietet auch hier Flexibilität und Komfort: Der Mieter kann die Warmwassertemperatur selbstständig einstellen. Die Einstellungsmöglichkeit des Thermostats reicht von 40 bis 60 Grad C.

Mit der Etagenstation ist jeder in seinem Element – ob Wasser oder Luft. Über den Thermostat bestimmt der Mieter seine Raumtemperatur selbst, profitiert aber trotzdem von den Vorteilen einer Gemeinschaftslösung: Durch die Warmhaltung über den Pufferspeicher in der Heizentrale steht immer ausreichend Heizwärme bereit. Die Solltemperatur im Pufferspeicher beträgt 70 Grad C. So können auch Mieter mit einem ganz speziellen Heizprofil – beispielsweise Schichtarbeiter, die zeitlich entgegen allen anderen Hausbewohnern heizen – immer ihre Wunschtemperatur genießen. Alle Bewohner können über ihren eigenen Raumtemperaturregler ihr individuelles Heizprofil mit Wochenprogramm einstellen. Jede Etagenstation besitzt einen Wärmemengen-



Unter dem Dach steht der neue Gas-Brennwertkessel Logano plus GB302. Dieser füllt einen 800-Liter-Pufferspeicher, der als Energiespeicher zur Versorgung der 15 Etagenstationen dient.



zähler, der die verbrauchte Energie für Heizung und Warmwasser misst. So kann jeder Mieter sehen, wie viel er verbraucht hat.

Hand in Hand

Heizungsfachmann Peter Schmerbeck wurde bei diesem Projekt schon sehr früh von der Buderus-Niederlassung Meschede unterstützt, vor allem bei der Planung des Kessels. Die Wahl fiel auf den Gas-Brennwertkessel Logano plus GB302 mit 80 kW. Von seinem Platz im Dachgeschoss aus versorgt er

alle drei Gebäude, insgesamt immerhin 15 Wohnungen. Deren gemeinsamer Wärmebedarf liegt bei etwa 75 kW.

Stefan Klose und Klaus Poranzke von der Buderus-Niederlassung in Meschede halfen bei der Planung der Pufferspeichergöße und konzipierten die Größe von Anlagen- und Ladepumpe, gaben aber auch hilfreiche Tipps für die beste Einstellung und die Inbetriebnahme der Anlage. Außerdem konnte Klose auf einen schönen Nebeneffekt der neuen



Hübsche Verpackung für moderne Technik.
Die Planer haben bei der Gebäuderenovierung auch optische Akzente gesetzt.

Heizungsanlage hinweisen: „Seit Anfang des Jahres ist die neue Trinkwasserverordnung (TVO) gültig. Nach dieser sind die Betreiber von Anlagen, meist die Wohnungsbaugesellschaften, für die Qualität des Trinkwassers bis zur Zapfstelle verantwortlich. Weil die Etagenstationen das Trinkwasser im Durchlaufprinzip erwärmen und kein warmes Wasser gespeichert wird, besteht bei dieser Anlage keine Legionellengefahr. Und besondere Maßnahmen, wie thermische Desinfektionen, sind nicht notwendig.“

Positiver Nebeneffekt

Ein positiver Nebeneffekt von Heizungsanlagen mit Etagenstationen, aber nicht der ausschlaggebende Grund für die Logamax kompakt, stellt der technische Leiter der Wohnungsgenossenschaft, Friedrich Glingener, klar: „Wir wollten die Nebenkosten senken – und das ist

uns auch gelungen. Niedrigere Gasanschlussgebühr, weniger Schornsteinfegerkosten und geringerer Wartungsaufwand belegen das eindeutig.“ Statt mehrere Kessel zu kontrollieren, muss bei dieser Lösung mit den Etagenstationen nur ein einziger Kessel gewartet werden. Die Installation der Etagenstationen war übrigens recht einfach, denn die Anschlüsse sind mit denen der alten Thermen kompatibel. Somit mussten die bestehenden Leitungen nur angeschlossen und nicht verlegt werden.

Eitel Sonnenschein allerorten? Tatsächlich. Denn natürlich haben sich neben der Wohnungsgenossenschaft Lüdenscheid vor allem die Mieter aus der Jahnstraße 24 - 28 über den Mix aus weniger Kosten und mehr Komfort gefreut. □



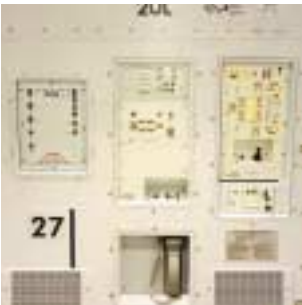
Die Etagenstation Logamax kompakt EK100-35 R in jeder Wohnung schafft Flexibilität. Jeder Mieter kann individuell sein Heizprofil bestimmen und verbesserten Warmwasserkomfort genießen.



Mit Telair sicher in die Luft gehen

Miesbacher Unternehmen sorgt für die gefahrlose **Beförderung** von Luftfracht. Buderus liefert moderne Heiztechnik für den neuen Standort.

Moderne Frachtladesysteme sorgen für den sicheren Transport von Gütern in Großraumflugzeugen.



Zeit ist Geld – deshalb werden viele hochwertige Industriegüter oder leicht verderbliche Waren heutzutage per Luftfracht befördert. Seien es Computerteile aus Fernost, Zulieferteile für die Endmontage von Fahrzeugen in anderen Ländern, exotische Früchte und vieles andere mehr. Große Distanzen überwindet man am schnellsten mit einem Flugzeug. Diese schwergewichtige Fracht muss allerdings bei der Be- und der Entladung bewegt und während des Fluges sicher im Frachtraum befestigt werden. Hierfür liefert die Telair International GmbH moderne Fracht-Ladesysteme. Im Juni 2003 zog das Unternehmen in einen neuen Firmensitz in Miesbach bei München um. Der Neubau ist mit einer modernen Buderus-Heizungsanlage ausgestattet.

Seit rund 30 Jahren ist Telair International im Geschäftsfeld Fracht-Ladesysteme tätig und hat sich von einem Lieferanten von einzelnen Komponenten zu einem Lieferanten von

kompletten Systemen für Großraumflugzeuge entwickelt. Boeing und Airbus setzen diese in ihren Maschinen ein. Für zusätzliche Sicherheit im Flugverkehr sorgen die so genannten „explosion-proof Container“. Sie absorbieren den Druck einer Detonation im Frachtraum und können den Absturz der Maschine verhindern.

