

haus technik .ch

TECHNISCHE
UNIVERSITÄT
DRESDEN

CLIMATE ROOM
part of the Combined Energy Lab 2.0

Juni 2024

Das neue SmartComfort: «Uns hat das Produkt überzeugt»

Seite 6

Interview mit Dr. Willy Villasmi:
«Die Zukunft gehört den Netzen,
die Wärme und Kälte kombinieren»

Seite 14

Die neue Heizung in der Steinhauser-
Casanova-Stiftung in Obersachsen:
Schön warm und kühl in der «Sunna»

Seite 22

meier
tobler

- 4 Über uns
- 12 Produktneuheiten
- 14 Fokus
- 18 Referenzen
- 24 Lüftungshygiene
- 26 Lieferanten-News
- 32 Aus der Branche
- 36 Nachhaltigkeit
- 38 Gut zu wissen
- 40 Meier Tobler Kunden





Liebe Haustechnikerin,
lieber Haustechniker

Das Ziel der Schweiz ist klar: Netto-Null für den Ausstoss aller Treibhausgase im Jahr 2050. Über Weg, Mittel und Tempo gehen die Meinungen auseinander. Die Politik muss jetzt Rahmenbedingungen schaffen, um uns nachhaltig und möglichst autark Elektrizität zur Verfügung zu stellen. Aber auch unsere Branche ist weiterhin gefordert, ihren Beitrag zu leisten. Bei einem Gebäudepark mit heute ungefähr einer Million fossil betriebener Heizungen müssen wir in den restlichen 25 Jahren die bisherige Erneuerungsquote erhöhen (gemäss Studie des Schweizerischen Nationalfonds). Dafür haben wir bei Meier Tobler ein umfassendes Sortiment an modernsten Wärmepumpen mit natürlichen Kältemitteln – und diese neueste Generation an Wärmepumpen reduziert den CO₂-Ausstoss noch mehr.

Unser Engagement ist gefragt, legen wir los!

Roger Basler, CEO



«In erster Linie braucht es Zuverlässigkeit und Ansprechbarkeit»



Patrik Forster will für Kundinnen und Kunden noch mehr Mehrwert generieren. (Bilder: rl)

Persönliche Kontakte – sowohl mit Kundinnen und Kunden als auch mit den Herstellern – stehen für Patrik Forster, Leiter Verkauf & Marketing bei Meier Tobler, im Vordergrund. Im Interview schaut er zurück auf die ersten sieben Jahre Meier Tobler und erklärt, wo das Unternehmen weitere Prioritäten setzt.

haustechnik.ch: Herr Forster, die Haustechnik-Branche ist dynamisch unterwegs – das zeigt sich auch an der momentan laufenden expo plus von Meier Tobler. Das Unternehmen selbst hat sich aber in den letzten sieben Jahren seit der Fusion ebenfalls stark weiterentwickelt. Welches waren für Sie die Meilensteine?

Patrik Forster: Seit der Fusion vor sieben Jahren ist vieles passiert. Einerseits auf dem Markt und andererseits auch bei uns als Unternehmen. Unglaublich, wie viel Dynamik hier zu spüren ist. Da gilt es, jederzeit aufmerksam zu sein, um auf die Veränderungen rasch reagieren zu können und Chancen zu nutzen. Externe Einflussfaktoren waren vor allem die Folgen der Zinspolitik für den Baumarkt sowie die Pandemie. Intern konnten wir uns nach den Starthürden mit Fusionsprojekten sehr gut erholen und das Kundenver-

trauen zurückgewinnen. Dies zeigte sich in den vergangenen Jahren mit einem erfreulichen Geschäftsverlauf, aber vor allem auch an vielen positiven Kundenreaktionen. Bekanntlich haben wir als letztes Fusionsprojekt das neue Dienstleistungszentrum (DCO) in Oberbuchsitzen aufgebaut, mit dem Ziel, noch effizienter auf die Kundenbedürfnisse einzugehen.

Was aber im ersten Moment nicht gelang?

Ja, das ist leider so. Der Bezug des DCO hat uns vor unerwartete Herausforderungen gestellt, und wir konnten unser Leistungsversprechen letztes Jahr nicht mehr einhalten. Es war eine Herkulesaufgabe, die uns extrem gefordert hat – auch mich persönlich. Wir haben diese schwierige Phase nun überwunden.

Welches waren für Sie die Höhepunkte, die Meier Tobler in den letzten sieben Jahren als starken Partner in der Branche ausgezeichnet haben?

Die regionale Nähe zu den Kundinnen und Kunden mit unseren Teams im Verkauf und in den Marchés – kombiniert mit der nationalen Stärke, sei es in Bezug auf Verfügbarkeit, den e-Shop oder andere Leistungen. Für mich persönlich sind es die vielen Kontakte an unseren vielseitigen Veranstaltungen, etwa jetzt an der expo plus, in den Marchés oder an anderen Anlässen, die immer wieder aufs Neue zeigen, wie wichtig Fachgespräche und Beziehungen sind.

Und was braucht es weiter, um die Kundinnen und Kunden noch mehr zu begeistern?

In erster Linie braucht es Zuverlässigkeit und Ansprechbarkeit. Es ist in der heutigen, schnelllebigen Zeit sehr wichtig, dass Kundenbedürfnisse rasch erkannt und befriedigt werden. Einerseits setzen wir auf digitale Lösungen, welche der Kundschaft Mehrwerte bringen, andererseits auf den persönlichen Kontakt.

Was gibt es an Mehrwert, den Sie in nächster Zeit an Kundinnen und Kunden weitergeben wollen?

Vor allem wollen wir sie darin unterstützen, dass sie einfach und rasch das notwendige Material am richtigen Ort und zum richtigen Zeitpunkt zur Verfügung haben. Dabei wollen wir sie aber auch fachkundig beraten, sodass sie effiziente Lösungen für ihre Anforderungen finden. Es ist uns auch wichtig, dass wir vom Angebot bis zur Lieferung und Fakturierung wenn immer möglich digital und ohne Systemunterbrüche arbeiten.

Seit mehreren Jahren gibt es bei Meier Tobler ein Projekt, um den Handel weiter zu stärken. Was haben Sie da erreicht?

Der Bereich Handel umfasst bei uns sämtliches Verbrauchsmaterial, das die Installationsbetriebe benötigen – sei es im Bereich Heizen, Sanitär, Klima oder Lüften. Hier haben wir uns dank breitem Sortiment, hoher Verfügbarkeit und innovativen Bestellmöglichkeiten wie marché@work sowie dem e-Shop eine sehr gute Marktstellung erarbeitet. Unsere Kundinnen und Kunden nehmen uns dank der flächendeckenden Präsenz als vertrauenswürdiges Schweizer Unternehmen wahr. Wir sind überzeugt, dass diese Leistungen auch in Zukunft stark gefragt sind. Die Baustellen werden immer digitaler, komplexer und entsprechend anspruchsvoller. Da braucht es Partner, die dadurch auch leistungsfähig sind und auf die Bedürfnisse reagieren können.

Sie legen viel Wert auf eine enge Zusammenarbeit mit Ihren Lieferanten und Kundinnen und Kunden. Wie können Sie diese Partnerschaften weiter stärken?



«Es ist in der heutigen, schnelllebigen Zeit sehr wichtig, dass Kundenbedürfnisse rasch erkannt und befriedigt werden.»

Patrik Forster

Wir suchen auf allen Ebenen den direkten Kontakt und spüren, dass wir für Lieferanten aus dem In- und Ausland der ideale Partner sind. Eine kontinuierliche und offene Zusammenarbeit, getragen von Innovation und Partnerschaft, ist uns wichtig. Wir haben in jeder Region für die Kundinnen und Kunden Verkaufsmitarbeitende im Aussen- und Innendienst sowie in den Marchés, die alles daransetzen, rasch und flexibel auf die jeweiligen Bedürfnisse einzugehen. Momentan führen wir bereits zum dritten Male die expo plus in allen Regionen durch. Die Feedbacks von Lieferanten und Kunden sind sehr positiv, und wir spüren, dass der Schweizer Markt eine Fachmesse in dieser Art und Weise wünscht.

An der expo plus haben Sie nun auch Fernwärme-Übergangsstationen als neuen Bestandteil des Sortiments vorgestellt. Wie wichtig ist es für Meier Tobler, auch im Bereich Fernwärme dabei zu sein?

Wir sehen uns als gesamtheitlichen Partner der Installateurinnen und Installateure HLKS und möchten mit unserem breiten, auf den Markt ausgerichteten Sortiment unsere Leistungen anbieten. Da ist es naheliegend, dass wir uns auch im Bereich Fernwärme entsprechend positionieren. (el)

Besuch in Dresden (v. l.): Lars Schinke,
Maximilian Beyer sowie Sorela Stancul
mit dem Prüfungsbericht. (Bilder: rl)



«Uns hat das Produkt
überzeugt»

Das neue SmartComfort wurde von Meier Tobler zusammen mit externen Partnern entwickelt. Während acht Wochen wurde es ab Ende Dezember 2023 an der TU Dresden auf Herz und Nieren geprüft. Zum Abschluss der Tests ein Besuch bei den beiden Prüfexperten Lars Schinke und Maximilian Beyer vor Ort in Dresden.

Ende Februar war es so weit, die Tests an der Technischen Universität Dresden waren abgeschlossen und das neue SmartComfort bereit für die Feldtests in der Schweiz. Sorela Stancul, Product Manager SmartSolutions bei Meier Tobler, ist extra in die ostdeutsche Metropole geflogen, um aus den Händen von Lars Schinke und Maximilian Beyer den Abschlussbericht entgegenzunehmen. Die beiden wissenschaftlichen Mitarbeiter der Fakultät Maschinenwesen am Institut für Energietechnik innerhalb der Professur für Gebäudeenergie- und Wärmeverwaltung hatten SmartComfort während zweier Monate intensiv geprüft. «Und dies fast ohne Unterbrechung», fügt Lars Schinke an.

Begutachten und mitentwickeln

Ihre Aufgabe sei es gewesen, das Regelungskonzept für SmartComfort nicht nur zu begutachten, sondern es gemeinsam mit einem weiteren externen Partner mitzuentwickeln. «Dieser Partner hat gemeinsam mit Meier Tobler die Hard- und Software zusammengestellt und erarbeitet», sagt Lars Schinke. «Wir haben danach die Funktionstests, sprich die mechanische und regelungstechnische Kontrolle, mit vielen Zwischenschritten bis hin zum marktreifen Endprodukt durchgeführt.» Im Mittelpunkt hätten die Überprüfung des Regelungskonzeptes sowie die Analyse der Sicherstellung der Raumbeheizung durch SmartComfort gestanden. «Zentral war dabei die Beantwortung der Frage, ob sich das Regelungskonzept für einen hydraulischen Abgleich eignet und welche Voraussetzungen dafür nötig sind», ergänzt Maximilian Beyer.



«Das grosse Plus ist die einheitliche Systemintegration»

Was kann das neue SmartComfort – und wo kommt es zum Einsatz? Diese und weitere Fragen beantwortet Sorela Stancul, Product Manager SmartSolutions bei Meier Tobler, im Gespräch.

haustechnik.ch: Frau Stancul, welches sind die Vorteile des neuen SmartComfort?

Sorela Stancul: Das grosse Plus ist die einheitliche Systemintegration von SmartGuard und SmartComfort, die es über die Ferndiagnostik ermöglicht, die eingestellten Daten bequem einzusehen. Die Installation geschieht über Plug-and-play mit steckerfertigen Fühlern und Stellantrieben, ohne dass der Gehäusedeckel von SmartComfort abgenommen werden muss. Zudem erfolgt die Inbetriebnahme einfach per App – es braucht keinen Servicetechniker mehr vor Ort. Im Gegensatz zum bisherigen System sind zudem keine Voreinstellungen erforderlich, was Planerunterlagen überflüssig macht.

Wie werden SmartGuard und SmartComfort miteinander kombiniert?

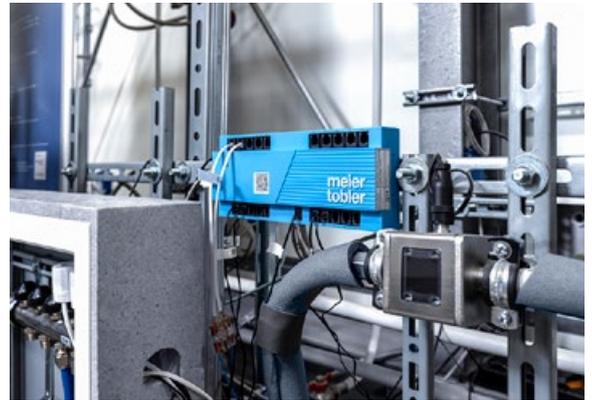
Beide lassen sich einfach über WLAN via App miteinander verbinden und in die Cloud integrieren. Dadurch ermöglicht SmartComfort einen direkten Einfluss auf den Wärmeerzeuger, um optimale Energieanpassungen vorzunehmen. Zusätzlich kann SmartComfort 2.0 bei einem Energieüberschuss, insbesondere in Kombination mit Photovoltaik, das Gebäude als Energiespeicher nutzen, um sowohl das Kühlen als auch das Heizen zu optimieren. Diese innovativen Funktionen machen SmartComfort zu einem herausragenden Produkt auf dem Markt für intelligente Heizungs- und Klimasteuerungssysteme.

Wo kann SmartComfort eingesetzt werden?

Auch hier ganz einfach: SmartComfort kommt überall dort zum Einsatz, wo eine Flächenheizung oder Flächen temperierung vorhanden ist – und eignet sich genauso gut bei bestehenden Systemen wie in Neubauten.

Wie sieht das bei den Stellantrieben aus?

