



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

Sommer 2004

Buderus

das magazin

„Noch näher an den **Kunden**“
Interview mit Ulrich Staudinger

Eintauchen und wohlfühlen
im neuen Erlebnisbad Merzig

Seit 1731 Ideen aus einem Guss
Meilensteine der Firmengeschichte



Tolle Preise warten beim Gewinnspiel auf die Teilnehmer. Wer den Beitrag über die „Meilensteine“ der Buderus-Geschichte liest, findet schnell die richtige Lösung. Mitmachen lohnt sich auf jeden Fall, denn verlost werden drei wertvolle Bosch-Kaffeeautomaten TCA 6301. **Seite 15**

Nicht nur Fußballfans blicken nach Portugal. Dort kämpfen die besten Mannschaften Europas um den Titel. Viel Geld ist in den Neubau und die Sanierung der Stadien geflossen. Buderus hat unter anderem für die größte Arena in Lissabon die Heiztechnik geliefert. **Seite 10**

Impressum



Sommer, Sonne, gute Laune: Die Zeit für Bikini und Badehose ist wieder gekommen. Spaß ohne Grenzen kann man in „DAS BAD“, der neuen Freizeiteinrichtung in der saarländischen Kreisstadt Merzig, erleben. Für warmes Wasser und angenehme Temperaturen sorgen zwei Buderus-Heizkessel. **Seite 6**



Statements von Heizungsfachbetrieben auf der IFH/Intherm Nürnberg zeigen: Bauherren und Anlagenbetreiber sind recht gut über die verschärften Bestimmungen der Bundes-Immissionsschutzverordnung informiert, die am 1. November 2004 in Kraft tritt. Interessant ist auch das Stadt-Land-Gefälle bei der Nutzung regenerativer Energien – Buderus bietet für alle Energiearten attraktive Produkte. **Seite 22**

Herausgeber: Buderus Heiztechnik 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: Hans-Georg Merkel, Susanne Mölle,
Uwe Sülflöhn

Druck: Brühlsche Universitätsdruckerei, Gießen



**Liebe Leserinnen,
liebe Leser,**

das neue Buderus-Magazin ist gut angekommen, die Reaktionen waren durchweg positiv. Das freut uns und zeigt, dass die Themen ansprechend sind und die optische Aufbereitung Ihren Wünschen entspricht.

Auf einem guten Weg ist die Zusammenlegung der Heiztechnik-Aktivitäten von Bosch und Buderus. Die Hauptversammlung der Buderus AG hat der Zusammenführung am 13. Mai 2004 mit 98,7 Prozent der vertretenen Aktien zugestimmt. Wir gehen davon aus, dass das Verfahren in Kürze abgeschlossen sein wird. Die dadurch entstehende BBT Thermotechnik GmbH hat im Jahr 2003, pro forma gerechnet, einen Umsatz von rund zwei Milliarden Euro erzielt. Dies unterstreicht die Bedeutung des Unternehmens.

Weitere Impulse für den Vertrieb erwarten wir durch unsere Produktneuheiten: Der Logano G125 und der Logamax plus GB132 sind jetzt auf dem Markt. Zu einer Steigerung der Nachfrage werden auch die verschärften Bestimmungen der Bundes-Immissionsschutzverordnung beitragen. Dazu machen wir Ihnen ein interessantes Angebot mit unserem Logamax plus GB122.

In den Sommermonaten hat die Solartechnik Hochsaison. Mit unserer Solaraktion 2004 schaffen wir interessante Anreize, die Nutzung dieser Energie zu forcieren. Mitmachen lohnt sich, denn es gibt viele attraktive Prämien.

Ich wünsche Ihnen nun viel Freude beim Lesen.

Dr. Joachim Berner

Dr.-Ing. Joachim Berner

Themen

Vor Ort

Badespaß für Gesundheitsbewusste	6
Neue Fußballstadien in Portugal	10

Interview

Im Gespräch mit Ulrich Staudinger	12
-----------------------------------	----

Unternehmen

Meilensteine der Unternehmensgeschichte	15
Gewinnspiel	15

Branche

Auskühlverluste bei alten Kesseln	18
Statements von Heizungsfachbetrieben auf der IFH/Intherm in Nürnberg	22

Service

Was heißt eigentlich...?	21
Rat & Tat	28

Standpunkt

Messen unterm Messer	24
----------------------	----

Innovationen

Neue Produkte	25
---------------	----

kurz & knapp



Handsigniert:
Ex-Nationaltorwart Andreas Köpke unterzeichnete Buddy-Bücher auf der IFH in Nürnberg.

Fußballstars engagieren sich Prominente Schützenhilfe

Volltreffer für einen guten Zweck: Mit Darius Wosz und Andreas Köpke haben zwei prominente Fußballstars das soziale Engagement von Buderus unterstützt. Das Unternehmen verkauft bei Messen und anderen Veranstaltungen sein Maskottchen, den Plüsch-Bernhardiner Buddy. In einem Buddy-Kinderbuch erlebt der lebenswerte Vierbeiner viele tolle Geschichten. Insgesamt 12 000 Euro sind in diesem Jahr bei der SHK in Essen und der IFH in Nürnberg zusammen gekommen. Das Geld wurde der 1995 von Ex-Nationalspieler Jürgen Klinsmann gegründeten Stiftung AGAPEDIA gespendet. Diese finanziert verschiedene Kinderhäuser, in denen Jungen und Mädchen in Not von ausgebildeten Fachkräften betreut werden.

Zwei „Kollegen“ von Jürgen Klinsmann haben sich diesmal in den Dienst der guten Sache gestellt. Mit seinem guten Namen hat Darius Wosz auf der SHK Essen für AGAPEDIA geworben. Der 35-jährige Mittelfeldspieler des VFL Bo-

chum sieht in der Klinsmann-Stiftung eine wichtige gesellschaftliche Aufgabe. Auf der IFH Nürnberg hat der ehemalige Nationaltorhüter Andreas Köpke die Werbetrommel für AGAPEDIA gerührt. Der Fußballstar, zwischen 1990 und 1998 Torwart der deutschen Mannschaft, war von der Aktion begeistert: „Kinder sind unsere Zukunft. Dies gilt für alle Bereiche, nicht nur für den Sport.“



Volltreffer: Fußball-Profi Darius Wosz stellte sich auf der SHK in Essen in den Dienst der guten Sache.



Der TÜV Hessen übergibt die Urkunden für die erfolgreiche Re-Zertifizierung der deutschen Standorte.

Umwelt-Zertifikat

Ausgezeichnetes Umweltmanagement

Buderus Heiztechnik hat Anfang Mai in einer offiziellen Feierstunde durch den TÜV Hessen die Urkunde für die erfolgreiche Re-Zertifizierung seiner deutschen Produktionsstandorte erhalten. Damit übernimmt das Unternehmen eine besondere Verantwortung für den Umweltschutz. Dies wird sichtbar in der Qualität der Produkte hinsichtlich ihres geringen Energieverbrauchs und ihrer niedrigen CO₂-Emissionen, aber auch in der Herstellung der Produkte selbst. Hier gilt es, effiziente Produktionsverfahren einzusetzen, die Ressourcen schonen.

Bereits in den Jahren 2000 und 2001 waren die Werke Lollar, Eibelshausen und Neukirchen für die Einführung von Umweltmanagement-Systemen nach DIN EN ISO 14001 zertifiziert worden. Nachdem die jährlichen Überwachungsaudits bislang für die einzelnen Werke separat erfolgten, wurde diese Splitting im März 2004 durch die gemeinsame Re-Zertifizierung aller Standorte abgelöst. Dadurch können beispielsweise unternehmensweit bereits im Einkauf umweltbelastende Stoffe durch andere ersetzt werden.

Der Erhalt einer intakten Umwelt hat bei Buderus große Bedeutung. Das Unternehmen hat 2003 für unmittelbare Umweltschutzmaßnahmen insgesamt 17 Millionen Euro aufgewendet.



Anziehend wirkte der Stand auf der Heizungs- und Sanitärmesse in Mailand.

Mailänder Messe

Buderus im Trend

Vom 2. bis 6. März 2004 stand in Mailand ausnahmsweise nicht die Mode im Mittelpunkt. Auf der Mostra Convegno drehte sich alles um neue Entwicklungen im Heizungs- und Sanitärmarkt. Buderus Italia S.r.l. präsentierte sich mit einem neu gestalteten Messestand, der sehr anziehend wirkte. „Mehr als 2000 Kontakte in zwei Tagen“ lautete die Bilanz von Generaldirektor Stefano Dallabona, Buderus Italia S.r.l.

Ganz bewusst hat sich Buderus für eine umfassende Leistungsschau entschieden. Für jede Sparte und jeden Anspruch wurde das passende Produkt vorgestellt. Heizungsfachleute und Planer fachsimpelten am Stand über technische Details. Das Interesse der Besucher galt vor allem neuen Entwicklungen wie dem Gas-Brennwertkessel Logamax plus GB132 und dem Öl-Kompaktheizkessel Logano plus GB135 mit Brennwertnutzung.

Großen Anklang findet in Italien inzwischen auch die Regelungstechnik: Moderne Regelgeräte machen neun Prozent des Umsatzes aus. Mit leistungsfähiger Technik liegt Buderus somit auch in Italien voll im Trend.

Rietschel-Diplom

Buderus gratuliert

Der BHKS – Bundesindustrieverband Heizungs-, Klima-, Sanitärtechnik/Technische Gebäudesysteme e.V. – hat zwei verdiente Unternehmer mit dem Rietschel-Diplom ausgezeichnet. Besonders freuen wir uns, dass die Auszeichnung an Hermann Sperber sen. ging, einen unserer langjährigen Kunden. Neben Hermann Sperber erhielt auch Dr. Klaus Werner das Diplom. Es wird an Persönlichkeiten verliehen, die sich Verdienste um die Förderung der Weiterentwicklung des Berufszweiges Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik erworben haben. Hermann Sperber sen. ist seit 1963 Ge-



Auszeichnung für besondere Verdienste (v.l.n.r.): Das Ehepaar Sperber und das Ehepaar Werner.

schaftsführer der Michael Sperber GmbH & Co. KG in Trier, einem mittelständischen Unternehmen in den Bereichen Heizung, Lüftung, Klima, Kälte- und Industrieanlagen. Mit Übernahme der Geschäftsführung setzte Sperber die Tradition der 1947 gegründeten Firma in zweiter Generation fort. Als Unternehmer legte er großen Wert auf Nachwuchsförderung und qualifizierte Ausbildung. Verdienste aus Verbandssicht hat er sich als Vorstandsmitglied des Landesverbandes Rheinland-Pfalz erworben – speziell im Tarifausschuss.



Vor Ort

Eintauchen und sich treiben lassen

Buderus Heizkessel sorgen in der neuen Freizeit- und Erholungseinrichtung „**DAS BAD**“ in Merzig für Warmwasserkomfort und angenehme Temperaturen.

Abtauchen und dem Alltag entfliehen: „DAS BAD“ in Merzig, eine neue Freizeit- und Gesundheitseinrichtung, begeistert die Bewohner einer ganzen Region. Wohltuend für Körper und Geist ist das „Bietzener Heilwasser“, Jahrtausende alt und völlig unbelastet.

Spaß und Spiel, Entspannung und Erholung – nahezu grenzenloses Vergnügen bietet das Schwimmbad auf einer Grundfläche von 11000 Quadratmetern. Für warmes Wasser und wohl temperierte Räume sorgen zwei Gas-Brennwertheizkessel Logano plus SB735 mit einer Leis-

tung von jeweils 905 kW. „Unsere neue Freizeitanlage ist weit über die Region hinaus einmalig und lockt gesundheitsbewusste Gäste ebenso an wie sportlich ambitionierte Besucher“, unterstreicht Jürgen Blasius, technischer Betriebsleiter der Stadtwerke Merzig.



