



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

Ausgabe 4
Dezember 2003

[Luft]

[Wasser]

[Erde]

[Buderus]

Magazin



Umweltschutz in der Heiztechnik | Kompakte Brennwertkessel sparen Raum und Energie | Lagerfeuer-Romantik im Top-Design | Kraft-Wärme-Kopplung macht Problemlösungen bezahlbar | Neue Buderus Bilddatenbank online

Wärme ist unser Element

Buderus
HEIZTECHNIK

Inhalt



Kurz und knapp

- 4 Solar Diamant-Jubiläumsfeier
- 4 Buderus spendet Messeexponate
- 4 Schulung mit Buderus Software
- 5 Info- und Solarmobile von Buderus
- 5 Buderus startet Energie-Meisterschaft

Im Blickpunkt der Branche

- 6 „Gemeinsam noch erfolgreicher werden“
Interview mit Dr. Joachim Berner



Produkte und Innovationen

- 10 Wärme als Geschäftsgrundlage:
Heiztechnik für Gärtnereien
- 12 Die „blaue Linie“ – Neue Gesamt-
übersicht der Buderus Handelsmarken
- 14 Heizeinsätze und Kaminöfen von Buderus:
Lagerfeuer-Romantik im Top-Design
- 15 Blueline-Modelle Nr. 7 und 8:
Neue Akzente bei den Kaminöfen

Projekt und Lösung

- 16 Kraft-Wärme-Kopplung macht
Problemlösungen bezahlbar

Forschung und Technik

- 21 Logamax plus GB132 T und GB142 –
Brennwertkessel sparen Raum und Energie
- 22 Der saubere Weg zum Produkt:
Umweltschutz in der Heiztechnik
- 24 Die multigas-Technik – Innovation bei der
atmosphärischen Gasverbrennung

Unser Service für Ihren Erfolg

- 26 Neue Bilddatenbank online
- 26 Buderus Brennstoffrechner weiterentwickelt
- 27 Werbemittelbestellung per Mausklick
- 28 Heizungsplanung am PC

Buderus International

- 30 Buderus baut in Tschechien aus
- 31 Ein „warmer Segen“ aus Wetzlar

Impressum

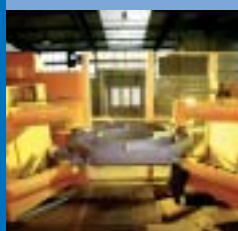
Herausgeber:
Buderus Heiztechnik GmbH
Sophienstraße 30–32
35576 Wetzlar
www.heiztechnik.buderus.de

Verantwortlicher Redakteur:
Dipl.-Ing. Gerd Böhm

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

Fotos:
Wolfgang Volz

Produktion:
Q:marketing Aktiengesellschaft,
Mülheim



Eine starke Kraft am europäischen Heiztechnikmarkt

Mit sicher großem Interesse werden Sie den Zusammenschluss von Buderus und Bosch Thermotechnik verfolgen. Als Partner oder Kunde von Buderus, der sich mit dieser Marke identifiziert, wollen Sie natürlich wissen, wohin der Weg von Buderus führt.

Dieser Zusammenschluss ist eine konsequente Antwort auf den Konzentrationsprozess in unserer Branche und damit zunächst einmal eine Anpassung an die Erfordernisse des Marktes. Das Bestreben, ein führender Hersteller in Europa zu sein, wäre allerdings noch kein wirklicher Fortschritt. Unser unternehmerisches Ziel ist es vielmehr, nicht nur größer zu werden, sondern aus dem Zusammenschluss neue Stärken und neue Chancen zu entwickeln, die unseren Kunden im Markt Nutzen bringen werden.

Zwei Unternehmen mit unterschiedlich gelagerten Stärken ergänzen sich gut zu einer neuen Kraft im europäischen Heiztechnikmarkt. Mit ihrer jeweiligen Strategie waren beide Unternehmen schon bisher sehr erfolgreich. Durch die Zusammenführung von Buderus als umfassender Systemanbieter mit einem ausgereiften Produktportfolio und Bosch Thermotechnik mit einer



„Unser unternehmerisches Ziel ist es, aus dem Zusammenschluss neue Stärken und neue Chancen zu entwickeln, die unseren Kunden im Markt Nutzen bringen werden.“

ausgeprägten internationalen Präsenz und einem spezialisierten Produktangebot ergeben sich attraktive Wachstumspotenziale. Eins plus eins wird hier mehr als nur zwei ergeben.

Für unsere Kunden und Partner resultieren aus der Gemeinsamkeit beider Thermotechnik-Unternehmen mittel- bis langfristig deutliche Vorteile. Die starke Marke Buderus bleibt ebenso erhalten wie das engmaschige Netz des eigenen Großhandels in Deutschland. Die Internationalisierung von Buderus, die durch die weltweite Präsenz von Bosch zusätzliche Dynamik erhält, sichert Stückzahlen in der Produktion und damit auch das attraktive Preis-Leistungs-Verhältnis der Produkte. Durch die Zusammenführung von Entwicklungsaufgaben können wir Kapazitäten freisetzen, um der Heiztechnik mit Innovationen noch stärkere

Impulse zu geben. Die Zukunft des Traditionsunternehmens Buderus ist damit bestens gesichert.

Für die vertrauensvolle Zusammenarbeit während des zurückliegenden Jahres danken wir Ihnen. Auf eine verständnisvolle und faire Zusammenarbeit im kommenden Jahr freuen wir uns. Wir wünschen Ihnen frohe und besinnliche Weihnachtstage und einen guten Start in ein in jeder Hinsicht positives Jahr 2004.

Ihr Dr. Joachim Berner



Solar Diamant-Jubiläumsfeier machte Appetit auf mehr



Dass die Solar Diamant Systemtechnik GmbH nicht nur bei der Fertigung innovativer Solaranlagen mit Erfolgsrezepten glänzt, zeigte sich schon im Juni bei der Jubiläumsfeier im Düsseldorfer Apollo-Variété: Die Mischung aus interessanten Informationen, guter Unterhaltung und kulinarischen Leckerbissen, mit der das Buderus-Tochterunternehmen das 25-jährige Bestehen

feierte, kam hervorragend an. Mit ähnlich appetitanregenden Zutaten knüpften die Solar-Spezialisten nun auch bei der September-Jubiläumsveranstaltung im Wetringer Werk an den Erfolg an. Damit die Gäste nicht nur von der Sonne verwöhnt werden, hatte sich das Team um Geschäftsführer Gerold Wenisch viel einfallen lassen. Ein ganz besonderer Betriebsrundgang, der mit vielen originellen Einfällen und kulinarischen Spezialitäten garniert war, stand im Mittelpunkt der Aktivitäten. Lachshäppchen im Sonnenkollektorenpateroster, Pastete in der Kollektorenfertigung oder ein edler Tropfen in der

Ultraschallschweißanlage sorgten für besondere Aufmerksamkeit. Die fachlichen Erläuterungen konnten die Gäste, unter denen neben vielen Kunden und Buderus Kollegen auch der Wetringer Bürgermeister Engelbert Rauen sowie die Solar Diamant-Firmengründer Erich Terbrack und Rolf Waltermann waren, so besonders gut verdauen. Und beim Gang über die „Kollektorenbrücke“, die zur Jubiläumsfeier vorübergehend den hauseigenen Teich überspannte, überzeugten sich die Besucher von der eindrucksvollen Stabilität des Kollektorenglases aus der Solar Diamant-Produktion.

Buderus spendet Messeexponate: Schnittmodelle für die Schulung



Auf den Messen sind sie immer wieder ein Blickfang: Mit den so genannten Schnittmodellen ermöglicht Buderus einen direkten Einblick in das Innenleben und die Funktionsweise der Buderus Heizkessel und Warmwasser-Speicher. Da sich diese Geräte speziell auch für Lehrveranstaltungen eignen, haben sie nach der Messe noch lange nicht ausgedient. Drei dieser „aufge-

schnittenen“ Kessel- und Brennermodelle übergab Dr. Jürgen Sterlepper, Leiter der Entwicklung bei Buderus, nun zu Schulungszwecken an die Fachhochschule Gießen-Friedberg.

Mit der Spende wurde die enge und erfolgreiche Kooperation zwischen der FH und dem Heiztechnik-Hersteller weiter vertieft. Das Foto zeigt (v. l.) FH-Vizepräsident Hajo Köppen, Dr. Jürgen Sterlepper, Dekan Prof. Dr. Olaf Strolow und Matthias Stroh.

Schulung mit Buderus-Software macht Planer fit für die EnEV

Aus der Gebäudeplanung ist die EnEV nicht mehr wegzudenken. Die Verordnung zur energetischen Gesamtbewertung von Gebäude- und Anlagentechnik gehört mittlerweile für Handwerker wie auch für Planer zur Pflichtlektüre. In der TOP CAD/CAM Schule in Dortmund, die sich auf die Aus- und Weiterbildung im Architekturwesen spezialisiert hat, ist diese Anforderung längst in den Schulungsalltag eingeflossen. Dabei steht auch Software von Buderus



auf dem Stundenplan: Mit dem Berechnungsprogramm Logasoft EnEV machen sich sowohl angehende als auch erfahrene Architekten fit für die planerische Umsetzung der Verordnung in der Praxis. Das leicht verständliche Programm ermöglicht es dem Anwender, die jeweils optimale Variantenkombination zwischen Gebäude- und Anlagentechnik zu finden und dafür den erforderlichen Energiebedarfsausweis auszustellen.



Kurz und knapp

Info- und Solarmobile von Buderus: „Frühbucher“ haben die besten Chancen

Sie sind meistens auf Achse und immer auf dem besten Weg zum Kunden: Die Info- und Solarmobile bringen aktuelle Heiztechnikprodukte von Buderus dorthin, wo sie gebraucht werden. Wer die rollenden Hightech-Ausstellungen für seine Informationsveranstaltungen

buchen will, sollte allerdings weitsichtig planen. Da die Mobile oft langfristig belegt sind, haben Frühbucher hier die besten Chancen. Buchungsanfragen sind in der jeweils zuständigen Buderus Niederlassung oder im Internet (unter www.heiztechnik.buderus.de

> Fachinformation > Verkaufsförderung
> Info- und Solarmobile) möglich.

Die Wartezeit lohnt sich, denn die Mobile geben interessante Einblicke in die aktuelle Technik der Wärmeherzeugung. Sie sind u. a. mit verschiedenen Modellen der neuen Buderus Heizkessel und in der Solar-Ausführung mit innovativer Technik zur Sonnenenergie-Nutzung ausgestattet.

Unsere Steilvorlage für Sie: bis zu 1.000 l Heizöl für Ihre Kunden

HEIZÖL 1.000 l GRATIS

Energie-Meisterschaft
Öl-Heizkessel Aktion
10.09.03 - 31.03.04

Wärme ist unser Element

Buderus

Buderus startet Energie-Meisterschaft

Kundenaktion gibt Buderus seinen modernen Öl-Heizkesseln weiteren Auftrieb: Im Rahmen der Energie-Meisterschaft winken bis zu 1.000 Liter Heizöl als Bonus beim Kauf bestimmter Öl-Heizkessel. Wer sich bis zum 31. März 2004 für einen Öl-Kompaktheizkessel Logano G135 oder Logano plus GB135 entscheidet, erhält einen 1.000-Liter-Gutschein.

Buderus als Sympathie- und Werbeträger in Erscheinung tritt.

Sportliche Höchstleistungen sind auch vom Buderus Team gefragt, das mit der Bearbeitung der Bestell-Faxe zur Energie-Meisterschaft alle Hände voll zu tun hat. Bereits kurz nach dem Anpfiff zur Aktion standen die Faxgeräte hier nicht mehr still. Bis zum Redaktionsschluss des Buderus Magazins Ende Oktober wurden mehr als 2.500 Anfragen von Fachbetrieben verzeichnet und 700.000 Tageszeitungsbeilagen verteilt – Tendenz weiter steigend.

