



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

Winter 2006

Buderus

das magazin



Qualifikation macht den **Unterschied**

Rückblick 2006: Das Jahr
aus Sicht von Buderus

Blockheizkraftwerke Loganova
liefern Wärme und Kälte

$$m = \frac{Q}{c \cdot (t_1 - t_2)}$$

Schulung in der Heiztechnik hat einen hohen Stellenwert. Buderus bietet deshalb auch 2007 wieder umfangreiche Weiterbildungsmöglichkeiten an. **Seite 6**

Impressum



Aus der Masse herausragen, sich von anderen unterscheiden – dies ist ein wesentlicher Faktor für geschäftlichen Erfolg. Qualifikation und guter Kundenservice sind die Basis für eine Differenzierung im Markt. **Seite 6**

Herausgeber:

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

Redaktion:

Uwe Brenne
Dipl.-Ing. Wolfgang Diebel
Dipl.-Ing. Gero Frischmann
Dipl.-Wirt. Luc Geerinck
Dipl.-Bw. Sven Kunz
Dipl.-Ing. Melanie Lauterbach (Ltg.)
Dott.ssa Lucrezia Lucca
Dr. Ingo Rapold

Redaktion und Gestaltung:

Communication Consultants, Stuttgart

Kontakt: magazin@buderus.de

Fotos: Matthias Hangst, Markus Lampe,
Jens Lunardon, Betti Müller

Druck: Brühlsche Universitätsdruckerei, Gießen

Die nächste Ausgabe von Buderus - das magazin
erscheint im März 2007



Das Jahr 2006 ist vorüber. Wichtige Ereignisse, die Höhepunkte der vergangenen zwölf Monate, finden Sie in unserem Rückblick. Das war 2006 aus Sicht von Buderus. **Seite 18**



Der ISS DOME ist das neue Eventzentrum in Düsseldorf. David Copperfield begeistert dort ebenso seine Zuschauer wie die Eishockey-Mannschaft DEG Metro-Stars. Buderus hat zwei Niederdruck-Heißwasser-Stahlheizkessel Logano S825L für die Arena geliefert. **Seite 10**

Liebe Leserinnen, liebe Leser,



unser Jubiläumsjahr 275 Jahre Buderus geht zu Ende. Wir haben Grund zur Freude – vor allem, wenn wir die letzten sechs Monate betrachten. Nach einem zunächst eher verhaltenen Start konnte Buderus im saisonbedingt wichtigen zweiten Halbjahr eine erfreuliche Absatzentwicklung verzeichnen. Jetzt richtet sich unser Blick auf 2007 und die ISH, von der wir weitere Impulse erhoffen.

In einem wettbewerbsintensiven Markt ist es wichtig, auf dem Laufenden zu bleiben. Wer seinen Kunden bestmöglichen Service und Kompetenz bieten möchte, muss sich permanent weiterbilden. Wir unterstützen Sie dabei durch ein umfassendes, innovatives Schulungskonzept und werden dazu das Angebot in den Buderus Niederlassungen und im Informationszentrum Lollar künftig noch durch regionale Trainingscenter ergänzen.

Mit der neuen Auszeichnung „Qualifizierter Buderus Partner“ haben wir zudem ein Zertifikat geschaffen, das den Heizungsfachbetrieben ebenso nutzt wie ihren Kunden. Qualifizierte Partnerbetriebe sind nachweislich mit den Buderus Produkten bestens vertraut und deshalb in der Lage, die jeweils optimale Lösung für individuelle Anforderungen zu konfigurieren und einzubauen. Das Zertifikat ist nicht nur ein guter Werbeträger, sondern dient darüber hinaus als Differenzierungsmerkmal.

Eine gute Zusammenarbeit basiert auf gegenseitigem Vertrauen. Sie haben uns dieses auch im Jahr 2006 wieder entgegengebracht, dafür möchte ich mich bedanken. Ich wünsche Ihnen eine besinnliche Weihnachtszeit und ein erfolgreiches neues Jahr.

Dr. Joachim Berner

Dr.-Ing. Joachim Berner
Vorsitzender der Geschäftsführung
BBT Thermotechnik GmbH

Themen

Im Fokus

- 33 Themen auf dem Schulungsplan 2007 6
Mit Brief und Siegel von Buderus 8

Standpunkt

- Qualität beginnt mit Qualifikation 9

Vor Ort

- Heiße Shows im neuen ISS DOME Düsseldorf 10

Interview

- Dr.-Ing. Werner Benade über das Geschäftsjahr 2006 und die Aussichten für 2007 14

Standorte & Märkte

- Rückblick: 2006 aus Sicht von Buderus 18
Erstes regionales Trainingscenter eröffnet 20

Innovationen

- Wassergeführter Kaminofen blueline 4W 23

Service

- Rat & Tat 31

kurz & knapp

Aktions-Angebot

Funk-Fernbedienung jetzt kostenlos in Logaplust-Paketen

Im Rahmen einer Aktion vom 1. Dezember 2006 bis 28. Februar 2007 wertet Buderus die Logaplust-Pakete des Logamax plus GB142 mit zwei Heizkreisen auf. Zum Lieferumfang gehört dann ein EMS-Funkset, bestehend aus einer Funk-Fernbedienung RC20 RF und einem Modul RFM 20, welches eine kabellose Kommunikation zwischen der Kesselsteuerung und dem RC20 RF ermöglicht. Alle Logaplust-Pakete mit einem Gas-Brennwert-Wandheizkessel Logamax plus GB142 sind jetzt serienmäßig ohne Aufpreis mit der neuen Bedieneinheit Logamatic RC35 ausgestattet.

Mit einem deutlich erweiterten Funktionsumfang macht die Bedieneinheit RC35 das Regelsystem EMS (Energie Management System) noch komfortabler. Sie hat ein grafikfähiges Display und kann unter anderem neben einem Heizkreis ohne Mischer noch bis zu drei weitere Heizkreise mit Mischer regeln.

INFO

Nähere Informationen zu diesem Thema finden Sie in einem Flyer, der diesem Magazin beigelegt ist.

Der Energiespartag der Buderus Niederlassung Neubrandenburg lockte viele Interessenten in das Gewerbegebiet Datzeberg.



Großes Interesse an den Energiespartagen

Moderne Heiztechnik unterhaltsam präsentiert

Energiesparen zieht an – das zeigten die Energiespartage in den Buderus Niederlassungen, die von September bis Dezember 2006 stattfanden. Eine zweite „Runde“ wird es als ISH Nachlese von Mitte März bis Ende Juni 2007 geben. Die Resonanz bei den bisherigen Veranstaltungen war ausgesprochen positiv, wie zwei Beispiele zeigen. Nicht nur Fachpublikum, sondern auch Endkunden zeigten reges Interesse an den Angeboten und ließen sich ausführlich informieren.

„Wir haben die Möglichkeit genutzt und die Besucher umfassend über modernes, effizientes Heizen beraten“, erklärt Andreas Woywod, Leiter der Buderus Niederlassung Neubrandenburg. Das Interesse galt dabei besonders Systemen, die einen Öl- oder Gas-Heizkessel mit einer Solaranlage kombinieren. Überhaupt zeigten sich die Kunden und Endkunden interessiert an Heizungsanlagen, die mit regenerativen Energieträgern arbeiten.

Ein Erfolg war auch der Energiespartag in der Niederlassung Gießen. 220 Heizungsfachbetriebe und 160 Endkunden informierten sich über Buderus Produkte und nutzten die Gelegenheit, die Anlagen im wahren Sinn des Worts zu begreifen. „Besonders groß war das Interesse an den betriebsbereiten Geräten, zum Beispiel der Heizungswärmepumpe oder dem Pellet-Spezialheizkessel Logano SP251“, betont Niederlassungsleiter Manfred Rahn. Mit oberhessischen Spezialitäten war für das leibliche Wohl bestens gesorgt, und bei einer Verlosung konnten die Teilnehmer Fahrten mit dem Buderus Heißluftballon gewinnen.

Die kleinen Gäste wurden bei den Energiespartagen in den Buderus Niederlassungen spielend an das Thema „Energie sparen“ herangeführt. Rätsel, Spiele und eine Hüpfburg sorgten für Unterhaltung – und nebenbei lernten die Kinder, wie sie selber einen Beitrag zum Energiesparen leisten können.



5 000 Besucher bei Messe in Stuttgart

Pellets ziehen an

Bei der „Pellets 2006“ vom 11. bis 13. Oktober in Stuttgart, Deutschlands größter Fachmesse für Pellets-technik, haben sich etwa 5 000 Besucher über die neuesten Trends und Entwicklungen in der Pelletsbranche informiert. Dies entspricht einem Plus von 7,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Buderus war bei der „Pellets 2006“ durch die vier Niederlassungen Esslingen, Karlsruhe, Neu-Ulm und Schwenningen vertreten.

Zu sehen waren am Buderus Messestand der Pellet-Spezialheizkessel Logano SP251, der Festbrennstoffkessel Logano S241 sowie die Kaminöfen blueLine Pellet_1 und blueLine Pellet_2W, der zusätzlich noch Heizwasser erwärmt. Die Gesamtflä-

che der Messe war mit 5 000 Quadratmetern etwa 60 Prozent größer als im Jahr 2005. Auch die Zahl der Aussteller ist gestiegen – auf 110 Teilnehmer, 53 Prozent mehr als im Vorjahr. An den drei Tagen bestand die Möglichkeit zu Fachgesprächen, außerdem diente die Veranstaltung als Informationsplattform für die Aussteller selbst.

Mit 429 Teilnehmern war der Fachkongress „6. IndustrieForum Pellets“ am 10. Oktober so gut besucht wie nie zuvor. Auffallend war vor allem das große internationale Interesse – diese Entwicklung schlägt sich in einer Namensänderung der Fachmesse nieder, die vom kommenden Jahr an „Interpellets“ heißen wird.

plus GB152-16, Logamax plus GB132-19 T S135 sowie Logamax plus GB142-24 werden als ökologisch herausragend eingestuft, weil sie effizient arbeiten, die Umwelt entlasten und die Heizkosten senken. EcoTopTen ist eine Initiative für nachhaltigen Konsum und Produktinnovationen im Massenmarkt, die

Prädikat: empfehlenswert

Drei Buderus Gas-Brennwert-Heizkessel stehen jetzt in der Liste der EcoTopTen. Das Öko-Institut e.V. nimmt dort ausschließlich umweltfreundliche Spitzenprodukte mit einem angemessenen Preis-Leistungsverhältnis auf. Von EcoTopTen empfohlen sind drei Gas-Brennwert-Heizkessel von Buderus: Logamax

das Öko-Institut für angewandte Ökologie ins Leben gerufen hat. Die im März 2005 gestartete Initiative umfasst Produktbereiche, die bei Verbraucherkosten und Umweltbelastung besonders stark ins Gewicht fallen. Dazu zählen zum Beispiel Autos, Lebensmittel sowie Multimedia- oder Haushaltsgeräte.