Wir bieten sowohl Stellantriebe mit einer Zwei-Punkt-Regelung, sprich On/Off, als auch Stellantriebe mit stetiger 0-bis-10-Volt-Regelung an.



In verschiedenen Tests auf Herz und Nieren geprüft: Das neue SmartComfort von Meier Tobler.

«Wenn die Feldtests die bei uns gewonnenen Ergebnisse bestätigen, dann hat Meier Tobler mit SmartComfort ein marktreifes Produkt.»

Lars Schinke

Täglicher Austausch

Um die Tests durchzuführen, wurde eine Versuchsstands-umgebung gebaut, in der reproduzierbare Versuchsabläufe abgebildet werden konnten. «Herzstück war dabei unser Combined Energy Lab», erklärt Maximilian Beyer. «Wir haben den Innenklimaraum dieses Labors in zwei Räume geteilt und mit einem Fussbodenheizungssystem ausgestattet. Dabei hatte jeder Raum eine andere Lastsituation und eine unterschiedliche Rohrleitungslänge.» Damit sei es möglich gewesen, Versuche an einem Heizkreisverteiler mit

zwei unterschiedlichen Heizkreisen vorzunehmen. «Gleichzeitig haben wir zwei Ventiltypen analysiert – Kegel- und Tellerventile.» Wie Lars Schinke ergänzt, hat ein Versuch jeweils acht Stunden gedauert: «Dieser setzte sich aus einer Aufheizkurve, einem Überschwingen der Raumtemperatur und einem Dauerbetrieb zusammen.» Die Ergebnisse seien jeden Tag zusammen mit einem externen Partner und Meier Tobler begutachtet worden, fügt er an, «woraufhin Verbesserungsoptionen jeweils sofort abgeleitet, umgesetzt und wieder überprüft wurden».

Als Nächstes Feldtests

Nach acht Wochen war das Fazit der beiden Experten eindeutig: «Der Regelungsalgorithmus funktioniert ohne Einschränkungen.» Damit seien die Überprüfungen bei ihnen zwar vorerst abgeschlossen, gingen nun aber in den Feldtests in die nächste Runde. Wie Sorela Stancul bestätigt, finden diese nun bis im Sommer auf rund 20 Anlagen in der Schweiz statt. «Wenn die Feldtests die bei uns gewonnenen Ergebnisse bestätigen», so Lars Schinke, «dann hat Meier Tobler mit SmartComfort ein marktreifes Produkt.»

Und wie Maximilian Beyer abschliessend bestätigt, ist es für sie beide jetzt schon klar: «Uns hat das Produkt auf jeden Fall überzeugt. Es ist ein innovatives Regelungssystem für Flächenheiz- und -kühlssysteme, welches die Informationen des zu beheizenden Raumes im Sinne von Raum-Soll- und Raum-Ist-Temperaturen im Regelungsprozess berücksichtigt und somit eine temperaturbasierte Alternative zum hydraulischen Abgleich darstellt.» (el)

«Wir streben ein nahtloses Omnichannel-Erlebnis an»



Heinz Bösiger im neuen
Marché Zürich-City. (Bild: rl)

Der neue Marché Zürich-City wurde eröffnet. Auf einer Ladenfläche von 1200 Quadratmetern werden hier rund 8000 Artikel angeboten, die sofort mitgenommen werden können. Ein Interview mit Heinz Bösiger, Leiter Retail und E-Business bei Meier Tobler.

haustechnik.ch: Herr Bösiger, zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Magazins wird der neue Marché in Zürich schon eröffnet sein – wir treffen Sie hier anlässlich der Vorbereitungen. Wenn Sie nun an den grossen Tag denken, wie stellen Sie sich Ihren neuen Marché vor?

Heinz Bösiger: Der neue Marché, den wir Zürich-City nennen, wird der grösste Marché in der Stadt Zürich und sogar in der Schweiz sein. Er bietet ausreichend Parkplätze und erstreckt sich über eine grosszügige Fläche.

Was ermöglicht dieser neue Marché den Kundinnen und Kunden?

Der neue Marché bietet auf einer Ladenfläche von 1200 Quadratmetern rund 8000 Artikel, die sofort mitgenommen werden können.

Warum setzt Meier Tobler trotz Digitalisierung weiterhin auf die bewährten Walk-in-Shops?

Wir möchten unseren Kundinnen und Kunden weiterhin eine Vielzahl von Verkaufskanälen anbieten und streben an, ihnen ein nahtloses Omnichannel-Erlebnis zu ermöglichen. Denn je nach Bedarf bestellen unsere Kunden entweder online, im Geschäft oder holen ihre Ware in einem unserer Marchés ab. Sie können online bestellen und die Ware dann im Marché abholen. Zudem gibt es die Möglichkeit, die Ware direkt von jedem unserer 47 Marchés auf die Baustelle liefern zu lassen. Diese vielfältigen Optionen sind grosse Vorteile, die wir je nach den individuellen Bedürfnissen unserer Kunden anbieten können.

Wie werden sich die Marchés in den nächsten Jahren weiterentwickeln – wohin geht die Reise?

Wir werden unsere Dienstleistungen noch stärker an die Bedürfnisse unserer Kunden anpassen. Ich hoffe, dass wir die Eröffnung eines weiteren Marché24 sowie die Erschliessung weiterer Standorte in Betracht ziehen können.

Worauf freuen Sie sich ganz persönlich anlässlich der Eröffnung des neuen Marchés in Zürich?

Ich freue mich sehr, dass wir unseren Kundinnen und Kunden nun endlich unseren neuen Marché präsentieren können. Die Realisierung eines solch grossen Marchés mitten in der Stadt Zürich war für unser Team ein langwieriges und arbeitsintensives Projekt. (el)

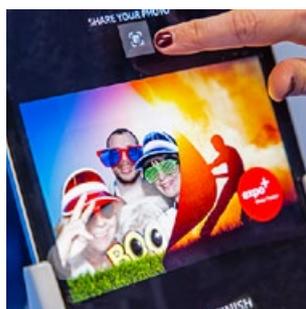
Idealer Rahmen für intensiven Austausch



Fachvorträge als Publikumsmagnet: Stephan Roth bei seinem Vortrag zum Thema «Gebäude als Energiesystem» an der expo plus in Bern. (Bilder: rl)

Bereits zum dritten Mal und mit grossem Erfolg ging die jüngste Ausgabe der expo plus 2024 von Meier Tobler über die Bühne. Von Februar bis Juni bot Meier Tobler an sechs verschiedenen Standorten erneut die schweizweit so einzigartige Plattform für den Wissensaustausch und das Networking in der Haustechnik-Branche an.

«Noch nie konnten wir eine so beeindruckende Anzahl an Gästen begrüßen», freut sich Gabriella Borrello, Leiterin Messen & Events bei Meier Tobler. Dabei habe sie gezeigt, welchen Stellenwert die expo plus und die «plus»-Veranstaltungen mittlerweile einnehmen. «Wir bieten mit der expo plus den idealen Rahmen für einen intensiven Austausch unter Fachleuten.» Besonders geschätzt wurden dabei auch die Fachvorträge, die auf noch mehr Interesse als in früheren Jahren stiessen. «Zudem galt das Augenmerk innovativen Produkten und Lösungen, die von 35 Ausstellern – so vielen wie noch nie – vorgestellt wurden. Dies gab den Besucherinnen und Besuchern die Möglichkeit, die neuesten Trends und Entwicklungen in der Branche zu erfahren.» Das Abendprogramm habe schliesslich zur lockeren und angenehmen Atmosphäre beigetragen und es den Teilnehmerinnen und Teilnehmern ermöglicht, in einem entspannten Ambiente Kontakte zu knüpfen und sich auszutauschen, «wobei die kulinarische Vielfalt das Erlebnis bestens abgerundet hat». Gabriella Borrello freut sich besonders über die vielen positiven Rückmeldungen, die sie im Anschluss an die Veranstaltungen erhalten hat. «Das erfüllt mich und das ganze Team mit viel Dankbarkeit und motiviert uns, bereits an die nächste expo plus im Frühling 2026 zu denken.» (el)



Impressionen von den verschiedenen Austragungsorten der expo plus (Bilder links) – mit dabei auch die Einführung in den Abend in Bern (v. l.) durch Patrik Forster, Tamara Sedmak und Roger Basler (Bild oben).

Über diesen Link gelangen Sie zu den Bildergalerien der einzelnen Veranstaltungen:

meiertobler.ch/expoplus

Produktneuheiten

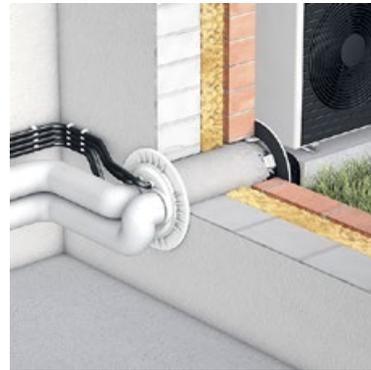


Neu mit Heiz- und Kühlfunktion

Die Ecodan Luft-Wasser-Wärmepumpen von Mitsubishi Electric wurden angepasst und auf den neusten Stand gebracht. Unter anderem auch dank der neuen Heiz- und Kühlfunktion wird die Lücke zu gleichwertigen Produkten im Markt geschlossen. Ab Ende 2024 werden die neuen Modelle bei Meier Tobler im Sortiment verfügbar sein.

Die bereits bekannten Ecodan Split-Wärmepumpen von Mitsubishi Electric sind in einem Leistungsbereich zwischen 6 und 14 Kilowatt (A-7/W35) erhältlich. Jetzt wurden die Modelle überarbeitet, was zu vielen Verbesserungen führt. Auch optisch gab es kleine Veränderungen, und die Inneneinheit überzeugt durch ein frisches, modernes Design. Die neuen Split-Wärmepumpen werden ab Ende 2024 bei Meier Tobler erhältlich sein.

Dank der neuen, reversiblen Funktionalität können die Split-Wärmepumpen sowohl heizen als auch kühlen. Sie erreichen damit eine Vorlauftemperatur von 68 respektive 70 Grad, und dies bei einer Aussentemperatur von bis zu minus 7 Grad. Ist es draussen minus 10 Grad, beträgt die Vorlauftemperatur noch immer 65 Grad. Die Modelle können bis zu einer Aussentemperatur von maximal minus 30 Grad betrieben werden. Verbessert wurden auch die Schallemissionen, und es konnte im Vergleich zu bisherigen Ausführungen eine Reduktion von bis zu 4 Dezibel erreicht werden. Der SCOP (Seasonal Coefficient of Performance) ist ebenfalls um 5 bis 15 Prozent besser als bei den bisherigen Modellen. Weiter kommt bei den Mitsubishi-Wärmepumpen das Kältemittel R-32 zum Einsatz, welches mit einem GWP(Global Warming Potential)-Wert von 675 klar unter der Zulassungsgrenze von 2500 liegt. Ein grosses Plus bei den Ecodan Split-Wärmepumpen von Mitsubishi Electric stellt zudem der attraktive Preis dar. (el)



Einfach durch die Wand

Die Doymafix HP/O ist eine Wanddurchführung für oberirdische Gebäudeaussenwände mit integrierter Wärmedämmung. Sie kommt in verschiedensten Wandaufbauten zum Einsatz und eignet sich beim Einbau von Luft-Wasser-Wärmepumpen.

Die Wanddurchführung Doymafix HP/O lässt sich bei Gebäudeaussenwänden sowohl von Neubauten als auch von bestehenden Gebäuden einsetzen. Gerade bei der Installation von Luft-Wasser-Wärmepumpen überzeugt diese Lösung. Dabei ist die Wärmedämmung gesichert, die GEG-Forderung wird erfüllt. Zudem besticht die Doymafix HP/O auch punkto Ästhetik – die Wandübergänge werden mit einem ansprechenden Oberflächen-Finish umgesetzt.

Die Wanddurchführung ist in allen gängigen Wandaufbauten verwendbar. Dank der Segmentbauweise sind individuelle Längenadjustierungen an bauliche Gegebenheiten möglich. Der Einbau kann aufgrund des geringen Gewichts durch eine Person erfolgen und ist direkt nach der Wandfertigstellung durchführbar. Die Montage lässt sich schnell und effizient umsetzen, was viel Zeit spart. Rohre und Kabel werden getrennt verlegt, wobei Spannungs- und Steuerleitungen separat geführt werden. Dabei schafft die gewerkeübergreifende Montage von Rohrbau, Elektro und SHK viel Flexibilität im Bauablauf.

Die Wanddurchführung besteht aus einer Innen- und einer Aussenabdichtung sowie variabel anpassbaren Abdichtelementen für die Rohrleitungen, flexiblen Kabelabdichtungen, steckbaren Verbindungssegmenten sowie Expansionschaum zur Verfüllung von Hohlräumen. (el)

 eshop.meiertobler.ch



Zuverlässig und präzise

Das Strangregulierventil Hydro Control V von Oventrop ist in sechs Varianten erhältlich und kommt beim hydraulischen Abgleich von Verteilleitungen in Zentralheizungs- und Kühlanlagen mit geschlossenen Kreisläufen zum Einsatz.

Das modulare System Hydro Control V von Oventrop bietet Nennweiten bis DN 400 und ermöglicht so für jeden Gebäudetyp den hydraulischen Abgleich von Zentralheizungs- und Kühlanlagen mit geschlossenen Kreisläufen. Die Strangregulierventil-Serie wurde vom Hersteller verbessert, um für eine noch schnellere und einfachere Anwendung zu sorgen. Wie schon bei der früheren Version stehen weiterhin die Zuverlässigkeit und die Präzision im Vordergrund.

