

haus technik .ch



Oktober 2022

**Neues Dienstleistungszentrum Oberbuchsite:
marché@box kommt bestens an**

Seite 8

**Wärmepumpe statt Ölheizung:
Der direkte Draht zur Sanierung**

Seite 18

**Interview mit Adrian Altenburger:
«Gerade in unserer Branche müssen wir vorangehen»**

Seite 12

**meier
tobler**

- 4 Über uns
- 10 Produktneuheiten
- 12 Fokus
- 16 Referenzen
- 22 Lüftungshygiene
- 24 Lieferanten-News
- 30 Aus der Branche
- 32 Nachhaltigkeit
- 34 Gut zu wissen
- 36 Meier Tobler Kunden



12
«Gerade in unserer
Branche müssen wir
vorangehen»



Liebe Leserin, lieber Leser

Die Nachfrage nach Wärmepumpen boomt ungebrochen. Und das ist auch richtig so! Wärmepumpen sind und bleiben erste Wahl, wenn es um nachhaltiges Heizen geht – am besten in Kombination mit einer guten Isolierung der Gebäudehülle. Mit dem Einsatz von immer mehr Wärmepumpen unterstützen wir die Bestrebungen zu mehr Nachhaltigkeit, tragen zur Energiewende bei und sorgen für einen sparsameren Umgang mit den Ressourcen.

Mit unserem Programm «Einfach nachhaltig» setzen wir uns Tag für Tag für mehr Nachhaltigkeit ein, und wir entwickeln es Schritt für Schritt weiter. In dieser Ausgabe lesen Sie in unserer neuen Rubrik «Nachhaltigkeit» mehr dazu.

Ich bin überzeugt, dass die Schweiz diesen Winter eine Chance hat, die Energieknappheit gut zu meistern. Wenn wir alle haushälterisch mit den Ressourcen umgehen, werden wir auch diese Herausforderung gemeinsam schaffen. Wir sind für Sie da und unterstützen Sie in allen Belangen – auch wenn es um einen nachhaltigen Warenfluss geht. Ein gutes Beispiel dafür ist marche@box, worüber wir in der Titelgeschichte unseres neuen Magazins berichten.

Beste Grüsse
Roger Basler



4
«Der direkte Kundenkontakt
ist entscheidend»



8
«Super Sache»



22
«Bezüglich Sicherheit,
Ausrüstung und Material
haben wir vieles auf den
neuesten Stand gebracht»



30
«Auf Holzenergie zu setzen, heisst,
Verantwortung zu übernehmen»



32
Der Erste seiner Art

«Der direkte Kundenkontakt ist entscheidend»



Alle Leiter Kompetenz-Center Wärmezeugung der Schweiz an einem Tisch versammelt (v. l.): Roman Ribary, Martin Bachmann, Sandro Folcato, Christophe Prévot und Luca Molo. (Bilder: rl)

Meier Tobler führt seit etwas mehr als zwei Jahren im Bereich Wärmezeugung in der ganzen Schweiz fünf Kompetenz-Center. Hier werden Wissen und Know-how aus dem ganzen Unternehmen gebündelt, um Installationskunden noch besser und gezielter zu unterstützen. Martin Bachmann, Leiter WEZ-Kompetenz-Center Nordost, schaut im Interview zurück und nach vorn.

haustechnik.ch: Herr Bachmann, seit zweieinhalb Jahren gibt es bei Meier Tobler fünf Wärmezeugungs-Kompetenz-Center. Wie sieht für Sie persönlich in der Region Nordost das Fazit aus?

Martin Bachmann: Die Idee damals, in der Wärmezeugung die Kompetenz-Center ins Leben zu rufen, war genau die richtige. Wir haben seither die Strukturen und Prozesse laufend angepasst, um unsere Kundinnen und Kunden noch besser bedienen zu können. Das hat auch zu einer markanten Effizienzsteigerung und einem verbesserten Informationsfluss zwischen allen Beteiligten in Service, Verkauf, Verkaufssinnendienst sowie Aussendienst geführt. Gleichzeitig haben sich sowohl unser Unternehmen als auch der Markt verändert. Der Wandel von fossilen zu erneuerbaren Heizungs-lösungen stellt höhere Ansprüche an die Auslegung, und bei der Umsetzung ist unsere gebündelte Kompetenz ebenfalls mehr denn je gefragt.

Wie sieht das gesamtschweizerisch aus?

Unsere fünf Kompetenz-Center arbeiten unabhängig in den jeweiligen Regionen und stellen den direkten Kontakt zu unseren Installationskunden sicher. Das bewährt sich auch, wenn es darum geht, auf die jeweils unterschiedlichen Vorschriften und Normen eingehen zu können. Um den Austausch untereinander zu gewährleisten, treffen wir uns monatlich und stehen dazwischen bei Bedarf ebenfalls im Kontakt miteinander.

Das Kompetenz-Center bei Ihnen in der Nordostschweiz besteht aus zehn Personen. Worum kümmern sich die einzelnen Mitarbeitenden?

Mir selbst sind zwei Mitarbeitende unterstellt, die weiteren Teammitglieder sind in den jeweiligen Abteilungen, wie etwa Innendienst oder Service, angesiedelt. Gemeinsam sorgen wir als Kompetenz-Center Nordost bei der Umsetzung der Projekte für die optimale Betreuung unserer Installationspartner. Dazu gehören insbesondere die Beratung, die Projektierung und die Ausführung. Neben dem Einbringen unserer jeweiligen Kompetenzen sind wir mit den jeweils aktuellen Anforderungen konfrontiert. Gerade die Marktsituation stellt uns immer wieder vor neue Herausforderungen. Ein wichtiger Faktor für uns alle ist auch die laufende Aus- und Weiterbildung, um punkto Kompetenz immer am Ball zu bleiben.

Was kann Meier Tobler dank den WEZ-Kompetenz-Centern besser als in der Zeit davor?

Wir sind viel besser aufgestellt und können unseren Kundinnen und Kunden unsere Kompetenz gebündelt zur Verfügung stellen. Besonders wichtig ist für sie, dass sie direkt auf den jeweiligen Ansprechpartner zugehen können. Die vielen Rückmeldungen zeigen, dass dies sehr geschätzt wird und wir ihnen damit ihren Alltag wesentlich erleichtern. Zudem nutzen wir immer mehr die Möglichkeiten der Digitalisierung, die auf allen Seiten den Alltag ebenfalls einfacher macht.

Was steht für Sie momentan ganz besonders im Vordergrund?

Wir sind laufend gefordert damit, unsere Dienstleistungsqualität hochzuhalten. Wie alle in der Branche sind auch wir mit der Energiewende, den aktuellen Lieferschwierigkeiten sowie dem Fachkräftemangel konfrontiert. Gleichzeitig haben bei uns die Anfragen in den letzten Monaten stark zugenommen – was uns natürlich sehr freut. All diesen Herausforderungen stellen wir uns und unternehmen alles, um die Folgen dieser Umstände so weit wie möglich abzufedern.

Wie gehen Sie konkret damit um?

Der direkte Kundenkontakt ist entscheidend. Bei der Umsetzung der Anlage in Dietikon (siehe Seite 18) hat mich Roland Stierli auch mal spät abends erreichen können, als eine dringende Frage auftauchte. In diesen schwierigen Zeiten bin ich aber auch froh, dass das Thema nachhaltiges Heizen einen wichtigeren Stellenwert einnimmt. Trotz allen Schwierigkeiten führt dies zu einer positiven Dynamisierung, welche der Klimawende am Schluss vermutlich entgegenkommt. Und das ist eine riesige Chance sowohl für Meier Tobler wie auch die gesamte Branche.

Im Bereich Wärmezeugung stehen die Wärmepumpen im Zentrum des Interesses. Was bedeutet das konkret für Sie?

Das Bedürfnis nach Wärmepumpen steigt stetig, das ist sehr positiv. Ausser durch Lieferengpässe wird diese Dyna-



«Der Wandel von fossilen zu erneuerbaren Heizungs-lösungen stellt höhere Ansprüche an die Auslegung, und bei der Umsetzung ist unsere gebündelte Kompetenz ebenfalls mehr denn je gefragt.»

Martin Bachmann

mik aber auch etwas durch das mangelnde Fachpersonal sowohl bei uns als auch bei unseren Installationspartnern gebremst. Der Ersatz einer fossil betriebenen Anlage durch eine moderne Wärmepumpe benötigt mehr Zeit als der Austausch einer Ölheizung – gerade, wenn man an die Beratung, die Eingaben oder Bewilligungen denkt. Hier kommt genau unsere Kompetenz ins Spiel, die den Installateuren hilft, ihre Projekte so einfach wie möglich umzusetzen.

Die WEZ-Kompetenz-Center sind nun gut etabliert, welches sind die nächsten Themen, die Sie und Ihr Team angehen?

Mit unseren neuen Prozessen und Strukturen sind wir zwar gut aufgestellt, aber die Veränderungen enden nie. Wir müssen immer dranbleiben und uns den jeweils neuen Situationen und Bedürfnissen unserer Kundinnen und Kunden anpassen. Das betrifft unsere Dienstleistungen genauso wie etwa das Sortiment. Nur wenn wir uns laufend weiterentwickeln, werden wir in der Wärmezeugung langfristig zuvorderst mit dabei sein. (el)

«Wir halten die Fäden in der Hand»



Das Kundenbetreuungsteam (v. l.): Giuseppina Voltolina, Guido Sandmeier, Heike Haenichen, Katrin Schluep, Zeljka Petrusic, Jennifer Weingartner, Regina Diener und Jean Marc Massée. (Bilder: rl)

Jetzt mit Meier Tobler die Heizung sanieren – das geht schnell und einfach. Wer über den Online-Heizungs-Konfigurator, per Telefon oder über den Serviceprofi die Anfrage startet, kommt in kürzester Zeit mit dem Kundenbetreuungsteam unter der Leitung von Giuseppina Voltolina in Kontakt.

«Guten Tag, hier ist Meier Tobler, mein Name ist Giuseppina Voltolina.» Immer wieder kommt es vor, dass auch die Leiterin des Kundenbetreuungszentrums (KBC) den Anruf einer Kundin oder eines Kunden entgegennimmt. «Da stehe ich gerne selbst immer wieder im Einsatz, auch wenn im Normalfall eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter meines siebenköpfigen Sanierungsteams die Kundinnen und Kunden bei Meier Tobler willkommen heisst.» Rund 35 Prozent aller Anrufe erreichen das Sanierungsteam des KBC über die Telefonnummer 0800 846 800, sagt Giuseppina Voltolina. «Das sind Hausbesitzerinnen und -besitzer sowie Verwaltungen, die ihre Heizung sanieren möchten und erste Informationen benötigen, wie sie vorgehen sollen. Ein Grossteil der Anfragen kommt aber über den Online-Konfigurator auf der Website von Meier Tobler. Hier können die Nutzerinnen und Nutzer eine erste Richtofferte erstellen und erhalten von uns danach in kürzester Zeit einen Anruf oder ein E-Mail.»

Eine weitere Möglichkeit, wie private Kundinnen und Kunden zum Sanierungsteam gelangen, sei über den jeweiligen Serviceprofi von Meier Tobler. «Er hat zum Beispiel anlässlich einer Wartungsarbeit oder Reparatur festgestellt, dass die Heizung bald saniert werden müsste, und schlägt der Hausbesitzerin oder dem Hausbesitzer vor, ihnen ein Grobangebot zu erstellen. Er meldet uns das – und wir koordinieren das weitere Vorgehen.»

Ein gutes Erlebnis ermöglichen

Jeder Erstkontakt ist dabei gemäss Giuseppina Voltolina ganz besonders wichtig: «Unsere Sanierungskoordinatorinnen und -koordinatoren setzen alles daran, dass sich die Kundin oder der Kunde gut aufgehoben fühlt. Da wir unsere Geräte und Heizungssysteme gut kennen, können wir bereits eine erste Beratung am Telefon durchführen, bevor wir die Anfrage an einen Installationspartner vermitteln. Dabei behalten wir die Fäden in der Hand und lassen sie erst wieder los, wenn eine Sanierung umgesetzt ist oder die Anfrage seitens der Kundin oder des Kunden aus anderen Gründen beendet wird.»

Der Installationspartner übernimmt

Nach dem Erstkontakt erfolgt gemäss Giuseppina Voltolina einer der wichtigsten Schritte: «Besteht das Interesse, vermitteln wir die Kundin oder den Kunden an einen unserer Installationspartner, oder sie nennen uns ihren Hausinstallateur.» Sie sind es, die ab diesem Zeitpunkt übernehmen und gemeinsam mit dem Verkaufsberater von Meier Tobler für ein konkretes Angebot sowie für die Umsetzung zuständig sind.

«Sobald ein Installateur übernimmt, bleiben wir im Hintergrund, behalten aber das jeweilige Projekt immer im Auge und unterstützen dieses auch.» Wichtig sei es dabei, dass der Installateur das Sanierungsteam auf dem Laufenden hält. «Der Austausch mit uns ist entscheidend. Nur so wissen wir, ob alles gut läuft oder ob wir den Installateur respektive die Kundin oder den Kunden aktiv unterstützen können.»