Bei Neubauten entscheiden sich mehr als 70 Prozent für einen Erdgas-Anschluss. Die Entwicklung effizienter Öl-Brennwertgeräte, die Einführung des schwefelarmen Heizöls und weitere Faktoren sorgen dafür, dass der Brennstoff im Rennen um die Gunst der Bauherren aufholt. Mit einer sportlichen

Beim Kauf eines Öl-Niedertemperaturkessel Logano G115 oder SC115 in Verbindung mit einem Brenner warten 500 Liter Heizöl zum Nulltarif auf den neuen Besitzer. Zugpferd der sportlichen Aktion ist der Trainer der Deutschen Fußball-Nationalmannschaft Michael Skibbe, der seit kurzem für

„Gemeinsam noch erfolgreicher werden“

Dr. Joachim Berner, der neue Vorsitzende der Geschäftsführung der Buderus Heiztechnik GmbH, skizziert in einem Gespräch mit dem Buderus Magazin die Chancen, die für die starke Marke Buderus aus dem Zusammenschluss mit der Bosch Thermotechnik resultieren.

BM: Wie werden aus erfolgreichen Wettbewerbern noch erfolgreichere Partner?

Dr. Berner: Wir waren bisher Wettbewerber und sind heute Kollegen. Um diese neue Situation mental zu verarbeiten, sind Engagement und Veränderungsbereitschaft der Mitarbeiter von entscheidender Bedeutung. Dies ist die schwierigste und zugleich wichtigste Herausforderung, dass nämlich aus ehemaliger Konkurrenz ein Team-Verständnis entsteht, zum Vorteil aller Beteiligten. Weil wir offen aufeinander zugehen, wird es gelingen.

unternehmerische Handeln oder die Ertragsorientierung, so zeigt sich ein weitgehend deckungsgleiches Bild. Die interkulturellen Beziehungen, die sehr viel mit Offenheit und Verständnis für den Partner zu tun haben, sind bei Bosch auch wegen der Internationalität stark ausgeprägt. Es gibt schließlich kein Land auf der Erde, wo wir nicht präsent sind. Mit der zunehmenden Internationalisierung in der Heiztechnik wäre dies auch für Buderus eine wichtige Aufgabe geworden.

BM: Welche Herausforderungen des Marktes waren wichtige Impulsgeber für den Zusammenschluss?

Dr. Berner: Die Anforderungen des Marktes und der Kunden waren entscheidende Impulse. Der Konzentrationsprozess in unserer Branche ist offensichtlich. 1990 hatten die ersten fünf Heiztechnik-Hersteller in Europa etwa 20 Prozent Marktanteil. 2002 lag der Anteil der ersten fünf bereits über 50 Prozent. Parallel dazu gibt es einen Konzentrationsprozess auch beim externen Großhandel, der seine Aktivitäten in Gruppen bündelt.

„Eine der Stärken von Bosch ist die Internationalität.“

BM: Die Robert Bosch GmbH wird auch wegen ihrer Unternehmenskultur und ihrer Werte geschätzt. Können Sie diese in wenigen Sätzen charakterisieren?

Dr. Berner: Bei Bosch wurden Unternehmenswerte schon immer traditionell gelebt. Vor anderthalb Jahren hat die Geschäftsführung sieben Unternehmenswerte von Bosch formuliert und dokumentiert. Wenn man diesen Wertekanon mit den Leitlinien und Zielen von Buderus vergleicht, beispielsweise das

Ein wichtiges Thema ist die Zusammenarbeit. Wir verstehen uns gegenseitig und sind fair im Umgang miteinander. Dies darf aber kein Lippenbekenntnis sein, sondern muss auf allen Ebenen eines Unternehmens gelebt werden.

Die Unternehmenskulturen von Bosch und Buderus sind nicht sehr unterschiedlich. Beides sind Traditionsunternehmen. Ich bin stolz, nun in einem Unternehmen zu arbeiten, das eine noch längere Geschichte hat als Bosch.

Wichtig ist auch ein Blick auf die Historie des Bosch Geschäftsbereichs Thermotechnik mit seinen Marken. Anfang der 80er Jahre hatte das Unternehmen ein relativ breites Produktprogramm – Heizkessel unterschiedlicher Leistungsklassen, Warmwasserspeicher, Wärmepumpen, alles, was der Markt verlangte. Die Schwäche der Märkte von 1980 bis 1990 erforderte eine strategische Neuorientierung. Die Thermotechnik-Marke Junkers konzentrierte sich bei den Produkten vor allem auf wandhängende Heizgeräte und Warmwasserbereiter. Parallel ging man in neue Regionen und Märkte. Mit gezielten Akquisitionen hat sich die Bosch Thermotech-



nik seit Anfang der 90er Jahre von Deutschland mehr und mehr unabhängig gemacht. Durch Übernahmen und Joint-Ventures in Portugal, der Türkei, in England, Belgien, Frankreich und China wurde die Internationalisierung erfolgreich vorangetrieben. Eine der Stärken von Bosch ist die Internationalität. Heute werden von der Thermo-technik nur noch 20 Prozent des Umsatzes in Deutschland erzielt.

Bei den Produkten hat sich die Thermo-technik weiterhin konzentriert. Wir sind weder mit Nachdruck in das bodenstehende Geschäft gegangen, noch haben wir stärker auf Heizöl gesetzt. Dies lag auch an dem Verhalten der Endkunden in den Märkten, in denen wir präsent sind.

BM: Buderus als Systemanbieter mit einem breiten Produktangebot erschien Ihnen hier als idealer Partner?

Dr. Berner: Ja, hier haben u. a. unsere strategischen Überlegungen angesetzt. Buderus hat sich anders als die Bosch Thermo-technik entwickelt. Die Stärke liegt klar auf der Produktseite und der

Beratungskompetenz in den Niederlassungen. Hier ist das Produktportfolio konsequent verbreitert worden. Auf dieser Basis hat Buderus dann schritt-

weise den Prozess der Internationalisierung begonnen. Deshalb passen beide Unternehmen heute gut zusammen. Wir haben nur geringe Überschneidungen und stattdessen ein hohes Maß an Ergänzungen. Es ging also nicht darum, durch die Addition der Unternehmen nur quantitative Größe zu erreichen. Durch zwei sich ideal ergänzende Unternehmen können wir vielmehr eine neue Dimension von Stärke erzielen. So wird beispielsweise der von Buderus eingeleitete Weg der Internationalisierung jetzt mit großen Schritten beschleunigt werden können. Es haben sich hier zwei erfolgreiche Unternehmen gefunden, die als Tochter einer ebenso erfolgreichen Mutter, nämlich der Robert Bosch GmbH, großes Potenzial für die Zukunft besitzen.

BM: Das Thema Synergien haben Sie damit bereits in den Grundzügen deutlich gemacht. Wo sehen Sie weitere Synergiepotenziale?

Dr. Berner: Nehmen Sie das Einkaufsvolumen, das bei jedem Unternehmen in einer Größenordnung von über 700 Millionen Euro liegt. In der Bündelung entstehen hier ganz andere Stückzahlen. Vor allem aber auf der Umsatzseite soll mehr als nur eine Addition erfolgen. Wenn die internationale Vertriebsorganisation für Buderus Produkte deutlich breiter wird, muss sich dies in zusätzlichen Umsätzen niederschlagen.

„Die Stärke von Buderus liegt klar auf der Produktseite.“

Ich sehe also nicht nur Kostensynergien, sondern vor allem zusätzliche Wachstumschancen. Ein konkretes Beispiel: Wenn wir auf der einen Seite Aufgaben in der Entwicklung haben, die wir auf der anderen Seite auch haben, können wir diese auf eine Stelle konzentrieren. Das ist mehr als eine Kosteneinsparung. Durch solche Synergien entstehen freie Kapazitäten, die wir gezielt nutzen müssen, um strategische Ziele und Projekte zu verfolgen, die wir bisher nicht oder nur mit geringer Kapazität bearbeitet haben. Beide Unternehmen waren bisher erfolgreich; gemeinsam können sie noch erfolgreicher werden.

„Es geht nicht darum, durch die Addition der Unternehmen allein quantitative Größe zu erreichen.“



BM: Durch den Zusammenschluss ist ein Unternehmen mit einer Vielzahl starker internationaler und nationaler Marken entstanden. Wie lässt sich die künftige Markenstrategie charakterisieren?

Dr. Berner: Marken sind ein wertvolles Gut, mit dem wir behutsam umgehen. Wir haben die starken Marken Buderus und Junkers sowie eine Palette von Marken, die in ihren Regionen über hohe Bekanntheit und Akzeptanz verfügen. Auch die Marke Bosch dürfen wir hier nicht vergessen. Keine dieser Marken darf geschwächt werden, weil unsere Stärke in den Markenprodukten liegt.

Wir müssen uns sorgfältig ansehen, welche Produkte eine Marke glaubwürdig tragen und wie wir die Marke entsprechend platzieren. Zwischen den

Erwartungen und Wünschen, die unsere Kunden mit einer Marke verknüpfen, und den unter dieser Marke angebotenen Produkten muss es eine dauerhaft hohe Kongruenz geben.

BM: Die Parallelität der Vertriebswege über externen Großhandel und über ein eigenes Niederlassungsnetz mit Großhandelsfunktion ist eine Herausforderung. Wird es bei einer sauberen Trennung bleiben?

Dr. Berner: Die Verteilung der Verantwortungsbereiche innerhalb der Geschäftsführung zeigt deutlich, dass wir für eine eindeutige Trennung stehen. Wir haben Herrn Staudinger als Geschäftsführer, der mit dem bestehenden Niederlassungsnetz für Buderus in Deutschland verantwortlich ist. Wir haben gleichrangig Herrn Huttelmaier als Verantwortlichen für den weltweiten Vertrieb, in dessen Verantwortung auch der Vertrieb über den externen Großhandel in Deutschland liegt. Dass eine saubere Trennung im Vertrieb funktioniert, beweist Buderus mit der Marke Sieger.

BM: Eine klare Positionierung der Marken, eine Differenzierung bei den Produkten und die saubere Trennung der Vertriebswege sind eine Seite. Sind Synergien in der Produktentwicklung möglich?

Dr. Berner: Hier sehe ich durchaus Potenzial für Innovationskraft und zusätzliche Chancen. Wir können gemeinsam auf einen großen Fundus in Forschung und Entwicklung zurückgreifen. Das beginnt bei Werkstoffen, geht über neue Verfahren und Fertigungstechniken bis hin zu technologischen Konzepten für die Zukunft der Heiztechnik. Neben der Kompetenz und Kapazität einer zentralen Forschung sehe ich aber auch den interessanten Gedankenaustausch. So hatten wir im Oktober ein Treffen zum Thema Brennstoffzelle, an dem nicht nur unsere Heiztechnik-Fachleute teilgenommen haben, sondern auch Techniker, die sich bei Bosch mit dem Einsatz der Brennstoffzelle im Kraftfahrzeug beschäftigen. Das sind sehr fruchtbare Diskussionen.

Ein anderes Thema ist die Elektronik und Mikromechanik. So entwickeln und fertigen wir bei Bosch z. B. Sensoren im Mikrobereich, ohne die die vielfältigen Systeme heute in einem Auto nicht funktionieren würden. Aus diesem großen Potenzial der Forschung und Entwicklung können auch erhebliche Chancen für die Heiztechnik entstehen.

BM: Werden die Kunden der Marke Buderus konkrete Vorteile aus dem Zusammenschluss ziehen können?

