



UNIDOMO®

Web: www.unidomo.de

Telefon: 04621- 30 60 89 0

Mail: info@unidomo.com

Öffnungszeiten: Mo.-Fr. 8:00-17:00 Uhr

VIESSMANN

Buderus

 **Vaillant**

WOLF




 **JUNKERS**  **BOSCH**




 **remeha**

 **DAIKIN**

ROTEX
a member of DAIKIN group



-  Individuelle Beratung
-  Kostenloser Versand
-  Hochwertige Produkte

-  Komplettpakete
-  Über 15 Jahre Erfahrung
-  Markenhersteller

Ausgabe 3
September 2003

[Luft]

[Wasser]

[Erde]

[Buderus]

Magazin



Ungewöhnlich wohnlich: Kompaktheizkessel | Sea-Life: Heizungs-„Hai-Tech“ | Leistungszuschlag für die Trinkwassererwärmung | Brennwertkessel GB142-24 im Warentest | 24 Stunden am heißen Draht

Wärme ist unser Element

Buderus
HEIZTECHNIK

Inhalt



Kurz und knapp

- 4 Michael Skibbe ist neuer Werbepartner von Buderus
- 4 Sponsoren-Cup bei Schalke 04
- 4 Handballer heizen Fans und Gegnern kräftig ein
- 5 Vier Kessel-Oldies mit „historischem Wirkungsgrad“
- 5 Buderus auf der Intersolar: Noch besser als im Vorjahr
- 5 Neues VdZ-Infoblatt: Richtig dimensionieren

Produkte und Innovationen

- 6 Logano G135 und Logano plus GB135: Ungewöhnlich wohnlich
- 8 Multigas: Selbsttätige Anpassung an unterschiedliche Erdgas-Beschaffenheiten

Projekt und Lösung

- 10 Sea-Life: Heizungs-„Hai-Tech“ für 3.000 Wasserbewohner
- 14 Indianerlager im größten Freizeitpark: Buderus bringt Wärme in jedes Zelt

Forschung und Technik

- 16 Leistungszuschlag für die Trinkwassererwärmung

Unser Service für Ihren Erfolg

- 20 „Wissensmanager des Jahres“
Auszeichnung für bad & heizung concept AG
- 21 „Verheizen Sie nicht Ihr letztes Hemd“
Erster Preis für Mailing-Aktion
- 22 Buderus Service-Center:
24 Stunden am heißen Draht
- 24 Regeltechnik: EMS spart auch bei der
Wartung Zeit und Arbeit

Im Blickpunkt der Branche

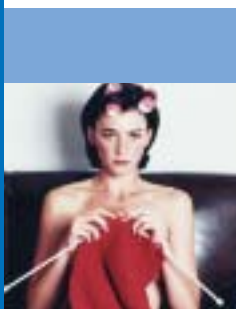
- 26 Noten von der Stiftung Warentest
Das Konzept hinter den Produktvergleichen
- 28 Brennwertkessel Logamax plus GB142-24 im
Warentest: Glänzend bei den Nutzungsgraden

Buderus International

- 29 Buderus Heiztechnik in England und der Türkei
Erfolgreiche Entwicklung der Tochtergesellschaften

Buderus Deutschland

- 30 Sonnige Jubiläumsfeier in Düsseldorf:
Ein guter Grund zum Strahlen



Impressum

Herausgeber:
Buderus Heiztechnik GmbH
Sophienstraße 30–32
35576 Wetzlar
www.heiztechnik.buderus.de

Verantwortlicher Redakteur:
Dipl.-Ing. Gerd Böhm

Redaktion:
Dipl.-Wirt.-Ing. Stefan Buchsteiner
Dipl.-Ing. Gero Frischmann
Dipl.-Ing. Melanie Lauterbach
Pressebüro Hansmann,
Düsseldorf

Fotos:
Wolfgang Volz

Produktion:
Q:marketing AG,
Mülheim

Auch der Herbst wird heiß

Einen extrem heißen Sommer haben wir erlebt. In Werkshallen, bei der Montage in Heizungskellern, in Büros – überall wurden Tipps gehandelt, wie die extreme Hitze am besten zu überstehen ist. Heiztechnik war für die Endkunden bei über 35 Grad im Schatten natürlich kein erfrischendes Thema. Das soll sich ändern.

Unser Ziel ist es, einen möglichst heißen Herbst aktiv zu gestalten. Erste positive Meldungen zur wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland sind zwar willkommene Signale, von einer Änderung des Konsumklimas sind wir allerdings weit entfernt. Investitionen, die sich vielleicht noch verschieben lassen, werden besonders kritisch geprüft. Die Heizungsmodernisierung gehört vielfach zu diesen Investitionen.



„Wir stärken durch gezielte Werbung die Position der Marke Buderus.“

Der Markt benötigt belebende Impulse. Wir können nicht auf die Wirkung von Verordnungen und Grenzwerten warten, sondern müssen konkrete Überzeugungsarbeit leisten. Der Endkunde, der die Notwendigkeit einer Heizungsmodernisierung und deren positive Effekte einsieht, braucht oft zusätzlich noch einen wirtschaftlichen Anreiz, um das Projekt zu realisieren.

Wir haben während der heißen Sommermonate bei Buderus Programme entwickelt, um einen heißen Herbst gemeinsam mit den Fachbetrieben möglich zu machen. Wir stärken durch gezielte Werbung die Position der Marke Buderus. Mit Michael Skibbe, dem Trainer der Fußball-Nationalelf,

haben wir einen neuen Partner für zusätzliche Kampagnen gefunden. Vor allem unterstützen wir die mit uns verbundenen Fachbetriebe durch wirkungsvolle Verkaufsförderungsaktionen. Eine Schwerpunkt-Initiative stellen wir Ihnen in diesem Magazin vor. Bieten Sie Ihren Kunden bis zu 1.000 Liter Heizöl kostenlos. Energieeinsparung durch moderne Technik plus Brennstoff zum Nulltarif ist ein starkes Argument. Jetzt beginnt der heiße Herbst.

Ihr Uwe Lüders

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'U. Lüders'.

Michael Skibbe ist neuer Werbepartner von Buderus

In den 80er Jahren war er aktiver Spieler bei Schalke 04, jetzt gehört Blau wieder zu seinen „Vereinsfarben“: Mit Michael Skibbe, mittlerweile zum Trainer der Deutschen Fußball-Nationalmannschaft avanciert, konnte das Buderus Sponsoring-Team einen prominenten Mitspieler gewinnen. Per Vertrag wurde der Coach und DFB-Jugendkoordinator fester Werbepartner des Heiztechnik-Herstellers. Die Vereinbarung umfasst u. a. werbewirksame Aktivitäten des Bundestrainers in den Medien, auf Werbeartikeln, in Print-Anzeigen sowie

bei Events und Messen. Damit erweitert Buderus seine bereits sehr umfangreichen Sponsoringmaßnahmen im Umfeld der Fußball-Nationalmannschaft. Einen seiner ersten Auftritte in Sachen Heiztechnik wird Michael Skibbe im Rahmen der Buderus-Aktion „Energie-Meisterschaft“ haben, bei der Endkunden beim Kauf von bestimmten Buderus-Ölheizkesseln als Bonus bis zu 1.000 Liter Gratis-Heizöl winken.

Michael Skibbe unterzeichnet den Werbevertrag in Gegenwart von Marketingleiter Stefan Buchsteiner.



Sponsoren-Cup bei Schalke 04: Platz 1 für die „Gusseisernen“

Auf der Internetseite von Schalke 04 wurden sie die „Gusseisernen“ genannt – und so spielte das Buderus-Team beim zweiten Sponsoren-Cup auf dem Vereinsgelände der Gelsenkirchener Knappen auch: Eisern hielt das Heiztechnik-Team bis zur Endrunde durch und setzte sich dann beim Shoot-Out nach Ende der regulären Spielzeit gegen die Mannschaft von Veba Oil durch. Der 1. Platz und die hervorragende Leistung der Buderus-



Blauen bei den Königsblauen wird besonders durch die hervorragende Besetzung des Turniers unterstrichen: 109 Mannschaften, die die Sponsoring-Partner von Schalke 04 auf die Beine gestellt hatten, waren nach der Erstauflage des Cups im Vorjahr nun in 2003 mit von der Partie. Bereits in den

220 Spielen der Vorrunde fielen mehr als 1.000 Tore. Die prominente Schalker Auswahl, zu der u. a. Manager Rudi Assauer, Teammanager Andreas Müller und UEFA-Cup-Sieger Ingo Anderbrügge zählten, musste sich nach einem schwer erkämpften Gruppensieg in der ersten K.o.-Runde verabschieden.



Handballer heizen Fans und Gegnern kräftig ein

Sie wurden bereits mehrfach DDR- und Deutscher Meister, gewannen als erste deutsche Mannschaft das Champions-League-Finale und sind in der Bundesliga ständig auf den ersten Tabellenplätzen zu finden: Die Handballer des SC Magdeburg wissen ganz genau, wie man dem Gegner und den Fans richtig einheizt. Kein Wunder also, dass auch der Coach einiges vom Heizen versteht. Als Trainer Alfred

Gislason 2002 ein Haus in der Nähe von Magdeburg baute, kam für ihn jedenfalls nur Heizungstechnik vom Sponsor Buderus in Frage. Installiert wurden ein Pellet-Kombi-Kessel Logano SP 131, ein Kombispeicher Logalux P750 S, vier Sonnenkollektoren SKN 2.0 sowie diverses Zubehör. Das Foto zeigt den gebürtigen Isländer (rechts) zusammen mit Detlef Friedrich, Leiter der Niederlassung Magdeburg und Buderus-Sportsponsor vor Ort.

Vier Kessel-Oldies mit „historischem Wirkungsgrad“



Den Vorgaben der EnEV werden sie wohl nicht mehr entsprechen können, für die Heizkessel-Historie dürften sie trotzdem noch einen hohen Wirkungsgrad aufweisen: Fast ein ganzes Jahrhundert haben die Buderus-Heizkessel, die gut erhalten in der ehemals kaiserlichen Festung Gentringen (heute Guetrange) in Lothringen/Frankreich stehen, auf dem Buckel. Die militärische Anlage wurde in der Zeit von 1899 bis 1905 erbaut, zwischen 1912 und 1916 erweitert und in dieser Zeit mit einer Zentralheizung ausgestattet. Die altehrwürdige 4-Kessel-Anlage erleichterte den rund 2.000 dort stationierten Soldaten den Aufenthalt in den überwiegend unterirdischen Anlagen, die in den 30er Jahren ein Bestandteil der französischen Maginot-Linie wurden. Dass die Kessel-Oldies die kriegerischen Auseinandersetzungen des vergangenen Jahrhunderts gut überstanden haben, davon kann sich jeder seit der Publikums-Öffnung der insgesamt 345 Hektar großen Festung in den 70er Jahren ein Bild machen.