Die Kräfte bündeln

Bis Mitte des Jahres 2003 war Telair mit 250 Mitarbeitern an vier Standorten im Raum München verteilt. Um Kräfte zu bündeln und die Vorteile kurzer Wege zu nutzen, errichtete das Unternehmen das neue Werk. So sind nun alle Mitarbeiter in Miesbach vereint. Außer diesem Werk gehören Produktionsstätten in Schweden und in den USA zur Telair-Gruppe.

Am neuen Firmensitz in Miesbach sorgt ein Logano plus SB615 von Buderus für Wärme und Komfort. Der Gas-Brennwertkessel beheizt

mit einer Leistung von 640 kW den gesamten Telair-Standort. Die Planung der Heizungsanlage übernahm das Ingenieurbüro PFG Mayer aus Hausham. Für den verantwortlichen Planer, Heinrich Mayer, war schnell klar, dass nur der Logano plus SB615 von Buderus in Frage kommt: „Der Kessel ist seit drei Jahren auf dem Markt und das Modernste, was zurzeit an Brennwerttechnik in dieser Größenordnung zu haben ist. Er wird deshalb bevorzugt in Industriegebäuden eingesetzt.“



Ein neues Firmengebäude hat Telair International in Miesbach gebaut.



Für Wärme und Komfort sorgt am neuen Standort von Telair ein Logano plus SB615.

Der bei Telair eingebaute Kessel überzeugt nicht nur durch Normnutzungsgrade von bis zu 109 Prozent, sondern auch durch seine umweltschonende Funktionsweise. Er arbeitet mit einem modulierenden Gas-Gebläsebrenner G5/1-D, der für schadstoffarmen Betrieb bekannt ist. Die Stickoxid-Emissionen des Logano plus SB615 sind bei Erdgas in allen Leistungsklassen geringer als 80 mg/kWh.

Hohe Energieausnutzung

Der drehzahlgeregelte Brennermotor sowie das Verbrennungsluftgebläse reduzieren zudem den Stromverbrauch, und das Gas-Luft-Verbundsystem sorgt für eine hohe Energieausnutzung. Weitere Eigenschaften sind die schalloptimierte Heizgasführung, innere Reflexionsflächen und eine Schalldämpfmatte für den geräuschreduzierten Betrieb mit konstanten CO₂-Werten. Alle Heizgas und Kondenswasser berührenden

Bauteile sind aus Edelstahl und somit sicher vor Korrosion geschützt. Der Brennwertkessel arbeitet mit einem computergestützten Regelgerät.

Die Haustechnik GmbH Max Antretter aus Miesbach hat den Logano plus SB615 bei Telair installiert. Er beheizt rund 11 000 Quadratmeter Büro- und Produktionsfläche und ist Tag und Nacht in Betrieb, sodass auch die Produktion rund um die Uhr laufen kann. □

Attraktive Finanzierungsangebote schaffen Umsatz

Gespräch mit Frank Dick, Leiter Kreditmanagement / Absatzförderung, über die Finanzierung von Heizungsanlagen und die Vorteile für Buderus-Kunden

das magazin: Buderus bietet die Möglichkeit, neue Heizungsanlagen zu finanzieren. Welche Vorteile hat dies für den Heizungsfachbetrieb?

Dick: In Kooperation mit der BHW-Bank in Hameln stellen wir dem Heizungsfachbetrieb ein Instrument zur Förderung des Absatzes zur Verfügung, welches der Heizungsfachmann ohne eigene Zusatzkosten einsetzen kann. Das heißt, die Subventionskosten für das günstige Zinsangebot gehen zulasten von Buderus und nicht, wie am Markt üblich, zulasten des Heizungsfachbetriebs. Mit günstigen Zinssätzen und überschaubaren Rückzahlungsraten bieten wir dem Endkunden die Möglichkeit, seine geplante Investition vorzunehmen, auch wenn dafür die Liquidität gegenwärtig nicht vorhanden ist. Unsere günstigen Finanzierungsangebote ermöglichen die Investition in eine neue Technologie und erzielen nebenbei oftmals den Effekt, dass die eingesparten Energiekosten die Darlehensraten tragen. Das fördert nicht nur den Absatz, sondern schon auch die Umwelt. Aufgrund der häufig schlechten Zahlungsmoral sind die Vorteile nicht unerheblich: Endkunden, die finanzieren, sind bonitätsmäßig geprüfte Kunden. Der Heizungsfachbetrieb kann also schon bei der Auftragsannahme sicher sein, dass die Rech-

nung bezahlt wird. Die Zahlung erfolgt von der BHW-Bank ohne Zeitverzögerung direkt auf das Konto des ausführenden Betriebes. Zahlungsrisiko und Mahnwesen entfallen.

das magazin: Heizungsfachleute sind in der Regel keine Finanzexperten. Müssen sie sich nun auf einem ganz neuen Gebiet einarbeiten und dafür Zeit aufwenden, die ihnen in ihrem Tagesgeschäft eventuell fehlt?

Dick: Nein, denn durch das mit der BHW gemeinsam entwickelte, vereinfachte und standardisierte Antragsverfahren muss man kein Fachmann sein, um eine Finanzierung auf den Weg zu bringen. Darüber hinaus geht es sehr schnell. Der Heizungsfachbetrieb muss lediglich zwei Dinge mit seinem Kunden erledigen: Ermittlung der Rückzahlungsrates sowie Ausfüllen des Darlehensantrages und Weiterleitung an die BHW. In unserer Broschüre mit dem Titel „Der Buderus Energiesparkredit: So finanzieren Sie günstig Ihr neues Heizsystem“ befindet sich eine Tabelle, aus der man schnell und einfach die monatliche Rate mit Laufzeit und Zins ablesen kann. Nebenkosten, wie Bearbeitungsgebühren, berechnen wir nicht. Darüber hinaus haben wir auf unserer Homepage

„Die Kreditabwicklung
ist ganz einfach“

www.heiztechnik.buderus.de einen Finanzrechner, mit dem man für die gewünschte Laufzeit direkt die monatliche Rate errechnen kann. Der Kreditantrag, beziehungsweise unser so genannter Energiesparscheck, besteht aus nur einer Seite. Der Heizungsfachmann nimmt zur Legitimationsprüfung lediglich die Personalien mit den Daten des Personalausweises auf, setzt seinen Firmenstempel auf den Antrag und händigt den Vordruck zum Vervollständigen an seinen Kunden aus. Der Endkunde ergänzt seine persönlichen Daten, zeichnet den Antrag gegen und schickt oder faxt diesen mit einer Kopie seiner letzten Gehaltsabrechnung direkt an die BHW-Bank. Alternativ kann der Antrag aber auch über das Internet eingereicht werden (www.partner.bhw.de), die notwendigen Daten werden dann direkt in eine Eingabemaske eingepflegt. Anträge übers Internet werden grundsätzlich automatisch sofort entschieden, allerdings vorbehaltlich der Prüfung der später nachgereichten, schriftlichen Unterlagen. Anträge, die in Papierform eingehen, werden in der Regel am gleichen Tag noch entschieden.

das magazin: Geht der Heizungsfachbetrieb beim Energiesparkredit ein finanzielles Risiko ein?