Dr. Berner: Buderus ist nach der Übernahme in einem sicheren Hafen – im Sinne einer langfristig stabilen Anteileignerstruktur – angekommen, der diesem Traditionsunternehmen eine gute Zukunft gibt. Die Einbindung in einen

starken und soliden Konzern hat viele Vorteile, die ich bereits skizziert habe. Auch unsere Buderus Kunden werden dies feststellen können. Die Verbesserung der Kostensituation durch Syner-

blauen Buderus Kessel kaufen, können Sie dies in der Überzeugung tun, dass Ihnen Buderus in 15 oder 20 Jahren bei einem eventuellen Problem sicher hilft.

Sensibilität, Schadstoffe zu vermeiden. Es ist davon auszugehen, dass dieser Markt bei weiterer Sensibilisierung Wachstumsdynamik zeigen wird.

„Durch zwei sich ideal ergänzende Unternehmen können wir eine neue Dimension an Stärke erzielen.“

gien im Einkauf sowie hohe Stückzahlen bei den Produkten durch die Stärkung der Internationalisierung sichern beispielsweise ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis der Produkte.

Der Kunde von Buderus kann langfristig auf die Marke und das Unternehmen bauen. Die Systemkompetenz von Buderus wird sicher durch Forschung und Entwicklung auf hohem Niveau noch größer werden. Um es auf den Punkt zu bringen: Wenn Sie heute einen

BM: Wie schätzen Sie die mittelfristigen Wachstumspotenziale ein?

Dr. Berner: Die Branche wird derzeit nicht durch überdurchschnittliche Wachstumsraten verwöhnt. Die Märkte werden sich allerdings sehr unterschiedlich entwickeln. In Europa wird der Markt für Heiztechnik in der nächsten Zeit sicher noch stagnieren. In Asien und insbesondere in Amerika ist dagegen mit einem Wachstum zu rechnen. In den USA entwickeln sich zunehmend Energiebewusstsein und die

Prägend wird auf jeden Fall, und das trifft ganz speziell auch auf den deutschen Markt zu, das Ersatzgeschäft sein. Um die angestrebten Erfolge im Markt zu erreichen, werden wir innovative Konzepte entwickeln, um insbesondere auch in Deutschland den Markt der Modernisierung weiter zu forcieren.

Wir haben für uns einmal die Vorgabe „Führend in der Welt der Wärme“ insbesondere für Europa formuliert. Diese Position wollen wir nun mit einem weltweiten Anspruch anstreben.

BM: Vielen Dank, Herr Dr. Berner, für das Gespräch.



Im Portrait

Dr.-Ing. Joachim Berner ist seit Mai 1999 Vorsitzender des Bereichsvorstands der Robert Bosch GmbH, Geschäftsbereich Thermotechnik. Sein Verantwortungsbereich umfasst die Koordination und Technik (Fertigung und Entwicklung). Außerdem trägt er die Verantwortung für die Regionalgesellschaften in Portugal und in der Türkei. Seit Oktober 2003 ist Dr. Berner zusätzlich Mitglied des Vorstandes der Buderus AG und Vorsitzender der Geschäftsführung der Buderus Heiztechnik GmbH.

Joachim Berner wurde am 4. Mai 1944 in Stuttgart geboren. Er ist verheiratet und hat ein Kind. Nach der Schlosser-Lehre und dem Abitur studierte er Fertigungs- und Produktionstechnik an der Universität Stuttgart und legte 1974 das Diplomexamen ab. Er promovierte dort 1979 zum Dr.-Ing. Seit 1980 ist er für die Robert Bosch GmbH

tätig. Er hatte zahlreiche leitende Positionen inne, z. B. Geschäftsleiter Robert Bosch Motorlu/Türkei, Entwicklungsleiter im Produktbereich Nahrungsmittel, Geschäftsleiter Entwicklung im Geschäftsbereich Verpackungsmaschinen, Geschäftsleiter Koordination und Technik im Geschäftsbereich Verpackungsmaschinen, Geschäftsleiter Koordina-

tion und Technik im Geschäftsbereich Karosserie-Elektrik und -Elektronik, in diesem Geschäftsbereich auch Sprecher der Geschäftsleitung. In seiner Freizeit widmet sich Joachim Berner seiner Familie und Freunden. Er hat Freude am Bergwandern, Radfahren, Tennis und liest zur Entspannung gern ein gutes Buch.

A man with glasses, wearing a yellow shirt and green overalls, is standing in a greenhouse. He is holding a large green cucumber in his right hand. The background is filled with lush green plants and vines, typical of a greenhouse environment.

**Wärme als
Geschäftsgrundlage:**

Heiztechnik für Gärtnerereien

Eine unzulängliche oder gar defekte Wärmeversorgung in der kälteren Jahreszeit gehört sicherlich zu den Lebenserfahrungen, auf die man gerne verzichtet. Aber so unbefriedigend diese Lösung auch sein mag: Menschen können zumindest die ungemütlich-kalten Räume verlassen und vorübergehend anderswo Zuflucht suchen – und sei es bei Freunden oder in der Kneipe nebenan. Pflanzen können das nicht.

Für Gartenbaubetriebe, deren wirtschaftliche Basis an das Wachsen und Gedeihen der kultivierten Pflanzen gekoppelt ist, stellt Wärme ein unverzichtbares Produktionsmittel dar. Und nicht immer ist die Sonne dafür als Lieferant ausreichend. Wenn der Anbau von Zier- oder Nutzpflanzen während des ganzen Jahres „florieren“ soll, müssen zusätzliche Wärmeerzeuger zum Erreichen der kontinuierlich benötigten Temperaturen beitragen. Betriebe mit Gewächshausproduktion stellen also ein wichtiges Kundenpotenzial für das Heizungshandwerk dar. Und mit leistungsstarken Kesseln wie dem Logano GE615 sowie dem Logano S815 steht Buderus Partnern für jeden Gartenbaubetrieb die passende Lösung zur Verfügung.

Kompakt und montagefreundlich

Der Niedertemperatur-Gussheizkessel Logano GE615 mit Thermostream-Technologie kann nicht nur mit Heizöl oder Erdgas betrieben werden, sondern auch mit Flüssiggas, Rapsöl oder Biogas – kein unwesentlicher Aspekt für Gartenbaubetriebe in ländlichen Regionen. Wie alle Kessel der GE-Baureihe ist er trotz seiner Leistungsgröße sehr kompakt. Er arbeitet außerdem äußerst schadstoffarm und weist einen Normnutzungsgrad von 94,5 Prozent auf. Die Vorteile eines Gusskessels spielt der GE615 besonders bei Gewächshäusern mit beengten Einbringungsmöglichkeiten aus: Die Gussglieder können einzeln an den Aufstellungsort transportiert und erst dort zusammengesetzt werden.

die gute Wärmedämmung und eine Aluminiumblech-Ummantelung sorgen für niedrige Strahlungsverluste und einen hohen Normnutzungsgrad.

Wenn Blumen pünktlich blühen müssen, kommt es auf eine Anlage an, bei der alle Komponenten perfekt aufeinander abgestimmt sind. Im Gegensatz zu vielen anderen Anwendungsfällen hätte nämlich ein Heizungsausfall bei Gärtnereien nicht nur eine vorübergehende Produktionsstörung zur Folge, sondern könnte in kürzester Zeit die gesamte Geschäftsgrundlage vernichten. Die Buderus Heizkessel können problemlos mit Klimacomputern kombiniert werden, um eine exakt regulierbare und auf die Bedürfnisse der jeweiligen Pflanzen zugeschnittene Wärmeerzeugung sicherzustellen.

Der Klimacomputer steuert Lufttemperatur und Luftfeuchtigkeit des Gewächshauses, die Kesselleistung sowie die Vor- und Rücklauftemperatur. Aus diesen Variablen werden kontinuierlich die optimalen Bedingungen für das Pflanzenwachstum geregelt – ob die Wärme nun über eine Ober- oder eine Vegetationsheizung oder eine Kombination beider Beheizungsarten verteilt wird. Die klimatischen Verhältnisse in der Gewächshausanlage bleiben so stets unter Kontrolle – und dadurch auch der Kostenfaktor Wärme.



Wachstum durch Wärme: Kesselleistung und pflanzengerechte Regelungsmöglichkeiten sorgen für Blütenpracht.

Der Großkessel Logano S815 ist in 17 Leistungsgrößen von 659 kW bis 19,2 MW erhältlich. Er verfügt über symmetrisch angeordnete Heizflächen in Dreizug-Bauweise, ein zylindrisches Flammrohr und wassergekühlte Wendekammer. Die zylindrische Bauweise,

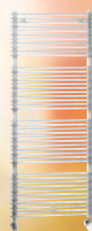
[Luft]

[Wasser]

[Erde]

Gesamtübersicht
Handelsmarken
Gültig ab 1. 9. 2003

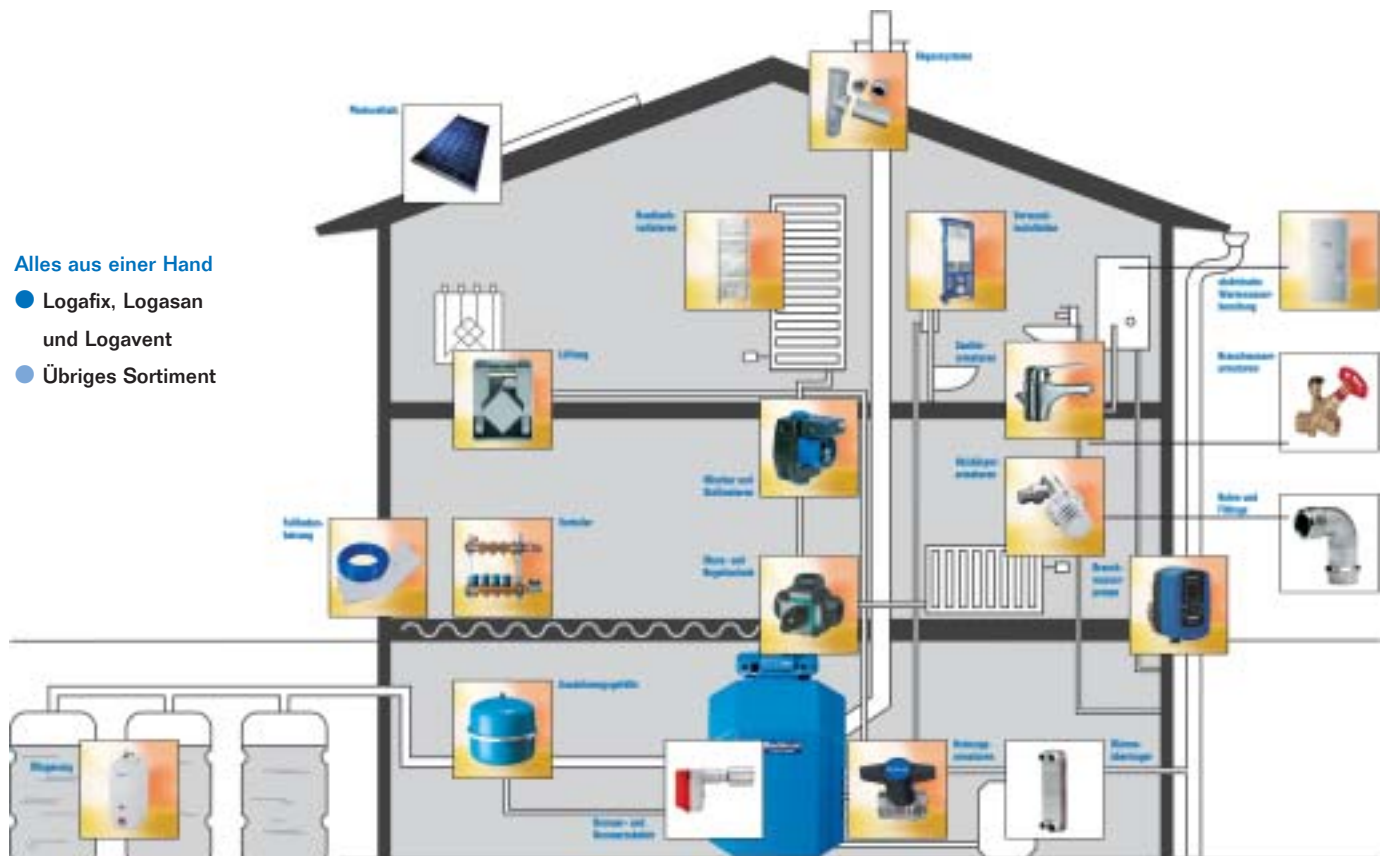
[Buderus]