Win-win-win-Situation

Indem das Sanierungsteam eine Drehscheibenfunktion einnimmt, entsteht gemäss Giuseppina Voltolina für alle Beteiligten eine eigentliche Win-win-win-Situation. «Wir alle profitieren davon: Meier Tobler, die Installationspartner und natürlich die Kundin oder der Kunde. Da bei uns solche Projekte koordiniert werden, besteht vor allem für den Installateur eine ideale Ausgangslage, ein Sanierungsprojekt einfach und schnell umzusetzen – insbesondere auch, weil er von uns alle relevanten Anlagedaten erhält.»

Ausser für die Koordination von Sanierungsprojekten stehen die Mitarbeitenden von Giuseppina Voltolina den privaten Kundinnen und Kunden auch bei unterschiedlichsten Themen mit Informationen zur Verfügung. «Wir geben zum Beispiel über MuKE und die Energiegesetze der verschiedenen Kantone Auskunft – diesbezüglich haben wir bei Meier Tobler sicher den besten Überblick. Zudem informieren wir über die jeweiligen Möglichkeiten, Fördergelder zu erhalten, oder erklären, was es mit dem Gebäudeenergieausweis der Kantone (GEAK) auf sich hat. Bei Bedarf ziehen wir zusätzlich interne Fachpersonen bei.»

Schnell, freundlich, kompetent

Die Telefone laufen heiss in Giuseppina Voltolinas Abteilung – und das sei gut so. «Wir freuen uns über jeden Kontakt», sagt sie lachend. «Mein Team ist in den letzten beiden Jahren stark gewachsen, weil seit der Einführung des Online-Konfigurators die Anfragen via Telefon und E-Mail stark zugenommen haben», bestätigt sie. «Die Kundinnen und Kunden sind sehr froh darüber, wenn sie schnell, freundlich und kompetent Auskunft erhalten – und für jeden dieser Kontakte sind wir mit viel Begeisterung da.» (el)



«Unsere Sanierungskoordinatorinnen und -koordinatoren setzen alles daran, dass sich die Kundin oder der Kunde gut aufgehoben fühlt.»

Giuseppina Voltolina



Einfach scannen und bestellen: Patrick Stebler (vorne rechts) und Lejton Qadraku (vorne links), beide von der Alex Ackermann AG, sowie Reto Hug und Corinne Glatthard von Meier Tobler. (Bilder: rl)

Auf der Baustelle des neuen Dienstleistungszentrums (DCO) von Meier Tobler im solothurnischen Oberbuchsitzen läuft alles nach Plan – im Oktober 2023 wird es eröffnet. Mitte Juni 2022 nahmen die beiden Installationspartner Alex Ackermann AG aus Wolfwil und ASR Haustechnik AG aus Biberist ihre Arbeit auf. Und diese wird dank den marché@box-Containern noch einfacher, effizienter und sicherer.

Am 30. Mai wurden die drei marché@box-Container pünktlich auf die Grossbaustelle in Oberbuchsitzen SO geliefert. Hier entsteht bis Oktober 2023 das neue Dienstleistungszentrum von Meier Tobler («haustechnik.ch» berichtet in jeder Ausgabe auf der zweitletzten Seite darüber). Entsprechend glänzen die drei Container auch in den Farben von Meier Tobler in der Frühsommersonne. «Allerdings ist dies nicht üblich», wirft Bianca Nikees, Leiterin marché@work bei Meier Tobler, sofort ein, «im Normalfall sind sie neutral in grüner oder grauer Farbe gehalten.»

Nach Kundenwünschen umgesetzt

Die Inneneinrichtung wird gemäss Bianca Nikees ganz nach den Vorgaben der Kunden umgesetzt. «Die ASR Haustechnik AG hat hier zwei, die Alex Ackermann AG einen Container mit Lagergestellen bezogen.» Das Bestellsystem werde von Meier Tobler organisiert und nach Kundenvorgaben aufgestellt. Zum Einsatz kommen dabei sowohl Tablare als auch Wannen, in welche die Artikel einfach hineingeschüttet

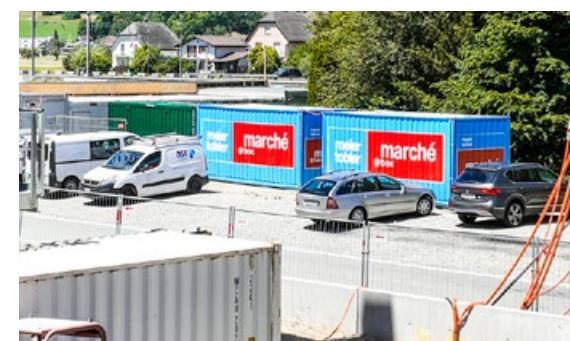


Bild oben links: Corinne Glatthard erklärt Dominic Ratschiller (links) das Scan-System; in der Mitte Reto Hug.

Bild links: Die marché@work-Container am Rande der Baustelle.

Das marché@box-Team in Oberbuchsitzen (v. l.): Bauleiter Daniel Junker, von Meier Tobler Bianca Nikees, Corinne Glatthard und Reto Hug sowie von der Alex Ackermann AG Patrick Stebler und Lejton Qadraku und Dominic Ratschiller von der ASR Haustechnik AG.

werden können. Bianca Nikees und ihr Team kümmern sich zudem um die Beschriftung der Gestelle. «So können die Mitarbeitenden unserer Kunden die Artikel einfach einscannen und direkt via unseren e-Shop nachbestellen.» Mit dem Rackjobbing bietet Meier Tobler zudem die Möglichkeit an, die gesamte Bewirtschaftung und das Nachbestellen ebenfalls zu übernehmen.

Attraktive Dienstleistung

Für Reto Hug, Leiter Verkauf Region Mitte bei Meier Tobler, stellen die marché@box-Container auch ein wichtiges Verkaufsargument dar: «Auf Grossbaustellen profitieren unsere Kunden von den unterschiedlichen Vorteilen, welche die Container bieten.» Das mache diese Dienstleistung attraktiv und könne von ihm und seinen Mitarbeitenden den Kunden aktiv angeboten werden. «Vor Ort habe ich selbst direkt nichts damit zu tun, aber ich verfolge natürlich im Hintergrund, wie alles läuft. Wenn ich jetzt die Bestellungen sehe, weiss ich, dass es nun so richtig losgeht – und das freut mich sehr.»

Sortiment verändert sich

Freude herrscht aber vor allem auch bei den Kunden selbst. «Super Sache», sagt Patrick Stebler von der Alex Ackermann AG. «Seit einer Woche sind wir nun hier und starten momentan mit rund 50 bis 60 Artikeln in unserem Container. Mit der Zeit verändert sich das Sortiment, je nach Bauphase.» Zu Beginn stehe auf der Baustelle als Erstes das Verlegen verschiedener Leitungen an – entsprechend habe er auch die dazugehörigen Produkte vor Ort. «Im Erdgeschoss bauen wir nun die Hauptleitungen ein, danach kommen die

Abgänge über die T-Stücke plus die Lüftungsrohre an den Decken. Darauf folgen die Steigzonen sowie die Umsetzung der Technikzentrale im Keller.» Solche Grossbaustellen seien für ihn und sein Team nichts Aussergewöhnliches: «Das kennen wir gut und sind routiniert darin.» Und doch seien die Dimensionen des Gebäudes etwas Aussergewöhnliches.

Machen die Arbeit einfacher

Zufrieden mit seinen zwei Containern ist auch Dominic Ratschiller von der ASR Haustechnik AG aus Biberist: «Auf einer Grossbaustelle wie hier helfen sie enorm. Wir müssen so nicht irgendwo im Rohbau ein Magazin suchen und dieses je nach Bauphase wieder verschieben – wir haben alles während der ganzen Zeit an einem Ort.» Ein weiterer Vorteil sei für ihn, dass so alles geordnet versorgt werden könne und nichts herumliege. «Zudem können wir die Container abschliessen, was verhindert, dass Waren gestohlen werden.» Sein Sanitärunternehmen habe vor allem Rohre vor Ort – «kilometerweise Rohre», wie er lachend anfügt, sowie XPress-Meterware, Geberit-Artikel, Rohrbogen, Fittings oder XPress-Bogen. «Insgesamt lässt sich dank den Containern viel Zeit sparen, und sie machen unsere Arbeit viel einfacher.»

Um den beiden Installationsunternehmen über die gesamte Einsatzzeit vor Ort die Arbeit zu erleichtern, stehen ihnen bei Bedarf weiterhin auch Bianca Nikees und ihre Kollegin Corinne Glatthard zur Seite. «Sobald einmal alles eingerichtet und beschriftet ist, läuft es grundsätzlich automatisch», bestätigt Bianca Nikees, «aber bei einem Wechsel des Sortiments oder bei Fragen sind wir natürlich jederzeit da, um unsere Kunden zu unterstützen.» (el)

Produktneuheiten



Schnell und einfach verbunden

Neu gibt es die Metalplast Stramax Pressfittings der Serie MM, welche das bisherige MC-System ablöst. Sie eignen sich für alle möglichen Rohrverbindungen im Heizungs- sowie im Sanitärinstallationsbereich – und dabei insbesondere für den Anschluss von Mehrschichtrohren.

Das neue Pressfitting-System Metalplast Stramax MM löst die bisherige Serie MC ab. Sein grosser Vorteil liegt darin, dass sich damit sehr einfach und schnell Mehrschichtrohre für den Heizungs- und Sanitärbereich verbinden lassen. Das Sortiment ist praktisch identisch mit jenem der bisherigen Serie. Möglich sind zudem auch Übergänge auf Kupferrohre.

Mit verschiedenen Backenprofilen kompatibel

Die Pressfittings der Serie MM eignen sich für den Anschluss von Mehrschichtrohren «Pert-Al-Pert» für Kalt- und Warmwasser sowie für Heizungs- und Sanitär Anwendungen. Sie sind zudem für den Kontakt mit Trinkwasser geeignet.

Der Messingtyp CW617N befindet sich auf der Positivliste der metallischen Werkstoffe, die für Produkte in Kontakt mit Trinkwasser verwendet werden können. Die MM-Pressfittings sind neu mit den verschiedenen Backenprofilen U, TH, H und RFz kompatibel und in den Dimensionen von 16 bis 63 Millimeter erhältlich. Die maximale Betriebstemperatur beträgt 95 Grad, der maximale Betriebsdruck 10 Bar. Die MM-Pressfittings werden nach der Norm UNE EN ISO 21003 hergestellt. Die Gewinde der geraden Verschraubungen von MM-Fittings sind nach der Norm UNE EN 10226 ausgelegt. Die Anschluss-Innengewinde der MM-Fittings wurden gemäss der Norm UNE EN ISO 228 entwickelt. (el)

 eshop.meiertobler.ch



Die Leise mit natürlichem Kältemittel

Die Luft-Wasser-Wärmepumpe Oertli LAN 33TPR heizt und kühlt – und nutzt das natürliche Kältemittel R290 (Propan). Es handelt sich dabei um ein Monoblock-Modell für die Aussenaufstellung, das sich auch für das Zusammenschalten von bis zu 14 Wärmepumpen eignet.

Meier Tobler setzt schon länger auf Kältemittel mit einem tiefen GWP und erweitert laufend das Sortiment mit Produkten mit natürlichen Kältemitteln. Neu gibt es die Luft-Wasser-Wärmepumpe Oertli LAN 33TPR, bei der das Kältemittel R290, Propan, zum Einsatz kommt. Die Monoblock-Wärmepumpe für die Aussenaufstellung verfügt über eine Leistung von 19,9 Kilowatt bei einer Aussentemperatur von minus 7 Grad und eine Vorlauftemperatur von 35 Grad. Damit eignet sie sich vor allem auch für grössere Objekte. Zudem erweist sie sich dank einem hohen COP-Wert von 3,7 (bei L2/W35 und beiden Stufen) als sehr effizient.

Bis zu 14 Wärmepumpen in Kaskade

Die Oertli LAN 33TPR funktioniert zweistufig und kann somit auch im Teillastbereich die Leistung reduzieren. Zudem lässt sich die Wassererwärmung auf Wunsch auf einen Kompressor dimensionieren. Das sich verjüngende, schallgedämmte Gehäuse, der langsam drehende Axial-Ventilator und der vibrationsdämmend gelagerte Kältekreis sorgen dafür, dass die Wärmepumpe wie gewohnt leise funktioniert. Ein neuer Kaskadenregler erlaubt bei der Oertli LAN 33TPR das Zusammenschalten von bis zu 14 Wärmepumpen mit bis zu 28 Wärmepumpenstufen sowie einem Zusatzwärmeerzeuger. Damit sind auch sehr grosse Leistungen mit kleinen Teillaststufen möglich.

Das Kältemittel R290 gilt als ideales Kältemittel, das in Zukunft bei Wärmepumpen am häufigsten zum Einsatz kommen wird – auch dank dem tiefen GWP von 3. Entsprechend ist die Einführung weiterer R290-Geräte bereits in Planung. (el)

 meiertobler.ch/lan33tpr



Wohlfühl-Frostschutz für Erdsonden

Antitox Geo ist eine schon über acht Jahre erfolgreich eingesetzte, nichttoxische Wärmeleitflüssigkeit mit geringer Viskosität. Jetzt gibt es sie neu auch als praktische Fertigmischung. Sie eignet sich besonders gut für den Einsatz in geschlossenen Erdsonden-Kreisläufen von Wärmepumpensystemen.