Dick: Nein, selbstverständlich trägt der Heizungsfachmann kein Risiko bei der Darlehensrückzahlung. Das übernimmt alleine die BHW-Bank. Im Gegenteil, sofern die BHW-Bank die endgültige Darlehenszusage erteilt



hat, kann der Heizungsfachmann sogar sicher sein, dass er sein Geld erhält.

das magazin: Seit wann bietet Buderus diese Finanzierungsmöglichkeit an?

Dick: Die Kooperation mit der BHW-Bank wurde 1998 geschlossen, die Finanzierungsmöglichkeiten erstmals Mitte des Jahres 1998 angeboten.

das magazin: Was war ausschlaggebend für die Einführung dieser Art der Heizungsfinanzierung?

Dick: In erster Linie ist dieses Instrument eine Absatzförderungsmaßnahme zugunsten des Heizungsfachbetriebs und Buderus mit zahlreichen Vorteilen für den Endkunden. Der hat hier die Möglichkeit, auf einfachem und schnellem Weg günstige Konditionen zu erhalten. Und alles aus einer Hand, der Käufer spart sich nämlich den Weg zur Bank und bekommt aufgrund der Zinssubvention durch Buderus einen Zinssatz, den kaum eine Bank anbieten könnte. Daneben erfolgt die Genehmigung und Abwicklung aufgrund der Standardisierung dieses Finanzierungsmodells sehr schnell und unkompliziert. Diese Idee wird bereits seit vielen Jahren erfolgreich im Fahrzeughandel umgesetzt und ►

Frank Dick, Jahrgang 1962, verheiratet, zwei Kinder. Spielt in der Freizeit Tischtennis im Verein. Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Gießen, 1989 Abschluss als Diplom-Kaufmann. 1990 bis 2002 Privatkundenberater im Kreditbereich bei einer Privatbank in Frankfurt/Main, seit 2003 Leiter der Abteilung Kreditmanagement/Absatzfinanzierung bei Buderus. Bei Fragen zum Energiesparkredit: Telefon 064 41/418-1284, E-Mail: frank.dick@buderus.de

findet mittlerweile verstärkt in anderen Bereichen Anwendung.

das magazin: Haben Sie schon Rückmeldungen von Heizungsfachbetrieben – und wie lautet der Tenor?

Dick: Heizungsfachbetriebe begeben sich hier auf ein neues Terrain, und deshalb stößt man anfänglich auf eine gewisse Skepsis. Doch es zeigt sich immer öfter, dass Heizungsfachleute, die dieses Instrument einmal eingesetzt haben, die Einfachheit und schnelle Abwicklung, verbunden mit den anderen Vorteilen, schätzen lernen. Wer einmal den Energiesparkredit vermittelt hat, nutzt diese Möglichkeit der Umsatzsteigerung immer wieder. Viele Heizungsfachbetriebe nutzen mittlerweile die Finanzierung in ihren Angeboten als weiteres Verkaufsargument.

das magazin: Können Sie einen Aufwärtstrend bei der Vermittlung von Energiesparkrediten feststellen?

Dick: Vergleicht man die Abschlüsse in der Anfangsphase mit dem jetzigen Abschlussvolumen, so ist ein deutliches Wachstum zu erkennen. Insbesondere haben unsere befristeten Sonderaktionen mit extrem günstigen Zinssätzen zu starken Wachstumsschüben geführt. Dennoch sind wir nach unserer Einschätzung erst in der Anfangsphase, hier steckt also noch reichlich Potenzial drin.

das magazin: Darf die neue Anlage immer erst eingebaut werden, wenn die Freigabe der Bank vorliegt?

Dick: Grundsätzlich kann der Heizungsfachmann jederzeit nach Auftragserteilung auf eigenes Risiko die Heizungsanlage einbauen. Wir empfehlen jedoch, zumindest das Ergebnis der Bonitätsprüfung abzuwarten, um Sicherheit über die Finanzierungszusage zu erhalten. Um das Verfahren zu beschleunigen, gibt die BHW sehr schnell nach Erstprüfung des Antrages ein erstes Votum unter Vorbehalt ab, wenn der Kunde die notwendigen Unterlagen, in der Regel nur die Gehaltsabrechnung, noch nicht komplett eingereicht hat. Dadurch weiß der Heizungsfachmann bereits sehr früh,

dass unter der Bedingung der noch einzureichenden Unterlagen die Finanzierung genehmigt wird. Der Heizungsfachmann wird dann informiert, sobald die endgültige Entscheidung nach Eingang aller Unterlagen getroffen ist. Wird der Kreditantrag mit den notwendigen Unterlagen komplett bei der BHW Bank AG eingereicht, erhält der Heizungsfachmann auch direkt die endgültige Finanzierungszusage.

„Die Zahl der Abschlüsse hat deutlich zugenommen“

das magazin: Wie lange müssen Heizungsfachbetriebe bei Finanzierungen in der Regel auf die Bezahlung ihrer Rechnung warten?

Dick: Sobald die Rechnung erstellt wurde und der Endkunde diese gegengezeichnet bei der BHW eingereicht hat, erfolgt unverzüglich die Zahlung durch die BHW an den Heizungsfachbetrieb.

das magazin: Welche begleitenden Maßnahmen ergreift Buderus, um die Heizungsfachbetriebe bei der Werbung für das Finanzierungsmodell zu unterstützen?

