



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

Buderus das magazin



Kontrollierte Wohnraumlüftung Einfach besser fühlen

Klaus Huttelmaier:

„Stellenwert der Thermotechnik ist gestiegen“

Familienzuwachs:

Bosch übernimmt Großkesselhersteller Loos



Kontrollierte Wohnraumlüftung mit Wärmerückgewinnung sorgt für frische Luft und bis zu 30 Prozent niedrigere Energiekosten. Zwei Einsatzbeispiele rund um das System Logavent HRV. **Seite 6**



Impressum



Niedrige Energiekosten bei hohem Wohnkomfort: Zentrale und dezentrale Wohnungslüftungs-Systeme schaffen in dichten Neubauten und energetisch sanierten Altbauten ein angenehmes Raumklima. **Seite 10**

Herausgeber:

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

Redaktion:

Dipl.-Bw. Astrid Altensen (Ltg.)
Dipl.-Ing. Wolfgang Diebel
Dipl.-Ing. Gero Frischmann
Dipl.-Wirt. Luc Geerinck
Dipl.-Bw. Sven Kunz
Dr. Ingo Rapold

Redaktion und Gestaltung:

Communication Consultants, Stuttgart

Kontakt: magazin@buderus.de

Fotos: Matthias Hangst, Hans-Georg Merkel, Holger Meckbach, Rudolf Göllinger, Katja Rammler

Druck: Brühlsche Universitätsdruckerei, Gießen



Wie behauptet man sich als Frau in einer Männerwelt? Buderus – das magazin hat mit der Installateur- und Heizungsbaumeisterin Jenny Bickelmann gesprochen. **Seite 24**



Eine außergewöhnliche Wärmepumpe mit zusätzlichen Messpunkten und verschiedenen Betriebseinstellungen in der Hamburger Hochschule für angewandte Wissenschaften. **Seite 21**

Liebe Leserinnen, liebe Leser,



ein Begriff hat im Jahr 2009 die Nachrichten aus der Wirtschaft beherrscht: Krise. Auch unsere Branche ist nicht verschont geblieben. Und doch können wir feststellen, dass uns die Krise nicht so stark getroffen hat wie andere Bereiche.

Trotz oder gerade wegen veränderter Rahmenbedingungen investieren viele Hauseigentümer in moderne Heiztechnik. Sie haben erkannt, dass eine effiziente Anlage die beste Möglichkeit ist, steigenden Energiepreisen zu begegnen. Schon mittelfristig lässt sich dadurch richtig Geld sparen – und die Umwelt wird von CO₂-Emissionen entlastet. Das hat sich bereits bei der ISH in Frankfurt abgezeichnet. Mit dem Fokus auf Systemtechnik und effizienter und regenerativer Energieerzeugung haben wir die richtigen Signale in den Markt gegeben. Ein Meilenstein in diesem Jahr war für Buderus sicherlich die Eröffnung der neuen Akademie in Lollar. Dieses zukunftsweisende Schulungszentrum hat sich als Publikumsmagnet erwiesen, unsere Seminarteilnehmer loben die ausgezeichneten Weiterbildungsmöglichkeiten.

Ich bedanke mich für Ihr Vertrauen, das Sie Buderus trotz einiger Herausforderungen entgegengebracht haben, und hoffe auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit. Auch im nächsten Jahr möchten wir Ihr zuverlässiger Partner sein.

Ich wünsche Ihnen geruhsame Weihnachtstage und für 2010 Gesundheit und Erfolg.

Ihr Uwe Ladwig
Leiter Vertrieb Buderus Deutschland
Bosch Thermotechnik

Themen

kurz & knapp

Großkessel für den Weltrekord-Fleischkäse	4
Heizsystemberater im Internet	5
Neue Energy-Center in Griechenland	5

Im Fokus

Reportage Kontrollierte Wohnungslüftung	6
Planungsunterstützung für KWL-Systeme	9
Angenehmes Raumklima	10
Bosch übernimmt Großkesselhersteller Loos	15
Rückblick: 2009 aus Sicht von Buderus	16

Interview

Klaus Huttelmaier zum Stellenwert der Thermotechnik	18
---	----

Vor Ort

Luft/Wasser-Wärmepumpe in der Hochschule	21
Frauen in technischen Berufen – ein Porträt	24

Service

Erweitertes Seminarprogramm	27
Erfolgreiches Modell: Regionale Trainingscenter	28
Werbemittel mit „STARbob“	30

Buchvorstellung

Unterwegs auf dem Jakobsweg

Eine besondere Erfahrung machte Rudolf Göllinger, Mitinhaber des Heizungs- und Sanitärfachbetriebes Göllinger GmbH aus Hochstadt in der Pfalz. Ende April 2007 fiel für ihn der Startschuss zu einer 2351 Kilometer langen Pilgerreise auf dem Jakobsweg. Seine Erlebnisse während des Fußmarsches von Speyer bis ins spanische Santiago de Compostela zum Grab des Apostels Jakobus hat er jetzt in einem Buch veröffentlicht. „Nur für mich“ lautet der Titel seines Reiseberichts über einen Weg voller psychischer und physischer Herausforderungen. Auf knapp 180 Seiten erfährt der Leser Interessantes rund um den legendären „Camino“ und die Menschen, die Rudolf Göllinger auf seiner langen Reise kennenlernte. Das Buch ist bei der Buchhandlung Thalia, Gerberstraße 23, 76829 Landau, erhältlich.



Großkessel für den Weltrekord-Fleischkäse

Der gute Zweck stand ganz klar im Mittelpunkt, aber es ging noch um etwas anderes: „Den Rekord hole ich mir zurück, denn es geht auch ein Stück weit um die Familienehre“, sagte sich Rudolf Angele junior, Metzgermeister aus Walpertshofen. Sein Vater hatte vor 25 Jahren den größten Leberkäse der Welt gebacken und zwischenzeitlich den Titel verloren. Der Sohn wollte den Weltrekord und den Eintrag ins Guinness Buch wieder zurück holen sowie den Erlös des verkauften Fleischkäses an „Ärzte für die Dritte Welt“ spenden. Es hat geklappt: Am 2. August um genau 11 Uhr und 11 Minuten wurde der größte Leberkäse der Welt angeschnitten. Sagenhafte 3 118 Kilogramm wiegt er, und für die vielen Besucher war er nicht nur der größte, sondern auch der leckerste seiner Art. Buderus war mit Rat, Tat und dem Großkessel Logano SK635 maßgeblich am Erfolg beteiligt.

Es galt, eine spezielle Backform zu entwickeln und herzustellen. Gemeinsam mit der Buderus Niederlassung Neu-Ulm entwarf das Team ein Konzept, um den Koloss zu backen. Ein Buderus Logano SK635 mit 325 Kilowatt Leistung garte das gute Stück über einer eigens gebauten Fußbodenheizung mit einem Wasserinhalt von rund 2 500 Litern. Spezielle Gasstrahler sorgten für eine knackig-leckere obere Bräune. Nachdem der Notar offiziell den Weltrekord bestätigt hatte, gingen mehr als 14 000 Portionen über die Theke. Rudolf Angele war sichtlich zufrieden: „Dank einer tollen Teamleistung haben wir beide Ziele erreicht: den Titel zurück geholt und 41 000 Euro gespendet.“



Von links: Benjamin und Udo Kochno vom Heizungsfachbetrieb Kochno, Buderus Ausendienst-Mitarbeiter Joachim Oppold, Guido Frei, Leiter Buderus Niederlassung Neu-Ulm



Die Backform für den Fleischkäse war 15 Meter lang und 1,7 Meter breit.

Schritt für Schritt zur richtigen Heizungsanlage

Buderus bietet mit dem neuen Internet-Heizsystemberater eine weitere verkaufsunterstützende Maßnahme. Zielgruppe sind Endkunden, die sich für ein neues modernes Heizsystem interessieren. Aber auch Heizungsfachfirmen können den Heizsystemberater aktiv für die Beratung ihrer

Kunden einsetzen. Im Internet stellen Anlagenbetreiber ganz leicht ihr persönliches Wunschsystem zusammen. Mit wenigen Fragen zu Energieart (Gas, Öl, Biomasse oder Umweltwärme), dem Einsatz von Solartechnik oder der Auswahl der Trinkwasseranlage kommt man zu

verschiedenen Systemvorschlägen. So liefert der Heizsystemberater nach wenigen Mausclicks das auf die individuellen Anforderungen abgestimmte Heizsystem mit weitergehenden Informationen zu Technik und Produktdetails sowie eine Preisorientierung. Je nach Auswahl stehen verschiedene Alternativen zur Verfügung. Der Buderus Heizsystemberater im Internet: www.buderus.de/Heizsystemberater

Fußballgrößen hautnah erlebt



Einen unvergesslichen Aufenthalt im walisischen Cardiff erlebten die Gewinner des Buderus Gewinnspiels zur ZDF Gala „Sportler des Jahres 2008“ (Sendung vom Dezember 2008). Monika Falk und Albert Wiedemann hatten bei der Verlosung die richtige Portion Glück: Sie durften Anfang April mit ihren Partnern das WM-Qualifikationsspiel Wales gegen Deutschland vor Ort besuchen. Die beiden Tage auf der britischen Insel werden ihnen noch lange im Gedächtnis bleiben. Denn zusätzlich zur Unterbringung im Vier-Sterne-Hotel, kulinarischen Genüssen und dem umfangreichen Begleitprogramm zählten persönliche Begegnungen mit den Fußballgrößen Günther Netzer, Uwe Seeler und Berti Vogts zu den Höhepunkten der Reise.

Systemtechnik zum Anfassen Neue Energy Center in Griechenland

Seit Mitte der 90er Jahre ist der Name Buderus in Griechenland bekannt, der Vertrieb erfolgt überwiegend durch Handelspartner.

Um neue Maßstäbe in Hinblick auf die Betreuung der Endkunden zu setzen, hat Buderus in Zusammenarbeit mit der regionalen Tochtergesellschaft Bosch Thermotechnik A.E. ein Fachpartnerkonzept unter dem Namen Energy Center entwickelt. Kennzeichnend ist die besondere Gestaltung der Ausstellungsräume der Handelspartner. Dort finden Endkunden die komplette Systemtechnik von Buderus „zum Anfassen“, gleichzeitig wird ein gutes Wohlfühlklima geschaffen. Die ausgewählten Partner sind auf regenerative Energien und umweltschonende Heiztechnik fokussiert und bieten von der Planung bis zur Ausführung alles aus einer Hand.



Im Fokus

Logavent HRV

Frei durchatmen

Automatische Frischluftversorgung und bis zu 30 Prozent niedrigere Energiekosten – das sind für viele Bauherren Argumente genug, um sich für eine Kontrollierte Wohnungslüftung mit Wärmerückgewinnung zu entscheiden.