Speziell für Erdsonden-Kreisläufe gibt es mit Antitox Geo eine bewährte, nichttoxische Wärmeleitflüssigkeit, die mit besonders attraktiven Eigenschaften aufwartet. Antitox Geo ist ein Propylenglykol, das so dünnflüssig wie Ethanol ist und sowohl mit Ethylen- als auch Propylenglykol gemischt werden kann. Dennoch sollte es nicht in Kreisläufe gegeben werden, die bereits eine Wärmeleitflüssigkeit enthalten, weil so die Vorteile des Produktes verloren gehen. Antitox Geo ermöglicht eine einfache und genauso sichere Anwendung wie mit bisherigen Glykolprodukten.

Geringe Viskosität

Antitox Geo verfügt über eine sehr geringe Viskosität, die mit Wärmeleitbasisflüssigkeiten, Korrosionshemmern und Viskositätsmodifikatoren formuliert ist. Die besonderen Eigenschaften des Produkts ermöglichen eine Verbesserung der Leistung von Erdwärme- und Wasser-Wärmepumpen-Kollektoren mit geschlossenem Kreislauf.

Einsparung von Energiekosten

Mit Antitox Geo gefüllte Systeme weisen wichtige Vorteile auf: geringere Druckverluste, reduzierte Pumpkosten und eine höhere Effizienz. Es hat sich gezeigt, dass nach dem Ersetzen von zähflüssigeren Fluiden, wie Propylenglykol oder Glycerin-basierten Wärmeleitflüssigkeiten, durch Antitox Geo ein sofortiger Anstieg der Pump- und Wärmetransfer-effizienz erfolgte, was nachweisbar zu Energieeinsparungen führte. Antitox Geo wird nicht pur, sondern je nach Temperaturbereich verdünnt mit Wasser eingesetzt. Bei Meier Tobler ist es weiterhin als Konzentrat und neu als praktische Fertigmischung erhältlich. (el)

 meiertobler.ch/frostschutz



Klein, kompakt und präzise

Als Nachfolger der AXT2-Baureihe von Sauter führt Meier Tobler neu den Ventil-antrieb AXT4 im Sortiment. Dieser überzeugt nicht nur durch die bewährte Thermo-technologie, er verfügt neu auch über eine Hubanzeige für die effiziente und präzise Regelung. Zudem überzeugen sein kompaktes Design sowie die einfache Montage und die manuelle Re-open-Funktion.

Der neue thermische Kleinventilantrieb für Heizungs- und Klimaregelung AXT4 von Sauter eignet sich bestens als geräuschloser und langlebiger thermischer Ventilantrieb in der Raumautomation. Überzeugend ist auch die gut sichtbare Hubanzeige für eine effiziente und präzise Regelung. Mit dem AXT4 ist eine energieeffiziente Regelpräzision für den Einsatz in Radiatoren, Fussbodenheizungen, Kühldecken oder Fan-Coils möglich. Er passt zu allen Fussbodenheizungsverteilern von Meier Tobler, sodass es keinen Adapter braucht; bei Drittprodukten hingegen kann ein Adapter nötig sein.

Zwei Grundtypen verfügbar

Vom AXT4 gibt es zwei Grundtypen: einerseits für unterschiedliche Betriebsspannungen sowie andererseits die Ausführungen NC (normally closed = stromlos geschlossen) und NO (normally open = stromlos offen). Er verfügt über ein thermisches Dehnstoffelement 230 Volt oder 24 Volt. Die Ventilebefestigung erfolgt über die standardmässige Kunststoff-Überwurfmutter M30x1,5. Dies ermöglicht eine Direktmontage für alle gängigen Ventilgehäuse. Der AXT4 passt auf Kleinventile unterschiedlichster Bauart. Dank der First-open-Funktion ist eine kraftlose Montage auf die Kleinventile möglich, selbst wenn die Einzelraumregelung noch nicht in Betrieb gesetzt werden konnte. Die zusätzliche Re-open-Funktion erlaubt eine manuelle Öffnung des Antriebs im Servicefall. Die schlanke Bauform mit einem Durchmesser von 39 Millimetern und das handliche Format ermöglichen die einfache Montage in jeder Lage – auch über Kopf. Insgesamt bietet der AXT4 eine geräuscharme und wartungsfreie Kleinventilantriebs-Lösung. (el)

 meiertobler.ch/axt4

«Gerade in unserer Branche müssen wir vorangehen»



Adrian Altenburger auf dem Campus des Instituts für Gebäudetechnik und Energie der Hochschule Luzern (Technik & Architektur). (Bilder: rl)

Auch in der Baubranche und in der Gebäudetechnik spielt die Nachhaltigkeit eine immer grössere Rolle. Im Interview erklärt Professor Adrian Altenburger vom Institut für Gebäudetechnik und Energie der Hochschule Luzern (Technik & Architektur), was unter Nachhaltigkeit zu verstehen ist und wie diese in Zukunft verbessert werden kann.

haustechnik.ch: Herr Altenburger, das Wort Nachhaltigkeit ist in aller Munde, auch in der Haustechnikbranche. Aber was heisst genau nachhaltiges Bauen?

Adrian Altenburger: Es gibt verschiedene Aspekte von Nachhaltigkeit. Was sich im Bauwesen am meisten etabliert hat, ist die ökologische Betrachtung. Daneben gibt es die gesellschaftlich-sozialen sowie die ökonomischen Aspekte. Was die Ökologie angeht, so haben wir uns in den letzten Jahrzehnten verbessert – sowohl was die Betriebsenergie als auch was die Dekarbonisierung betrifft. Was wir in der Vergangenheit weder im Bau noch in der Gebäudetechnik auf dem Radar hatten, ist der Ressourceneinsatz für das Erstellen der Bauten, sprich die graue Energie, und die damit zusammenhängenden CO₂-Emissionen. Wenn man ökologisch nachhaltig bauen will, muss man den ganzen Lebenszyklus betrachten – von der Erstellung des Baus über den Betrieb und die Bewirtschaftung des Gebäudes bis zum Rückbau.

Wo befindet sich diesbezüglich heute die Baubranche?

Auf der Seite der Betriebsenergie sind wir im Bereich der Neubauten recht fit, dieser ist praktisch dekarbonisiert. Bei Bestandesbauten ist noch ein grosser Teil fossil, wenn es ums Heizen geht. Bei der Materialisierung ist es aber noch eine grosse Herausforderung, beim Rückbau gewisse Systemteile wiederzuverwerten. Betreffend Materialeinsatz ist es ökologisch immer nachhaltiger, etwas Bestehendes weiter zu nutzen, statt ein Gebäude abzureissen und neu zu bauen.

Wie sieht der Weg dazu aus?

Momentan steht man dabei ganz am Anfang, wir hatten auch beim SIA erst letztes Jahr eine Startveranstaltung dazu. Aber es ist langfristig auf jeden Fall interessant, ein bestehendes Gebäude respektive dessen Komponenten, Bau- und Systemteile neu zu nutzen. Das bedingt aber, dass der Bau bereits so geplant und erstellt wurde. Im Bestandesbau ist das heute nur selten möglich. Im besten Fall kann das Material mittels Recycling wiederverwendet werden.

Wann gilt ein Gebäude als nachhaltig?

Es kommt auf die Perspektive an. Betreffend Ökologie stehen die Themen Klimaschutz und Dekarbonisierung im Vordergrund. Im Betrieb heisst das, fossile Brennstoffe zu vermeiden und die Stromversorgung zu dekarbonisieren – da sind wir in der Schweiz vergleichsweise weit fortgeschritten. Im Bestandesbau gilt es, bestehende Heizsysteme zu sanieren und keine fossil betriebenen Anlagen mehr einzubauen. Leider ersetzt unsere Branche heute noch immer rund zwei Drittel dieser Systeme wiederum durch fossil betriebene Anlagen. Die Kantone sind mit den MuKEn daran, das weiter einzuschränken. Und wie die Praxis zeigt,



«Es gibt verschiedene Aspekte von Nachhaltigkeit. Was sich im Bauwesen am meisten etabliert hat, ist die ökologische Betrachtung. Daneben gibt es die gesellschaftlich-sozialen sowie die ökonomischen Aspekte.»

Adrian Altenburger

geht das nur mittels gesetzlicher Vorgaben. Wir hätten auch aus Eigenverantwortung schon früher darauf verzichten können, das haben wir aber nicht getan.

Ist nicht der Druck der Endkundinnen und -kunden zu stark, die lieber wieder eine günstige Ölheizung wollen?

Das ist auch ein Faktor. Endkundinnen und -kunden sehen oft nur die Grundinvestitionen, betrachten aber eine neue Heizanlage nie über ihren gesamten Lebenszyklus. Da gäbe es in der Branche sicher auch Möglichkeiten, mehr zu unternehmen, zum Beispiel durch Beratung. Oder es gibt andere Wege, wie etwa das Contracting. Bei mittleren oder grösseren Anlagen existiert es bereits, aber bei Einfamilienhäusern ist das mehrheitlich noch kein Thema.

Was ist heute im Neubau möglich, um mit gutem Gewissen von Nachhaltigkeit zu sprechen?

Beim Betrieb ist das kein Thema mehr, da sind wir so weit. Jetzt würde es darum gehen, die Eigenstromversorgung mittels Photovoltaikanlagen noch zu forcieren. Unsere Hauptsorge gilt heute aber dem Bestandesbau.

Was ist da die grosse Herausforderung?

Hier an der Hochschule haben wir die Grundhaltung, Gebäude als Systeme anzuschauen. Es geht nicht nur um die gebäudetechnischen Anlagen, sondern auch um die Trag-

«Beim Bestandesbau lohnt es sich oft schon, die Fenster zu ersetzen. Das ist auch eine gute Voraussetzung, um von einem fossil betriebenen Hochtemperatursystem auf eine Wärmepumpe zu wechseln.»

Adrian Altenburger

struktur und vor allem um die Gebäudehülle. Diese nimmt betreffend energetische Nachhaltigkeit eine wichtige Rolle ein. Und da stellt sich bei der Sanierung die Frage, ob die Gebäudehülle gedämmt werden soll oder einfach eine Wärmepumpe eingesetzt wird. Das sind gesamtheitliche Fragestellungen, die nicht innerhalb einer Disziplin zu beantworten sind. Es gibt dafür schon gute Instrumente, etwa den Gebäudeenergieausweis der Kantone (GEAK). Beim Bestandesbau lohnt es sich oft schon, die Fenster zu ersetzen. Das ist auch eine gute Voraussetzung, um von einem fossil betriebenen Hochtemperatursystem auf eine Wärmepumpe zu wechseln. Entsprechend sehe ich diese beiden Massnahmen im Vordergrund: Fenster- und Heizsystemersatz.

Wo verorten Sie die Haustechnikbranche heute auf dem Weg Richtung Klimaziele 2050?

Wir sind eine konservative Branche und haben eher eine gewerbliche Prägung statt einer industriellen. Die Geschäfte laufen seit über 20 Jahren gut, und wir bewegen uns im Gegensatz zur Industrie in einem geschützten Binnenmarkt. So ist die Motivation, immer innovativ an der Spitze zu sein, nicht dieselbe wie in Branchen, die sich in einem internationalen Kontext behaupten müssen. Das heisst nicht, dass es nicht auch innovative Unternehmen in diesem gewerblichen Umfeld gibt, aber die grosse Masse hat noch Verbesserungspotenzial.

Wo sehen Sie dieses?

Was die Gebäudetechnik betrifft, wird meiner Meinung nach im Betrieb zu wenig hingeschaut – Stichwort «Perfor-

mance Gap». Man plant zwar oft ambitiös, aber wenn man später in der Realität messen geht, sind die Effizienzwerte oft schlechter. Und niemand merkt es, weil es ja bereits wenig kostet. Es braucht ein Monitoring und eine ständige Betriebsoptimierung. Nur schon darüber lässt sich viel Effizienz herausholen.

Da kommen dann Systeme wie SmartGuard ins Spiel, die auch darauf abzielen.

Ja, das ist ein gutes Beispiel dafür, die Einstellungen und damit die Effizienz im Auge zu behalten. Wir hätten die Betriebsoptimierung gerne auch in den MuKEn verankert gehabt, aber das kam nicht durch. In einzelnen Kantonen wie etwa Bern hat man das aber aufgenommen, dass die Effizienz geprüft und allenfalls Optimierungsmassnahmen vorgenommen werden müssen. Nicht vergessen dürfen wir aber auch einen anderen Umstand: Unsere Anlagen sind meist überdimensioniert. Darum sagen wir unseren Studierenden auch: Der gute Ingenieur in der Gebäudetechnik qualifiziert sich nicht dadurch, dass er möglichst viel Technik einsetzt, sondern dass er mit möglichst wenig Technik dasselbe Resultat erreicht. Der Anreiz dazu ist mit den gängigen Kostentarifmodellen für die Honorare aber oft nicht gegeben.