Dick: In erster Linie stellen wir Werbeunterlagen zur Verfügung. So gibt es zum Beispiel einen Prospekt, der den Fachmann über die Abwicklung dieser Finanzierung informiert. Ein weiterer Prospekt zur Weitergabe wiederum an seinen Kunden enthält neben allgemeinen Informationen zur Finanzierung die Zinstabelle und den Kreditantrag. Zusätzlich stellen wir bei befristeten Sonderaktionen Flyer zur Verfügung. Daneben bieten wir für den Heizungsfachbetrieb ein DIN A1 Poster zum Aushang an. Sämtliche Broschüren und Flyer sind auch im Internet hinterlegt, können als pdf-Dateien heruntergeladen, ausgedruckt oder auch bestellt werden. Darüber hinaus organisieren Buderus und BHW Infoveranstaltungen und Präsentationen für die Heizungsfachbetriebe und deren Kunden. Bei regionalen und überregionalen Messen ist die Finanzierung in Kooperation mit der BHW immer ein Thema. Auf Wunsch unserer Kunden stellen wir auch Werbeteile zur Verfügung.

das magazin: Herr Dick, wir danken Ihnen für das Gespräch. □

Logano G135-25 im Test

Ein gutes Zeugnis

Die Stiftung Warentest hat zehn Ölheizkessel auf den Prüfstand gestellt – sechs mit Brennwertechnik und vier mit Niedertemperaturtechnik. Bei den Produkten mit Niedertemperaturtechnik schneidet der Logano G135 mit 25 kW Leistung mit der Gesamtnote 1,7 („gut“) am besten ab. Er erreicht eine glatte „Eins“ in den Kategorien Sicherheit, Verarbeitung und Handhabung. Letzteres ist für Heizungsfachbetriebe wichtig: Der Kessel lässt sich einfach installieren und bereitet auch bei der Instandhaltung keine Probleme.



Über die Testkriterien hinaus bietet der Logano G135-25 weitere Unterscheidungsmerkmale. So arbeitet der zweistufige Ölbrenner grundsätzlich raumluftunabhängig und überzeugt durch kompakte Maße. Er läuft geräuscharm und lässt sich mit der Logamatic EMS komfortabel bedienen. Heizungsfachbetriebe können das Testergebnis zur Verkaufsförderung nutzen und mit beiliegender Fax-Antwort die Logano G135-Verkaufsförderungsmittel anfordern.



Ein starkes Team: Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Tochtergesellschaft in Rumänien.

Neue Tochtergesellschaft gegründet – Niederlassung in Bukarest

In Rumänien auf Erfolgskurs

Buderus steht für komfortable Wärme – auch in Rumänien: Dort hat das Unternehmen jetzt eine neue Tochtergesellschaft mit Sitz in Bukarest. Zunächst waren einige Hürden zu überwinden, denn auf dem rumänischen Heizungsmarkt galten restriktive Bedingungen für privatwirtschaftliche Unternehmen.

Im Jahr 1995 wurde die Firma HIT ROM GmbH gegründet und der Vertrieb von Buderus-Produkten in Rumänien gestartet. Es folgte eine intensive Zusammenarbeit mit dem Vertrieb Ausland des deutschen Heiztechnik-Unternehmens. HIT ROM präsentierte Buderus-Produkte auf allen großen Messen – und konnte bald Erfolge vorweisen: „Wir wurden von Jahr zu Jahr stärker“, erinnert sich Laurentiu Ghiuzan, General Manager der neuen Tochtergesellschaft Buderus Romania, ehemals HIT ROM. Bald begann HIT ROM, Heiztechnik-Komplettlösungen von Buderus für alle Anforderungen anzubieten. Im Jahr 2003 fiel

dann die Entscheidung, in Buderus Romania umzufirmieren. Der Prozess ist abgeschlossen, die Tochtergesellschaft mit 40 Mitarbeitern in Bukarest vertreten.

Ein steiniger Weg

Aber der weitere Weg ist steinig. Denn bislang lieferte das Staatsunternehmen Radet Energie und Wärme über Fernwärmenetze an die Haushalte. Jetzt können Verbraucher Zentralheizungen installieren, um im Verbrauch unabhängig zu werden und Energiekosten zu sparen. Der Wechsel kostet jedoch rund 800 Euro, die Abwicklung dauert bis zu 60 Tagen.

Trotzdem kann sich Buderus freuen: Zwei Jahre in Folge haben die Produkte auf der Messe „Romtherm“ in Bukarest den „Award of Excellence“ erhalten. Und eine Expansion ist auch schon im Gange: In Timisoara, Cluj Napoca, Bacau, Brasov, Constanta und Targu Jiu sind dieses Jahr bereits weitere Niederlassungen entstanden.

Kundenfreundlich und modern wie die Produkte

Die Niederlassung Meschede präsentiert sich **nach dem Umbau** in neuem Gewand. Anlieferung, Abholung und Lagerhaltung sind deutlich verbessert.



Die Mitarbeiter konnten aufatmen, als die Bagger und Betonmischer wieder abgezogen waren und sie ihre neuen Räume in der Buderus-Niederlassung Meschede beziehen durften. „Wir haben einen neuen Eingangsbereich, unser Lager ist deutlich größer und die Abholung sehr viel kundenfreundlicher“, freut sich Niederlassungsleiter Klaus Poranzke. „Jetzt entspricht unser Standort unserer modernen, kundenorientierten Heiztechnik.“

Bis es so weit war, mussten die 15 Beschäftigten unter erschwerten Be-

dingungen arbeiten. Im Oktober 2003 entstanden zunächst in einem Teil des Lagers zwei neue Räume. Hier arbeitete in den folgenden Monaten die gesamte Mannschaft – in einem Umfeld von Baulärm und Staub. Schließlich musste das Tagesgeschäft während des Umbaus weitergehen. Besonders hart traf es die Mitarbeiter im Lager: Der komplette Warenausgang und -eingang konnte ausschließlich von der Hauptstraße aus abgewickelt, die Fahrzeuge nur dort be- und entladen werden. „Ein besonderes Kompliment müssen wir unseren Kunden ma-

chen. Sie haben sehr viel Verständnis für die Situation gezeigt“, betont Poranzke. Doch bei allen überwog die Vorfreude auf den Neubau und die damit verbundenen Verbesserungen. Der Erfolg bestätigt, dass die Entscheidung für den Umbau der Niederlassung richtig war.

Der Aufwand hat sich also gelohnt. „Das deutlich größere Lager mit einem breiteren Sortiment, zusammen mit der verbesserten Außenlogistik, hat uns bei der Anlieferung sehr viel flexibler gemacht. Wir können Termine besser einhalten und spontan auf



Arbeiten in einem neuen Umfeld:

Klaus Poranzke und sein Team freuen sich über den gelungenen Umbau der Niederlassung Meschede.