So auch mitten im Hessischen Hinterland. Dort liegt ein Ort mit langer Tradition: Das beschauliche Günterod, etwa drei Kilometer vom Kurort Bad Endbach entfernt, wurde bereits Ende des 13. Jahrhunderts urkundlich erwähnt. Wenn es um energieeffizientes Wohnen geht, sind jedoch moderne Werte gefragt. Deshalb senkt Familie Thielmann ihre Heizkosten künftig mit einem Kontrollierten Wohnungslüftungssystem mit Wärmerückgewinnung, dem Buderus Logavent HRV21.

„Wir haben bei der Wahl des Haustechnik-Systems vor allem auf einen Wert gelegt: auf niedrige Energiekosten, ohne dass der Wohnkomfort darunter leidet“, sagt Marc

Thielmann, Bauherr des Einfamilienhauses. Dank des Buderus Wohnungslüftung-Systems blieb das kein Wunschtraum: Das platzsparend im Abstellraum des Erdgeschosses montierte Buderus Logavent HRV21 versorgt die insgesamt rund 130 Quadratmeter große Wohnfläche im Erd- und Obergeschoss automatisch mit Frischluft. Manuelles Lüften war gestern.

Komfortable Lösung

Der Einbau im Einfamilienhaus-Neubau in Bad Endbach lief dank der guten Vorbereitung des Projektes reibungslos: „Vor der Installation haben wir die Buderus Planungsunterstützung für Systeme zur Kontrollierten Wohnraumlüftung genutzt. Mit dem

detaillierten Einbauplan war genau ersichtlich, wo welche Lüftungskanäle zu montieren sind“, sagt Eberhard Sohn, Inhaber der Firma Haustechnik Sohn aus Mittenaar und zuständig für den Einbau der Lüftungsanlage.

„Die Zusammenarbeit mit Buderus funktionierte übrigens prima – wir haben bisher nur gute Erfahrungen gemacht, vor allem mit der Produktqualität, bei der Betreuung durch den Außendienst und der Serviceunterstützung. Deshalb sind bei uns die Komfort-Lüftungsgeräte von Buderus auch erste Wahl. Auch die neuen Lüftungsgeräte Logavent HRV bestätigen den guten Eindruck.“



Niedrige Energiekosten bei hohem Wohnkomfort: Darauf setzen Eberhard Sohn (links), Inhaber Haus-technik Sohn, und Hauseigentümer Marc Thielmann (rechts) in Günterod bei Bad Endbach.

Die Optik der Wohnräume wird vom Lüftungssystem nicht beeinträchtigt, lediglich die Zu- und Abluftöffnungen sind sichtbar. Die Kanäle wiederum sind in der Geschossdecke zwischen beiden Stockwerken installiert, in der Dämmung unter der Fußbodenheizung. „Ein großer Vorteil des verwendeten Flexrohrsystems ZAS-B von Buderus ist, dass es sich nicht nur flexibel verlegen lässt, sondern nach dem Biegen auch noch formbeständig bleibt. Durch die flexiblen Rohre werden keine Bögen benötigt. Bei der von uns installierten Anlage haben wir zuerst eine 20 Millimeter hohe Trittschalldämmplatte auf die Rohdecke montiert, um einen herausragenden Stahlträger hochmäßig auszugleichen und so eine ebene Verteilfläche zu erzielen. Darauf kam das Rohrsystem, welches mit Lochband befestigt und fixiert wurde“, so Eberhard Sohn weiter. In allen Zu- und Ablufträumen im Erdgeschoss sind Deckenventile eingebaut. Im Obergeschoss wer-



Auch in Nierstein bei Mainz ist Frischluft angesagt: Hubert Seelig, Geschäftsführer der Seelig GmbH, hat die Kontrollierte Wohnungslüftungs-Anlage im Einfamilienhaus der Familie Siegrist installiert.

den das Bad über ein Wand-Abluftventil und die Kinder- und Schlafzimmer über Boden-Zuluftauslässe beziehungsweise entlüftet. Übrigens ist mit dem Logavent HRV auch die Nachtruhe garantiert: Weil es leise arbeitet, ist vom Luftaustausch nichts zu hören.

Frishluft am Rhein

Rund 150 Kilometer weiter südlich in Rheinland-Pfalz liegt Nierstein, unweit von Mainz. Fast 8000 Einwohner leben in der vom Weinbau geprägten Landschaft direkt am Rhein. Einer davon ist Wolfgang Siegrist, Bauherr eines Einfamilienhauses. Auch er überlässt in Sachen umweltgerechtem Heizen und Lüften nichts dem Zufall: Der Neubau hat gemäß den Anforderungen der Energieeinsparverordnung (EnEV) eine nahezu luftdichte Gebäudehülle, damit keine Heizenergie verloren geht. Ein moderner Gas-Brennwertkessel Logamax plus GB162 garantiert zusammen mit drei Solarkollektoren Logasol SKN 3.0 und dem bivalenten Speicher Logalux SM300 eine komfortable Wärme- und Warmwasserversorgung.

Damit trotz hoher Gebäudedichte ausreichend Frischluft nach innen und verbrauchte Luft nach außen ➤

gelangen kann, ließ Wolfgang Siegrist das Buderus Logavent HRV31 Wohnungslüftungs-System mit Wärmerückgewinnung installieren. Das bringt klare Vorteile: „Die Wohnungslüftung verhindert eine zu hohe Luftfeuchtigkeit, Schimmel hat so keine Chance. Und ein großer Pluspunkt ist, dass sich bis zu 91 Prozent der Abluftwärme zurückgewinnen lassen“, sagt Stefan Marfilus, Verkaufsberater der Buderus Niederlassung Mainz, der bei der Planung zur Seite stand. Das System nutzt die Abluftwärme, um kalte Frischluft zu erwärmen – und unterstützt auf diese Weise das Heizsystem. Beim Neubau sinken die Energiekosten so um bis zu 30 Prozent. Die Kontrollierte Wohnungslüftung versorgt vom Dachboden des Gebäudes aus die nahezu 140 Qua-

dratmeter große Wohnfläche mit Frischluft.

Verlegefreundlich

Auch Hubert Seelig, Geschäftsführer der Seelig GmbH aus Nackenheim und zuständig für den Einbau der Anlage, nutzte vor der Installation des Lüftungssystems die Buderus Planungsunterstützung: „Das ganze Konzept finde ich sehr gut, die Unterlagen sind durchweg übersichtlich dargestellt und die technischen Aspekte leicht nachvollziehbar. Vor allem das Leistungsverzeichnis und die Stückliste sind in der Praxis sehr nützlich. Einzig die Schrift auf den Ausführungsplänen dürfte meiner Meinung nach etwas größer sein. Doch nach Rücksprache stellte uns Buderus umgehend eine neue Planungsmappe wie gewünscht mit

größerer Schrift zur Verfügung. Basierend auf der Detailplanung von Buderus konnten wir dann auch weitere, vom Kunden vorgeschlagene Ideen diskutieren.“ Die Montage ging danach schnell vonstatten: „Wir haben das Buderus-Flachkanalsystem im Fußbodenaufbau unter Estrich und Fußbodenheizung installiert“, sagt Hubert Seelig. „Die komplette beheizte Wohnfläche des Erd- und Obergeschosses lässt sich so über eine Verteilebene be- und entlüften – im Erdgeschoss durch Deckenventile, im Obergeschoss durch Boden- und Wandventile.“ Ein serienmäßig eingebauter automatischer Sommer-Bypass leitet kühlere Frischluft in der warmen Jahreszeit direkt, also ohne Wärmerückgewinnung, ins Haus. Damit kann Wolfgang Siegrist in jeder Jahreszeit frei durchatmen. □



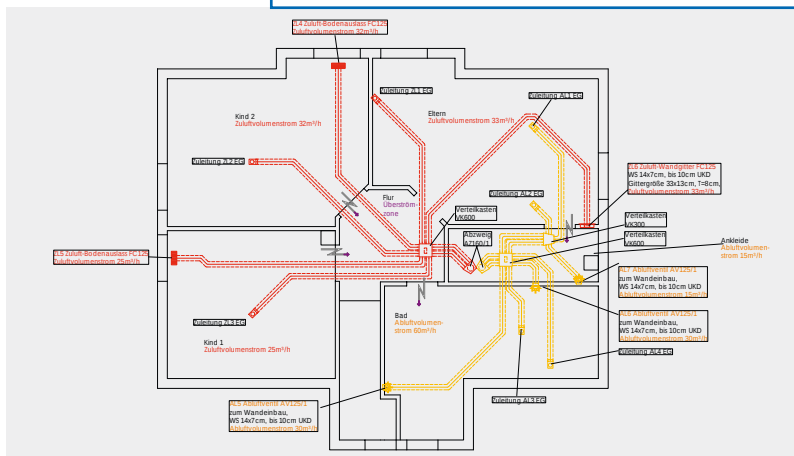
Der Name ist Programm, denn das Buderus Flexrohrsystem ZAS-B lässt sich auch in beengten Verhältnissen flexibel verlegen.



Das Buderus-Flachkanalsystem wurde im Fußbodenaufbau unter Estrich und Fußbodenheizung installiert.

Alles im Plan

Buderus erstellt im Auftrag von Heizungsfachfirmen die komplette Detailplanung für Systeme zur Kontrollierten Wohnraumlüftung.



Mit den projektspezifischen Ausführungsplänen bleiben keine Fragen offen, wenn es um die Installation des Lüftungssystems geht.

Der Einbau einer Kontrollierten Wohnraumlüftungsanlage will gründlich vorbereitet sein. Ob es nun um die Geräteauswahl, die Verlegung der Zu- und Abluftleitungen, die Rohrnetzberechnung oder die Einstellung der Zu- und Abluftventile geht: Jedes Lüftungssystem muss auf das entsprechende Gebäude und seine Besonderheiten zugeschnitten sein. Deshalb sind ein Einbauplan und eine detaillierte Berechnung ein Muss. Dieser Planungsaufwand lässt sich deutlich reduzieren, denn auf Wunsch übernimmt Buderus die komplette Planung für den Einbau eines Logavent HRV Wohnraumlüftungssystems mit Wärmerückgewinnung. Die Detailplanung Luftverteilsystem kostet einmalig nur 283 Euro netto.

Die Planung erfolgt in mehreren Schritten. Möchte der Endkunde zum Beispiel in seinen modernen Neubau ein Wohnraumlüftungssystem einbauen lassen, wendet sich der Heizungsfachmann an seine zuständige Buderus Niederlassung. Anhand der Gebäude-Kenndaten erstellt Buderus zunächst eine Vorabkalkulation zu den erforderlichen Komponenten. So gewinnt der Heizungsfachbetrieb einen Überblick über die zu erwartenden Kosten und kann eine Grobkalkulation für das Gesamtsystem mit Material, Montage und Inbetriebnahme erstellen. In einem zweiten Schritt erhält Buderus anschließend den Auftrag für eine detaillierte Planung des Luftverteilsystems. Dazu benötigt die Buderus Niederlassung alle er-

forderlichen Unterlagen wie Bau- und Grundrisspläne sowie den Planungsbogen.