Auf dem Typenschild ist auch das Unternehmen verewigt, das die Heizkessel seinerzeit installiert hat: Die Firma Käuffer & Co. in Mainz, die heute noch zum Buderus-Kundenkreis gehört.



Buderus auf der Intersolar: Noch besser als im Vorjahr

Die Zahlen sprechen für sich: Mit rund 12.000 Besuchern aus 50 Ländern und 263 Ausstellern aus 23 Nationen hat die Intersolar ihre Bedeutung als wichtigste Fachmesse der Solarbranche unterstrichen. Der entsprechend positiven Bilanz der Veranstalter konnte sich auch das Buderus-Messteam anschließen. Die Resonanz auf das Bran-

Kurz und knapp

chenereignis, das Ende Juni in Freiburg stattfand, war noch deutlich besser als im Vorjahr. Naturgemäß informierten sich am Buderus-Stand in Halle 2 hauptsächlich Fachbesucher über die innovative Entwicklung der Solartechnik. Die Sonnenkollektoren Logasol SKN 2.0 und SKS 3.0. standen dabei ebenso im Mittelpunkt wie die Regeltechnik für Solaranlagen, die Komplettstationen und die Photovoltaik-Module. Als Neuheit im Buderus-Solarprogramm rundete das kostengünstige Photovoltaik-System aleo PV das Messeprogramm ab. Am Buderus-Stand sorgten allerdings nicht nur die Systeme zur Wärmeerzeugung, sondern auch der „Wärmelieferant“ selbst für viel Interesse: Die informative Ausstellung „Sonne ist Leben“, die Buderus anlässlich des 25jährigen Bestehens des Tochterunternehmens Solar Diamant Systemtechnik GmbH initiiert hatte, war hier erstmalig nach ihrer Premiere in Düsseldorf zu sehen.

Neues VdZ-Infoblatt: Richtig dimensionieren



Modernisierungsmaßnahmen im Gebäudebestand – schon immer eines der wichtigsten Marktsegmente für die Heizungsbranche. Was beim Austausch alter Kessel alles beachtet werden muss, darüber informiert ein 6-seitiges Informationsblatt der Vereinigung der deutschen Zentralheizungswirtschaft VdZ. Anschaulich werden darin die Zusammenhänge von Kesseltechnik und Nutzungsgradverlauf sowie Berechnungsbeispiele zur Ermittlung der zu installierenden Heizleistung dargestellt. Wirtschaftlichkeitsüberlegun-

gen zur sinnvollen Reihenfolge der energieeinsparenden Maßnahmen runden die Broschüre ab. Das VdZ-Infoblatt mit dem vollständigen Titel „Die richtige Dimensionierung von Wärmeerzeugern bei der Modernisierung“ kann auf der Buderus-Website www.heiztechnik.buderus.de unter

- ▶ Fachinformationen
- ▶ Unterlagen
- ▶ Literatur Heizen/Heiztechnik
- ▶ Informationsschriften bestellt oder als pdf-Datei heruntergeladen werden.

Logano G135 und Logano plus GB135:

Ungewöhnlich wohnlich

Sie sind nicht nur wirtschaftlich und umweltfreundlich, sondern für Ölkessel auch außerordentlich leise und kompakt: Der Logano G135 und Logano plus GB135 fallen deshalb angenehm auf, weil sie nicht auffallen. Mit den beiden „Kompakten“ präsentiert Buderus zwei Ölheizkessel mit einer Reihe von guten Eigenschaften, die ansonsten mehr den gasbetriebenen Geräten zugeschrieben werden. Der geräuschminimierte Brenner, das ansprechende Design, der geringe Raumbedarf und der raumluftunabhängige Betrieb sorgen dafür, dass der Gussheizkessel G135 und die Brennwertvariante GB135 ohne Weiteres in den Hobbyraum oder auch in alle Ebenen des Wohnbereiches integriert werden können.

Beide Wärmeerzeuger lassen sich je nach Bedarf mit unterschiedlich großen Warmwasser-Speichern kombinieren. Sie werden wahlweise mit dem Logalux S135 oder S160 komplett verrohrt geliefert. In den fertig montierten Varianten Logano G135 T und Logano plus GB135 T ist das Zubehör wie Ausdehnungsgefäß, Umwälzpumpe oder die Heizkreisrohrgruppen bereits unter der weißen Abdeckung integriert. Ein weiterer Pluspunkt für den Raumstatus: Alle Anschlüsse sind nach oben ausgeführt, so dass beide Geräte wandbündig und platzsparend aufgestellt werden können. Erfolgt die Montage in schwer zugänglichen Räumen, lassen sich Kessel und Speicher problemlos wieder voneinander trennen. Natürlich

können beide Einheiten auch nebeneinander aufgestellt werden. Wo ein erhöhter Warmwasserbedarf besteht, werden der G135 und der GB135 alternativ durch die Warmwasser-Speicher Logalux SU 160 W, 200 W und 300 W ergänzt. Mit 160, 200 oder 300 Liter Inhalt kommen sie beispielsweise in Zwei- oder Mehrfamilienhäusern zum Einsatz.

Viel Leistung, wenig Schadstoffe

Neben der einfachen Handhabung und dem Design, das bereits mit dem „DESIGN PLUS ISH 2003“ ausgezeichnet wurde, überzeugt das kompakte Ölheizkessel-Duo von Buderus auch im Hinblick auf seine wirtschaftliche und umweltschonende Betriebsweise.





Platz ist in der „kleinsten Hütte“: Speziell dann, wenn der Raum knapp bemessen ist, bewähren sich der Logano G135 und der Logano plus GB135 durch ihre kompakte Bauweise.

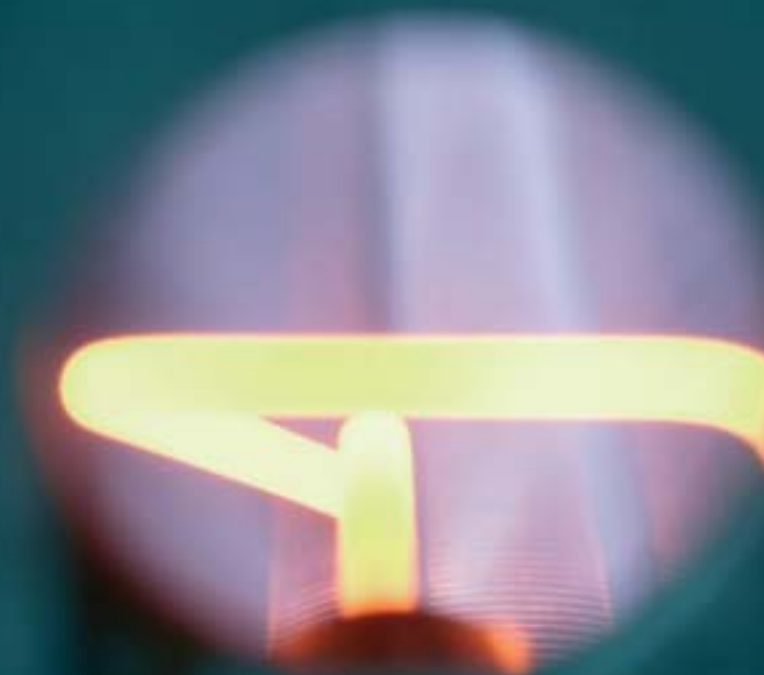
Außen kompakt, innen mit modernster Technik: Bei der Schulung steht das Innenleben der Ölkessel G135 und GB135 im Mittelpunkt.



Der Niedertemperaturheizkessel Logano G135 (25 kW) und der Brennwertkessel Logano plus GB135 (18 kW) sind mit dem Blaubrenner Logatop BZ1.0 ausgerüstet. Der zweistufige Betrieb des Brenners erlaubt eine exakte Anpassung an den jeweiligen Wärmebedarf des Gebäudes und sorgt damit für eine besonders gute Energieverwertung. Der Logatop BZ1.0 kann universell mit marktüblichem oder schwefelarmem Heizöl betrieben werden und gewährleistet eine praktisch rußfreie Verbrennung mit geringen NO_x und CO-Werten. Die Geräuschoptimierung

des Brenners und die geschlossene Bauweise machen den G135 und den GB135 zu den mit Abstand leisesten Ölheizkesseln im Buderus-Programm. Insgesamt liegt der Schallpegel im Vergleich zu einem herkömmlichen Gerät um bis zu 50 Prozent niedriger.

Die Energieausbeute kann sich ebenfalls sehen lassen: Beim Niedertemperaturheizkessel G135 betragen die Normnutzungsgrade bis zu 96 Prozent, die Brennwert-Variante GB135 bringt es sogar auf 99 Prozent.



Multigas: Selbsttätige Anpassung an unterschiedliche Erdgas-Beschaffenheiten

Dass Erdgas voll im Trend liegt, ist vor allem dem Fortschritt bei den Verbrennungstechniken und dem stetigen Ausbau der Versorgungsnetze zu verdanken. Diese Entwicklung schafft aber auch neue Anforderungen: Während der Heizwert des meistgenutzten Brennstoffs für die Wohnraumbeheizung heute bereits auf nationaler Ebene sehr unterschiedlich sein kann, wird ein liberalisierter europäischer Markt mit vielen verschiedenen Gas-Quellen künftig noch größere Ansprüche an die Heizungstechnik stellen. Die multigas-Technik des Heizkessels Logano G134 multigas von Buderus trägt dieser Entwicklung Rechnung: Sie ermöglicht den reibungslosen und effektiven Heizungsbetrieb, ohne dass dazu eine manuelle Einstellung des Brenners auf die jeweils vorliegende Gasart notwendig ist.

Der Logano G134 multigas macht die manuelle Einstellung auf die vorliegende Gasart überflüssig.



der jeweiligen Gasart einen Fixpunkt dar. Wenn der Wobbeindex unter den der Einstellung zugrunde liegenden Wert sinkt, entsteht ein an Gas mageres Verbrennungsgemisch, das höhere CO-Werte, niedrigere Leistung, größere Abgasverluste und damit einen geringeren Wirkungsgrad zur Folge hat. Steigt der Wobbeindex über den Einstellwert hinaus, ergeben sich aus dem an Gas fetteren Verbrennungsgemisch höhere NO_x-Emissionen.

Sofort betriebsbereit

Dank der automatischen Anpassung des multigas-Brenners an die jeweilige Gasbeschaffenheit treten diese Probleme nicht mehr auf. Der Logano G134

Ein Blick in den Brennraum: Der selbstregelnde Brenner des G134 multigas im Betrieb.



Ein Europa mit vielen verschiedenen Energiequellen wird künftig noch größere Ansprüche an die Heizungstechnik stellen.

