

haus technik .ch

März 2020

Kantonsapotheke Zürich:
Optimierung und Wartung

Seite 16

«marché@work»:
Der Marché im eigenen Lager

Seite 6

Siedlung Wohnglück Hegi:
Wärme aus gutem Grund

Seite 18

meier
tobler

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





Geschätzte Leserinnen und Leser

Die Energiewende 2050 ist auch für uns ein zentrales Thema. In verschiedenen Berichten in dieser Ausgabe gehen wir vertieft darauf ein – zum Beispiel in den Interviews mit Thomas Jud vom Bundesamt für Energie und Konrad Imbach, Geschäftsleiter Gebäudeklima Schweiz. Gerade in der Wärmeerzeugung sind wir dank unserem langjährigen Know-how und den innovativen Produkten bestens für die Herausforderungen der nächsten Jahre vorbereitet. Mit unseren sechs neuen Kompetenz-Centern Wärmeerzeugung (Seite 8) bündeln wir dies noch gezielter, um unsere Kunden noch besser unterstützen zu können.

Näher bei den Kunden sind wir auch dank «marché@work». Wir sind erfreut darüber, dass dieses Konzept bei unseren Kunden bestens ankommt und unsere beiden Mitarbeitenden Bianca Nikees und Sebastiano Coffa mit viel Engagement für die flächendeckende Umsetzung unterwegs sind (Seite 6).

Sie sehen, wir sind mit viel Aufbruchsstimmung im Jahr 2020 und Richtung 2050 unterwegs und freuen uns, gemeinsam mit Ihnen viel zu erreichen.

Martin Kaufmann, CEO



8
Geballte
Kompetenz



12
Einen
einheitlichen
Vollzug
erreichen

«Wir stehen partnerschaftlich und verbindlich für unsere Kunden im Einsatz»



Guter Start ins 2020: Martin Kaufmann ist zufrieden, dass die Verbesserungsmaßnahmen greifen. (Bild: rl)

2020 soll für Meier Tobler ein erfolgreiches Jahr werden. Dies ist das erklärte Ziel von CEO Martin Kaufmann, der die Leitung des Unternehmens per 1. September seinem Nachfolger Roger Basler übergibt (siehe Kasten). Im Interview erklärt er, wo er in den nächsten Monaten Prioritäten setzen will. Zudem gibt Martin Kaufmann Auskunft, wie sich das Unternehmen innerhalb der nationalen Energiewende als Partner positioniert und die Zukunft der Haustechnikbranche aktiv mitgestaltet.

haustechnik.ch: Martin Kaufmann, wie ist Meier Tobler ins neue Jahr gestartet?

Martin Kaufmann: Das Jahr hat für uns gut angefangen. Nachdem wir 2019 mit einigen Schwierigkeiten zu kämpfen hatten, spüren wir jetzt, dass die eingeleiteten Verbesserungsmaßnahmen greifen und wir wieder alle Kraft unseren Kundinnen und Kunden widmen können.

Welche Ziele haben Sie sich dieses Jahr gesetzt?

Die Kundennähe steht für alle Mitarbeitenden ganz klar im Mittelpunkt. Wir wollen unseren Kunden neben den besten Produkten vor allem topkompetente Dienstleistungen bieten. Dazu gehören insbesondere die partnerschaftliche Beratung sowie die höchste Verbindlichkeit und Zuverlässigkeit in der Logistik und im Service.

Die Schweiz will 2050 CO₂-neutral sein, dafür müssen gemäss Bundesamt für Energie unter anderem jedes Jahr 30'000 fossil betriebene Heizungen durch neue, alternative Energiesysteme ersetzt werden. Wie beteiligt sich Meier Tobler am Erreichen dieses Ziels?

Es ist allen Beteiligten in der Politik und in der Branche klar, dass dies sehr hochgesteckte Ziele sind. Hier sind wir alle

gefordert. Von unserer Seite her wollen wir unsere Geschäftskunden, sprich unsere Installateure, sowie unsere Privatkunden mit Beratung und Kompetenz unterstützen. Dazu gehört auch, ihnen alternative Wärmeerzeuger näherzubringen und ihnen deren Vorteile aufzuzeigen. Wir haben sowohl das Know-how als auch die Produkte, um die Energiewende zu schaffen. Zusätzlich investieren wir in die Ausbildung sowie in technische Lösungen, damit gerade auch unsere Mitarbeitenden im Service aus erster Hand bei einer bevorstehenden Heizungserneuerung eine kompetente Beratung anbieten können.