Die Ventile zeichnen sich durch einen hohen Durchflussbereich aus und eignen sich deshalb für einfache Auslegung. Dabei erfolgt die Durchflussbestimmung durch Differenzdruckmessung mit dem Messsystem OV-DMC 3 unter Berücksichtigung der Voreinstellwerte. Die Funktionselemente bei den Strangventilen in Schrägsitzausführung befinden sich alle auf der Handradseite – und dies mit gesicherter, stufenloser und jederzeit kontrollierbarer Feinstvoreinstellung.

Die Armaturen sind standardmässig mit Mess-, Entleer- und Füllventilen (Hydro Port) ausgerüstet. Diese Hilfsventile dienen zudem zum einfachen, schnellen und sicheren Anschluss von Zubehör.

Die Serie umfasst das Strangregulierventil Hydro Control V, das Strangregulierventil mit fester Messblende Hydro Control M, den Differenzdruckregler Hydro Control D und das Strangabsperrentil Hydro Control A. (el)

 eshop.meiertobler.ch



Kompakt, leise und effizient

Die Wärmepumpen MEHP-iS-G07 von Mitsubishi Electric gibt es je nach Bedürfnissen in verschiedenen Ausführungen – in sieben Baugrössen respektive drei kompakten Modulen für jede Wärmelastanforderung bis 110 Kilowatt, erweiterbar auf bis zu 220 Kilowatt durch die optionale Konfiguration als Zwillingenmodul, sprich die Kombination zweier Module derselben Leistungsgrösse.

Entwickelt nach den hohen Qualitätsstandards von Mitsubishi Electric, eignen sich die reversiblen, monovalenten Wärmepumpen MEHP-iS-G07 ideal für verschiedenste Projekte, von Prozess- bis hin zu Komfortanwendungen. Die Baureihe MEHP-iS-G07 zeichnet sich durch eine erstklassige Energieeffizienz und eine besonders kompakte Konstruktion aus.

Die kompakten und platzsparenden MEHP-iS-G07 erreichen höchste Effizienz durch Scrollverdichter mit Inverter, EC-Ventilatoren und einem intelligenten Abtausystem. Zusätzlich überzeugen sie durch einen niedrigen Schallpegel und maximale Servicezugänglichkeit. Das verwendete Kältemittel R-32 ermöglicht eine 66-prozentige Reduktion des GWP gegenüber herkömmlichen Kältemitteln bei gleichzeitiger Reduzierung der Kältemittelfüllmenge. Die Wärmepumpen arbeiten selbst bei Aussentemperaturen bis minus 20 Grad zuverlässig im Voll- und Teillastbetrieb. Werden sie innerhalb einer Kaskade genutzt, erlaubt die Multi-LAN-Manager-Regelung einen abgestimmten Abtaubetrieb der angeschlossenen Module (Smart Defrost), ohne den Heizvorgang komplett zu unterbrechen.

Die Geräte werden je nach Vorgabe passgenau konfiguriert. Die Installation erfolgt einfach nach dem Plug-and-play-Prinzip – auch durch das integrierte Hydraulikmodul (Option). Für Service- und Wartungsarbeiten sind sämtliche technischen Komponenten und Schaltschränke einfach über Serviceklappen zugänglich. (el)

 meiertobler.ch

Willy Villasmil beim Interview
mit «haustechnik.ch». (Bilder: rl)



«Die Zukunft gehört den
Netzen, die Wärme
und Kälte kombinieren»

Fernwärme boomt, aber der nächste Schritt in der Entwicklung gehört den sogenannten Anergienetzen, mit denen sowohl Wärme als auch Kälte transportiert werden kann. Ein Interview mit Willy Villasmil, Leiter Forschung Thermische Netze am Institut für Gebäudetechnik und Energie (IGE) der Hochschule Luzern und Vorstandsmitglied bei Thermische Netze Schweiz.

haustechnik.ch: Herr Villasmil, wenn von Fernwärme gesprochen wird, denken viele an Netze, die von Kehrlichtverbrennungsanlagen gespeist werden. Aber da ist noch sehr viel mehr – der Überbegriff heisst «thermische Netze». Können Sie uns zuerst einen Überblick verschaffen, was alles dazugehört?

Willy Villasmil: Das ist richtig. Fernwärme ist viel mehr als die historisch bekannte, leitungsgebundene Versorgung mit Hochtemperaturwärme aus Verbrennungsprozessen. Wenn wir von thermischen Netzen sprechen, sind dies Lösungen, die sowohl Wärme als auch Kälte transportieren. Moderne thermische Netze, sprich die sogenannten Netze der fünften Generation, werden in der Schweiz auch als «Anergienetze» bezeichnet. Diese stellen sowohl Wärme als auch Kälte effizient und aus regenerativen Energiequellen zur Verfügung.

Welches sind heute anteilmässig die wichtigsten Arten von thermischen Netzen?

Heute nehmen Hochtemperaturnetze mit einer Vorlauftemperatur von mehr als 60 Grad den wichtigsten Teil ein. Die Wärme stammt dabei hauptsächlich aus Kehrlichtverbrennungsanlagen (KVA). Alleine diese rund 30 Netze liefern fast die Hälfte der gesamten Wärme aller thermischen Netze in der Schweiz. Auf Platz zwei folgen mit Holz betriebene Wärmeverbände – diese machen etwa 30 Prozent des gesamten Wärmeabsatzes aller Netze aus.

Wo stehen wir bezüglich thermischer Netze aktuell in der Schweiz?

Insgesamt zählen wir etwa 1200 Netze, die rund 9 Terawattstunden pro Jahr zur Verfügung stellen. Es handelt sich, wie gesagt, meist um Hochtemperaturnetze, wobei die meisten nur Wärme transportieren. Typischerweise wird dabei die Spitzenlastabdeckung immer noch mit fossilen Energieträgern abgedeckt.

Wie beurteilen Sie diese Situation?

Grundsätzlich haben wir in Bezug auf die bestehende Infrastruktur und das Potenzial für den Ausbau in städtischen Gebieten sowie die Dekarbonisierung dieser Netze eine gute Ausgangslage. Die Schweiz ist zudem Vorreiterin, wenn es um die Erfahrungen mit Netzen der fünften Generation geht. Wir haben gute Beispiele, wie mithilfe von Seewasser als Energiequelle oder durch die Nutzung der Abwärme von Rechenzentren ganze Areale mit Wärme und Kälte effizient versorgt werden können. Die grosse Herausforderung ist es nun – vor allem bei den bestehenden Hochtemperaturnetzen –, von fossilen Energieträgern für die Spitzenlastabdeckung wegzukommen. Darüber hinaus bietet sich eine wichtige Chance, den Einsatz von Holzfeuerungsanlagen zur Bereitstellung von Raumwärme und Brauchwarmwasser zu überdenken. Die für diese Zwecke erforderlichen Temperaturen können oft effizienter erreicht werden, sodass Holz in Zukunft gezielter für Anwendungen eingesetzt werden könnte, bei denen Prozesswärme mit hohen Temperaturen benötigt wird. Dies betrifft zum Beispiel industrielle Prozesse oder Wärme-Kraft-Kopplungsanlagen, wo der Einsatz von Holz einen wesentlichen Beitrag zur Effizienzsteigerung und Nachhaltigkeit leisten kann.

Wie sieht der Vergleich mit unseren Nachbarn aus?

Die skandinavischen Länder sind bei der Nutzung von thermischen Netzen führend. So sind in Dänemark rund 65 Prozent aller Haushalte an Fernwärmenetze angeschlossen, in den vier grössten dänischen Städten werden sogar mehr als 95 Prozent des Wärmebedarfs der Haushalte durch Fernwärme gedeckt. Zudem ist Dänemark Pionierin bei der

«Heute werden thermische Netze hauptsächlich als Wärmequellen betrachtet. In Zukunft werden wir jedoch die Vielseitigkeit dieser Netze zu schätzen wissen, wenn sie zunehmend nicht nur in kalten Wintern für behagliche Wärme sorgen, sondern auch in heissen Sommern unsere Wohnungen angenehm kühlen.»

Willy Villasmil

Nutzung von saisonalen Wärmespeichern, hauptsächlich in Form von Erdbeckenspeichern, die Wasser als Speichermedium nutzen und bis zu einer Temperatur von 90 Grad betrieben werden können.

Welche Entwicklungen erwarten Sie in den nächsten 25 Jahren?

Da das Potenzial von KVA und Biomasse praktisch vollkommen ausgeschöpft ist, bleibt nichts anderes übrig, als Abwärme und vor allem Umweltwärme – in Kombination mit Wärmepumpen – als Energiequellen zu nutzen. Dazu braucht es einen deutlichen Ausbau. Eine grosse Chance sehe ich auch in der Elektrifizierung des Wärme- und Kältesektors, insbesondere durch die Kombination von Photovoltaik und Wärmepumpen für die effiziente Nutzung von Umweltwärme. Einer der grossen Vorteile dieses Ansatzes ist, dass er zu einer Flexibilisierung des Energiesystems durch Sektorkopplung führt. Hier haben auch verschiedene Studien gezeigt, dass das Potenzial von Niedertemperaturquellen enorm ist. Gemäss der Potenzialanalyse aus dem «Weissbuch Fernwärme Schweiz» und einer kürzlich von der «Wärme Initiative Schweiz» durchgeführten Studie sollen in Zukunft Niedertemperaturquellen wie Grundwasser, Abwasserreinigungsanlagen, Seewasser, Flüsse sowie oberflächennahe Geothermie rund 70 Prozent des gesamten Wärmebedarfs liefern. Das ist etwa viermal so viel, wie wir heute nutzen – das Potenzial ist also riesig.

Wie müsste die Entwicklung Ihrer Meinung nach weiter vorangetrieben werden?

Ich sehe zwei Wege. Einerseits sollen die bestehenden Netze möglichst dekarbonisiert werden – es sollen keine fossilen Energieträger für die Spitzenlastabdeckung und auch möglichst wenig Holz für die Grundlast gebraucht werden. Andererseits braucht es neue Netze, die von Anfang an so konzipiert und geplant werden, dass sie, wenn immer möglich,

über eine Kühlkapazität verfügen – denn es ist eindeutig, dass aufgrund des Klimawandels der Kältebedarf sehr stark zunehmen wird.

Darüber hinaus kann die Verbreitung intelligenter Energiemanagementsysteme, die den Netzbetreibern eine zentrale Steuerung der Übergabestationen ermöglichen, einen wichtigen Beitrag zur Steigerung der Effizienz und Nachhaltigkeit der Netze leisten. Erfahrungen aus Dänemark zeigen, dass durch solche Systeme, die präzise Verbrauchs- und Erzeugungsprognosen erstellen können, die Spitzenlast im Netz um bis zu 20 Prozent reduziert werden kann. Dies verbessert nicht nur die Wirtschaftlichkeit der Netze, da mehr Verbraucher mit der bestehenden Infrastruktur versorgt werden können, sondern unterstreicht auch die Notwendigkeit, Anreize für die Verbraucher zu schaffen, ihren Energieverbrauch zu optimieren. Solche Anreize haben sich in Dänemark als wirksam erwiesen und fördern energiebewusstes Verhalten.

Und nicht zuletzt benötigen wir thermische Energiespeicher. Die Kapazität eines Netzes wird in der Regel durch die notwendige thermische Leistung zu Spitzenlastzeiten und nicht durch die ganzjährige Wärmeerzeugung begrenzt. Daher ist die Integration primär von dezentralen Speichern und sekundär von zusätzlichen Speicherkapazitäten auf Gebäudeebene entscheidend, um vor allem lokal Lastspitzen zu minimieren. Gebäude sollten daher zukünftig verstärkt als Energiespeicher genutzt werden. Weitere Potenziale können durch unterirdische Speicherlösungen, insbesondere in urbanen Gebieten, erschlossen werden, was eine vorausschauende Energie- und Raumplanung voraussetzt.

Bei thermischen Netzen und Anschlussbedingungen existiert eine sehr grosse Vielfalt. Sollte es hier nicht aus Effizienzgründen eine Vereinheitlichung geben?

Das wäre sicher von Vorteil. Allerdings sind sowohl die Netze selbst als auch deren Rahmenbedingungen meist sehr spezifisch ausgelegt, sodass sich eine Vereinheitlichung nur schwierig umsetzen lässt. Das ist aber insofern positiv zu werten, als jeder Netzbetreiber respektive jedes Energieversorgungsunternehmen somit die Möglichkeit hat, seine Anschlussbedingungen selbst zu definieren und dadurch den Verbraucher zu motivieren, die Energie effizienter zu nutzen.

Thermische Netze und die Digitalisierung gehen Hand in Hand – warum ist das so?

Wir bewegen uns von klassischen Netzen hin zu komplexen Niedertemperaturnetzen – bei denen die Bezüger selbst entscheiden, ob sie heizen und/oder kühlen wollen. Diese bidirektionalen, oft auch ungerichteten Netze sind deshalb so komplex, weil Niedertemperaturquellen, Speicher sowie Prognosedaten optimal miteinander verknüpft werden müssen. Das benötigt bei der Planung und im Betrieb komplett andere Ansätze als die heute oft genutzten, Excel-basierten Energiebilanzberechnungen, sprich, hier braucht es die Digitalisierung sowie künstliche Intelligenz. Auch «digitale Zwillinge» kommen für die Planung und den Betrieb zum Einsatz. In der Zukunft wird die Nutzung vielfältiger Daten entscheidend sein, nicht nur, um den Netzbetrieb zu optimieren, sondern auch, um Systeme durch selbstlernende Mechanismen kontinuierlich anzupassen. Sowohl Modelle als auch operative Prozesse der Netze werden basierend auf gesammelten und analysierten Daten dynamisch optimiert, sodass eine permanente Selbstoptimierung stattfindet. Damit werden wir zunehmend mehr intelligente Netze haben, die sich kontinuierlich verändern und sich



sozusagen selbst optimieren können. Ohne künstliche Intelligenz ist dies nicht zu erreichen.