Kann sich die Haustechnikbranche selbst noch als unabhängigen Player betrachten – oder müsste sie sich noch mehr innerhalb eines gesamten Systems einordnen?

Wenn wir das Gebäude als System anschauen, das durch viele Teilnehmende geplant, erstellt und betrieben wird, dann fehlt sicher die klare Gesamtverantwortung. In der Autoindustrie gibt es das zum Beispiel. In der Bauwirtschaft haben wir eine starke Segmentierung, einen Gesamtprozess-Owner kennen wir nicht. Klar haben wir die Totalunternehmen, die sind aber spätestens ab dem Betrieb weg. Darum fördern wir auch bei uns an der Hochschule das interdisziplinäre Zusammenarbeiten. Wir bilden Gebäudetechniker, Bauingenieurinnen und Architekten in vielen Projektmodulen gemeinsam aus. Wir haben aber gerade in der Gebäudetechnik ein ganz anderes Problem: Uns fehlen die Leute. Wir bilden pro Jahr für die ganze Schweiz nur 50 bis 60 Fachleute in diesem Bereich aus. Und wir haben mit der Gebäudetechnik zudem eine Sparte, die nochmals in Gebäude-Elektroengineering (GEE) und Heizung-Lüftung-Klima-Sanitär (HLKS) unterteilt wird. Das sind ebenfalls zwei Welten. Voraussetzungen für diese Ausbildung sind eine Lehre und eine Berufsmatur. Der Anteil aller technischen Berufe bei Berufsmaturandinnen und -maturanden beträgt 12 Prozent. Unsere Branche bewegt sich auf der Elektro-Seite bei etwa 8 Prozent und in der HLKS um 4 Prozent. Wir müssen aufpassen, dass wir junge Talente nicht verlieren. Es braucht Denk- und Realisierungskompetenz. Und da sind wir auf der Ingenieurebene ziemlich unterdo-

Wie lassen sich junge Leute für die Branche gewinnen?

Als Erstes dürfen wir die Lernenden nicht als Produktionsfaktor, sondern als Investition in die Zukunft anschauen. In unserer Branche setzt man die jungen Leute zu stark im Tagesgeschäft ein. Wenn wir unsere Netto-null-Ziele erreichen wollen, braucht es Fachleute. Wir haben auch selten Quereinsteiger. Ausser in die Lernenden und Studierenden sollte man auch in die Aus- und Weiterbildung investieren. Zudem stelle ich fest, dass selbst bei grossen Unternehmen das Budget für Forschung und Innovation sehr bescheiden ist. Wir sollten auch mehr Berufsstolz entwickeln, wie ihn die Schreiner oder Zimmerleute traditionell pflegen.



Adrian Altenburger während des Interviews.

Was könnte ein Unternehmen wie Meier Tobler punkto Nachhaltigkeit machen?

Neben der gerade erwähnten Investition in die Aus- und Weiterbildung sehe ich noch eine ganz andere Möglichkeit. Das Unternehmen verkauft Systeme und Komponenten, die man nach 20 Jahren nicht einfach wegwerfen, sondern zurücknehmen, modernisieren, nachrüsten und wieder in den Kreislauf bringen sollte. Dieses «Retrofitting» könnte auf eigene Faust oder mit einem geeigneten Partner erfolgen. Oder man bietet gewisse Artikel gar nicht mehr an oder nimmt über den Preis Einfluss.

Wo sehen Sie die Möglichkeiten der Installationsprofis?

Auch ein Installateur kann die Grundhaltung vertreten, nur noch in Ausnahmefällen fossil betriebene Systeme einzubauen. Bis jetzt eher im Sinne einer Eigenverantwortung – zunehmend regeln das nun die Gesetze. Aber ein anderer Punkt ist wichtig: die Qualität des Handwerks. Ich wünschte mir, mehr zu spüren: «Das ist meine Anlage, auf die bin ich stolz, und die betreue ich nicht nur bis zur Übergabe, sondern auch danach.» Im Sinne eines Energiespar-Contracting ist auch hier ein weiteres Businessmodell möglich: «Ich als Installateur Sorge für die Verminderung der Energiekosten und partizipiere daran.»

Wie lange wird es noch fossile Energieträger beim Heizen geben?

Ich glaube, es braucht eine andere Betrachtung: Die Kohle ist auch nicht weg, aber es gibt für gewisse Anwendungen einfach intelligentere Lösungen. Gerade in der Industrie werden gewisse Hochtemperaturanwendungen auch in Zukunft auf Gas angewiesen sein. Aber selbst da: Es gibt auch erneuerbares Gas. In Zukunft stellt sich zudem die Frage, ob sich die Förderung fossiler Brennstoffe noch lohnt. Je weniger davon produziert wird, desto teurer wird es. Und dann könnte es der Markt wieder regeln.

Sie haben in einem anderen Interview gesagt, dass die Heizungen der Zukunft wieder elektrisch sein werden. Können Sie das kurz erklären?

Es gibt fast ein wenig ein Denkverbot, wenn man von Elektroheizungen spricht. Es existiert sogar ein Verbot, was aktuell auch Sinn ergibt. Mit der zunehmenden Elektrifizierung des Energiesystems – auch in Gebäuden – und den damit verbundenen allfälligen Überschüssen darf man die Frage stellen, ob eine strombasierte Wärmeversorgung grundsätzlich keine Lösung sein kann. Wenn sich die Pläne des Ausbaus der Photovoltaik realisieren lassen, dann haben wir im Sommer genügend Strom, um diesen zumindest fürs Warmwasser zu nutzen. Im Winter sieht das wieder anders aus. Aber vielleicht kann man den Überschuss an Strom über Elektrolyse in ein synthetisches Gas umwandeln, das man dann wieder indirekt zum Heizen einsetzen kann.

Wird dazu nicht ein massiver Ausbau der Photovoltaik benötigt?

Die Photovoltaik stellt einen wichtigen Aspekt dar, um die Versorgung mit nuklear erzeugtem Strom zu substituieren. Für mich ist aber auch klar, dass der maximale Ausbau der Wasserkraft eine hohe Priorität hat. Mit bereits 60 Prozent erneuerbarem Strom aus Wasserkraft stehen wir in der Schweiz gut da.

Wie zuversichtlich sind Sie, dass wir unsere Klimaziele erreichen?

Für die Schweiz bin ich zuversichtlich, aber es ist ein Problem, das global gelöst werden muss. Das ist jedoch kein Grund, um es in der Schweiz nicht zu tun. Im Gegenteil. Es nützt etwas, indem wir vorangehen. Das wird vom Rest der Welt auch erwartet. Wenn wir als wohlhabende Gesellschaft nichts unternehmen, warum sollen es dann ärmere Länder tun? Wir müssen eigenverantwortlich vorangehen und schaffen uns durch einen hohen Eigenversorgungsgrad gleichzeitig wieder ökonomische Vorteile. (el)

Geballte Ladung Haustechnik



Besprechung bei der Anlage: Christophe Prévot (Mitte), flankiert von Nicolas Tenud (links) und Luca Negro, beide von NL Energie. (Bilder: rl)

Der Neubau in Vessy, einem Ortsteil der Genfer Gemeinde Veyrier, ist bereits von aussen gesehen eine Augenweide, doch erst im Inneren zeigen sich die wahren Werte: Die gesamte Haustechnik ist eindrücklich und lässt keine Wünsche offen. Mit im Einsatz stehen unter anderem zwei Luft-Wasser-Wärmepumpen Oertli LIN 28TES von Meier Tobler.

Die Dimensionen sind beeindruckend, das Äussere erinnert an ein riesiges Chalet, und der Ausbau ist vom Feinsten. Die gesamte Dachfläche ist mit Photovoltaik-Dachziegeln bedeckt – ohne dass diese wirklich auf den ersten Blick als solche erkennbar sind. Das Anwesen in Vessy liegt zudem

direkt an der Grünzone, entsprechend spektakulär sind auch die Aussichten praktisch aus allen Räumen des Hauses. Je ein Schwimmbad im Garten und im Inneren laden zum Baden und Verweilen ein, was den Eindruck von elegantem Luxus weiter unterstützt. «Eine der beiden Wärme-



Über das Gebäudeleitsystem von Sauter kann Luca Negro jederzeit alle Parameter der Anlagen abrufen.



Noch im Bau: Im Hauptgebäude sind die Verteiler der Fussbodenheizung noch bestens sichtbar.

Übersichtliche Aufstellung im Heizkeller mit den beiden Hauptkomponenten, den zwei Wärmepumpen Oertli LIN 28TES.

pumpen kommt hauptsächlich für das Wärmen des Badewassers zum Einsatz», sagt Luca Negro, Inhaber und Geschäftsführer von NL Energie, «gespeist wird sie mit Strom vom Dach.» Das sei auch eine Voraussetzung für die Bewilligung durch die Gemeinde gewesen. «Und gleichzeitig war der Eigentümer so begeistert von den unscheinbaren Solar-Dachziegeln, dass er sich gleich an der Herstellerfirma beteiligte.» Im Keller steht diskret eine ganze Reihe an Batteriespeichern, was das Haus bezüglich Stromversorgung praktisch autark mache, «die Kapazität ist so gross, dass damit locker noch ein bis zwei weitere Häuser versorgt werden könnten».

Wärmepumpen in Kaskade

In dem im Vergleich zum Ganzen eher klein gehaltenen Heizkeller des Gebäudes sind nicht nur die beiden Luft-Wasser-Wärmepumpen Oertli LIN 28TES von Meier Tobler aufgestellt, hier zeigt sich die ganze Haustechnik kompakt an einem Ort. Dazu gehören der Heizwasserspeicher Oertli SHW 1007 sowie die beiden Brauchwarmwasserspeicher Inter-Line, emailliert IMSB800/O, von Meier Tobler. Wie Luca Negro weiter ausführt, sind die beiden Wärmepumpen in Kaskade geschaltet, «das heisst, dass sie im Normalfall abwechselnd laufen, aber bei gesteigertem Wärmebedürfnis auch zusammen zum Einsatz kommen». Wie Christophe Prévot, Leiter Kompetenz-Center Wärmeerzeugung Romandie, ergänzt, sind beide Wärmepumpen über SmartGuard mit Meier Tobler verbunden. «Damit werden die Wärmepumpen laufend überwacht, und eine Störung kann im Normalfall direkt aus der Ferne behoben werden. Zudem können wir so die Betriebsparameter laufend optimieren und nicht zuletzt auch die Lebensdauer verlängern.» Gleichzeitig sind die beiden Wärmepumpen gemäss Luca Negro ebenfalls in das Hausleitungssystem von Sauter eingebunden, «auf das wir von uns aus auch Zugriff haben». Bei einer Störung der Wärmepumpen würden demnach sowohl Meier Tobler als auch seine Firma über ihr jeweiliges System sofort informiert. Wie an verschiedenen noch im Bau befindlichen Stellen im Haupthaus zu sehen ist, erfolgt die Wärmeverteilung über eine Fussbodenheizung von Meier Tobler.

Seit Herbst 2021 in Betrieb

Die Arbeiten haben gemäss Luca Negro bereits 2019 begonnen, «aufgrund von Corona und verschiedener Änderungen in der Umsetzung ist es jedoch immer wieder zu Verzögerungen gekommen». Die Installation der Haustechnik-Komponenten erfolgte bereits im September 2021, die Inbetriebnahme durch einen Servicetechniker von Meier Tobler im Oktober 2021. «Über den ersten Winter hat das System bestens gearbeitet», sagt Luca Negro. Für ihn und seinen Mitarbeiter Nicolas Tenud sei der Grossteil der Arbeit längstens erledigt. «Für uns steht nur noch der Anschluss einer Dreiergruppe im Bereich der Erwärmung der Schwimmbäder an, die im Moment aber noch im Bau sind.» Die Eigentümerfamilie wohne jedoch bereits hier, im später vom Personal genutzten Nebenhaus, «somit haben wir mindestens zum Teil schon seit letztem Herbst eine Live-Situation, wenn auch mit verminderter Leistung».

Mit dem Kran übers Haus

So aussergewöhnlich wie das ganze Gebäude war für Luca Negro und Nicolas Tenud auch die Anlieferung der Wärmepumpen und Speicher im letzten Herbst. «Wir hatten nur eine Möglichkeit, alle Komponenten einzubringen. Alles musste von der hinteren Seite des Hauses durch die langen Gänge in den Heizkeller gebracht werden. Doch zuerst mussten die Elemente einzeln über das Haus hinweg mit einem Kran dahin transportiert werden.»