Was kann Meier Tobler unternehmen, um den Einsatz alternativer Energien bei der Wärmeerzeugung zu intensivieren? Müsste nicht auf den Verkauf von fossilen Wärmeerzeugern verzichtet werden?

Ich bin überzeugt, dass dies der Markt regeln wird. Es braucht einen guten Mix aus politischen Rahmenbedingungen einerseits und attraktiven Produkten und Lösungen unsererseits. Bei einer Entscheidung für eine Erneuerung ist immer auch die Finanzierung ein Thema, da muss man schon realistisch bleiben. Am Schluss entscheidet sich der Liegenschaftsbesitzer für eine bezahlbare und ökologisch sinnvolle Variante – das kann in Zukunft auch ein bivalentes System sein.

Wo sehen Sie heute die grössten Probleme beim Ersatz von fossil betriebenen durch alternative Systeme?

Ein grosses Problem besteht meines Erachtens im Bereich Mietwohnungen. Hier fehlen die Anreize, damit Gebäudebesitzer in nachhaltige Systeme investieren. Während sie die Energiekosten auf Mieterinnen und Mieter überwälzen können, lassen sich Investitionen in neue Anlagen nicht auf die Mieterschaft übertragen. Damit wird bei einer Erneuerung oft einfach die günstigste Variante gewählt, was zurzeit oft noch fossil befeuerte Systeme sind.

Was raten Sie einem Privatkunden, der sein fossil betriebenes System erneuern möchte und noch unentschieden ist?

Unsere Aufgabe ist es, ihm alle Möglichkeiten aufzuzeigen. Und dazu gehört auch, ihn über die Kosten zu Beginn und über die Lebensdauer der Anlage hinweg aufzuklären. Hier zeigt sich zudem, dass alternative Wärmeerzeuger zwar zuerst mehr Investitionen benötigen, sich langfristig aber lohnen. Am Schluss entscheidet auch hier der Liegenschaftsbesitzer.

Wärmepumpen gelten zurzeit als die wichtigste Technologie, um die Energiewende zu schaffen. Wie positioniert sich Meier Tobler im Wärmepumpen-Zeitalter?

Mit unseren sechs neuen Kompetenz-Centern Wärmeerzeugung sind wir in allen Regionen der Schweiz noch näher und schneller bei den Kunden. Damit wollen wir diesen Bereich weiter massiv stärken. Neben der persönlichen Beratung, der hohen Systemkompetenz und unserem breiten Dienstleistungsangebot, zu dem auch unsere schweizweite Serviceorganisation gehört, verfügen wir über ein komplettes Sortiment mit unterschiedlichsten Wärmepumpen. Zudem bieten wir mit «smart-guard» auch ein bestes funktionierendes Fernüberwachungssystem an, das für noch mehr Sicherheit und Effizienz sorgt.

Mit welchen weiteren Innovationen will Meier Tobler seine Kunden überzeugen?

Dank der Zusammenarbeit mit Agrola bieten wir komplett aufeinander abgestimmte Systeme aus Wärmepumpen und Photovoltaik an. Künftig wird «die Haustechnik als Gesamtsystem» eine immer wichtigere Rolle spielen. Die einzelnen

Roger Basler übernimmt die Geschäftsleitung



Am 25. Februar hat Meier Tobler bekanntgegeben, dass Roger Basler per 1. September 2020 die Geschäftsleitung vom jetzigen CEO Martin Kaufmann übernimmt. Um einen nahtlosen Übergang der Führung zu gewährleisten, wird Martin Kaufmann bis dahin weiterhin die exekutive Gesamtverantwortung für die Meier Tobler Gruppe tragen und dem Unternehmen auch danach in beratender Funktion zur Verfügung stehen. Roger Basler ist seit 2013 als CEO der Franke Water Systems AG für das weltweite Sanitärgeschäft der Franke Gruppe mit 1400 Mitarbeitenden verantwortlich. Vor seinem Wechsel in die Gebäudetechnik stand er als CEO von Heineken Schweiz, als Managing Director Europe von Dyson sowie als Managing Director von Red Bull Schweiz im Einsatz.