Der G134 multigas verfügt über einen vom Flammen-Ionisationssignal geführten, selbstregelnden Brenner, der sich automatisch an die in Europa eingesetzten Erdgas-Beschaffenheiten anpasst. Der Heizungsfachmann kann sich somit auch die Erkundigungen über die regionale Erdgas-Beschaffenheit beim örtlichen Energieversorger sparen.

Automatische Einstellung ohne Kompromisse

Der Wegfall der Einstellarbeiten ist allerdings nicht der einzige Pluspunkt, der die multigas-Technik zu einer richtungsweisenden Perspektive macht. Die manuelle Abstimmung herkömmlicher Brenner auf die jeweilige Gasart gewährleistet zwar die Gebrauchsfähigkeit des Heizkessels, nicht unbedingt aber auch die optimale Verbrennung mit den größten Wirkungsgraden und den kleinstmöglichen Emissionen. Die möglichen Brennereinstellungen auf die Kategorien E und LL stellen innerhalb des Wobbeindexbereiches

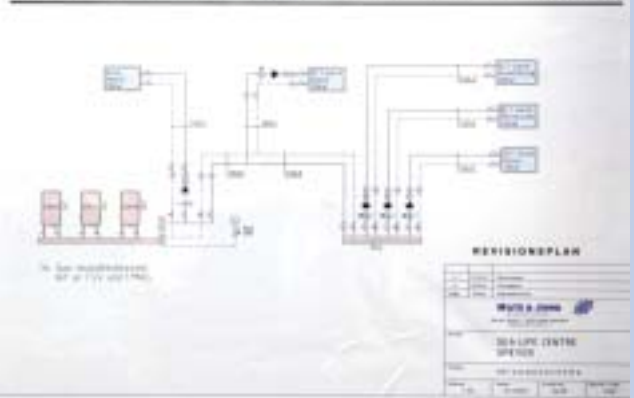
multigas ist nach dem Anschluss nicht nur sofort betriebsbereit, er zeichnet sich auch durch eine gleichbleibende Verbrennungsqualität mit konstanter Leistung, einen hohen Wirkungsgrad sowie geringe Emissionen aus. Bei Leistungsgrößen von 15 bis 35 kW beträgt der Normnutzungsgrad 94 Prozent. Das integrierte Wasserleitsystem Thermostream, das verstärkt vor Schwitzwasserbildung im Kesselinnern schützt, und die exakt angepasste Systemtechnik mit komfortabler Regelung und Warmwasser-Speicher sind weitere Punkte, die für den G134 multigas sprechen.

Sea-Life:

Heizungs-„Hai-Tech“ für 3.000 Wasser- bewohner

Fast wie in einem Science-Fiction-Film: Eindrucksvolle Einblicke in die Unterwasserwelt erlaubt das Sea-Life aus ungewöhnlicher Perspektive. Die Heizungstechnik trägt dazu bei, dass sich die Meeresbewohner in ihrem Element sicher und wohl fühlen können.

ANLAGENSCHEMA - HEIZUNG





Die Meeresbewohner haben es gerne etwas kälter. 13,5 Grad Celsius muss die Temperatur im Salzwasseraquarium des „Sea-Life“ in Speyer betragen, damit die Unterwasserwelt im Gleichgewicht bleibt. Statt Heizung ist also eher Kühlung angesagt. Weil die schätzungsweise rund 300.000 jährlichen Besucher es aber zumeist etwas wärmer lieben, kommt der zuverlässigen und umweltfreundlichen Heizungs-technik von Buderus oberhalb des Wasserspiegels eine weit-aus größere Bedeutung zu.

Der Tunnel durch das Atlantikbecken gehört zu den Hauptattraktionen im Sea-Life in Speyer.

Seit Ostern 2003 lädt das Sea-Life in Speyer zum Abtauchen in die faszinierende Unterwasserwelt seines 1.700 Quadratmeter großen Süß- und Meerwasseraquariums ein. Rund 3.000 Tiere aus über 100 Arten können dort in einer Umgebung beobachtet werden, die ihren natürlichen Lebensräumen in 24 Becken detailgetreu nachgebildet wurde. Die Reise in die Unterwasserwelt beginnt in den Bergen, folgt dem

Lauf des Rheins in die Nordsee und führt weiter in den Atlantik. Ein gläserner Tunnel durch das fünf Meter tiefe Atlantikbecken ermöglicht ganz neue Perspektiven und Einblicke in die Meereswelt. Das Sea-Life soll nicht nur Unterhaltungscharakter haben, sondern auch das Bewusstsein für die Erhaltung und den Schutz der heimischen Gewässer wecken.



Die umweltfreundliche Heizungstechnik von Buderus fügt sich gut in das Gesamtkonzept des Sea-Life ein. Drei Brennwertkessel Logamax plus GB112 beheizen wirtschaftlich alle Räume, die nicht den Meeresbewohnern vorbehalten sind.

Ganz in diesem Sinne betreibt Greenpeace als Kooperationspartner des Sea-Life einen eigenen Ausstellungsabschnitt, der sich mit der Überfischung der Meere befasst.

Umweltschutz im Mittelpunkt

Der Umweltschutzgedanke stand bereits bei der Auswahl der Materialien und Technologien in der Planungs- und Bauphase des insgesamt 16. Sea-Life-Aquariums in Europa im Mittelpunkt. Dabei wurden beispielsweise nur heimische, schnell nachwachsende Holzarten eingesetzt. Die Heizungstechnik von Buderus, die von der Matz & Jung GmbH Gebäudetechnik aus Landau in Speyer installiert wurde, fügt sich gut in dieses Bild ein. Drei Brennwertkessel vom Typ Logamax plus GB112 mit einer Leistung von jeweils 60 kW sorgen in Kaskadenschaltung für eine umweltschonende und wirtschaftliche Beheizung derjenigen Bereiche, die



Die Steuerung der Kaskadenschaltung und die Überwachung der exakten Raumtemperatur gehören zu den wichtigsten Aufgaben des Buderus-Regelsystems Logamatic 4000 im Sea-Life.



nicht speziell den Meeresbewohnern vorbehalten sind. Die Ausstellungen, das Restaurant, der Souvenir-Shop, weitere Erlebnissräume und die technischen Abteilungen werden vom zentralen Technikbereich aus mit Wärme versorgt. Die Brennwerttechnik bewährt sich auch hier: Der Logamax plus GB112 spart im Vergleich zu herkömmlichen Heizkesseln zwischen 10 bis 14 Prozent Heizkosten und senkt die Umweltbelastung durch seine niedrigen Schadstoffwerte. Ausschlaggebend ist hier der modulierende Vormischbrenner, der mit einer Modulationsbreite von 30 bis 100 Prozent arbeitet. Bei der Wärmeverteilung vor Ort wurde ebenfalls auf bewährte Heizungstechnik gesetzt: Insgesamt 30 Logatrend K-Profil Heizkörper installierte die Matz & Jung GmbH im Sea-Life in Speyer.

Sicherheit durch Regelungstechnik

Weil sich Rochen, Katzenhai und Co. in ihrem Element sicher und wohl fühlen sollen, legen die Betreiber der „Merlin Entertainments Group“ großen Wert auf modernste Versorgungstechnik. Der zuverlässigen Regelungstechnik vom Systemanbieter Buderus kommt dabei eine besondere Bedeutung zu: Damit sich die Temperatur im Süßwasseraquarium nicht über 12,5 Grad Celsius und im Salzwasseraquarium nicht über 13,5 Grad Celsius erhöhen kann, müssen auch die Raumtemperaturen ständig überwacht und konstant gehalten werden. Diese Aufgabe unterstützt das Buderus-Regelsystem Logamatic 4000, das auch für die Kaskadenschaltung der drei GB112 zuständig ist, für den heizungsseitigen Bereich. Das Heizungs-„Hai-Tech“ von Buderus dient so gleichzeitig den Wasserbewohnern wie auch den Sea-Life-Besuchern.



In insgesamt 24 themenbezogenen Becken können die Meeresbewohner in ihrem Element beobachtet werden.

Richtigstellung zu Buderus Magazin 2/2003:

In die Projektbeschreibung „Großprojekt Burgholzhof“ der vorigen Ausgabe sind irrtümlich Daten eines anderen Projektes geraten. Statt der angegebenen 50 Prozent

solaren Deckungsanteils handelt es sich um ca. 8 Prozent solare Abdeckung. Wir bitten das Versehen zu entschuldigen.



Indianerlager im größten Freizeitpark:

Buderus bringt Wärme



Der Wilde Westen mitten in Deutschland: Beim Anblick des Tipi-Dorfes im Europa-Park schlägt das Herz der Freizeit-Krieger höher.

Indianer-Herz kennt keinen Schmerz – aber wenn nachts die Füße kalt werden und die morgendliche Dusche noch kälter ist, hört der Spaß auch für einen eingefleischten

Freizeit-Krieger auf. Im Indianer-Tipidorf, das im Frühjahr 2003 als neue Attraktion im Europa-Park in Rust eröffnet wurde, ist deshalb für alles gesorgt. Dank moderner Heiztechnik von Buderus dürfen sich die Gäste in den kühleren Stunden auch dann noch wohl fühlen, wenn die romantischen Lagerfeuer schon längst erloschen sind.



in jedes Zelt



Wasch- und Duschräume im Blockhaus-Stil: Die „festen Behausungen“ bieten Platz für die Heizungstechnik des Tipi-Dorfes. 16 Logasol SKS 3.0 fangen Sonne für die Warmwasserversorgung ein.

Für die Beheizung der Tipis an den kühleren Prärie-Tagen ist hauptsächlich der Logamax plus GB112 von Buderus zuständig.

Spätestens seit Karl May ist „Tipi“ kein Fremdwort mehr. Im Camp-Resort, das den Europa-Park-Gästen Übernachtungsmöglichkeiten für den Aufenthalt in Deutschlands größtem Themen- und Erlebnispark bietet, stehen 22 dieser kegelförmigen Indianer-Zelte mit insgesamt 194 Betten. Das Management des Parks setzt dabei aber nicht nur auf Abenteuerstimmung, sondern auch auf den nötigen Komfort. Die Franz Herbsttritt GmbH wurde daher mit der Planung und Ausführung einer Heizungsanlage beauftragt, die ebenso den Ansprüchen moderner Hobby-Indianer wie auch wirtschaftlichen und umweltfreundlichen Kriterien gerecht wird. Dabei bewies das Herbolzheimer Fachunternehmen, dass es auch mit knappen Zeitplänen nicht auf dem Kriegsfuß steht. Pünktlich zur Eröffnung des Indianer-Lagers, bei der übrigens kein geringerer Häuptling als Winnetou Pierre Brice auf der Gästeliste stand, waren die heizungstechnischen Anlagen fertig gestellt.