Sie haben auch Kühlnetze angesprochen. Wo und wie kommen diese zum Einsatz?

Die Zukunft gehört den Netzen, die Wärme und Kälte kombinieren. Wir sprechen dabei von den sogenannten Anergienetzen oder Netzen der fünften Generation. Dabei geht es darum, die Synergien innerhalb der Netze optimal zu nutzen. Ein Rechenzentrum hat Kühlbedarf, ein Wohngebäude im Winter genau das Gegenteil. In solchen Netzen können beide voneinander profitieren – und im besten Fall wird gar keine zusätzliche externe Energie benötigt. Aus hydraulischer Sicht ist es optimal, wenn der Kälteabnehmer, wie in diesem Beispiel das Rechenzentrum, direkt neben dem Wärmeabnehmer – in diesem Beispiel das Wohngebäude – liegt, sodass der Energieaustausch über kurze Wege erfolgt. Dadurch werden lange Transportwege des Wassers im gesamten Netz vermieden, was wiederum den Energieverbrauch für das Pumpen reduziert und somit zu einer Einsparung von Pumpenstrom führt.

Welches sind die grössten Chancen von thermischen Netzen?

Wie erwähnt, können wir dank der Digitalisierung bis anhin ungenutzte Daten in die kontinuierliche Optimierung der Netze einfließen lassen. Mithilfe von Niedertemperaturquellen, wie etwa Seewasser, können wir den Wärmesektor dekarbonisieren und gleichzeitig den zunehmenden Kältebedarf ressourcenschonend abdecken. Die Sektorkopplung hilft zudem, das Energiesystem zu flexibilisieren, und thermische Energiespeicher sorgen für einen besseren kurzfristigen und saisonalen Ausgleich.

Welches sind die grössten Herausforderungen?

Wir haben in der Schweiz sehr ambitionöse Ziele, darum muss der Zubau schnell passieren. Derzeit ist das Entwicklungstempo noch zu steigern, um diese Ziele fristgerecht zu erreichen. Die Dekarbonisierung der letzten paar Prozente des jährlichen Wärmebedarfs ist besonders wichtig und herausfordernd – die Technologien dafür sind aber vorhanden. Etwas mehr Mut zum Einsatz vorhandener Technologien und zur Nutzung des enormen Potenzials von Daten und Modellen zur Beherrschung der zunehmenden Komplexität moderner Multienergienetze wäre dabei von grossem Vorteil.

Warum, denken Sie, werden thermische Netze unsere Zukunft bestimmen – und in welchem Umfang?

Es besteht kein Zweifel daran, dass thermische Netze entscheidend zur Dekarbonisierung beitragen werden. Sie sind bereits ein integraler Bestandteil unserer Energiestrategie und versprechen – besonders in Verbindung mit grossen, bisher untergenutzten Energiequellen wie der Seeenergie – erhebliches Potenzial. Thermische Netze bieten die Möglichkeit, weitreichende Areale oder ganze Stadtgebiete einheitlich und effizient zu dekarbonisieren, anstatt auf einzelne, zeitaufwendige und kostspielige Lösungen für jedes Gebäude zu setzen. Während sie aktuell vorrangig als Wärmequellen dienen, wird ihre Fähigkeit, im Sommer für angenehme Kühle zu sorgen, in Zukunft zunehmend an Bedeutung gewinnen. Heute werden thermische Netze hauptsächlich als Wärmequellen betrachtet. In Zukunft werden wir jedoch die Vielseitigkeit dieser Netze zu schätzen wissen, wenn sie zunehmend nicht nur in kalten Wintern für behagliche Wärme sorgen, sondern auch in heissen Sommern unsere Wohnungen angenehm kühlen. (el)

Vorzeigesanierung im Fliegerquartier



Sanierungs-Überflieger an der Chavezstrasse in Bern. (Bilder: rl)

Das Vierfamilienhaus der Baugenossenschaft Berna an der Chavezstrasse in Berns Fliegerquartier ist ein Schmuckstück. Es bietet in seinen zwei 3- und zwei 4-Zimmer-Wohnungen Familien und Einzelpersonen günstigen und dennoch hochwertigen Wohnraum. Immer wieder wird investiert – letztes Jahr in eine neue Heizung und eine Photovoltaikanlage.

«Für unsere Genossenschaft ist es wichtig, dass unsere Liegenschaften immer im besten Zustand sind», sagt Heinz Frühwirth, «darum investieren wir laufend in unsere Liegenschaften.» Frühwirth ist Vertreter der Baugenossenschaft Berna und zuständig für das Vierfamilienhaus der Genossenschaft an der Chavezstrasse im Fliegerquartier in Bern. «Hier tragen die Strassen die Namen von Flugpionieren», fügt er schmunzelnd an. Jorge Chávez Dartnell lebte von 1887 bis 1910 und war ein peruanisch-französischer Pilot, der als erster Mensch mit einem Flugzeug den Alpenkamm überquerte.

Stetige Erneuerung

Beim Mehrfamilienhaus mit zwei 3-Zimmer- und zwei 4-Zimmer-Wohnungen ist gemäss Heinz Frühwirth in den letzten Jahren immer wieder etwas erneuert worden – zum Beispiel Bäder und Küchen sowie die Aussenfassade. «Ende 2022 stand schliesslich die Erneuerung der Heizanlage auf



Die neue Luft-Wasser-Wärmepumpe als Herzstück der neuen Anlage (links). Zufrieden mit der Umsetzung (v. l.): Andreas Schafflützel, Heinz Frühwirt und Patrick Schlichting (ganz oben). Und elegant gelöster Ansaug und Ausblas (oben).

dem Programm – wichtig war uns dabei, von fossilen Brennstoffen wegzukommen. Das ist eine klare Vorgabe unserer Genossenschaft.» Um den Prozess zu starten, hatte er über Meier Tobler eine Impulsberatung mit Andreas Schafflützel arrangiert. «Unser Ziel ist es, möglichst lokale Unternehmen und Produkte aus der Schweiz zu berücksichtigen.»

Impulsberatung als Startpunkt

«Mit der Impulsberatung «erneuerbar heizen» bieten wir Eigentümerinnen oder Verwaltern kostenlos und unverbindlich eine wichtige Dienstleistung vor der Erneuerung ihrer Heizung an», erklärt Andreas Schafflützel, Impulsberater bei Meier Tobler. «Auch hier an der Chavezstrasse stand als Erstes die Besichtigung des Gebäudes auf dem Programm – danach erfolgte die Beratung über die Möglichkeiten, wie die Heizung ersetzt werden kann.» Schnell habe sich auch hier gezeigt, dass eine Wärmepumpe erste Wahl für den Ersatz der alten Ölheizung sei, sagt er rückblickend. «Da sich das Haus in einer orangenen Zone befindet, wäre zwar eine Erdsondenlösung abklärbar gewesen», ergänzt Heinz Frühwirt, «wir wollten uns jedoch nicht darauf einlassen und haben uns von Anfang an auf eine Luft-Wasser-Wärmepumpe geeinigt.»

Mit diesem Vorschlag ist Heinz Frühwirt im Frühling 2023 in die Generalversammlung der Genossenschaft gegangen – und bekam das Projekt auch bewilligt. Nur wenige Monate später konnte die neue Heizung eingebaut werden. «Inbetriebnahme durch Meier Tobler war dann im September.» Von Meier Tobler wurde als Herzstück eine innen aufgestellte Luft-Wasser-Wärmepumpe Oertli LIN 20TES mit einer Leistung von 14,7 Kilowatt installiert. Dazu kamen ein Heizwasserspeicher SHW 507 von Oertli sowie ein Wassererwärmer Inter-Line IMSWP II 600/O von Meier Tobler.

Photovoltaikanlage mit Batteriespeicher

Für die Umsetzung in Zusammenarbeit mit der Firma Meier Tobler kamen Patrick Schlichting und sein Team von der HPS Energietechnik GmbH in Zielesbach BE zum Einsatz. «Was die Heizung betrifft, so war die Umsetzung für uns ein-

fach, da Meier Tobler die ganze Auslegung vorbereitet hatte und wir uns eins zu eins daran halten konnten.» Zusätzlich zur Heizung stand auch die Installation einer Photovoltaikanlage und einer Speicherbatterie auf dem Programm. Wie er anfügt, funktioniert die Schnittstelle zwischen der Wärmepumpe mit Pufferspeicher, Heizgruppe, Warmwasser und der Photovoltaikanlage einwandfrei. «Zusammen mit der Installation der Heizung konnten wir hier an der Chavezstrasse somit eine eigentliche Vorzeigesanierung vornehmen – am Schluss müsste eigentlich jedes Einfamilienhaus in der Schweiz so ausgestattet sein.»

Auch Heinz Frühwirt ist glücklich über die Umsetzung. «Es ist alles perfekt gelaufen, und wir sind sehr zufrieden mit der neuen Anlage.» Gespannt sei er nun auf den ersten Sommer und die Zahlen dazu aus der Stromgewinnung. «Bereits im letzten September und Oktober konnten wir vom sonnigen Wetter profitieren und haben dabei den Strombedarf zu 98 Prozent selbst decken können.» Dazu habe die Genossenschaft einen ZEV (Zusammenschluss zum Eigenverbrauch) gegründet. «So verkaufen wir den selbst produzierten Strom den Mietern direkt und sorgen bei zu geringer Eigenproduktion für den Ausgleich mit Strom von Energie Wasser Bern (EWB). Der selbst produzierte Strom wird nur zu 80 Prozent des Originalpreises von EWB verrechnet.»

Nächstes Projekt

Und bereits steht das nächste Sanierungsprojekt der Genossenschaft an, in ihrem Gebäude an der Spelterinistrasse – der Name eines weiteren Flugpioniers, Ballonkapitäns und Fotografen: Eduard Spelterini (1852–1931). «Dabei werden wir sehr gerne auf das dasselbe Team wie nun bei der Chavezstrasse zurückgreifen.»

Wie Heinz Frühwirt abschliessend erklärt, kommen die laufenden Investitionen in die Liegenschaften am Schluss immer den Genossenschafterinnen und Genossenschaftern zugute: «Wir verrechnen eine sogenannte Kostenmiete, bei der sie nur das bezahlen, was wir tatsächlich verbrauchen. Unser Ziel ist es, so wenig wie möglich zu verdienen, um auch möglichst tiefe Steuern zu zahlen.» (el)

Dank Initialzündung zur Fernwärme



Der Heizkessel – so gross wie ein Einfamilienhaus. (Bilder: rl)

So gross wie ein Einfamilienhaus ist der Feuerraum des 15-Megawatt-Holzheizkraftwerks des Wärmeverbunds Vétroz der Ecoenergy Valais. Damit diese Fernwärmanlage überhaupt in Betrieb kommt, braucht es einen besonders starken Industriebrenner von Meier Tobler – und das Know-how eines kleinen, feinen Teams von Spezialisten.

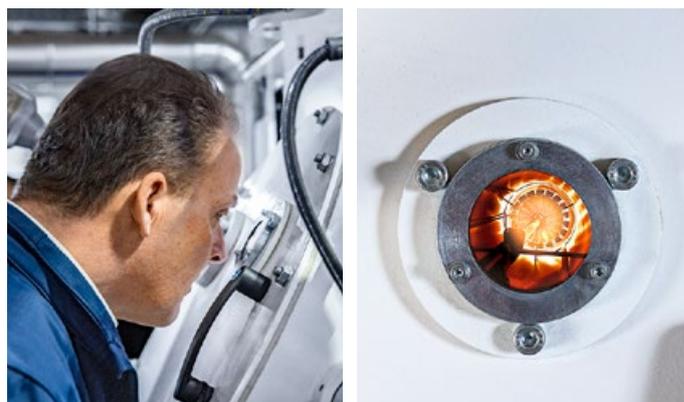


Bild links: André Wernli (r.) im Gespräch mit Eric Studer, Betriebsleiter des Holzkraftwerks in Vétroz. Nach der Inbetriebnahme kontrolliert André Wernli die Flamme (Bilder oben).

Auf dem Areal der Eco Bois Recyclage und der Gazel in Vétroz VS steht seit Oktober 2021 das 15-Megawatt-Holzkraftwerk der Ecoenergy Valais im Einsatz. Dort wird durch die Verbrennung von Rest- und Altholz sowie Holz hackschnitzeln Strom für 8000 Haushalte und Wärme für rund 6000 Haushalte erzeugt. Auch die angrenzenden Industriebetriebe profitieren davon. Die Energiezentrale besteht aus drei Elementen: der Holzfeuerung mit Rauchgasanlage, der Dampfnutzung über eine Dampfturbine sowie der Fernwärmeauskoppelung mit Reservezentrale.

Die bei der Verfeuerung entstehenden Partikel im Rauchgas werden zuerst über eine Abgasreinigung mit Harnstoff behandelt, bevor die Flugasche im nachgeschalteten Elektrofilter reduziert wird. In einem zweiten Schritt kommt ein Schlauchgewebefilter zum Einsatz, der mit der entsprechenden Porenweite die Partikelmenge gemäss geltendem Grenzwert reduziert. Mit diesen Massnahmen können die Vorgaben betreffend die Emissionswerte von NO_x, CO, Staub, Ammoniak, Schwefel- und Halogenwasserstoffverbindungen eingehalten werden.