Komponenten kommunizieren miteinander und ergänzen sich gegenseitig – da sind wir mit unserem Sortiment bestens aufgestellt.

Sie sprechen das Sortiment an. Das Handelsgeschäft ist für Meier Tobler ein wichtiges Standbein. Wo setzen Sie da Prioritäten?

Hier passen wir uns ebenfalls den Bedürfnissen unserer Kunden an und bieten ihnen dank unserer Multichannel-Strategie mit Marchés, e-Shop und Bestellungen über den Verkauf optimale Auswahlmöglichkeiten an. Und auch da haben wir verschiedene Innovationen entwickelt, die es unseren Kunden noch einfacher machen, die von ihnen gewünschten Produkte zu erhalten. Dazu gehören etwa der Marché-Kurierdienst oder «marché@work».

Welche Wünsche haben Sie für das noch junge Jahr 2020?

Wie zu Beginn bereits erwähnt, wollen wir unseren Kundinnen und Kunden beweisen, dass wir zu 100 Prozent für sie da sind. Ich wünsche mir, dass gerade auch ehemalige oder inaktive Kunden uns wieder herausfordern. Damit wollen wir aufzeigen, dass wir für unsere Kunden partnerschaftlich und zuverlässig im Einsatz stehen. Testen Sie uns! (e)

Der Marché im eigenen Lager



Für Remo Hofmann, Projektleiter bei der Reinhard Haustechnik AG, bedeutet «marché@work» eine grosse Erleichterung. (Bilder: rl)

Bei Meier Tobler fahren heute manche Kunden nicht mehr so oft in den Marché – denn sie haben diesen neu im eigenen Betrieb. Mit «marché@work» bietet Meier Tobler eine neue Dienstleistung an, welche die Arbeit im Alltag noch einfacher und schneller macht. Bei der Reinhard Haustechnik AG in Sarnen OW ist der Marché bereits eingezogen – ein Augenschein vor Ort.

Es ist ein kalter Novembertag, der Marché von Meier Tobler zieht bei der Reinhard Haustechnik AG in Sarnen ein. Das zeigt sich nicht zuletzt daran, dass mehrere der vorhandenen Gestelle mit neuen Beschriftungen versehen werden. Auf den einzelnen Klebeetiketten sind der jeweilige Artikel sowie der dazugehörige Barcode abgebildet. Alles ist schön geordnet, und es sieht tatsächlich fast wie in einem Marché aus. «Das ist auch die Idee», lacht Bianca Nikees, «der Marché kommt zum Kunden und sorgt somit für viel Erleichterung und mehr Effizienz im Alltag. Und gerade auch in abgelegenen Regionen, fern vom nächsten Marché, kommt unsere Dienstleistung besonders gut an.»

Die Bernerin steht seit vergangenem September bei Meier Tobler als Projektleiterin im Aussendienst Marché im Einsatz und sorgt bei vielen Kunden im Mittelland dafür,

Selten zusammen unterwegs, aber immer im Kontakt: Bianca Nikees und Sebastiano Coffa.

Aufgeräumt und neu etikettiert: Artikel im «marché@work»-Lager in Sarnen.



dass der Marché im Lager oder in der Werkstatt ankommt. Ausnahmsweise ist an diesem Tag auch ihr Pendant aus der Region Nord/Ost dabei, Sebastiano Coffa. Er ist bereits ein alter Hase in der Marché-Welt – ist er doch schon seit 15 Jahren im Unternehmen und stand zuletzt als Marché-Leiter in Urdorf ZH im Einsatz. Im letzten September hat er in den neuen Marché-Aussendienst gewechselt und ist seither ebenfalls in «marché@work»-Mission unterwegs.