Mit **Schwung** hinein ins Vergnügen. „DAS BAD“ in Merzig zieht Besucher aus der gesamten Region an.

Mit High-Speed geht es durch eine Kunststoff-Röhre 90 Meter abwärts – und direkt hinein ins Nass. Nicht nur die Kleinen fahren auf die Riesenrutsche ab. „DAS BAD“ in Merzig ist die Attraktion schlechthin in der nordsaarländischen Stadt.

Ein stimmiges Konzept

Gut 20 Monate dauerten die Bauarbeiten, 14 Millionen Euro wurden investiert. Und nach eineinhalb Jahren hat sich das Hallen- und Freibad bereits etabliert. „Unser Erfolg liegt in erster Linie in einem stimmigen Konzept und der sprichwörtlich gesunden Mischung“, betont Blasius. Man habe ein attraktives Angebot für junge Leute ebenso wie für Senioren oder ganze Familien geschaffen.

Den Warmwasserkomfort garantiert Buderus mit einer Heizanlage, die auf eine besonders energiesparende Betriebsweise ausgelegt ist. Die maximalen Vorlauftemperaturen sind – trotz Lüftung – brennwertgerecht, da zum Beispiel Trinkwasser- und Beckenwassererwärmung auf 70 Grad begrenzt sind.

„Das bauseits vorhandene Blockheizkraftwerk sorgt dafür, dass die Vorlauftemperatur doch noch erheblich gesenkt werden kann“, unterstreicht Ansgar Thömmes von der zuständigen Buderus-Niederlassung in Trier. Dabei ist die Hydraulik der gesamten Heizungs- und Lüftungsanlage in der Freizeiteinrichtung so ausgelegt, dass es trotz eines ►



Teamwork: Erhard March (li.), Geschäftsführer des Heizungsfachbetriebs De Roi, und Jürgen Blasius, technischer Betriebsleiter der Stadtwerke Merzig, freuen sich über neueste Technik im Bad.



Starke Leistung: Die beiden Buderus Brennwertkessel Logano plus SB735 mit jeweils 905 kW liefern warmes Wasser für das gesamte Erlebnisbad und sorgen für angenehme Temperaturen in allen Räumen.

sehr verzweigten Rohrnetzes nicht zu einer Anhebung der Rücklauftemperatur kommt. Die Planer haben dieses Ziel erreicht, indem sie weitgehend auf Weichen, drucklose Verteiler, Überströmeinrichtungen und Überströmventile verzichteten. Alle Umwälzpumpen sind nach Auskunft von Erhard March, Geschäftsführer des Heizungsfachbetriebs De Roi aus Merzig, regelbare Pumpen, die durch eine übergeordnete GLT/DDC bedarfsgerecht gesteuert und eingeschaltet werden. Somit sind nahezu ideale Bedingungen für die beiden Buderus Brennwertkessel Logano plus SB735 gegeben. Die Anlagen sind mit der Logamatic 4212 und ei-

ner selbstüberwachenden Neutralisationseinrichtung ausgestattet und sorgen zuverlässig für die Trinkwassererwärmung, die Außenwegebeheizung, Fußbodenheizung, Heizwärme für Restaurant und Sauna, Lüftung und die Beckenwassererwärmung.

Drei Bäder in einem

Auf mehreren Säulen steht die Anlage in Merzig, der Kreisstadt mit 31 000 Einwohnern: Sportbad, Freizeitbad und Gesundheitsbad. Vitalität lautet die Maxime für die Konzeption des Sportbereichs. Im wett-kampfgerechten 25-Meter-Becken finden auch Vergleichskämpfe statt.



„Unser Freizeitbad verspricht grenzenloses Vergnügen – unter dem geschlossenen Dach ebenso wie unter freiem Himmel“, schwärmt Jürgen Blasius. Erlebnisbecken mit Sprudelliegen oder Massagedüsen, Kinderwasserspielbereich mit Babymulde oder das Kaskadebecken machen den Aufenthalt zum Erlebnis. Im Außenbecken mit großzügigen Liegewiesen können sich die Badegäste während der Sommermonate tummeln.

Kraft für den Alltag

Besonders wohltuend ist ein Besuch im Gesundheitsbad. Dieses Herzstück der Anlage wird gespeist von der staatlich anerkannten „Bietzener Heilquelle“. Das ortsgebundene Heilwasser ist zwischen 5000 und 15000 Jahre alt und enthält keinerlei Anteile von so genanntem jungem Grundwasser. Deshalb sind darin auch keine Schadstoffe enthalten. Das Wasser eignet sich zur Prophylaxe und Therapie unter anderem bei beginnender Osteoporose, Magnesium-Mangel oder Herzinfarkt-Neigung. Wer sich entspannen und erholen möchte, geht auf die Galerie

mit ihren Liegebereichen und Ruheräumen, in den Garten, die Sauna, das Solarium oder an die Saftbar.

„Hier kann man Kraft für den Alltag tanken oder einfach nur die Seele baumeln lassen und abschalten“, sagt Jürgen Blasius.

Mit der Ruhe war es während der Bauzeit natürlich nicht so weit her. Die Baustelle in den Saarliesen stand eineinhalb Jahre lang im Zentrum des Interesses. Zwölf Monate dauerte es, bis der Rohbau fertig gestellt und im Oktober 2002 winterfest gemacht war. Dann konnten die beiden Logano plus SB735 ihre Leistungsfähigkeit unter Beweis stellen. Denn der Innenausbau während der kalten Jahreszeit war nur möglich, weil die Gebäude ordentlich beheizt waren. „Die Buderus-Kessel haben die Erwartungen erfüllt, und so konnten die vielen Handwerker in einem wohl temperierten Umfeld während der gesamten Wintermonate das neue Bad ausbauen“, erinnert sich Erhard March, dessen Unternehmen die gesamte Heizungs- und Sanitärinstallation in dem Erlebnisbad ausgeführt hat.



Seit Juli 2003 ist die Freizeiteinrichtung in Betrieb, und die Besucher kommen in Scharen. Langeweile hat hier keine Chance, denn ein abwechslungsreiches Programm sorgt für Unterhaltung an allen Tagen. Da gibt's nur eines: eintauchen und sich treiben lassen. □



Moderne Zeiten: Vom Schaltschrank aus wird die Technik des Bades gesteuert. Auf einen Blick sind alle wichtigen Funktionen ablesbar.



Vor Ort

Nach dem Abpfiff geht der Spaß erst richtig los

Fußball-Europameisterschaft in Portugal:
Buderus liefert für mehrere **Stadien**
moderne Heizanlagen.

Das Stadion des Lichts macht seinem Namen alle Ehre. Sonne durchflutet die neue Arena in der portugiesischen Hauptstadt Lissabon.

Sonntag, 4. Juli 2004. Die Hitze lässt die Luft flimmern. Der Rasen – wie mit der Nagelschere geschnitten. Das Finale: 65 600 Fußballfans sind aus dem Häuschen. Im „Estadio da Luz“ in Lissabon kämpfen die zwei besten Mannschaften aus Europa um den Titel. Wer immer auch den Pokal in Portugal holt – eines eint Sieger und Verlierer: Die Spieler werden nach dem heißen Tanz auf dem Platz eine heiße Dusche nehmen. Für den Warmwasserkomfort sorgt die Heiztechnik von Buderus – sowohl im „Estadio da Luz“ als auch im „Estadio Municipal Dr. Magalhaes Pessoa“ in der westportugiesischen Stadt Leiria.

Die Hauptstadt Lissabon ist Hauptaustragungsort der EM 2004. Deshalb hat man sich für das Fußball-Großereignis ein neues Stadion geleistet. 118 Millionen Euro sind in den Neubau geflossen. Die Heiztechnik wurde in Deutschland geordert: Buderus hat drei Heizkessel Logano SK725 - 1070 kW für das neue „Stadion des Lichts“ sowie zwei Logano SK725 - 1320 kW für die angrenzende Schwimmanlage geliefert. In den Umkleidekabinen sorgt die Kesselanlage für angenehme Temperaturen, ebenso im Wellness-Bereich, in den VIP-Räumen, im Restaurant und im Fernsehstudio. Zusammengerechnet sind das



Buntes Treiben: Im „Estadio Municipal Dr. Magalhaes Pessoa“ herrscht eine farbenfrohe Atmosphäre.

100 000 Quadratmeter mit unterschiedlichen Anforderungen, denen die Anlage mit einer Gesamtleistung von 5850 kW stets gerecht wird. Buderus Calefacción S.L., die spanische Tochtergesellschaft des Wetzlarer Unternehmens, ist für alle Aktivitäten auf der iberischen Halbinsel zuständig und hat für eine reibungslose Abwicklung des Auftrags gesorgt. Partner vor Ort bei der Installation war die Firma Gerco mit Sitz in Lissabon, die Objektplanung lag in den Händen der Firma Marobal, ebenfalls in der Hauptstadt beheimatet.

Portugal hat viel Geld in die Infrastruktur investiert und ideale Rahmenbedingungen für attraktiven Fußball geschaffen. Das neue „Estadio da Luz“ ist mit 65 600 Plätzen die größte und modernste Arena im Land. Fünf Spiele der Europameisterschaft finden dort statt – neben

dem Endspiel und dem Viertelfinale auch der Vorrunden-Klassiker Frankreich gegen England. Den Namen „Stadion des Lichts“ trägt die Arena übrigens zu Recht. Denn die Architekten haben bei der Planung darauf geachtet, dass Sonnenlicht den Neubau geradezu durchflutet.

Farbenfrohe Sitzreihen

Im „Estadio Municipal Dr. Magalhaes Pessoa“ können 30 000 Zuschauer zwei Spiele der EM von der neuen Tribüne aus mitverfolgen. Dies ist das Dreifache des früheren Fassungsvermögens der Arena in Leiria. Um den Anforderungen der UEFA gerecht zu werden, haben die Veranstalter das Stadion für 48 Millionen Euro erneuert. Blickfang sind die markanten, bunten Sitzreihen. Außerdem hat man der Arena noch eine Überdachung und einen neuen Servicebereich „spendiert“. Alles

Annehmlichkeiten für die Fans. Für das Wohlbefinden der balltretenden Weltstars sorgt Buderus im Estadio Municipal mit zwei Gussheizkesseln Logano GE515. Sie liefern die Wärme in den Umkleidekabinen, im Wellness-Bereich, im Fitness-Studio, den VIP-Räumen und im Restaurant. Vier Speicher Logalux SU 1000 übernehmen dabei die Warmwasserversorgung. Die Gesamtleistung der Heizanlage liegt bei 1020 kW. Installiert wurde sie von Thyssen Lissabon nach den Plänen der Firma Marobal.

Für Buderus zählt die Ausstattung der EM-Fußballstadien in Lissabon und Leiria sowie in den beiden Städten Braga und Porto zu den spektakulärsten Projekten im vergangenen Jahr. Denn damit stammt in vier der zehn Stadien, in denen EM-Spiele stattfinden, die Heiztechnik von dem Unternehmen aus Wetzlar. □



„Wir sind künftig

Gespräch mit Ulrich Staudinger, C
Zusammenschlusses von Buderus

das magazin: Herr Staudinger, die Verschmelzung von Bosch Thermotechnik und Buderus Heiztechnik zur BBT Thermotechnik GmbH wird in Kürze vollzogen. Was bedeutet das für die Buderus-Kunden?