16 Sonnenfänger

Insgesamt 16 Logasol SKS 3.0 Sonnenkollektoren von Buderus fangen nun im Sommer ausreichend Sonnenenergie ein, um die Gäste vor oder nach einem erlebnisreichen Tag im Freizeitpark mit warmem Wasser zu versorgen. Je nach Sonneneinstrahlung hat die Solaranlage auch in den kühleren Jahreszeiten noch einen gewichtigen Anteil an der Wassererwärmung. Die Hochleistungs-Flachkollektoren wurden auf den stilechten Western-Blockhäusern, in denen u.a. die Wasch- und Duschräume für die Anlage untergebracht sind, montiert. Dort sind auch der Heizkessel und drei Wasserspeicher mit einer Kapazität von jeweils 1.000 Litern zu finden. Der Logamax plus GB112 von Buderus sorgt mit 43 kW-Leistung für die Beheizung der Tipis sowie Wärme und Warmwasser in den Blockhäusern, wenn die „Präriesonne“ nicht mehr die erforderliche Intensität aufbringt. Dank der genau abgestimmten Systemkom-

ponenten und der durchdachten Regelung ist die Betriebsweise des Gas-Brennwertkessels immer exakt an den vorhandenen Wärmebedarf angepasst. Der universelle Brennerautomat UBA koordiniert dabei den stufenlos modulierenden Betrieb des Keramik-Flächenbrenners, der mit besonders geringen Emissionen arbeitet. Der Normnutzungsgrad des GB112 beträgt bis zu 109 Prozent.

Sichere und zuverlässige Wärme

Bei aller Wild-West-Romantik: Offene Feuerstätten gibt es in den Tipis natürlich nicht. Wenn sich die Freizeit-Indianer zur Nachtruhe versammeln, verbreiten Logatrend-Flachheizkörper von Buderus wohlige, sichere und konstante Wärme.

Leistungszuschlag für die Trinkwassererwärmung

Leistungszuschläge für den Heizkessel, d. h. eine über die statische Gebäudeheizlast nach DIN 4701 Teil 1 hinausgehende Leistungsdimensionierung ist bei „freier“, nicht auf einer Richtlinienvorgabe basierender Handhabung ein unter Umständen riskantes Unterfangen.



Um den Warmwasserkomfort zu sichern, sind die Leistungsanforderungen nach DIN 4708 Teil 2 zu berücksichtigen.



Forschung und Technik

Einschweißen des die Heizleistung übertragenden Wärmetauschers.

„Lichtblicke“ in Sachen Warmwasser: Bei der Speicherfertigung im Buderus-Werk Eibelshausen werden hochwertige Materialien und modernste Technik auf einen Nenner gebracht.

Das gilt für das Vorsehen wie auch das Weglassen eines Leistungszuschlags, denn: Immer noch werden Leistungszuschläge einerseits als die Wirtschaftlichkeit minderndes „Überdimensionieren“ bewertet, andererseits sind im Zuge hochwärmegedämmter Gebäude Leistungszuschläge für die Trinkwassererwärmung und zum Ausgleich von Heizpausen im Interesse der Komfort-erhaltung unabdingbar.

Nicht näher ausgeführte, und im Gegensatz zu anderen Veröffentlichungen stehende, sehr geringe Leistungszuschläge für das Aufheizen nach Heizunterbrechungen sind in DIN EN 12831 zu finden. Klar geregelt sind dagegen Zuschläge für eine der zentralen Heizungsanlage zugeordneten Trinkwassererwärmung. Grundlage ist die DIN 4708 Teil 2.

Diese allgemein anerkannte technische Regel sollte nicht nur im Interesse der Komfortsicherung unbedingt beachtet werden.

Anforderungen der DIN 4708 Teil 2 an die Wärmeerzeugerleistung

Die Norm stellt bezüglich der Wärmeerzeugerleistung zwei Forderungen:

Erste Forderung:

Die Kesselleistung Q_K muss größer oder zumindest gleich der zur Erbringung der Speicher-Leistungskennzahl N_L erforderlichen Dauerleistung Q_D sein.

$$Q_K \geq Q_D$$

Zweite Forderung:

Wärmeerzeugungsanlagen, die sowohl der Zentralheizung als auch der Wassererwärmung dienen, müssen zu dem nach DIN 4701 Teil 1 ermittelten Gebäudewärmebedarf $Q_{N, Geb}$ die zusätzliche Leistung Q_{WW} erbringen.

$$Q_K \geq Q_{N, Geb} + Q_{WW}$$

Die Forderungen enthalten die drei Leistungsgrößen Dauerleistung (Q_D), Normheizleistung ($Q_{n, Geb}$) und die Warmwasser-Zusatzleistung (Q_{WW}).



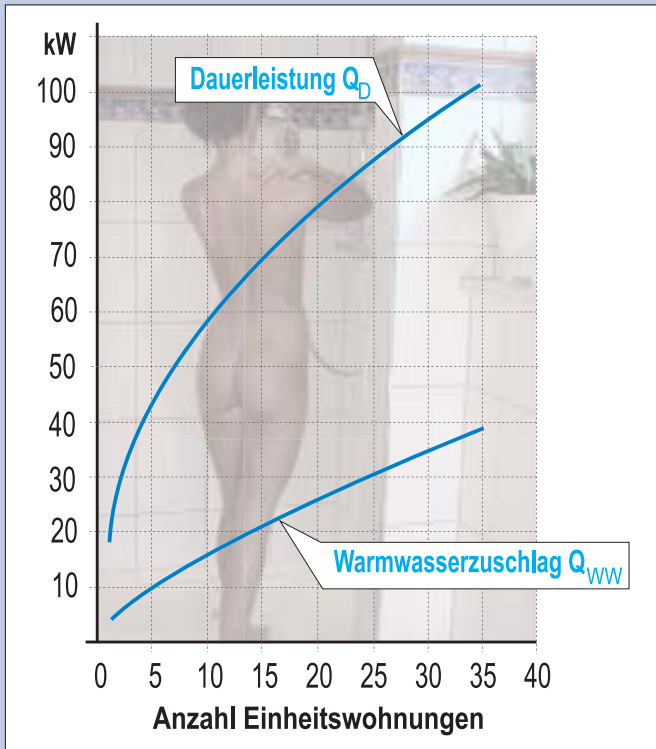


Bild 1: Dauerleistung und Warmwasserzuschlag entsprechend DIN 4708 Teil 2. Geglätteter Verlauf, basierend auf Buderus-Produktdaten.

Q_D und Q_{WW} ermitteln sich nach Vorgaben der Norm in Abhängigkeit der Anzahl zu versorgender „Einheitswohnungen“. Beide Leistungsgrößen lassen sich somit als Kurvenzug darstellen

(Bild 1). Bei der Einheitswohnung handelt es sich um eine normierte Wohnung mit vier Räumen, von 3,5 Personen belegt und mit einem auf das Wannensbad bezogenen 10-minütigen Spitzenbedarf von 5,82 kWh.

Als Warmwasser-Speicher sind solche einzusetzen, deren „Leistungskennzahl“ gleich oder größer der Anzahl Einheitswohnungen ist.

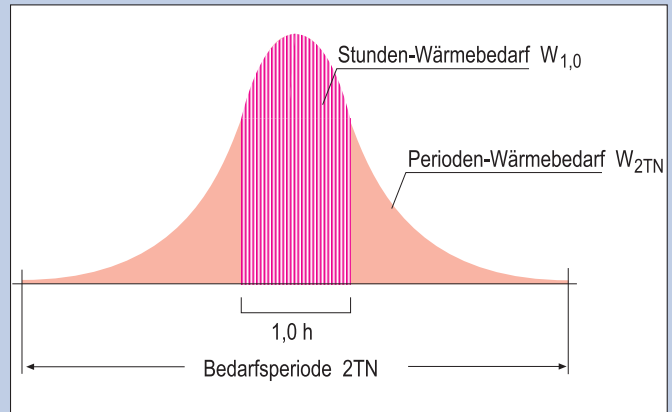
Zu Bild 1 im Einzelnen:

Die nach der ersten Forderung zur Erbringung der Leistungskennzahl erforderliche Dauerleistung Q_D ist entsprechenden Herstellerunterlagen zu entnehmen. **Tabelle 1** gibt für 1, 10 und 35 Einheitswohnungen beispielhaft die geeignete Speichergröße mit der zugehörigen Dauerleistung nach Buderus-Unterlagen wider.

Aus diesen drei Punkten ist der, allerdings etwas geglättete, Kurvenzug in Bild 1 konstruiert. Mit konkreten Produktdaten können sich Sprünge ergeben, außerdem variieren die Werte von Hersteller zu Hersteller.

Anzahl der Einheitswohnungen	N	1	10,0	35,0	
Speicher-Leistungskennzahl	N_L	1	10,1	35,6	
Speichervolumen	V_S	110	300,0	2 x 500	Ltr.
Dauerleistung	Q_D	19	61,0	101,0	kW

Tabelle 1



Anzahl Einheitswohnungen	N	1	10	35	
Perioden-Wärmebedarf	W_{2TN}	11,5	80	240	kWh
Bedarfsperiode	$2TN$	3,7	5,8	6,5	h
Stunden-Wärmebedarf	$W_{1,0}$	9	41	100	kWh

Bild 2: Warmwasser-Bedarfsverteilung nach DIN 4708 Teil 1.

Mit Forderung „Zwei“ wird der dem Gebäudebedarf zuzurechnende „Warmwasserzuschlag“ Q_{WW} ins Spiel gebracht. Teil 2 der DIN gibt hierzu folgende Formel an:

$$Q_{WW} = \frac{W_{1,0} - C + W_{2TN} / 2TN * (2TN - 1)}{2TN}$$

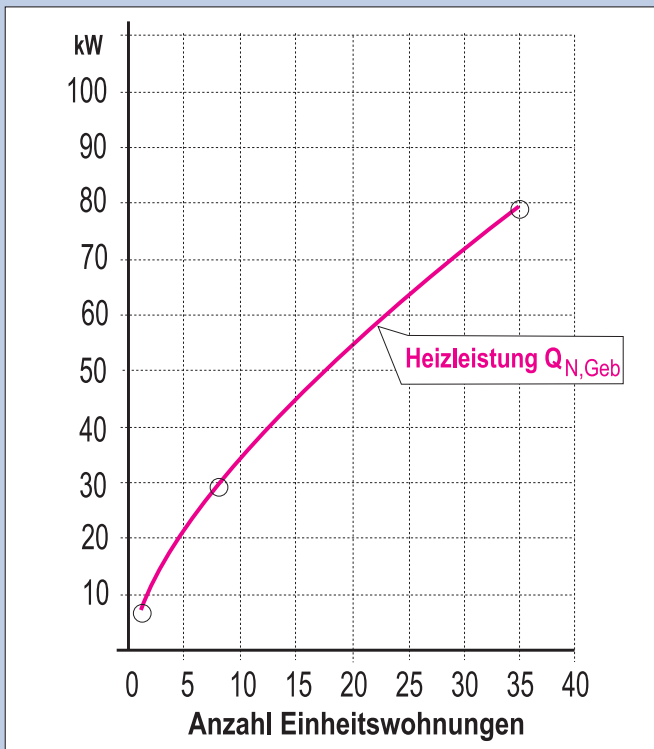
Die Erläuterung der Formelzeichen liefert **Bild 2**. Die Wärmemengen (W_{2TN}) und Zeitspannen ($2TN$) sind der DIN zu entnehmen. In der dem Bild angefügten Tabelle sind wiederum Werte für 1, 10 und 35 Einheitswohnungen eingetragen.