Für Christophe Prévot sind die Dimensionen des Anwesens ebenfalls eindrücklich, wenn auch nicht ganz ungewöhnlich. «Wir treffen solche und ähnliche Bauten in der Region Genf immer wieder einmal an.» Für das Projekt im Einsatz standen von Christophe Prévots Team Antonio Della Polla und Antonio Gnoni. Geplant wurde das Projekt vom Ingenieurbüro Equada. «Umso wichtiger ist es, gemeinsam mit dem Installationspartner alles in enger Zusammenarbeit umzusetzen – die mit der Einführung unseres Kompetenz-Centers nochmals gestärkt und somit auch vereinfacht wurde.» (el)



Jürg Preisig (Mitte) ist zufrieden mit der neuen Heizlösung – auch dank der guten Zusammenarbeit mit Martin Bachmann (links) und Roland Stierli. (Bilder: rl)

Früher wurden die drei Mehrfamilienhäuser an der Guggenbühlstrasse in Dietikon ZH von einer gemeinsamen Ölheizung mit Wärme und Warmwasser versorgt. Bei der Sanierung setzte Eigentümerversorger Jürg Preisig für sein Haus auf Nachhaltigkeit und investierte in eine Wärmepumpe. Sein bewährter Installateur Roland Stierli sowie Martin Bachmann, Leiter Kompetenz-Center Nordost bei Meier Tobler, standen ihm mit Rat und Tat zur Seite.

Als die Ölheizung in der Überbauung Guggenbühlstrasse in Dietikon ihr Lebensende erreichte, stand für Jürg Preisig, den Eigentümerversorger einer der drei Liegenschaften von Anfang an fest, dass er in eine Lösung mit erneuerbarer Energie investieren wollte, während die Besitzer der zwei anderen Häuser zu Gas wechselten. Damit endete nicht nur das gemeinsame Heizen, sondern auch die zentrale Versorgung mit Warmwasser. Ein Jahr später ist die Rechnung für Jürg Preisig und die weiteren Eigentümer mehrfach aufgegangen: «Natürlich mussten wir zuerst viel Geld für die Wärmepumpe in die Hand nehmen, aber es zeigte sich bereits in kurzer Zeit, dass wir 50 Prozent an Energiekosten sparen.» Für ihn und die Eigentümergemeinschaft sei der Entscheid nicht nur aus der Überzeugung für den Einsatz erneuerbarer Energien gefallen, betont er. «Sie basierte ganz klar auch auf den Zahlen – es lohnt sich.» Zudem haben die gestiegenen Gaspreise den Unterschied

zwischen den Kosten für seine Lösung und denjenigen der Gasheizung der beiden anderen Häuser zusätzlich vergrößert. «Aber natürlich konnte damals niemand diesen Aspekt vorhersehen.»

Sieben Erdsonden

Wie Roland Stierli von der G. Stierli AG in Dietikon erklärt, ist das Herzstück der neuen Anlage die Sole-Wasser-Wärmepumpe Oertli SIN 75TU mit einer Leistung von 75 Kilowatt. «Dafür wurden auf der ganzen Länge der hinteren Hausseite im Garten je fünf Meter voneinander entfernt sieben Bohrungen ausgeführt und Erdsonden mit einer Tiefe von 260 Metern eingebracht.» Der Verteiler, in dem alle gebündelt werden, konnte elegant in einem Oberlichtbereich des zum neuen Heizkeller umfunktionierten ehemaligen Trocknungsraumes installiert werden.

Gleich daneben befindet sich die Wärmepumpe. Neu stehen im selben Raum jetzt auch je zwei 1000-Liter-Warmwasserspeicher und 1000-Liter-Heizspeicher. «Bei der Installation haben wir alles gut über die bestehenden Gänge einbringen können», sagt Roland Stierli, «einzig den Handlauf der Treppe mussten wir vorübergehend abmontieren und den Eingang zum ehemaligen Trocknungsraum etwas vergrößern. Profitieren konnten wir zudem vom Umstand, dass wir während des Einbaus kurzzeitig an die neue Bosch Gasheizung, ebenfalls von Meier Tobler, angeschlossen waren.»

Rundum zufrieden

Jürg Preisig und seine Miteigentümer sind rundum zufrieden mit ihrer Wärmepumpe. Den ersten Winter habe sie bestens gemeistert – und, wie Preisig bereits angetönt hat: «Die Zahlen geben mir recht.» Zufrieden ist er vor allem auch mit seinem Installateur Roland Stierli von der G. Stierli AG in Dietikon. «Wir kennen uns schon lange, und darum war es für mich klar, ihn für die Sanierung anzufragen.»

Für die Wahl der richtigen Wärmepumpe wandte sich Roland Stierli im Sommer 2021 an Martin Bachmann, Leiter Kompetenz-Center Nordostschweiz bei Meier Tobler. «Das Mehrfamilienhaus besteht aus 14 Wohnungen, entsprechend viel Leistung wird hier benötigt», erklärt Installateur Stierli. «Darum war eine grössere Wärmepumpe gefragt, bei deren Auswahl und Umsetzung ich auf das Know-how von Meier Tobler zurückgreifen konnte. Ich als Installateur profitiere davon, dass ich mit Martin Bachmann einen zuverlässigen Partner habe, den ich direkt anrufen kann – sogar auch einmal abends um 22 Uhr, als eine dringende Frage aufkam.»



«Durch die enge Zusammenarbeit und den direkten Draht untereinander konnten wir die Umsetzung selbst bei einer solch komplexen Anlage einfach über die Bühne bringen.»

Martin Bachmann

Einfache Umsetzung

Wie Martin Bachmann im Interview in dieser Ausgabe (Seite 4) bestätigt, ist dieser direkte Kontakt entscheidend. «Das ist ein grosser Vorteil, seit wir die Kompetenz-Center haben.» Sofort könne er genau die gefragte Kompetenz in seinem Team abrufen und bei Fragen die richtige Ansprechperson einbringen. Das sei auch bei diesem Projekt so gewesen. «Durch die enge Zusammenarbeit und den direkten Draht untereinander konnten wir die Umsetzung selbst bei einer solch komplexen Anlage einfach über die Bühne bringen.» (el)



Die neue Anlage mit der Wärmepumpe (links oben) und den vier Speichern (links unten).

Verteiler im Oberlicht (oben).



Attraktion im Garten: Ausseneinheit der Oertli M Flex S. (Bilder: rl)

Stark im Haus, schön im Garten

Vor einem Jahr stellte sich auch für Lukas Leuenberger, CFO von Meier Tobler, und seine Familie die Frage, wie am besten die 15 Jahre alte Ölheizung ersetzt werden könnte. Am Schluss fiel die Wahl auf eine Split-Luft-Wasser-Wärmepumpe Oertli M Flex S, die nicht nur punkto Leistung, sondern auch durch ihr attraktives Äusseres überzeugt.

Als CFO von Meier Tobler kümmert sich Lukas Leuenberger um die Zahlen seines Unternehmens und trifft zusammen mit seiner Kollegin und seinen Kollegen in der Geschäftsleitung die wichtigen Entscheide von Meier Tobler. Vor rund einem Jahr wurde auch für ihn und seine Familie dieselbe Frage aktuell wie bei unzähligen anderen Eigenheimbesitzerinnen und -besitzern überall in der Schweiz. «Unsere bisherige Ölheizung kam an ihr Einsatzende, und wir wollten etwas für die Umwelt tun», sagt Lukas Leuenberger. Und genauso wie bei allen anderen Kundinnen und Kunden lief es auch bei ihm: «Ich habe mich mit meinem zuständigen Verkaufsberater Nuhi Uka und unserem bisherigen Installateur, Jasmin Amity von der Koster AG, zusammengesetzt – und wir haben die Möglichkeiten für den Ersatz der bisherigen Anlage angeschaut.» Relativ schnell sei

dabei klar gewesen, dass es eine Wärmepumpe sein soll. «Wir haben uns dann für die Split-Luft-Wasser-Wärmepumpe Oertli M Flex S entschieden, weil sie einerseits über die nötige Leistung verfügt, andererseits leise ist und dank der Holzverkleidung der Ausseneinheit auch optisch gut zu unserem Haus passt.»

Attraktive Holzverkleidung

Die im Gartenbereich aufgestellte Ausseneinheit fügt sich optisch bestens in das Gesamtbild des älteren Einfamilienhauses von Familie Leuenberger ein, wobei die nachträglich angebrachten Lärchenholz-Lamellen besonders gut mit der angrenzenden Holzterrasse harmonisieren. «Dank ihrer kompakten Massen von 60 × 85 × 130 Zentimetern wirkt



Kompakt, aufgeräumt und effizient:
Die Split-Luft-Wasser-Wärmepumpe Oertli M Flex S.



Erfolgreiche Umsetzung im Team (v.l.): Nuhi Uka (Verkaufsberater Meier Tobler), Kunde Lukas Leuenberger und Jasmin Amity (Koster AG).

«Wenn wir Gäste haben, sind sie immer wieder beeindruckt, wie formschön und leise unsere neue Wärmepumpe ist.»

Lukas Leuenberger

sie auch nicht sehr gross», fügt Nuhi Uka an. Die Inneneinheit benötige mit ihren Abmessungen von 60 × 75 × 140 Zentimetern ebenfalls nicht viel Platz, «fast weniger als eine übliche Waschmaschine-Tumbler-Kombination».

Stark bei Sanierungen

Die Oertli M Flex S komme oft bei Sanierungen zum Einsatz, erklärt Nuhi Uka. «Wie hier bei Familie Leuenberger erfolgt die Wärmeverteilung in vielen älteren Einfamilienhäusern noch über Radiatoren – und da braucht es die nötige Leistung.» Dank der Inverter-Technologie betrage diese 9,4 Kilowatt, «womit wir einen SCOP (Seasonal Coefficient of Performance) von 4,48 erreichen, was in dieser Geräteklasse ein hervorragender Wert ist». Mit einem Schalleistungspegel im Nachtbetrieb von nur 47 Dezibel gehöre dieses Wärmepumpenmodell zu den leisesten auf dem Markt. «Davon profitieren in erster Linie die Bewohnerinnen und Bewohner selbst. Da die Ausseneinheit sowieso zur Strassenseite angebracht wurde, sind hier keine Nachbarn von allfälligem Schall betroffen.» Aber sogar in dichter besiedelten Quartieren könne die Oertli M Flex S wegen ihres leisen Betriebs punkten, sagt Nuhi Uka. «Bei einer Aufstellung direkt an der Fassade reichen drei Meter bis zum Nachbargrundstück, bei freier Aufstellung sogar nur zwei Meter.»

Einfache Installation

Wie Jasmin Amity weiter erklärt, konnte die Wärmepumpe einfach und schnell installiert werden: «Die Ausseneinheit platzierten wir neben der Holzterrasse auf einem neu erstellten Betonsockel und haben die Verbindungsleitungen zum wenige Meter entfernten Heizkeller diskret im Erdreich verschwinden lassen.» Nach der Installation erfolgte die Inbetriebnahme gemäss Nuhi Uka durch den Servicetechniker von Meier Tobler. «Die Arbeiten haben wir schliesslich mit dem Anbringen der Verkleidung aus Holzlamellen abgeschlossen und somit das harmonische Gesamtbild vervollständigt.» Wie Lukas Leuenberger anfügt, zieht die Ausseneinheit immer wieder die Blicke auf sich, «und wenn wir Gäste haben, sind sie immer wieder beeindruckt, wie formschön und leise unsere neue Wärmepumpe ist». (el)



Servicetechniker Michael Portner (links) und Geschäftsleiter Thomas Marthaler zeigen auf, welche Schutzausrüstung und Arbeitsmittel es im Alltag bei der Meier Tobler Lüftungshygiene braucht. (Bilder: tl)

«Bezüglich Sicherheit, Ausrüstung und Material haben wir vieles auf den neuesten Stand gebracht»

Jeden Tag stehen die Technikerinnen und Techniker der Meier Tobler Lüftungshygiene AG in herausfordernden Situationen im Einsatz. Umso wichtiger sind das perfekte Know-how, die persönliche Schutzausrüstung sowie die richtigen Arbeitsmittel. Im Interview gibt Thomas Marthaler, Geschäftsleiter Meier Tobler Lüftungshygiene AG, darüber Auskunft, wie sich seine Mitarbeitenden am besten schützen.

haustechnik.ch: Herr Marthaler, in den vergangenen Ausgaben von «haustechnik.ch» wurde immer wieder über Ihre Mitarbeitenden beim Einsatz berichtet. Ihre Arbeit müssen sie teilweise in besonderen Situationen und an nicht ganz ungefährlichen Orten ausführen. Was genau unternimmt die Meier Tobler Lüftungshygiene AG, um sie optimal zu schützen?

Thomas Marthaler: Neben der richtigen Schutzausrüstung und den optimalen Arbeitsmitteln bildet die Aus- und Weiterbildung die Grundlage für sicheres Arbeiten. Durch die konsequente Schulung unserer Mitarbeitenden bezüglich Lüftungshygiene, Anwendung der Reinigungschemikalien, Absturzsicherung, Hebebühnennutzung oder im Umgang mit Elektrizität bereiten wir sie auf diejenigen Gefahren vor, die ihnen im Alltag begegnen. Die beste Ausrüstung bringt nichts, wenn sie falsch oder gar nicht angewendet wird, weil die ausführende Person schlecht ausgebildet ist. Zudem ist es wichtig, immer wieder von Neuem auf Gefahren hinzuweisen und das in den Aus- und Weiterbildungen erarbeitete Wissen aufzufrischen. So lässt sich die Gefahr von Routine und Betriebsblindheit minimieren.

Was braucht es im Alltag alles an Ausrüstung?