Staudinger: Für die Kunden ändert sich grundsätzlich nichts, auch wenn wir in Zukunft für die Organisation einen neuen Namen haben. Auf den Buderus-Heizkesseln steht weiterhin Buderus, und die Auslieferung erfolgt wie bisher über die Niederlassungen. Auch die Kontaktpersonen in den Niederlassungen sind die gleichen. In Deutschland werden die Vertriebswege von Buderus und Junkers, wie bereits frühzeitig verkündet, getrennt bleiben. Es gibt also keine Vermischung der Marken, weder organisatorisch noch bei den Personen. Das haben sowohl die Buderus-Mitarbeiter als auch unsere Kunden sehr positiv aufgenommen.

das magazin: Ein wichtiges Ziel bei Fusionen ist es meist, Synergien zu nutzen. Wo liegen die innerhalb der BBT Thermotechnik GmbH?

Staudinger: Auf der Vertriebsseite in Deutschland natürlich nicht, wie gerade geschildert. Aber im Ausland gibt es sehr viele Chancen, voneinander zu profitieren. Auch im technischen Bereich sind eine Menge Ansatzpunkte vorhanden, Konzepte abzustimmen und gemeinsame Basisarbeit zu machen.

das magazin: Wird man also in der Grundlagenforschung in Zukunft verstärkt zusammenarbeiten?

Staudinger: Genau, denn hier haben wir mit Bosch einen idealen Partner gefunden, der eine Menge beisteuern kann zu allgemeinen Themen wie Verbrennungstechnologie und Materialien. Man kann aber auch das Beispiel Brennstoffzelle nehmen. Hier haben wir bislang auf beiden Seiten Forschung betrieben, und es ist selbstverständlich, dass wir unsere Erkenntnisse zusammenführen. Darüber hinaus sind Synergien sichtbar in den Verwaltungsbereichen. Wir hatten bislang zwei getrennte Organisationen, die jetzt zu einer werden. Beispiele, wo das sogar kurzfristig funktioniert, gibt es auch. So nutzen wir bereits jetzt im Einkauf erhebliche Synergien. Der Messebau ist ein weiteres gutes Beispiel. Wir haben zwar auch künftig getrennte Messestände, aber der markenunabhängige Teil der Planung und Organisation erfolgt über ein gemeinsames Team.

das magazin: Wird Buderus auch künftig eine eigene Entwicklung betreiben, oder werden die beiden Entwicklungsabteilungen von Buderus Heiztechnik und Bosch Thermotechnik zusammengelegt?

„Es gibt keine
Vermischung der Marken“

noch näher an den Kunden dran“

Geschäftsführer Vertrieb Buderus Deutschland, über die Auswirkungen des Heiztechnik und Bosch Thermotechnik für Buderus-Kunden

Staudinger: Die Schwerpunkte des bisherigen Buderus-Programms, wie die Gusskessel, werden natürlich von den gleichen Leuten wie bisher entwickelt, weil hier die spezifische Kompetenz vorhanden ist. Aber bei übergreifenden Themen wie der System- oder Regelungstechnik muss und kann man jetzt etwas weiter blicken.

das magazin: Und was bedeutet der Zusammenschluss für den Bereich Marketing und Produktmanagement?

Staudinger: Wir haben jetzt unser Produktmanagement national aufgestellt und eng mit dem Marketing in Deutschland verzahnt. Deshalb geben wir es auch in eine Hand. Herr Buchsteiner ist in Zukunft für die Marke Buderus Deutschland sowohl im Marketing als auch im Produktmanagement verantwortlich. Dies als ganz klare Botschaft, dass wir ganz dicht am deutschen Markt und noch näher als bisher an den Kunden

den dran sein wollen. Wir betreiben sowohl die Marketingaktionen als auch die Produktentwicklung im Interesse unserer deutschen Kunden und nicht nach Maßgabe einer übergeordneten internationalen Sichtweise. So können wir die Wünsche unserer Kunden noch schneller und zielgerichteter aufnehmen und umsetzen.

„Produktentwicklung und Marketingaktionen auf Kundenwunsch“

das magazin: Wie wirkt sich der Zusammenschluss auf die Politik von Buderus bei Preisen und Konditionen aus?

Staudinger: Buderus hat sich traditionell sehr stark im Topsegment platziert und darüber hinaus eine mittelpreisige Classic-Linie aufgebaut. Das wird auch so bleiben. Aber grundsätzlich gilt, dass alle Hersteller im deutschen Markt versuchen müssen, über mehrere Positionierungen einen hohen Marktanteil zu erreichen. Auch in Zukunft werden die Marken der BBT Thermotechnik GmbH nicht nur einzelne Segmente abdecken. Vielmehr wird jede Marke vom Top- bis hin zum Basissegment aktiv sein. Unsere Kunden müssen also nicht befürchten, nur noch Top-Kessel im hohen Preissegment von Buderus zu bekommen. Beim Thema Konditionen sorgt Buderus wie bisher dafür, dass die treuen Kunden entsprechende Vorteile haben. Das wird deutlich durch unseren Starclub, den Buderus-Kundenclub, den wir jetzt im dritten Jahr erfolgreich betreiben.

das magazin: Gilt die Trennung der Marken auch für die Fertigung – oder müssen die Kunden in Zukunft damit rechnen, dass hinter manchem



Ulrich Staudinger, Jahrgang 1955, verheiratet, ein Sohn. Spielt gerne Golf und Tennis. Maschinenbaustudium an der RWTH Aachen. 1984 -1989 Testoterm GmbH, Lenzkirch, 1989 -1992 Thyssen Schulte GmbH, Düsseldorf, seit 1993 Buderus Heiztechnik GmbH, Vertriebsbereichsleitung Mitte; seit 1997 Geschäftsführer, Ressort Vertrieb Inland, Service; seit 2003 zusätzlich Bereichsvorstand Bosch Thermotechnik mit Zusatzaufgaben Marketing und Produktmanagement Deutschland

Buderus-Logo ein Heizkessel einer anderen Marke der BBT Thermotechnik GmbH steckt?

Staudinger: Unsere Kunden wissen sehr genau, was dahinter steckt, wenn sie eine Heizkesseltür aufmachen. Der Heizungsfachmann erkennt einen Gusskessel aus Buderus-Produktion. Buderus steht für diese Produktion, und deshalb ist auch in Zukunft sicher, dass wir Gusskessel fertigen. Die Frage, ob es zukünftig auch bei Junkers Gusskessel geben wird, kann ich heute noch nicht beantworten. Das sind Themen, die sehr intensiv abgestimmt und auch unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten gesehen werden müssen. In der heutigen Marktbetrachtung steht Junkers nicht für Öl. Aber das kann sich ja durchaus mal ändern. In jedem Fall wissen wir, welche Gefahren hinter einer zu starken Vereinheitlichung von Programmen stecken. Es kann nicht sein, dass die Innereien komplett gleich sind und nur eine andere Verkleidung oder ein anderes Typenschild den Unterschied bei einem Kessel ausmachen. Das würde unseren Kunden nicht helfen und höchstens dazu führen, dass der gute Markenname Buderus leidet.

das magazin: Wird es einen gemeinsamen Kundendienst für Junkers und Buderus geben?

Staudinger: Wir überlegen natürlich, ob es Sinn macht, im Interesse der Kunden den Kundendienst zusammen zu fassen. Dabei würde es uns aber, wenn es überhaupt dazu käme, ganz klar nicht um Kostenaspekte, sondern um eine weitere Verbesserung des Services gehen. Im Kundendienst spielen EDV-Lösungen eine zentrale Rolle, und die sind derzeit bei Buderus und Junkers völlig unterschiedlich. Man muss also in einem ersten Schritt prüfen, inwieweit man auf eine gemeinsame EDV-Plattform kommen könnte. Hier gibt es noch keine Aussage, ob das sinnvoll möglich ist.

das magazin: Beim Thema Kundendienst steht Buderus in einer aktuellen Befragung sehr gut da.

„Die Schlagkraft beim Thema Kundendienst weiter erhöhen“

Staudinger: Richtig, und darüber freuen wir uns sehr, denn die Heizungsfachbetriebe sehen das Thema Kundendienst als ein entscheidendes Kriterium schlechthin. Dieser hohe Stellenwert muss sich auch bei der Zusammenführung der Unternehmen wieder finden. Wir müssen unsere Schlagkraft beim Thema Kundendienst weiter erhöhen.

das magazin: Buderus ist nicht nur Hersteller mit einer umfassenden Produktpalette, sondern durch die Ergänzung des Sortiments mit Handelsware auch Großhändler. Welches Angebot erwartet die Kunden künftig?

Staudinger: Die Logistik ist ein Hauptkriterium beim Thema Handelsware und Großhandel – und das zweitwichtigste Kriterium gemäß unserer aktuellen Kundenbefragung. Der Kunde erwartet, dass wir ihn auf der Baustelle so versorgen, dass er möglichst ohne Unterbrechung arbeiten kann. Das wird auch in Zukunft unser Ziel sein, mit einem ausgewogenen Sortiment.

das magazin: In jüngster Zeit hat das Unternehmen die Aktivitäten rund um das Logafix-Sortiment verstärkt. Was sind die Gründe?

Staudinger: Wir haben in den vergangenen Wochen und Monaten einen Schwerpunkt im Handelsgeschäft auf die Logafix-Palette gelegt, wo wir bewährte Technik sozusagen unter der blauen Flagge verkaufen – also Handelsprodukte mit einem entsprechenden Buderus-Emblem „veredeln“. Damit geben wir unseren Kunden die Möglichkeit, eine höhere Marge zu erzielen. Denn der gute Markenname Buderus ermöglicht in der Regel einen Preiszuschlag.

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

Seit 1731 Ideen aus einem Guss

Meilensteine der Buderus-Firmengeschichte

Man schreibt das Jahr 1731: Johann Wilhelm Buderus I pachtet die „Friedrichshütte“ bei Laubach in Oberhessen und erzeugt Gusswaren und Roheisen. Es ist die Geburtsstunde des Unternehmens, das heute mit zukunftsweisenden Produkten auf den Märkten der Welt vertreten ist. 2006 feiert Buderus sein 275-jähriges Bestehen – Anlass genug, schon heute die Geschichte in Meilensteinen darzustellen.

Tradition und Innovation, so kann man die Historie des Unternehmens umschreiben. Denn schon immer

waren Geschäftsleitung und Mitarbeiter erfüllt von dem Anspruch, neue und immer bessere Produkte zu entwickeln und herzustellen. Mit einer Mischung aus Beständigkeit und Fortschritt ist Buderus heute eines der ältesten deutschen Industrieunternehmen.

1864 nehmen die Nachfahren des Firmengründers den ersten Koks-Ofen an der mittleren und oberen Lahn in Betrieb. 1878 wird in Lollar eine Gießerei eingerichtet. Der hier von 1881 an hergestellte „Lönlöcher-Ofen“ erlangt Weltruf. In den

20er Jahren des letzten Jahrhunderts verlässt der erste deutsche Öl-Spezialkessel aus Guss das Werk. Stahlkessel, Kombigeräte und wandhängende Heizwertgeräte sind Meilensteine in den 50ern und 60ern.