Die Speicherkapazität C errechnet sich mit der bekannten Beziehung

$$C = V_S * c * \Delta\vartheta, \text{ wobei } \Delta\vartheta = 50 \text{ K.}$$

C hat nur etwa bis zur Leistungskennzahl 3 einen größeren Einfluss.

Im Grundsatz, und etwas vereinfacht dargestellt, ist der Warmwasserzuschlag die Leistungsgröße, die den über die Bedarfsperiode glockenförmig



Gebäude		1 FH	8 FH	35 FH
Wohnfläche	m ²	135	740	2.320
A/V-Verhältnis	m ⁻¹	0,82	0,5	0,45
spez. Wärmebedarf	kw/(m ² a)	82	70	61
Normheizleistung	kW	6,2	29	79

Bild 3: Aus drei realen Objektgrößen konstruierter Verlauf der Normheizleistung.

(diskontinuierlich) verteilten Warmwasser-Energiebedarf W_{2TN} über den gleichen Zeitraum hinweg stetig (kontinuierlich) ersetzt. Die zusätzlich zum Gebäudebedarf aufzubringende Warmwasser-Energiemenge führt so auf der Wärmeerzeugerseite zu keinem Defizit.

Schließlich noch folgender Hinweis: Wegen der „Stetigkeit“ des Wasserzuschlags hat die formelmäßig mögliche „Grenzbetrachtung“ mit $C = 0$, d. h. Wassererwärmung im Durchfluss, keine praktische Bedeutung. Hier ist immer der Spitzenleistungsbedarf anzusetzen. Die Formel ist folglich nur in Verbindung mit Warmwasser-Speichern und deren definierter Leistungszahl anwendbar.

Interessant ist nun, in welcher Relation die Leistungsgrößen Q_D und Q_{WW} zu

dem in der zweiten Forderung enthaltenen Gebäudewärmebedarf $Q_{N,Geb}$ stehen. Nun ist ein Zusammenhang zwischen Normheizleistung und der Anzahl Einheitswohnungen wegen der Vielgestaltigkeit baulicher Ausführungsformen natürlich nicht gegeben. Es ist aber möglich, entsprechende Annahmen zu treffen oder auch Objektdaten heranzuziehen und so einen Zusammenhang zu konstruieren.

Bild 3 zeigt beispielhaft einen solchen, nicht allgemeingültig zu nehmenden, aber doch praxisnahen Zusammenhang.

Bild 4 zeigt schließlich alle drei von der ersten und zweiten Forderung der DIN betroffenen Leistungen in ihrer Relation zueinander. Die grau hinterlegte Fläche verdeutlicht das von der Objektgröße abhängige Zusammenwirken

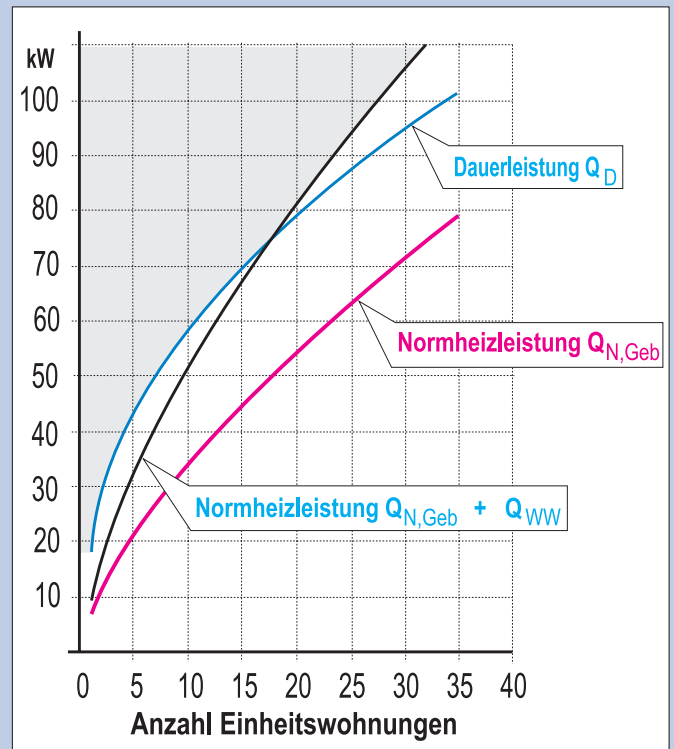


Bild 4: Wärmeerzeugerleistung nach Anforderung DIN 4708. Die grau hinterlegte Fläche bezeichnet den auf die Beispieldaten bezogenen zulässigen Leistungsbereich.

der beiden DIN- Forderungen auf die Leistungsdimensionierung des Wärmeerzeugers.

So wird, zumindest in Verbindung mit neueren Gebäuden, die „erste Forderung“ die Leistungsbemessung des Wärmeerzeugers im Bereich vom Einfamilienhaus bis hin zum mittleren Mehrfamilienhaus prägen, darüber dann der zur Vermeidung thermischer Gebäudedefizite notwendige Warmwasserzuschlag auf die Normheizleistung des Gebäudes.

Auch wenn, wie schon angemerkt, das Ergebnis in der quantitativen Aussage nicht verallgemeinert werden kann, so ist doch eine Dominanz der Warmwasseranforderungen gegenüber dem Gebäudebedarf, praktisch unabhängig von der Objektgröße, kaum mehr zu übersehen. Ob die ebenfalls zu berücksichtigenden dynamischen Leistungsanforderungen der Gebäudebeheizung teilweise oder ganz damit „verrechnet“ werden können, ist eine im Weiteren noch zu klärende Frage.



Stellvertretend für den gesamten Unternehmensverbund der bad & heizung concept AG nahm Aktionär Dipl.-Ing. Eberhard Bürgel aus Nienburg (2. v. l.) die Auszeichnung als „Wissensmanager des Jahres“ von Wirtschaftsstaatssekretär Rezzo Schlauch (3. v. l.) entgegen. In den Chancen, die sich ergeben, wenn in einer professionell vernetzten Gemeinschaft jeder sein Wissen zum Nutzen aller einbringt, sieht der Preisträger einen großen Vorteil für die Betriebe: „Neue Arbeits- und Organisationsabläufe steigern die Zuverlässigkeit und Sicherheit im Auftragsablauf für Büro und Monteure. Durch den Wissensvorsprung bei Neuheiten oder alternativen Energien können Fehler vermieden und Kosten reduziert werden.“

**wissens
manager**
DES JAHRES 2002

„Wissensmanager des Jahres“

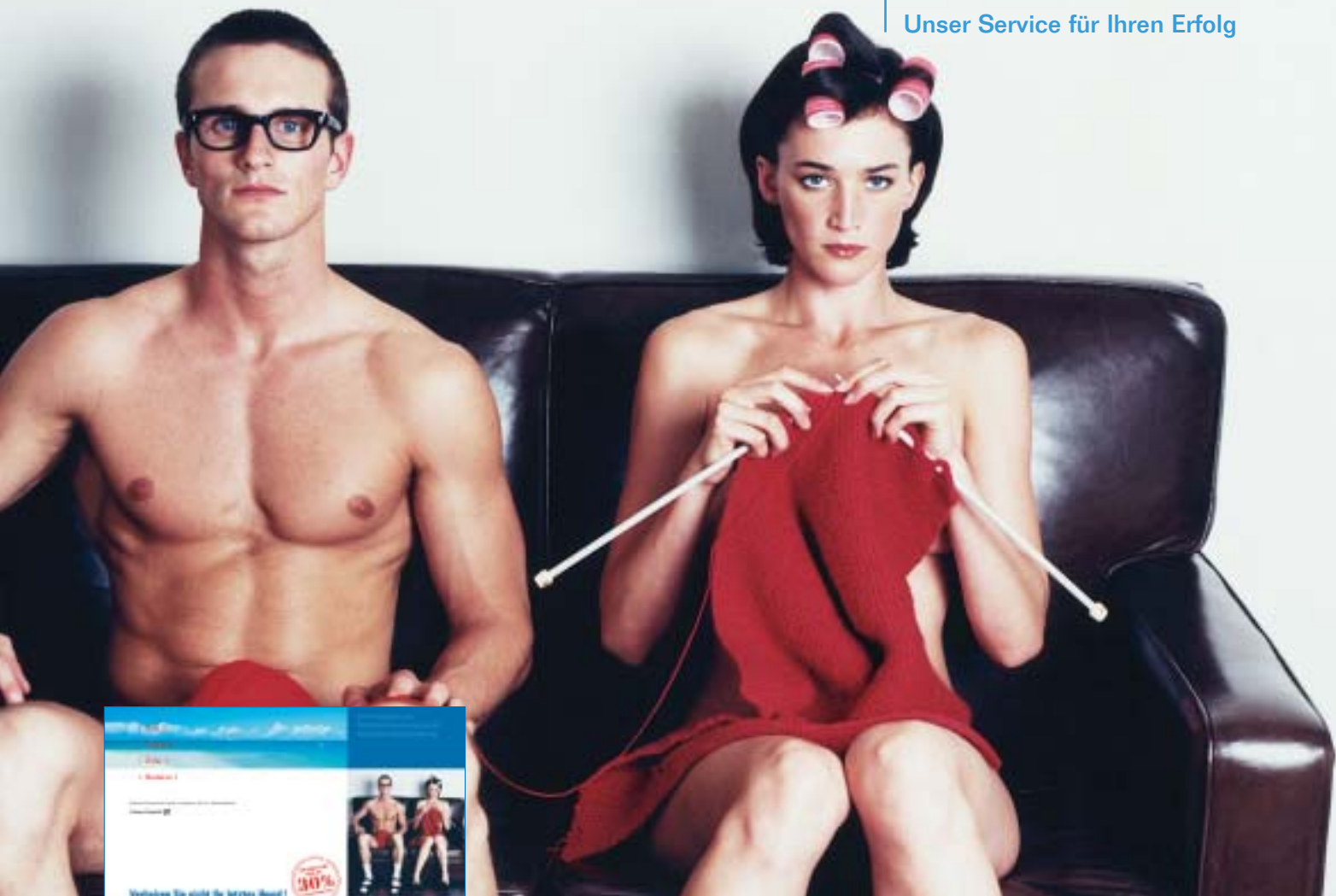
Auszeichnung für bad & heizung concept AG

Gemeinsam stark – ein vielzitiertes Motto, das aber nur selten so konsequent und erfolgreich umgesetzt wird wie von den Aktionären des Unternehmensverbundes bad & heizung concept AG. Dieser bundesweite Zusammenschluss freier Unternehmer aus der Heizungs- und Sanitärbranche unter einem eigenständigen Markenzeichen belegt, dass eine Gruppe tatsächlich mehr sein kann als die Summe ihrer einzelnen Mitglieder.