Die „blaue Linie“

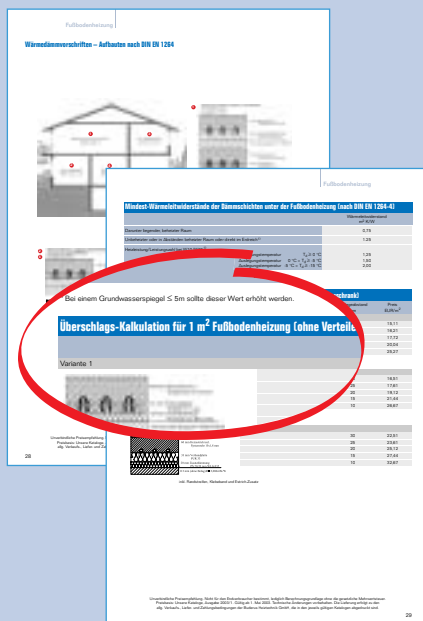
Neue Gesamtübersicht der Buderus Handelsmarken

Buderus ist nicht nur Hersteller hochwertiger Heiztechnikprodukte, sondern auch Großhändler. Einen attraktiven Bestandteil des Handelswaren-Sortiments bilden die Buderus Handelsmarken: Logafix-, Logasan- und Logavent-Produkte sind nicht nur technisch, sondern auch im Design optimal auf die Eigenzeugnisse aus den Buderus Werken abgestimmt.



Alles aus einer Hand

- Logafix, Logasan und Logavent
- Übriges Sortiment



Wie perfekt alles zusammenpasst, lässt sich jetzt auch im Detail überprüfen: mit der neuen „Gesamtübersicht Handelsmarken“, die als aktuelle Broschüre vorliegt. Gegenüber dem Vorgängerprospekt wurde die Bildpreisliste komplett überarbeitet und neu gestaltet sowie hinsichtlich der Nutzerfreundlichkeit und der Service-Leistungen optimiert. Auf

über 60 Seiten finden Buderus Partner alle wesentlichen Produktinformationen, kombiniert mit weiteren wertvollen Hinweisen zur Planung.

Neben zahlreichen Austausch- und Produktübersichten enthält die Broschüre beispielsweise Anlagenstücklisten, die für höchste Planungssicherheit bei der Konfiguration einer Wärmepumpe sorgen. Außerdem gibt es Überschlagskalkulationen, um etwa ohne weiteres den Quadratmeterpreis einer Fußbodenheizung zu ermitteln. Darüber hinaus wurde in der Übersicht auf eine Vernetzung aller verfügbaren Produktangaben geachtet: Verweise auf weiterführende Unterlagen wie Einzelprospekte oder Kataloge erlauben die schnelle Recherche zusätzlicher Hintergrundinformationen.

Die Bandbreite des Buderus Handelsmarken-Sortiments reicht vom Heizkesselzubehör bis hin zu innovativen Produkten aus dem Bereich der rege-

nerativen Energien. Für die Buderus Kunden ergeben sich aus diesem umfassenden Angebot mehrere Vorteile:

- Die „blaue Linie“ steht für die stetige Zusammenarbeit mit Qualitätsherstellern, deren Erzeugnisse gemeinsam mit den Buderus Produkten ein optimales System bilden.
- Mit den Buderus Handelsmarken grenzen sich die Fachbetriebe deutlich gegenüber Baumarktprodukten ab.
- 49 Standorte gewährleisten die schnelle, bundesweite Lieferfähigkeit.
- Ein stimmiges Preis-Leistungs-Verhältnis unterstreicht die Wettbewerbsfähigkeit der Buderus Handelsmarken.

Die neue „Gesamtübersicht Handelsmarken“ soll den Fachbetrieben die Auswahl erleichtern und damit für den aufwändigen Arbeitsalltag Hilfestellung „aus einer Hand“ leisten.



**Heizeinsätze und Kaminöfen
von Buderus:**

Volles Programm in Hirzenhain: Von der Entwicklung über die Herstellung bis zum Vertrieb sind alle wichtigen Bereiche unter einem Dach zusammengefasst.

Lagerfeuer-Romantik im Top-Design



Wirtschaftlichkeit, Umweltfreundlichkeit, Sicherheit und wohlige Wärme – moderne Öl- und Gasheizungen leisten viel. Dass sich die Familie an den kalten Winterabenden mit Glühwein und Keksen rund um den Brennwertkessel versammelt, ist trotzdem eher unwahrscheinlich. Wenn es um gemütliche Lagerfeuer-Romantik geht, können die Heizeinsätze und Kaminöfen von Buderus ihre Trümpfe voll ausspielen. Der freie Blick auf die Flammen sorgt zusammen mit der behaglichen Wärme für eine ganz besondere Atmosphäre, die immer mehr Bundesbürger zu schätzen wissen. Dass dabei auch die Wirtschaftlichkeit und das Design nicht zu kurz kommen, dafür sorgt das Team im Buderus Werk Hirzenhain.

Die Metall- und Gussverarbeitung hat in dem oberhessischen Ort eine lange Tradition, denn bereits im 14. Jahrhundert wurde die örtliche Waldschmiede urkundlich erwähnt. Mit der frühen Übernahme der Hütte durch Buderus im Jahr 1817 wurde der Grundstein für eine Erfolgsgeschichte gelegt, in der sich alles um Guss, Stahl und Emaille dreht.

Unter einem Dach

Die Werkstoffe sind auch im Hightech-Zeitalter noch aktuell. Heute umfasst das Programm Heizeinsätze für Öl, Gas, Holz und feste Brennstoffe, Kamineinsätze für Holz und die Kaminöfen der Produktlinie blueline. In Hirzenhain sind alle wichtigen Funktionsbereiche für die Entwicklung, die Herstellung und den Vertrieb unter einem Dach zusammengefasst.

Für den hohen Qualitätsstandard der Heizeinsätze und Kaminöfen steht hier ein erfahrenes Team von Technikern, die über leistungsfähige Entwicklungs- und Prüfeinrichtungen verfügen.

Dank der neuartigen Verbrennungs- und Regelsysteme erreichen die Heizeinsätze und Kaminöfen durchweg eine hohe Brennstoffausnutzung bei nur geringen Schadstoffemissionen. Über die Anforderungen des „Blauen Engels“ hinaus erfüllen die Buderus Produkte aus Hirzenhain auch die höheren Anforderungen des Stuttgarter und des Regensburger Modells.



Wohlige Wärme, ansprechende Optik: der Kaminofen blueline Nr. 8.

Blueline Nr. 7 – eine gelungene Verbindung aus Technik und Design.

Blueline-Modelle Nr. 7 und 8:

Neue Akzente bei den Kaminöfen

Kachelöfen und Kamine verbreiten nicht nur behagliche Wärme und stimmungsvolle Atmosphäre, sie sind auch ein wertvoller Beitrag zur geschmackvollen Wohnraumgestaltung. Dabei orientieren sich die Buderus Designer bewusst an den aktuellen Trends der Möbelindustrie. Die Kaminöfen der blueline-Serie von Buderus haben in dieser Hinsicht besonders viel zu bieten. Die bekannte Palette von sechs verschiedenen Ausführungen wurde nun um die blueline-Modelle Nr. 7 und 8 erweitert.

Das um 180 Grad gewölbte Sichtfenster des neuen blueline Nr. 7 erlaubt den

freien Blick auf die Flammen aus fast jedem Winkel des Aufstellraumes. Details wie die besonders stabilen Griffe und der Wasserverdampfer für ein angenehmes Raumklima runden die Ausstattung des Kaminofens ab. Das markanteste Merkmal des neuen „Blueliners“ Nr. 8 ist die Drei-Säulen-Gestaltung. Die Tür ist mit einer neuartigen Dreifach-Verriegelung ausgestattet, die ein besonderes Maß an Dichtheit gewährleistet. Die beiden neuen Modelle sind mit einer Keramikglasur wahlweise in den Farben Laven-rot, Cotto, Stahlblau, Toscanagelb, Aubergine und Anthrazit erhältlich.

Entlastung für die Zentralheizung

Neben dem Design bieten die „Blueliner“ auch bei der Technik ansprechende Lösungen. Mit einer Leistung von 8 kW können die Kaminöfen für Holz und Holzbrikett die Zentralheizung spürbar entlasten und Räume bis zu 120 qm beheizen. Die Modelle blueline Nr. 7 und 8 sind mit einem Stutzen ausgestattet, der eine externe Versorgung mit Verbrennungsluft ermöglicht.

Zur Einführung der neuen Modelle gibt es eine besondere Aktion, die bis Ende März 2004 dauert. Dabei ist die Edition Nr. 7 mit den Effekthelierungen Blau bzw. Schwarz, mit Glasgriffen und mit Signatur von Kachel-Designer Uwe Dötsch zum besonders günstigen Preis erhältlich. Ansprechpartner sind die Buderus Niederlassungen.



**Strom und Nahwärme für Neubauten
und eine Heizung zur Erwärmung von Erdgas:**

Kraft-Wärme-Kopplung macht Problemlösungen



Wachstumsmarkt BHKW:
Der Effizienzvorteil einer gekoppelten Produktion von Wärme und Strom macht Blockheizkraftwerke heute zu zukunftssträchtigen Wegbereitern innovativer Konzepte. Schließlich liegt die Ressourcenschonung fossiler Energieträger den Politikern ebenso am Herzen wie den Verbrauchern die Schonung ihrer finanziellen Mittel. BHKWs haben einen hohen Gesamtwirkungsgrad bei der Strom- und Wärmeerzeugung und kommen somit beiden Seiten entgegen.

Geballte Leistung für eine Neubausiedlung:
Aus dieser Nahwärmestation werden
53 Eigenheime versorgt.

bezahlbar



**Neue Heimat für mehr als 50 Familien:
Bauprojekt Röderberg in Lollar-Salzböden.**

Die Anwendungsmöglichkeiten der Kraft-Wärme-Kopplung sind heute längst noch nicht ausgereizt. Heizungsfachbetriebe, die den Einsatz von KWK-Anlagen durchdacht in ihr Leistungspaket integrieren, werden sich dadurch immer häufiger interessante und ausbaufähige Auftragspotenziale erschließen. Auch größer dimensionierte und ungewöhnliche Projekte müssen dabei keine Hürde darstellen. Im starken Team von Fachbetrieben, Herstellern und Planern können selbst aufwändige Herausforderungen heute professionell gemeistert werden. Buderus kann für solche Aufträge über kompetente Berater nicht nur das Know-how liefern, sondern auch die maßgeschneiderte Technik – wie zwei aktuelle BHKW-Projekte zeigen:

Projekt Lollar-Salzböden

Nahwärmekonzept statt 53 individueller Heizungsanlagen – das war die planerische Überlegung, die jetzt im hessischen Lollar einer Neubausiedlung eine ökologisch wie wirtschaftlich vorbildliche Wärmeversorgung beschert. Im Bauabschnitt Röderberg III in Lollar-Salzböden entstehen seit Mitte des Jahres in zwei Erschließungsabschnitten 53 neue Eigenheime, deren erste Bewohner bereits eingezogen sind.