5 Megawatt Leistung

Damit die Holzfeuerung überhaupt in Betrieb genommen werden kann – zum Beispiel nach der regelmässigen Wartung –, braucht es eine Initialzündung. Um den Einfamilienhaus-grossen Heizkessel anzufeuern, wird der 5-Megawatt-Öl-Duo-Block-Brenner von Meier Tobler benötigt. «Dieser steht nur während des Anzündvorgangs für vier bis acht Stunden im Einsatz», erklärt André Wernli, Fachspezialist Feuerungsanlagen Pre-Sales Heizen bei Meier Tobler. Zudem würde dieser auch als Notbrenner gebraucht, sollte die Holzfeuerung einmal eine Störung haben.

Dank Zündung zur Fernwärme

Die grosse Anzündleistung hat gemäss André Wernli aber ihren Preis – auch ökologisch: «Um überhaupt erst in Betrieb zu kommen und die nötige Brennleistung zu erreichen, verbraucht diese riesige Anlage bei Vollast rund 500 Liter Öl pro Stunde.» Diese Zahl sei eindrücklich – und doch müsse dies im Gesamtzusammenhang angeschaut werden: «Wir haben hier einen Wärmeverbund, der mit dem Verfeuern von nachwachsendem und CO₂-neutralem Holz betrieben wird. Das ist nachhaltig.» Das Anzünden erfolge im Normalfall nur einmal im Jahr, «und man muss sich klar sein, dass es für das Bereitstellen einer solchen Leistung in so kurzer Zeit heute noch keine nicht fossilen Alternativen gibt».

Es brauche fossile Brenner mit grosser Leistungsreserve als Back-up-Lösungen für Wärmeverbünde.

Wärmeverbünde und Spitzenlastanlagen

André Wernli und sein Team mit vier Spezialisten in der Romandie und sieben in der Deutschschweiz im Bereich Grossfeuerungsanlagen bei Meier Tobler kommen oft bei Wärmeverbünden oder Spitzenlastanlagen zum Einsatz. Rund 1000 Industrieanlagen in der Schweiz betreuen sie. «Damit bietet Meier Tobler eine wichtige Dienstleistung an, wenn viel Leistung benötigt wird. Wir haben das Know-how und die Erfahrung, um bei der Planung und Umsetzung sowie bei der Wartung solcher Anlagen mit viel Begeisterung für diese beeindruckende Technologie dabei zu sein.» Die Heizkessel in diesen Grössen liefere Meier Tobler nicht selbst, ergänzt er. «Hier haben wir unsere Partner. Aber der Brenner stammt von uns. Die meisten dieser Anlagen werden auf Mass angefertigt, weil an jedem Ort jeweils individuelle Vorgaben zu erfüllen sind.»

Regelmässige Wartung

Einmal im Jahr ist ein Servicetechniker aus André Wernlis Team in Vétroz vor Ort, um die notwendige Wartung durchzuführen. «Insgesamt dauert das Herunterfahren, Reinigen, Warten und Wieder-Hochfahren fast zwei Wochen», erklärt André Wernli. Zuerst müsse die Anlage heruntergefahren werden. «Vor allem die Schamottierung, die als oberste Schicht im Feuerraum eingebaut ist, darf nur langsamen Temperaturveränderungen ausgesetzt sein.» Danach folge die Reinigung durch den Kaminfeger, welcher die übrig gebliebene Asche entfernt. Erst jetzt kommt der Servicetechniker von Meier Tobler zum Zug, der den Brenner und dabei insbesondere die Mischeinrichtung und die Zündung reinigt und wartet. «Das Spezielle bei einer solchen Konstruktion ist die Tatsache, dass der Brennerkopf nach dem Anfeuern inaktiv im heissen Kesselraum verbleibt und dauernd mit Luft gekühlt werden muss – und zwar so, dass das Holzfeuer nicht beeinflusst wird.» Zudem musste die Ölversorgung speziell konstruiert werden, um diesen Anforderungen gerecht zu werden.

Sobald die Wartung erfolgreich beendet ist, wird die Anlage wieder hochgefahren. «Nach dem Einschalten des Duo-Block-Brenners braucht es rund sechs bis acht Stunden, bis der Feuerraum genügend aufgeheizt ist», sagt André Wernli, «und sobald die Holzschnittel brennen, schalten wir den Brenner ab.» Danach ruhe dieser wieder, bis ein Jahr später die nächste Wartung geplant sei. (el)



Stolz auf die neue Anlage (v. l.): Dino Blumenthal, Samuel Messmer, Bruno Cavegn und Rico Gerschwiler. (Bilder: rl)

Schön warm und kühl in der «Sunna»

Zum 20-Jahr-Jubiläum hat die Steinhauser-Casanova-Stiftung das von ihr betriebene Seniorenheim Steinhauser Zentrum in Obersaxen GR im September 2023 durch das neu gebaute Haus «Sunna» ergänzt. Hier steht seither als Herzstück der Haustechnik eine Wärmepumpe Oertli SIN 50TU im Einsatz, die im Winter die 15 neuen Alterswohnungen wärmt und im Sommer dank Free Cooling sanft kühlt.

Eine wahre Schönheit ist sie, die neue Heizanlage im Untergeschoss des Hauses «Sunna» im Steinhauser Zentrum in Obersaxen GR – da sind sich alle vor Ort einig: Rico Gerschwiler, Verkaufsberater bei Meier Tobler, Bruno Cavegn, Servicetechniker bei Meier Tobler, Installateur Dino Blumenthal von der Caduff Haustechnik AG in Illanz sowie Samuel Messmer, Hauswart im Steinhauser Zentrum.

Perfekt angeordnet und wie aus dem Hochglanzkatalog präsentiert sich die Anlage mit all ihren Elementen. Das Herzstück ist dabei die Wärmepumpe Oertli SIN 50TU mit Free Cooling, die Wärme und Kühle über sieben Erdsonden in je 200 Metern Tiefe bezieht. Nicht zu übersehen an ihrer linken Seitenwand ist das SmartGuard-2.0-Gateway, das hier als Steuerung und Online-Diagnostik-Tool eine zentrale Rolle spielt. Gleich daneben stehen zwei 1000-Liter-Speicher – der SHW 1007 für die Heizung und der SHW 1507 fürs Warmwasser. Dezent in Schwarz und direkt an der Wand montiert zeigen sich die beiden Frischwasserstationen Aquanova L55+.

Warmwasser nach Bedarf

«Die moderne und effiziente Anlage ist ganz auf die Bedürfnisse der Mieterinnen und Mieter in den 15 Wohnungen hier im Neubau des Steinhauser Zentrums ausgerichtet», erklärt Rico Gerschwiler. Das machen vor allem die beiden Frischwasserstationen deutlich. «Sie sind in einer Kaskade angeordnet und ermöglichen so genau die Menge an Warm-



Bruno Cavegn nahm die Heizung in Betrieb (links oben), Samuel Messmer erhält alle wichtigen Informationen über die App (links unten). Der Haupteingang zum Steinhauser Zentrum (oben).

wasser, die gerade benötigt wird. Eine einzige wäre zu gross für den Teillastbetrieb, aber so haben wir sowohl für grossen als auch für niedrigen Bedarf immer sofort die richtige Menge.» Zudem werde beim Einsatz von Frischwasserstationen bestens vorgesorgt, damit es nicht zur gefährlichen Legionellenbildung komme. «Wir haben somit jederzeit die richtige Menge und kein stehendes Warmwasser.»

Wärme und Kälte

Die Mieterinnen und Mieter kommen aber vor allem dank der modernen Wärmepumpe zu einem jederzeit angenehmen Wohnklima. Und dies betrifft nicht nur die Wärme im Winter, sondern auch eine angenehme Kühlung dank Free Cooling im Sommer. «Seit der Inbetriebnahme letzten September funktioniert dies mit der Wärme bestens, jetzt sind wir gespannt auf den Sommer und darauf, wie das sanfte Kühlen von den Mieterinnen und Mietern empfunden wird», sagt Samuel Messmer.

Für den Hauswart des Steinhauser Zentrums hat sich mit der neuen Anlage aber auch die Arbeit verändert respektive erleichtert, wie er anfügt: «Dank SmartGuard habe ich nun jederzeit Zugriff auf die Daten der Heizung und sehe es sofort, sollte es einmal eine Störung geben – gerade auch, wenn ich einmal nicht hier vor Ort bin.» Auf der App zeigt er zudem, dass eine vor vier Jahren installierte Wärmepumpe von Meier Tobler ebenfalls zu sehen ist. «Diese konnten wir gerade auch in die App integrieren, was für mich sehr praktisch ist.» Insgesamt seien im gesamten Zentrum vier Wärmepumpen im Einsatz, neben den beiden neueren auch zwei alte, die sich noch nicht in die App einbinden lassen.

Langjährige Zusammenarbeit

Für die Umsetzung der Anlage war Dino Blumenthal von der Caduff Haustechnik AG zuständig. Für ihn sei es kein alltäglicher Auftrag gewesen, sagt er: «In dieser Grösse war das

«Die moderne und effiziente Anlage ist ganz auf die Bedürfnisse der Mieterinnen und Mieter in den 15 Wohnungen hier im Neubau des Steinhauser Zentrums ausgerichtet.»

Rico Gerschweiler

sicher speziell. Wir kümmern uns sonst hauptsächlich um kleinere Anlagen, vor allem Luft-Wasser-Wärmepumpen – aber umso schöner ist es, so ein Projekt umzusetzen.» Er arbeite schon seit Jahren bestens mit Meier Tobler zusammen, «und Bruno Cavegn, der hier als Servicetechniker die Inbetriebnahme ausführte, kenne ich aus der Lehre – da freute ich mich natürlich, gemeinsam in dasselbe Projekt involviert zu sein».

Insgesamt bietet das Steinhauser Zentrum 35 Alterswohnungen und 13 Pflegeplätze in drei separaten Gebäuden. Die privatrechtliche Steinhauser-Casanova-Stiftung verfolgt seit 1995 das Ziel, Seniorinnen und Senioren ein angepasstes Wohnangebot zu ermöglichen. Die Eröffnung des Haupthauses im Jahr 2003 bedeutete den ersten Schritt. Seither ist das Zentrum stetig gewachsen – letztmals nun mit dem Neubau des Hauses «Sunna» 2023. (el)



Nach der Lüftungsreinigung sorgt Namik Seadini in der Küche wieder überall für Hochglanz. (Bilder: rl)

Im Einsatz für Sauberkeit und Hygiene

Die Meier Tobler Lüftungshygiene AG ist neu auch zuständig für die Reinigung in 25 Gastronomiebetrieben der Genossenschaft Migros Aare. Im Restaurant Baden-City zeigt sich eindrücklich, was es alles dazu braucht.

Es wird Abend im Migros-Restaurant Baden-City, die letzten Gäste verlassen das Lokal, und die Mitarbeitenden beginnen mit den Aufräumarbeiten. Zusätzlich steht diskret im Hintergrund auch schon ein Team der Meier Tobler Lüftungshygiene AG bereit, das heute Abend in Baden zum Einsatz kommt. Dies sind Lamine Sidibé, Namik Seadini, Joseph Cardamone, Nicolau Morais und Goran Trengoski. Sie haben die Aufgabe, in den nächsten paar Stunden hier eine Reinigung durchzuführen.

Als sie das Okay des Hauswarts Nikola Ristic erhält, schreitet die Reinigungsequipe zur Tat. Zuerst verschaffen sich die Spezialisten einen Überblick über die Situation vor Ort, räumen in Absprache mit den Mitarbeitenden des Restaurants noch Material weg, das bei der Reinigung im Wege stehen würde, und bringen danach ihre Reinigungsutensilien in den Küchenbereich – dazu gehören neben den spezifischen Chemikalien für die Reinigung auch verschiedene Bürsten. Zudem tragen die fünf technischen Reiniger ihre persönliche Schutzausrüstung. Als Erstes werden danach die zu reinigenden Bereiche grosszügig mit Plastikfolie abgedeckt, um sie vor den Flüssigkeiten zu schützen. Bevor es losgeht, werden wie üblich Fotos erstellt, die am Schluss mit den Aufnahmen vom Zustand nach der Reinigung in die Dokumentation einfließen.



Bild ganz oben: Namik Seadini (l.) bei der Besprechung mit Hauswart Nikola Ristic und die Mitarbeitenden der Meier Tobler Lüftungshygiene AG im Einsatz (oben und links).

«Es muss sichergestellt werden, dass der Betrieb am Folgetag wieder tipp-topp funktioniert.»

Tom Kusio

Hohe Qualitätsanforderungen

Das Migros-Restaurant Baden-City ist einer von 55 Gastronomiebetrieben, welche die Migros Aare in den Kantonen Bern, Solothurn und Aargau führt. Dazu gehören sowohl Restaurants als auch Take-aways. Wie Tom Kusio, Warengruppenmanager bei der Genossenschaft Migros Aare, erklärt, hat die Genossenschaft im Rahmen eines Beschaffungsprojekts für die Reinigungs- und Wartungsleistungen der Lüftungsinfrastruktur ein neues Konzept erarbeitet und eine Ausschreibung durchgeführt. «Ziel war es, die Leistungen über das ganze Portfolio zu standardisieren, den Koordinationsaufwand zu senken und den hohen Qualitätsanforderungen weiterhin gerecht zu werden.» In der Meier Tobler Lüftungshygiene AG habe die Migros Aare dafür einen bewährten Partner. «Wir können auf eine langjährige Zusammenarbeit zurückblicken und sind überzeugt von der Servicequalität. Ausserdem zeigte sich die Meier Tobler Lüftungshygiene besonders bei der Erarbeitung des neuen Konzepts als innovativ.» Dabei stand gemäss Tom Kusio vor allem die bessere Planbarkeit der anfallenden Kosten für die betroffenen Betriebe im Mittelpunkt. «Mit dem neuen Konzept können diese Anforderungen erfüllt werden.» Zudem seien saubere Lüftungssysteme entscheidend, um die Einhaltung der Hygiene- und Lebensmittelsicherheitsstan-

dards sicherzustellen. «Beim Kochen entstehen Fett- und Öldämpfe. Die Ablagerung dieser Substanzen in den Lüftungskanälen kann ein Brandsicherheitsrisiko darstellen.»