Kundenwünsche reagieren, was unsere Kunden bestätigen“, so Poranzke. Auch der Abholbereich ist neu gestaltet – die Kunden haben jetzt an einer Verkaufstheke direkten Zugang zu den Mitarbeitern im Lager und damit auch zur Ware. Besonders stolz ist der Niederlassungsleiter auf die neuen Schulungsräume. „Der Raum für Praxis-Schulungen ist auf unsere Produkte und den Kundenbedarf zugeschnitten. Jetzt können wir im Produktbereich Öl- und Solarschulungen anbieten und darüber hinaus auch noch die Planer schulen.“ Der neue Theorieraum ist mit moderner EDV- und Kommunikationstechnik ausgestattet, auch Endkundenberatung ist dort nun möglich.

Zuverlässiger Marktpartner

Kundenfreundlichkeit war die Maxime beim Umbau der Niederlassung Meschede – von der Planung bis zur Fertigstellung. „Unsere Heizungsfachleute und die Endkunden sollen sehen, dass wir nicht nur moderne Heiztechnik produzieren und verkaufen, sondern auch durch einen modernen Standort im Hochsauerlandkreis unserer Marktbedeutung gerecht werden. Jetzt können wir uns noch mehr als zuverlässiger Marktpartner präsentieren“, betont Klaus Poranzke. □

Verbesserungen in allen Bereichen haben sich durch den Umbau der Niederlassung Meschede ergeben. Die Auslieferung ist einfacher geworden, Schulungen finden jetzt in einem angenehmen Umfeld an modernen Produkten statt. Alle Arbeitsplätze im Verwaltungsbereich sind hell und freundlich eingerichtet und mit neuester Technik ausgestattet.





Standpunkt

Qualifizierte Ausbildung

Andreas Nobis, Mitglied der Geschäftsführung der BBT Thermo-technik GmbH, sieht in der qualifizierten Ausbildung junger Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter das Fundament, auf dem der wirtschaftliche Erfolg eines Unternehmens aufbaut.

Die Ausbildung bei Buderus hat traditionell schon immer einen hohen Stellenwert. Wir sind der Überzeugung, dass Ausbildung eine wichtige Investition in unsere Zukunft darstellt und einen Beitrag zur Sicherung unserer internationalen Wettbewerbsfähigkeit leistet. Ausbildung bedeutet für uns Investition in die Zukunft unseres Unternehmens und ist gleichzeitig ein gesellschaftspolitischer Beitrag zur Qualifizierung junger Mitarbeiter.

Wir legen daher besonderen Wert auf eine qualitativ gute Ausbildung, ein breites Ausbildungsangebot und ein Ausbildungsniveau, das über den geforderten Ausbildungsinhalten liegt und sich auch im Branchenvergleich in der Qualität deutlich positiv abhebt. Das zeigt sich insbesondere

daran, dass wir mehr als 15 Ausbildungsberufe anbieten und zusätzlich über unsere Niederlassungsstruktur bundesweit Ausbildungsplätze anbieten können. Mit der Zusammenführung von Bosch Thermotechnik und Buderus Heiztechnik zur BBT Thermotechnik werden sich weitere Vorteile ergeben, beispielsweise internationale Ausbildungsmöglichkeiten.

Die Auswahl, die Einstellung und die Betreuung der Auszubildenden erfolgt in der Verantwortung der Ausbildungsleiter an den jeweiligen Fertigungsstandorten. Die kaufmännische Ausbildung sowie die Ausbildung in den Vertriebsniederlassungen wird zentral geplant und organisiert; die Ausbildung erfolgt natürlich an den jeweiligen Standorten. Durch

diese Verbindung der dezentralen Ausbildung und zentralen Koordination können wir Ausbildungsstandards sichern und weiter optimieren.

Darüber hinaus bietet Buderus zusätzliche EDV-Schulungen (zum Beispiel MS-Office, SAP), Telefonkommunikations- und Korrespondenztrainings sowie produktbezogene technische Schulungen mit Zertifikaten der Handwerkskammer an.

Um die jungen Mitarbeiter auch in ihrer politischen Bildung zu fördern, organisieren wir zusätzlich gesellschaftspolitische Seminare. So ermöglichen wir eine Ausbildung, die sich an den tatsächlichen Anforderungen des beruflichen Alltags eng orientiert und außerdem die Auszu-

Im Jahr 2004 hat Buderus 93 Auszubildende eingestellt – 69 davon in kaufmännischen und 24 in technischen Ausbildungsberufen. Buderus bildet derzeit insgesamt 260 Auszubildende aus, davon 157 in kaufmännischen Ausbildungsberufen in den Niederlassungen, Service-Centern und Zentralabteilungen sowie 93 in gewerblichen Ausbildungsberufen. Weitere elf Studenten an den Berufsakademien in Mannheim, der Studienakademie Glauchau in Sachsen und der Fachhochschule Gießen-Friedberg ergänzen das Programm. Die Ausbildungsquote hat sich mit diesen Einstellungen auf mehr als sechs Prozent im Jahr 2004 erhöht. Damit liegt Buderus deutlich über dem Bundesdurchschnitt und dem Branchenschnitt.

ist die Basis für den Erfolg



Auf die qualifizierte Ausbildung junger Mitarbeiter im kaufmännischen und im gewerblich-technischen Bereich legt Buderus großen Wert.

bildenden in ihrer persönlichen Entwicklung fordert und fördert.

Buderus bildet in allen Unternehmensbereichen über den Eigenbedarf hinaus aus. Dennoch konnten wir im Jahr 2003 allen Auszubildenden, die ihre Lehre beendet hatten und an einer Weiterbeschäftigung im Unternehmen interessiert waren, eine Arbeitsstelle anbieten. Tatsächlich wurden 82 Prozent der Auszubildenden im Jahre 2003 in ein Anstellungsverhältnis übernommen.

Auf Grund der Internationalität unseres Unternehmens haben unsere Auszubildenden auch alle Möglichkeiten eines Auslandsaufenthalts. Voraussetzung hierfür ist, dass die Auszubildenden über die erforderlichen Fähigkeiten verfügen – insbesondere Selbstständigkeit, Initiative und Fremdsprachenkenntnisse.

Buderus unternimmt also große Anstrengungen, jungen Mitarbeitern einen qualifizierten Start in das Berufsleben zu bieten. Deshalb begrüßen wir grundsätzlich die Entscheidung für den zwischen Bundesregierung und Wirtschaftsverbänden abgeschlossenen „Nationalen Pakt für Ausbildung und Fachkräftenachwuchs in Deutschland“, den so ge-

nannten „Ausbildungspakt“. Im Jahr 2003 haben wir ungefähr 80 Ausbildungsplätze in Deutschland angeboten. Dieses Niveau werden wir mit bereits jetzt mehr als 90 abgeschlossenen Ausbildungsverträgen in diesem Jahr nochmals überschreiten. Gleichzeitig prüfen wir, ob an einzelnen deutschen Standorten kurzfristig zusätzliche Kapazitäten für den Ausbildungsbereich zur Verfügung gestellt werden können.