Ergebnis der Detailplanung ist eine Planungsmappe mit Ausführungsplänen zur Gerätepositionierung, Verlegeplan für das Luftverteilsystem und der Zuluft- und Abluftventilpositionen sowie eine Detailberechnung zu den Volumenströmen und den Ventileinstellungen nach Norm (DIN1946-6). Mit diesen Planungsunterlagen, einschließlich der enthaltenen Montagehinweise, ist die Installation des Systems leicht auszuführen. Der Material-Massenauszug mit allen erforderlichen Komponenten vereinfacht die Feinkalkulation, denn der Heizungsfachmann erhält eine Material-Stückliste für das jeweilige Objekt, welches die objektspezifischen Anforderungen berücksichtigt. Mit diesen Informationen kann der Heizungsfachmann das Material im Buderus Onlineshop oder direkt bei seiner Buderus Niederlassung bestellen. □

INFO

Weitere Informationen zur Buderus Planungsunterstützung für Systeme zur Kontrollierten Wohnraumlüftung erhalten Interessierte bei ihrer Buderus Niederlassung oder im Rahmen von Buderus Spezial-Schulungen für Kontrollierte Wohnraumlüftung.

Nie mehr dicke Luft

Zentrale und dezentrale Wohnungslüftungs-Systeme schaffen in dichten Neubauten und energetisch sanierten Altbauten ein angenehmes Raumklima.

Eigentlich sollte sie genauso zu jedem modernen und energiesparenden Gebäude gehören wie die Wärmedämmung und eine zeitgemäße Heiztechnik: die Kontrollierte Wohnungslüftungsanlage (KWL) mit Wärmerückgewinnung (WRG). Unverzichtbar ist die KWL vor allem in Gebäuden, die nach der 2009 in Kraft getretenen Energieeinsparverordnung (EnEV) gebaut oder saniert werden sowie in KfW-Effizienzhäusern. Geringere Wärmeverluste, weniger Wärmebedarf, niedrigerer

Primärenergieverbrauch, weniger CO₂-Emissionen und niedrigere Energiekosten – das sind die Ziele, welche die Bundesregierung mit den Verordnungen und Förderprogrammen anstrebt.

Gebäudehüllen werden immer dichter – sei es im Neubau oder aufgrund einer energetischen Altbau-sanierung. Für den Klimaschutz sind solche energieeffizienten Gebäude ein großer Gewinn. Weniger von Vorteil ist eine dichte Bauweise für

das Klima im Gebäude, weil diese den natürlichen Luftaustausch einschränkt. Dabei ist dieser notwendig, um beispielsweise Schimmelpilz, Feuchteschäden, eine hohe CO₂-Konzentration und damit stickige Raumluft zu vermeiden.

Kontrollierte Wohnraumlüftung ist nicht nur in modernen, energieeffizienten und wärmege-dämmten Neubauten notwendig und sinnvoll. Auch wer Altbauten mit Wärmeschutz-Maßnahmen energetisch saniert,

Zentral und dezentral: Systemhaus mit zentraler Kontrollierter Wohnungslüftung mit Wärmerückgewinnung (oben) und Systemhaus mit dezentraler Kontrollierter Wohnungslüftung mit Wärmerückgewinnung Thermo-Lüfter (unten) von Buderus.

darf die Lüftung nicht außer Acht lassen. Denn mit neueren, dichteren Fenstern und Türen reicht der Frischluftvolumenstrom von außen nicht mehr aus, um Feuchteschäden, Schimmelpilz und schlechte Raumluftqualität zu verhindern. Moderne Technologien erlauben durchaus den kostengünstigen nachträglichen Einbau dezentraler oder zentraler Wohnungslüftungsgeräte in bestehende Grundrisse, beispielsweise durch flache Lüftungskanäle unter dem Estrich oder in der abgehängten Decke.

Durch einfaches Fensterlüften verbrauchte gegen frische Luft zu tauschen, bringt in energieeffizienten Gebäuden hohe Energieverluste mit sich. Eine mechanische Wohnungslüftungsanlage mit Wärmerückgewinnung schafft Abhilfe: Im Vergleich zur manuellen Fensterlüftung gewinnt die Anlage Abluftwärme zurück. Das bedeutet erhebliche energetische Vorteile und mehr Wohnkomfort durch permanenten Luftaustausch. Im Bedarfsfall lässt sich der Außenluftfilter gegen einen Pollenfilter tauschen. So können auch Allergiker aufatmen. Wenn also Raumklima und Energiebilanz stimmen sollen, bietet sich eine ventilatorgestützte Lüftung mit Wärmerückgewinnung als zentrale oder dezentrale Ausführung an.

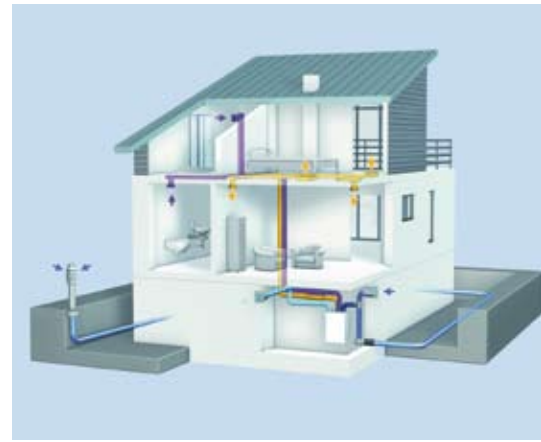
Welches System?

Außer den objektspezifischen Kriterien gibt es wesentliche technische aber auch nutzerspezifische Anforderungen an das Lüftungssystem. Der folgende Systemvergleich er-

läutert Vorzüge, aber auch mögliche Nachteile.

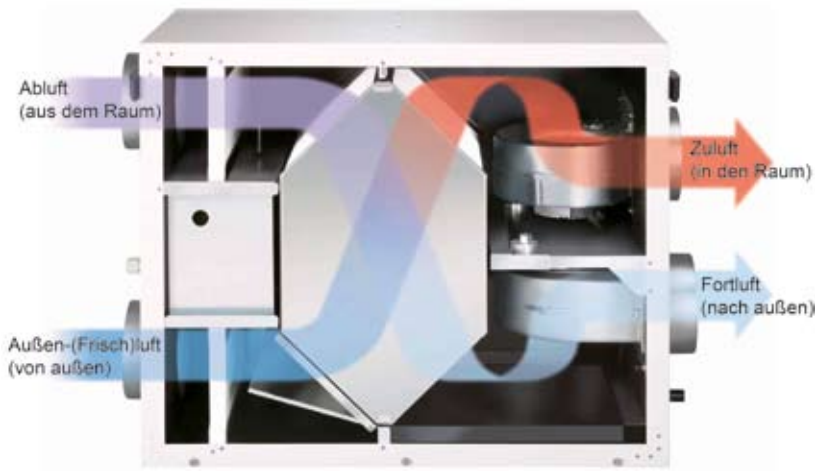
In Bezug auf die objektspezifischen Kriterien, beispielsweise die Gebäudetypologie, ist festzuhalten: Sowohl zentrale als auch dezentrale Wohnungslüftungsgeräte lassen sich im Neubau sehr gut integrieren. Bei bestehenden Gebäuden sind die dezentralen Geräte aufgrund der raumweisen Positionierung in der Außenwand ohne Luftverteilsystem im Innenraum von Vorteil. Innovative Techniken vereinfachen aber auch die Einbringung der zentralen Geräte deutlich: Plant der Hausbesitzer bei der Kernsanierung einen neuen Estrich und/oder eine Fußbodenheizung, bietet es sich an, flache Lüftungskanäle im Fußbodenaufbau zu verlegen. Bei einer Teilsanierung kann der Fachmann die Kanäle in der abgehängten Decke verlegen. Weiterhin von Bedeutung: kompakte und schmale KWL-Geräte. Der Grad der Sanierung (Teil- oder Kernsanierung) ist gerade bei Mehrfamilienhäusern beziehungsweise im Wohnungsbau für die Wahl der passenden Lösung mit entscheidend.

Was die Gegenüberstellung von zentralen und dezentralen KWL-Geräten betrifft, steht für den Endverbraucher außer der energetischen Betrachtung der beiden Systemvarianten der Komfortgedanke, aber vor allem auch der Planungs- und Installationsaufwand und damit die Kostensituation im Vordergrund. Für einen energetischen Vergleich beider Lüftungssysteme wurden drei Varianten eines Beispielhauses mit ei-



ner beheizten Wohnfläche von 150 Quadratmetern, einem Jahresheizwärmebedarf von 50 kWh/m²a und einer Standard-Anlagentechnik definiert und mit einer aktuellen Energieberatungs-Software berechnet. Die installierte Anlagentechnik mit einem Gas-Brennwertkessel und einem Warmwasser-Speicher befindet sich innerhalb der thermischen Gebäudehülle. Zur Wärmeübertragung wurden Heizkörper mit Systemtemperaturen von 55/45 Grad C kalkuliert (Variante 1).

Variante 2 und 3 beinhalten außer der beschriebenen Anlagentechnik auch eine zentrale beziehungsweise dezentrale Wohnungslüftung mit Wärmerückgewinnung von Buderus. Zentralgerät ist das Logavent HRV, als dezentrale KWL dienen mehrere Thermo-Lüfter. Das Beispielhaus ist vergleichbar mit einem Neubau ▶



Querschnitt durch zentrales KWL-Gerät Logavent HRV

nach EnEV, aber ebenso mit einer energetischen Altbausanierung auf Neubau-Niveau.

Durch den Einsatz einer Wohnungs-lüftungsanlage mit Wärmerückge-winnung reduzieren sich der Ener-gieverbrauch sowie der Ausstoß von CO₂ deutlich. Der reine Strom-

verbrauch nimmt durch die Lei-stungsaufnahme der Lüftungsventi-latoren zu. Im Gesamtergebnis lie-gen die Energieverbrauchskosten durch den Einsatz einer zentralen KWL mit WRG um ungefähr 22 Pro-zent niedriger. Auch die dezentralen Thermo-Lüfter erreichen eine deut-liche Einsparung von ungefähr 18

Prozent gegenüber Variante 1 oh-ne KWL-System. Weiterhin zeigt der Vergleich, dass jede dieser Varian-ten mit Wohnungslüftung das Ni-veau eines KfW-Effizienzhauses 70 erreicht. Bei Gebäuden, die noch dichter und energieeffizienter ge-baut oder saniert werden und somit einen noch geringeren Jahresheiz-wärmebedarf aufweisen, sind Pri-märenergieeinsparungen durch die Wohnungslüftung mit Wärmerück-gewinnung von mehr als 30 Prozent beziehungsweise 50 Prozent realis-tisch.

Ein wesentlicher Vorteil entsteht durch eine zentrale Frischluftan-saugung. Damit lässt sich im Win-ter die Frischluft durch das Erdreich mit Hilfe eines Luft-Erdwärmetau-schers vorwärmen beziehungswei-se im Sommer „natürlich kühlen“. Heizregister übernehmen die Vor- und Nacherwärmung der Außenluft. Zentrale und dezentrale Systeme er-möglichen eine Feinfilterung der Au-ßenluft.