Chemische und mechanische Reinigung

Vor Ort in Baden zeigt sich die tatsächliche Arbeit – insbesondere bei der Reinigung der metallenen Abluftfilter. Diese werden entfernt und zusammen mit allen dazugehörigen Teilen mit einem starken Fettlöser eingeschäumt, der während rund 15 Minuten die Hauptarbeit leistet. Sollte dies nicht reichen, wird der Vorgang wiederholt oder mechanisch mit Bürsten unterstützt.

Die Meier Tobler Lüftungshygiene AG ist beauftragt, 25 Standorte zu betreuen – vom kleinen Take-away bis zum grossen Migros-Restaurant. Dabei wird das Unternehmen gemäss Tom Kusio im Rahmen des neuen Konzepts die Reinigungszyklen eigenständig bestimmen, «und ist insofern frei in der Planung, wann welche Reinigung an welchem Standort vorgenommen wird». Ziel sei es, dass wirklich nur diejenigen Anlagen gereinigt werden, bei welchen dies notwendig sei. Wie Tom Kusio anfügt, haben die Reinigungen wie jetzt in Baden immer ausserhalb der Betriebszeiten der Take-aways und Restaurants zu erfolgen, «zudem muss sichergestellt sein, dass der Betrieb am Folgetag wieder tipp-topp funktioniert». (el)



Tom Kusio (l.), Warengruppenmanager bei der Genossenschaft Migros Aare, und Farid Idrissi, Niederlassungsleiter Otelfingen bei der Meier Tobler Lüftungshygiene AG.

Optima – für eine optimale Wasserqualität

Die Qualität von Trinkwasser im Haushalt erhält eine immer grössere Bedeutung. Um den sinnvollen und bewussten Umgang mit diesem lebenswichtigen und wertvollen Gut zu fördern, hat Meier Tobler die Marke Optima eingeführt. Die Produkte stehen für erstklassige Technik und optimale Wasserqualität.



Sauberes Trinkwasser ist eine der Grundlagen für die Lebensqualität in einem modernen Haushalt. Meier Tobler setzt hier mit der Marke Optima ein Zeichen. Optima-enthärtungsanlagen sorgen für eine samtweiche Wasserqualität – wirtschaftlich und ohne Chemie. Optima-Produkte reduzieren den Kalkgehalt des Wassers nachweislich. Das Resultat spürt man nicht nur hautnah – etwa bei der täglichen Körperpflege –, sondern auch durch die deutliche Einsparung an scharfen Putz- und Entkalkungsmitteln.

1-a-Trinkwasser durch Aktivkohle-Filter

Für eine optimale Trinkwasserqualität sorgt der ergänzende Trinkwasserfilter mit Aktivkohle-Einsatz. Die hochaktive Aktivkohle wird aus natürlichen Kokosnussschalen hergestellt. Sie filtert effizient Schadstoffe wie Keime, Bakterien, Pestizide, Mikroplastik, Chlor, Farbstoffe, Hormon- und Medikamentenrückstände sowie Schwermetalle aus dem Wasser. Zudem entfernt der Filter unangenehmen Geschmack und schlechte Gerüche aus dem Trinkwasser. Der Aktivkohle-Filter «Optima VITA» ist zu einem erschwinglichen Preis erhältlich.

Zum neuen Angebot gehört auch eine Trinkwasseranalyse. Damit lässt sich die Trinkwasserqualität verbindlich bestimmen. Die Ergebnisse helfen dabei, im Optima-Sortiment die geeignete Lösung zu finden und dem Endkunden anbieten zu können.

 optima-h2o.ch



Verteilung der Wasserhärte im Schweizer Grundwasser (französische Härtegrade):

- 0–15: weich
- 15–25: hart
- >25: sehr hart



Auf die Fussbodenheizung – fertig – los mit UnoFloor Comfort Icon und UnoFloor EasyFit

Einfacher kann die Projektierung und Installation einer Fussbodenregelung nicht mehr sein. Vorgefertigte Danfoss Verteilerstationen, anschlussfertig montiert und steckerfertig verdrahtet, erleichtern dem Fachhandwerk die Arbeit und dem Fachplaner die Selektion der Produkte.



Wer kennt es nicht: Zeit ist Geld. Hierzu können wir Sie bei folgenden Punkten jetzt noch besser unterstützen:

Ihre Mehrwerte:

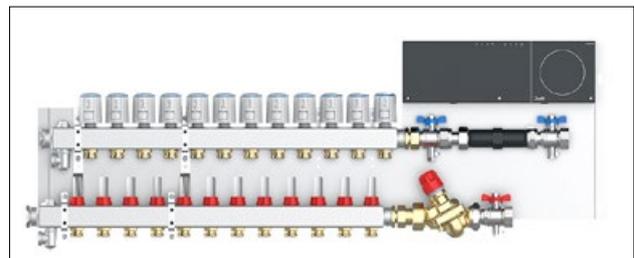
- Planungssicherheit
- Selektion der Produkte
- Schnelle Montage
- Keine elektrische Verdrahtung der Stellantriebe mehr erforderlich
- Zeit für die eigentliche Heizungsinstallation

Zeit ist Geld – das gilt bei der Planung, der Bestellung und auch auf der Baustelle.

Die schnelle Auswahl der geeigneten Danfoss UnoFloor Verteilerstation durch die grosse Modellauswahl erleichtert den Planungsprozess um bis zu 1,5 Stunden und spart Zeit, die für die Heizungsinstallation oder anderweitig eingesetzt werden kann.

UnoFloor EasyFit beinhaltet:

- Montageplatte aus Edelstahl
- Einen Regelverteiler Danfoss Icon™ H/C 8, 230 V, für den Anschluss von bis zu 8 Danfoss Icon™ Thermostaten
- Vorverdrahtete Danfoss Icon™ Stellantriebe, 230 V NC, IP54, 1Watt
- Einen Danfoss SSM-Edelstahlverteiler PN6 mit Durchflussanzeige
- Ein Danfoss Icon AB-PM-Set für einen optimalen hydraulischen Abgleich und eine differenzdruckunabhängige Durchflussbegrenzung



Danfoss UnoFloor EasyFit passen für die Bodeninstallation in EPS-Sockelkästen oder für die direkte Montage an Wand, Boden und Decke.



Danfoss Icon™ – Standard, Unterputz



Danfoss Icon™-Display, Unterputz



Danfoss Icon™-Display H/C, Unterputz

Die neue SCALA2 zur Druckerhöhung – noch leiser und robuster

Die neue Generation der SCALA2 überzeugt dank bahnbrechender Technologie mit konstantem Wasserdruck, geräuscharmem Betrieb und Energieeffizienz. Die Komplettlösung ist ideal für Einfamilienhäuser und Wohnungen.



Die konsequente Weiterentwicklung der neuen SCALA2 ist nicht auf den ersten Blick ersichtlich. Design und Bedienung bleiben unverändert. Die Optimierungen sind jedoch zahlreich. Zum Beispiel der neue Einlaufstutzen für ein leichtes Einfüllen von Wasser bei Inbetriebnahme. Die neue SCALA2 mit integriertem Frequenzumrichter garantiert an bis zu acht Entnahmestellen einen konstanten Druck, der sich stufenweise von 1,5 bis 5,5 bar einstellen lässt. Die SCALA 2 ist zudem rund 75 Prozent kleiner als herkömmliche Anlagen. Der kompakte integrierte Steuerbehälter kompensiert nicht nur Kleinstleckagen zuverlässig, er reduziert auch das Raumvolumen der Anlage auf rund 24 Liter.

Leise und effizient

Die neue SCALA2 arbeitet mit nur 44 dB(A) flüsterleise. Möglich wird das unter anderem durch ein stabiles Aluminiumgehäuse, die variable Drehzahl und eine lüfterlose Motorkühlung. Die Anlage kann damit problemlos in wohnnahen Bereichen eingesetzt werden. Ein weiterer Vorteil: Der hocheffiziente Permanentmagnetmotor braucht nur wenig Energie bei hoher Förderleistung. Die Installation erfolgt ohne Werkzeug, und die Bedienung ist intuitiv einfach.

Vielseitig einsetzbar

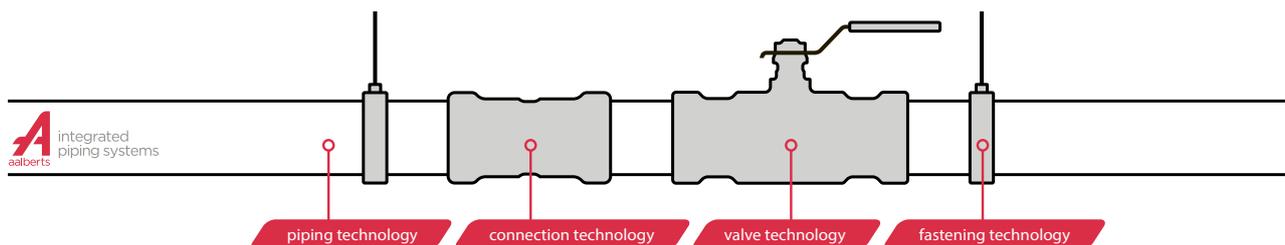
Die SCALA2 ist eine vielseitige Lösung für zahlreiche Anwendungen in Haus und Garten. Dank Schutzklasse IPX4 und zugelassenen Temperaturen von 55 Grad eignet sie sich auch für eine frostgeschützte Aufstellung im Außenbereich. Bei der neuen Generation sind zudem erstmals alle Bauteile trinkwasserkonform ausgeführt, und die Anlage kann mittelbar mittels Vorlagebehälter oder unmittelbar direkt mit dem Trinkwassernetz verbunden werden. Der Direktanschluss ans kommunale Trinkwassernetz muss mit dem zuständigen Wasserversorgungsunternehmen (WVU) abgestimmt werden. Ein zusätzliches Anschluss-Set zur Vordruckmessung und Abschaltung der kompakten Druckerhöhungsanlage bei zu geringem Vordruck ist in Kürze auch erhältlich.

 grundfos.ch/scala2



VSH XPress Edelstahl 304 (V2A): Hochwertig und korrosionsresistent

Aalberts integrated piping systems ergänzt sein Installationssystem mit dem VSH XPress Edelstahl 304 (V2A) System.



VSH XPress Edelstahl 304 (V2A) ist die ideale Lösung für Heiz- und Kühlsysteme sowie für Solar- und Druckluftinstallationen. Das System eröffnet ein weites Spektrum an Anwendungsmöglichkeiten, wo korrosionsresistente Alternativen mit hoher Qualität und einer zuverlässigen, sicheren Presstechnologie benötigt werden.

Das Installationssystem besteht aus VSH SudoXPress Edelstahlrohr V2A 1.4301 (AISI 304) und den zugehörigen VSH XPress Edelstahl Systemfittings mit M-Kontur und werkseitig eingesetztem EPDM O-Ring mit «Leak Before Pressed» (LBP)-Funktion. VSH XPress Edelstahl 304 (V2A) umfasst damit ein umfangreiches Sortiment an Formteilen und Rohren in den Durchmessern 15 bis 108 Millimeter.

Hauptmerkmale

- Korrosionsresistent, robust, langlebig
- Abgestimmte Systemkomponenten von 15 bis 108 mm
- Schnelle und sichere Verbindungstechnologie mit M-Kontur
- Klare Markierung mit einem «Kein Trinkwasser»-Logo
- Mehr Sicherheit durch «Leak Before Pressed»-Funktion
- Hochwertige EPDM-Dichtelemente für Temperaturen von -35 °C bis 135 °C und kurzzeitig 150 °C
- Verwendung von vorhandenen Presswerkzeugen aus dem VSH XPress Sortiment
- Kompatibel mit anderen Aalberts integrated piping systems-Produkten, die für entsprechende Anwendungen geeignet sind

 aalberts-ips.de/produkte



Der neue Reflexomat Silent Compact: Leiser, stärker und nachhaltiger

Der Reflexomat Silent Compact (RSC) wird seit vielen Jahren von Installateur, Planern und Betreibern geschätzt. Jetzt präsentiert Reflex eine runderneuerte Version der kompressorgesteuerten Druckhaltestation.



Die kompressorgesteuerte Druckhaltestation inklusive Steuerungsmodul ist perfekt konzipiert für geschlossene Heizwasser- und Kühlkreisläufe. Eines der Schlüssel-Features des neuen Reflexomat Silent Compact ist der Einsatz einer Vollmembran anstelle der bisherigen Halbmembran. Dadurch muss im Fall einer Reparatur nicht mehr das komplette Gerät ausgetauscht werden, sondern nur noch die Membran. Weitere Optimierungen sind ein deutlich leiseres Magnetventil sowie ein verbessertes Kabelmanagement für mehr Komfort in der Handhabung.

Auf die Stärken des bisherigen Reflexomat Silent Compact können sich Fachleute auch weiterhin verlassen. Zum Beispiel das kompakte und vor Spritzwasser geschützte Design, die stabile Konstruktion oder die optionale automatische Nachspeisung. Der technische Service von Reflex Winkelmann bleibt ebenfalls vorbildlich. Und auch beim neuen RSC unterstreichen fünf Jahre Garantie die hohe Produktqualität.