Momentan bilden wir in Deutschland rund 260 junge Mitarbeiter aus, dies entspricht einer Ausbildungsquote von mehr als sechs Prozent. Damit liegen wir rund 20 Prozent über unserem tatsächlichen Bedarf an Facharbeitern. Mit unserem dualen Studium an der Berufsakademie Mannheim und der Studienakademie Glauchau sowie dem Programm „Studium Plus“, einer Kooperation mit der Fachhochschule Gießen-Friedberg, bieten wir neben den klassischen Ausbildungsgängen noch elf Plätze an der Schnittstelle zur akademischen Ausbildung an. Dies alles in der Gewissheit, dass qualifizierte, junge Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die Basis sind für innovative Produkte und wirtschaftlichen Erfolg von Buderus auch in der Zukunft. □

Energie aus der Natur – günstig und umweltschonend

Mit Logafix **Wärme** aus Boden, Grundwasser und Luft gewinnen

Unsere Umwelt ist ein riesiger Energiespeicher. In Boden, Wasser und Luft hält sie unbegrenzt Wärme vor. Mit Logafix-Wärmepumpen von Buderus kann diese Energie zum Beheizen von Gebäuden, Wohnungen und Wasser genutzt werden. Die Verwertung der in der Umwelt vorhandenen Energie ist preisgünstiger als die Energieerzeugung mittels herkömmlicher Rohstoffe – und natürlich auch umweltschonend. Denn es entstehen keine Abgase, die bei der Verbrennung fossiler Stoffe in die Atmosphäre gelangen.

Egal, ob sich der Endkunde für die Wärmegewinnung aus der Erde, aus dem Grundwasser oder aus der Luft entscheidet – Buderus bietet Wärmepumpen in verschiedenen Ausführungen

für jeden Bedarf an: Luft/Wasser-Wärmepumpen Logafix WPL, Sole/Wasser-Wärmepumpen Logafix WPS und Wasser/Wasser-Wärmepumpen Logafix WPW. Pumpe, Speicher und Bedienstationen

lassen sich, je nach Anforderungen und Größe, flexibel kombinieren. Abhängig vom geplanten Standort der Wärmepumpe stellt Buderus entsprechendes Zubehör zur Verfügung.

Wärmepumpen nutzen die Energie aus der Natur zum Beheizen von Gebäuden, Wohnungen und Wasser. Buderus bietet verschiedene Ausführungen für jeden Bedarf an.



Service auf einen Blick

Der „**Katalog Technischer Kundendienst**“ gibt eine Übersicht über das Dienstleistungs-Angebot von Buderus.

Service ist heutzutage auch in der Heiztechnik das A und O. Ob ein Kunde mit seinem Heizungsfachbetrieb zufrieden ist, hängt entscheidend von der Qualität und Schnelligkeit der gebotenen Dienstleistung ab. Doch auch in der Zusammenarbeit zwischen der Heizungsfachfirma und dem Hersteller der Heizanlage spielt der Service eine entscheidende Rolle. Bei allen technischen Fragen steht Buderus seinen Partnern, den Heizungsfachbetrieben, zur Seite. Vom schnellen Tipp am Telefon über den Verleih von Montagewerkzeug bis hin zur Bereitstellung eines Montagemeisters für die Hilfe vor Ort – der Kundendienst des Unternehmens reagiert prompt und kompetent.

Kompletter Überblick

Einen Überblick über die gesamte Servicepalette bietet der „Katalog Technischer Kundendienst“. Im ersten Teil stellt er die Buderus Service-Center und deren Leistungen vor: Die telefonische Beratung ist rund um die Uhr erreichbar und hilft bei Fehleranalysen und der Behebung von Störungen. Ist Unterstützung vor Ort gefragt, zum Beispiel

für die Montage neuer Kessel, ist ein kompetenter Kundendienst-Techniker zur Stelle. Der Ersatzteilnotdienst und -lieferservice sorgt schließlich dafür, dass auch außerhalb der üblichen Geschäftszeiten Ersatzteile schnell dahin gelangen, wo man sie braucht. Alle zehn bundesweiten Buderus Service-Center sind mit Adressen und Hotlinenummern aufgelistet.

Wichtig aus Sicht der Heizungsfachleute ist das Angebot von Buderus zur Inbetriebnahme der eigenen Produkte – vom Heizkessel bis zur Wärmepumpe. Der Katalog beschreibt die Leistungen, die Buderus bei einem solchen Auftrag erbringt, und gibt die entsprechenden Preise an. In einem weiteren Kapitel liefert der Katalog einen Überblick der „Typischen Herstellerdienste“. Das sind Dienstleistungen, die Heizungsfachfirmen häufig bei Buderus anfragen –

beispielsweise der Zusammenbau eines Heizkessels mit wasserseitiger Dichtheitsprüfung oder die Messung von Emissionen bei Festbrennstoff-Kesseln. Auch hier sind die Arbeitsschritte und Preise aufgeführt.

Angebote und Konditionen

Der Katalog informiert über die Abrechnung von Arbeitsstunden und Anfahrt der Service-Techniker. Abschließend werden die Angebote und Konditionen des Ersatzteil-Lieferservices vorgestellt, der für die prompte Zustellung der Ersatzteile sorgt.

Erhältlich ist der Katalog bei allen Buderus-Niederlassungen oder telefonisch unter (0 64 41) 4 18-14 72. Auch die Buderus-Website hält das Dokument im pdf-Format bereit: www.heiztechnik.buderus.de > Fachinformationen > Unterlagen > Buderus-Kataloge > Dienstleistung



Feuerstätte mit Panorama

Die **Kaminöfen** blueline schaffen Wärme und Behaglichkeit.



Der Herbst beginnt – je ungemütlicher es draußen ist, desto mehr verlagert sich das Leben wieder ins heimische Wohnzimmer. An kalten Abenden wird ein behaglicher Kaminofen zum Treffpunkt für die ganze Familie. Das knisternde Feuer spendet Licht und Wärme, und bei einer Tasse Tee oder einer Runde Backgammon vergisst man schnell die Hektik des Alltags. Kein Wunder also, dass immer mehr Eigenheimbesitzer und Mieter die Vorzüge des Kaminfeuers entdecken.

Die Kaminöfen der Serie blueline von Buderus sind moderne Feuerstätten, die nicht nur Romantiker begeistern.