Das nötige Material lässt sich grundsätzlich in zwei Gruppen einteilen: die persönliche Schutzausrüstung und das verwendete Werkzeug. Zur persönlichen Schutzausrüstung gehört unter anderem die Chemieschutzausrüstung, die vor allem aus Schutzanzügen, Handschuhen, Schutzbrillen und verschiedenen Atemmasken besteht. Natürlich schützt diese Ausrüstung auch vor gefährlichen Stoffen in den zu beseitigenden Verschmutzungen. Dazu kommen die Schutzausrüstung gegen mechanische Gefahren, wie Helme, Schnittschutzhandschuhe und Sicherheitsschuhe, und die persönliche Absturzsicherungsausrüstung für Arbeiten auf Dächern oder in der Höhe. Damit die Technikerinnen und Techniker ihre Schutzausrüstung stets zur Hand haben und einfach transportieren können, haben wir diese in Arbeitsrucksäcke abgepackt. Bezüglich der Werkzeuge sind die als



Thomas Marthaler im Interview.

«H» klassifizierten Staubsauger, solide Leitern sowie verschiedene Absauganlagen und Sprühgeräte unsere Hauptarbeitsmittel. Um die Anwendungssicherheit zu gewährleisten, werden alle Leitern und Werkzeuge gemäss den geltenden Vorschriften jährlich auf ihren Zustand hin überprüft und bei Bedarf repariert oder ausgewechselt.

Welches sind da die neuesten Anschaffungen?

Wir haben dieses Jahr wieder grössere Investitionen getätigt, um unseren Werkzeugpark aufzufrischen – und haben dabei unter anderem alle unsere Staubsauger ersetzt. Diese müssen die höchste Klassifizierung, «H», erfüllen, damit wir damit bedenkenlos potenziell gefährliche Staubemissionen aufsaugen können. Auch vorher hatten wir schon als «H» klassifizierte Staubsauger, jedoch erreichten sie langsam das Ende ihrer Betriebsdauer, weshalb wir nun den ganzen Bestand erneuert haben. Zudem haben wir Leitern ersetzt und auch mehrere veraltete Elektrogeräte, wie etwa Scheinwerfer, erneuert. Ersetzt haben wir ausserdem sämtliche Kabelrollen und Verlängerungskabel durch Rollen und Kabel mit Polyurethanisolierung. Gerade erst haben wir zwei Desinfektionsgeräte angeschafft, die speziell für Lüftungsanlagen ausgelegt sind.

Was denken Sie, wie wird sich die Arbeit Ihrer Mitarbeitenden in der nächsten Zeit verändern? Mehr Hightech?

Auf der administrativen Seite sicherlich. Wir sind gerade in der Endphase eines Beschaffungsprojektes für Tablets für unsere Technikerinnen und Techniker. Sie erlauben die komplette Digitalisierung der administrativen Auftragsabwicklung und erleichtern die Kommunikation. Bezüglich der eigentlichen Arbeit bleibt die Handarbeit aber weiter im Vordergrund. Es gibt zwar Reinigungsroboter, die in besonderen Situationen sinnvoll sind, jedoch ist das Reinigen von Hand in der Regel deutlich effizienter und somit auch kostengünstiger.

In welche Richtung wird sich die Lüftungshygiene in der nächsten Zeit entwickeln?

Bezüglich Sicherheit, Ausrüstung und Material haben wir vieles auf den neuesten Stand gebracht. Zusätzlich arbeiten wir laufend an der Weiterentwicklung unserer internen Schulungsunterlagen und -programme. Da die Lüftungsreinigerin respektive der Lüftungsreiniger kein Lehrberuf ist, existieren auch keine standardisierten Schulungsangebote. Hier wollen wir unser Fachwissen festhalten, es laufend ausbauen und effizient weitergeben, um auch in Zukunft den Anforderungen unserer anspruchsvollen Kundinnen und Kunden gerecht zu werden. (el)

ClimaCon F: Neue Raumthermostate von Oventrop

Mit den neuen ClimaCon F Raumthermostaten leistet Oventrop einen Beitrag zu den steigenden Anforderungen an die Energieeffizienz und die Digitalisierung in der Haus- und Gebäudetechnik. Die Systemlösung ist schnell installiert, leicht zu bedienen und hilft, die Energiekosten tief zu halten.



ClimaCon F Raumthermostate von Oventrop sind in verschiedenen Ausführungen erhältlich. Vom einfachen analogen Raumthermostat bis hin zur digitalen Lösung für Heizen und Kühlen inklusive komfortabler Bedienung per App. Allen gemeinsam ist das attraktive moderne Design. ClimaCon F Raumthermostate sind modular kombinierbar mit Oventrop-Produkten wie der Cofloor Flächenheizung, Stellantrieben und Anschlussleisten.

Zudem sind sie kompatibel mit Wärmepumpen. In Kombination mit einer reversiblen Wärmepumpe erledigt das Change-over-Signal automatisch auch den Wechsel von Heizen auf Kühlen.

Schnell installiert und konfiguriert

Ob beim Neubau oder bei einer Sanierung, die Systemlösung von Oventrop ist eine hochwertige und energieeffiziente Gesamtlösung für Flächenheizung und -kühlung. Die Installation und die Montage von ClimaCon F erfolgen ganz einfach über ein elektrisches Anschliessen an der Montageplatte sowie ein durchdachtes Klicksystem. Auch die Konfiguration der digital steuerbaren ClimaCon-F-Modelle ist via Smartphone-App schnell erledigt.



Komfortabel und energieeffizient

Für die Endkundinnen und -kunden liegen die Vorteile auf der Hand: Die Bedienelemente für die Regelung der Raumtemperatur sind sowohl am Thermostat wie auch in der App klar und reduziert. Zudem lassen sich mit dem Eco-Modus Energiekosten sparen, indem die Temperatur bei Abwesenheit oder über Nacht automatisch abgesenkt werden kann. ClimaCon F Raumthermostate von Oventrop sind damit eine smarte Lösung für die Regelung der Raumtemperatur – mit hoher Energieeffizienz und attraktivem Design.

 climacon.orientrop.com

Heatcondens: Kondensatbehandlung für Wärmepumpen

Powercondens ist ein Unternehmen aus dem Kanton Graubünden, das sich seit 1999 einen Namen gemacht hat mit der korrekten Behandlung von Kondensat aus Heizungs-, Lüftungs- und Klimageräten. Mit der Heatcondens präsentiert der Spezialist für Kondensat neu auch eine Lösung für Wärmepumpen.



Neu: Kondensat aus Wärmepumpen richtig behandeln und ableiten

Die Heatcondens eignet sich perfekt, um das Kondensat aus Wärmepumpen im Innenbereich aufzufangen, zu behandeln und an den gewünschten Ort abzuleiten. Das schwallartige Kondensat, welches aus dem Abtauvorgang der Wärmepumpe im Innenbereich entsteht, fliesst zuerst in den Vorbehälter zur Behandlung bzw. Sammlung. Anschliessend wird es mittels Pumpe an die gewünschte Stelle befördert.

Die Behandlungsleistung von maximal 10 Litern pro Schwall (8-mal pro Stunde) ermöglicht den Einsatz bei praktisch jeder Wärmepumpe. Dank der integrierten Filtertechnologie befördert die Heatcondens den Kondensat-Schwall aus Wärmepumpen nicht nur an die gewünschte Stelle, sondern schützt auch die Hebe Pumpe und garantiert so einen störungsfreien Betrieb.

Die Heatcondens ist ab sofort bei Meier Tobler erhältlich und lässt sich durch Plug-and-play an jede Wärmepumpe anschliessen.

Aus Kondensat wird Wasser

Weltweit sind Millionen von Heizungs-, Klima- und Lüftungsgeräten in Betrieb und sorgen für wohlige Wärme, angenehme Kühlung und frische Luft. Im Betrieb produzieren diese Geräte Kondensat.

Mit unserer Vision «Aus Kondensat wird Wasser» sorgen wir für den Schutz von Mensch und Umwelt. Bei Öl- und Gasheizungen tragen die Wallcondens, Purecondens und Boxcondens zur korrekten Kondensatbehandlung bei, bei der Wärmepumpe ist es die Heatcondens. Die Climacondens für Klimaanlage und die Aircondens für Lüftungsgeräte runden das Produktsortiment von Powercondens ab. Alle unsere Lösungen sind u. a. bei Meier Tobler erhältlich. Sie lassen sich durch Plug-and-play an jedes Heizungs-, Lüftungs- und Klimagerät installieren.

Qualität seit über 20 Jahren

Das inhabergeführte Bündner Familienunternehmen Powercondens geht aus einem Kooperationsprojekt von 1995 mit der Eidgenössischen Technischen Hochschule (ETH) Zürich hervor. Heute gilt Powercondens als innovativer Marktführer für die korrekte Behandlung von Kondensat aus Heizung, Lüftung und Klima.



 powercondens.ch

Jetzt noch besser: KWC Wamas 2.0 – die berühmte Allrounderin für Bad und Küche in neuer Frische

Die KWC Wamas 2.0 ist die ästhetische, unproblematische Armatur für alle, die es zu Hause schön haben wollen – an Spüle, Waschtisch, Dusche und Wanne. Die KWC Wamas 2.0 ist die Nachfolgerin des beliebten Longsellers KWC Wamas – etwas höher und schlanker, genauso nachhaltig in der Qualität und sehr attraktiv im Preis.



An Spüle, Waschtisch, Wanne und Dusche – die KWC Wamas 2.0 ist bestens neu aufgelegt, übertrifft ihre berühmte Vorgängerin sogar leicht an Höhe, ist auch etwas schlanker. Das Design schön und funktional, die Materialien langlebig, leicht zu reinigen, wunderbar anzufassen: Ja, ob in der Küche oder im Bad – da ist alles richtig schön.

Das Redesign: Schönheit, Funktionalität und Materialität

Wie man es von KWC gewohnt ist, orientiert sich die Wamas 2.0 an der optimalen Schnittstelle von Schönheit, Funktionalität und Materialität. Die Kombination von schlankem Auslauf und Hebel, dazu der Neoperl-Perlator, direkt in den Auslauf integriert, plus der rosettenfreie Körper – diese neue Formensprache ist gleichzeitig Ausdruck der Funktionalität: Die Überwölbungen von Auslauf und Hebel lassen Wasser leicht abfließen. Die KWC Wamas 2.0 bleibt dadurch lange sauber und ist leicht zu reinigen, auch dank Unibody-Konstruktion, also Konstruktion aus einem Guss. Der Hebel führt sich dank PrecisionMove-Technologie reibungslos. Das hinterlässt ein angenehm sicheres Gefühl in der Handhabung.

Materialien, Gesundheit

Die Materialien sind erster Klasse und entsprechend verarbeitet: mit höchster Präzision. GlacierFinish macht sie extrarobust und langlebig sowie angenehm anzufassen.

Auch im Hinblick auf die Gesundheit sind sie KWC-typisch: 100 Prozent hygienisch und weder den Geschmack noch den Geruch von Wasser verändernd. Der Neoperl-Perlator, obwohl direkt im Auslauf integriert, ist zur Wartung einfach entfernbar.

CoolFix

Eine Armatur wird meistens in der Mittelposition zurückgelassen. Bei den meisten Armaturen heisst das: handwarmes Wasser. Bei der Wamas 2.0 ist die Mittelposition «kalt». CoolFix heisst diese intelligente Lösung, sie spart Warmwasser. Warmes Wasser? Den Hebel nach links bewegen.

Technik

In der KWC Wamas 2.0 stecken die ganze Erfahrung und das Know-how aus über 140 Jahren KWC-Armaturen-Geschichte – und der hohe Qualitätsanspruch von KWC.



Arbonia Deckenstrahlprofile Cross®: Design und Technik in neuer Länge

Die Deckenstrahlprofile Cross von Arbonia stehen für ästhetisches und behagliches Heizen und Kühlen. Um der wachsenden Nachfrage nach noch mehr Flexibilität nachzukommen, hat das Unternehmen nun eine zusätzliche 3-Meter-Variante auf den Markt gebracht.



Die Arbonia Deckenstrahlprofile Cross sind die ideale Heiz- und Kühllösung in Lagerhallen und für Verkaufsflächen ebenso wie für Ladenlokale, Aufenthalts- oder Hobbyräume. Die zunehmende Nachfrage nach mehr Vielfältigkeit der Einbauweise hat Arbonia nun bewogen, eine zusätzliche 3-Meter-Variante anzubieten. Der kürzere Zuschnitt lässt sich einfach und schnell in kleineren Objekten integrieren und erweitert zudem die Einsatzmöglichkeiten in grösseren Räumen.

Weitere Pluspunkte der neuen Variante sind der einfache Transport, die geringe Lagerfläche und die schnelle Montage. Die Deckenstrahlprofile Cross von Arbonia lassen sich als Einzelprofile oder als Kaskade mit zwei oder drei Profilen einsetzen. Sie ermöglichen damit eine punktgenaue Lösung, wenn es um ästhetisch hochwertiges und behagliches Heizen und Kühlen geht.