Alle Häuser haben gemeinsam, dass sie statt eines Heizkessels eine Übergabestation besitzen, mit der sie an die Heizzentrale der Nahwärmeversorgung angeschlossen werden. Deren Herzstück: ein erdgasbetriebenes Logano Blockheizkraftwerk von Buderus, das mit einer elektrischen Leistung

von 45 kW rund 70 Prozent des Strombedarfs sämtlicher angeschlossener Häuser abdeckt. Ergänzt wird das BHKW durch den Stahlheizkessel Logano SK625 mit 530 kW. Die Wärmespeicherung erfolgt in drei Pufferspeichern mit einem Fassungsvermögen von jeweils 1.000 Litern.



Das dazugehörige Haus fehlt noch, aber im Keller läuft's bereits auf Hochtouren: Unter dieser Garage arbeiten BHKW und Kessel für die gesamte Siedlung.



Untergebracht sind all diese leistungsstarken Anlagen-Komponenten eher unspektakulär: Die Webcamüberwachte Nahwärmestation befindet sich im Kellerraum unter einer Doppelgarage innerhalb des Baugebietes. Obwohl im Juli bei der Inbetriebnahme des BHKW rund um die Zentrale noch gar nicht viel zu sehen war, löste der ökologische Vorbild-Charakter der Anlage reichlich Medienrummel aus. Immerhin reduziert sich der jährliche

CO₂-Ausstoß bei diesem Konzept um 35 Prozent – bezogen auf die alternative Variante mit 53 einzelnen Brennerwertheizungen und konventioneller Stromerzeugung im Kraftwerk.

EnEV schafft Spielräume

„Wir machen Umweltschutz da, wo er sich auch finanziell lohnt! Das fällt den Leuten leichter.“ So lautet die Devise von Hans-Hermann Freischlad aus Haiger, der mit seinem auf KWK-

Systeme spezialisierten Ingenieurbüro Freischlad & Assmann für Planung und Bauleitung der Anlage zuständig war. Dass für die frischen und künftigen Hausbesitzer die Nahwärme vom BHKW preiswerter ist als „selbstgemachte“ Wärme, belegen Kostenvergleiche auf der Basis von Wärme- und Stromverbräuchen vergleichbarer Neubaugebiete. Die Ursache für das Einsparpotenzial liegt nicht zuletzt am hohen Wirkungsgrad des Gesamt-



Energiezentrale am Haken: Der Energiecontainer für die Erdgas-Übergabestation kommt an seinen Bestimmungsort.

Das Loganova-BHKW ist für die kontinuierliche Erdgas-Vorwärmung zuständig.



systems. „Kraft-Wärme-Kopplung ist die wirtschaftlichste Art, CO₂ einzusparen“, so Freischlad. Und er hat die Erfahrung gemacht, dass viele Auftraggeber durch die neue Energie-Einsparverordnung (EnEV) sehr sensibilisiert und offen für solche Konzepte sind. Vor allem bietet die EnEV mehr Spielraum, durch eine höhere Effizienz der Anlagentechnik auf übermäßigen Wärmeschutz zu verzichten.

Für solch einen effizienten Betrieb eines Nahwärmenetzes auf KWK-Basis weist das Neubauprojekt in Lollar die wesentlichen Vorteile auf: Die zu versorgenden Häuser liegen relativ dicht beieinander, die rechtlichen Rahmenbedingungen erlauben ein Anschließen aller Gebäude, das System ist technologisch ausbaufähig und der kommunale Bauträger legt Wert auf eine ökologisch orientierte Wärmeerzeugung. Dies alles zusammen eröffnet übrigens noch zusätzliche Perspektiven: Sämtliche Beteiligten äußerten Interesse daran, das Objekt zukünftig für einen Feldversuch mit Buderus Brennstoffzellenheizgeräten zu nutzen.

Projekt Calbe

Ein nicht weniger interessantes BHKW-Projekt ging einige Monate vorher in Calbe bei Magdeburg ans Netz. Auftraggeber war in diesem Fall das regionale Energiedienstleistungsunternehmen Erdgas Mittelsachsen GmbH, das mehr als 39.000 Kunden in 47 Städten und Gemeinden versorgt. Nachdem der Energiedienstleister bereits im eigenen Verwaltungsgebäude in Schönebeck erfolgreich ein Mini-Blockheizkraftwerk betreibt, unterstützt in Calbe ein Buderus Loganova-BHKW die Funktionen einer Erdgas-Übergabestation.

Der Hintergrund: In dieser Station kommt das Erdgas vom Vorlieferanten mit einem Gasdruck von ca. 45 bar an und muss auf den Netzdruck von 5 bar reduziert zu werden. Dabei erfolgt eine starke Abkühlung des Gases: Ohne Gegenmaßnahme würde die Gastemperatur um etwa 20 Kelvin absinken, so dass die Gefahr einer Vereisung von Anlagenteilen und damit von Störungen bestünde.

Um die Betriebssicherheit zu gewährleisten, muss das Gas deshalb rechtzeitig erwärmt werden. Dafür ist das

Loganova-Blockheizkraftwerk in der Übergabestation zuständig, von dem verständlicherweise eine kontinuierliche Wärmeproduktion ohne Ausfälle verlangt wird. Das BHKW hat eine elektrische Leistung von 50 kW und eine Wärmeleistung von 81 kW, gewonnen aus den Abgasen und der Motorkühlung. Der Strom wird in das Netz des Stromversorgers eingespeist und reicht aus, um durchschnittlich ca. 130 Haushalte zu versorgen.

Effiziente Brennstoffausnutzung

Der Energiecontainer in Calbe, in dem sich das BHKW befindet, enthält die gesamte Installation für die Versorgungssysteme Gas, Abgas, Kondensat, Heizung und Lüftung, die Energieverkabelung sowie einen 2.000 Liter fassenden Wärmespeicher. Die gekoppelte Erzeugung von Wärme und Strom führt auch bei diesem Projekt zu einer Brennstoffausnutzung mit einem Wirkungsgrad von 90 Prozent. In der Gesamtenergiebilanz werden gegenüber der getrennten Erzeugung von Strom und Wärme rund 38 Prozent Primärenergie eingespart. Für die Umwelt bedeutet das eine jährliche CO₂-Reduzierung von rund 150 Tonnen.

Logamax plus GB132 T und GB142

Kompakte Brennwertkessel sparen Raum und Energie

Es soll Leute geben, die gerade mit dem Rücken zur Wand beste Leistungen bringen. Mit den platzsparenden Gas-Brennwertkesseln von Buderus verhält es sich ähnlich: Der wandstehende Kompaktheizkessel Logamax plus GB132 T und der wandhängende Logamax plus GB142 überzeugen nicht nur durch hohe Normnutzungsgrade und niedrige Schadstoffwerte, sondern auch durch ihr wohn- und nutzraumtaugliches Design.

Auch wenn es eng wird, bietet der GB132 T noch viel Spielraum. Der Kompaktheizkessel eignet sich speziell für Ein- bis Zweifamilienhäuser, die nur über ein begrenztes Platzangebot verfügen. Beide Leistungsvarianten (11 und 19 kW) können als fertig montierte Einheit wahlweise mit den Warmwasser-Speichern Logalux S135 oder S160 geliefert werden. Alle Anschlüsse sind so ausgeführt, dass sich der GB132 T im Keller, auf den Etagen oder im Dachbereich absolut wandbündig aufstellen und montieren lässt. Bei beengten oder schwer zugänglichen Aufstellplätzen kann das modulare System aus Wärmeerzeuger und Speicher problemlos getrennt und vor Ort wieder zusammengefügt werden. Der kompakte Brennwertkessel nutzt nicht nur den verfügbaren Platz, sondern auch die zugeführte Energie optimal. Die Brennwertnutzung gewährleistet höchste Wirtschaftlichkeit mit Normnutzungsgraden bis zu 108 Prozent.

Überzeugende Nutzungsgrade

In Sachen Energieausnutzung legt der Logamax plus GB142, der in den Leistungsgrößen 15, 24 und 30 kW verfügbar ist, noch etwas drauf: Mit Normnutzungsgraden von bis zu 110 Prozent überzeugte der wandhängende Brennwertkessel auch die Prüfer der Stiftung Warentest, die im August 2003 zehn Heizkessel verschiedener Hersteller unter die Lupe nahm (siehe Buderus Magazin 3/2003). Bei einem Gesamtergebnis von 1,8 („Gut“) schnitt der GB142 bei der Bewertung der Nutzungsgrade und der Handhabung sogar mit „Sehr gut“ ab. Mit seinem geringen Stromverbrauch sammelte das Buderus Gerät weitere Pluspunkte.

Einziger Wermutstropfen: Beim Prüfpunkt Verarbeitung stellten die Tester fest, dass das Abheben der Verkleidung des GB142 Fingerspitzengefühl erfordert. „Nicht weltbewegend, aber ärgerlich“, stand im Test-Heft. Das lie-



Kompakte Wärmezentrale: Der Gas-Brennwertheizkessel Logamax plus GB132 T mit 135 Liter Speicher.

ßen sich die Buderus Techniker nicht zweimal sagen und beseitigten die Schwachstelle in Rekordzeit. Jetzt dürfte der Logamax plus GB142 auch bei der Verarbeitung überall gut abschneiden.

Der saubere Weg zum Produkt:

Umweltschutz in der Heiztechnik

Leistungsstarke Heiztechnik mit möglichst optimalen Nutzungsgraden leistet einen wertvollen Beitrag zur Reduzierung schädlicher Abgas-Emissionen. Ob eine Heizungsanlage aber wirklich höchsten ökologischen Ansprüchen gerecht wird, entscheidet sich nicht nur während ihrer „aktiven Dienstzeit“ als Wärmeerzeuger.

Die umweltrelevanten Eigenschaften von Kesseln, Speichern und anderen Anlagenkomponenten werden durch sämtliche Stadien eines Produktlebens beeinflusst – von der Entwicklung über die Produktion, die Lagerung und den Verkauf bis hin zur Entsorgung bzw. Verwertung. So wird bei Buderus großer Wert darauf gelegt, dass alle Bereiche der Produktion unter Einbeziehung eines zertifizierten Umweltmanagements stets auf einem ökologischen Top-Level gehalten werden. Die Berücksichtigung der Umweltbedürfnisse geht dabei weit über die gesetzlichen Vorgaben hinaus.