In diesem Jahr feiert das Werk in Lollar seinen 150. Geburtstag. Der geplante Zusammenschluss von Buderus Heiztechnik und Bosch Thermotechnik zur BBT Thermotechnik GmbH ist ein weiterer Meilenstein. Auf den folgenden Seiten ist die Erfolgsgeschichte nachzulesen – von der Gründung bis heute. ▶



Der Preis ist heiß

Drei hochwertige Kaffeeautomaten zu gewinnen

Drei Bosch-Kaffeeautomaten TCA 6301 warten darauf, Ihre Kunden künftig mit frischem Kaffee zu verwöhnen. Wie's geht? Ganz einfach: Auf den folgenden zwei Seiten lesen Sie die Meilensteine der Buderus-Geschichte. Dort finden Sie auch die Antwort auf unsere Frage: **Woher stammt die Typenbezeichnung „Loga...“ auf den Produkten von Buderus?** Mitmachen lohnt sich, denn unter allen richtigen Einsendungen verlosen wir drei hochwertige Espresso- und Kaffeeautomaten. Die Zubereitung erfolgt auf Knopfdruck, zusätzlich verfügt die TCA 6301 noch über eine Aufschäum- und Heißwasserfunktion. Der Preis ist heiß, mitmachen lohnt sich also. Ihre Antwort auf die Gewinnspiel-Frage schicken Sie bitte per E-Mail an magazin@buderus.de. Teilnahmechluss ist der 31. Juli 2004. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Mitarbeiter von Buderus und deren Angehörige sind von der Teilnahme ausgeschlossen. Die Gewinner werden benachrichtigt.

Buderus Meilensteine



Unternehmensgründer Johann Wilhelm Buderus I pachtet die „Friedrichshütte“ bei Laubach in Oberhessen und erzeugt dort Gusswaren und Roheisen.



1731

1854



Justus Kilian errichtet die „Hedwigs-Hütte“ in Lollar. 1861 übernimmt die Sozietät J. W. Buderus Söhne das Werk und ändert seinen Namen in „Main-Weser-Hütte“.



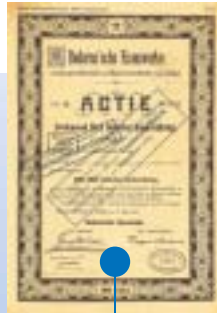
Lönholdt-Dauerbrandöfen

Baubeginn des Hochofenwerkes „Sophienhütte“ in Wetzlar. Hier kreuzen sich die Eisenbahnlinien Köln-Gießen-Frankfurt und Koblenz-Gießen-Kassel.



1870

Die Aktiengesellschaft „Buderus'sche Eisenwerke“ geht an die Börse.



1899

„Lönholdt-Öfen“, Gliederkessel und Radiatoren

1878 entwickelt Buderus das „Nassauische Gießerei-Roheisen“. Im selben Jahr wird in Lollar eine Gießerei eröffnet. Die hier von 1881 an hergestellten „Lönholdt-Öfen“ erlangen Weltruf.

1898 melden die „Eisenwerke Hirzenhain und Lollar“ den ersten Gliederkessel eigener Bauart zum Patent an. Ebenfalls 1898 wird in Lollar die Herstellung von gusseisernen Heizkörpern (Radiatoren) aufgenommen.



Erster deutscher Öl-Spezialkessel

1918 liefert Buderus erstmals Großkessel mit Ölfeuerung. Durch die optimierte Formgebung der Brennkammer gelingt dem Unternehmen in den 20er Jahren die Herstellung des ersten deutschen Öl-Spezialkessels.



1911

Gründung der Buderus'schen Handelsgesellschaft mit Niederlassungen und Verkaufsbüros in ganz Deutschland. Seit 1913 auch Vertrieb von Heizungszubehör.



Montage von Großkesseln (um 1928)

Die Fusion mit dem Hessen-Nassauischen Hüttenverein stärkt 1935 die Marktposition von Buderus.

1935

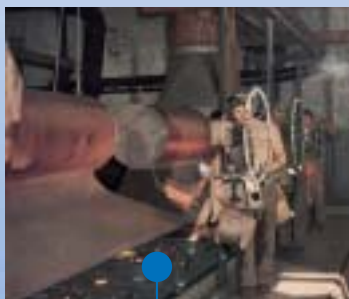


„Loganatherm“ – mit integriertem Warmwasserspeicher.

Gießer der „Main-Weser-Hütte“ in Lollar präsentieren stolz ihre Produkte: Rundkessel- und Radiatorenglieder.



Das Fließband hält Einzug in der Radiatorengießerei. Von 1957 an fertigt man auch Kesselglieder mit Hilfe von Formanlagen.



1953

Innovationen der 50er und 60er

Buderus beginnt 1953, Dampf- und Zentralheizungskessel aus Stahl herzustellen.

1958 erscheint „Loganatherm“, ein Gussheizkessel mit integriertem Warmwasser-Speicher.

1962 kommt das erste wandhängende Heizwertgerät der Buderus-Gruppe auf den Markt: der BUDERUS-JUNO-Heizblock.



1958

Die Burger Eisenwerke AG – führend in der Heiz- und Kochgeräte-industrie – und deren Marke „Juno“ gehören jetzt zu Buderus.

Niedertemperatur- und Brennwerttechnik

Unter dem Eindruck der Ölkrise wird energiesparendes Heizen wichtig. Mit dem Niedertemperatur-Heizsystem „Ecomatic“ setzt Buderus Maßstäbe für die gesamte Branche. Mit der Marktreife des Kessels „Ecomatic-plus“ steigt Buderus 1983 auch in die Brennwerttechnik ein.

Flachheizkörper

1974 realisiert Buderus im Werk Eibelshausen die weltweit erste komplette Fertigungsline für Flachheizkörper.



Aufbau regionaler Service-Center und Einrichtung einer 24-Stunden-Hotline: Buderus verstärkt die Partnerschaft mit dem Fachhandwerk.



1996

Mit dem Ausbau der Solartechnik setzt Buderus Akzente – 1997 Übernahme von Solar Diamant.



1994



Mit der Übernahme der niederländischen Nefit Fasto Holding B.V. wird Buderus zu einem bedeutenden Produzenten wandhängender Brennwert-Heizkessel.

1997

2004

Mai 2004

Die Hauptversammlung der Buderus AG stimmt der Zusammenführung der Heiztechnik-Aktivitäten von Bosch und Buderus zu. Mit der BBT Thermotechnik GmbH entsteht Europas größtes Unternehmen für Heiztechnik. Auch nach dem geplanten Zusammenschluss bleiben die Vertriebswege der jeweiligen Marken erhalten.

Das Werk Lollar feiert 150-jähriges Bestehen. Der Standort an der Lahn stand Pate bei der Bezeichnung von Buderus-Produkten: „Logana“ ist der alte Name der Lahn.

Produktinnovationen

Buderus entwickelt immer kompaktere Öl- und Gasheizkessel mit sehr hohen Normnutzungsgraden (bis zu 110 Prozent). Das Energie-Management-System (EMS) ermöglicht eine einfache und bequeme Steuerung.



Alte Heizkessel verfeuern bares Geld

Teil 2: „In den Keller hinein geheizt“. Alte Kessel geben im Laufe der Zeit große Wärmemengen unkontrolliert an die Umgebung ab. Eine neue Heizanlage mindert diese **Auskühlverluste**.

Alte Heizkessel kosten bares Geld. Denn sie geben permanent Wärme an den Aufstellraum ab. Neben den hohen Abgasverlusten – wie in der Frühjahrsausgabe des Magazins beschrieben – ist die Wärmeabgabe die zweite wichtige Verlustgröße. Selbst wenn diese Wärme teilweise der Gebäudebeheizung zugute kommt, sollte sie als Verlust behandelt werden, denn sie fällt unkontrolliert an. So ist es zum Beispiel besser, bei Bedarf den Kessel-Aufstellraum kontrolliert über Heizflächen zu temperieren als ungesteuert über die Wärmeverluste der Anlage. Das erfordert aber ein weitgehendes Ausschließen dieser Verluste.

Ein temperierter Kessel verliert durchgehend Wärme, unabhängig davon, ob der Brenner gerade läuft oder nicht. Im Gegensatz zum Abgasverlust ist deshalb kein direkter Bezug zum Brennstoffverbrauch herstellbar. Auch gibt es keine einsehbare „amtliche“ Messung wie beim Abgasverlust – der Auskühlverlust ist anonym. Das erschwert die überzeugende Vermittlung dieser, gerade bei den älteren Konstanttemperatur-Kesseln, wichtigen Verlustgröße.

Stand-by-Verlust

Der Wärmeverlust des Kessels – und natürlich auch des Warmwasserspeichers und der Rohrleitungen – ist ein „Stand-by-Verlust“. Typisch dafür ist die erhebliche Verlustmenge, die sich aus einem relativ gering erscheinenden Verluststrom mit der Zeit ergibt. So verursacht zum Beispiel ein mit drei Tropfen je Sekunde

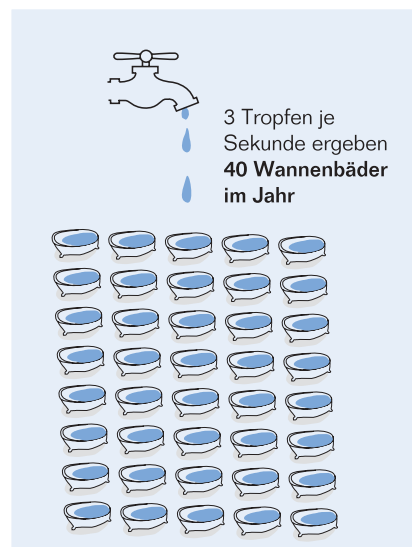


Bild 1: Beispiel für einen „Stand-by-Verlust“. Wenige Wassertropfen führen im Laufe der Zeit zu einer erheblichen Menge Wasser, die verloren geht.

mäßig tropfender Wasserhahn im Jahresverlauf einen Wasserverlust von rund 5000 Litern, was der Menge von 40 Wannenbädern entspricht (Bild 1). Wie der Vergleich rechts zeigt, gibt ein alter Standard-Heizkessel pro Jahr eine große Energiemenge an die Umgebung ab. Ein moderner Niedertemperatur- oder Brennwertkessel reduziert diesen enormen Verlust durch die „Kettenwirkung“ mehrerer Maßnahmen wie niedrigere Betriebstemperatur (Bild 2), bessere Wärmedämmung und kompakte Bauweise auf außerordentlich wirkungsvolle Weise.

DIN 4701-12 liefert Anhaltswerte zu Auskühlverlusten älterer Heizkessel. Die dort angegebenen Beziehungen für den Bereitschaftsverlust typischer älterer Kesselkonstruktionen liegen Bild 3 zugrunde. Für den ganzjährigen Betrieb sind 8760 Jahresstunden angenommen, für den Betrieb nur während der Heizperiode 6500 Stunden.

Bedenkt man, dass bei einer Modernisierung auch die Auskühlverluste der Rohrleitungen, aufgrund des Niedertemperaturbetriebs und einer nachgebesserten Wärmedämmung, und auch die einer ebenfalls modernisierten Warmwasserbereitung gemindert werden, liegen die Angaben eher noch auf der sicheren Seite.

Bezogen auf das in Bild 3 gezeigte Beispiel, bringt der Ersatz des Standard-Ölkessels gegen den Niedertemperaturkessel mit Baujahr 1994 alleine durch den geringeren Auskühlverlust rund ▶

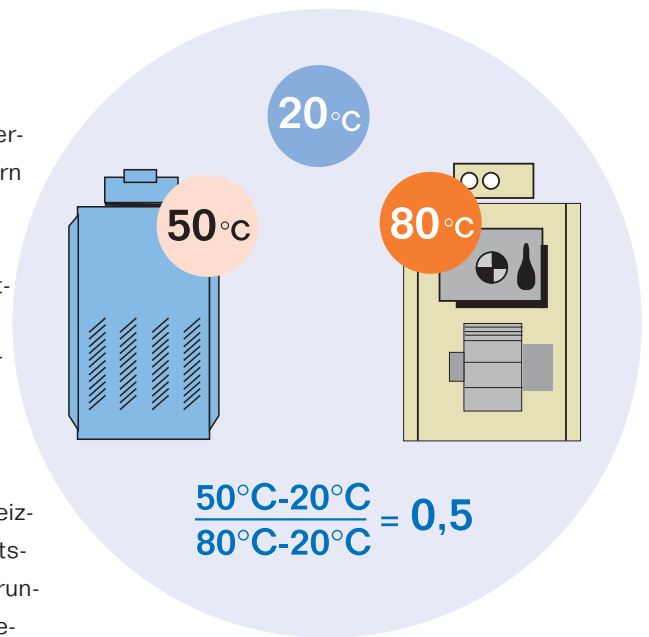


Bild 2: Minderung des Auskühlverlustes durch Senken der Betriebstemperatur.