Ein starkes Produktportfolio

Reflex deckt als Systemlieferant eine grosse Bandbreite an Versorgungstechnik für Heiz- und Kühlsysteme ab. Dazu gehören die sichere Druckhaltung, die kontinuierliche Entgasung, Abscheidetechnik und Wasseraufbereitung bis zu Speichern und hydraulischer Verteilertechnik. Mit zum Portfolio gehört auch die Marke SINUS mit einer Vielzahl an Lösungen, die individuell nach Kundenwunsch gefertigt werden – Verteiler, hydraulische Weichen, Verteileraufbauten oder Vorfertigungen nach Mass.

 reflex-winkelmann.com/de-ch

Hydraulik – einfach und schnell geregelt

Mit den neuen Strangventilen HydroControl und HydroCom macht Oventrop den hydraulischen Abgleich von Verteilungen in Zentralheizungs- und Kühlanlagen noch schneller und einfacher. Auch die neuen Strangventile sind absolut zuverlässig und präzise – über lange Zeit, und das in bester Oventrop-Qualität.



Messbar einfacher

Die neue HydroControl-Familie, ausgerüstet mit einem vollkommen neu konstruierten Gehäuse und Handrad, ersetzt die bisherige Generation und bringt für alle SHK-Profis und Bauherren viele Vorteile mit sich.

Planern und Anlagenbauern wird die Auslegung deutlich vereinfacht, denn ein grosser Durchflussbereich minimiert das Risiko, die falsche Nennweite zu wählen, und sorgt zudem dafür, dass HydroControl auch für Anwendungen mit hohen Volumenströmen bestens geeignet ist.

Die präzise Voreinstellung des neu konstruierten Handrades sichert eine genaue Einstellung bis in sehr kleine Durchflussbereiche und gewährleistet auch hier die optimale Regelgüte. Standardmässig immer mit mindestens einem HydroPort ausgestattet, lassen sich bequem ein Messgerät, eine Impulsleitung oder ein Adapter zum Entleeren, Füllen oder Entlüften anschliessen.

Bauherren und Investoren können sich auf die dauerhaft zuverlässigen und präzise arbeitenden Strangventile verlassen. Das modulare System bietet Nennweiten bis DN 400 und ermöglicht damit den hydraulischen Abgleich für jeden Gebäudetyp.

Messbar schneller

Und mit den neuen HydroCom-Strangventilen bietet Oventrop eine weitere zuverlässige und vor allem schnelle Lösung für den hydraulischen Abgleich. Denn die HydroCom-Strangventile lassen sich mit weniger als einer Handumdrehung einstellen oder absperren. Gerade bei grösseren Projekten spart dies jede Menge Zeit. Eine ideale Ergänzung zu den HydroControl-Strangventilen.

Zusätzlichen Mehrwert schafft der digitale Datenschieber HydroSet von Oventrop, mit dem sich die Kv-Werte für die HydroControl- und HydroCom-Strangventile schnell und zuverlässig bestimmen und einstellen lassen. Damit gelingt die Auslegung im Handumdrehen.

 hydrocontrol.ventrop.com

 hydrocom.ventrop.com

«Die Installation muss zum Objekt und zur Nutzung passen»



Mit Schwung vorwärts: Stefan Kötzsch beschäftigt sich seit mehr als 15 Jahren mit der Trinkwasserhygiene. (Bilder: ss)

Die Trinkwasserhygiene erhält seit einigen Jahren mehr Aufmerksamkeit. In der Praxis zeigen sich jedoch verschiedene «Baustellen». Stefan Kötzsch ist Leiter Wasserhygiene bei der Vadea AG und Gutachter SIA. Im Interview äussert er sich zu bekannten Schwachpunkten und möglichen Lösungen.

haustechnik.ch: Herr Kötzsch, die Regelwerke zur Trinkwasserhygiene wurden in den letzten Jahren umfassend überarbeitet und ergänzt. Was ist der übergeordnete Gedanke hinter all den Vorschriften und Empfehlungen?

Stefan Kötzsch: Verschiedene nationale und internationale Forschungsprojekte haben im Laufe der letzten Jahre gezeigt, dass für einwandfreies Trinkwasser drei Faktoren entscheidend sind: Material, Temperaturen und Stagnation. Anders gesagt: Die Qualität des Trinkwassers leidet, wenn für die Installation das falsche Material genutzt wird, wenn das Kalt- oder Warmwasser in einen ungünstigen Temperaturbereich gerät oder wenn es in der Installation zu lange stagniert.

Wie gut klappt es mit der Umsetzung?

In der Theorie sind die aktuell gültigen Regeln ausformuliert. Doch in der Praxis harzt es leider noch. Wir werden als Berater und Gutachter oft gerufen, weil es Probleme gibt, etwa mit hartnäckigen Legionellen-Kontaminationen. Bei diesen Einsätzen stellen wir fest, dass Bestandesbauten eher seltener von solchen Problemen betroffen sind als Neubauten.

Ältere Gebäude, die noch nicht gemäss den neuen Empfehlungen geplant und gebaut wurden, schneiden bezüglich Trinkwasserhygiene also besser ab?

Grundsätzlich ja. Die Installationen in älteren Bestandesbauten wurden in der Regel mit verzinkten Eisenrohren ausgeführt. Deshalb musste man sich die Platzierung der Entnahmestellen sehr genau überlegen, und das Resultat waren kompakte Anlagen. Heute ist das anders. Wegen des Wunsches nach mehr Komfort und Flexibilität durch Kunststoffleitungen gestalten sich die modernen Trinkwasserinstallationen deutlich komplexer. Dies bringt neue physikalische Stolpersteine mit sich, auf die geachtet werden muss. Doch ältere Bestandesbauten erreichen nun das Ende ihres Lebenszyklus, und das macht sich auch bezüglich Trinkwasserhygiene bemerkbar.

Wo zeigt sich das?

Um gewisse physikalische Effekte wie die Wärmeübertragung von Warmwasser- auf Kaltwasserleitungen auszuschliessen, braucht es genügend Platz und Dämmung. Dieser Platz wird der Gebäudetechnik in den heutigen Bauten nicht mehr zugestanden. Dazu kommt, dass es aktuell keine Vorschriften für die Dämmung von Kaltwasserleitungen gibt, sondern nur Empfehlungen. Die Kosten pro Quadratmeter sind hoch, und man will möglichst viel Nutzfläche. Deshalb wird die ganze Technik in die Ecke gedrängt. Klassische Steigzonen gibt es praktisch kaum noch. Stattdessen werden immer grössere Teile der Installation hinter ein Vorwandssystem gelegt und ungenügend gedämmt. Häufig werden die Kaltwasserleitungen auch zusammen mit warm gehaltenen Elementen im Boden verlegt, was zu grossen Problemen führen kann.

Diese Verlegung ist des Öfteren zu sehen – welche Risiken birgt sie?

Der Bodenaufbau bietet häufig keinen Platz für eine angemessene Dämmung der Wasserleitungen. Deshalb wird das Kaltwasser oft rund um die Uhr erwärmt. Somit gelangt das Kaltwasser in den ungünstigen Temperaturbereich zwischen 25 und 55 Grad Celsius. Und diesen müssen wir unbedingt vermeiden, damit im System nichts Ungesundes wächst.

Die Ausführung auf der Baustelle orientiert sich an den Plänen – müsste also die Planung korrigiert werden, damit solche Fallen vermieden werden?

Diskussionen lohnen sich: «Bessere Planung bedeutet weniger teure Fehler», meint Stefan Kötzsch.



«Wegen der mangelnden Dämmung werden Kaltwasserleitungen oft rund um die Uhr erwärmt.»

Stefan Kötzsch



Ja, auf jeden Fall. Wer die Planung und Qualitätssicherung sorgfältig macht, wird viel weniger Probleme mit der Installation haben. Diese Erkenntnis wiederholt sich für uns in vielen Projekten. Ein Hauptproblem sehe ich darin, dass der Komfortanspruch ausufert, etwa indem zu viele Entnahmestellen geplant werden. Damit wird die ganze Installation komplexer als nötig und viel anfälliger für Probleme. Warum zum Beispiel braucht die Teeküche in einem Bürogebäude einen Warmwasseranschluss? Da reicht auch Kaltwasser, kombiniert mit einem Wasserkocher. Und Geräte wie Kaffeemaschinen und Geschirrspüler können das Wasser auch selbst erwärmen – schon lässt sich das Warmwasser-Verteilssystem merklich verkleinern.

Was ist nötig, was kann weg? Und wer entscheidet das?

Das entscheiden Architektinnen, Bauherren und Planende in einer offenen Diskussion, und zwar möglichst in der frühen Planungsphase. Ideal ist es, wenn auch der zukünftige Betreiber oder im medizinischen Bereich die Hygieneverantwortliche mit am Tisch sitzt. Je früher und je genauer die Installation auf das Notwendige beschränkt wird, desto besser ist das Resultat. Entnahmestellen, die nicht täglich benötigt werden oder in zumutbarer Entfernung zu einer anderen Zapfstelle liegen, sollen zum Beispiel gar nicht erst gebaut werden. Das Ziel dieser Diskussionen ist eine Planung, die auf das konkrete Gebäude und seine Nutzung eingeht. Wer das schafft, kann oft 20 bis 30 Prozent des Aufwandes einsparen, einen wirtschaftlicheren Betrieb realisieren und erst noch Energie sparen.

Bei der Elektroinstallation oder beim Brandschutz wird wesentlich genauer hingeschaut als bei der Trinkwasserinstallation. Gibt es deshalb ein falsches Sicherheitsgefühl in der Richtung von: Es wird schon nichts schiefgehen?

Die Menschen reagieren meiner Erfahrung nach sehr widersprüchlich auf Trinkwasserprobleme. Bei Zwischenfällen in der kommunalen Wasserversorgung gehen die Emotionen hoch. Problemfälle in der Gebäudeinstallation werden hingegen eher trivialisiert oder gar ignoriert. Dieses Verhalten zieht sich bei allen Gebäudetypen durch, vom Wohnungsbau bis zum Spital.

Doch bei Legionellen sprechen wir nicht von harmlosen, sondern von nachweislich krankheitserregenden Mikroorganismen. Sie können unterschiedliche Krankheitsverläufe verursachen, die von Erschöpfungssymptomen über grippeähnliche Erkrankungen (Pontiac-Fieber) bis hin zu schweren Lungenentzündungen (Legionärskrankheit) reichen. Doch wenn Legionellen Menschen beeinträchtigen, ist dies ein stiller Prozess. Es knallt nichts, und es brennt nichts. Die geschädigten Personen verschwinden im Rauschen einer Statistik, die nur einen Teil der schweren Fälle erfasst und damit lediglich die Spitze des Eisbergs zeigt. Durch meine Berufstätigkeit habe ich schon mit einigen betroffenen Menschen sprechen dürfen, und ihre Geschichten sind mitunter sehr bedrückend. Selbst Genesene kämpfen noch jahrelang mit den Spätfolgen der Erkrankung.

Was kann dagegen unternommen werden?

Gebäudetechniker und Betreiber sollten alles Notwendige tun, um möglichst viele Fälle zu vermeiden. Dies gilt für alle relevanten wasserführenden Systeme wie etwa Waschstrassen, Kühltürme oder Bäder. Meiner Meinung nach muss das Bewusstsein der Bevölkerung geschärft werden. Die Sanitärbranche hat einen deutlich höheren Stellenwert, als ihr derzeit zugestanden wird. Letztlich wird ein Lebensmittel durchs Gebäude geführt. Und wenn dieses Lebensmittel schlecht wird, kann das schnell gesundheitliche Folgen haben.

Wie gelingt es der Branche, sich trotz dem hektischen Tagesgeschäfts mit dem Thema vertraut zu machen?

Das Thema Trinkwasserhygiene wird nicht verschwinden, Weiterbildung ist darum essenziell. Für alle branchenrelevanten Bereiche, wie zum Beispiel Planung, Ausführung oder Betrieb, gibt es verständliche Regelwerke. Diese sollten gelesen und angewendet werden. Auch werden regelmässig Weiterbildungskurse angeboten. Anlaufstellen zu weiterführenden Informationen wären die Hochschule Luzern (HSLU), Suissetec und die Schweizerische Technische Fachschule Winterthur (STFW). Wenn Sanitärprofis die richtigen Argumente formulieren, wächst nicht nur das Wissen, sondern auch die Wahrnehmung und Wertschätzung der Branche. (ms)

Einfach nachhaltig

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

«Es braucht auch Eigeninitiative»

Bis letzten August war Betim Beluli mit viel Freude als Servicetechniker im Einsatz. Gleichzeitig verspürte er den Ehrgeiz, sich weiterzubilden und neu zu orientieren. Meier Tobler bot ihm die Möglichkeit dazu – und nun absolviert er den Master of Advanced Studies (MAS) Energiewirtschaft an der Fachhochschule Graubünden in Zürich und arbeitet neu als Junior Product Manager Wärmeerzeugung.

Entschlossenheit und Freude sind Betim Beluli anzusehen, als er wie jeden Freitag nach dem Mittag an der Fachhochschule Graubünden in Zürich eintrifft. Seit letztem September studiert er jeweils freitags und samstags hier, um seinen Master of Advanced Studies (MAS) in Energiewirtschaft zu absolvieren. Den Rest der Woche steht er seit August 2023 als Junior Product Manager Wärmeerzeugung bei Meier Tobler im Einsatz. Davor war er über drei Jahre lang als Servicetechniker unterwegs – und auch dies mit Begeisterung.

Neues zu lernen und weiterzukommen, sei für ihn immer wichtig gewesen, ergänzt er. «Ich war vor Meier Tobler zwar immer bei demselben Arbeitgeber in der Ostschweiz, habe mich aber auch da stets weitergebildet.» So absolvierte er nicht nur eine, sondern gleich zwei Lehren: und zwar als Sanitärinstallateur und als Heizungsmonteur. «Als sich der damalige Arbeitgeber dazu entschloss, im Bereich Photovoltaik einzusteigen, habe ich die Chance genutzt und die Weiterbildung zum Projektleiter Solarmontage absolviert.» Eine Umstrukturierung in der Firma liess Betim aber nach weiteren Entwicklungsmöglichkeiten Ausschau halten.