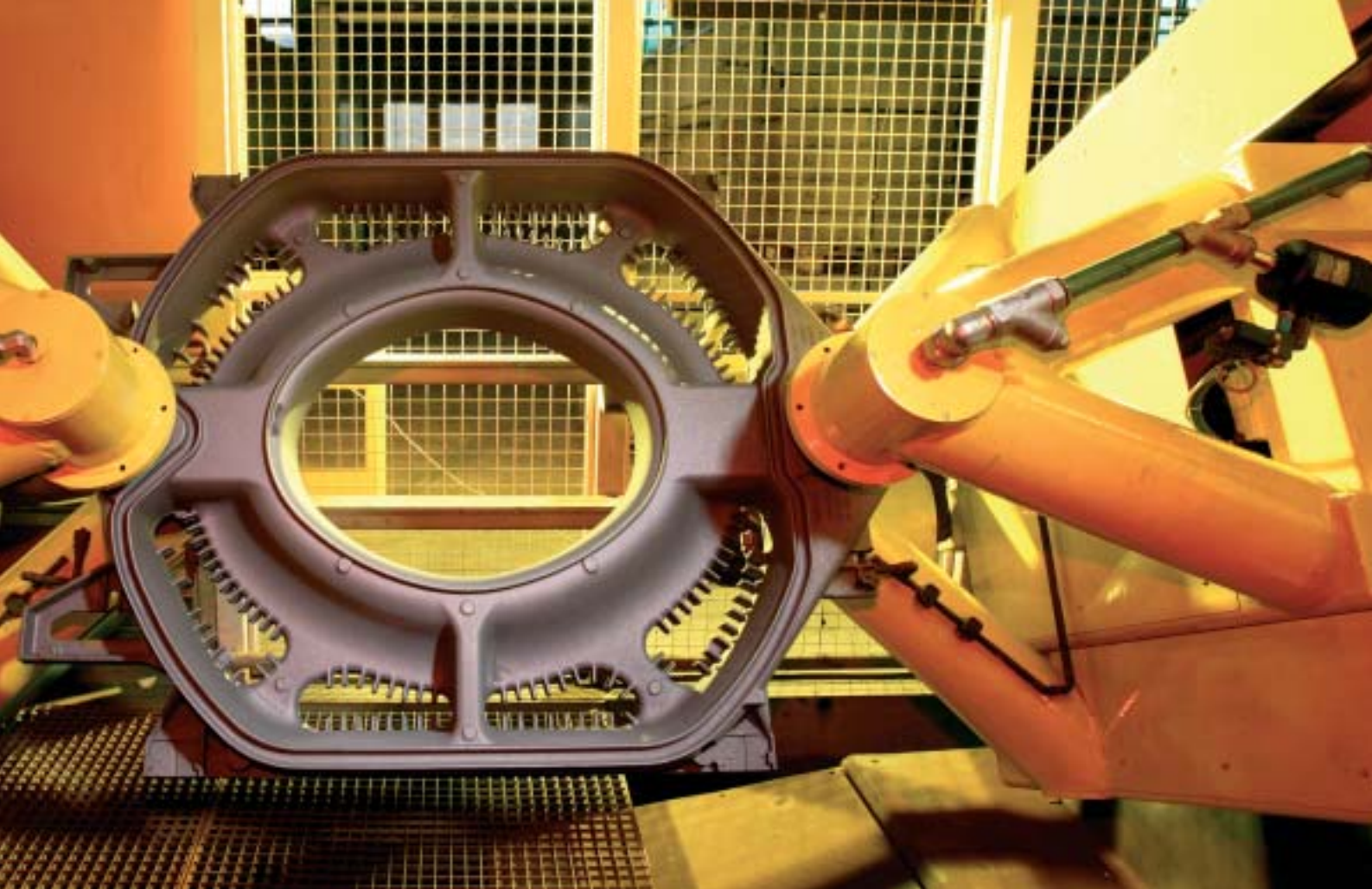
Ressourcen-Schonung

Ein zentraler Aspekt ist natürlich auch die Minimierung von Rohstoff- und Energieverbräuchen. Stoffe wie Heizlösungen und Reinigungswasser aus

dem Emaillierprozess, die z. B. bei der komplexen Oberflächenbehandlung von Warmwasser-Speichern zum Einsatz kommen, werden im Rahmen des Fertigungsprozesses so weit wie möglich zurückgewonnen und der Produktion neu zugeführt. Auch das benötigte Betriebswasser wird mit Hilfe aufwändiger technischer Einrichtungen gereinigt, bevor es neu genutzt bzw. in die Kläranlage geleitet wird. Und die Wärmedämmung der Speicher wird so konzipiert, dass die dämmenden Materialien beim Recycling problemlos abgelöst werden können.

Der sparsame Einsatz von Ressourcen bestimmt auch den Umgang mit Verpackungsmaterialien. Sie werden ausdrücklich nur dort eingesetzt, wo sie zum Schutz der Produkte bei Lagerung und Transport unvermeidlich sind. Sie





Konsequenter Umweltschutz in der Gusskessel-Fertigung: Die leistungsstarken Präzisionsmaschinen für die Druckprüfung der Kesselglieder wurden früher mit hydraulischen Ölen betrieben. Heute wird stattdessen Wasserglykol eingesetzt, das biologisch abbaubar ist und somit eine wesentliche Verbesserung im Boden- und Gewässerschutz darstellt.

sind stofflich sortenrein und lassen sich deshalb umweltgerecht entsorgen bzw. wiederverwerten.

„Ich war ein Gussteil“

Grundsätzlich bestimmt der Recycling-Gedanke wesentlich die Abläufe in den Produktionsanlagen von Buderus. Ein markantes Beispiel ist die Gießerei, in der Kesselglieder für die Gusskessel hergestellt werden. Dieser Fertigungsbereich bildet insgesamt schon einen geschlossenen Recycling-Prozess, weil das Rohmaterial für die Schmelze bis auf einen geringen Anteil Roheisen vorrangig aus den Sekundärrohstoffen Gussbruch und Stahlschrott besteht. Herstellung und Verwertung sind hier also untrennbar miteinander verbunden – ein Aspekt, der sich auch in Details der Kesselglieder-Formgebung wiederholt. So bestehen die Kerne, die wäh-

rend des Gießvorganges die Hohlräume im Kesselglied erzeugen, aus einem speziell gebundenen Sand.

Nachdem der Kern dem Gusstück seine Kontur verliehen hat, zerfällt er wieder zu losem Quarzsand und dient zur Auffrischung des Formstoffsystems an den Formanlagen. Überschüssiger Sand, der nicht mehr im Prozessablauf verwendet werden kann, und der anfallende Staub kommen in der Zementherstellung zum Einsatz. Höchster Wert wird auf Luftreinhaltung am Arbeitsplatz und auf die Umwelt gelegt. So sind die zwei modernen Formanlagen für den Kesselgliedguss gekapselt und deren Entstaubungen mit Trockenfilteranlagen der neuesten Generation ausgestattet, die sicherstellen, dass die Grenzwerte der TA-Luft, z. B. für Staub, weit unterschritten werden.

Lösung ohne Lösungsmittel

Die Stahlblech-Verkleidung der Heizkessel erhält ihren charakteristischen Farbauftrag in Weiß oder Buderus Blau nicht etwa in Form einer Lackierung, sondern durch Pulverbeschichtung. Dabei wird ein Farbpulver auf das Blech gestäubt, dessen Partikel elektrisch negativ aufgeladen sind und an den positiv geladenen Blechteilen anhaften. Anschließend wird das Pulver bei Temperaturen über 180° C eingebrannt und bildet einen geschlossenen Film auf der Blech-Oberfläche. Lacke und umweltbelastende Lösungsmittel sind bei diesem Vorgang nicht erforderlich.

Heizkessel, die auf diesem Wege hergestellt werden, sorgen also bereits vor ihrer Inbetriebnahme effektiv für eine Verringerung von Schadstoff-Emissionen.



Innovation bei der atmosphärischen Gasverbrennung



Eine optimale Verbrennung ist abhängig von der gelieferten Brennstoffqualität. Da Erdgas als Naturbrennstoff je nach Herkunft größere (normierte und temporäre) Abweichungen im Wärmeinhalt aufweist, ändert sich entsprechend der Gasqualität die Verbrennungsgüte. Dies gilt sowohl für die atmosphärische als auch für die gebläseunterstützte Verbrennung.

Für die atmosphärische Verbrennungstechnik heißt die Lösung für dieses Problem „multigas“. Die von Buderus auf Basis der SCOT-Technologie entwickelte multigas-Technik ermöglicht den Ausgleich unterschiedlicher Gasbeschaffenheiten bzw. -qualitäten ohne Umstellarbeiten und somit eine konstante Verbrennungsqualität.

Gaskessel werden für verschiedene Gasarten mit einer jeweils festgelegten Bandbreite abgestimmt und zugelassen.

In Deutschland sind dies die Erdgasarten E und LL sowie Flüssiggas mit einem jeweils festgelegten Bereich des Wobbe-Indexes. Der Wobbe-Index ist eine Kenngröße für die Austauschbarkeit von Gasen hinsichtlich der Wärmebelastung von Gasgeräten. Innerhalb des Wobbe-Bereiches der jeweiligen Gasart stellt die werkseitige Einstellung des Gaskessels einen Kompromiss zwischen der Funktionalität, d. h. dem sicheren Betrieb, und der optimalen Verbrennung dar.

Ohne manuelle Umstellarbeiten

Die Anforderungen an die Gasbeschaffenheit von Brenngasen der öffentlichen Gasversorgung werden im DVGW-Arbeitsblatt G 260 geregelt. Im neuen Entwurf der EN 437 vom November 2000 wird für Deutschland die Gaskategorie 2N festgelegt. Diese vereint vom Wobbe-Indexbereich her die Gasarten E und LL. Diese Gasart steht für Geräte, die sich innerhalb der zweiten Gasfamilie und bei festgelegtem Gasanschlussdruck selbständig ohne manuelle Umstellarbeiten an die Gasqualität anpassen.

Die Gasmenge, die in den Brennstab strömt, wird durch den werkseitig vor-eingestellten Düsendruck festgelegt. Mit dieser Gasmenge wird über eine Injektionswirkung (Venturiprinzip) eine definierte Verbrennungsluftmenge angesaugt. Wird die Gasmenge nicht ausreichend mit Verbrennungsluft versorgt, entsteht bei der Verbrennung Ruß oder Kohlenmonoxid (CO). Um dies zu vermeiden, wird dem Brennstoff mehr Verbrennungsluft zur Verfügung gestellt, als zur vollständigen (stöchiometrischen) Verbrennung nötig ist. Die Luftverhältniszahl λ beschreibt das Verhältnis von der tatsächlich zugeführten Luftmenge zu der für die vollständige Verbrennung theoretisch notwendigen Luftmenge. Hochvormischende Gasbrenner, wie wir sie heute

einsetzen, werden mit einem Luftüberschuss von 20–40 % betrieben, was einer Luftverhältniszahl von $\lambda = 1,2–1,4$ entspricht.

Bei einem Wobbe-Index von 14,85 kWh/m² befindet sich der Gasbrenner im optimalen Arbeitspunkt bei einer Luftverhältniszahl von 1,2–1,4. Bei einem Gas mit einem geringeren Wobbe-Index nimmt die Luftzahl zu und die Flammengeschwindigkeit ab. Die Flamme wird dadurch größer und neigt zum Abheben. Bislang mussten bei hochvormischenden atmosphärischen Brennern große Entwicklungsanstrengungen unternommen werden, um bei diesen Betriebszuständen einen sicheren und stabilen Betrieb zu gewährleisten. Darüber hinaus führen die möglichen Schwankungen beim Wobbe-Index zu Schwankungen bei der Nennleistung und im Normnutzungsgrad des Gaskessels. Die Schwankungen der Kesselnennleistung bezogen auf die Werkseinstellung liegen in einem Bereich von –20 % bis + 2 % für die in Deutschland üblichen Erdgasarten E und LL.

Verbrennungsregelung multigas

Die oben genannten Probleme lassen sich mit einer Luftverhältniszahlregelung vermeiden, wie sie bei großen Feuerungsanlagen und Gasmotoren mittels teurer und aufwändiger Sensorik heute üblich ist. Mit der neuartigen Regelung von Verbrennungsvorgängen auf Basis der Ionisationsstrommessung steht nun auch für Gasgeräte im kleinen Leistungsbereich eine Luftverhältniszahlregelung zur Verfügung. Diese gewährleistet eine optimale und schadstoffarme Verbrennung trotz verschiedener Gasqualitäten und unterschiedlicher Verbrennungslufttemperaturen und Druckverhältnisse.