Keine Hexerei

Dass der Marché zum Kunden komme, sei überhaupt keine Hexerei, bestätigt Bianca Nikees: «Erster Ansprechpartner beim Kunden ist aber immer der zuständige Kundenberater im Aussendienst, hier zum Beispiel Marcel Bürgler. Er schlägt dem Kunden die neue Dienstleistung vor und klärt mit ihm auch das gesamte Sortiment ab. Erst dann kommen wir zum Einsatz.» Beim Ersttermin werde es dann schon konkret, führt Sebastiano Coffa aus: «Wir drucken im Vorfeld alle Etiketten aus und nehmen sie mit. Beim Kunden bringen wir sie an und erklären ihm auch das gesamte System.» Voraussetzung sei eigentlich nur, dass der e-Shop von Meier Tobler genutzt werde. «Der Kunde erhält dann einen Scanner, mit dem er den jeweiligen Artikel einlesen und ihn somit automatisch auf seine Bestellung transferieren kann.» Nach dem Auslösen der Bestellung erfolge der weitere Prozess wie gewohnt – und die gewünschten Produkte würden bereits am Tag darauf geliefert.

Nach drei Wochen erfolgt gemäss Bianca Nikees die nächste Kontaktaufnahme: «Wir erkundigen uns, wie alles läuft und ob der Kunde zusätzliche Etiketten benötigt – und je nachdem gehen wir nochmals vorbei oder schicken ihm die Etiketten zu.» Auch danach bleibe man im Kontakt, ergänzt Sebastiano Coffa, «spätestens nach einem halben Jahr rufen wir wieder an oder melden uns, wenn wir vom Kundenberater eine entsprechende Nachricht erhalten».

Viel Zeit gespart

Zufrieden mit der «marché@work»-Einrichtung in Sarnen ist in erster Linie aber nicht das Aussendienst-Duo von Meier Tobler, sondern vor allem der Kunde selbst. «Eine

«Der Marché kommt zum Kunden und sorgt somit für viel Erleichterung und mehr Effizienz im Alltag.»

entscheidende erste Motivation für uns war es, dank dieser Umstellung bei uns im Lager endlich für mehr Ordnung zu sorgen», erklärt Remo Hofmann, Projektleiter bei der Reinhard Haustechnik AG. «Dank der genauen Beschriftung der Regale ist es nun für alle Mitarbeitenden ganz klar, was sich am jeweiligen Ort im Gestell zu befinden hat.» Und sobald die Artikel im entsprechenden Fach zur Neige gehen, könne man sofort wieder neue bestellen. «Das ist ein weiterer grosser Vorteil für mich: Statt bei jedem Artikel zuerst die Artikelnummer herauszusuchen oder aufzuschreiben, kann ich mit dem Scanner alles einfach einlesen – da habe ich statt 15 nur noch 5 Minuten, das ist viel effizienter.» Besonders gefreut habe er sich auch, dass er für die gesamte Einführung eine einzige Ansprechperson zur Seite hatte: «Bianca Nikees hat alles bestens organisiert, und wir konnten die ganze Beschriftung zeitnah und mit wenig Aufwand umsetzen.»

Für Bianca Nikees und Sebastiano Coffa geht es bereits wieder weiter – die nächsten Kunden warten. «Wir freuen uns sehr, dass unsere Dienstleistung so gut ankommt», sagt die Berner Aussendienstmitarbeiterin beim Abfahren, «darum schauen wir auch, dass wir alle Anfragen in kürzester Zeit erledigen und den «marché@work» zu ganz vielen Kunden bringen können.» (el)

 meiertobler.ch/marché@work

Geballte Kompetenz



Vereintes Know-how an einem Tisch (v. l. n. r.): Marcel Bongni, Reto Hug, José Pérez, Stefan Burri, Thomas Rothenbühler, José Rodriguez Guerra, Cédric Grunder, Sven Zimmermann und René Saner. (Bilder: rl)

Jahrzehntelange Erfahrung, riesiges Know-how und ein optimales Zusammenspiel aller Expertinnen und Experten – davon profitieren bei Meier Tobler Installationskunden, Planer und Endkunden gleichermaßen. Mit sechs neuen Kompetenz-Centern Wärmerezeugung in der ganzen Schweiz wird nun alles noch besser gebündelt, um allen Kunden und Partnern die bestmöglichen Haustechniklösungen zu bieten.

Sechs sogenannte Kompetenz-Center Wärmerezeugung hat Meier Tobler seit Anfang Jahr ins Leben gerufen. Diese verteilen sich auf die ganze Schweiz: Vier davon sind in der Deutschschweiz angesiedelt, je eines in der Romandie und im Tessin.