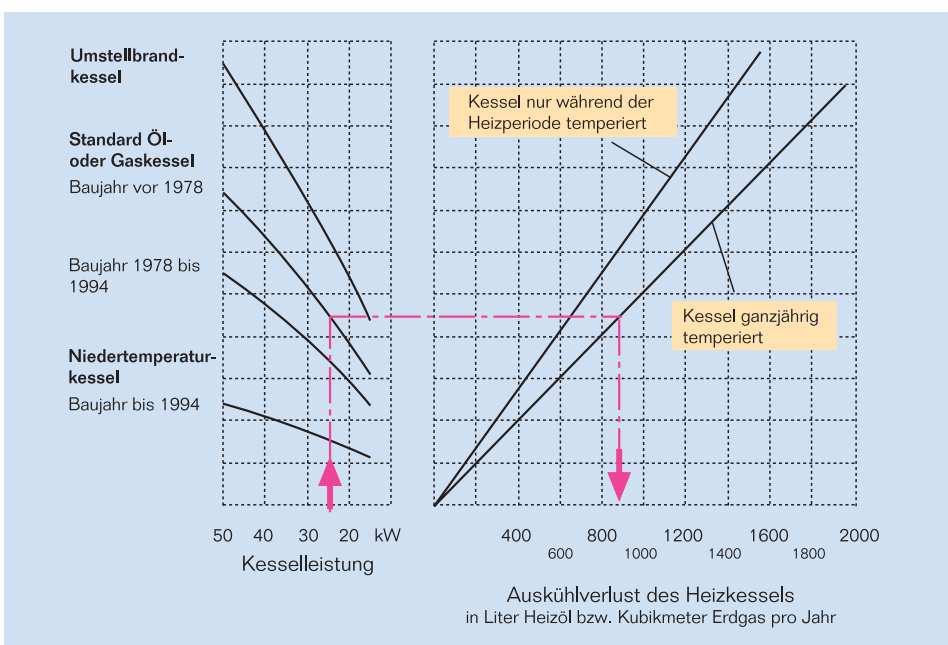


Bild 3: Der Kessel-Auskühlverlust als äquivalente Brennstoffmenge (nach DIN 4701-12).

600 Liter oder Kubikmeter Brennstoffersparnis. Dieser Wert dürfte, bezogen auf die heutigen Niedertemperatur- oder Brennwertkessel, noch übertroffen werden.

Fazit

Auskühlverluste des Kessels und der sonstigen Anlagenteile sind Stand-by-Verluste. Durch die lange Wirkdauer addieren sie sich zu erheblichen Energiemengen. Sie sind gesetzlich zwar nicht limitiert, stellen aber bei allen Konstanttemperaturkesseln, und da ganz besonders den auf Öl- oder Gasbetrieb eingerichteten Umstell- und Wechselbrandkesseln, eine besonders wichtige Verlustgröße dar. Niedertemperatur- und Brennwertkessel weisen aufgrund ihrer temperaturgleitenden und regelungstechnisch optimierten Betriebsweise nur noch einen Bruchteil dieser Verluste auf. Dies gilt zusätzlich für das gesamte angeschlossene Rohrleitungssystem.

Wie die Beispiele zeigen, gehen bei älteren Heizungsanlagen – auch solchen die noch die offiziellen gesetzlichen Anforderungen mit Stichtag 1. November 2004 erfüllen – von 3500 Litern oder Kubikmetern Brennstoffverbrauch leicht bis zu 1500 Einheiten ungenutzt verloren. Das entspricht gut alle zwei Jahre der gesamtjährlichen Brennstoffmenge. Unter den Aspekten Energieeinsparung und Umweltschonung und nicht zuletzt unter Kostenaspekten ist das für niemanden tragbar.



Kesseltyp	Brennstoff- äquivalent Ltr/d bzw. m ³ /d
Umstell-Wechselbrandkessel vor 1987	3,4
Gas-Spezialheizkessel vor 1978 1978-1994	2,3 1,6
Öl-Gas-Gebläsekessel vor 1978 1978-1994	2,5 1,7
Niedertemperaturkessel oder Brennwertkessel	0,5

Bild 4: Tägliche Bereitschaftsverluste auf Basis der DIN 4701-12, bezogen auf 25 kW Nennleistung.

Moderne Heiztechnik ist in der Lage, durch Brennwertnutzung bei Gas, einer adäquaten Brennstoffausnutzung bei Heizöl, sowie der temperaturgleitenden Betriebsweise, diese Verluste auf weniger als 500 Brennstoffeinheiten zu reduzieren.

In der Ausgabe Herbst 2004 des Magazins lesen Sie, wie Sie die Ersparnis Ihrer Kunden durch den Einbau einer neuen Heizanlage berechnen und ihnen zusammen mit Buderus bei der Finanzierung helfen können. ☐

Alt gegen Neu: Die große, wärmeabgebende Oberfläche des alten Umstellbrandkessels und seine hohe Betriebstemperatur verursachen Auskühlverluste, die den Abgasverlust deutlich übersteigen können. Moderne Niedertemperatur- und Brennwertkessel reduzieren die Verluste auf ein Minimum.

Was heißt eigentlich...?



Die meisten haben es schon mal erlebt: Man steht unter der Dusche, und plötzlich ändert sich die Wassertemperatur. Aus einem entspannenden Duschbad wird ein eiskaltes Erlebnis. Oder man freut sich auf ein heißes Bad und steigt erwartungsvoll in die Wanne. Doch bevor man das warme Wasser genießen kann, läuft eine Menge kaltes Wasser ungenutzt in den Abguss. Wasserverschwendung ist also meist die Folge mangelnden Komforts.

Warmwasserkomfort dagegen ist definiert und setzt sich aus fünf Kriterien zusammen, die im Herbst 2003 in der Richtlinie VDI 6003⁽¹⁾ zusammengefasst wurden:

■ Warmwasser ist jederzeit verfügbar. Man kann zu beliebigen Zeiten duschen, also auch dann, wenn zeitgleich an anderer Stelle das Waschbecken genutzt oder ein Bad genommen wird. Oder auch, wenn kurz vorher schon Warmwasser verbraucht wurde.

■ Beim Öffnen der Armatur steht das Wasser sofort in der richtigen Gebrauchstemperatur zur Verfügung. Es ist nicht mehr nötig, kaltes Wasser ablaufen zu lassen.

■ Die entsprechende Entnahmerate ist eingestellt. Je nach Ausführung des Duschkopfes oder dessen gewählter Einstellung kann die Warmwasserarmatur bedarfsgerecht ge-

öffnet werden, um das richtige „Strahlbild“ zu erhalten.

■ Warmwasser ist in ausreichender Menge verfügbar.

■ Die Entnahmetemperatur kann konstant gehalten werden, auch wenn sich die Entnahmerate ändert.

Gerätetechnisch ist ein idealer Warmwasserkomfort beim Baden oder Duschen nur annähernd zu erreichen. Beste Voraussetzungen bieten die Speicher-Warmwassersysteme – wenn sie dem Bedarf entsprechend dimensioniert sind.

⁽¹⁾ VDI 6003 Entwurf September 2003. Trinkwassererwärmungsanlagen. Komfortkriterien und Anforderungsstufen für Planung, Bewertung und Einsatz.



Stadt-Land-Gefälle bei regenerativen Energien

Statements von der IFH/Intherm Nürnberg 2004: Heizungsfachbetriebe machen bei Solar- und Pelletheizungen unterschiedliche Erfahrungen. Endkunden wissen über den Stichtag 1. November 2004 gut Bescheid.

Viele Endkunden sind gut informiert über die neuen Anforderungen an Heizungsanlagen, die am 1. November 2004 in Kraft treten. Dies haben Gespräche mit Heizungsfachleuten auf der IFH in Nürnberg ergeben. Häufig wissen Gebäudeeigentümer ganz gut Bescheid, weil sie mit dem Schornsteinfeger gesprochen oder Berichte in den Medien gelesen haben. Ganz unterschiedlich sind die Erfahrungen in städtischen und ländlichen Gebieten, die Heizungsfachbetriebe mit regenerativen Energien gemacht haben.

„Der Stichtag zur Verschärfung der Abgasverlust-Grenzwerte ist ein guter Anlass, um den Fachmann zu besuchen und sich gezielt zu informie-

ren“, sagt Jürgen Manske von der Firma Manske in Nürnberg. Denn Fragen, die die eigene Heizungsanlage betreffen, können nicht allgemein beantwortet werden. Er gibt zu bedenken, dass der Schornsteinfeger zwar Abgasverlust und Schadstoffausstoß misst, nicht aber die Wirtschaftlichkeit der Anlage. Norbert Holzer von der Firma Hollmann in Nürnberg bestätigt das umfangreiche Wissen vieler Anlagenbesitzer. Er schneidet das Thema neue Grenzwerte zwar bei Gesprächen an, geht aber mit diesen Argumenten nicht aktiv auf seine Kunden zu. „Viele kennen den Stichtag aufgrund der Vorarbeit in der Presse“, sagt Holzer. Für Sabine Dreyer-Hösle von der Firma Dreyer aus Erlangen ist die

Bundes-Immissionsschutzverordnung zwar eines von mehreren Verkaufsargumenten, aber nicht das entscheidende. Ihr sind vielmehr die Wünsche ihrer Kunden wichtig, die im Gespräch geäußert werden. „Wir haben den Stichtag genutzt, um unsere Kunden auf eine rechtzeitige Modernisierung der Heizungsanlage hinzuweisen“, unterstreicht Armin Regnet von der Firma Eibner aus Allersberg. Kurz vor Ablauf der Frist könne es vielleicht zu Engpässen kommen. Regnet hat vermehrt auch Anfragen zu witterungsgeführten Regelungen bekommen, denn damit muss nach dem 1. November 2004 jede Heizungsanlage ausgestattet sein – unabhängig von den jeweiligen Abgasverlusten.

Neben dieser unumgänglichen Anforderung gehen die Heizungsfachleute bei der Produktempfehlung immer auf die spezielle Situation und die Wünsche ihrer Kunden ein. Dies sind, neben den örtlichen Gegebenheiten, auch die finanziellen Ressourcen. Jürgen Manske: „Die meisten unserer Kunden sind über die Produkte recht gut informiert, haben häufig schon Testberichte gelesen.“ Im Verkaufsgespräch werden dann die Anforderungen exakt definiert und ein modular aufgebautes Angebot erstellt. „Wir empfehlen die Produkte nach den jeweiligen Bedürfnissen“, bestätigt auch Norbert Holzer. Überwiegend Gas-Brennwertkessel gehen bei ihm sprichwörtlich über den Ladentisch. Auch bei den Kunden von Sabine Dreyer-Hösle steht die Gas-Brennwerttechnik hoch im Kurs. Zudem verkauft sie viele Gussprodukte „weil diese einfach langlebiger sind“.