Kleine und mittelständische Fachhandwerksbetriebe, die sich diesem Verbund anschließen, entwickeln als gleichberechtigte Partner Vermarktungsstrategien, Qualifizierungskonzepte und Organisationshilfen, wobei das Spektrum vom Austausch detaillierter Installationstipps bis zur professionellen Marktbeobachtung reichen kann. Bei Schulungs- und Weiterbildungsangeboten lassen sich die Synergien der Gemeinschaft ebenso nutzen wie beim Entwickeln neuer Ideen zur Kunden-

werbung und -bindung oder bei der Optimierung von Organisationsabläufen. Erfahrungen, Problemlösungen und Arbeitshilfen können innerhalb der Gruppe schnell per Extranet/Intranet ausgetauscht werden. Da jeweils nur ein Fachhandwerksbetrieb aus einer Region Mitglied der bad & heizung concept AG werden kann, sind Konkurrenz-Konflikte ausgeschlossen. Gerade das durchdachte Netzwerk, bei dem das Wissen Einzelner zum Nutzen aller eingesetzt werden kann, überzeugte die Jury des gemeinsam von Com-

merzbank, „impulse“ und der „Financial Times Deutschland“ ausgelobten Preises „Wissensmanager des Jahres“. In der Kategorie „bis 50 Mitarbeiter“ setzten sich die Mitgliedsbetriebe gegen rund 60 weitere Kandidaten durch und erhielten Anfang des Jahres von Wirtschaftsstaatssekretär Rezzo Schlauch diese Auszeichnung überreicht. Interessierte Unternehmen, die sich über die Mitgliedsvoraussetzungen informieren möchten, können über www.bad-heizung.de Kontakt aufnehmen.



„Verheizen Sie nicht Ihr letztes Hemd“

Erster Preis für Mailing-Aktion

Wie wichtig es ist, beim Marketing an einem Strang zu ziehen, wissen natürlich auch die Marktpartner von Buderus. Wer heute die Verbraucher ansprechen möchte, kommt als Einzelkämpfer nicht mehr weit – schon gar nicht mit Konzepten „von der Stange“. Erfolg beruht vor allem auf guten Ideen. Und solch eine innovative Marketingmaßnahme von Buderus wurde jetzt mit einem ersten Platz belohnt.

Ein unbekleidetes Pärchen auf einem Sofa, die Blößen notdürftig durch das Strickzeug der Dame bedeckend: ein Anzeigenmotiv für Heiztechnik, das für Schmunzeln, aber durchaus auch für kontroverse Gespräche sorgte. „Verheizen Sie nicht Ihr letztes Hemd“ hieß der dazugehörige Slogan, mit dem

Buderus letztes Jahr im Rahmen einer Mailing-Aktion auf die verschärften Abgasverlustwerte nach BImSchV hinwies. Beim „Mailing-Wettbewerb 2003“ der Deutschen Post, der besonders gelungene Direktmarketing-Aktionen prämiert, kam diese Aktion in der Kategorie „Teiladressiertes Mailing“ auf

Rang eins. Dabei konnten Mailings namhafter Markenanbieter auf die Plätze verwiesen werden. Auf den Wettbewerbs-Aufruf, die „Schätze des Direktmarketing“ vorzustellen, waren über 760 Beiträge eingereicht worden.



Buderus Service-Center:

24 Stunden am heißen Draht

Der Endkunde mit der Erdgas-Heizung schien etwas besorgt. „Kann mir das Gas in den Heizkörpern eigentlich gefährlich werden?“ Ralf Brandner konnte den Hausbesitzer beruhigen – und sich ein Schmunzeln nicht verkneifen. Für den Mitarbeiter des Buderus Service-Centers Gießen sind Anfragen dieser Art natürlich eher die Ausnahme. Anrufe bekommt er hauptsächlich von denjenigen, für die die kompetente Service-Nummer auch eingerichtet wurde: Von den Fachleuten in Sachen Heizungsbau.

„Eindeutiger Schwerpunkt ist die Unterstützung für den Heizungsbauer vor Ort,“ bestätigt Uwe Scholz, Leiter des Service-Centers Gießen, das 1996 als erstes von heute bundesweit 10 Service-Centern „ans Netz“ ging. 24 Stunden am Tag und an sieben Tagen in der Woche stehen technische Berater bereit, um bei technischen Problemen und Fragen zu Buderus-Heizungsanlagen oder bei der Ersatzteilbestellung telefonisch aktiv zu werden. Die heiße Phase beginnt genau dann, wenn es draußen kälter wird. Beispiel Gießen: Während im relativ ruhigen Sommerbetrieb mit immerhin rund 200 Anrufen täglich zu rechnen ist, klingelt das Telefon im Service-Center von Oktober bis April bis zu 800 Mal. Das Spektrum der vorgetragenen Probleme reicht dabei von Brennerstörungen über Fragen zur Umstellung von Winter- auf Sommerbetrieb (und umgekehrt) bis hin zur Einrichtung der digitalen Regelungstechnik, die für manchen Anrufer noch



Center groß geschrieben. Die Ausbildung im Buderus-eigenen Informationszentrum mit einer achtwöchigen Schulung ist dabei ebenso obligatorisch wie die jährlichen Aufbauschulungen. Weitere Schulungen zu bestimmten Heiztechnik-Themen wie Brennwerttechnik oder Solarenergie ergänzen das umfassende Know-how des Teams.

Immer am heißen Draht: Bis zu 800 Mal täglich klingelt das Telefon im Service-Center Gießen.

Ersatzteilbeschaffung über Nacht

Für schnelle Hilfe sorgt auch die Ausstattung der Service-Fahrzeuge, mit denen die Außendienst-Mitarbeiter ihren Einsatzort ansteuern. Die Fahrzeuge sind grundsätzlich mit dem erforderlichen Werkzeug, Messgeräten und den gängigsten Ersatzteilen für die Heiztechnik von Buderus ausgerüstet. Wird im Service-Center anhand der EDV festgestellt, dass erforderliche Teile für das bestehende Problem nicht an Bord sind, aktiviert der Berater die Nachtversorgung. Bestellungen bis 18 Uhr werden von der Ersatzteil-Zentrale direkt zum Wohnort des Kundendienst-Technikers geliefert und per Zweitschlüssel im Service-Fahrzeug deponiert. Ob die „Hei(n)zelmännchen“ über Nacht aktiv waren, weiß der Kundendienst-Techniker schon, bevor er morgens in sein Auto steigt – er bekommt den Lieferschein per Fax.

Technischer Service nach Kundenwunsch

Natürlich kann sich die Heizungsfirma auf den Service von Buderus verlassen – und das nicht nur in besonders kniffligen Fällen. Buderus bietet zur Unterstützung von Heizungsfirmen Arbeiten wie die Inbetriebnahmen oder den Austausch von Regelgeräten an. Um es für die Heizungsfachbetriebe noch einfacher zu machen, hat Buderus dazu einen 20seitigen Katalog herausgegeben, in dem alle Leistungen rund um Montage, Inbetriebnahme, Modernisierung und Reparatur mit den jeweiligen Preisen aufgeführt sind. Der Katalog kann über die zuständige Buderus-Niederlassung bezogen werden.



Alles an Bord: Die Service-Fahrzeuge sind mit Werkzeug und den gängigsten Ersatzteilen für Buderus-Heizkessel ausgestattet.



In den meisten Fällen kann schnell und unproblematisch per Telefon geholfen werden.

Neuland ist. „Zu den Regelsystemen Logamatic 2000, Logamatic 4000 und seit einiger Zeit auch zum neuen Energie-Management-System EMS gibt es immer wieder Fragen, die sich per Telefon einfach und schnell beantworten lassen“, berichtet Ralf Brandner aus der täglichen Praxis.

Hilfe über den „heißen Draht“

Fest steht: In den meisten Fällen kann über den „heißen Draht“ geholfen werden. Kein Wunder, denn Qualifikation wird für die gelernten Heizungsbauer, Meister und Ingenieure der Service-

Geht nicht gibt's nicht

Das Motto „Geht nicht gibt's nicht“ gilt auch dann, wenn das Problem am Telefon nicht lösbar ist. In diesem Fall kommen die Außendienst-Mitarbeiter, deren Standorte netzförmig über das Einsatzgebiet der Service-Center verteilt sind, auf den Plan. Der oder die Berater(in) gibt den Auftrag an das Dispositions-Team weiter, das dann einen Termin vereinbart und einen Kundendienst-Techniker zur Anlage schickt. Ob die Heizungsfirma dann noch bei der Reparatur dabei sein will oder nicht, liegt in ihrem eigenen Ermessen.



Regeltechnik:

EMS spart auch bei der Wartung Zeit und Arbeit

Zeit ist Geld. Moderne Heizungssysteme müssen daher nicht nur energiesparend und umwelt-schonend arbeiten, sondern auch einfach und zeitsparend in der Handhabung sein. Durch die serienmäßige Ausstattung verschiedener Heizkessel mit dem neuen Energie-Management-System (EMS) erleichtert Buderus dem Heizungsfachmann auch die Arbeit vor Ort. Die zahlreichen praxisorientierten Funktionen der Regelung für die Kompaktheizkessel Logamax plus GB132 T, Logano G135 und Logano plus GB135 sowie den Brennwert-Wandheizkessel Logamax plus GB142 vereinfachen den Service und die Wartung. Das integrierte Diagnosesystem mit Fehlerspeicher ist hier ein besonderer Pluspunkt.



Die Regelung macht's möglich: EMS erleichtert die Wartung beim Logamax plus GB142 in vielen Details.

Bedientableau des Kessels eingeklippt oder als Raummontageset installiert. Auf dem Display werden alle Informationen zu Betriebs-, Service- und eventuellen Fehlfunktionen im Klartext angezeigt.