SEIT 1731
275
JAHRE

Herzlichen Glückwunsch!

8 000 Teilnehmer
bei Gewinnspiel

Mehr als 8 000 Personen haben sich vom 14. März bis zum 30. September 2006 an einem Internet-Gewinnspiel anlässlich des Jubiläums 275 Jahre Buderus beteiligt. Sechs Fragen rund um die Heiztechnik-Historie von Buderus mussten die Teilnehmer beantworten. Gewonnen haben: Ursula Benning aus Schwelm (Logaplust Diamant-Paket mit zwei Sonnenkollektoren Logasol SKS 4.0); Udo Winter aus Sigmarszell (Logano SP251 Komplettsatz); Gerhard Popp aus Oberschleißheim (Logano G125 Komplettsatz); Tobias Möllmann aus Melle (Logamax plus GB142 Komplettsatz); Torsten Peters aus Siegenburg (Logafix Wärmepumpe WPL120 AR Komplettsatz).

Im Fokus

Dran bleiben

Buderus bietet im Jahr 2007 wieder ein umfassendes Spektrum an **Schulungen und Seminaren** an. In den Kursen werden alle Fragen zu den neuen Produkten beantwortet. Außerdem erhalten die Teilnehmer wichtige Informationen rund um die Heiztechnik.

Die Heiztechnik ist dynamisch – Produkte und Verfahren werden permanent weiterentwickelt und optimiert. Energieeffizienz und Komfort stehen dabei im Mittelpunkt. Nur wer immer auf dem neuesten Stand ist, kann seine Kunden kompetent beraten und individuell geeignete Lösungen einbauen. Deshalb gilt die alte Weisheit vom lebenslangen Lernen auch für den Heizungsfachmann. Buderus unterstützt seine Kunden mit einem umfassenden Angebot an Schulungen und Seminaren an den aktuellen Geräten. Die Seminare richten sich an Heizungsfachbetriebe, Schornsteinfeger, Planer, Architekten, Bildungseinrichtungen oder Behörden. Im Jahr 2006 haben wieder mehr als 30 000 Teilnehmer die Angebote genutzt.

Angebot deutlich erweitert

Für 2007 stehen bei Buderus 33 Schulungsthemen auf dem „Stundenplan“ – davon sind 27 Kurse Bestandteil des neuen Buderus Partnerprogramms, das qualifizierte Betriebe ausweist. „Wir haben unser Schulungsangebot in vielen Bereichen komplett neu aufgestellt und deutlich erweitert“, unterstreicht der Leiter des Informationszentrums, Hans-Georg Kring. Erstmals wurde ein Bereich zum Thema Beratung, Planung und Verkauf aufgenommen. Buderus hat darüber hinaus die Seminare für Systeme zur Nutzung regenerativer Energien stark ausgeweitet und die Technikforen neu organisiert.

Das Angebot im Bereich „Kundendienst und Montage in Theorie und Praxis“ umfasst im Jahr 2007 insge-

samt 24 Schulungsthemen zu den Fachgebieten Öl-Heizkessel, wandhängende und bodenstehende Gas-Heizkessel, Regelungstechnik, Systeme zur Nutzung regenerativer Energien sowie Systemtechnik. Zehn der 24 Kurse sind neu im Programm – zum Beispiel Kombination von Öl- und Gas-Brennwertkesseln mit Solartechnik oder Biomassekesseln sowie die Grund- und Aufbau-kurse Wärmepumpen Logafix.

Seminare für Entscheider

An Entscheider in den Heizungsfachbetrieben richten sich die fünf Seminare aus dem neuen Bereich „Beratung, Planung und Verkauf“. Es handelt sich dabei um technische Themen, in denen zudem die wichtigsten Verkaufsargumente behandelt werden. Die neuen Buderus Produkte zur ISH 2007 gehören ebenso dazu wie zum Beispiel das Seminar „Im Spannungsfeld von Investitions- und Betriebskosten – die richtigen Heizsysteme für Sanierung und Neubau von Ein- und Zweifamilienhäusern“ oder Verkaufsargumente für Systeme zur Nutzung regenerativer Energien.

Bekannt auch unter dem Namen Planerseminare sprechen die Technikforen Personen an, die intensiv das Thema Planung von Heizungsanlagen diskutieren möchten. In diesen vier Seminaren geht es um Wärmeerzeugerkonzepte für die Zukunft, neue und aktuelle Verordnungen in der Heiztechnik wie Energiepass oder EnEV, die Anforderungen an die Planung moderner Wärmeerzeugeranlagen sowie innovative Systeme zur

Wärmeerzeugung und -verteilung, etwa die Planung von Wärmepumpenanlagen im Gebäudebestand.

Die Seminare finden im Buderus Informationszentrum, in den 48 Buderus Niederlassungen und im regionalen Trainingscenter Berlin statt. Ein Schulungstruck fährt außerdem direkt zu den Kunden. Das fahrbare Trainingszentrum ist mit betriebsbereiten wandhängenden und bodenstehenden Kesseln bis 29 kW ausgestattet, die Ausbildung erfolgt also praxisnah. Vor allem dort, wo die Distanz zur nächsten Niederlassung eine Teilnahme an der Weiterbildung erschwert oder die Fachfirma zeitliche Engpässe hat, ist das Fahrzeug im Einsatz. 23 Infomobile ergänzen das Angebot.

Spezielle Trainingssoftware

Mit einer von Buderus entwickelten Trainingssoftware kann sich jeder Heizungsfachmann auf die Kurse vorbereiten oder das Erlernte vertiefen. Ob Grundlagen oder Details, alle Themen sind umfassend dargestellt und genau erklärt. CD-ROMs gibt es zu den vier Themen atmosphärische Gasverbrennung, Ölverbrennung, Wandheizkessel und Regelungstechnik.

INFO

Interessenten erhalten detaillierte Schulungsdaten in allen Buderus Niederlassungen oder im Internet unter www.buderus.de > Fachinformationen > Aktuelles > Termine. Anmeldungen nehmen alle Buderus Niederlassung entgegen, ebenfalls dort können die Schulungs-CD-ROMs bestellt werden.

Mit Brief und Siegel



Qualifizierte Partnerbetriebe halten sich durch den regelmäßigen Besuch von Seminaren und Schulungen auf dem Laufenden. Sie sind mit den Buderus Produkten immer bestens vertraut.

Qualifikation ist eines der wichtigsten Differenzierungsmerkmale, mit dem sich der Heizungsfachbetrieb aus der Masse abheben kann. Dieses Ziel lässt sich nur durch konsequente Weiterbildung erreichen – denn die Entwicklung in der Heiztechnik ist dynamisch. Wer sich durch Seminare und Schulungen „up to date“ hält, kann damit beim Endkunden künftig werben. Buderus hat ein Zertifikat geschaffen, das Partnerbetriebe entsprechend auszeichnet. „Ein qualifizierter Partnerbetrieb ist mit den Buderus Produkten bestens vertraut“, betont der Leiter des Buderus Informationszentrums, Hans-Georg Kring.

Die Ansprüche von Buderus an seine qualifizierten Partner sind hoch – und das aus gutem Grund. Denn das Prädikat „Qualifizierter Buderus Partner“ hat einen Nutzwert, deshalb müssen die qualifizierten Fach-

betriebe die Anforderungen dauerhaft erfüllen. Wer nicht „dran“ bleibt, kann die Bezeichnung „Qualifizierter Buderus Partner“ wieder verlieren.

Der Startschuss für das Partnerprogramm ist im Sommer 2006 gefallen. Heizungsfachfirmen, die „Qualifizierter Buderus Partner“ werden möchten, müssen innerhalb von 18 Monaten an mindestens sechs Schulungen teilnehmen. Aus den fünf Schulungsbereichen Öl-Heizkessel, Gas-Heizkessel, Wandheizkessel, Regelungstechnik sowie Systeme zur Nutzung regenerativer Energien wählt der Betrieb vier „Pflichtkurse“ aus. Darüber hinaus werden noch zwei „Wahlkurse“ belegt, um auf die verlangte Zahl von sechs Schulungen zu kommen. Wenn mindestens eine Person die jeweilige Schulung besucht hat, erhält die Heizungsfachfirma das Prädikat „Qualifizierter Buderus Partner“.

Es ist zwei Jahre lang gültig und wird verlängert, wenn der Betrieb während dieser Zeit jährlich zwei neue Kurse aus dem aktuellen Schulungsangebot belegt.

„Qualifizierter Buderus Partner“ zu sein hat mehrere Vorteile. Neben dem umfassenden Know-how über die Produktpalette ist das Prädikat ein hervorragender Werbeträger – mit Aufklebern und Postern sowie bei Annoncen und im Postversand kann die Heizungsfachfirma darauf hinweisen. Ausgezeichnete Betriebe werden auf der Buderus Homepage in der Rubrik „Fachbetriebe in Ihrer Nähe“ besonders gekennzeichnet.

INFO

Nähere Informationen über das Partnerprogramm und die Kursangebote gibt es bei allen Buderus Niederlassungen.

Der Autor **Hans-Georg Kring** ist Leiter des Informationszentrums von Buderus.



Qualität beginnt mit Qualifikation

Weiterbildung bietet den Heizungsfachbetrieben die Perspektive für nachhaltigen Erfolg

Den Kampf um die Aufträge führen Heizungsfachbetriebe an mehreren Fronten. Daher gewinnen Kompetenz, Service und Qualität zunehmend an Bedeutung. Wer Premiumprodukte vertreibt und einbaut, muss mit diesen absolut vertraut sein. Denn in diesem Segment hängt die Kaufentscheidung neben dem Preis vor allem von den hohen Anforderungen des Endkunden an das gewählte System ab. Er verlangt Qualität zurecht nicht nur von der Anlage, sondern in gleichem Maße von seinem Heizungsfachmann.

Fachwissen und Qualität stehen dabei in einem engen Zusammenhang. Und Qualität beginnt mit Qualifikation: Je besser diese ist, desto besser sind die Chancen, im Wettbewerb auf der Seite der Sieger zu ste-

hen. Dass zum Beispiel in den wenigsten Fällen bei Einbau oder Erneuerung einer Heizungsanlage ein hydraulischer Abgleich der Anlage gemacht wird, ist ein Beleg dafür, dass hier noch Optimierungspotenzial besteht.