Regenerative Energien

Ein typisches Stadt-Land-Gefälle registrieren die Heizungsfachbetriebe bei der Frage nach regenerativen Energieträgern. Bei Armin Regnet gehören Solaranlagen in privaten

Neubauten mittlerweile zum Standard. „Im ländlichen Raum wird dies häufiger nachgefragt“, so seine Erfahrung. Gleiches gilt auch für Pellet-Heizungen, die seine Firma vermehrt einbaut. Auch im Raum Erlangen sind diese immer beliebter, „vor allem aus ökologischen Gründen“, wie Sabine Dreyer-Hösle betont. „Immer mehr umweltbewusste Endkunden schätzen die Unabhängigkeit bei der Brennstoffwahl“. Solaranlagen sind ihrer Erfahrung nach vor allem bei jungen Familien beliebt.

„Mitzieheffekt“

In der Stadt spielen Solar- und Pelletanlagen hingegen noch immer eine untergeordnete Rolle. „Die Nutzung der Sonnenenergie hängt sehr stark von der Förderung ab“, unterstreicht Jürgen Manske. In Ballungsräumen gebe es keinen „Mitzieheffekt“ wie in den eher ländlichen Gebieten. Nur einige wenige Anlagen installiert seine Firma jedes Jahr. „Wir weisen aber alle Kunden, die eine konventionelle Heizung einbauen, darauf hin, dass sie entsprechende Leitungen und einen größeren Speicher für eine Solaranlage gleich vorsehen können. Das erleichtert den nachträglichen

Einbau.“ Auch bei Norbert Holzer sind alternative Energien praktisch kein Thema: „In der Stadt lassen sich Solaranlagen eben nur schwer verkaufen.“

Um den Absatz zu fördern, unterstützt Buderus die Fachbetriebe bei ihrer Arbeit mit gezielten Marketingaktionen. Mit diesen sind die Heizungsfachbetriebe insgesamt sehr zufrieden. Prospektmaterial, Plakate und Dachträger kommen ebenfalls gut an. Es gibt aber auch noch Verbesserungsvorschläge. Sabine Dreyer-Hösle könnte sich eine Plattform vorstellen, auf der Handwerksbetriebe technische Erfahrungen austauschen, „und wo man immer erfährt, was bei Buderus läuft“. Auch Jürgen Manske wünscht sich, dass die Erfahrungen der Handwerker bei neuen Entwicklungen stärker berücksichtigt werden. □

Gesprächspartner auf der IFH/Intherm: Sabine Dreyer-Hösle, Norbert Holzer, Jürgen Manske, Armin Regnet (v.l.n.r.).



Messen unterm Messer



Dr.-Ing. Heinrich H. Schulte, Geschäftsführer Technik bei Buderus und Präsident des Bundesindustrieverbands Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik, ist sich sicher: Die Zahl der deutschen Messen und Ausstellungen wird zurückgehen.

Die deutsche Messelandschaft befindet sich im Umbruch. Eins plus zwei heißt das heute gültige Konzept – das bedeutet: Die ISH in Frankfurt als unumstrittene Nummer 1 sowie zwei regionale Messen sollen künftig genügen, um neue Produkte, Entwicklungen und Technologien im Inland zu präsentieren. In der Summe muss eine Reduzierung der bislang fünf Ausstellungen erfolgen. Viele Hersteller möchten gemäß des heutigen Meinungsbildes aus Kostengründen eine Reduzierung der Ausstellungen erreichen.

Aufgrund ihrer internationalen Bedeutung wird die ISH in Frankfurt die Messe bleiben, auf der die Hersteller neue Technologien präsentieren und vor allem Systemtechnik umfassend darstellen. Dazu gehört die gesamte Palette – vom Wärmeerzeuger über Speicher und Verteiler bis hin zum ganzheitlichen Ansatz unter

Einbeziehung erneuerbarer Energien. Deshalb wird gerade dieser Bereich einen breiteren Raum einnehmen und den Stellenwert der ISH Frankfurt sowie deren Attraktivität weiter steigern.

In Konsequenz muss es bei den regionalen Messen zu Veränderungen kommen. Vieles läuft darauf hinaus, künftig nur noch an zwei Standorten die neuesten Entwicklungen zu zeigen. Bislang waren es mit der IFH Nürnberg, der SHK Essen, der SHKG Leipzig und der SHK Hamburg vier Auftritte. Man darf die Bedeutung der regionalen Präsentation jedoch nicht unterschätzen, denn manchen Kunden ist der Weg nach Frankfurt einfach zu weit. Es ist deshalb unverzichtbar, technische Neuerungen in alle Regionen zu bringen. Um diese Flexibilität zu erreichen, ist ein rollierendes System denkbar.

Die wirtschaftliche Lage und der Kostendruck zwingen die Unternehmen, ihre Ausgaben zu reduzieren. Hinzu kommt, dass Anbieter aus dem Bereich der Sanitärprodukte beispielsweise die Hamburger Messe nicht mehr nutzen möchten. Eine Kombination mit der Heizungsbranche ist aber sinnvoll, weil die Systeme

eng verzahnt sind und die Heizungsfachleute ansonsten nur unvollständig informiert wären.

Neben dem Kostenaspekt ist auch die Entwicklung der neuen Medien mit ausschlaggebend für die Reduzierung im Bereich Messeauftritte. Immer mehr Heizungsfirmen informieren sich im Internet über Produkte und Technologien. Dies kann allerdings niemals das persönliche Gespräch ersetzen. Das Serienprodukt Heizungsanlage wird nämlich durch die Installation im Gebäude zum Unikat, weil jede Einbausituation einmalig ist. Spezifische Anforderungen lassen sich nur im Dialog besprechen. Und die Messe hat noch einen weiteren Vorteil gegenüber den elektronischen Medien: Man kann die Ware anfassen, sie sprichwörtlich „begreifen“.

Außer Frage steht also, dass man auf Messeauftritte nicht verzichten kann. Buderus ist deshalb daran gelegen, den Standort Frankfurt zu stärken, um als ein technologisch führendes Unternehmen weiterhin neue Entwicklungen auch im Inland auf einer international anerkannten Bühne zu präsentieren.

Neue Produkte setzen Maßstäbe

Entwicklungen aus Wetzlar für jede Art von Brennstoff

Ob Öl, Gas, Holz oder Sonnenenergie – Buderus hat für jeden Kundenwunsch das passende Heizsystem. Die Produkte werden ständig weiterentwickelt und sind im Hinblick auf Energieverbrauch, Schadstoffausstoß, Geräuschentwicklung und Design immer auf dem aktuellen Stand. Im Juni ist der neue Öl-Niedertemperatur-Heizkessel Logano G125 auf den Markt gekommen, der in der Frühjahrsausgabe des Buderus Magazins ausführlich vorgestellt wurde. Ebenfalls von Juni an ist der Gas-

Brennwertkessel Logamax plus GB132 erhältlich, der an fast jede Wand passt. Eine noch größere Auswahl gibt es jetzt bei den Holzheizungen: Neu im Programm sind der Pellet-Spezialheizkessel Logano SP251 und der Holzheizkessel Logano SX231 mit Lambdasteuerung. Sie erfüllen beide die aktuellen Förderrichtlinien von Bund und Ländern. Vervollständigt wird das Angebot an Neuheiten mit den Röhrenkollektoren Vaciosol im Solarbereich. ►

Klein, aber oho!

Der neue **Gas-Brennwertkessel** Logamax plus GB132

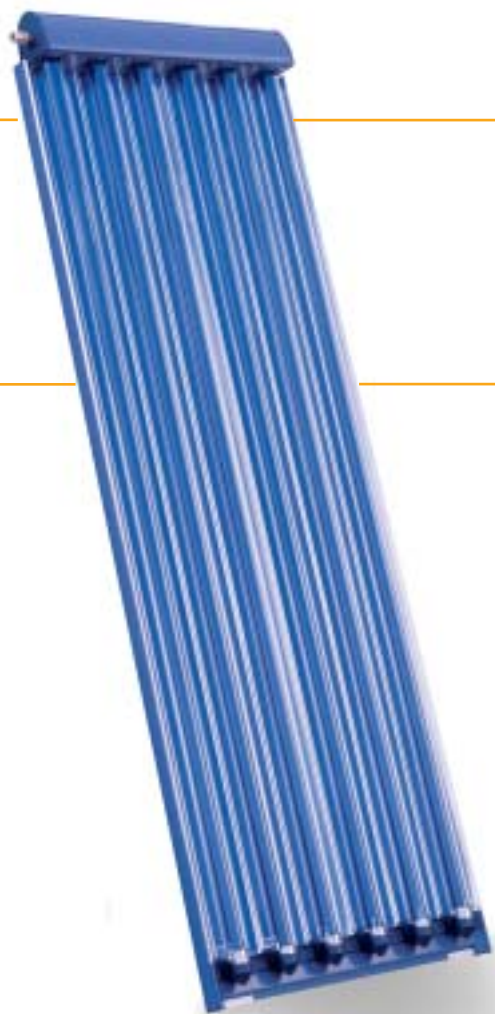
Mit dem neuen Gas-Brennwert-Wandheizkessel Logamax plus GB132 bietet Buderus jetzt eine platzsparende Alternative für Hausbesitzer, die keinen wertvollen Raum verschenken wollen. Das verbrauchsarme und leise Brennwertgerät passt mit seinem zeitlosen Design an jede Wand und lässt sich im Hobbyraum, im Flur oder in der Küche unterbringen.

Der Logamax plus GB132 mit 16 und 24 kW Leistung ist eine konsequente Weiterentwicklung des Logamax plus GB122. Dank modernster Brennwerttechnik erreicht er einen Normnutzungsgrad von bis zu 108 Prozent. Durch die erhöhte



Leistung von 19 oder 28 kW im Warmwasser-Betrieb bietet er höchsten Warmwasserkomfort. Er ist als Kombigerät mit integrierter Warmwasser-Bereitung lieferbar oder mit einem Logalux-Speicher in verschiedenen Größen kombinierbar.

Der neue Wandheizkessel ist nicht nur umweltschonend, geräuscharm und energiesparend, er bietet auch deutliche Vorteile bei Wartung und Service. Dank des Regelsystems Logamatic EMS, das Buderus speziell für moderne Heizanlagen in Ein- und Zweifamilienhäusern entwickelt hat, überwachen sich die Geräte selbstständig und melden Störungen.



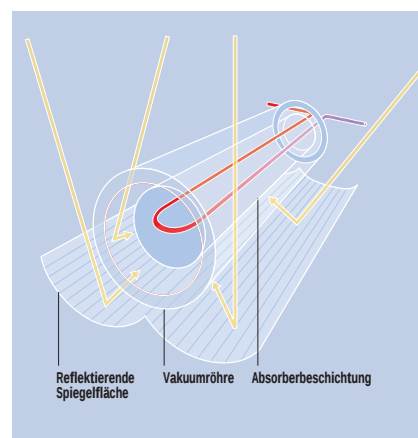
Sonnige Zeiten

Neue Röhrenkollektoren Vaciosol

Sonne macht glücklich. Denn Solaranlagen wandeln die kostenlose Sonnenenergie in Wärme um. Buderus hat diese ressourcenschonende Heiztechnik weiter ausgebaut und als Ergänzung zu den bewährten Flachkollektoren Logasol SKS3.0 und Logasol SKN2.0 die Röhrenkollektoren Vaciosol CPC6 neu ins Programm aufgenommen. Diese Kollektoren sind so aufgebaut, dass die hinter den Röhren liegenden, parabolisch geformten Spiegel die Sonnenstrahlen einfangen und auf die Röhre reflektieren. Die Röhren selbst funktionieren wie eine Thermoskanne: Zwischen zwei ineinander geschobenen Glasröhren, die an den Enden miteinander verschmolzen sind, besteht ein Vakuum. Es lässt die Sonnenstrahlen hinein, aber kaum Wärme hinaus. Ein Absorber direkt auf dem inneren Glasrohr nimmt die reflektierten Sonnenstrahlen auf und gibt die gewonnene Wärme über ein Wärmeleitblech an das Solarfluid weiter. Das transportiert die Wärme in den Solarspeicher.