Bei Wohnungslüftungsanlagen nicht zu vernachlässigen ist ein ausrei-chender Schallschutz. Schließlich müssen außer den Funktionsräumen wesentlich sensiblere Wohn- und Schlafräume be- und entlüftet wer-den. Dank geeigneter Kanalführung, dem Einsatz von Schalldämpfern und der gezielten Positionierung der Ventile arbeiten zentrale KWL-Anla-gen sehr komfortabel und leise. Weil die dezentralen Geräte mit ihren Ventilatoren direkt im Raum ange-bracht sind, ist bei der Auswahl auf

KWL-Systeme im energetischen Vergleich

Beispielhaus: Neubau oder energetische Altbausanierung auf Neubausniveau	Variante 1	Variante 2	Variante 3
Anlagentechnik (innerhalb der thermischen Gebäudehülle)	Gas-Brennwertkessel Logamax plus GB152 Warmwasser-Speicher S120 Heizkörper 55/45° C ohne Zirkulationsleitung		
Variante der Kontrollierten Wohnungslüftung mit Wärmerückgewinnung	keine	zentrale KWL	dezentrale KWL
Beheizte Wohnfläche A_N in m ²	150		
Jahresheizwärmebedarf q_H in kWh/m ² a	50		
Primärenergiebedarf q_{pH} in kWh/m ² a	73,21	56,79	59,59
Erreichen des „Effizienzhaus 70“-Niveaus $q_p < 60$ kWh/m ² a	nein	ja	ja
Endenergiebedarf Q_E in kWh/a Primärenergiefaktor Gas = 1,1	9,803	7,115	7,691
Hilfsenergiebedarf Q_{E1} in kWh/a Primärenergiefaktor Strom = 2,6	74	256	177
Energieverbrauchskosten in €/a	701	549	574
Energieverbrauchskosteneinsparung in %	–	22	18
CO ₂ -Emissionen in kg/a	2.489	1.937	2.937

Energiepreise / CO₂-Emissionen Gas = 0,07 €/kWh / 0,249 kg/kWh,
Strom = 0,2 €/kWh / 0,647 kg/kWh

möglichst geringe Schallemissionen der Geräte zu achten.

Die wesentlichen Vorteile der dezentralen KWL: Der Aufwand bei Planung, Installation und Wartung ist gering, weil ein Lüftungskanalsystem nicht erforderlich ist. Bei der Auslegung erstellt der Experte eine Volumenstromberechnung und platziert die Thermo-Lüfter an der idealen Position im Raum. Die einzelnen Thermo-Lüfter werden mit der Zentralsteuerung verkabelt. Wartung und Reinigung dieser Geräte sind sehr einfach. Im Normalfall kann der Nutzer die Einzelgeräte kontrollieren und selbst reinigen.

Eine Systemvariante zum „Gewinner“ dieser Gegenüberstellung zu kürzen, ist nicht angebracht. Zentrale und dezentrale Systeme weisen in Bezug auf Gebäudetypologie und Kundenanforderungen Vor- und Nachteile auf. Entscheidend ist, dass jedes Gebäude individuell betrachtet und der Bauherr durch seinen Fachhandwerker umfassend beraten wird. □



Querschnitt durch dezentrales KWL-Gerät Thermo-Lüfter

Standpunkt

Dr. Lothar Breidenbach ist Geschäftsführer Technik des Bundesindustrieverbandes Haus-, Energie- und Umwelttechnik e.V.



„Deutlich weniger Wärmeverluste“

Gebäude werden in Sachen Dämmung immer perfekter: Damit keine wertvolle Heizenergie verloren geht, ist auch eine hohe Gebäudedichtigkeit längst Standard bei Neubauten und energetisch sanierten Bestandsgebäuden. Was für Umwelt und Geldbeutel sinnvoll ist, bringt hohe Anforderungen an das Lüftungsverhalten der Bewohner mit sich. Wer mit gekippten Fenstern auf „Dauerlüftung“ stellt, macht alle Bemühungen des baulichen Wärmeschutzes zunichte. Zu geringes Lüften wiederum führt zu Bauschäden und gesundheitlichen Beeinträchtigungen der Bewohner.

Die beim Lüften entstehenden Wärmeverluste sind nicht zu vernachlässigen, ihr Anteil an den Gesamtwärmeverlusten eines Gebäudes wächst mit zunehmendem Dämmstandard. Bei modernen Mehrfamilienhäusern machen Lüftungswärmeverluste bereits bis zu 50 Prozent aus. Eine Wohnungslüftung mit Wärmerückgewinnung holt davon bis zu 90 Prozent wieder zurück – und bringt gegenüber herkömmlichem Lüften weitere Vorteile mit sich: Schadstoffe und Pollen, die beim Lüften mit offenem Fenster in die Wohnung gelangen können, werden bei einer Wohnungslüftungsanlage ausgefiltert. Und weil die Fenster geschlossen sind, bleibt auch der Verkehrslärm draußen. Für Bewohner geht es kaum komfortabler, sie müssen sich keine Gedanken um manuelles, regelmäßiges Lüften mehr machen.

Neubauten und energetisch sanierte Bestandsgebäude müssen laut Energieeinsparverordnung (EnEV) hohe energetische Anforderungen einhalten – Lüftungsanlagen helfen dabei, die Ansprüche zu erfüllen. Einen zusätzlichen Anreiz zur Installation einer Kontrollierten Wohnungslüftung mit Wärmerückgewinnung bieten attraktive Fördermöglichkeiten. So vergibt die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) über das Förderprogramm „Energieeffizient Sanieren“ Kredite und Zuschüsse für die Sanierung von Bestandsgebäuden.

Zehn Argumente für Kontrollierte Wohnraumlüftung

Sie möchten Ihre Kunden schnell und kompakt über die Vorteile des Einbaus eines Systems zur Kontrollierten Wohnraumlüftung (KWL) informieren? Dann finden Sie hier die zehn wichtigsten Argumente.

- 1 Das System spart Energie durch die Wärmerückgewinnung. So ist eine Energiekosteneinsparung von bis zu 30 Prozent möglich.
- 2 Durch den kontinuierlich geregelten Luftaustausch wird die Bausubstanz vor Feuchteschäden und Schimmel geschützt.
- 3 Steigerung des Wohnkomforts durch ein dauerhaft angenehmes Raumklima selbst nach längerer Abwesenheit, beispielsweise einer Urlaubsreise. Ein Pollenfilter (Zubehör) stellt eine noch höhere Raumluftqualität sicher.
- 4 KWL-Systeme sorgen für ein permanent gutes Wohnklima. Die Raumluft ist nicht zu trocken und nicht zu feucht. Mögliche Geruchsbelastungen werden deutlich reduziert. Die CO₂-Konzentration erfüllt die hygienischen Grenzwerte.
- 5 Kontrollierte Wohnraumlüftung mit Wärmerückgewinnung kann die Anforderungen für energieeffiziente Gebäude (KfW-Effizienzhäuser) erfüllen; förderfähig für die Nutzung des KfW-Programms 430 „Energieeffizient Sanieren“ sowie weitere regionale Förderprogramme.
- 6 Mit einem KWL-System verbessert sich die Gebäudebewertung nach der Energieeinsparverordnung (EnEV). Dadurch steigen Wert und Attraktivität der Immobilie.
- 7 Moderne KWL-Systeme sind hoch effizient. Pro eingesetzter Kilowattstunde Strom gewinnt Logavent HRV bis zum dreifachen an Wärmeenergie.
- 8 Energieverschwendung in der kalten Jahreszeit aufgrund permanent gekippter Fenster wird vermieden.
- 9 Deutlich geringere Lärm- und Schadstoffbelastung durch Straßen- oder Flugverkehr sowie Industriebetriebe in der Umgebung des Gebäudes (vergleichbar mit geschlossenen Fenstern).
- 10 Mit einem KWL-System steigt die allgemeine Sicherheit aufgrund des reduzierten Einbruchrisikos – Diebe dringen häufig über gekippte Fenster in Gebäude ein.

Familienzuwachs

Bosch Thermotechnik baut mit der Übernahme des Kesselherstellers Loos das Geschäft mit Großanlagen aus.

Die Loos Deutschland GmbH und ihre ausländischen Tochtergesellschaften gehören seit August 2009 zum Bosch Geschäftsbereich Thermotechnik. Die Firma mit Sitz im bayerischen Gunzenhausen ist ein führender europäischer Anbieter hocheffizienter Dampf- und Heißwasserkessel bis 38 Megawatt für den gewerblichen und industriellen Bereich. Vor allem in Krankenhäusern, öffentlichen Einrichtungen, Kaufhäusern, Hotels und Fernwärmenetzen und nicht zuletzt in verschiedensten Industrieprozessen werden die Kessel eingesetzt. 2008 erwirtschaftete das Unternehmen mit etwa 600 Mitarbeitern rund 130 Millionen Euro.

Langjährige Partner

Beide Partner arbeiten bereits seit vielen Jahren erfolgreich zusammen: Loos ist langjähriger und zuverlässiger Lieferant für den Buderus Groß- und Industriekessel-Bereich. Die Marke Loos wird in das Markenportfolio der Bosch Thermotechnik aufgenommen. Die bekannten Ansprechpartner bei Loos bleiben erhalten.



Die Loos Deutschland GmbH fertigt Großanlagen mit bis zu 38 Megawatt Leistung.

Die Erweiterung der Bosch-Gruppe bringt außerdem mehrere Vorteile: Wer bei Großanlagen-Sanierung oder -Neubau eine integrierte Komplettlösung sucht, erhält diese künftig aus einer Hand. „Das Thermotechnik-Produktprogramm aus eigener Entwicklung endete bislang bei rund zwei Megawatt. Jetzt können wir unseren Kunden Dampf- oder Heißwasserkesselanlagen mit Gesamtleistungen bis zu 200 Megawatt anbieten“, sagt Uwe Glock, Vorsitzender des Bereichsvorstands der Bosch Thermotechnik.

Das umfangreiche, modulare Produktprogramm bietet alle Kom-

ponenten für einen sicheren, effizienten und umweltfreundlichen Großkesselbetrieb. Die Kunden aus Planung, Heizungs- und Anlagenbau müssen sich nicht mehr mit der Auslegung und Montage von Einzelkomponenten beschäftigen, sondern können sich ganz auf die optimale, kundenspezifische Anlagenkonzeption konzentrieren. Weniger Schnittstellen reduzieren die Zeiten zur Planung, Disposition und Montage drastisch und verbessern gleichzeitig die Planungssicherheit. Der Betreiber profitiert durch eine auf seine Bedürfnisse zugeschnittene Energieerzeugungsanlage mit hochwertigen Modulen in Serienqualität. □

Buderus 2009: Von



Treffpunkt ISH

Das Event des Jahres – die ISH 2009 in Frankfurt. Unter dem Motto „Weiter im System“ veranschaulichte Buderus, dass nicht optimierte Einzelkomponenten, sondern deren Zusammenspiel im System entscheidend sind, wenn es um Energieeffizienz und Klimaschutz geht. 280 Mitarbeiter am Messestand beantworteten alle Fragen rund um die 23 präsentierten, komplett abgestimmten Heiz- und Lüftungssysteme, Hydraulik, energetische Kenndaten und Förderungen aus dem Marktanreizprogramm. Auch ein Blick in die nähere Zukunft war möglich mit dem ausgestellten Stirling-Heizgerät und der Gas-Wärmepumpe der zweiten Generation.