Diese Anzeige ermöglicht nicht nur eine schnelle und zielgerichtete Reaktion bei Störungen, sie bewährt sich auch bei den regelmäßigen Routinearbeiten. So kann der Heizungsfachmann bei der Wartung des GB142, die von der Prüfung der Brennerstarts über die Reinigung des Wärmetauschers und des Kondensatablaufes bis hin zur gas- und wasserseitigen Dichtheitsprüfung und zur Abgasmessung reicht, dank EMS in vielen Details Zeit und Arbeit sparen.

Wo früher zum Teil umständliche Messungen mit speziellen Messgeräten nötig waren, genügt nun ein Blick auf das Display. Es gibt auf Knopfdruck Auskunft über wichtige Daten wie die Betriebsstunden, die Brennerstarts oder den Ionisationsstrom zur Flammenüberwachung. Automatisch überwacht wird auch der Wasserdruck: Selbst bei einem nur kurzzeitigen Unterschreiten des Minimaldrucks registriert der EMS-Speicher dies sofort. Anhand der entsprechenden Servicemeldung kann dann bei den weiteren Wartungsschritten überprüft werden, ob sich in der Anlage noch Luft befindet oder ob das Ausdehnungsgefäß einer genaueren Inspektion unterzogen werden muss. Bei den Relais tests für Komponenten wie Pumpe oder Brenner, die ebenfalls zu den regelmäßigen Wartungsarbeiten gehören, spart das Regelsystem von Buderus ebenfalls Zeit und Arbeit: Sie werden über die EMS-Serviceebene automatisch vorgenommen.

Beim EMS von Buderus handelt es sich um die Weiterentwicklung der Buderus-Systeme Logamatic 2000 und Logamatic 4000. Diese haben sich vor allem dank der problemlosen Erweiterbarkeit durch ihre Modulbauweise, des leicht verständlichen Bedienkonzeptes und der einheitlichen Bedienung bewährt. EMS umfasst den Brennerautomat, das Regelgerät, die Grundbedieneinheit, die Raumbedieneinheiten, die Module und die Fernwirktechnik. Die Kommunikation zwischen Regelung und Feuerungsautomat verbessert die

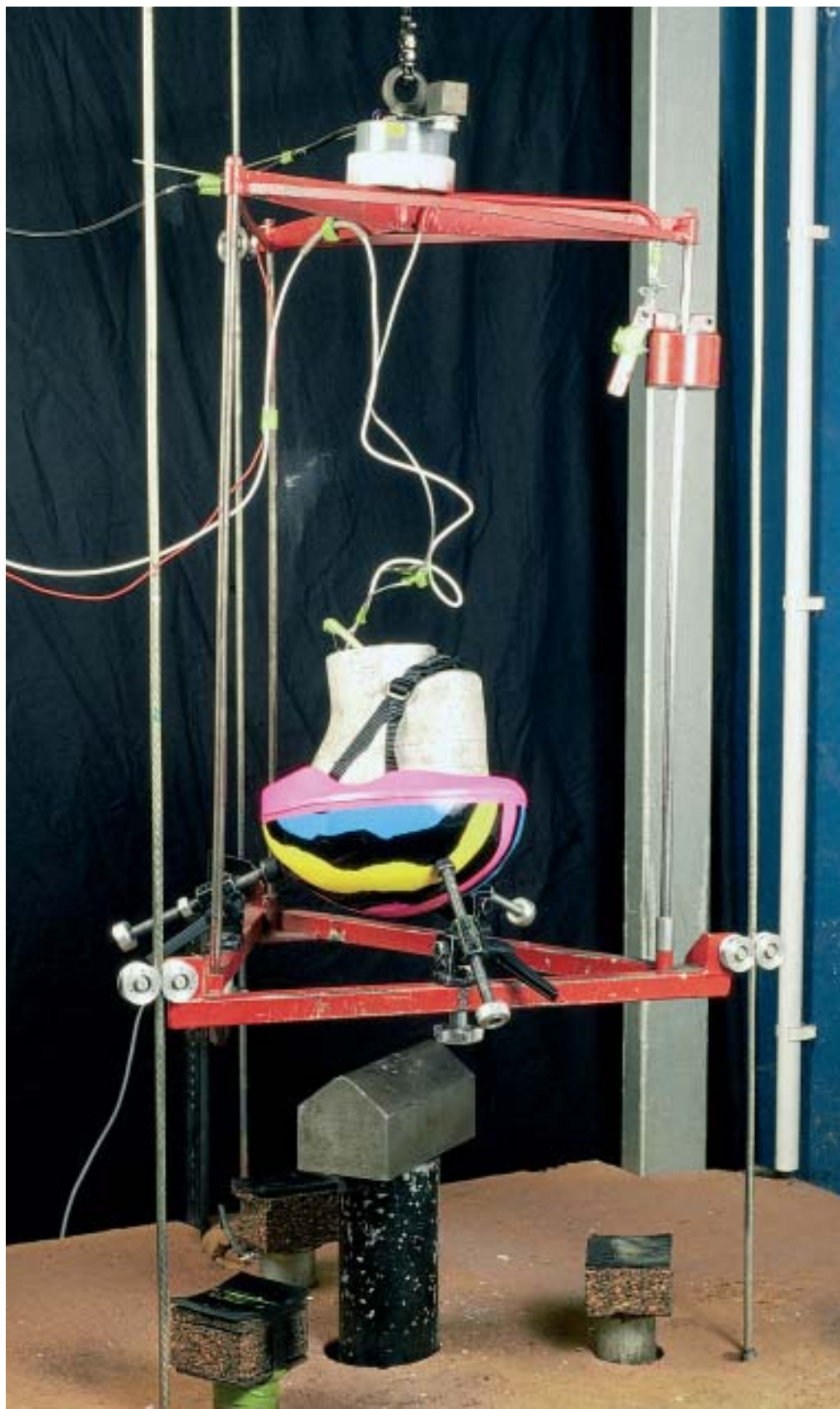
Diagnosefähigkeit. Module können direkt in das wandhängende Gerät integriert oder im Bereich der Anwendung angebracht werden.

Der neue Gas-Brennwert-Wandheizkessel Logamax plus GB142, der als erstes Gerät von Buderus serienmäßig mit dem Regelsystem Logamatic EMS ausgerüstet wurde, ist ein gutes Beispiel für das reibungslose Zusammenspiel zwischen Kessel und Regelung. Die dazu gehörende Bedieneinheit RC 30 wird einfach in das ausfahrbare

Das Konzept hinter den Produktvergleichen

**Irgendetwas fehlt – aber was?
Wer zum ersten Mal eine Ausgabe der Zeitschrift „test“ durchblättert, erkennt meistens nicht auf Anhieb, wodurch sich diese Publikation von anderen Magazinen unterscheidet. Bei nochmaligem Blättern kommt dann der Aha-Effekt: Es gibt im ganzen Heft keine einzige Anzeige!**

Das Anzeigenverbot ist ein wesentlicher Satzungsbestandteil der Stiftung Warentest, die seit 1966 die Zeitschrift „test“ herausgibt. Hintergrund dieser in der deutschen Presselandschaft ziemlich ungewöhnlichen Maßnahme: Jegliche potenzielle Einflussnahme von getesteten Anbietern, die gleichzeitig als Anzeigenkunden in Erscheinung treten könnten, sollte ausgeschlossen werden. Die Tester waren grundsätzlich vor dem Verdacht zu schützen, bei Themenauswahl, Strukturierung und Durchführung der Tests von Industrie, Handel oder auch sonst irgendjemandem finanziell abhängig zu sein. Heute sichern die Verkaufserlöse der „test“, die sich zu einer der auflagenstärksten Verbraucherzeitschriften Europas entwickelt hat, den größten Anteil dieser finanziellen Eigenständigkeit.





Immer feste drauf: Auf dem Weg zur guten Benotung müssen die Testobjekte einiges aushalten. Ob Fahrrad-Technik, Lebensmittel oder Heizkessel – auch die härtesten Belastungsproben müssen vor den kritischen Augen der Prüfer bestanden werden.



Transparenz für den Verbraucher

Seit fast 40 Jahren hat es sich die Stiftung Warentest zur Aufgabe gemacht, vergleichende Waren- und Dienstleistungsuntersuchungen ebenso unbeeinflusst wie wissenschaftlich fundiert durchzuführen und die Ergebnisse zu publizieren. Eine nachvollziehbare Transparenz für den Verbraucher in den unterschiedlichen Marktsegmenten hatte bereits Ende der 50er Jahre der damalige Wirtschaftsminister Ludwig Erhard im Sinn, der einem institutionalisierten Verbraucherschutz durch Warentests den Weg bereitete. Und damit nicht einmal die Bundesregierung als Gründerin mögliche Testinhalte oder -abläufe vorschreiben konnte, erhielt die neugeschaffene Institution auch nicht den Status einer Bundesanstalt oder einer Behörde, sondern sie ist als Stiftung bürgerlichen Rechts eine unabhängige Einrichtung.

An dem strengen Gebot zur Unabhängigkeit hat sich bis heute nichts geändert. Bei jedem Testvorhaben werden die höchsten Maßstäbe in Sachen Objektivität, Neutralität und Sachkunde angelegt. Deshalb werden stets neutrale Labors und Spezialinstitute im In- und Ausland mit den Untersuchungen beauftragt.

Und selbstverständlich werden die untersuchten Geräte nicht von den Herstellern geliefert, sondern sie werden anonym im Markt eingekauft, so wie auch die Verbraucher ihre Produkte bekommen. Allein für diesen Einkauf der Prüfmuster gibt die Stiftung Warentest alljährlich rund eine Mio. Euro aus.

Nachvollziehbares Notensystem

Jedes Jahr werden unter diesen Bedingungen in rund 130 Warenuntersuchungen ca. 2.000 Produkte aus den

Segmenten Unterhaltungselektronik, Informationstechnik, Körperpflege/Arzneimittel, Fahrzeuge, Lebensmittel, Haushaltsgeräte, Foto/Optik und Heimwerker/Garten unter die Lupe genommen. Hinzu kommen rund 100 Dienstleistungstests. Die Warentests gliedern sich in den meisten Fällen in vier Bereiche: technische Prüfung, Umweltverträglichkeitsprüfung, praktische Prüfung und Handhabungsprüfung. Schon vorher gilt es eine Hürde zu nehmen, denn für die jeweiligen Tests müssen die Waren bestimmte Anforderungen hinsichtlich der technischen Merkmale, der Preisklasse und der Marktbedeutung erfüllen. Die Kriterien, nach denen dann getestet wird, diskutiert ein Fachbeirat, der laut Satzung vor jedem Test einberufen werden muss. Bei der grundsätzlichen Auswahl der Testthemen berät ein Kuratorium, das drittelparitätisch mit Vertretern aus Verbrauchervereinigungen, Wirtschaft und neutralen Sachverständigen besetzt ist.