Sie beheizen den Wohnraum und wirken zudem als gestalterisches Element. Auch die Technik überzeugt: Die Luftführung im Kaminofen, die hohen Temperaturen im Feuerraum und so genannte Nachverbrennungszonen sorgen dafür, dass die „blueliner“ besonders sparsam und schadstoffarm arbeiten.

Neu in der blueline-Familie ist der blueline Nr. 9. Mit einer Nennwärmeleistung von fünf Kilowatt passt er sehr gut zu den modernen Gebäudestandards. Wie die anderen acht Modelle besticht auch der blueline Nr. 9 durch sein elegantes Design. Die Seiten sind mit einer großflächigen

gen Kachel verkleidet, für die drei edle Glasuren zur Auswahl stehen: Nero opaco (schwarz), Terra d'Oriente (terracotta) und Ollare (Naturstein-Optik). Eine Innovation ist die Auskleidung des Feuerraumes mit einer schönen und zugleich selbstreinigenden Keramikmasse.

Der raumluftabhängige Kaminofen kann mit Holz und Holzbriketts befeuert und von oben oder auf der Rückseite ans Kaminrohr angeschlossen werden. Wie bei den anderen blueline-Modellen ist die Feuerraumtür selbstschließend ausgeführt. Der Türrahmen ist erstmalig aus Gusseisen.

Was heißt eigentlich...?

Kachelofensysteme geben die Wärme, anders als Heizkessel, direkt an den Wohnraum ab: durch Wärmestrahlung ohne übertragendes Medium oder durch Konvektion über das Medium Luft.

Moderne Systeme arbeiten wirtschaftlich und schadstoffarm – in der Regel mit Scheitholz, Holz- oder Kohlebriketts, wahlweise jedoch auch mit Öl oder Gas. Sie stehen für Behaglichkeit und sind durch ihr Design Teil individueller Wohnkultur. Man unterscheidet zwischen Kachelöfen, Kaminsystemen und Kaminöfen.

■ Kachelöfen

Traditionelle Kachelöfen werden vom Kachelofenbauer geplant und errichtet. Ein so genannter Grundkachelofen verfügt über eine große Masse an Schamottesteinen, die viel Wärme speichern und diese nach und nach an den Raum abgeben. Ein Warmluftkachelofen arbeitet darüber hinaus mit Konvektion: Die Luft wird zwischen Heizeinsatz, Nachheizflächen und Verkleidung erwärmt und tritt über Warmluftgitter und Lüftungskacheln aus. Kachelöfen sind Dauerbrand-Feuerstätten, mit denen man auch mehrere Räume beheizen kann.

■ Kaminsysteme

Die Gestaltung des Feuerraums bestimmt die Einteilung in drei Gruppen. Offene Kamine haben einen Brennraum aus gemauerten Schamottesteinen. Kamine mit industriell gefertigtem Kamineinsatz kann man mit offenem oder geschlossenem Brennraum betreiben. Heizkamine besitzen einen Kamineinsatz mit selbstschließender Tür und brauchen keinen eigenen Schornstein, weil der Brennraum bei Betrieb immer geschlossen bleibt.

■ Kaminöfen

Ein Kaminofen ist ein industriell gefertigtes, transportables Heizgerät, das als Zeitbrand-Feuerstätte dient und nur noch an den Schornstein angeschlossen werden muss. Die DIN 18 891 unterscheidet zwei Bauarten: Bei Kaminöfen der ersten Bauart ist die Tür selbstschließend – eine Mehrfachbelegung des Schornsteins ist möglich. Öfen der zweiten Bauart arbeiten auch mit geöffnetem Brennraum und brauchen einen eigenen Schornstein.



Warmluftkachelofen mit einem Buderus Gas-Heizeinsatz Sophia H114V.



Bei Kaminsystemen unterscheidet man drei verschiedene Gruppen.



Kaminöfen müssen nur an den Schornstein angeschlossen werden.

Hilfe für den Alltag

Sie haben ein Problem? Wir haben die Lösung!

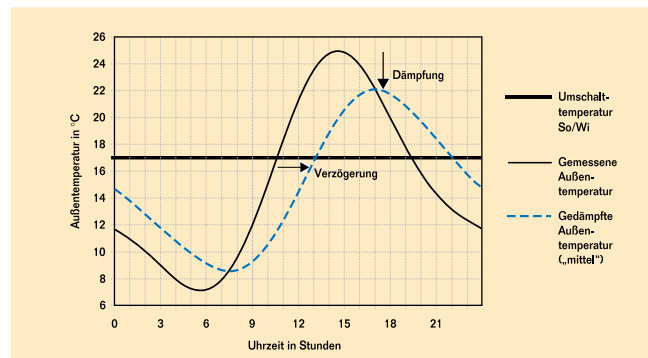
In dieser Ausgabe geben wir Ihnen Antworten auf häufig gestellte Fragen zur Außentemperatur-Steuerung.

Weshalb reagiert die Raumtemperatur auf Außentemperatur-Schwankungen mit einer Zeitverzögerung?

Jedes Gebäude reagiert auf Schwankungen der Außentemperatur. Ob sich ein Gebäude dabei zum Beispiel schnell oder langsam aufheizt, ist maßgeblich von der Dicke und dem Aufbau der Wände (Masse, Isolation) abhängig. In „schweren“ Gebäuden wie Kirchen dauert es in der Regel mehrere Tage, bis das Mauerwerk eine Änderung der Außentemperatur an die Raumtemperatur weitergibt. Diese Verzögerung ist hingegen bei „leichten“ Gebäuden, etwa Fertighäusern, entsprechend geringer.

Wie berücksichtigen Buderus-Regelgeräte diesen Zusammenhang?

Um diese so genannte thermische Trägheit von Gebäuden zu berücksichtigen, arbeiten außentemperaturgeführte Regelungen mit einer gedämpften Außentemperatur, die sich aus der gemessenen Außentemperatur und einer Dämpfungszeit-Konstanten ergibt. Die gedämpfte Außentemperatur wirkt sowohl auf die Berechnung der Vorlauftemperatur (Heizkennlinie) als auch auf die Umschaltung der Sommer- und Winter-Funktion. Die gemessene Außentemperatur wirkt nur auf die Frostschutzfunktion. Die Abbildung zeigt den typischen Tagesverlauf der gemessenen Außentemperatur, wie er insbesondere im Frühjahr oder Herbst zu beobachten ist. Nachts sinkt die Außentemperatur stark ab (nahe sieben Grad C); tagsüber erreicht sie Werte um 25 Grad C. Daneben ist der Verlauf der gedämpften Außentemperaturen aufgetragen. Am Beispiel des Verlaufs Gebäudeart „mittel“ zeigt



Verlauf der gemessenen und der gedämpften Außentemperatur.

sich, dass die Regelung mit einer Verzögerung von 2,5 Stunden auf die gemessene Außentemperatur in den Sommerbetrieb umschaltet und die höchsten und niedrigsten Werte um zwei bis drei Grad C gedämpft werden. Kurzzeitige Schwankungen der Außentemperatur führen daher nicht zum unnötigen Ein- und Ausschalten der Heizungsanlage.