Die revolutionäre Verbrennungsregelung gleicht weiterhin Verbrennungseinflüsse wie Verschleiß an den Elektroden oder verändertes Verhalten

nach einer Wartung beziehungsweise Reinigung des Kessels und Brenners aus. Die Regelung basiert auf der Messung und Auswertung des von der Flamme erzeugten Ionisationssignals. Durch einen Regelalgorithmus wird dem gemessenen Ionisationssignal eine bestimmte Luftverhältniszahl zugeordnet. Durch Variieren der Gasmenge wird der geplante Lambda-Wert auch bei sich ändernden Bedingungen konstant gehalten. Die multigas-Technik regelt bei atmosphärischen Brennern die Gasmenge so aus, dass die Luftverhältniszahl im gewünschten Arbeitsbereich bleibt und somit eine optimale Verbrennung bei gleich bleibender Nennleistung und niedrigen Emissionswerten erreicht wird. Dies ist im Bereich der Gas-Spezialheizkessel mit atmosphärischem Brenner ein Alleinstellungsmerkmal.

Fazit

Die multigas-Technik ermöglicht den Einsatz von multigas-Geräten in allen Gebieten mit Erdgas N als Energieträger ohne eine Umstellung oder Anpassung des Kessels auf die vorhandene Gasart. Für den Heizungsfachmann und auch für den Anlagenbetreiber lassen sich die Kosten der örtlichen Anpassung des Heizkessels vermeiden. Weitere Vorteile sind die einfache Inbetriebnahme, unabhängig von der Gasqualität gleich bleibend niedrige Emissionen, ein nahezu unverändert hoher Kesselwirkungsgrad und somit ein geringerer Brennstoffverbrauch. Durch den flexiblen Einsatz verringert sich die Anzahl der anzubietenden Gerätevarianten. Die daraus resultierenden Einsparungen in Produktion, Lagerung usw. erlauben es, diese Brennertechnik nahezu kostenneutral anbieten zu können.



Höchste Präzision in allen Arbeitsgängen: Mit dem Logano G134 multigas wird im Buderus Werk Lollar ein Heizkessel gefertigt, der für eine zukunftsweisende Technologie steht.



Neue Bilddatenbank online:

Wertvolles Werbe-Werkzeug

Viele Heizungsfachleute legen mittlerweile selbst Hand an, wenn es um Werbemaßnahmen geht. Und weil ein Foto oft mehr sagt als 1.000 Worte, hat sich die Funktion zum Herunterladen von Bildmaterial auf der Buderus-Website bewährt. Mit der brandneuen Buderus Bilddatenbank wurde dieser Service um verschiedene Funktionen und zusätzliches Bildmaterial erweitert.

Unter www.heiztechnik.buderus.de (> Fachinformationen > Verkaufsförderung) finden Heizungsfachbetriebe und Planer im Passwort geschützten Bereich Foto- und Grafikdateien zur Produktpalette von Buderus. Von „Blockheizkraftwerk“ bis „Wärmepumpe“

reichen die Stichworte der Übersicht. Abrufbar sind sowohl reine Produktfotos als auch so genannte Millieu-Aufnahmen, die die jeweiligen Buderus Produkte in ihrem Arbeitsumfeld zeigen. Dabei hat der Nutzer die Wahl zwischen verschiedenen zweckorien-

tierten Dateigrößen: Die Feindaten in hoher Auflösung für den Druck, die mittlere Auflösung z. B. für Vortragsfolien und die niedrige Auflösung für die Nutzung im Internet. Besonders praktisch ist die neue Galerie-Funktion: Alle verfügbaren Fotos und Grafiken zum jeweiligen Produkt bzw. Thema können im „Briefmarkenformat“ gleichzeitig aufgerufen und dann durch Anklicken individuell ausgewählt werden.



Buderus Brennstoffrechner weiterentwickelt:

Mit einem Klick die Ersparnis im

Überdimensionierte und schlecht isolierte Heizkessel mit hohen Abgasverlusten stehen noch in vielen privaten Kellern. Mit dem Brennstoffrechner unter www.heiztechnik.buderus.de kann der Endkunde per Mausklick schnell und einfach ermitteln, wie viel Heizkosten er durch einen modernen Kessel sparen könnte.



Buderus Werbemittel-Shop:

Werbemittelbestellung per Mausklick

Der Werbemittel-Shop auf der Buderus Website bietet Heizungsfachbetrieben die Möglichkeit, aktuelle Werbeunterlagen sowie Werbemittel jederzeit zu bestellen. Einfach www.heiztechnik.buderus.de > Fachinformationen > Verkaufsförderung > Werbemittel-Shop aufrufen, Passwort eingeben und aus einer Vielzahl an Geschenkideen auswählen. Unter anderem sind dort nachfolgend aufgeführte Werbemittel zu finden:

Einleuchtend

Klingt einleuchtend: Die „Mini Maglite“ ist genau richtig für alle, die in den dunkleren Jahreszeiten viel unterwegs sind. Die Taschenlampe in Markenqualität wird im Etui und mit zwei Batterien ausgeliefert.



Die Serviceleistung, die auch den Fachbetrieb bei der Überzeugungsarbeit zugunsten einer Heizungsmodernisierung unterstützt, wurde weiterentwickelt und vor allem in der visuellen Darstellung verbessert. Nach Eingabe der individuellen Daten bildet der neue Buderus Brennstoffrechner die Verbrauchsdaten der Alt- und Neuanlage in Form von Bilanzen ab. Dabei werden im Vergleich „Alte Anlage – moderner Niedertemperaturkessel – moderner Brennwertkessel“ nicht nur der Brennstoffverbrauch insgesamt, sondern auch die jeweiligen Anteile der Heizwärme, der Abkühl- und der Abgasverluste grafisch dargestellt. Zu den Grafiken und Angaben gibt es detaillierte Erläuterungen. Wenn die Ab-

gasverluste über den gesetzlich zulässigen Werten liegen, erfolgt am Ende der Auswertung ein entsprechender Hinweis.

Variable Eingabemöglichkeiten

Eine weitere Verbesserung des Brennstoffrechners: Über eine entsprechende Schaltfläche kann die Eingabe variiert werden, d. h. bei Veränderung einzelner Details müssen nicht alle Daten neu eingegeben werden.

Der Brennstoffrechner ist zu finden unter www.heiztechnik.buderus.de > Allgemeine Informationen > Service > Brennstoffrechner.



Einheizend

Ideal für den Weihnachtsmarkt-Bummel: Der Buderus Handwärmer „Hot Pack“ passt in jede Jackentasche. Durch das Knicken der innen liegenden Münze wird die Flüssigkeit aktiviert. Sie kristallisiert und gibt rund 30 Minuten lang angenehme Wärme ab. Der kleinste Wärmeerzeuger von Buderus kann durch ein zehnminütiges Bad in kochendem Wasser wieder „aufgeladen“ werden.

Einprägsam

Das Buch mit den Abenteuern von Buddy und Benny hat es in sich: Geschichten, Spielideen,



Rätsel, Basteltipps und einprägsame Infos sorgen für jede Menge Lesestoff und Spaß. Mit dem bunten „Schmöker“ von Buderus kann aber nicht nur den beschenkten Kindern eine Freude gemacht werden: Jeweils 5 Euro pro Buch gehen an die von Jürgen Klinsmann ins Leben gerufene AGAPEDIA-Stiftung, die sich für notleidende Kinder im In- und Ausland einsetzt.

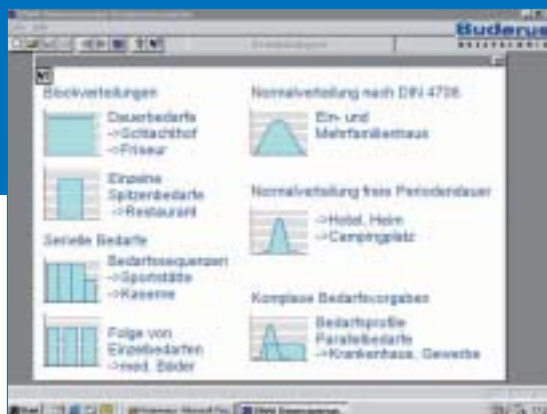
Einnehmend

Apropos Buddy: Das Buderus Maskottchen gibt es nun auch in der ganz kleinen Ausführung als Schlüsselanhänger.



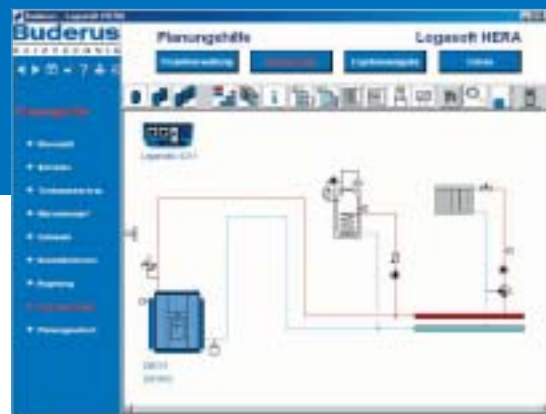
Heizungsplanung am PC:

Buderus Software im Überblick



Für eine bedarfsgerechte Dimensionierung von Warmwasser-Speichervolumen sorgt DIWA.

Hera unterstützt die Planung mittlerer bis großer Heizzentralen.



Planungshilfen, Trainingssoftware, Produktkataloge – der Anspruch von Buderus als Systemanbieter umfasst selbstverständlich auch jene Arbeitsbereiche seiner Kunden, die am Rechner stattfinden. Und das werden bekanntlich immer mehr.

Auf die Praxis ausgerichtete Software-Lösungen sind heute eine wesentliche Voraussetzung für die professionelle und effiziente Planung einer Heizungsanlage. Das gilt nicht nur für komplexe Großanlagen. Auch vermeintliche „Standard-Installationen“ lassen sich mit Hilfe von computergestützten Planungshilfen so konfigurieren und auslegen, dass sie tatsächlich die optimalen Werte für den jeweiligen Anwendungsfall erreichen. Darüber hinaus soll der Rechner-Einsatz die Auftragsabwicklung natürlich beschleunigen und nicht durch langwierige Einarbeitungsphasen in die Software zusätzlich erschweren.

Anwenderfreundliche, nach Möglichkeit selbsterklärende Programme sind also gefordert, wenn es um praktische Hilfen für die tägliche Arbeit des Heizungsfachmanns geht.

Kompatibilität auf allen Ebenen: Eine anspruchsvolle Aufgabe, der Buderus mit dem aktuellen Software-Sortiment

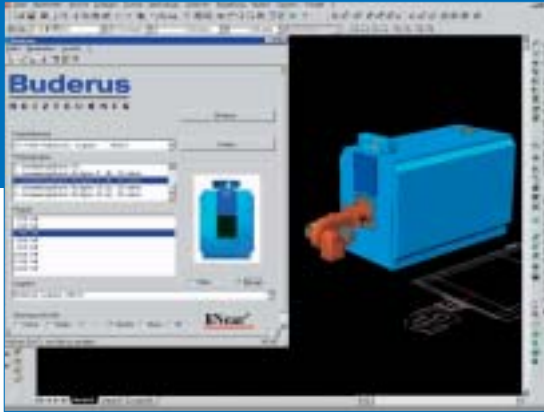
auf besonders praxisorientierte Weise gerecht wird. Wertvolle Dienste leisten unter diesem Aspekt die Buderus Kataloge auf CD-ROM, auf deren Bestand beispielsweise Planungshilfen komfortabel zugreifen können. Ohne langes Blättern können am PC die erforderlichen Komponenten gezielt aufgefunden und zur Bestellung zusammengestellt werden. Umfangreiche Suchoptionen und informative Auswahlhilfen bieten dabei eine Unterstützung, die kein gedruckter Katalog leisten kann.