Nur Produkte, die tatsächlich rundum mit einem hohen Qualitätslevel überzeugen können, haben also die Chance, eine der begehrten guten „Schulnoten“ zu bekommen. Die hohen Ansprüche der Tester und nicht zuletzt auch dieses für jeden nachvollziehbare Notensystem haben dazu beigetragen, dass die Prädikate der Stiftung Warentest inzwischen zu einem herausragenden Instrument der Verbraucherinformation und des Verbraucherschutzes geworden sind.

Brennwertkessel Logamax plus GB142-24 im Warentest:

Glänzend bei den Nutzungsgraden

„Der Spareffekt eines Gas-Brennwertkessels samt Speicher ist enorm. Warum hängen bloß so viele Hausbesitzer an ihren alten Energieverschwendern?“ Gute Frage, die die Stiftung Warentest im „test“-Heft vom August 2003 stellt. An den zehn aktuell getesteten Heizkesseln kann es kaum liegen: Mit achtmal „gut“ und zweimal „befriedigend“ geben die Energiesparer insgesamt eine überzeugende Vorstellung. Für den Logamax plus GB142-24 von Buderus gab es eine Gesamtnote, von der viele Schüler träumen: 1,8 („Gut“). Im Hinblick auf die Nutzungsgrade konnte der neue Wandheizkessel aus Wetzlar allerdings noch weit mehr Boden gewinnen: Mit der Note 1,1 erhielt der GB142-24 hier die zweitbeste Bewertung.



Der Logamax plus GB142-24 zeigte sich beim Test in Bestform.

Kein Wunder, denn die gute Energieausnutzung gehört zu den hervorragenden Eigenschaften des Gerätes, das unter dem Motto „Design und Technik in Bestform“ zur neuen Kessel-Generation von Buderus zählt. Das ETA plus System umfasst einen modulierenden Keramikbrenner, der bei geringer elektrischer Leistungsaufnahme einen Leistungsbereich von 18 bis 100 Prozent fahren kann.

Der Aluminium-Wärmetauscher gewährleistet ganzjährig optimale Kondensationsbedingungen und trägt so zu einem Normnutzungsgrad von bis 110 Prozent bei. Für die Trinkwassererwärmung kann der Logamax plus GB142-24 mit den Speichern der Baureihe Logalux SU sowie mit den Logalux S-Speichern mit 135 oder 160 Litern kombiniert werden.

Auch in punkto Umwelteigenschaften vermerkte die Stiftung Warentest viel Positives. Bei allen zehn Kesseln liegen die CO-Werte unter 50 Milligramm und bei den Stickoxiden unter 60 Milligramm je Kilowattstunde. Damit werden die Anforderungen für den „Blauen Engel“ leicht erfüllt. Weniger zufrieden zeigten sich die Tester allerdings mit dem Stromverbrauch der meisten Kessel, der mit bis zu 113 Watt im Normalbetrieb deutlich jenseits der Kriterien zur Erlangung des Umweltzeichens liegt. Buderus zeigt, dass es auch sparsamer geht: Im Test gehörte der Logamax plus GB142-24 mit 77 Watt zu den beiden Brennwertkesseln mit dem niedrigsten Stromverbrauch.

Erfolgreiche Entwicklung der Tochtergesellschaften

Türkei und England – zwei Exportmärkte, deren Voraussetzungen für das Heizungsgeschäft schon unter klimatischen Aspekten unterschiedlicher kaum sein könnten. Dass beide Märkte jetzt nach der jeweiligen Übernahme attraktiver Vertriebsnetze maßgeblich zum internationalen Wachstum von Buderus beitragen, belegt die Flexibilität und die „grenzenlose“ Marktfähigkeit der Produkte.



Wandgeräte für den Export:
Maßgeschneiderte Produktreihen werden im niederländischen Deventer montiert und von Boulter Buderus auf dem britischen Markt vertrieben.



Heiztechnik von Buderus ist in vielen Ländern der Welt vertreten, seit Ende letzten Jahres auch in der Türkei und in England über Buderus-Tochtergesellschaften. Isisan in Istanbul, schon seit einigen Jahren ein wichtiger Vertriebspartner, wurde Ende letzten Jahres zu 80 Prozent übernommen. Die Buderus-Tochtergesellschaft hat sich seitdem ausgesprochen positiv entwickelt.

Der aktuelle Umsatz liegt deutlich zweistellig über dem des Vorjahres – trotz eines zwischenzeitlichen Rückgangs durch den Irak-Krieg. Im Februar/März waren vor allem im Süden des Landes Heizungsprojekte von den Investoren gestoppt worden, weil man ein Überschwappen des Konfliktes auf die Kurdengebiete in der Türkei befürchtete. Diese Auswirkungen konnten allerdings zum Teil durch eine Steigerung des Geschäfts mit Klimageräten kompensiert werden. Und seit Juni ist auch

das Heizungsgeschäft wieder so gut angelaufen, dass die Verluste aus dem Frühjahr wettgemacht wurden. Starke Impulse für das Geschäft gehen von dem speziell für Exportmärkte entwickelten wandhängenden „Delta-Gerät“ aus, das gerade in der Türkei zu einem durchschlagenden Erfolg zu werden scheint. Die ersten Lieferungen sind bereits ausverkauft, und die Planmengen für den Rest des Jahres wurden mehr als verdoppelt.

Qualität, Zuverlässigkeit und eine bedarfsgerechte Produktausstattung – diese Buderus-Prinzipien standen auch im Vordergrund, als im Juni in England die ersten wandhängenden Gasgeräte der Tochtergesellschaft Boulter Buderus auf den Markt gebracht wurden. Die Produktreihe wurde von Nefit Buderus in den Niederlanden vollständig an die englischen Erfordernisse angepasst. Ergebnis: Die 600 Range und die 800 Range, zwei komplette Wandgeräte-Programme, die der rapide wachsenden Nachfrage nach Brennwertgeräten in Großbritannien gerecht werden. Die erste positive Resonanz auf die Markteinführung unterstreicht das langfristige Ziel von Boulter Buderus: zehn Prozent Marktanteil auf dem englischen Brennwertmarkt.

Sonnige Jubiläumsfeier in Düsseldorf:



Ein Abend, der bezauberte: Gedankenleser Jan Becker durchschaute die Gäste, die sich bei dem Festabend im Düsseldorfer Apollo ganz offensichtlich wohl fühlten.

Ein guter Grund zum Strahlen



Jan Becker beeindruckte alle: Im Handumdrehen erriet der „Gedankenleser“ im Programm des Düsseldorfer Apollo-Theaters Geburtstage, Sternzeichen und sogar Jugenderinnerungen einiger Gäste. Was die Besucherinnen und Besucher insgesamt über den Varieté-Abend dachten, war allerdings auch ohne telepathische Fähigkeiten erkennbar: Die Jubiläumsveranstaltung zum 25jährigen Bestehen der Buderus-Tochter Solar Diamant Systemtechnik GmbH darf als voller Erfolg verbucht werden.

Hereinspaziert:

Das Düsseldorfer Apollo-Theater war am 13. Juni ganz für Buderus und seine Gäste reserviert.



Großer Andrang herrschte nicht nur bei der Ausstellung „Sonne ist Leben“, sondern auch bei der Ausgabe der Erinnerungsfotos für die Gäste.



Buderus

Fachgespräche zum Thema Sonne und Solartechnik: Wolfgang Hess (Chefredakteur „Bild der Wissenschaft“, rechts) mit Ulrich Staudinger (Buderus-Geschäftsführung, mitte) und Gerold Wenisch (Geschäftsführer Solar Diamant, links).



Knapp 300 Teilnehmerinnen und Teilnehmer kamen in die NRW-Landeshauptstadt, um den runden

Geburtstag des Solartechnik-Unternehmens unter dem Motto „25 Jahre Solarkompetenz“ mit einem anspruchsvollen und kulinarisch verfeinerten Varieté-Programm zu feiern. Dass die SHK-Branche dabei besonders gut vertreten war, verstand sich von selbst. Der Erlös aus den ermäßigten Eintrittsgeldern kommt der AGAPEDIA-Stiftung von Jürgen Klinsmann zu, die sich für notleidende Kinder einsetzt.

Vor dem schmackhaften Bühnenprogramm mit anspruchsvoller Akrobatik, Jonglage, Comedy und natürlich viel Musik vom Roncalli-Ensemble erwartete

die Gäste aber noch ein Leckerbissen anderer Art: Im Foyer des Apollo-Varietés wurde erstmalig die Ausstellung „Sonne ist Leben“ eröffnet, die Buderus zum 25jährigen Bestehen des Tochterunternehmens Solar Diamant Systemtechnik GmbH initiiert hat. Die Wanderausstellung, die die Redaktion des Magazins „Bild der Wissenschaft“ in Kooperation mit Buderus zusammengestellt hat, beleuchtet das Thema Sonne aus allen Blickwinkeln. Neben astronomischen und physikalischen Daten liefern die Tafeln und der begleitende Folder auch Hintergrundinformationen zum Einfluss der Sonne auf das Klima, auf die menschliche Psyche und die Tier- und Pflanzenwelt. Wissenswertes zum Phänomen der Lichtstrahlen und der Photosynthese sowie zur Sonnenverehrung in den Religionen fehlt ebenfalls nicht.

Um das Thema Sonne und Solartechnik drehte es sich natürlich auch in den Begrüßungsansprachen von Gerold Wenisch (Geschäftsführer Solar Diamant), Ulrich Staudinger (Buderus-Geschäftsführung) und Wolfgang Hess (Chefredakteur „Bild der Wissenschaft“). Dabei fehlte ein kurzer Rückblick auf den Werdegang der Solar Diamant Systemtechnik GmbH ebenfalls nicht. Im letzten Vierteljahrhundert gelang dem münsterländischen Unternehmen der Sprung von einer innovativen Neugründung zu einem der führenden deutschen Hersteller von Solar-Systemen. 1997 wurde sie in die Buderus-Gruppe integriert. Das „Flaggschiff“ des Produkt-Programms ist der Flachkollektor Logasol SKS 3.0 mit einem Wirkungsgrad von 84 Prozent.



Faszination Technik:

Spiralnebel oder Behausung überdimensionierter Schnecken-Mutanten? Speicherfertigung auf höchstem Niveau hat auch seine optischen Reize: Der Blick durch eine dekorative Reihe von Wärmetauscherwendeln ist nur in der Produktion möglich. Später müssen sie eingeschweißt und unbeobachtet im Speicher ihren wichtigen Dienst verrichten.

Buderus Heiztechnik GmbH · Postfach 1220 · 35522 Wetzlar
Sophienstraße 30–32 · 35576 Wetzlar
Telefon (06441) 418-0 · Telefax (06441) 418-1633
info@heiztechnik.buderus.de · www.heiztechnik.buderus.de