Die Ertragsvorhersage der Vakuum-Röhrenkollektoren Vaciosol ist aufgrund der ausgereiften Technik besonders hoch und liegt bei $61 \text{ kWh/m}^2\text{a}$. Die keramische Spie-

gelbeschichtung und die robuste Konstruktion garantieren eine besonders lange Lebensdauer. Ein weiterer Vorteil der neuen Röhrenkollektoren ist die einfache Montage. Die Kollektoren passen praktisch überall hin – ob Schrägdach, Flachdach oder Fassade. Für jede Einbausituation steht das passende System zur Verfügung. Tragschlaufen und Sonnenschutzfolie unterstützen den schnellen Einbau durch den Heizungsfachmann. Die Kollektoren sind in abgestimmten Paketen mit Buderus Produkten erhältlich. Für bestmögliche Effizienz verknüpfen die Module Logamatic SM 10 und FM 443 Solar- und Buderus-Heizkesselregelung.



Natürlich heizen mit Holz

Die neu entwickelten **Heizkessel** Logano SP251 und Logano SX231

Der Logano SP251, mit dem Buderus das Angebot an Festbrennstoff-Kesseln erweitert, versorgt Ein- und Mehrfamilienhäuser mit bis zu vier Wohneinheiten mit wohliger Wärme. Er kommt im August 2004 auf den Markt und wird mit einer Leistung von 15 und 25 Kilowatt angeboten. Mit einem Wirkungsgrad von bis zu 94 Prozent gehört der Logano SP251 zur absoluten Spitze seiner Klasse. Als Brennstoff für diesen Spezialheizkessel kommen ausschließlich Pellets zum Einsatz. Neben der Lagerung in einem separaten Raum oder einem Vorratsbehälter bietet Buderus ein Sacksilo an, das den individuellen Räumlichkeiten angepasst werden kann. Es ist staubdicht und wird direkt vom Tankwagen aus befüllt. Zum Komfort trägt auch die automatische Reinigung von Brenner und Heizflächen bei. Eine Förderschnecke transportiert die Asche automatisch in einen 20 Liter großen Behälter, der nur alle vier bis fünf Monate entleert werden muss. Kombinieren lässt sich der neue Kessel, je nach Bedarf, mit den Außentemperaturgeführten Regelsystemen Logamatic 2000 oder 4000.

Geringere Emissionen und ein besonders hoher Wirkungsgrad zeichnen auch den neuen Holzheizkessel Logano SX231 aus. Ihn gibt es in den Leistungsgrößen 28 und 33 Kilowatt. Als autarke Heizanlage eignet er sich für große Einfamilienhäuser und Gebäude bis zu drei Wohneinheiten, aber auch für kleine und mittlere Betriebe der Holzverarbeitenden Industrie. Optimale Verbrennungsergebnisse erreicht der Logano SX231 durch die über eine Lambdasonde gesteuerte Feuerungsregelung. Sie überprüft permanent den Sauerstoffanteil im Abgas und korrigiert Abweichungen sofort. Zusätzlich ist der Heizkessel mit der patentierten TURBOAIR-Nachverbrennung ausgestattet. Dabei strömen die Verbrennungsgase in der Nachschaltheizfläche rotierend nach oben und versorgen sich dabei automatisch mit der idealen Menge Frischluft. So wird eine vollständige Nachverbrennung erzielt. Ein weiterer Vorteil der Lambdasteuerung: Der Holzheizkessel kann sich auf unterschiedliche Holzarten einstellen und sorgt auch im Teillastbetrieb für optimale Verbrennungsergebnisse. □



Der neu entwickelte Pellet-Spezialheizkessel Logano SP251 versorgt Ein- und Mehrfamilienhäuser mit bis zu vier Wohneinheiten.



Der Holzheizkessel Logano SX231 stellt sich auf unterschiedliche Holzarten ein.

Hilfe für den Alltag

Sie haben ein Problem? Wir haben die Lösung!

In dieser und der nächsten Ausgabe geben wir Ihnen Antworten auf häufig gestellte Fragen aus dem Bereich der Regelungstechnik.

Welchen Zusammenhang stellt die Heizkennlinie dar?

Bei einer außentemperaturgeführten Regelung ist die Hauptführungsgröße die Außentemperatur. Je niedriger die Außentemperatur ist, desto höher muss die Vorlauftemperatur (Heizwassertemperatur) der Heizungsanlage ausgelegt sein. So ist jedem Wert der Außentemperatur ein Wert der Vorlauftemperatur zugeordnet. Die Heizkennlinie ergibt sich durch die Verbindung aller in einem Graphen dargestellten Wertepaare. Die Heizkennlinie eines Heizkreises muss auf den Raum ausgelegt werden, der die meiste Wärme benötigt. Alle anderen Räume werden durch die Raumthermostate (Heizkörperventile) geregelt.

Welche Heizkennlinie zeigt das Regelgerät an?

In den Serviceebenen der Regelgeräte finden Sie unter dem Menüpunkt „Heizlinie“ (bei Logamatic 2000 und EMS) oder „Heizkennlinie“ (bei Logamatic 4000) für jeden Heizkreis die Werte der aktuellen Heizkennlinie. Hierbei handelt es sich um Vorlauftemperatur-Sollwerte, die unter den augenblicklichen Betriebsbedingungen automatisch von unserem Regelgerät berechnet werden. Wichtige Einflussgrößen wie Raum- und Außentemperatur, Offset und Raumsollwert werden damit automatisch unmittelbar berücksichtigt.

Was bedeuten Veränderungen der Steigung und Parallelverschiebung bei einer Heizkennlinie?

Für jeden Heizkreis können unter anderem die Parameter wie Auslegungstemperatur und Offset separat eingestellt werden. Dabei bedeutet eine Änderung der Auslegungstemperatur eine Änderung der Kennliniensteigerung und die Einstellung Offset eine Parallelverschiebung der Kennlinien. Beispielsweise bewirkt eine Verringerung der Auslegungstemperatur oder der minimalen Außentemperatur ein Abflachen der Heizkennlinie gegenüber der Voreinstellung. Eine Erhöhung des Offset- oder des Raumsolltemperatur-Wertes bewirkt eine Parallelverschiebung der Heizkennlinie nach oben. Im Bild 1 und Bild 2 können Sie die jeweiligen Werte für Außen- und Vorlauftemperatur ablesen, wie Sie im Display des Regelgeräts sichtbar wären.

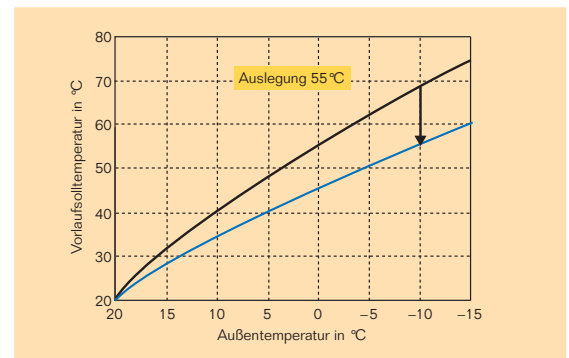


Bild 1: Heizkennlinie mit reduzierter Auslegungstemperatur
 Minimale Außentemperatur -10°C
 Auslegungstemperatur 55°C (Voreinstellung 68°C)
 Offset 0°C
 Raumsolltemperatur 20°C

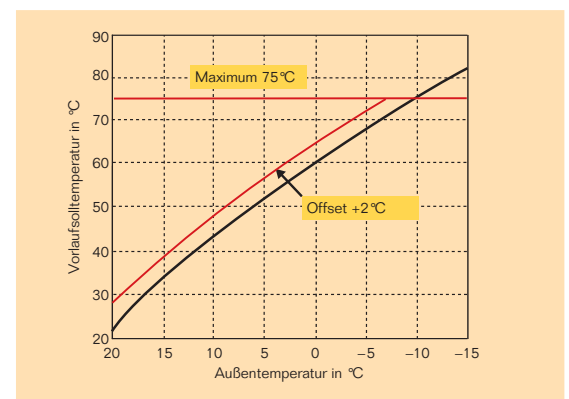


Bild 2: Heizkennlinie mit erhöhtem Offset und Vorlauftemperaturbegrenzung
 Minimale Außentemperatur -10°C
 Auslegungstemperatur 75°C
 Offset $+2^{\circ}\text{C}$ (Voreinstellung 0°C)
 Raumsolltemperatur 20°C
 Maximale Vorlauftemperatur 75°C

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

Multimediale Information für Schornsteinfeger

Rund um den Kessel

3,8 Millionen in Deutschland betriebene Heizkessel sind älter als 15 Jahre. 800 000 davon erfüllen nicht die Grenzwerte der Bundes-Immissionsschutzverordnung (BImSchV). Mit Inkrafttreten der letzten Stufe der BImSchV am 1. November 2004 müssen diese Kessel nachgebessert oder stillgelegt werden. Viele Betreiber beschäftigt nun die Frage, welcher Kessel sich als Nachfolger am besten eignet. Wichtige Ansprechpartner sind hier die Schornsteinfeger. Sie sind unabhängig und kompetent in Sachen Heizungstechnik. Damit sie auch auf dem neuesten Stand bei Produkten und Innovationen sind, bietet Buderus eine Video CD Rom speziell für Schornsteinfeger an.

Auf der Schornsteinfeger-Info 01/2004 werden die neuen Öl- und Gaskessel vorgestellt. Ein rund 20-minütiger Film präsentiert Varianten und Leistungsklassen der Geräte und zeigt Ausstattung und Funktionsweise. Zudem erhalten die Schornsteinfeger Erläuterungen zu Inspektion und Abgasmessung bei den verschiedenen Geräten.

Wichtiger Bestandteil der vorgestellten Heizkessel ist das neue Energiemanagement-System (EMS). Das Regelungssystem erhöht Wirtschaftlichkeit, Umweltfreundlichkeit und Sicherheit der Heizungssysteme. Die Schornsteinfeger-Info liefert detaillierte Informationen und Erklärungen zur Funktionsweise und Bedie-

nung der Logamatic EMS. Darüber hinaus stellt der Film die zu den Produkten passenden Abgassysteme vor. Schornsteinfeger finden auf der CD Montageanleitungen, Planungsunterlagen für Abgassysteme und wichtige Kenndaten einzelner Kessel. So sind die gewünschten Informationen schnell zur Hand und können nachgelesen werden.

Schornsteinfeger-Betriebe können die Schornsteinfeger-Info 01/2004 in der Buderus-Niederlassung vor Ort anfordern.



Kundenzufriedenheits-Studie

Fünf mal Bestnote

Buderus-Kunden sind zufriedene Kunden: Bei Interviews mit 152 Heizungsfachbetrieben und Installateuren, die Ipsos und MarkedsConsult im Herbst vergangenen Jahres geführt haben, standen zwei Fragen im Mittelpunkt: Welche Erwartungen haben Heizungsfachleute und Installateure an die Hersteller von Gas-Heizgeräten? Wie gut erfüllen die Hersteller diese Erwartungen? Das Ergebnis: Bei allen Merkmalen sind die Heizungsfachleute anspruchsvoller geworden und haben heute höhere Erwartungen als noch vor zwei Jahren.