Ein blaues Wunder

Ihr blaues Wunder erlebten die Besucher der ISH 2009 in Frankfurt: Buderus hatte eine überdimensionale, sieben Meter hohe Pudelmütze aufgestellt und weitere 15000 blaue Mützen in Normalgröße in der Stadt verteilt. Eine spektakuläre Aktion, die das Thema energieeffiziente Heiztechnik stärker in das Bewusstsein der Endverbraucher rückte.



Buderus Akademie eröffnet

Das neue Flaggschiff ist in Betrieb: Im Juni wurde mit vielen Gästen die Eröffnung der Buderus Akademie in Lollar gefeiert. Neun Millionen Euro hat der Neubau gekostet, Heizungsfachfirmen und Mitarbeiter finden dort ausgezeichnete Möglichkeiten zur Weiterbildung. Der Schwerpunkt liegt auf der praktischen Ausbildung – und das innovative Energiekonzept nutzt die im Schulungsbetrieb erzeugte Wärme sinnvoll.

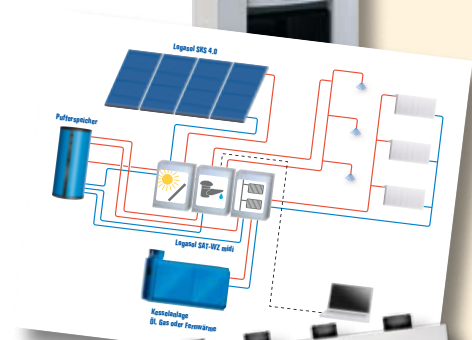
Logastyle 21 W ausgezeichnet

Ausgezeichnet in Form ist der neue Kaminofen Logastyle 21 W – das fand auch die Jury des Wettbewerbs „Design plus“ und zeichnete den Kaminofen mit dem diesjährigen Preis für herausragendes Design aus. Der Logastyle 21 W sieht aber nicht nur gut aus, sondern bringt auch hervorragende Heizleistungen.



Neue Solarenergiezentrale Logasol SAT-WZ midi

Größere Gebäude mit bis zu 30 Wohneinheiten können jetzt die Sonne besonders effizient nutzen: Mit der „Solare Anlagentechnik-Wärmezentrale“ Logasol SAT-WZ midi bietet Buderus eine Komplettlösung für die zentrale Wärmeversorgung an, um die Einbindung der Sonnenenergie optimal zu steuern. Damit bietet Buderus Lösungen für thermische Solaranlagen vom Einfamilienhaus bis zu großen Wohngebäuden mit mehr als 200 Wohneinheiten.



Buderus kann auch kalt

...und sorgt ganzjährig für angenehm temperierte Räume: Die Sole/Wasser-Wärmepumpe Logatherm WPS produziert in Kombination mit der Passiven Kühlstation Logatherm PKSt Kälte und Wärme. Bei einem zweiten System arbeitet ein Erdwärmetauscher mit dem kontrollierten Wohnungslüftungssystem Logavent HRV zusammen.



Akademie bis Zuwachs

Buderus Partnerprogramm

Eine Erfolgsgeschichte ist das Buderus Partnerprogramm: Im Sommer 2006 gestartet, wurden inzwischen mehr als 4 000 Heizungsfachbetriebe zum „Qualifizierten Buderus Partner“ zertifiziert. Aus- und Weiterbildung stehen also nach wie vor hoch im Kurs, denn Qualifizierung ist ein wichtiges Merkmal, um sich vom Wettbewerb zu differenzieren.

Familienzuwachs

Noch ein Stück größer ist jetzt die Bosch Familie: Loos Deutschland GmbH und ihre ausländischen Tochtergesellschaften gehören seit August zum Bosch Geschäftsbereich Thermo-technik. Mit der Übernahme des Kesselherstellers baut Bosch das Geschäft mit Großanlagen aus.

Klimaschutz im Heizungskeller

Wie lassen sich Energieverbrauch und CO₂-Emissionen bis 2050 halbieren? Die Studie „Energy Efficiency in Buildings“ (EEB) des World Business Council Sustainable Development (WBCSD) liefert die Antworten und fordert bis 2050 etwa eine weltweite Senkung der CO₂-Emissionen um 60 Prozent. Heizungsmodernisierung ist deshalb angesagt: Der Energieverbrauch in Gebäuden verursacht rund 40 Prozent der weltweiten CO₂-Emissionen. Würden hierzulande alle 15 Millionen veralteten Heizungsanlagen modernisiert, ließen sich mehr als 30 Prozent des CO₂-Aufkommens aus dem deutschen Heizungsbestand vermeiden. Bosch unterstützte als Mitglied des WBCSD diese weltweit größte Studie ihrer Art.

Zwölf Monate ohne Öl und Gas

Lässt es sich ohne den Einsatz fossiler Energien komfortabel leben? Diese Frage will das Eco Plus Home-Projekt in Bathurst, New Brunswick, Kanada, beantworten, indem eine sechsköpfige Familie seit September 2009 ein Jahr lang in dem serienreifen Musterhaus wohnt. Bosch Thermotechnik unterstützt das Projekt und lieferte die Gebäudetechnik für das Musterhaus.

Freie Wahl

Buderus hat sein Handelswarensortiment mit dem neuen Regionallager-Konzept deutlich ausgeweitet: Durchschnittlich mehr als 10 000 Lagerartikel sind jetzt für alle Buderus Kunden deutschlandweit verfügbar – im Vergleich zu früheren Niederlassungslagern eine bis zu zehnfache Menge. Bei Online-Bestellung bis 22 Uhr erfolgt die Auslieferung am nächsten Tag. Damit ist Buderus für das Fachhandwerk deutschlandweit ein leistungsfähiger Partner vom Einfamilienhaus bis hin zum Anlagenbau.

Buderus heizt ein

Mit der Aktion „Einheizprämie“ konnten Heizungsfachfirmen ihren Umsatz steigern. Aus den meistverkauften Öl- und Gas-Brennwertpaketen sowie Solarpaketen hatte Buderus für die „Einheizprämie“ 45 Komplettsysteme mit einem Preisvorteil von bis zu 1 898 Euro durch ein kostenloses Zubehörpaket zusammengestellt. Die staatliche Förderung von bis zu 2 210 Euro war zusätzlicher Anreiz für Endverbraucher, in moderne Heiztechnik zu investieren.



Interview mit Klaus Huttelmaier,
Mitglied des Bereichsvorstands
Bosch Thermotechnik



„Der Stellenwert der Thermo

das magazin: 2009 war für die Wirtschaft insgesamt ein sehr schweres Jahr. Wie hart hat es die Branche, Bosch Thermotechnik und Buderus getroffen?

Huttelmaier: Das Jahr ist ja noch nicht ganz vorbei, insofern können wir bislang nur die ersten drei Quartale beurteilen. In dieser Zeit hat die Wirtschaftskrise die meisten europäischen Märkte deutlich beeinflusst, wobei sich der deutsche Markt weiterhin vergleichsweise robust gezeigt hat.

In Deutschland lag der Marktabsatz von Gas-, Öl- und Festbrennstoffheizungen in den ersten neun Monaten um drei

Prozent über dem Vorjahresniveau. Das verdankt die Branche nicht zuletzt den staatlichen Programmen, die den Austausch von alten Heizungsanlagen fördern. Der Absatz wandhängender Geräte lag um vier Prozent über dem Vorjahr. Die Werte für bodenstehende Kessel stagnierten insgesamt, wobei die hohe Nachfrage nach Öl-Brennwertkesseln in diesem Segment für ein Wachstum von sechs Prozent sorgte. Dagegen brach der Marktabsatz von Festbrennstoffkesseln

„Der Thermotechnik-Markt
folgt anderen Gesetzen
als der für die Kraftfahr-
zeugausrüstung“

nach zuletzt starkem Wachstum im dritten Quartal regelrecht ein auf 15 Prozent unter Vorjahr. Bei Solarkollektoren war die Nachfrage nach solaren Großanlagen zufriedenstellend, aber bei den Anlagen für Privathaushalte ging es deutlich nach unten. Auch die Wärmepumpen verloren im Berichtszeitraum im deutschen Markt insgesamt drei Prozent. Die Geschäftsentwicklung von Bosch Thermotechnik hat sich im dritten Quartal leicht verbessert. Dabei scheint der Abwärtstrend im internationalen Geschäft vorerst gestoppt zu sein, und der Umsatz von Buderus in Deutschland war erfreulich stabil.

das magazin: Bosch musste vor allem im Automobilbereich Einbrüche erfahren. Hat das auch Auswirkungen auf Buderus?

Huttelmaier: Der Thermotechnik-Markt folgt anderen Gesetzen als der für Kraftfahrzeugausrüstung. Deshalb hat die Entwicklung bei Bosch auch keine unmittelbaren Auswirkungen auf Bosch Thermotechnik. Das zeigt sich auch daran, dass wir 2009 kräftig in Markt und Marken investiert haben – beispielsweise mit dem weiteren Ausbau der Regionalen Trainingscenter, der Eröffnung der Buderus Akademie oder der Übernahme von Loos. Das alles beweist, dass der Stellenwert der Thermotechnik im



Klaus Huttelmaier, Mitglied des Bereichsvorstands
Bosch Thermotechnik

technik ist gestiegen“

Portfolio der Bosch Gruppe durch die aktuellen Entwicklungen gestiegen ist.

das magazin: Was war Ihr persönliches „Highlight des Jahres“ bei Buderus?

Huttelmaier: Da gab es gleich zwei, die ich eben genannt habe: Die Buderus Akademie und Loos. Die Akademie, weil wir mit ihr die Voraussetzung geschaffen haben, unsere Partner im Handwerk auf dem Weg in eine beratungsintensive Zukunft zu begleiten. Systeme, das Zusammenwachsen von Heizung, Klima, Lüftung und dezentraler Stromerzeugung und ein deutlich gewachsenes Interesse der Endkunden an der Thermotechnik stellen neue Anforderungen an den Fachhandwerker als Kundenberater, und dabei können und wollen wir helfen. Und die Übernahme von Loos war für mich ein Highlight, weil wir damit unser Programm nach oben abgerundet haben und jetzt von Privatwohnungen bis hin zu Großanlagen für Industrie und Gewerbe alle Anforderungen mit modernen, effizienten Systemen erfüllen können. Ein weiteres Highlight für mich war die Fertigstellung und Inbetriebnahme des neuen Zentralen Ersatzteillagers in Lollar im Rahmen unseres neuen Logistik-Konzepts. Dieses werden wir 2010 offiziell eröffnen.

das magazin: Welche Produktneuheiten aus dem Jahr 2009 halten Sie mit Blick in die Zukunft für besonders interessant?