Einsatz und Farben – Sie haben die Wahl

Das innovative Design der Deckenstrahlprofile Cross ist eine Bereicherung für jeden Raum – von industriell bis edel. Sie ermöglichen eine optimale Raumnutzung durch freie Wände und freien Boden. Sie lassen sich platzsparend decken- und wandnah montieren. Zusatzelemente wie Beleuchtungskörper können unterhalb der Profile angebracht werden. Und für das perfekte Fitting an die jeweilige Architektur lassen sich die Profile in vielen Farben lackieren.



Bewährt und zuverlässig

Die Deckenstrahlprofile Cross sind bewährte und zuverlässige Heiz- und Kühllösungen. Davon zeugen auch zahlreiche Kunden-Feedbacks. Zum Beispiel von Andreas Fuchs, Technik/Unterhalt & Produktion bei der Goba AG in Bühler AR: «Für die Sanierung unserer 2000 Quadratmeter grossen Logistikhalle haben wir ein Heizsystem gesucht, das keine Flächen am Boden oder an den Wänden beansprucht und lautlos funktioniert. Die Lösung von Arbonia hat alle Kriterien erfüllt. Es wurden über 1000 Meter Profile verbaut, und während der Montagezeit gab es keinen Unterbruch und keine Einschränkungen unserer täglichen Arbeit.»



Wilo-Stratos PICO plus: Pumpe mit optimiertem Bedienkonzept

Wilo bringt ein neues Modell seiner etablierten Hocheffizienzpumpe Wilo-Stratos PICO plus auf den Markt. Die kompakte Nassläufer-Umwälzpumpe ist mit einem vollgrafischen 2-Zoll-TFT-Display ausgestattet und erleichtert die Installation, die Inbetriebnahme und die Bedienung nochmals deutlich.



Zentrales Bedienelement der neuen Wilo-Stratos PICO plus ist der grüne Drehknopf auf der Gehäusevorderseite. Hier lassen sich die Betriebsarten und Funktionen wie der automatische Nachtabsenkbetrieb komfortabel mit nur einer Hand einstellen. Auch die Ersteinrichtung ist so einfach wie nie zuvor. Dank Einstellungsassistent sowie Dynamic Adapt plus sind zahlreiche Regelfunktionen und die flexible Anpassung verschiedener Anwendungen wortwörtlich im Handumdrehen erledigt.

Höchste Energieeffizienz

Die Wilo-Stratos PICO plus ist mit blockierstromfestem EC-Motor und elektronischer Leistungsregelung ausgestattet. Damit passt sie sich automatisch und stufenlos an die jeweilige Betriebsart an. Im Zusammenspiel mit dem einfachen hydraulischen Abgleich und der hohen Einstellgenauigkeit erreicht die Wilo-Stratos PICO plus höchste Energieeffizienzwerte.

Die Pumpe kann optional mithilfe des Wilo-Smart Connect Modul BT um eine Bluetooth-Schnittstelle erweitert werden. So lassen sich zum Beispiel die Überwachung und die Einstellung, aber auch das Einspeichern der Kontaktdaten des Installateurs bequem via mobiles Endgerät und App erledigen.

Die Produktfamilie Wilo-Stratos PICO plus eignet sich ideal für Heizungs- und Klimaanlageanwendungen in Ein- oder Zweifamilienhäusern ebenso wie für gewerbliche bzw. Grossgebäude.

Ihre Vorteile

- Einfache Bedienung dank Einstellungsassistent, grossem Display und Grüner-Knopf-Technologie
- Maximale Energieeffizienz durch die Kombination von EC-Motor, Dynamic Adapt plus und präzisen Einstellungsmöglichkeiten
- Optional: Bedienung mit mobilen Endgeräten über Bluetooth mit dem Wilo-Smart Connect Modul BT
- Hohe Zuverlässigkeit durch Selbstschutzroutinen wie den automatischen Trockenlaufschutz und den automatischen Neustart
- Einfache Überwachung des aktuellen Durchflusses, der Förderhöhe, des Stromverbrauchs und der verbrauchten Kilowattstunden
- Einfache elektrische Installation dank Wilo-Connector

Erfahren Sie mehr über dieses Produkt oder über weitere Lösungen für Heizung, Klima und Kälte:

 wilo.ch/stratos-pico-plus

Kompakt und effizient: Die neue CompAX von Biral

Mit der neuen CompAX bringt Biral eine überaus kompakte und effiziente Nassläufer-Umwälzpumpe auf den Markt – eine Eigenentwicklung, vom Engineering über die Montage bis zur Qualitätskontrolle.



Kompakt, übersichtlich und effizient: das ist die neue CompAX von Biral. Die neue Nassläufer-Umwälzpumpe ist eine Eigenentwicklung des führenden Schweizer Pumpenherstellers – entwickelt von Profis für Profis. Handwerkerinnen und Handwerker schätzen an der neuen Nassläuferpumpe die sehr kompakte Bauweise. Mit einer Einbautiefe von 103,3 Millimetern ist die CompAX so kompakt wie keine andere Pumpe. Sie eignet sich für Installationen in äusserst engen Platzverhältnissen. Die neue CompAX besticht durch eine sehr hohe Effizienz. Sie erreicht einen EEI-Wert von $\leq 0,18$ und erfüllt damit die europaweit geltenden Effizienzanforderungen.

CompAX RED – die Heizungsumwälzpumpe

Bei der CompAX RED können drei Drehzahlstufen eingestellt werden, ebenso lässt sich eine von drei Regelungsarten wählen: Radiatorenheizung, Fussbodenheizung oder Konstantdrehzahl.

CompAX BLUE – die Brauchwasser-Umwälzpumpe

Bei der CompAX BLUE lassen sich vier Regelkennlinien einstellen. Das Modell wird auch mit integriertem Rückschlagventil angeboten – und bleibt mit einer Einbaulänge von lediglich 175 Millimetern sehr kompakt.

Beide Modelle verfügen über einen Durchflussindikator, der den Durchfluss anzeigt. In der Praxis ebenso hilfreich ist das eingebaute Display, das über die aktuelle Leistungsaufnahme in Watt informiert.

Durch den Einbau einer CompAX Umwälzpumpe lässt sich der Stromverbrauch erheblich senken und das Regelverhalten der Anlage verbessern, überdies werden die Strömungsgeräusche in den Thermostatventilen oder in vergleichbaren Regelarmaturen reduziert.

Die CompAX Pumpen von Biral sind geeignet für Anlagen mit konstanten oder variablen Förderströmen, bei denen der Betriebspunkt optimal eingestellt werden soll. Eingesetzt wird die CompAX auch in bestehenden Anlagen, bei denen der Differenzdruck der Pumpe bei geringem Förderstrombedarf zu hoch ist, oder bei neuen Anlagen, deren Förderleistung automatisch dem Förderstrombedarf angepasst werden soll, ohne dass Strangregulierventile oder andere teure Komponenten eingesetzt werden.

 showroom.biral.ch/compax



Paul Grässli bei der Wartung einer Holzheizung. (Bilder: rl)

«Auf Holzenergie zu setzen, heisst, Verantwortung zu übernehmen»

Die Nachfrage nach Holzheizungen ist gross. Warum das so ist und für wen sich diese eignen, erklärt Paul Grässli, Kaminfegermeister und Zentralpräsident Kaminfeger Schweiz, im Interview.

haustechnik.ch: Herr Grässli, neue Holzheizungen liegen voll im Trend. Welches sind die Gründe für diese Entwicklung?

Paul Grässli: Es findet ein Umdenken in der Gesellschaft statt. Ökologisch zu heizen, liegt voll im Trend. Auch wenn viele die Zukunft momentan alleine in der Elektrifizierung sehen, bin ich überzeugt, dass es einen Mix aller Energieträger braucht. Meiner Ansicht nach ist die Energiewende ohne den CO₂-neutralen Brennstoff Holz nicht zu schaffen. Momentan wird von den 10 Millionen Kubikmetern Holz, die jedes Jahr nachwachsen, jedoch erst die Hälfte genutzt. Es besteht also noch viel Potenzial. Zudem können wir mit dem Holz eine einheimische Energiequelle nutzen, die nachwächst und deren Geldfluss im Inland bleibt.

Welche Vorteile bietet eine Holzheizung?

Die Behaglichkeit eines holzbefeuerten Ofens ist mit dem guten Gefühl verbunden, umweltschonend zu heizen. Gleichzeitig steigert sich dabei das Verantwortungsgefühl. Ob Stückholzheizungen, Kaminöfen, holzbefeuerte Herde, Kachelöfen oder Satellitenöfen – alle haben etwas gemeinsam: Man darf beim Feuern selbst Hand anlegen. Stellen Sie sich den Ton eines Zündholzes beim Anzünden vor oder das erste Knistern, wenn das Holz Feuer fängt ... Ich komme ins Schwärmen. Wer automatisierte Holzfeuerungen bevorzugt, lässt sich am besten beraten. Stückholz-, Schnitzel- oder Pelletsheizungen – alle modernen Systeme sind vollumfänglich auf eine Feinstaub-minimierte Feuerung programmiert. Wichtig: Bei Holzfeuerungen kommt es auf die Holzqualität und auf das Handling an.

Wie unterscheiden sich moderne Holzheizungen von Anlagen der Vergangenheit?

In der Vergangenheit wurden die meisten Holzfeuerungen kunstvoll hergestellt. Manche Feuerungen werden nun erneuert. Dabei ist es den Kundinnen und Kunden durchaus ein Bedürfnis, im Wohnbereich das Feuer zu sehen: Holzfeuerflammen beruhigen. Wie überall kommt es auf die Pflege der Anlage an. Das ist gerade beim Brennstoff Holz sehr wichtig. Insgesamt gelten moderne Stückholzheizungen aber als unkompliziert und komfortabel.

Für wen eignen sich Holzheizungen?

Jede und jeder, die oder der ein funktionsfähiges Kamin besitzt, kann mit Holz heizen. Dabei ist es wichtig, sich beraten zu lassen. Damit meine ich eine fachmännische und vertrauliche Beratung durch einen Kaminfeger oder eine Kaminfegerin – am besten zusammen mit einem Installateur oder Ofenbauer.

Wissen Installateure genug über die Vorteile und Einsatzmöglichkeiten von Holzheizungen?

Man muss noch früher ansetzen: Bei Neubauten sind es eher die Architektinnen und Architekten, die noch dazulernen können, denn sie sind es, die Kamine planen. Wichtig ist, dass die Kundinnen und Kunden bei der Auswahl einer neuen Heizung gemeinsam mit Architekten, Kaminfegerinnen, Installateuren und Ofenbauerinnen zusammensitzen. Nur so können Vorurteile aus dem Weg geräumt werden. Es braucht untereinander einen intensiveren Austausch und ein engeres Zusammenarbeiten.

Welche Rolle nimmt beim Entscheid für eine Holzheizung einerseits Ihr Verband, andererseits der einzelne Kaminfeger ein?

Im August 2021 hat der Verband Kaminfeger Schweiz ein nationales Ausbildungszentrum auf der Froburg bei Wisen SO in Betrieb genommen. Die zwei Holzlabore nehmen dabei



«Momentan wird von den 10 Millionen Kubikmetern Holz, die jedes Jahr nachwachsen, erst die Hälfte genutzt. Es besteht also noch viel Potenzial.»

Paul Grässli

den grössten Platz ein. Wir Kaminfegerinnen und Kaminfeger übernehmen beim Thema Holzheizungen eine zentrale Rolle und beraten die Menschen an vorderster Front. Wir sind die Berufsgruppe mit dem Schlüssel «Vertrauen» – und das wird auch in Zukunft gefördert und geschult.

Holzheizungen haben trotz dem positiven Trend bei vielen Privatkunden auch einen schwierigen Stand: Es wird etwas verbrannt, es gibt Abgase und Asche. Wie sauber ist eine Holzheizung?

Auf Holzenergie zu setzen, heisst, Verantwortung zu übernehmen. Es wird dabei nicht «etwas» verbrannt, sondern nur naturbelassenes, getrocknetes Holz. Dass bei Holzfeuerung Asche entsteht, die entsorgt werden muss, und dass es beim Anheizen die ersten 10 bis 15 Minuten nach Holzfeuert Rauch riecht, sind Einwände, zu denen die Lösungen schon da sind. Und beim richtigen Umgang brennt das Feuer rauchfrei.

Welche weiteren, auch technischen Entwicklungen erwarten Sie bei Holzheizungen? Zum Beispiel in Bezug auf die Digitalisierung?

Bei modernen Holzfeuerungen hat die Digitalisierung schon längst Einzug gehalten. Per Touchscreen oder App lässt sich die Heizung einfach steuern. Naturzugfeuerungen werden von Hand geregelt, aber auch sie sind nach dem Anfeuern mit verschiedenen Sicherheitsreglern, wie zum Beispiel Bimetall-Fühlern, ausgestattet und steuern stromlos den Abbrand des Feuers. (el)

Einfach nachhaltig

Meier Tobler setzt sich in unterschiedlichen Themenbereichen für mehr Nachhaltigkeit ein.