«Dann sah ich das Inserat von Meier Tobler und erhielt die Stelle als Servicetechniker, wo ich als Erstes intern eine spannende Ausbildung absolvieren durfte. Aber auch geografisch war das ein toller Neuanfang für mich.» Zudem habe er in seiner Zeit in dieser Funktion in kurzer Zeit sehr viel gelernt. «Die Arbeit bei den Kundinnen und Kunden vor Ort war für mich eine tolle Erfahrung und eine lehrreiche Zeit», sagt Betim Beluli. Vor allem den direkten Kontakt und die Freiheit habe er geschätzt. «Allerdings hat sich zunehmend gezeigt, dass der Fokus in Zukunft auf erneuerbaren Energien liegen wird und ich mich in diesem Bereich weiterentwickeln möchte.»

Betim Beluli sah sich sowohl intern wie auch extern nach neuen Herausforderungen um. Und doch wollte er das Unternehmen nicht verlassen: «Ich fühle mich sehr wohl bei Meier Tobler.» Zu diesem Zeitpunkt hatte er sich bereits für den Master angemeldet, da ihn die Energiebranche fasziniert und es ein aktueller und wichtiger Bereich ist. So nahm er Kontakt mit dem HR auf, um gemeinsam nach verschiedenen Optionen zu suchen. Da habe sich dann auch eine Chance im Product Management ergeben. «Das schien



Betim Beluli vor dem Gebäude der Fachhochschule Graubünden in Zürich. (Bild: rl)

gut zu passen – und kurze Zeit später konnte ich mich für diese Aufgabe bewerben und mit meinem zukünftigen Vorgesetzten sprechen.» Es klappte.

Mitte Juli 2023 war er noch als Servicetechniker unterwegs, es folgten zwei Wochen Ferien, und schon startete er Anfang August seine neue Arbeit – im Büro, in einem ganz neuen Umfeld. «Natürlich war es eine Umgewöhnung, aber ich wurde von allen grossartig unterstützt, und ich habe mich seither bestens eingelebt.» Auch finanzielle Unterstützung für das Studium erhält Betim Beluli von seinem Arbeitgeber. Für ihn sei dies die optimale Kombination, um langfristig weiterzukommen. «Wichtig scheint mir einfach, dass man offen ist und mit den Verantwortlichen im Unternehmen spricht – und es braucht natürlich auch Eigeninitiative, um seine Ziele zu erreichen.» (el)

«Wärmepumpenboiler sind viel effizienter»

Dieses Jahr gilt noch eine Übergangsfrist für den Verkauf von Elektro-Warmwasserbereitern. 2025 dürfen diese nicht mehr verkauft werden. Patrick Läng, Leiter Produktmanagement Wärmeerzeugung bei Meier Tobler, erklärt im Gespräch, welche Folgen dies für die Kundinnen und Kunden hat und was Meier Tobler als Alternativen anbietet.

haustechnik.ch: Herr Läng, wir befinden uns in der Übergangsfrist bis Ende Jahr, in der noch Elektroboiler verkauft werden können. Ab 1. Januar 2025 ist das nicht mehr möglich. Was bedeutet dies für Meier Tobler?
Patrick Läng: Die neue Energieeffizienzverordnung schreibt für alle Stand- und Wand-Warmwasserbereiter mit mehr als 150 Litern Inhalt die Energieeffizienzklasse B vor. Ausgenommen von dieser Regelung sind Hochschrank- und Einbau-Warmwasserbereiter mit Abmessungen nach dem Schweizer Mass-System (SMS). Entsprechend sind Elektroboiler in Zukunft verboten. Darum sind wir schon seit einiger Zeit daran, unser Sortiment mit energieeffizienteren Alternativen zu ergänzen.

Warum sind Elektroboiler heute nicht mehr tragbar?
Elektroboiler sind ineffizient und im Betrieb teuer. Trotz der vergleichsweise einfachen und kostengünstigen Installation sind hohe Stromkosten über die gesamte Lebensdauer die Folge. Zudem handelt es sich um eine ineffiziente Energienutzung, die vor allem im Winter für die Versorgungssicherheit negative Folgen hat.

Warum sind Wärmepumpenboiler besser?
Ein Elektro-Warmwasserbereiter heizt mit mehreren Kilowatt, der Wärmepumpenboiler kommt mit ein paar hundert Watt für die gleiche Menge Warmwasser aus. Der Stromverbrauch für einen Elektroboiler lässt sich für einen Vier-Personen-Haushalt auf rund 4000 Kilowattstunden pro Jahr beziffern. Ein Wärmepumpenboiler hingegen verbraucht lediglich 1600 Kilowattstunden pro Jahr, benötigt also rund 60 Prozent weniger Strom. Das Gerät ist damit inklusive Installationskosten in rund vier bis fünf Jahren amortisiert.

Wo gibt es beim Ersatz vom Elektro- zum Wärmepumpenboiler Herausforderungen?
Früher wurden Warmwasserbereiter dort aufgestellt, wo sie gebraucht wurden – im Bad, unter der Treppe im Keller oder in der Küche. Die Installation eines Wärmepumpenboilers ist aufgrund der Funktionsweise einer Wärmepumpe leider nicht überall ohne grössere bauliche Massnahmen möglich.

Was raten Sie den Installateurinnen und Installateuren, damit sie die Umstellung bestmöglich gestalten können?
Auf das Ende der Übergangsfrist hin werden die Liegenschaftsbesitzerinnen und -besitzer von den Installationsbetrieben ein schnelles Handeln erwarten. Leicht aufgestockte Lagerbestände von bisherigen und neuen Boilern sind sicher sinnvoll. (el)



Patrick Läng im Gespräch. (Bild: rl)

Das sagt die Nachhaltigkeits-Expertin



Sayuri Berini ist Business Developer Nachhaltigkeit bei Meier Tobler.

«Wärmepumpenboiler sind aus ökologischer Sicht eindeutig die bessere Wahl. Sie benötigen 60 Prozent weniger Strom als ein Elektroboiler. Gemäss Bund (siehe QR-Code) bezahlt ein durchschnittlicher Haushalt im Jahr 2024 in der Schweiz 32 Rappen pro Kilowattstunde. Mit der Umstellung auf einen Wärmepumpenboiler können jährlich rund 800 Franken eingespart werden. Nachhaltigkeit hat damit eins zu eins einen positiven Einfluss auf die Betriebskosten.»



Gut zu wissen

Qualitätssiegel von Swiss Arbeitgeber Award



Meier Tobler wurde von Swiss Arbeitgeber Award 2024 zertifiziert und mit einem Qualitätssiegel ausgezeichnet. Dieses wurde Madhura Judex, Leiterin Human Resources bei Meier Tobler, im Februar überreicht (Bild). Ermöglicht haben diese Auszeichnung die Mitarbeitenden von Meier Tobler, die in einer internen Umfrage das Unternehmen überdurchschnittlich oft weiterempfohlen haben. Zudem schätzen sie insbesondere den Teamzusammenhalt und ihr Aufgabenspektrum, welches ihnen erlaubt, ihre Kenntnisse und Fähigkeiten einzubringen. Ebenso herausragend wurde die Mitarbeitendenförderung bewertet. (el)

 swissarbeitgeberaward.ch/award



Alles zu Kältemitteln

Welche Kältemittel werden in heute verkauften Wärmepumpen verwendet? Was ist der Unterschied zwischen synthetischen und natürlichen Kältemitteln? Diese und weitere Fragen beantwortet Meier Tobler auf seiner Website. Hier gibt es Antworten und Erklärungen, die für die Kundinnen und Kunden von grossem Interesse sind. Dabei wird auch auf die Verwendung von Kältemitteln in Produkten von Meier Tobler eingegangen. Momentan werden in den meisten Wärmepumpen im Sortiment noch synthetische Kältemittel eingesetzt, aber die Umstellung zum Beispiel auf das natürliche Kältemittel R-290 (Propan) wird laufend vorangetrieben. (el)

 meiertobler.ch/kaeltemittel



IGH im DCO

Am 14. März hat die 30. IGH-Mitgliederversammlung im Dienstleistungszentrum Oberbuchsiten (DCO) von Meier Tobler stattgefunden. Die Interessengemeinschaft Datenverbund (IGH) ist die Produktdaten-Drehscheibe der Gebäudebranche (Heizung, Sanitär, Lüftung, Klima, Spengler und Elektro). Zu den Höhepunkten des Anlasses gehörten der Rundgang durchs DCO sowie ein Referat von Jonas Dischl, dem CTO von Xebia Data Switzerland. (el)

 www.igh.ch

Arbeitssicherheits-Tipp:

Sicher in der Höhe

Eine der wichtigsten Änderungen der Anfang 2022 eingeführten neuen Bauarbeitenverordnung (BauAV) betrifft das Arbeiten in der Höhe. Artikel 41 gibt vor, dass ab einer Absturzhöhe von mehr als zwei Metern Massnahmen zu treffen sind, um Abstürze zu verhindern. Häufig kommt es allerdings vor, dass zwar während der Bau-phase ein Gerüst vorhanden ist und die Anlagen problemlos auf einem Dach installiert werden können, dieses Gerüst nach der Bau-phase aber wieder abmontiert wird. Installateure oder Servicetechniker gelangen dann nur unter grossen Schwierigkeiten an die Anlagen, weil bei der Planung nicht an Service und Wartung gedacht wurde. Das sollte nicht sein. Dem Kollektivschutz (Schutzgeländer, Seitenschutz, Absperrungen zum Schutz gegen Abstürze, Auffang-einrichtungen, primäre Absturzsicherungen etc.) ist immer Vorrang zu geben, damit Servicemitarbeitende ihre Arbeit sicher ausführen können. Zudem spart dies bei allen Beteiligten Zeit und Aufwand. (el)



Kalender

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

 meiertobler.ch/events

Impressum

Herausgeber:
Meier Tobler AG
Bahnstrasse 24
8603 Schwerzenbach

Kontakt:
marketing@meiertobler.ch

Verantwortung:
Patrick Villard, Leiter Marketing

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

Fotografie:
René Lamb (rl)
Stefano Schröter (ss)

Titelbild:
René Lamb (rl)

Lektorat:
Eva Koenig

Übersetzung:
Annie Schirrmeister, Diego Marti,
Agnès Boucher

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

Erscheinung: dreimal jährlich in
Deutsch, Französisch, Italienisch

Auflage: 17'000 Exemplare
Ausgabe: Juni 2024

Adressmutationen:
datamanagement@meiertobler.ch





Meier Tobler Kundinnen und Kunden

Der Klang des Euphoniums

Martin Oggier führt seit 15 Jahren zusammen mit seinem Bruder Pascal die Oggier Haustechnik GmbH in Susten VS. Die Firma mit zehn Mitarbeitenden gibt es bereits seit 54 Jahren, nun ist sie in der Hand der zweiten Generation. Von seinem Vater hat Martin Oggier aber nicht nur das Geschäft übernommen, sondern er teilt mit ihm auch die Liebe zum Euphonium, dem Tenorhorn.

Welchen Klang hat eine Heizanlage? Martin Oggier lacht bei dieser Frage. «Musik ist es für mich definitiv nicht, aber ich höre es, wenn zum Beispiel ein Lagerschaden eines Gerätes für einigen Lärm sorgt.» Zudem würden Wärmepumpen ja immer leiser, sodass fast gar nichts mehr zu hören sei. Für viel schönen Klang sorgt Martin Oggier in seiner Freizeit. Sein Instrument ist das Euphonium, das Tenorhorn. «Und genauso, wie ich die Haustechnik von meinem Vater übernommen habe, inspirierte er mich auch mit diesem Instrument»,

erklärt er. Martin Oggier spielt es von Kindesbeinen an: «In unserem Dorf massen wir uns entweder beim Fussball oder machten eben Musik – oder beides, wie es bei mir zunächst war. Aber dann habe ich mich relativ früh für die Musik entschieden.» Und so steht er am heutigen Tag, an dem er fotografiert wird, mit seiner Musikgesellschaft Konkordia Varen anlässlich der diesjährigen Erstkommunion in seinem Heimatdorf Varen VS im Einsatz. «Ausser an kirchlichen Anlässen spielen wir oft an lokalen, regionalen oder kantonalen Musikfesten», bestätigt er, «wobei wir da aber ein anderes Repertoire vortragen. Während es im Dorf meist beliebte Märsche sind, üben wir für grössere Veranstaltungen wie das Jahreskonzert rund zehn neue Stücke ein.» Dieses Jahr steht das Kantonale Musikfest im Juni auf dem Programm. «Dafür haben wir zum Beispiel das Stück «Cry of the Last Unicorn» einstudiert.» Zusätzlich gebe es zehn Wochen vor dem Anlass von den Organisatoren ein Pflichtstück, das sie für den Wettbewerb einzustudieren hätten. Bis dann sei viel Üben angesagt – mindestens zweimal pro Woche. «Und je näher das Musikfest kommt, desto intensiver wird es.» Beim Üben zu Hause stösst Martin Oggier ebenfalls auf offene Ohren: «Ich habe meine Frau auch über die Musik kennengelernt, sie war damals Präsidentin des Musikvereins im Nachbardorf und ich Präsident in meinem Verein.» Sie habe Kornett gespielt – und die Liebe für dieses Instrument an die heute elfjährige Tochter der beiden weitergegeben. Ob diese dereinst mit Musik und/oder Haustechnik in die Fussstapfen des Vaters treten werde, sei noch unklar. «Mit Kornettspielen hat sie mittlerweile allerdings wieder aufgehört», sagt Martin Oggier schmunzelnd. (el)

(Bild: rl)