Huttelmaier: Da fallen mir mehrere Systeme ein: die Sole/Wasser-Wärmepumpe Logatherm WPS mit ihren fünf Leistungsgrößen von 22 bis 60 kW; das Buderus BHKW-Komplettmodul Loganova EN20 mit einer elektrischen Leistung von 20 kW bei 38 kW thermischer Leistung; die Solarenergiezentrale SAT-WZ midi für bis zu 30 Wohneinheiten; der Pufferspeicher Logalux PNR mit Solarwärmetauscher und temperatursensibler Rücklaufeinspeisung; der bivalente Warmwasser-Speicher Logalux SMH ermöglicht die Kombination von Wärmepumpe und solarer Trinkwassererwärmung; sowie die beiden Brennwertkessel Logano plus GB202 in den Leistungsgrößen 62 kW und 95 kW und Logano plus GB402 mit 470 kW und 620 kW. Außerdem haben wir weitere Brennwertbaureihen mit einer Hocheffizienzpumpe Klasse A ausgestattet und damit nun das komplette Brennwert-Sortiment auf Hocheffizienzstatus gebracht.

das magazin: 2009 hat sich die Politik intensiv mit den Themen Thermotechnik und Energieeffizienz beschäftigt. Wie bewerten Sie die Ergebnisse, und welche Auswirkungen haben sie auf den Markt? ➤



Huttelmaier: Wir halten es für positiv, dass die Politik die Thermotechnik als wichtiges Feld entdeckt hat. Denn diese Aufmerksamkeit und klare Regelungen helfen uns, unseren Beitrag zum Klimaschutz leisten zu können. In Summe stimmt aus unserer Sicht auch die Richtung, weil sie auf einen verstärkten Einsatz regenerativer Energien zielt und Entscheidungen für effiziente Anlagen belohnt. Das Marktanreizprogramm beispielsweise hat so einen positiven Beitrag geleistet, alte Anlagen im Bestand schneller aus den Häusern zu bekommen – und die Wirkungen der Krise für unsere Branche hat es auch gedämpft. Trotzdem bleiben einige handwerkliche Schwächen im Detail. Dass das Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG) vieles auf Landesebene regelt, so national einheitliche Bedingungen verhindert und damit nicht zu mehr Klarheit bei den Endverbrauchern beiträgt, ist aus unserer Sicht einer der Punkte, die unglücklich entschieden wurden.

das magazin: Was werden 2010 die wesentlichen Themen für Buderus sein?

Huttelmaier: Die Hauptaufgabe für Buderus und Bosch Thermotechnik im In- und Ausland ist der konsequente Ausbau der Marktposition. Bei Buderus Deutschland sind der Umbau unserer

„Wir halten es für positiv, dass
die Politik die
Thermotechnik als wichtiges
Feld entdeckt hat“

Vertriebsstrukturen und die Wirtschaftskrise in den vergangenen zwei Jahren zeitlich leider zusammengefallen. Ich bin jedoch zuversichtlich, dass sich die Krise ihrem Ende nähert und der Umbau jetzt abgeschlossen ist. Dazu zählt zum Beispiel das neue Logistik-Konzept, das in der jüngeren Vergangenheit an einigen Stellen noch Kinderkrankheiten aufgewiesen hat, die wir aber

zügig abstellen. Unsere Hausaufgaben haben wir auch bei der Erzeugnisqualität gemacht. Inzwischen sind die meisten der betroffenen Produkte umgerüstet, und wir werden dieses Kapitel aus

heutiger Sicht im nächsten Jahr abschließen können. Außerdem müssen Bosch Thermotechnik und Loos möglichst schnell und gut zusammenwachsen. Auf der Produktseite stehen 2010 unter anderem die Markteinführung des Logano plus GB402 in den Leistungsklassen 320, 395 und 545 kW und Produkt-Neueinführungen im Bereich der Wand-Brennwert- und Brennwert-Kompaktgeräte mit solarer Heizungs- und Warmwasserunterstützung an. Damit kann Buderus richtig durchstarten. Ich möchte die Gelegenheit nutzen und mich auf diesem Weg bei unseren Kunden und Mitarbeitern ganz herzlich für ihren Einsatz bedanken.

das magazin: Herr Huttelmaier, vielen Dank für das Gespräch. □

Luft/Wasser-Wärmepumpe

Wärmepumpe spezial

In der Hamburger Hochschule für angewandte Wissenschaften wurde eine Logafix WPL60 I mit besonderer Messtechnik und speziellen Betriebsmöglichkeiten installiert.

Mit der richtigen Technik studiert es sich praxisnah: Diese Erfahrung machen nun Studenten der Hochschule für angewandte Wissenschaften (HAW) in Hamburg. Seit Sommer 2008 ist im Labor Anlagentechnik des Departments Maschinenbau und Produktion eine innen-aufgestellte Buderus Luft/Wasser-Wärmepumpe Logafix WPL60 I mit

besonderer Messtechnik und speziellen Betriebsmöglichkeiten installiert. Der hochmoderne Versuchstand soll den Studierenden die erlernten theoretischen Inhalte in der Praxis veranschaulichen.

Dass der Vorlesungsalltag nun gelegentlich mit ganz besonderen Laborversuchen aufgelockert wird, ist das

Verdienst vieler Beteiligten: Von der HAW zeichnete Prof. Dr.-Ing. Bernd Sankol für das Projekt verantwortlich, wissenschaftlicher Leiter des dortigen Labors für Anlagentechnik. Planung und Installation der nicht ganz alltäglichen Anlage übernahm die Firma Johs. Lenz GmbH aus Hamburg. Bereits 1976 installierte der Fachbetrieb für Heizungs-, Sanitär- und 



Hier macht studieren Spaß: Das Labor Anlagentechnik ist mit einer speziellen Buderus Luft/Wasser-Wärmepumpe Logafix WPL60 I ausgestattet.

Klimatechnik die ersten Wärmepumpen. „Als Buderus Wärmepumpen-Profi plant und installiert die Johs. Lenz GmbH auch heute noch, unter dem neuen Geschäftsführer Christian Weber, Luft- und Sole/Wasser-Wärmepumpen – vorrangig in bestehenden Gebäuden“, sagt Karsten Groh, Leiter der Buderus Niederlassung Hamburg. Von Buderus standen John Ohlhaber, Spezialist für Wärmepumpen, und Michael Molatta, Außendienstmitarbeiter, für die Beratung zur Seite.

Aber bitte mit Extras

Die in der HAW installierte Wärmepumpe funktioniert nach dem be-

kannten Prinzip: Sie wandelt Wärme niedriger Temperatur in Wärme hoher Temperatur um. Dazu entzieht sie der Umgebung – in diesem Fall der Luft – Energie und gibt sie als nutzbare Wärme an einen Heiz- und Warmwasserkreislauf ab. Das geschieht anhand eines Kältemittels, das innerhalb eines „Kältekreis“ zirkuliert und seinen Aggregatzustand in flüssig oder gasförmig ändert – und dabei Wärme aufnimmt und wieder abgibt.

Was die Buderus Logafix WPL60 I in der Hamburger Hochschule für angewandte Wissenschaften darüber hinaus jedoch so besonders macht,

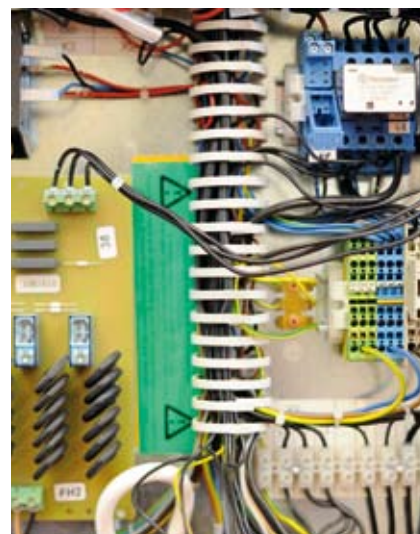
weiß John Ohlhaber: „Zusätzlich zu den standardmäßig vorhandenen Messpunkten innerhalb des Kältekreis sind bei dieser Wärmepumpe weitere Messstellen eingebaut.“ Mit insgesamt 16 Temperatur- und vier Drucksensoren sowie einem Volumenstrommesser lassen sich alle denkbaren Betriebssituationen erfassen. Dass solche verschiedenen Betriebssituationen überhaupt kurzfristig möglich sind, garantiert ein weiteres Extra: Die einströmende Luft lässt sich beliebig vormischen, sodass unterschiedliche Lufteintrittstemperaturen erzeugt werden können. Zu diesem Zweck wurde die Wärmepumpe mit einem Bypass zwischen Ansaug- und Ausblasseite ausgerüstet. Über ebenfalls eingebaute Drosselklappen lassen sich Ansaugtemperaturen bis zu minus 20 Grad C realisieren.

Alles analysierbar

Diese Besonderheiten ermöglichen Studenten und Mitarbeitern der Hochschule zahlreiche Analysen, die mit einer handelsüblichen Wärmepumpe nicht umsetzbar sind: „Wir



Studierende können alle wesentlichen Parameter der Wärmepumpe ablesen.



Komplexe Messtechnik bietet zahlreiche zusätzliche Möglichkeiten an der Wärmepumpe.

können beispielsweise die Abhängigkeit des Wärmepumpenbetriebes von der Lufteintrittstemperatur untersuchen. Außerdem lässt sich mithilfe der zusätzlichen Messstellen im Kältekreislauf der interne Betrieb der Wärmepumpe exakt analysieren“, sagt Prof. Bernd Sankol. Der Kältekreis ist über angeschlossene Laptops abbildbar, Daten wie Druck und Temperaturen lassen sich ganz einfach auslesen. Für weitere Versuchszwecke ist die Wärmepumpe überdies mit einem Warmwasser-Speicher gekoppelt: Die von der Logafix WPL60 I abgegebene Wärmeenergie lädt den Speicher auf – diese erzeugte Energie kann gemessen und zusätzlich die Temperaturverteilung innerhalb des Speichers untersucht werden.

Wer sich das genaue Innenleben der Wärmepumpe vor Augen führen möchte, hat es ebenfalls leicht: Im Unterschied zur üblichen Buderus Luft/Wasser-Wärmepumpe Logafix WPL60 I ist die HAW-Version mit durchsichtigen, abnehmbaren Plexiglasscheiben ausgestattet. □



Von links nach rechts: Prof. Dr. Ing. Bernd Sankol (HAW), Karsten Groh, John Ohlhaber, Michael Molatta (alle von Buderus) und Christian Weber (Firma Lenz)



Erzeugte Wärme wird über ein Leitungssystem zur Erwärmung eines Speichers genutzt.