Eine weitere CD-ROM enthält einen besonderen Service für alle Planer, Architekten und Heizungsfachleute: Die CAD-Symbolbibliothek liefert neben technischen Daten zu sämtlichen Anlagenkomponenten anschauliche Produktdarstellungen in variablen Ansichten zum Einbinden in CAD-Zeichnungen. Für komplexe Anlagen mit größeren Kesseln stehen praktische 3-D-Objekte zur Verfügung, die eine realistische und absolut maßstabsgerechte Darstellung erlauben.

Darüber hinaus gibt es Datenorm-Datensätze für die rechnergestützte Kalkulation sowie die Angebots- und Rechnungsstellung, den Standard-Datensatz des Bundesverbandes der Deutschen Heizungsindustrie (BDH) zur Heizkörperauslegung und schließlich eine Produktdatenbank zum Europäischen Installationsbus EIB.

Anlagenplanung per Mausclick

Neben diesen elektronischen Daten stehen im Mittelpunkt des Software-Angebots von Buderus natürlich die hochwertigen Planungshilfen, die mittlerweile sämtliche Aspekte der Wärmeversorgung abdecken: Mit HERA lassen sich für Anlagen von 9 bis 9.300 kW der geeignete Kesseltyp, die passende Systemhydraulik und die Regeltechnik präzise ermitteln. Um die Anlage vollständig planen zu können, sind weitere Software-Komponenten von Buderus Partnern integriert, so dass ohne Programmwechsel ein automatischer Datenaustausch zur Berechnung von



Mit der CAD-Symbolbibliothek erhalten Heizungsfachleute und Planer eine Zeichenhilfe.



Damit wird der Computer zum kompetenten Partner:
Buderus Software für jede Phase der Anlagenplanung.

Abgasanlagen, Pumpen, hydraulischen Weichen und Ausdehnungsgefäßen möglich ist.

DIWA, die Dimensionierungshilfe für Warmwasser-Speicher, hat sich in vielen Fachbetrieben und Planungsbüros als unverzichtbares Werkzeug für die bedarfsgerechte Speicherauslegung nach DIN 4708 sowie einem von Buderus entwickelten, modifizierten Summenlinienverfahren etabliert. Die Ermittlung des Speicher-Volumens und der entsprechenden Produktauswahl wird selbst bei komplexen Vorgaben zu einer präzisen und nachvollziehbaren Angelegenheit.

Die Buderus Wärmemengenanalyse BWMA erlaubt die energetische Optimierung von komplexen Mehrkessel-Anlagen. Dies beinhaltet unter anderem eine exakte Ermittlung der Wärmemengen und Wärmegewinne sowie die Berechnung des Warmwasserbedarfs. Besonders praktisch: die integrierte Datenbank mit mehr als 200.000 Wetterdaten von 52 Orten. Als Ergänzung von BWMA erlaubt das Modul Rocky die Bestimmung der Jahresgesamtkosten und Amortisationszeiten sowie eine Berechnung der jährlichen Gesamt-

emissionen. Für BMWA inklusive Rocky wird zurzeit eine Update-Lösung erarbeitet, die Anfang 2004 lieferbar sein wird. Damit verbunden ist dann auch ein neuer Name: SimBA, als griffiges Kürzel für „Simulation Brennstoffanalyse“. Die bisher vorgestellten Programme zur Planungsunterstützung befinden sich auch auf einer kompakten 4-CD-Sammlung mit dem Titel „Logasoft Planungshilfen“, gemeinsam mit den Produktkatalogen sowie ergänzender Software der Firmen Grundfos und Wilo.

Energiebedarfsausweis

Eine weitere elektronische Hilfe ist die „Logasoft EnEV“, eine umfassende Software für sämtliche Erfordernisse und Planungskonsequenzen der Energieeinsparverordnung (das Buderus Magazin berichtete in der Ausgabe 1/2003). Der Rechenkern dieser Software ist das „EID-Mastermodul“, das in einer gemeinsamen Initiative von Heizungswirtschaft sowie Dämmstoff- und Bauglasindustrie entwickelt wurde. Dem Planer steht so ein Instrument zur umfassenden energetischen Gesamtbeurteilung eines Gebäudes zur Verfügung, mit dem sich der Energiebedarfsausweis, eine Anlagenbewertung sowie ein Projektbericht erstellen lassen.

Auf das Planen folgt die Installation. Damit auch hier optimale Ergebnisse erzielt werden, bietet Buderus leicht zu bedienende Trainingssoftware an. Mit Hilfe von Animationen, Videos und individuell beeinflussbaren Computersimulationen ist interaktives und multimediales Lernen möglich – geeignet zur Mitarbeiterschulung oder zur individuellen Fortbildung.

Unter der Bezeichnung ECO-SOFT läuft die Einstellungs- und Parametrierungssoftware für die Buderus Regelungen. ECO-Mastersoft verwaltet bei Fernwirkssystemen die Daten der an die Leitstelle angeschlossenen Heizungsanlagen und lässt z. B. ein direktes Anzeigen von Fehlermeldungen auf dem PC zu.

Fachbetriebe, die über die Internet-Seite von Buderus den Newsletter abonnieren, werden übrigens regelmäßig über die laufenden Updates der verschiedenen Programme informiert. Die Datenorm-Daten stehen dort auch zum Download bereit.

Buderus baut in Tschechien aus:

Standort mit malerischer Kulisse:
das alte Rathaus von Prostějov.



Neue Tochter und neue Standorte

Von solchen Zahlen kann der heimische Heiztechnik-Markt derzeit nur träumen: Der Zuwachs der Buderus Niederlassung in Prag, Tschechien, liegt im zweistelligen Prozentbereich. Ein Grund mehr für den Wetzlarer Heiztechnik-Hersteller, sein Engagement als Großhändler über die „goldene Stadt“ hinaus auszuweiten. In diesem Herbst gab es dazu gleich zwei wichtige Termine: Die Eröffnung der zweiten Niederlassung im Osten des Landes und die Übernahme der tschechischen Firma Dakon.

Bei dem Unternehmen handelt es sich um einen der beiden großen Anbieter von Heizkesseln in Tschechien. Die Firma mit Sitz in Krnov (Jägerndorf) und Mesto Albrechtice (Olbersdorf) deckt mit ihrem Lieferprogramm vom Wandheizkessel bis zum Standkessel aus Guss und Stahl die gesamte Palette des örtlichen Marktes ab, wobei Geräte für Festbrennstoffe hier eine besonders große Rolle spielen.

Zusammen mit der neuen Tochter und Junkers ist Buderus nun die Nummer 1 auf dem tschechischen Heizungsmarkt.

Ausbaufähige Positionen

Bereits vor der Dakon-Übernahme war die Heiztechnik aus Wetzlar mit den bodenstehenden Geräten in Tschechien stark vertreten. Durch die Einführung des „Delta-Gerätes“, das speziell für die Exportmärkte entwickelt wurde,

zeichnete sich auch im wandhängenden Segment eine positive Entwicklung ab. Für die Brennwerttechnik gibt es in Tschechien bisher nur einen relativ kleinen, aber entsprechend ausbaufähigen Markt, auf dem Buderus schon länger den Ton angibt.



Die neue Buderus Niederlassung in Prostějov im Osten Tschechiens markiert einen wichtigen Punkt auf dem Weg zu einem voll funktionsfähigen Großhandelsnetz.

Funktionsfähiges Großhandelsnetz

Die Eröffnung der zweiten großen Niederlassung, die von Buderus in Prostějov (Proßnitz) im Osten Tschechiens in eigener Regie errichtet wurde, markiert einen wichtigen Punkt auf dem

Weg zu einem voll funktionsfähigen Großhandelsnetz mit großen Bereitstellungslagerflächen. Damit sollen in Tschechien auch künftig zweistellige Zuwächse erzielt werden. In den vergangenen Monaten wurden zudem

vier Buderus Verkaufsbüros in Usti n. L. (Aussig), Hradec Kralove (Königgrätz), Ceske Budejovice (Budweis) und Pilsen (Pilsen) eröffnet, die in enger Zusammenarbeit mit den beiden Hauptniederlassungen vor allem den Kontakt zum Kunden vor Ort pflegen sollen.

Zwei weitere Buderus Büros in Ostrava (Mährisch Ostrau) und Brno (Brünn) werden im kommenden Jahr ebenfalls ihre Türen öffnen.



Buderus unterstützt AGAPEDIA-Kinderhilfswerk:

Ein „warmer Segen“ aus Wetzlar

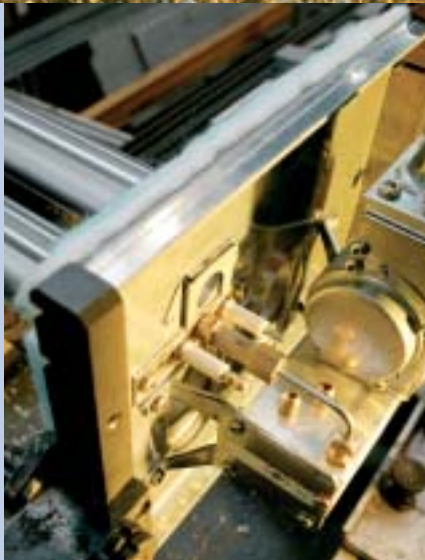
Dass Babys und Kleinkinder von verzweifelten Eltern einfach ausgesetzt werden, ist in Moldawien leider keine Seltenheit. Das AGAPEDIA-Kinderheim in der Stadt Chisinau leistet hier besonders wertvolle Arbeit: Die Stiftung von Fußball-Profi Jürgen Klins-

mann nimmt betroffene Kinder auf und begleitet sie bis zum 18. Lebensjahr auf dem Weg, der entweder zurück in die ursprüngliche Familie oder zu Adoptiv- und Pflegeeltern führt. Für die menschliche Wärme sorgen dabei die Betreuerinnen der Stiftung, für die nötige Raumwärme ist Heiztechnik von Buderus zuständig: Ein Niedertemperaturkessel Logano G115, den das Unternehmen an AGAPEDIA spendete, ersetzt nun seinen altertümlichen Vorgänger. Der „warme Segen“ aus Wetzlar hat inzwischen seinen Betrieb aufgenommen.

Die AGAPEDIA-Stiftung setzt sich auch in Deutschland, Rumänien und Bulgarien mit verschiedenen Projekten für notleidende Kinder ein. Jürgen Klinsmann, Gründer von AGAPEDIA, kommt mit seinem Privatvermögen für die Verwaltungskosten des Kinderhilfswerks auf. AGAPEDIA konnte bereits



auf der ISH 2003 einen Scheck über 45.000 Euro aus dem Verkaufserlös des Buderus Maskottchens Buddy und der „Benny und Buddy“-Kinderbücher entgegennehmen. Auch zum bevorstehende Weihnachtsfest wird Buderus eine Spende für das Kinderhilfswerk AGAPEDIA leisten.



Faszination Technik:

Ein Raumschiff bei der Erforschung unbekannter Galaxien? Wohl kaum, aber etwas Zukunftsmusik steckt schon hinter diesem Foto. Der Zündbrenner des Logano G134 multigas steht stellvertretend für die zündende Idee der multigas-Technik, die auch den künftigen Anforderungen eines liberalisierten Gas-Marktes in Europa Rechnung tragen wird. Der selbstregelnde Brenner des G134 multigas ermöglicht bei jeder Gasbeschaffenheit automatisch einen optimalen Heizkesselbetrieb.

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

Buderus
HEIZTECHNIK