Handwerkliche Qualität ist vielfach das Unterscheidungsmerkmal, mit dem sich Fachbetriebe erfolgreich von anderen Anbietern abheben. Buderus hat dafür jüngst das Prädikat des qualifizierten Partnerbetriebes geschaffen. Heizungsfachfirmen, die mit dem Buderus Zertifikat werben, besitzen ein fundiertes Wissen über die Produkte und deren Funktionsweise. Sie kennen die Einsatzmöglichkeiten und sind in der Lage, den Endkunden eine optimale Beratung zu bieten.

Basis für qualitativ hochwertige Leistungen sind die Schulungen, wie Buderus sie im Informationszentrum Lollar und in den insgesamt 48 Niederlassungen anbietet. In den Seminaren werden die Grundlagen vermittelt, das Verständnis für das Zusammenspiel der verschiedenen Komponenten in einem System geweckt und praktische Hilfestellung für den beruflichen Alltag gegeben.

Der Wunsch der Endkunden nach effizienter und Energie sparender Heiztechnik wird auch weiterhin technische Innovationen hervorbringen. Die Möglichkeiten der neuesten Technik können jedoch nur dann konsequent genutzt werden, wenn das hierfür erforderliche Fachwissen besteht. Hierin liegt die Chance für anhaltenden Erfolg auch in Zukunft.

Vor Ort

Einsteigen und abheben

Im neuen **ISS DOME in Düsseldorf** liefern zwei Buderus Niederdruck-Heißwasser-Stahlheizkessel Logano S825L Heizwärme und warmes Wasser. 13 400 Besucher finden in dem futuristischen Eventzentrum für sportliche und kulturelle Veranstaltungen Platz.

Einen passenderen Rahmen für eine Nacht der Illusionen könnte es kaum geben: Der ISS DOME in Düsseldorf ähnelt einem Raumschiff. Vor wenigen Wochen verzauberte David Copperfield in diesem futuristisch anmutenden Ambiente mit seiner Show mehrere tausend Besucher und ließ nach zwei Stunden stauende, teilweise sprachlose Menschen zurück. Keine Illusion, sondern Realität ist die Heiztechnik in dem

neuen Eventzentrum der Landeshauptstadt von Nordrhein-Westfalen. Zwei Niederdruck-Heißwasser-Stahlheizkessel Logano S825L mit jeweils 2 500 kW Leistung liefern dort Heizwärme und erwärmen das Trinkwasser. Und das alles ganz ohne Netz und doppelten Boden.

Der ISS DOME ist die neue Location für sportliche und kulturelle Veranstaltungen in Düsseldorf. Am 2. Sep-

tember 2006 feierte die Multifunktionshalle ihre Eröffnung – 20 000 Besucher am Tag der offenen Tür zeugen vom überwältigenden Interesse der Bevölkerung. Mit seiner futuristischen, gewagten Architektur zieht der Neubau die Blicke auf sich. Durch einen großzügigen Eingangsbereich gelangen die Gäste in die Eventhalle: Mehr als 13 000 Personen finden dort Platz, wenn zum Beispiel die Eishockey-Bundesligamann-



Die Regelgeräte Logamatic 4311 und 4312 für mittlere und große Heizungsanlagen regeln den Betrieb der Heizungsanlage im ISS DOME.



Bunte Shows im wahrsten Sinn des Wortes werden im neuen ISS DOME in Düsseldorf geboten. Nicht nur Eissport, sondern ebenfalls kulturelle Highlights stehen dort auf dem Programm.

schaft DEG Metro-Stars auf der 1 800 Quadratmeter großen Eislauf- fläche ihre Gegner das Fürchten lehrt. Im separaten Businessclub sind 624 Tribünenplätze eingerichtet – und wer es besonders komfortabel mag, lässt sich in einer der 37 Logen mit jeweils zehn Plätzen verwöhnen.

Der Terminplan für den Neubau war ebenso ehrgeizig wie das gesamte Projekt. Von der Grundsteinlegung im Mai 2005 bis zur Einweihung vergingen nur 15 Monate – für ein Bauwerk mit rund 65 000 Quadrat-

metern Bruttogeschossfläche und 420 Parkplätzen in einer Tiefgarage eine starke Leistung. „Termintreue war also unabdingbar, dies galt auch für den Einbau der Heizungsanlage“, erklärt Wolfgang Breuer, Bereichsleiter Technik der Region West der Imtech Deutschland GmbH. Das Unternehmen beschäftigt mehrere Tausend Mitarbeiter an über 60 Stand- orten im In- und Ausland. Durch die enge Zusammenarbeit mit der Buderus Niederlassung Düsseldorf konnte ein optimal abgestimmtes System innerhalb des vorgegebenen

Zeitraumens zuverlässig installiert und in Betrieb genommen werden.

Die beiden Niederdruck-Heißwasser- Stahlheizkessel Logano S825L arbeiten besonders effizient durch eine Kesselkonstruktion mit symmetrisch angeordneten Heizflächen in Dreizug- Bauweise mit zylindrischem Flam- menrohr und wassergekühlter Wende- kammer. Die innenliegende, vollstän- dig wasserumspülte Heizgas-Wen- dekammer ermöglicht sehr niedrige Temperaturen im vorderen Umlenkbe- reich vom zweiten zum dritten ▶



Zwei Buderus Niederdruck-Heißwasser-Stahlheizkessel Logano S825L versorgen den ISS DOME mit Heizwärme und warmem Wasser.

Zug. Dadurch wird die thermische Belastung der Tür deutlich reduziert. Die Strahlungsverluste sind durch die kompakte Bauweise, die gute Wärmedämmung mit 100 Millimeter Wärmeschutz und die Aluminiumblech-Ummantelung ausgesprochen gering. Hohe Betriebssicherheit erwartet die Betreibergesellschaft von der Anlage – bei den beiden Buderus Logano S825L wird diese Anforderung unter anderem durch einen integrierten Injektor für eine gleichmäßige Temperaturverteilung erfüllt. „Der körperschalldämpfende Kesselunterbau und der Abgasschalldämpfer reduzieren die Betriebsgeräusche deutlich“, unterstreicht Heinz-Peter Huypen, Technischer Berater Außendienst der Buderus Niederlassung Düsseldorf. Die große Kesseltüre ist komplett aufschwenkbar und lässt

sich auch mit angebautem Brenner leicht öffnen. Bei geöffneter Tür sind der Feuerraum und die Nachschaltheizfläche frei zugänglich, also schnell und einfach zu reinigen und zu inspizieren.

Gleichmäßige Lastverteilung

Mit den Außenmaßen von 367,5 x 157,4 x 186,5 Zentimetern (Länge x Breite x Höhe) und rund 5000 Kilogramm ohne Zubehör ist der Logano S825L nicht gerade ein Leichtgewicht. Buderus erleichtert den Einbau durch Lasthaken, die am Kessel angebracht sind und einen Krantransport ermöglichen. Darüber hinaus ist der Niederdruck-Heißwasser-Stahlheizkessel zur gleichmäßigen Lastverteilung und zum einfachen Transport mit stabilen Grundträgern ausgestattet.

Zum Einsatz kommen bei dieser Heizungsanlage die modularen, digitalen Regelgeräte Logamatic 4311 und 4312 aus der Systemfamilie Logamatic 4000. Die beiden Regelgeräte für mittlere und große Kesselanlagen haben vier freie Modulsteckplätze und bieten so viele Möglichkeiten zur individuellen Anpassung und Erweiterung durch Funktionsmodule.

Die Regelung in der Heizungsanlage im ISS DOME arbeitet autark, erhält jedoch Vorgaben für die Vorlauftemperatur durch ein 0-10 V Signal von einer übergeordneten Gebäudeleittechnik. Die Kesselfolge wird über das Funktionsmodul FM447 geregelt und – weil beide Kessel baugleich sind – regelmäßig getauscht. Das Strategiemodul ist geeignet zur



Architektonisch anspruchsvoll präsentiert sich die neue Veranstaltungsarena auch im Innenbereich. Hier dominieren klare Linien.

Ansteuerung von bis zu drei bodenstehenden Heizkesseln, die interne Kommunikation erfolgt über Datenbus. Codierte und farblich gekennzeichnete Anschlussstecker erleichtern den Einbau.

Ganz so einfach macht es David Copperfield den Zuschauern bei seinen Shows nicht. Er ließ schon ein Flugzeug, einen 70 Tonnen schweren Waggon des Orientexpress oder gar die Freiheitsstatue in New York verschwinden. Nach seiner „Grand Illusion“ im ISS DOME in Düsseldorf galt deshalb das Augenmerk zunächst der Heizungsanlage: Beide Niederdruck-Heißwasser-Stahlheizkessel Logano S825L stehen noch an ihrem Platz. Sie arbeiten zuverlässig und effizient – ganz ohne Magie, einfach mit Erdgas. □



Bei **Spiele**n der DEG Metro-Stars ist der ISS DOME ausverkauft.



Überwachung mit moderner Technik: Heinz-Peter Huypen, Technischer Berater Außendienst und Thomas Eisleben, Leiter der Buderus Niederlassung Düsseldorf.

Interview

Dr.-Ing. Werner Benade ist Leiter Vertrieb Buderus Deutschland.



„Mit Buderus auf viele

das magazin: Herr Dr. Benade, wie fällt die Bilanz für Buderus aus, wenn Sie auf das Geschäftsjahr 2006 zurückblicken?

Dr. Benade: Da möchte ich differenzieren. Im ersten Halbjahr war die Nachfrage relativ schwach. Das zweite Halbjahr hingegen sieht deutlich besser aus. Insgesamt bin ich recht zufrieden. Allerdings müssen die einzelnen Segmente getrennt beurteilt werden. Wir beobachten einen Trend weg von Öl und Gas, hin zu Wärmepumpen, Solar oder Biomasse. Buderus konnte leider nicht uneingeschränkt an dem rasanten Marktwachstum bei Solarsystemen und Wärmepumpen partizipieren, weil durch die extrem gestiegene Nachfrage die Lieferfähigkeit nicht in vollem Umfang gegeben war.

das magazin: Gibt es Ereignisse, auf die Sie besonders gern zurückblicken, wenn Sie an die vergangenen zwölf Monate denken?

Dr. Benade: In erster Linie denke ich an das 275. Jubiläum, das Buderus am 14. März feiern konnte. Es gibt nur wenige Marken, die eine solche Tradition vorweisen können. Und weil wir uns am Markt gut behaupten, bin ich sicher, dass wir noch weitere runde Geburtstage feiern werden.