Wie lässt sich die gedämpfte Außentemperatur einstellen und anzeigen?

Bei der Inbetriebnahme kann die Dämpfung über den Menüpunkt „Gebäudeart“ auf der Serviceebene des Regelgerätes den örtlichen Gegebenheiten angepasst werden. Zur Auswahl stehen hier die Gebäudeart „leicht“ beziehungsweise „1“, „mittel“ („2“) und „schwer“ („3“). Im Betrieb wird die gedämpfte Außentemperatur bei den Regelgeräten Logamatic EMS und Logamatic 4000 auf der Serviceebene unter dem Menüpunkt „Monitor Kessel“ angezeigt.

Die Beiträge dieser Rubrik können Sie im Internet nachlesen unter: www.heiztechnik.buderus.de > Fachinformationen > Fachkundenservice > Rat&Tat.



DIN EN 12831 ersetzt DIN 4701

Neue Norm zur Heizlastberechnung

Eine neue Norm zur Heizlastberechnung ist am 1. April 2004 in Kraft getreten. Mit der DIN EN 12831 hat die Europäische Union ein für alle 28 Mitgliedsstaaten des Europäischen Komitees für Normung (CEN) einheitliches Berechnungsverfahren festgelegt, ergänzt um nationale Anhänge. Die DIN EN 12831 „Heizungsanlagen in Gebäuden – Verfahren zur Berechnung der Norm-Heizlast“ löst die nationale Wärmebedarfsberechnung DIN 4701 Teile 1 bis 3 „Regeln für die Berechnung des Wärmebedarfs von Gebäuden“ ab.

DIN EN 12831 schreibt nicht nur neue Berechnungsverfahren vor, auch einzelne Begriffe haben sich geändert. So wird jetzt nicht mehr der Wärmebedarf errechnet, sondern die Heizlast. Sie gibt an, wie viel Energie in ein Gebäude gesteckt werden muss, damit am kältesten Tag des Jahres eine konstante Innentemperatur aufrecht erhalten

werden kann. Die Berechnung der Norm-Heizlast nach DIN EN 12831 basiert auf einem raum- oder zonenweisen Modell und liefert Rechenwerte für die Auslegung der Heizflächen und des Heizsystems zur Auslegung des Wärmeerzeugers. Nationale Anhänge enthalten Berechnungskennwerte, die sich aus regionalen oder nationalen Gegebenheiten und Gewohnheiten ergeben.

Während einer Übergangsfrist bis zum 1. Oktober 2004 sind DIN EN 12831 und DIN 4701 Teile 1 bis 3 gültig. Bei langfristigen Baumaßnahmen ist zu beachten, dass nach aktueller VOB/B § 13 „Mängelansprüche“ eine Leistung nur frei von Sachmängeln ist, wenn sie zum Zeitpunkt der Abnahme den anerkannten Regeln der Technik entspricht.

Weitere Informationen dazu unter www.bdh-heizungsindustrie.de oder www.thermische-behaglichkeit.de.

Aufträge im Ausland

Gute Geschäfte

Eine neue Heizungsanlage für das Ferienhaus an der Adria, ein neuer Kessel für das Chalet in den Alpen – immer wieder stehen Heizungsfachbetriebe vor derselben Frage: Was tun, wenn ein Endkunde einen Auftrag im Ausland erteilt?

Die Buderus-Produkte, die der Heizungsfachmann im Ausland installiert, sollte er auch dort erwerben – und zwar über die Buderus-Tochtergesellschaften und Großhändler. So ist eine korrekte Beratung unter Berücksichtigung der örtlichen Vorschriften und Gegebenheiten gewährleistet. Dadurch lassen sich auch Aufwand und Ärger vermeiden, die oftmals mit dem Export der Produkte verbunden sind. Früher oder später besteht eventuell Wartungs- oder Servicebedarf – dann treten Fragen der Garantiezuständigkeit auf. Das kann für den Heizungsfachbetrieb teurer werden, wenn er die Anlage selber exportiert hat. Die deutsche Niederlassung stellt gerne den Kontakt mit der Buderus-Tochtergesellschaft her. Sie informiert das Tochterunternehmen über den Bedarf des Heizungsfachmanns und klärt auch Preisfragen. Bei jeder Buderus-Tochtergesellschaft wird natürlich auch deutsch gesprochen.

Nähere Informationen im Internet: www.heiztechnik.buderus.de unter „Buderus International“.

Drei glückliche Gewinner

Die Lahn stand Pate

Die Resonanz war groß: Mehr als 900 Antworten auf die Gewinnspiel-Frage im Sommer-Magazin sind eingegangen. „Woher stammt die Typenbezeichnung „Loga...“ auf den Produkten von Buderus?“, wollten wir wissen. Die Lösung: „Logana“ ist der alte Name der Lahn – dort befindet sich die Stadt Lollar mit dem Buderus-Werk. Und „Logana“ stand Pate bei der Bezeichnung der Produkte. Die Gewinner der Bosch-Kaffeeautomaten TCA 6301 sind: Firma Henry Burmester aus Neuwied, Firma Raith aus Ottobeuren und Firma Wehage aus Minden.

[Luft]

[Wasser]

[Erde]

[Buderus]

Lassen Sie Ihre Kunden nicht das letzte Hemd verheizen!

Nutzen Sie Ihre Umsatzchancen! Am 1.11.2004 läuft nach der ersten Bundes-Immissionsschutzverordnung (1. BImSchV) die Schonfrist für alte Heizungen mit zu hohem Abgasverlust ab. Machen Sie mit Buderus Heizkesseln jetzt ein attraktives Angebot, denn Ihre Kunden müssen handeln! Wir unterstützen Sie mit Produkt-Aktionspaketen zum Sonderpreis und pfiffigen Werbemitteln. Mehr zu Ihren Chancen mit der BImSchV erfahren Sie bei Ihrer Buderus Niederlassung oder unter www.heiztechnik.buderus.de



Wärme ist unser Element

Buderus