Ein Mitarbeiter der HAW liest aktuelle Messergebnisse der Logafix WPL60 I aus.

A woman with dark hair tied back, wearing a blue and black work uniform, is working on a large white Buderus boiler. She is using a red-handled screwdriver to adjust a component on the boiler's piping. The boiler has a black circular access panel at the bottom with the Buderus logo and 'Logalux 8U' text. The background shows a technical room with various pipes, valves, and a blue control box.

Handwerk

Expertin mit Energie

Frauen sind in technischen Berufen noch immer selten. Jenny Bickelmann ist eine von ihnen. Buderus – das magazin hat mit der erfolgreichen Unternehmerin gesprochen.



Jenny Bickelmann ist seit 2001 Heizungs-
bauermeisterin, im Jahr 2006 machte sie
sich selbstständig.

Wie behauptet man sich als Frau in einer Männerwelt? Jenny Bickelmann muss es wissen. Die Buderus Kundin ist Installateur- und Heizungsbauermeisterin. Vor drei Jahren hat sie im saarländischen Heusweiler einen kleinen Betrieb gegründet. Der Terminkalender ist voll: Bickelmann eilt von Baustelle zu Baustelle, um beispielsweise eine neue Heizungsanlage in Betrieb zu nehmen, Heizkörperventile auszutauschen, Wasserrohre zu montieren oder eine Duschkabine zu installieren. Einige Arbeitstage reserviert sie für den Kundendienst. Zu Winterbeginn ist insbesondere die Wartung von Heizungsanlagen gefragt.

Auch wenn die Arbeit manchmal anstrengend ist und ihr wenig Freizeit lässt, hat Jenny Bickelmann ihre berufliche Entscheidung nie bereut: „Es ist sehr abwechslungsreich. Keine Baustelle gleicht der anderen. Spaß macht auch der Kontakt zu Kunden und Kollegen.“ Handwerk ist Teamarbeit. Bei größeren Aufträgen holt die Fachfrau Helfer an Bord oder zieht Kollegen hinzu, auf Baustellen muss sie sich mit anderen Gewerken abstimmen. Dass sie es meist mit Männern zu tun hat, ist Bickelmann gewohnt. Sie sieht darin sogar einen Vorteil: „Männer sind unkomplizierter und oft netter, das macht die Zusammenarbeit angenehm.“

Aufgewachsen auf einem Bauernhof, lernte die sympathische Saarländerin schon früh, anzupacken und mit den eigenen Händen zu gestalten. Der Weg zum Handwerk führte dennoch über einen kleinen Umweg: Jenny Bickelmann wollte zunächst Apothekenhelferin werden, doch die Arbeit in der Apotheke entpuppte sich als langweilig. Der Zufall kam ihr zu Hilfe, als ein Fachbetrieb für Sanitär- und Heizungstechnik in Heusweiler einen Lehrling suchte. Schnell zeigte sich, dass sie mit der technischen Ausbildung die richtige Wahl getroffen hatte. Von den männlichen Mitlehrlingen fühlte sich Bickelmann voll und ganz akzeptiert. Nach der Ausbildung sammelte sie einige Jahre Berufserfahrung als Gesellin. Seit 2001 schmückt ein Meisterbrief ihre Karriere, 2006 wagte sie den Sprung in die Selbstständigkeit. Die anfänglichen Zweifel sind mittlerweile zerstreut: „Anfangs dachte ich: Stell dir vor, du machst dich selbstständig, und keiner ruft an. Doch die Menschen in der Region kennen mich, sind mit meiner Arbeit zufrieden und empfehlen mich gerne weiter.“

Mit zunehmender Erfahrung ist Jenny Bickelmann immer selbstbewusster und sicherer geworden. Doch nicht nur sie selbst, auch die Branche hat sich verändert: ▶

„Beliebt sind wandhängende Brennwertgeräte, immer öfter mit Anschluss an Solaranlagen. Die Kunden schätzen diese Geräte, weil sie so effizient und kompakt sind. Wir Installateure freuen uns auch über das geringe Gewicht und die einfache Montage.“ Wenn es um ein neues Heizsystem oder die Modernisierung bestehender Anlagen geht, empfiehlt Bickelmann ihren Kunden die Marke Buderus. Zum einen ist sie von der Produktqualität überzeugt, zum anderen hat sie sehr gute Erfahrungen mit dem Service der Niederlassung Saarbrücken gemacht. „Bei Buderus weiß ich, dass alle Komponenten, zum Beispiel Heizung, Regelung und Solaranlage, gut aufeinander abgestimmt sind. Solche Systeme brauchen weniger Energie und sind besonders betriebssicher“, hat Bickelmann festgestellt.

Hat sie als Frau keine Nachteile in einem typischen Männerberuf? Einen kleinen Unterschied gibt es



Mit ihrem technischen Beruf hat Jenny Bickelmann die richtige Wahl getroffen.

schon: „Männer haben mehr Kraft. Die können sie beim Stemmen von Installationsschlitten gut gebrauchen. Dafür habe ich oft ein besseres Auge, wenn es um die Planung und Gestaltung von Bädern geht. Behaupten zumindest meine Kunden“, sagt sie lachend.

Als Jenny Bickelmann ihre Ausbildung machte, waren „Gas- und Wasserinstallateur“ und „Zentralheizungs- und Lüftungsbauer“ noch zwei getrennte Berufe. Heute ver-

eint der „Anlagenmechaniker Sanitär Heizung Klima“ das Fachwissen aus beiden Gebieten. Auch die aktuellen Trends zur Systemtechnik und zu regenerativen Energien sorgen dafür, dass der Beruf immer vielfältiger wird. Das macht ihn so interessant – für Männer wie für Frauen. Die Fähigkeiten, die man dafür braucht, sind jedoch fast gleich geblieben. Jenny Bickelmann bringt sie auf den Punkt: „Ein Händchen für Technik, mathematisches Verständnis, und ein gutes Gespür für Menschen.“ □



Schulung 2010

Weiterbildung



Meisterhaft

Seminarplan deutlich erweitert

Wie lässt sich die Büroorganisation effizienter gestalten? Wie gehe ich bei Reklamationen mit einem verärgerten Kunden am Telefon um? Auch bei solchen Fragen unterstützt Buderus die Heizungsfachfirmen durch gezielte Schulungen im neuen Seminarplan 2010. Daneben liegt der Fokus in erster Linie wiederum auf moderner Heiztechnik sowie auf der praxisnahen Weiterbildung an betriebsbereiten Anlagen und Systemen. Das Spektrum des Seminarplans 2010 ist vielfältig und umfasst insgesamt 29 Kurse. Viele sind bekannt und bewährt – doch auch einige neue Angebote werden auf Interesse stoßen: 14 Seminare wurden in das Programm aufgenommen. „Wir haben uns bei der Konzeption unseres neuen Seminarplans an den Wünschen unserer Kunden orientiert“, unterstreicht Hans-Georg Kring, Leiter Schulungen und Information bei Buderus.

Unterteilt sind die Seminare in drei Kategorien: Montage und Kundendienst in Theorie und Praxis; Beratung, Planung und Verkauf; Technik-Foren. Der mit Abstand größte

Schulungsbereich ist Montage und Kundendienst, denn darunter fallen alle Kurse zu Öl-Heizkesseln und Öl-Feuerungstechnik, Gas-Heizkessel wandhängend und bodenstehend, Regeltechnik, Systeme zur Nutzung regenerativer Energien sowie die Systemtechnik. Je nach Umfang und Inhalt sind die Seminare ein- oder zweitägig. Neu aufgenommen wurde das Thema Kontrollierte Wohnlüftung – dafür stehen in der neuen Buderus Akademie Lollar jetzt umfassende Möglichkeiten der praktischen Ausbildung zur Verfügung.

Weil die richtige Beratung mindestens genauso wichtig ist wie der fachgerechte Einbau, erfahren Heizungsfachfirmen im Seminar „Die Qual der Wahl – die passende Heizung für jeden Kunden“ alles zu Entscheidungshilfen, Wirtschaftlichkeitsvergleichen, Fördermaßnahmen und Verkaufsargumenten. Neu im Bereich „Beratung, Planung und Verkauf“ sind die Kurse „Einsatz von Wärmepumpenanlagen – Hintergrundwissen für Beratung, Planung und Verkauf“ sowie „Brennwerttechnik in Kombination mit regenera-

tiven Heizsystemen – Argumente für den Verkauf“.

In den Technik-Foren stehen neben Themen wie der Planung bivalenter Anlagen („Auf zwei Beinen steht man besser“) oder solarer Großanlagen neue und aktuelle Verordnungen im Vordergrund. Dazu zählen beispielsweise die Energieeinsparverordnung (EnEV 2009), das Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG) oder das Gesetz zur Kraft-Wärme-Koppelung (KWK-Gesetz).

Viele der Kurse sind Bestandteil des Buderus Partnerprogramms. Neben der Vermittlung von Wissen dienen sie auch zur Qualifizierung des Heizungsfachbetriebes als zertifizierter Buderus Partner. Mehr als 4 000 Handwerkspartner in Deutschland haben bereits am Buderus Partnerprogramm teilgenommen. □

INFO

Alle Informationen zum Seminarprogramm 2010 erhalten Interessierte in den 51 Buderus Niederlassungen oder im Internet unter www.buderus.de/Schulungsprogramm

A photograph showing three men in a workshop setting. On the left, a man in a dark suit jacket is pointing at a component of a blue Buderus boiler. In the center, a man in a dark sweater with 'LRS' on it is looking at the same component. On the right, a man in a plaid shirt is also looking at the boiler. The boiler is a blue Buderus Logamax L. The background shows other equipment and a white wall.

Service

Regionale Trainingscenter

Auf dem richtigen Weg

Schon nach einem Jahr zeigt sich: Das Konzept der Regionalen Trainingscenter ist ein Erfolgsmodell mit vielen begeisterten Teilnehmern.

Die neuen Regionalen Trainingscenter (RTC) sind ein Erfolgsmodell: Nach einem Jahr zieht Hans-Georg Kring, Leiter Schulungen und Information, eine ausgesprochen positive Bilanz: „Wir sind vollständig ausgelastet, das Interesse an unseren Weiterbildungsangeboten ist großartig. Wir konnten die Zahl der Teilnehmer an unseren Schulungen um ein Viertel auf 40 000 steigern.“ Wesentlichen Anteil an dieser Entwicklung haben das Konzept und die

praxisnahe Ausstattung der Regionalen Trainingscenter. Gerade das wird immer wieder gelobt. Im vergangenen Jahr konnte Buderus aufgrund der neuen Möglichkeiten die Zahl der Veranstaltungen auf 4 000 erweitern – das ist ein Zuwachs um 25 Prozent.