„Insgesamt sind wir mit dem Geschäftsjahr 2006 recht zufrieden.“

das magazin: Und welche Ereignisse fallen Ihnen aus dem geschäftlichen Bereich ein?

Dr. Benade: Da muss ich, weil wir schon bei der Zahl 275 sind, an den Bonus von 275 Euro denken, den Endkunden beim Kauf eines Öl-Niedertemperatur-Gussheizkessel Logano G115 im ersten Halbjahr 2006 erhalten

haben. Die ausbezahlte Summe stand symbolhaft für das Jubiläum. Mit dieser so genannten „Heimbonus-Aktion“ haben wir die Heizungsfachbetriebe aktiv unterstützt und für deren Kunden einen Anreiz zur Heizungsmodernisierung geschaffen. Sehr erfreulich war auch der Start unserer neuen Logasol-Sonnenkollektor-Generation am 1. April. Die ausgesprochen erfolgreichen Absatzzahlen der neuen Kollektorfamilie bestätigen, dass unsere Anstrengungen für dieses Projekt ihre Mühe wert waren.

haben. Die ausbezahlte Summe stand symbolhaft für das Jubiläum. Mit dieser so genannten „Heimbonus-Aktion“ haben wir die Heizungsfachbetriebe aktiv unterstützt und für deren Kunden einen Anreiz zur Heizungsmodernisierung geschaffen. Sehr erfreulich war auch der Start unserer neuen Logasol-Sonnenkollektor-Generation am 1. April. Die ausgesprochen erfolgreichen Absatzzahlen der neuen Kollektorfamilie bestätigen, dass unsere Anstrengungen für dieses Projekt ihre Mühe wert waren.

das magazin: Wie ist das Feedback der Heizungsfachbetriebe auf die neue Generation Logasol Sonnenkollektoren?

Dr. Benade: Die Resonanz auf diese Generation Sonnenkollektoren ist sehr positiv. Mit dem von uns entwickelten Stecksystem ist die Montage deutlich einfacher. Gerade bei neuen Produkten achten wir besonders auf die leichte Handhabung.

Interview mit **Dr.-Ing. Werner Benade** über das Geschäftsjahr 2006 und die geplanten Investitionen 2007

Arten Energie sparen“

das magazin: Gab es noch weitere herausragende Aktionen, zum Beispiel im Marketing?

Dr. Benade: Wir konzipieren immer wieder Aktionen, die unseren Kunden im Markt nutzen. Im zweiten Halbjahr startete beispielsweise das E minus-Programm.

das magazin: E minus – das klingt nicht gerade positiv.

Dr. Benade: Das mag im ersten Moment so klingen, aber in diesem Fall steht das „Minus“ für einen geringeren Energieverbrauch. Hinter dem E minus-Programm verbirgt sich ein attraktiver Verkaufswettbewerb bei dem der Heizungsfachmann die Chance hat, ein Jahr lang einen Buderus-blauen Mercedes A-Klasse zu fahren. Je mehr energieeffiziente Buderus Heizungsanlagen ein Heizungsfachbetrieb verkauft und je besser deren Effizienz ist, desto größer ist in der Verlosung die Chance, hinterher mit einem der 480 Autos fahren zu können. Das sind immerhin zehn Mercedes pro Niederlassung! Die am 1. Oktober gestartete Aktion läuft noch bis zum 28. Februar 2007.

das magazin: Mit dieser Aktion geht Buderus also aktiv auf die Kunden zu.

Dr. Benade: Ja, wir möchten durch den Verkaufswettbewerb Buderus als Hersteller und Spezialgroßhändler gewissermaßen erlebbar machen. Buderus live erleben kön-

nen Heizungsfachbetriebe und Endkunden aber auch auf den Energiespartagen, die wir diesen Herbst und im kommenden Frühjahr veranstalten. Mit den Energiespartagen unterstreichen wir, dass sich mit Buderus Geräten auf unterschiedliche Art Energie sparen lässt. Denn wir bieten vom Öl-Heizkessel bis zur Wärmepumpe das komplette Produktprogramm und haben für alle Fragen kompetente Ansprechpartner. Für unsere Energiespar-Initiative rühren wir kräftig die Werbetrommel, zum Beispiel mit mehr als 3 000 Plakatwänden und Großflächenwerbung auf Omnibussen.

das magazin: Marketing und ein umfassendes Sortiment ist das eine. Doch welche Anstrengungen unternehmen Sie, um Ihre Kunden laufend zu qualifizieren? Denn der Strukturwandel in der Heiztechnik bringt schließlich neue technische Herausforderungen mit sich.

Dr. Benade: An unserem Traditionsstandort Berlin haben wir deshalb den Grundstein für eine bundesweite Präsenz von regionalen Trainingscentern gelegt. Wir erweitern damit deutlich unser Angebot praxisnaher Schulungen unter anderem im Bereich der Systeme zur Nutzung regenerativer Energien. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, an einer Hydraulikwand praktische Erfahrungen zu sammeln. Selbstverständlich bleibt unser bekanntes und bewährtes Weiterbildungsangebot bestehen. Dazu zählen zum Beispiel die Seminare und Kurse in unserem Informationszentrum Lollar sowie in unseren ▶

48 Niederlassungen zu den klassischen Produktthemen Öl- und Gas-Heizkessel. 23 Buderus Infomobile, die unsere Kunden bei eigenen Veranstaltungen einsetzen können, runden das Angebot ab. Das neue Konzept ermöglicht es, zu allen Produkten und Themen praxisnahe Schulungen anzubieten. Wir wollen mehr als nur „Trockenschwimmen“ und unseren Kunden vor allem die Möglichkeit zur umfassenden praktischen Weiterbildung bieten.

das magazin: Buderus bietet also zu allen Themen praxisnahe Schulungen an – allerdings nicht überall.

Dr. Benade: So könnte man das künftige Schulungsangebot zusammenfassen. Auch dort, wo es nicht „alles“ gibt, lassen sich in vertretbarer Nähe spezielle Schulungswünsche erfüllen. Wir werden die Trainingscenter so organisieren, dass wir nahe am Kunden sind und der Zeitaufwand des Heizungsfachmanns so gering wie möglich bleibt. Das ist uns sehr wichtig. Dieses Ziel unterstützt ebenfalls unser Buderus Schulungstruck mit betriebsbereiten Kesseln unterschiedlicher Leistungsgrößen für eine praxisnahe Weiterbildung vor Ort.

das magazin: Können Sie noch von weiteren Investitionen oder Neuigkeiten berichten?

Dr. Benade: Wir investieren nicht nur in die regionalen Trainingscenter, sondern erneuern ebenfalls unser zentrales Schulungszentrum in Lollar. Beides wird spätestens Ende 2008 abgeschlossen sein. Wir denken außerdem darüber nach, zusätzliche Vertriebsstandorte zu eröffnen, um unsere Flächenpräsenz weiter auszubauen.

das magazin: Damit sind wir bei der Frage, wie sieht Ihr Ausblick für das kommende Jahr aus?

Dr. Benade: Das Jahr 2007 wird ökonomisch gesehen im Zeichen massiver Investitionen in Marketing, Schulung und Vertrieb stehen. Diese reichen teilweise in das Jahr 2008 hinein und betragen rund 25 Millionen Euro. Ein wesentlicher Aufgabenschwerpunkt ist das Thema Systemkompetenz von Buderus. Gerade weil das Zusammenspiel der verschiedenen Komponenten in einem Heizsys-



tem eine immer wichtigere Rolle spielt, wollen wir unser umfassendes Know-how in allen Bereichen der Heiztechnik noch deutlicher als in der Vergangenheit herausstellen. Unsere Kompetenz bei Öl- und Gas-Heizkesseln ist im Markt bekannt, wir können diese aber ebenso bei Systemen zur Nutzung regenerativer Energien vorweisen. Heizungsfachbetriebe erhalten bei Buderus alles aus einer Hand, vom Wärmeerzeuger über Speicher und Regelung bis hin zum optimal abgestimmten Zubehör.

das magazin: Im März 2007 trifft sich die Branche bei der ISH. Was können Sie für diese Messe ankündigen?

Dr. Benade: Wir stellen dort eine Fülle attraktiver Produkte im konventionellen wie im regenerativen Bereich aus. Ich möchte ein wenig auf den Bereich Wärmepumpen neugierig machen. Wir zeigen Lösungen, auf die so mancher Heizungsfachmann lange gewartet hat. Neben den Produktinnovationen sind Kundenservice und Systemtechnik aus einer Hand die zentralen Themen. Auch der Dienstleistungsgedanke bekommt in unserer Branche eine immer größere Bedeutung, dieser Aufgabe stellen wir uns gerne.

das magazin: Wie beurteilen Sie den gegenwärtigen Status von Buderus aus strategischer Sicht?

Dr. Benade: Die hohen Investitionen in den kommenden ein bis zwei Jahren verdeutlichen, dass sehr langfristig auf die Marke Buderus gesetzt wird. Dazu gehört unser Vertriebsnetz, das uns auszeichnet. Ich denke, dass Buderus mit Bosch einen guten Hafen gefunden hat. So können wir nicht nur rauere Stürme überstehen, sondern auf lange Sicht unsere Position im Markt noch stärken. □

Große Klasse

Heizungsfachbetriebe haben die Chance, beim „E minus-Programm“ eine Mercedes A-Klasse für ein ganzes Jahr zu gewinnen.

Buderus

Energiesparen ist ein zentraler Bestandteil der aktuellen Marketing-Maßnahmen von Buderus. Gewinner sind nicht nur die Endkunden, die mit moderner Heiztechnik Energiekosten senken können. Auch die Heizungsfachbetriebe können gewinnen – eine Buderus-blaue A-Klasse von Mercedes für ein ganzes Jahr. Der Verkaufswettbewerb ist Teil des „E minus-Programms“, zu dem auch die Energiespartage in den Buderus Niederlassungen sowie die Großflächenwerbung gehören.

Für Heizungsfachbetriebe lohnt sich die Teilnahme am Verkaufswettbewerb. Je größer die Summe der Energieeinsparung durch die im Akti-



onszeitraum 1. Oktober 2006 bis 28. Februar 2007 verkauften Buderus Heizungsanlagen, desto größer ist die Chance, ein Jahr lang kostenlos Mercedes A-Klasse zu fahren (Finanzleasingvertrag mit 10 000 Kilometer Fahrleistung mit der Daimler Chrysler Fleet Management GmbH). Für die Energiekosteneinsparquote gegenüber der alten Heizungsanlage gibt es Punkte. Deren Zahl richtet sich nach dem maximal erreichbaren Energiekosteneinsparpotenzial des eingebauten Wärmeerzeugers gegenüber einem konventionellen Heizkessel (Baujahr 1975).