Buderus erreicht bei der Studie den höchsten Zufriedenheits-Index aller bewerteten Marken. Bestnoten bekam das Unternehmen dabei in fünf der sieben abgefragten Kategorien, nämlich bei Preisen/Konditionen, Kundendienst, Außendienst, Innendienst sowie Lieferservice. Besonders erfreulich sind dabei die guten Noten für Lieferservice und Kundendienst. Ziel ist es jedoch, Gutes noch besser zu machen und weiter an den Themen zu arbeiten, die aus Sicht der Heizungsfachbetriebe besonders wichtig sind.



Umsatzoffensive BlmSchV 2004

Ausgebrannt – nicht abgebrannt

Am 1. November 2004 droht vielen alten Heizungsanlagen das „Aus“, denn dann läuft die letzte Frist der 1. Bundes-Immissionsschutzverordnung (BlmSchV) ab. Aus diesem Anlass startete Buderus am 14. Juni 2004 unter dem Motto „Verheizen Sie nicht Ihr letztes Hemd“ eine Mailaktion. Diese unterstützt die Heizungsfachbetriebe dabei, ihre Kun-

den über die Energieeinsparungen der Buderus Heizsysteme umfassend zu informieren. Für diesen Zweck erhalten die Heizungsfachbetriebe umfangreiches Werbematerial wie Broschüren, Türanhänger, Korrespondenzaufkleber, Tageszeitungsbeilagen, Musteranzeigen sowie Mustermailing-Texte. Ein Highlight der Umsatzoffensive BlmSchV 2004 ist das

Mehr Technik in Prospekten

Technik überzeugt

Sympathisch, freundlich, schön gestaltet – so präsentieren sich die Endkunden-Prospekte von Buderus. Die Strategie, Kunden auch emotional anzusprechen, hat sich als richtig erwiesen. Schließlich steht der Wunsch nach Wärme und Behaglichkeit am Anfang der Entscheidung für eine neue Heizanlage. Im Verkaufsgespräch zwischen Heizungsfachmann und Endkunde sind jedoch auch die „inneren Werte“ der Produkte wichtig. Deshalb ergänzt Buderus – auf Wunsch vieler Heizungsfachbetriebe – die Prospekte mit einer Technikseite. Hier werden die technischen Vorteile der Kessel anschaulich erklärt und mit Hilfe von Schnittbildern und Zeichnungen detaillierte Informationen gegeben. Technische Daten und Maße liefern weitere Argumente für das Beratungsgespräch. Auch die Titelbilder der Prospekte werden angepasst – das Produkt ist weitgehend in das Bild integriert. Das Ziel der Neugestaltung ist klar: Mehr technische Infos ergänzen das Konzept der emotionalen Ansprache.

Dass viel Gutes drinsteckt, sieht man schon von außen

Die Logamax plus Brennvwert-Wandheizkessel stecken voller ausgefeilter Technik, die jede Menge Energie einspart. Mit dem Logamax plus GB142 haben wir die Latte noch mal höher gelegt und sowohl Technik als auch Design entscheidend verbessert. Der Logamax plus GB142 wird höchsten Ansprüchen gerecht und bietet weitere Vorteile für die individuelle Installation: Im Keller, in der Etage oder unterm Dach, er sieht überall gut aus.

Alles serienmäßig
Der Logamax plus GB142 ist bereits ab Werk komplett ausgestattet – z.B. mit Anschlüssen für Abgas und Warmwasser-Speicher.

Normungsgrade bis 110%
Der modifizierende Korrosionsbrenner kann einen Leistungsbereich von 18–100% fahren. Die Wärmeaustauscher besitzt eine extrem große Wärmeaustauscherfläche. So sind Normungsgrade von bis zu 110% möglich.

Strom sparen
Die energieeffiziente differenzdruck-geregelte Umwälzpumpe FLOW plus gleicht auch den Druck im Heizsystem selbstständig aus. So entstehen keine störenden Geräusche.

Alles sicher
Unter anderem sorgen Frostschutz-funktion, Antiflicksicherung, ständige Sensorenüberwachung und Gasventiltests für die Sicherheit.

Alles unter Kontrolle
Das Regelsystem Logomatic EMS ermöglicht einfache Bedienung durch Klartext-Anzeige und lässt sich mittels Modulen problemlos erweitern – z.B. für Fußbodenheizung oder Solaranlage.

Mit FLOW plus kann man sich einiges ersparen.
Der Logamax plus GB142 kommt ohne eine komplizierte Anlagenhydraulik aus. Durch Verzicht auf zusätzliche Komponenten, wie z.B. ein Überströmventil, lässt sich die Brennwerttechnik noch weiter optimieren. Dazu sparen Sie zusätzliche Montagekosten. Ein Beispiel: Wenn die Thermostatventile wegen Sonneneinstrahlung zurückregeln, gleicht die neue differenzdruckgeregelte Umwälzpumpe den Druck im Heizsystem selbstständig aus. So entstehen keine störenden Geräusche, die Energieeffizienz im Kessel wird noch mal erhöht und die Pumpe sorgt morgens nach der Nachtabsenkung für die schnelle Versorgung der Heizkörper mit Wärme. Zusätzlich werden gegenüber einer herkömmlichen Umwälzpumpe 30–40% Strom gespart.



Solaraktion 2004

Die Sonne bringt es auf den Punkt

Aktionspaket Logamax plus GB122.
Vom 14. Juni bis 31. August 2004
können Heizungsfachbetriebe den
GB122-19 als Gesamtpaket mit Re-
gelung Logamatic ERC, Speicher-
Wassererwärmer Logalux SU 160 W,
Modul Außentemperaturführung
AM 1.0, Warmwasserfühler FW und
Speicheranschluss-Set ASU zu einem
besonders attraktiven Preis bestellen.

Der Sommer 2003 ist gut in Erinnerung – Sonne satt. Mit der Sonne punkten können Heizungsfachbetriebe bei der Solaraktion 2004. Tolle Prämien warten auf Firmen, die neue Sonnenkollektoren bei ihren Kunden installieren. Am Ende strahlen beide: Der Hausbesitzer, der die kostenlose Energie nutzt, und der Heizungsfachmann, der sich über eine schöne Prämie freut.

In Deutschland geht das Sammelfieber um – und Treue wird belohnt. Mit der Solaraktion 2004 weckt Buderus die Sammel Leidenschaft bei seinen Kunden. Auf den Rahmen der Flachkollektoren Logasol SKN 2.0 und Logasol SKS 3.0 sind für den Zeitraum der Aktion Sonnenpunkte aufgeklebt. Für jeden verkauften Logasol SKN 2.0 gibt es einen Sonnenpunkt, für jeden Logasol SKS 3.0 zwei. Diese löst der Heizungsfachmann vor der Installation der Anlage ab und klebt sie auf ein Aktionsblatt, das er bei Buderus erhält.



Das Sammeln wird belohnt: Mit jeder verkauften Solaranlage steigt die Zahl der Punkte und damit der Wert der Prämie. Die

Auswahl ist reichhaltig, neun verschiedene Geschenke hat Buderus parat. Schon für zwei Punkte gibt es eine praktische Sporttasche, für 24 Punkte eine hochwertige Fuji-Digitalkamera. Und wer noch fleißiger sammelt, kann für 50 Sonnenpunkte wählen zwischen einem Bosch Wallscanner oder einem Bosch Laserentfernungsmesser. Dabei ist es jedem Heizungsfachmann freigestellt, ob er während des Aktionszeitraums mehrmals Punktebogen einschickt und verschiedene Prämien „mitnimmt“, oder bis zum Schluss wartet und ein richtig großes Geschenk auswählt. Auch nach dem offiziellen Ende der Solaraktion, am 31. Oktober 2004, kann man noch Sonnenpunkte einlösen – am 30. November 2004 ist dann aber endgültig Schluss.



Nähere Informationen zur Solaraktion 2004 gibt es auch im Internet unter www.heiztechnik.buderus.de
> Fachinformationen > Solaraktion 2004

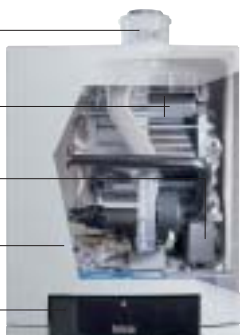
Brennwert-Wandheizkessel
Logamax plus GB142

„Das Buderus Regelungen superintuitiv zu bedienen sind, habe ich schon oft gehört. Aber dass es wirklich so leicht geht, hatte ich nicht gedacht. 1:0 für Buderus.“



Die Vorteile auf einen Blick:

- Brennwerttechnik für wirtschaftliches Heizen
- geringe elektrische Leistungsaufnahme spart Betriebskosten
- geräuscharmer Betrieb
- seriennützige Ausstattung mit Anschlüssen für Abgas und Warmwasser
- ein Überströmventil ist nicht nötig, das spart Montagekosten
- saubere Optik an der Wand dank integrierter Rohranschlüsse



ETA plus für variable Leistung.

Der modulierende Brennkessel des Logamax plus GB142 kann einen Leistungsbereich von 18–100% fahren. Das bedeutet: weniger Wärmebedarf und weniger Leistung. Dank der extra großen Wärmetauscherfläche und der Brennwerttechnik sind Normnutzungsgrade bis zu 110% möglich. Zudem reduziert die hohe Modulationsfähigkeit die Anzahl der Brennerstarts. Das schont den Wandheizkessel und reduziert störende Geräusche.

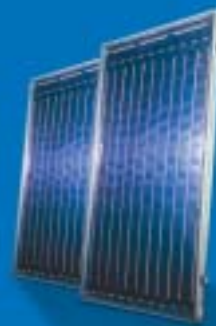
Logamax plus	GB142-18	GB142-24	GB142-30
Nennleistung moduliert (kW)	2,7–18,3	4,3–24,0	6,4–30,0
Nennleistung (kW)	bis 18,3	bis 24,0	bis 30,0
Heizwasser-Temperatur (°C)	bis 95 °C	bis 95 °C	bis 95 °C
Abgasrohrdurchmesser (mm)	80/226	80/226	80/226
Warmwasser-Temperatur (°C)	20 bis 65 °C	20 bis 65 °C	20 bis 65 °C
Elektrische Leistungsaufnahme Vollast (W)	96	203	217
Höhe/Breite/Tiefe (mm)	712/560/475	712/560/475	712/560/475
Gewicht (kg)	55	55	55

[Luft]

[Wasser]

[Erde]

[Buderus]



Sonnenkollektor Logasol SKS 3.0

Buderus Solaraktion
01.04. – 31.10.2004

SOLAR
Buderus
AKTION

Lass die Sonne ran!

**Im Sommer punkten, im Herbst
Ihre Prämien genießen**

Jetzt lohnt es sich gleich doppelt, Buderus Sonnenkollektoren zu ordern. Sie bieten Ihren Kunden sonnige Aussichten fürs Energiesparen. Und Sie sammeln Sonnenpunkte für praktische Prämien: von der hochwertigen Thermoskanne aus Edelstahl, einer praktischen Sporttasche oder einer Livigno Pilotjacke bis hin zu einem Bosch Wallscanner D-Tect 100 im edlen Design! Heizungsfachbetriebe erhalten im Aktionszeitraum vom 01.04.–31.10.2004 zwei Sonnenpunkte für jeden bestellten Hochleistungs-Flachkollektor Logasol SKS 3.0 und einen Sonnenpunkt für jeden bestellten Flachkollektor Logasol SKN 2.0, unseren Preis-Leistungs-Favoriten. Einsendeschluss der Sonnenpunkte ist der 30.11.2004. Also: Sonnige Aussichten für Ihre Prämien!

Wärme ist unser Element

Buderus
HEIZTECHNIK