Positiv wirken sich die Regionalen Trainingscenter auf die Beziehung zu den Kunden aus. Mitarbeiter von Heizungsfachfirmen investie-

ren gerne die Zeit für eine Schulung in einem der bundesweit mittlerweile neun RTCs. „Ich nehme auch eine Fahrzeit von einer Stunde in Kauf, weil ich im RTC eine sehr gute Ausbildung bekomme, die ich in der Praxis wieder gut umsetzen kann“, bestätigt ein Heizungsfachmann aus dem Raum Regensburg. Im Fokus stehen die Wachstumsthemen Systeme zur Nutzung regenerativer Energien, Systemtechnik sowie Öl- und Gas-Brennwerttechnik.



In den technisch optimal ausgestatteten Seminarräumen haben die Teilnehmer die Möglichkeit, an den Geräten zu arbeiten.

Buderus hat im laufenden Jahr die Seminarangebote modifiziert und mit neuen Produkten den erweiterten Möglichkeiten der Regionalen Trainingscenter angepasst. Vorteil für die Teilnehmer: mehr Schulungen in kleineren Gruppen. Angesichts der sehr guten Resonanz auf die neuen zweitägigen Seminare wird dieses Angebot im kommenden Jahr weiter ausgebaut. „Insgesamt besitzen wir zahlreiche Alleinstellungsmerkmale, die uns im Markt unterscheiden“, so

Hans-Georg Kring. Darüber hinaus steht den Kunden ab 2010 ein Internet-Buchungssystem zur Verfügung.

Weil die Endkundenberatung deutlich zugenommen hat, nutzen immer mehr Heizungsfachfirmen die Möglichkeit, ihren Kunden in den Regionalen Trainingscentern die betriebsbereiten Anlagen zu zeigen. Auch Buderus Marktpartner wie Verbände nutzen die neuen Räume für eigene Veranstaltungen. □

Das bieten die Regionalen Trainingscenter

- Schulungen zu „Kundendienst und Montage“ für Monteure und Inhaber von Heizungsfachfirmen
- Schulungen zu „Beratung, Planung, Verkauf“ für Inhaber
- Technik-Foren für Planer und planende Heizungsfachfirmen
- Praxisschulungen in Kleingruppen an den Anlagen
- Technik-übergreifende Seminare wie Betriebswirtschafts-Foren für Inhaber
- Spezielle Weiterbildungsangebote für Frauen in Heizungsfachfirmen
- Schulungen, Workshops und Meetings rund um das Thema Gebäudetechnik
- Endkundenberatung
- Schulungen im Rahmen des Buderus Partner-Programms
- Service-Spezial-Seminare: spezielle Sechs-Tages-Schulungen, in denen die Mitarbeiter der Heizungsfachfirmen sehr intensiv zu den wichtigsten Produkten hinsichtlich Service geschult werden. Die Seminare bilden den Abschluss der Zertifizierung zum Buderus-Partner.

„Können uns aktiv einbringen“

Michael Hans, Inhaber und Geschäftsführer der Firma Hans GmbH aus Wiehl ist vom Seminarangebot im RTC Köln überzeugt.

„Ich nutze mit meinen Mitarbeitern immer wieder gerne das Seminarangebot im RTC Köln. Wir haben festgestellt: Jeder, der einmal ein Seminar besucht hat, geht gerne wieder hin. Und das hat mehrere Gründe. Die Schulungen sind sehr praxisnah und bringen uns im täglichen Geschäft wirklich voran. Außerdem ist die Betreuung der Teilnehmer durch die fachkundigen Referenten wirklich hervorragend – da bleibt keine Frage unbeantwortet. Das liegt sicherlich auch daran, dass die Gruppen bewusst eine überschaubare Größe haben. Hinzu kommt, dass die Seminarräume technisch optimal ausgestattet sind und man die Möglichkeit hat, an den Geräten zu arbeiten – beispielsweise in einer Analyse- oder Wartungssituation.“

Als Heizungsfachmann können wir auch unsere Kenntnisse und unser Wissen aus der Praxis aktiv einbringen. Zu guter Letzt möchte ich anfügen, dass uns Buderus auch mit der sehr geschmackvoll gestalteten Küche etwas Gutes getan hat. Denn wer lernt, muss auch gut essen.“

Einfach werben

Mit „STARbob“ lassen sich Printwerbemittel schnell individuell gestalten.

Die richtige Kombination ist nicht nur im Fußball entscheidend. Auch Heizungsfachbetriebe fahren damit Erfolge ein: Wer beispielsweise guten Service mit entsprechender Kundenwerbung kombiniert, gewinnt schnell neue Kunden. Bei der Werbung für den eigenen Betrieb sind bewährte, gedruckte Marketingmaterialien, also Printwerbemittel wie Prospekte, Flyer, Poster oder Anzeigen erste Wahl, wenn es darum geht, potenzielle Neukunden anzusprechen und Bestandskunden zu informieren.

Der Buderus STARCLUB bietet hierfür ein unkompliziertes Online-Werkzeug, den „STARbob“. Mitglieder können im Internet vorhandene Buderus-Printwerbemittel mit wenigen Mausklicks auf ihren individuellen Bedarf abstimmen. Wer sich online über den STARCLUB-Zugang anmeldet, hat nach einem Klick auf „Onlineanwendungen“ mit STARbob – dem Buderus Online Baukasten – ein exklusives und komfortables Werkzeug zur Verfügung, um schnell hochwertige Werbematerialien für eigene Zwecke zu erstellen. Es stehen je nach Produkt fertig gestaltete Flyer, Poster, Anzeigen und Prospekte zur Wahl. Darüber hinaus gibt es auch produktunabhängige Themen

als Werbematerialien. Die Printwerbemittel lassen sich mit eigenen Werbebotschaften, Firmennamen und Kontaktdaten versehen. Natürlich kann auch das eigene Firmenlogo eingebaut werden. Bevor das System die Datei im Hintergrund erstellt, wird das gestaltete Produkt automatisch und komfortabel im PDF-Format angezeigt. Dadurch lassen sich alle Angaben nochmals prüfen und bei Bedarf ändern. Die gewünschten finalen Daten für die Erstellung des Werbemittels kann der Nutzer sofort downloaden oder bekommt sie vom STARCLUB zügig per Post auf DVD geliefert. Der Heizungsfachbetrieb hat dann die Möglichkeit, die Werbemittel bei einer lokalen Druckerei in der gewünschten Auflage und zu individuell vereinbarten Preisen drucken zu lassen oder selbst beliebig weiter zu verwenden. Ausreichend Abwechslung für eigene Werbeaktionen ist übrigens garantiert: Damit STARbob-Nutzer regelmäßig auf neue Vorlagen zugreifen können, wird das Angebot laufend aktualisiert und erweitert. Zusätzliche, neue Funktionen sind in Planung. Auf Wunsch unterstützt der Buderus STARCLUB interessierte Mitglieder auch über den STARbob hinaus bei Marketingaktionen.

Werbemittel selbst erstellen

Winfried Platt, Geschäftsführer von Platt Haustechnik in Biedenkopf-Kombach, über die Arbeit mit STARbob:

„Anfang Oktober haben wir im Betrieb eine Kaminofenausstellung eröffnet und uns Gedanken darüber gemacht, wie wir Interessenten ansprechen können. Über die STARCLUB-Seite im Internet bin ich dann auf den STARbob aufmerksam geworden. Als ich gesehen habe, dass sich damit einfach Werbemittel für unsere Zwecke individualisieren lassen, habe ich gleich eine Anzeige sowie eine Kaminofen-Produktinfo erstellt. Für mich war die Aufteilung nach Kampagnen und Werbemitteln leicht nachvollziehbar und übersichtlich. So findet man gleich, was man benötigt, egal ob produkt- oder werbemittelbezogen. Die Lieferung ging fix, die bestellte CD ist schon nach zwei Tagen eingetroffen. Anzeige und Produktinfo habe ich dann in der örtlichen Tageszeitung schalten lassen.“



Mieten statt kaufen

Buderus bietet für gewerbliche Kunden und Kommunen Heiztechnik-Leasing als Alternative an.

Leasing – darauf schwören viele, die gerne ein neues Auto fahren. Das Wort stammt vom Englischen „to lease“ und bedeutet „mieten“ – der Kunde bezahlt für die Nutzung des Objekts. Mit einem Unterschied zur klassischen „Miete“: Nach Ende der Leasing-Laufzeit kann er das Fahrzeug gegen eine vereinbarte Zahlung vollständig übernehmen.

Diese Finanzierungsmöglichkeit bietet Buderus über den Finanzdienstleister Anlagenvermietung GmbH (ALVG) auch im Heiztechnikbereich an. Wer Buderus Heiztechnologie „mieten“ möchte, schließt bei der ALVG einen Leasingvertrag ab. Das Angebot richtet sich ausschließlich

an gewerbliche Kunden wie Baugenossenschaften, Kommunen oder Heizungsfachbetriebe und ist eine Alternative zur klassischen Finanzierung per Kredit. Im Leasingvertrag sind die Laufzeit und alle künftigen Leasingraten festgelegt – das ermöglicht dem Kunden eine klare Kalkulation und erleichtert die Finanzplanung. Ein Vertrag wird in der Regel für 72 bis 120 Monate abgeschlossen. Während der Leasingdauer ist die ALVG formal Eigentümer der gemieteten Heizungsanlage.

INFO

Weitere Informationen und ein Formular zur Leasinganfrage gibt es im Internet unter: www.buderus.de/Leasing

Vorteile von Leasing gegenüber Kauf

Flexibilität: Leasing ist eine Alternative zum Finanzierungsinstrument Kredit. Während bei einer Investitionsfinanzierung über Kredit zunehmend die Kreditlinien bei den Hausbanken beansprucht werden, ist eine Leasinginvestition mit ALVG außerhalb der Banklinien möglich. Es erweitert somit den Finanzierungsspielraum des Kunden durch Ergänzung bestehender Banklinien.

Bilanzneutralität: Beim Leasing erfolgt keine Aktivierung der Leasinggegenstände in der Bilanz. Bestehende Bilanzrelationen, die mitunter ausschlaggebend für das Bankenrating des Kunden sind, bleiben von dieser Investition unberührt.

Klare Kalkulation: Die zu Beginn des Leasingvertrages vereinbarten Leasingraten sind über die gesamte Laufzeit fest vereinbart. Die Kunden erhalten so eine transparente Kalkulationsbasis für ihre zukünftige Finanzplanung.



[Luft]

[Wasser]

[Erde]

[Buderus]

Energie sparen
mit System

Ein starkes Team mit regenerativen Kräften



7747104748 Printed in Germany. Technische Änderungen vorbehalten.
Papier hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff.

Wer energiebewusst heizt, spart Kosten und schont die Umwelt. Wer dabei auf regenerative Energien setzt, leistet sogar noch mehr: Er reduziert zusätzlich schädliche CO₂-Emissionen. Verlassen Sie sich auch hierbei auf das Buderus Komplettsystem. Denn ganz gleich, ob Solartechnik, Holz oder Umweltwärme – die optimale Integration erneuerbarer Energien sorgt für ein Mehr an Effizienz und Zukunftssicherheit.

Wärme ist unser Element

Buderus