Für Sonnenkollektoren mit einem Energiekosteneinsparpotenzial von bis zu 15 Prozent (Anlage mit fünf

Kollektoren) erhält der Heizungsfachmann 15 Punkte, bei einem Niedertemperatur-Heizkessel mit einem Einsparpotenzial von bis zu 20 Prozent gibt es 20 Punkte, für einen Brennwert-Heizkessel mit einem Einsparpotenzial von bis zu 30 Prozent sind es 30 Punkte, ein Festbrennstoffkessel mit einem Einsparpotenzial von bis zu 30 Prozent bringt 30 Punkte und für eine Wärmepumpe, deren Energiekosteneinsparpotenzial bis zu 50 Prozent beträgt, werden 50 Punkte gut geschrieben.

Jeweils zehn Fahrzeuge pro Buderus Niederlassung, 480 Fahrzeuge für ganz Deutschland, warten auf die Teilnehmer an dem Wettbewerb. Die Autos werden während der ISH in Frankfurt ausgelost und voraussichtlich im Frühjahr 2007 übergeben.

275. Geburtstag

Happy birthday: Mit 275 Jahren gehört Buderus zu den ältesten Industriemarken in Deutschland. Zum Jubiläum erschien der Bildband „Feuer und Eisen – 275 Jahre Wärme von Buderus“. In sieben Kapiteln auf 240 Seiten zeichnen die Autoren die Geschichte von Buderus nach – mit vielen Bildern und informativen Texten.

Messen international

Mailand ist die Stadt der Mode – eigentlich. Fünf Tage lang war die norditalienische Metropole jedoch Zentrum der Heiz-, Klima- und Gebäudetechnik. Im Frühjahr präsentierten 3 000 Aussteller – darunter auch Buderus – ihre Produkte auf der Mostra Convegno Expocomfort. Mit moderner Heiztechnik war Buderus ebenfalls auf der 6. ISH China im März 2006 präsent.

Neue Sonnenkollektor-Generation

Mit der neuen Generation Sonnenkollektoren Logasol SKS 4.0 und SKN 3.0 steigert Buderus die Effizienz der Solaranlagen. Wichtig ist aber nicht nur deren Leistungsfähigkeit, sondern auch die Montagetechnik. Ein einfaches Stecksystem erleichtert dem Heizungsfachmann die Arbeit in luftiger Höhe und spart Kosten.

Messen national

SHK Essen, IFH/Intherm Nürnberg, Intersolar Freiburg, Pellets Stuttgart – Buderus hat 2006 den intensiven Kontakt zu den Kunden gesucht. Die Messen waren jedoch nicht nur Showroom, sondern ebenfalls Plattform für viele gute Fachgespräche. Im Zentrum des Interesses standen Systeme zur Nutzung regenerativer Energien.

Logamax plus GB152

Wie effizient und raumsparend zugleich Heiztechnik sein kann, zeigt Buderus mit den Wandheizkesseln Logamax plus. Im Juni 2006 kam das neue Produkt auf den Markt: der Gas-Brennwert-Wandheizkessel Logamax plus GB152 in den Leistungsgrößen 16 und 24 kW.

Logano G125 Eco

Familienzuwachs bei Buderus: Seit 1. Juli 2006 gibt es die neue Linie „Eco“ mit hochwertigen Gussheizkesseln zum besonders attraktiven Preis. Die drei Neuen sind der Logano G125 BE Eco als Unit mit Blaubrenner Logatop BE, das Öl-Brennwertsystem Logano G125 BE Eco WT sowie der Logano G125 Eco in Fremdbrennerausführung.

nen 12 Monate aus Sicht von Buderus

Im Sport aktiv

Sport verbindet Menschen – Sport begeistert Menschen. Buderus engagiert sich seit vielen Jahren im Premium-Bereich des Fußballs mit zum Beispiel Bandenwerbung bei Länderspielen und im DFB-Pokal sowie als Sponsor der Vierschanzen-Tournee. Nach dieser Wintersport-Saison konzentriert sich Buderus ganz auf Fußball.

Testsieger Logamax plus GB132T

Welcher Gas-Kompaktheizkessel arbeitet am wirtschaftlichsten und ist leicht zu handhaben, umweltfreundlich, gut verarbeitet und sicher? Die Stiftung Warentest hat elf Heizkessel mit integriertem Warmwasser-Speicher geprüft. Einer der beiden Testsieger ist der Logamax plus GB132 T von Buderus mit dem besten vergebenen Qualitätsurteil Gut (1,6).

Sparen und fahren

Buderus hat seit September 2006 das Energie sparen ins Zentrum seiner Marketing-Maßnahmen gestellt. Beim „E minus-Programm“ haben Heizungsfachbetriebe die Chance auf eine Buderus-blaue A-Klasse von Mercedes – und das für ein Jahr. Neben diesem Verkaufswettbewerb umfasst die Aktion Energiespartage in den Buderus Niederlassungen und Großflächenwerbung.

Bedieneinheit Logamatic RC35

Angenehm temperierte Räume bedeuten Wohnkomfort. Buderus trägt mit der neuen Bedieneinheit RC35 zur Steigerung des Wohlbefindens bei, denn sie macht das Regelsystem EMS (Energie Management System) jetzt noch komfortabler.

Im Ausland aktiv

Auch in den ausländischen Märkten war Buderus 2006 aktiv: Mit drei neuen Niederlassungen wurde die Präsenz in Italien verstärkt. Um der Entwicklung in den mittel- und osteuropäischen Märkten gerecht zu werden, gründete die BBT Thermotechnik GmbH mit ihrer starken Marke Buderus in Kasachstan eine Tochtergesellschaft.

Engagierte Hilfe

Mit großzügigen Spenden hat Buderus 2006 wieder die Stiftung AGAPEDIA von Jürgen Klinsmann unterstützt. Der ehemalige Bundestrainer hilft Kindern in schwierigen Lebenslagen vorwiegend in Osteuropa, AGAPEDIA betreibt darüber hinaus ein Kinderhaus in Deutschland.



Buderus

Vorhang auf

Buderus eröffnet in Berlin das erste **regionale Trainingscenter**. Ein neues Konzept bietet noch umfassendere Möglichkeiten zur Schulung und praxisnahen Weiterbildung.



Moderne Buderus Öl- und Gas-Heizkessel sowie Systeme zur Nutzung regenerativer Energien sind im regionalen Trainingscenter in Berlin aufgestellt. Viele Anlagen können direkt in Betrieb genommen werden.

Der Startschuss für das bundesweite Netz regionaler Trainingscenter von Buderus ist in Berlin gefallen: In der Bundeshauptstadt bietet der Traditionsstandort Bessemerstraße jetzt in einem modernen Umfeld Schulungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten an aktuellen Produkten. Regionale Trainingscenter wird Buderus in allen Vertriebsbereichen von Hamburg bis München einrichten. Diese liegen immer so zentral, dass Kunden aus allen Niederlassungen im Einzugsgebiet geschult werden können.

Ausbildung noch intensiver

„Wir bauen unser Schulungsangebot in der Breite und für alle gängigen Produktgruppen deutlich aus“, unterstreicht Hans-Georg Kring, Leiter des Buderus Informationszentrums. Durch ein noch umfassenderes Angebot in der Tiefe – zum Beispiel Systemschulungen – werden Heizungsfachhandwerker in den Trainingscentern noch intensiver an Buderus Produkten ausgebildet. Der Nutzen liegt auf der Hand: Buderus Kunden

sind absolut kompetent im Umgang mit den Geräten und Systemen und treten bei den Endkunden mit dem entsprechenden Know-how auf.

Einer der Schwerpunkte in den regionalen Trainingscentern sind Schulungen im Bereich regenerative Energien. Dazu gehören zum Beispiel Elektro-Wärmepumpen, thermische Solaranlagen sowie Pellet- und Scheitholzkessel. Mit den Bereichen Öl- und Gas-Heizkessel, Regelungstechnik und spezieller Heiztechnik-Software wird das in allen Buderus Niederlassungen bestehende Angebot in den Trainingscentern ergänzt. Außerdem sind überregionale Planerseminare sowie Schulungen zu Mittel- und Großkesseln vorgesehen.

Neu ist die Möglichkeit, praktische Erfahrungen an einer Hydraulikwand zu sammeln. „Unser Anspruch ist, dass die Ausbildung praxisnah stattfindet. Viele Produkte aus den genannten Kategorien sind ausgestellt und betriebsbereit“, so Kring. ➤

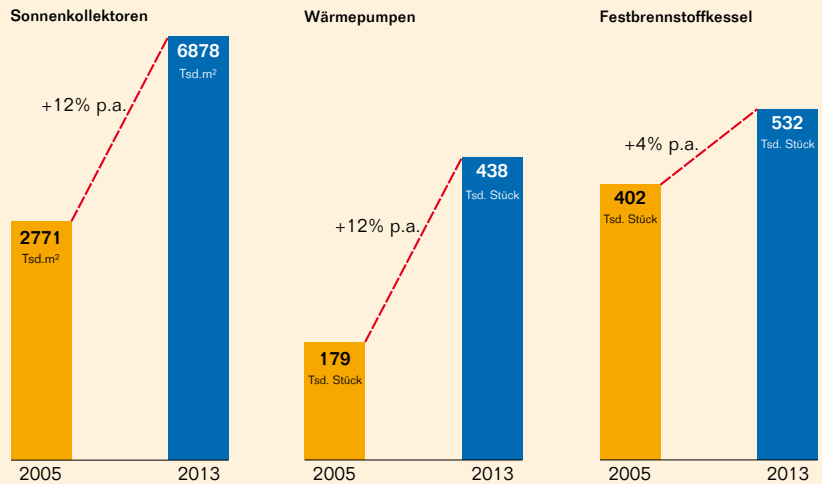
Die Besucher des ersten Trainingscenters in Berlin sind begeistert von dem neuen Angebot, berichtet Bernd Haller, Leiter der Buderus Niederlassung Berlin/Brandenburg. Etwa 600 Quadratmeter groß ist der Bereich mit den Praxis-Schulungsräumen für regenerative Energien, Gas- und Ölfeuerungstechnik, einem Schulungsraum für Systemtechnik und einem Vortragsraum für bis zu 50 Besucher. Hinzu kommen weitere 1 800 Quadratmeter am Standort Bessemerstraße für den Lager- und Abholbereich sowie eine Produktausstellung. Heizungsfachbetriebe können ihren Kunden die Anlagen in Funktion zeigen und ihnen damit die Entscheidungsfindung erleichtern.