Bild: zvg

Der Erste seiner Art

Am 7. Juli nahm Meier Tobler in Nebikon LU seinen ersten Volvo-E-LKW in die Flotte auf. Ein Freudentag, wie Roger Basler, CEO von Meier Tobler, anlässlich der Übergabe sagte. «Die Elektrifizierung der Flotte ist für unser Unternehmen ein wichtiges Engagement, um unsere Nachhaltigkeitsziele zu erreichen.» Auch bei den Personewagen wird die Elektrifizierung vorangetrieben: Bis Ende Jahr soll ein Grossteil der 55 bestellten E-Fahrzeuge an Meier Tobler ausgeliefert werden.

Auf dem Bild zu sehen sind (v.l.): Alexander Geisenhainer (Leiter Logistik, Meier Tobler), Matthias Ryser (Leiter Supply Chain Management, Meier Tobler), Wolfgang Pauritsch (Leiter Flottenmanagement, Meier Tobler), Vinci Austero (Chauffeur, Meier Tobler), Ronny Schüepp (Verkaufsberater, Volvo), Roger Basler (CEO von Meier Tobler), Urs Gerber (Managing Director bei der Volvo Group Schweiz), und Jérôme Zeltner (Leiter Transport, Meier Tobler). (el)

Für die Profis von morgen

Meier Tobler setzt sich auf verschiedenen Ebenen für die Haustechnik-Talente von morgen ein. Mit dem Beginn des neuen Lehrjahrs im Herbst 2022 bildet Meier Tobler 12 KV-Lernende, 9 Logistik-Lernende in Däniken sowie erstmals einen Lernenden in Lamone TI aus. Zusätzlich startet ein Kältesystem-Monteur-Lernender seine Lehre in Bern, dessen Lehrberuf dieses Jahr neu angeboten wird. Insgesamt hat Meier Tobler die Anzahl Lernender im Vergleich zum Vorjahr von bisher 16 auf 23 erhöht – zudem sollen in Zukunft weitere Berufsbilder angeboten werden. Um die Suche nach Nachwuchskräften aktiv zu fördern, ist Meier Tobler zum Beispiel auch vom 22. bis 26. November an der Zürcher Berufsmesse präsent. Dabei erhalten die Besucherinnen und Besucher durch Lernende und Mitarbeitende aus erster Hand Informationen über die Lehrberufe und Weiterbildungsmöglichkeiten bei Meier Tobler. (el)



Bild: zvg

 berufsmessezuerich.ch



Bild: rl

Gleiche Chancen für alle

Zum Thema Nachhaltigkeit gehört bei Meier Tobler ebenso das Engagement für Chancengleichheit und Diversität – und damit auch der Grundsatz, dass «Frau und Mann für gleichwertige Arbeit einen gleichen Lohn erhalten». Jedes Jahr analysiert ein zertifiziertes Unternehmen die Lohngerechtigkeit nach Kriterien wie Ausbildungs-, Erwerbs- und Dienstjahren, Kompetenzniveau und der beruflichen Stellung. 2019 ergab die Analyse eine Ungleichheit zugunsten der Männer von 2,9 Prozent. 2020 betrug dieser Wert 1,1 Prozent und 2021 sogar nur noch 0,2 Prozent. Damit liegt Meier Tobler deutlich unter der 5-Prozent-Toleranzgrenze des Bundes. Aufgrund des Fachkräftemangels kann die Differenz mit jeder Rekrutierung allerdings stark schwanken. Meier Tobler hat sich einen Toleranzrahmen von 2 Prozent zum Ziel gesetzt. (el)



Bild: zvg

Ausgezeichnete Talente

Im Rahmen der Swiss Skills, die vom 7. bis 11. September 2022 in Bern stattgefunden hat, wurde auch die Berufsmeisterschaft der Gebäudetechnikerinnen und Gebäudetechniker durchgeführt. Als Materialsponsor unterstützt Meier Tobler diesen Anlass seit mehreren Jahren. Heinz Bösiger, Leiter Retail und E-Business bei Meier Tobler, hat den Anlass mit dem nötigen Material versorgt und freut sich über das Engagement der Teilnehmerinnen und Teilnehmer: «Die jungen Berufsleute haben eine goldene Zukunft vor sich, und wir gratulieren allen, die sich diesem Berufswettbewerb gestellt haben.» (el)

 connect.swiss-skills.ch



Bild: zvg

Elegant und ökologisch

Kaum mehr Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei Meier Tobler sind im Alltag mit PET-Getränkeflaschen anzutreffen. Alle haben eine elegante Mehrwegflasche erhalten, die sie überall mit Trinkwasser befüllen können. Neu wird an Sitzungen den Gästen und Mitarbeitenden stilles oder sprudelndes Wasser aus der Glaskaraffe serviert. In den Bereichen der Sitzungszimmer sind zudem Wasserhähnen installiert, an denen jederzeit Wasser in der gewünschten Form bezogen werden kann. Meier Tobler engagiert sich damit bei der Projektarbeit der Non-Profit-Organisation «Wasser für Wasser». (el)

 wfw.ch



Vom Fahrzeug zur Sanierung

Die Servicefahrzeuge von Meier Tobler sind in der ganzen Schweiz unterwegs und somit perfekte Werbeträger. Mit den sechs Sujets der Selfie-Kampagne auf den Heckscheiben wird aktiv auf das Thema Heizungssanierung aufmerksam gemacht. Dies ist eine von vielen Massnahmen, um Leads für unsere Installationspartner zu generieren. (el)

 meiertobler.ch/de/heizung-erneuern



Hotdog-Event gewonnen

Die Mitarbeitenden der JM Rossa SA in Martigny waren die Sieger des Wettbewerbs am Stand der Marchés von Meier Tobler an der expo plus am 4. Mai in Lausanne. Sie haben dabei einen exklusiven Hotdog-Event für das ganze Team gewonnen, den sie am 22. Juni bei bestem Wetter umsetzen konnten. Organisiert wurde der Anlass von Sébastien Carminati vom marché@work-Team. Begleitet wurde er von Roland «Fügi» Füglistaler, Messebauer bei Meier Tobler, der mit seinem von der expo plus her bekannten «hello mobile» mit der eigenen Hotdog-Maschine vor Ort war. (el)

Förderrechner gibt Auskunft

Der Ersatz von fossil betriebenen Heizungsanlagen durch Systeme mit erneuerbaren Energien wird unterstützt. Energie Zukunft Schweiz erleichtert mit dem Förderprogramm «Klimaprämie» den Umstieg. Dabei profitieren Hausbesitzerinnen und Hausbesitzer von attraktiven Förderbeiträgen im Umfang von 1.80 Franken pro jährlich eingespartem Liter Heizöl oder Kubikmeter Erdgas. Der online verfügbare Förderrechner gibt über den zu erwartenden Förderbeitrag Auskunft. Die Fördergelder stammen von der Stiftung Klimaschutz und CO₂-Kompensation KliK. Das schweizweit einheitliche Programm unterstützt den Heizungsersatz in Wohnbauten, in Büro- oder Gewerbegebäuden und sogar für Industrieprozesse – dies gilt sowohl für Wärmepumpen als auch für Holzheizungen. (el)

 meiertobler.ch/klimapraemie

Einfach zu Ersatzteilen

Manchmal fehlt ein wichtiges Ersatzteil, das für die Reparatur einer nicht alltäglichen Anlage dringend benötigt wird. Aus unterschiedlichen Gründen ist es jedoch nicht auf Anhieb verfügbar. Die Expertinnen und Experten von Meier Tobler kommen in solchen Fällen gerne zum Einsatz, um eine gute Lösung zu finden. Erfahrung, gepaart mit Spürsinn, hilft dabei, das gewünschte Teil in nützlicher Frist aufzutreiben. (el)

Ersatzteile Wärmeerzeugung
Tel. 044 806 45 50, ersatzteile.heizen@meiertobler.ch

Ersatzteile Komfortlüftung
Tel. 0800 853 855, kwl@meiertobler.ch

Ersatzteile Klimasysteme
Tel. 0800 846 844, service.klima@meiertobler.ch



Goldenes Lametta zur Aufrichte

Über Wochen wurde auf der Baustelle des zukünftigen Dienstleistungszentrums Oberbuchsitzen (DCO) von Meier Tobler parallel auf vier Baufeldern gearbeitet. Dabei wurden Bodenplatten, Decken, Brüstungen, Treppenhäuser und Liftschächte in einem hohen Tempo betoniert. Mittlerweile ist der Rohbau fertig. Die traditionelle Aufrichte hat Meier Tobler am 29. September mit rund 200 Handwerkerinnen und Handwerkern gefeiert und so allen direkt am Bau Beteiligten Danke gesagt. Den Aufrichte-Baum mit goldenem Lametta hat nach Fertigstellung des Rohbaus am 23. Juli Beat Senn, Polier bei der Firma Erne AG, in Position gebracht. Mitgeholfen bei der Platzierung hat auch Matthias Ryser, Projektleiter DCO (Bild): «Es sieht einfacher aus, als es ist – nur schon der Blick 26 Meter nach unten ist gewöhnungsbedürftig!» (el)

 meiertobler.ch/dco

Der e-Shop-Tipp



Fehler gefunden?

Das e-Shop-Team von Meier Tobler setzt sich mit grossem Engagement dafür ein, dass immer und überall alles korrekt angeboten wird. Und doch kann es sein, dass sich bei einem Produktangebot einmal ein Fehler einschleicht. Damit dieser möglichst schnell korrigiert werden kann, ist das e-Shop-Team froh über jede Meldung. Das ist einfach möglich. Bei jedem Artikel besteht rechts unten die Möglichkeit, mit einem Klick auf die Schaltfläche «Falsche Daten melden» einen Fehler weiterzuleiten: Einfach anklicken, im darauf erscheinenden Datenfeld das Problem kurz beschreiben und das Formular abschicken. Vielen Dank! (el)

 eshop.meiertobler.ch

Kalender

Eine Übersicht über bevorstehende Anlässe ist auf der Website von Meier Tobler zu finden:

 meiertobler.ch/events

Impressum

Herausgeber:
Meier Tobler AG
Feldstrasse 11
6244 Nebikon

Kontakt:
marketing@meiertobler.ch

Verantwortung:
Patrick Villard, Leiter Marketing

Redaktion:
Eric Langner (el), Leitung,
Michael Staub (ms)

Fotografie:
René Lamb (rl)

Titelbild:
René Lamb (rl)

Lektorat:
Eva Koenig

Übersetzung:
Annie Schirmeister, Diego Marti,
Agnès Boucher, Sarah Rochat

Layout/Satz: TBS, Zürich
Druck: Ast & Fischer AG, Bern

Erscheinung: dreimal jährlich in
Deutsch, Französisch, Italienisch

Auflage: 17'000 Exemplare
Ausgabe: Oktober 2022

Adressmutationen:
datamanagement@meiertobler.ch





Meier Tobler Kunden

«Wasser ist mein Element»

Vor 30 Jahren hat Hansjörg Tschannen sein eigenes Unternehmen gegründet. Jetzt im Oktober übergibt er die TS Tschannen AG in Detligen BE an seinen Sohn Yves. Er wird weiterhin im Geschäft tätig sein, aber sich immer mehr seiner grossen Leidenschaft widmen, dem Segeln.

Alles habe vor über 40 Jahren einmal in den Ferien in Spanien angefangen, als Hansjörg Tschannen eine Jolle mietete. Seither sind die Schiffe grösser geworden, die Reisen länger und die Liebe zum Segeln noch tiefer. «Wasser ist mein Element. Das war schon früh so – und hat mich dann noch vor dem Segeln auch zu meiner Lehre im Sanitär-/Heizungsbereich geführt», sagt er. Zu Beginn sei er oft auf dem Greizer- und Neuenburgersee anzutreffen gewesen, mit der Zeit erwiesen sich diese Gewässer dann aber als doch etwas zu

eng, und die Träume vom grossen, weiten Meer gewannen immer mehr Raum. Dafür müssen aber verschiedene Voraussetzungen erfüllt sein, so brauchte es etwa ein Hochseebrevet sowie einen Flaggenschein für sein Schiff «Cassiopeia».

«Leider gab es damals schon ein Schweizer Schiff mit diesem Namen, das sich in Thailand befand», erzählt er. «Ich wollte unbedingt den Namen behalten, und so wurde es offiziell «Cas» getauft, auch wenn ich mit ihm weiterhin unter dem ursprünglichen Namen unterwegs bin.» Für die «Eroberung der Weltmeere» habe er auch verschiedene Ausbildungen absolvieren müssen, zum Beispiel im Funken. 2015 war es dann so weit. «Ich bin mit der «Cassiopeia» die Saône und die Rhône runtergetuckert und bin dann nach unzähligen Schleusen in Südfrankreich ins Mittelmeer gelangt – das war ein einmaliges Gefühl!» Seither war Hansjörg Tschannen immer wieder wochen- oder monatelang unterwegs, «oft alleine, manchmal auch mit Partnerin». Am schönsten seien die unzähligen Sonnenuntergänge, die Begegnungen mit Menschen vor Ort, das Ablegen und Ankommen an neuen, unbekannten Orten, der Kontakt zu anderen Seglerinnen und Seglern sowie immer auch die seglerischen Herausforderungen: «Gerade in den Kykladen liebe ich es, unter starken Winden oder bei höherem Seegang unterwegs zu sein.» (el)