Endkunden haben darüber hinaus die Möglichkeit, sich selber vor Ort kundig zu machen. „Wir präsentieren ein umfassendes Angebot unserer Produkte und der Buderus Systemtechnik“, so Haller. Alle gängigen Anlagen mit Leistungsgrößen bis 100 kW sind betriebsbereit. □



Die Schulung erfolgt praxisnah: Das in der Theorie erworbene Wissen kann direkt an den Heizkesseln angewendet werden.

Marktwachstum Europa



Ein dynamischer Markt

Der Markt für Systeme zur Nutzung regenerativer Energien ist ein Wachstumssegment der Heiztechnikbranche, auf das 2005 weltweit ein Umsatzvolumen von 2,5 Milliarden Euro entfiel. Zu diesen Systemen gehören Solarthermie-Anlagen, Elektro-Wärmepumpen sowie Festbrennstoffkessel. Das Marktsegment ist durch eine starke Dynamik gekennzeichnet.

Bei den Solarthermie-Systemen ist Deutschland im europäischen Vergleich der größte Absatzmarkt mit einem Anteil von 34 Prozent (2005). Es folgen die Türkei (31 Prozent), Österreich (8 Prozent) und Griechenland (7 Prozent). Die langfristige Wachstumsprognose für Solarthermie-Systeme geht für Europa von einem jährlichen Marktwachstum von zwölf Prozent aus. 2005 wurden etwa 2,771 Millionen Quadratmeter Kollektorfläche neu installiert, 2013 werden es voraussichtlich 6,878 Millionen Quadratmeter sein.

Wichtigster Absatzmarkt für Elektro-Wärmepumpen, die oberflächen-nahe Wärme zur Erwärmung wasserführender Systeme nutzen, ist Europa. Das Segment ist in den vergangenen Jahren stetig gewachsen, 2005 nahm der Absatz in Europa auf 179 000 Geräte zu. Das langfristige Wachstum wird sich bei zwölf Prozent pro Jahr einstellen, nach der Prognose werden 2013 in Europa 438 000 Geräte verkauft.

Der Markt für moderne Festbrennstoffkessel erlebt eine Renaissance. Nicht nur in Osteuropa erfreuen sich diese Kessel einer stabilen Nachfrage, auch in Westeuropa wächst angesichts steigender Energiepreise kontinuierlich das Interesse an diesen Heizsystemen. Das langfristige Marktwachstum für Festbrennstoffkessel in Europa liegt bei vier Prozent jährlich. 2005 wurden 402 000 Festbrennstoffkessel verkauft, 2013 werden es voraussichtlich 532 000 sein.

Wasser marsch

Die blueline-Familie hat erneut Zuwachs bekommen. Neu im Programm ist der wassergeführte **Kaminofen blueline 4W** mit integriertem Warmwasser-Wärmetauscher.

Mit dem blueline 4W bietet Buderus jetzt auch für Scheitholz oder Holzbriketts einen wassergeführten Kaminofen an. Als bivalentes Heizsystem erwärmt der blueline 4W mit einer Nennwärmeleistung von 8 kW nicht nur die Raumluft, sondern erzeugt außerdem über einen integrierten Warmwasser-Wärmetauscher Heizwasser. Bis zu 70 Prozent der Nennwärmeleistung werden zur Heizungsunterstützung und zur Trinkwassererwärmung eingesetzt. Die vier Wasseranschlüsse – zwei für das Heizungswasser und zwei für die thermische Ablaufsicherung – befinden sich im unteren Bereich der Rückwand. Diese lässt sich selbst bei angeschlossenen Wasserleitungen abnehmen, zum Beispiel zur Entlüftung des Ofens oder für die Verlängerung des Kesselfühlers. Ebenfalls auf der Rückseite befindet sich der Verbrennungsluftstutzen mit einem Durchmesser von 120 Millimeter. Der Abgasanschluss erfolgt von oben über einen Abgasstutzen aus Gusseisen mit einem Durchmesser von 150 Millimeter.

Für die Feuerraumauskleidung setzt Buderus erstmals den Werkstoff Vermiculit ein. Dieser steht für hohe Feuerraumtemperaturen, niedrige Schadstoffemissionen sowie eine dauerhaft ansprechende Feuerraum-Optik. Die Anforderungen von DIN Plus werden erfüllt.

Besonderheit bei Primärluft

Unterhalb der Feuerraumtür befinden sich der Primär- und der Sekundärluftschieber. Die Aufteilung von Primär- und Sekundärluft ist Basis für hohe Wirkungsgrade. In erster Linie wird die Sekundärluft über die Seitenwände zugeführt, ein geringer Teil der Sekundärluft gelangt über die Feuerraumtür in den Kaminofen und sorgt für die nötige Scheibenspülung. Eine Besonderheit zeichnet den blueline 4W bei der Primärluftzufuhr aus: Steigt die Warmwasser-Vorlauftemperatur über 80 Grad C an, greift ein Temperaturregler ein und übernimmt die Steuerung der Primärluft. So wird die Abbrandzeit verlängert und der Anstieg der Vorlauftemperaturen auf 95 Grad C verzögert.



Die neue Komplettstation KS RR1 stellt den Warmwasser-Kreislauf vom Kaminofen zum Speicher sicher. Der integrierte Regler sorgt dafür, dass immer 70 Grad C warmes Wasser in den Speicher eingespeist wird.

Das Design des neuen blueline 4W ist identisch mit dem des Raumluftgeräts blueline Nr.4. Der Kaminofen hat die Außenmaße 119,5 x 62 x 63,9 Zentimeter (Höhe x Breite x Tiefe). Kennzeichnend sind die beiden Edelstahl-Säulen, optisch aufgewertet wird der Kaminofen zusätzlich durch die oberen Abdeckplatten aus Keramik. Insgesamt 13 Farbvarianten für die Kachelglasuren stehen zur Auswahl.

Heiße Liebe

Kachelofensysteme gehören zu den ältesten Wärmeerzeugern. Sie erleben seit mehreren Jahren eine Renaissance – aufgrund der Preisentwicklung bei fossilen Brennstoffen, aber auch, weil sie den Wohnbereich optisch aufwerten.





Vor allem in Einfamilienhäusern sind Kaminöfen ausgesprochen beliebt. Im vergangenen Jahr wurden in Deutschland rund 400 000 Kaminöfen verkauft, davon mehr als 200 000 über das SHK-Fachhandwerk.

Ein besonderer Vorteil der Kaminöfen ist, dass sie gleichzeitig Wärmeerzeuger und -verteiler sind. Sie dienen als Einzelraumheizung und zur Beheizung von mehreren Räumen. Neben der reinen Funktionalität gelten sie als Blickfang und sind als fester Bestandteil der Wohnung dem Zeitgeist der Raumgestaltung unterworfen. So steht neben dem Aspekt Energiekosten heute das Erleben des Feuers im Vordergrund.

Durch ihre ansprechende Optik sind Kaminöfen selbst in der heizfreien Jahreszeit ein ansprechendes Möbelstück. Buderus bietet in der Serie „blueline“ insgesamt 13 verschiedene Modelle in klassischem, modernem oder pfiffigem Design an. 26 Farben – von elfenbeinschwarz über toskanagelb, pflaumenblau bis zu

aubergine – stehen zur Wahl. Bei den Formen ist ebenfalls Vielfalt Trumpf, ganz gleich ob rund, eckig, oval oder um 90 Grad drehbar auf einer Säule montiert. Als Verkleidung kommen Stahlblech, Kacheln oder Natursteine wie zum Beispiel Serpentino Naturstein zum Einsatz. Bei einem Umzug lassen sich diese industriell gefertigten Öfen relativ problemlos mitnehmen und ohne umfangreiche Baumaßnahmen in den neuen Räumen wieder aufstellen. Der Abgas- und – sofern erforderlich – der Elektroanschluss muss durch den Fachmann hergestellt werden. Aufgrund dieser Mobilität eignen sich Kaminöfen auch für Mietwohnungen, sie sind darüber hinaus noch ausgesprochen platzsparend.

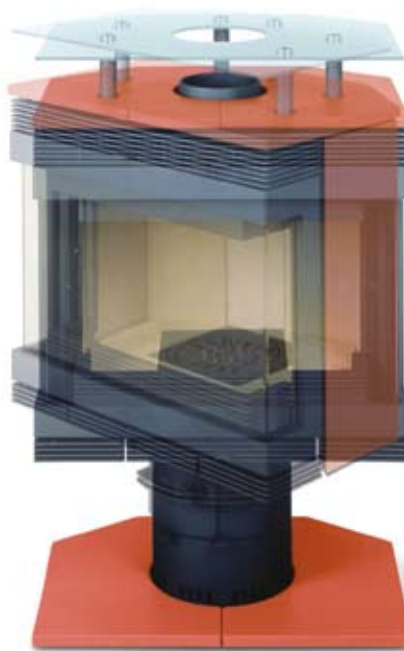
Qualität hat ihren Preis

Die Preisspanne für Kaminöfen ist groß – sie reicht von 500 Euro für ein sehr einfaches Modell bis zu 8 000 Euro und mehr für einen Designerofen. Qualitätsprodukte aus dem Fachhandel im mittleren Preissegment kosten 2 000 bis ▶

3 500 Euro. Ein solide gefertigter Kaminofen für einen langjährigen Dauerbetrieb hat einen Korpus aus mindestens vier bis fünf Millimeter starkem Stahl. Seine Kanten sind bearbeitet und die Schweißnähte halten selbst hohe Temperaturschwankungen aus. Bei Geräten, die über den Fachhandel bezogen werden, gehört in der Regel eine Mehrfachverriegelung der Stahltüre zur Grundausstattung. Dadurch wird der Rahmen der Feuerraumtüre fest an den Korpus angepresst. Er schließt so sicher, dass die kontrollierte Verbrennung nicht durch Falschlufteintritt beeinträchtigt wird und keine Rauchgase in den Wohnraum entweichen. Zusätzliche Sicherheit geben Silikat-Dichtschnüre in der Feuerraumtüre, die zum Teil mit Messingfäden verstärkt sind. Die Sichtscheibe besteht aus hitzebeständigem, beschichtetem und mindestens fünf Millimeter dickem Glas.

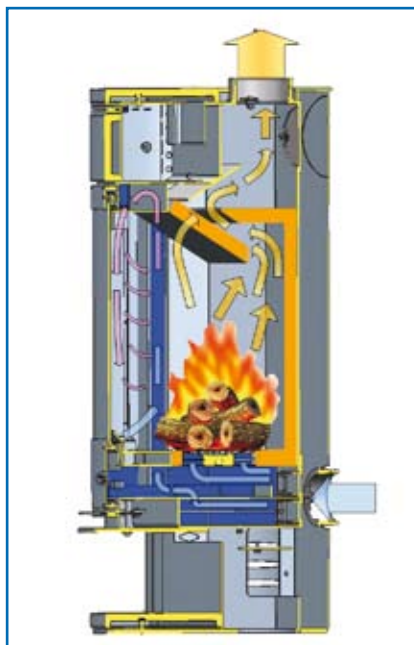
Selbst schließende Türe

Kaminöfen haben einen Leistungsbe- reich von 4 bis 11 kW. Die Geräte wurden nach der DIN 18891 unter- teilt, heute nach der EN 13240, in Bauart I und Bauart II. Kaminöfen der Bauart I – alle Produkte der Serie „blueline“ von Buderus – haben eine selbst schließende Türe und errei- chen Wirkungsgrade von über 80 Prozent. Sie dürfen ständig betrie- ben werden. Geräte der Bauart II las- sen sich offen und geschlossen nut- zen. Ihr Wirkungsgrad ist vergleichs- weise niedrig, deshalb dürfen sie gemäß der Ersten Bundes-Immissi- onsschutz-Verordnung nur gelegent- lich in Betrieb genommen werden.



Feuerraum ausschlaggebend

Die Wärmeübertragung eines Kamin- ofens erfolgt zu 70 Prozent durch Konvektion, die Restwärme wird als Strahlungswärme über die Sichtfens- terscheibe und die Verkleidung abge- geben. Die Effizienz eines Kamin- ofens hängt wesentlich von der Be- schaffenheit des Feuerraumes ab.



Moderne Verbrennungstechnik wie zum Beispiel im Buderus blueline Nr. 7 sorgt für eine effiziente Nutzung des Brennstoffs Holz.

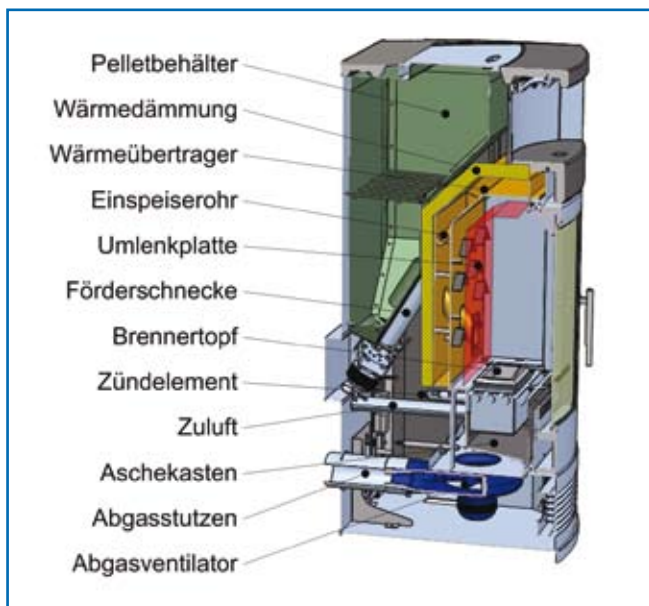
Bei Formen und Farben von Kaminöfen ist Vielfalt Trumpf. Der Buderus blueline Nr. 11 steht auf einer drehbaren Säule und lässt sich um 90 Grad schwenken.

Dieser ist bei einem qualitativ hoch- wertigen Kaminofen mit mindestens 30 Millimeter dicken, feuerfesten Schamotteplatten ausgekleidet und besitzt eine hohe Temperatur-Wech- selbeständigkeit und somit eine be- sonders lange Lebensdauer. Die da- mit verbundene, schnelle und gute Temperatur-Reflexion in den Brenn- raum ist wichtig für die saubere Ver- brennung.

Ein hoher Wirkungsgrad bei der Ver- brennung von Holz bei möglichst geringen Emissionen zeichnet einen guten Kaminofen aus. Mit einem elektronischen Regelsystem kann der Wohnungseigentümer den Ab- brandvorgang per Knopfdruck re- geln. Durch die optimale Luftzufuhr verbrennt das Holz langsamer und vollständig, es muss weniger oft nachgelegt werden.

Sicherheit hat Priorität

Bei einem Kaminofen spielt zudem das Thema Sicherheit eine wichtige Rolle – im eigenen Interesse sollte der Endkunde deshalb das Know- how und die Kompetenz des Fach- manns nutzen. Dies gilt für den Kauf ebenso wie für die fachgerechte Auf- stellung. Schon bei der Auswahl tau- chen viele Fragen auf, die der Fach- betrieb beantworten kann. So ist bei- spielsweise der Wärmebedarf zu ermitteln, damit das Gerät die Anfor- derungen tatsächlich deckt. Geklärt werden muss ebenfalls, ob ein vor-



Der blueline Pellet_2W mit zusätzlichem Warmwasser-Wärmetauscher wird mit den kleinen Presslingen aus Holz betrieben. Das Brennmaterial gelangt aus einem Behälter automatisch in den Feuerraum.

handener Schornstein genutzt werden kann oder eine separate Abgasanlage nötig ist. Bei der Verbrennung von Holz ist eine Mehrfachbelegung der Abgasanlage durch verschiedene Wärmeerzeuger nur erlaubt, wenn es sich um Geräte der Bauart I handelt. Im Umkreis von 20 Zentimetern zur Anschlussöffnung müssen alle brennbaren oder temperaturempfindlichen Baustoffe auf und in der Wand entfernt und durch nicht brennbare Materialien ersetzt werden. Um die Nennwärmeleistung zu erreichen, wird ein Förderdruck von mindestens 11 Pa benötigt. Bauart II-Geräte brauchen zwingend einen eigenen Schornstein.

Ebenfalls fundierte Kenntnisse erfordert die Frage nach dem passenden Zuluftkanal für eine externe Verbrennungsluftversorgung. Buderus empfiehlt eine Länge von maximal 500 Zentimetern mit höchstens zwei 90°-Bögen bei einem Durchmesser von 120 mm. Ist ein längerer Kanal erforderlich, erhöht sich der notwendige Förderdruck pro Meter beziehungsweise pro weiterem Bogen jeweils um 1 Pa. Gerade in Neubauten ist aufgrund der Dichtigkeit der Gebäu-

de ein Zuluftkanal in der Regel unverzichtbar. Raumluftabhängige Geräte beziehen die Verbrennungsluft über Öffnungen im Kaminofen direkt aus der Umgebung. Das erfordert dann einen entsprechend großen Aufstellraum für den Kaminofen und ständige Fremdbelüftung während des Heizens.

Abstände stets einhalten

Bei allen Gebäuden, insbesondere aber bei Fertighäusern, ist auf die Einhaltung der Sicherheitsabstände zu achten. Für brennbare Bauteile wie zum Beispiel Holzwände, zum Teil tragende Wände oder Wände, in denen Elektroleitungen verlegt sind, Möbel, Gardinen und Holztüren ist ein Mindestabstand von 100 Zentimetern von der Feuerraumöffnung unbedingt einzuhalten. Steht der Kaminofen auf einem brennbaren oder temperaturempfindlichen Boden, dann hemmt eine nicht brennbare Unterlage die Feuergefahr. Empfehlenswert sind Glas-keramik- oder Stahlblechunterlagen. Die Abmessungen müssen vom Feuerraum nach vorne mindestens 50 Zentimeter und seitlich mindestens 30 Zentimeter betragen.

Deutliche Zuwachsraten verzeichnen in letzter Zeit auch die bivalenten Kaminofensysteme mit integriertem Warmwasser-Wärmetauscher. Sie erwärmen neben der Raumluft noch Trink- und Heizwasser. Über einen Kombi- oder Pufferspeicher lassen sich die Systeme in die Heizungsanlage einbinden – im Zusammenspiel mit Sonnenkollektoren sind die Einspareffekte besonders groß.

Vielfalt bei Brennstoffen

Vielfältig ist die Brennstoffwahl. Neben Holz können Holzbriketts, Braunkohlebriketts, Holzpellets und Gas – nur in speziell dafür konstruierten Öfen – genutzt werden. Der Buderus blueline Pellet_1 und der Pellet_2W werden mit Pellets befeuert. Diese beiden Kaminöfen haben einen integrierten Pelletsbehälter, aus dem das Brennmaterial automatisch dem Feuerraum zugeführt wird. Die Zündung erfolgt per Knopfdruck auf die Fernbedienung. Mit Erdgas betriebene Kaminöfen wie zum Beispiel der blueline 7G sind optisch von anderen kaum zu unterscheiden, sie werden elektrisch gezündet und per Knopfdruck geregelt.

Angesichts der vielfältigen Nutzungsmöglichkeiten und Modellvarianten sind Kaminöfen eine Heizkosten senkende und umweltfreundliche Ergänzung zur etablierten Heizungsanlage. Moderne Kaminöfen werten darüber hinaus den Wohnbereich auf. □

A photograph of three men standing in front of large blue industrial units, likely BHKW modules, in a laboratory or data center. The man on the left is wearing a grey pinstripe suit and a green striped tie. The man in the middle is wearing a grey suit and a patterned tie. The man on the right is wearing a black t-shirt and blue overalls. The background shows blue industrial cabinets and silver insulated pipes.

Vor Ort

Echt cool

Die Kombination eines Buderus **Loganova BHKW-Modul** mit einer Absorptionskälteanlage kühlt im Bio-Innovationszentrum Dresden die Räume und liefert Kälte für die Kühlzellen in den Forschungslabors.



Das Bio-Innovationszentrum als Plattform für Existenzgründer ist ein Teil des Technologiezentrums Dresden.

Zufrieden mit der neuen Anlage sind (von links): Jens Grünberg (Haustechniker des Bio-Innovationszentrums), Wilfried Zscheile (Technischer Berater Außendienst der Buderus Niederlassung Dresden) und Dr. Bertram Dressel (Geschäftsführer Technologiezentrum Dresden).

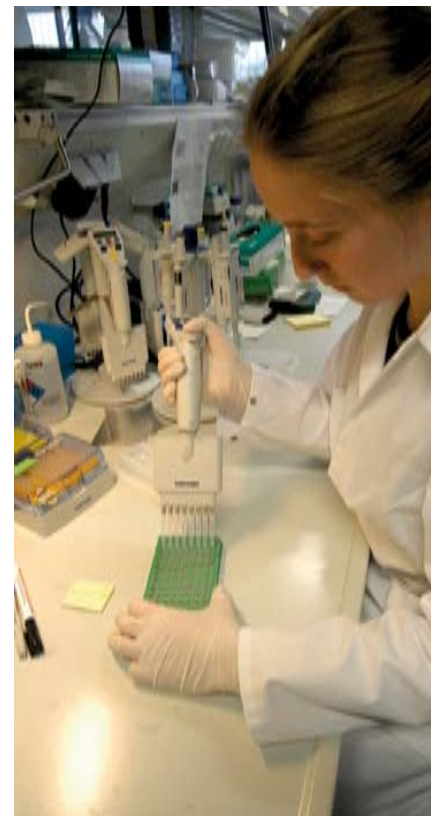
Blockheizkraftwerke sind wirtschaftlich und ökologisch sinnvoll. Die bei der Stromerzeugung anfallende Abwärme wird nicht einfach in die Umwelt abgegeben, sondern zur Raumheizung genutzt. Doch was passiert in der warmen Jahreszeit? Raumklimatisierung lautet das Zauberwort. Die Blockheizkraftwerke Buderus Loganova liefern die für den Kühlungsprozess notwendige Energie in Form von Wärme. Die Mitarbeiter des Bio-Innovationszentrums Dresden haben dies im Sommer 2006 schätzen gelernt.

Seit 2004 ist das Buderus BHKW-Modul Loganova DN 100 mit einer elektrischen Leistung von 120 kW und einer thermischen Leistung von 200 kW in dem Forschungszentrum – einem Teil des Technologiezentrums Dresden – in Betrieb. Es versorgt ein Gebäude mit 15 600 Quadratmetern Nutzfläche. Die Anlage arbeitet im Netzparallelbetrieb mit vollständiger Nutzung des dabei erzeugten Stromes und ist außerdem

in der Lage, bei Stromausfall den Netzersatzbetrieb für das Gebäude sicher zu stellen. Die Wärme aus Motorkühlwasser, Schmieröl und Abgas wird in einem internen Kühlkreislauf aufgenommen und über einen Plattenwärmetauscher an das Heizsystem übertragen.

Das erdgasbetriebene Buderus Blockheizkraftwerk mit einem Gesamtwirkungsgrad von 91,4 Prozent unterschreitet deutlich die Emissionswerte der TA-Luft 2002. Im Vergleich zur getrennten Energieerzeugung im Kraftwerk und Heizkessel spart ein Buderus Loganova BHKW-Modul bei gleicher Leistung nahezu 40 Prozent der erforderlichen Primärenergie.

Die Aufstellung und die Inbetriebnahme des BHKW-Modul DN 100 mit seinen Außenmaßen von 340 x 90 x 180 Zentimetern (L x B x H) waren einfach, denn alle Komponenten sind in einem stabilen Grundrahmen als schallgedämmte Einheit mit ▶



Einblick in die Forschungstätigkeit: Vor allem Existenzgründer haben sich an diesem Standort in Dresden angesiedelt.



In Kombination mit einer Absorptionskälteanlage Loganova Trigen 150 sorgt das BHKW-Modul für Kälte zur Raumkühlung und für die Forschung.

integrierter elektrischer Schaltanlage montiert. Trotz der großen Leistung ist die Geräuschentwicklung gering – Buderus trägt dafür durch entsprechende Schalldämpfmaßnahmen Rechnung.

„Die Besonderheit bei diesem BHKW-Einsatzfall besteht darin, dass nicht nur Wärme, sondern auch Kälte erzeugt werden kann“, sagt Wilfried Zscheile, Technischer Berater Außendienst der Buderus Niederlassung Dresden. Durch die so genannte Kraft-Wärme-Kälte-Kopplung lassen sich in den Sommermonaten Räume klimatisieren.

Gelungene Kombination

Dazu wurde im Bio-Innovationszentrum das BHKW-Modul mit einer Absorptionskälteanlage Loga-

nova Trigen 150 kombiniert, deren Kälteleistung etwa 150 kW beträgt. Neben der Raumklimatisierung wird die Kälte für die Kühlzellen in den Forschungslabors des Bio-Innovationszentrums genutzt. Bei der Absorptionskälteanlage handelt es sich um einen speziellen, so genannten Niedertemperaturabsorber, der auf die Systemtemperaturen des BHKW abgestimmt ist.

So liefert das BHKW-Modul im Winter Heiz- und Prozesswärme und im Sommer Energie für die Absorptionskältemaschine. Durch den Sommerbetrieb verkürzt sich die Amortisationszeit der Anlage und die Wirtschaftlichkeit steigt. „Diese Rechnung war mit ausschlaggebend bei der Entscheidung für ein Blockheizkraftwerk“, unterstreicht der Ge-

schäftsführer des Technologiezentrums Dresden, Dr. Bertram Dressel.

Das Bio-Innovationszentrum als Plattform für Existenzgründer ist ein Teil des Technologiezentrums Dresden. Ziel der Einrichtung ist es, vorhandene Synergien der einzelnen Abteilungen zu nutzen. Das Bio-Innovationszentrum Dresden als regionales Exzellenzzentrum vernetzt Einrichtungen der Wirtschaft, der Technischen Universität sowie weitere Forschungsstätten außerhalb der Universität. „Diese Innovationsallianz schafft die finanzielle und infrastrukturelle Voraussetzung für die Umsetzung der Forschungsaufgaben und bringt andererseits Elite und Nachwuchs aus Wissenschaft und Wirtschaft zusammen“, betont Dr. Bertram Dressel. □

Hilfe für den Alltag

Sie haben ein Problem? Wir haben die Lösung!

In dieser Ausgabe geben wir Ihnen Antworten auf Fragen zur Wartung von Holzpelletkesseln.

Müssen Holzpelletkessel regelmäßig gewartet und gereinigt werden?

Eine regelmäßige Wartung und Reinigung von Holzpelletkesseln ist nach der Energieeinsparverordnung (EnEV) sowie den Empfehlungen des BDH (Bundesindustrieverband Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik) erforderlich, um die Betriebssicherheit zu gewährleisten und den Wirkungsgrad zu optimieren.

Die Wartungsintervalle können – je nach Brennstoffdurchsatz und -qualität – variieren.

Gibt es äußere Einflüsse auf Wartung und Reinigung?

Die Umgebungsbedingungen und die Qualität der Pellets haben darauf großen Einfluss. Eine mangelhafte Parameter-Einstellung der Verbrennung am Pelletheizkessel oder die Auswirkung einer fehlenden Nebenluftvorrichtung führen zu einem erhöhten Anfall von festen Rückständen und Asche. Qualitativ minderwertige Pellets, zum Beispiel mit hohem Staub-, Rinden- oder Feuchtigkeitsanteil, führen grundsätzlich zu Problemen bei der Verbrennung – unter anderem feste Verkrustungen in der Brennerschale – beziehungsweise zu Gerätestörungen. Zudem führt eine ungenügende Pelletqualität zu einem schlechteren Wirkungsgrad.

Welche Arbeiten sind bei der Wartung auszuführen?

Einmal jährlich sind folgende Arbeiten durch die Heizungs-fachfirma auszuführen:

- Reinigung des Wärmeübertragers und des Brenners. Zur Säuberung der Brennkammer empfiehlt sich ein Staubsauger mit Aschebox und ein Handfeger. Zu reinigen sind auch Nachverbrennungsring und Adapter, Zündrohr, Drehkranz, Brennteller und Primärluftrohr.
- Reinigung der Antriebsketten des Wärmeübertragers und der Brenneinheit.
- Reinigung der Ascheabsetzkammer des Wärmeübertragers. Mit einem Staubsauger mit Aschebox lässt sich die Asche einfach beseitigen.
- Sichtkontrolle der Brenneinheit. Alle Komponenten an der Brenneinheit sind im Hinblick auf Schäden und Verschmutzungen einer Sichtprüfung zu unterziehen.

Einmal monatlich ist die Aschebox zu kontrollieren und bei Bedarf zu entleeren.

Zudem kann der Anlagenbetreiber selbst durch regelmäßige Reinigungen – nach entsprechender Einweisung und Befähigung – den störungsfreien Betrieb der Anlage sicherstellen.

Den größten Einfluss auf die Betriebssicherheit und die Energieausnutzung kann er jedoch durch den Kauf qualitativ hochwertiger Pellets sowie eine schonende Einbringung und sachgerechte Lagerung der Pellets nehmen.

NEO

Weitergehende Informationen im Wartungshandbuch Pellet-Spezialheizkessel Logano SP251. Die Beiträge dieser Rubrik stehen im Internet unter: www.buderus.de
> Fachinformationen > Fachkundenservice > Rat & Tat.

[Luft]

[Wasser]

[Erde]

[Buderus]

Energie sparen, Klasse fahren!

DAS  PROGRAMM

In Ihrer Niederlassung.
Oder unter www.klasse-heizen.de

Das neue  Programm: unsere Antwort auf steigende Energiepreise. Denn das neue Energiesparprogramm von Buderus zeigt Ihren Kunden schwarz auf weiß, wie viel Energiekosten sie mit jedem Buderus Gerät sparen können – und zwar bis zu 50 %*! Doch  lohnt sich auch für Sie: Denn pro verkauftem Buderus Gerät bis einschließlich 100 kW erhalten Sie Klasse-Punkte, so viele, wie Ihre Kunden an Energiekosten einsparen können. Jeder Punkt erhöht Ihre Chance auf eine von zehn Buderus-blauen A-Klassen – pro Niederlassungsgebiet für ein ganzes Jahr**! Übrigens: Die Gewinnaktion läuft vom 01.10.2006 bis 28.02.2007! Teilnahmebedingungen erhalten Sie unter www.buderus.de, in Ihrer Niederlassung oder per Post.

* Die angegebene prozentuale Einsparung der Energiekosten bezieht sich auf den Vergleich zu einem konventionellen Heizkessel (Bj. 1975). Die Energiekosteneinsparung ist abhängig von dem gewählten Wärmeerzeuger, dem vorhandenen Heizsystem, der Betriebsweise, den Heizgewohnheiten und den Energiepreisen. Die angegebenen Werte sind lediglich Richtwerte/Erfahrungswerte und können real abweichen.

** 12 Monate Finanzleasingvertrag inkl. 10.000 km Fahrleistung mit der DaimlerChrysler Fleet Management GmbH, vorbehaltlich Bonitätsprüfung durch die Leasinggesellschaft.

Wärme ist unser Element

Buderus