Alle sechs Kompetenz-Center Wärmerezeugung sind gleich aufgebaut, eines davon hat seinen Sitz in Bern. Reto Hug, Leiter Verkauf Region Mittelland, hat ad interim auch die Teamleitung des Kompetenz-Centers Mittelland übernommen: «Wir wollen damit die Regionen stärken und ein enges Netzwerk von Planern, Installateuren und Endkunden aufbauen. Damit entsprechen wir auch der aktuellen Marktdynamik und können so noch mehr auf die Bedürfnisse unserer Kunden eingehen.» Ziel sei es dabei immer, «dass wir unseren Kunden die bestmögliche Qualität bei unseren Dienstleistungen und Produkten anbieten können. Dabei profitieren wir auch von unseren leistungsfähigen Partnern, die gerade bei der Entwicklung neuer Technologien über ein grosses Potenzial verfügen.»

Intern sei es besonders wichtig, dass alle Beteiligten noch stärker als früher aus allen Abteilungen und Bereichen zusammenkommen, um sich zu besprechen und auszutauschen, wenn es um die Umsetzung eines neuen Projekts

«Wir wollen damit die Regionen stärken und ein enges Netzwerk von Planern, Installateuren und Endkunden aufbauen.»

gehe. Im Alltag sei es aber klar, dass nie alle Beteiligten im direkten Kontakt mit dem Kunden stehen, sondern dieser jeweils nur einen Ansprechpartner habe, «der im Team alles koordiniert und sich von seinen Kolleginnen und Kollegen das jeweilige Know-how abholt».

Zusammen an einem Tisch

Um den Aufbau des Kompetenz-Centers zu illustrieren, hat Reto Hug fast seine ganze Crew in einem Sitzungszimmer bei Meier Tobler in Bern an einem Tisch versammelt. In erster Linie stehe natürlich der Verkaufsberater im direkten Kontakt mit dem Installationskunden: «Das sind bei uns in Bern Thomas Rothenbühler und Roger Eyholzer.» Eine wichtige Rolle nehmen bei jedem Projekt die Ingenieurberater ein – in diesem Fall Stefan Burri und René Saner: «Sie haben die Erfahrung im Umgang mit technisch komplexen Anlagen, betreuen Projekte von A bis Z und holen die rich-

tigen Personen an Bord.» Diese stammen gemäss Reto Hug aus dem Verkaufsdienst, der die technische Unterstützung liefert und vieles für die Umsetzung vorbereitet. «Ganz wichtig ist für uns auch, dass wir unsere Verantwortlichen vom Service von Anfang an dabei haben», erklärt Reto Hug, «sie sind es, die nach der Umsetzung des Objektes die Anlage betreuen und für den Kunden jeweils die Ansprechperson sind.»

Mehr Erfahrungsaustausch

Mit der Schaffung der Kompetenz-Center Wärmezeugung wird gemäss Reto Hug der Wissenstransfer innerhalb der Teams, aber auch innerhalb des ganzen Unternehmens verbessert. «Entsprechend wichtig sind zusätzlich auch die Kontakte zum Product Management.» Die sechs Kompetenz-Center seien regional funktionierende Kundenbetreuungs-Teams, die sich regelmässig miteinander austauschen, «so dass unsere Kolleginnen und Kollegen überall in der Schweiz sofort von den Erfahrungen aus Projekten aus anderen Regionen profitieren». Dazu werde in einem zweiten Schritt eine digitale Plattform geschaffen, um den Erfahrungsaustausch noch schneller und direkter zu machen.

Austausch heisst gemäss Reto Hug, immer wieder vor Ort zu sein und sich auch nach Abschluss eines Projektes einzelne Aspekte nochmals vor Augen zu führen. Vertreter aus dem Kompetenz-Center haben sich darum nach der Sitzung in Bern bei einer Anlage im nahen Schönbühl getroffen. «Wir haben hier ein komplexes hybrides System mit drei Wärmepumpen und zwei Ölbrennern umgesetzt, das nicht alltäglich ist», erklärt Reto Hug. «Wir können so unsere Erfahrungen festhalten, auch um uns laufend zu verbessern.» Dabei sei insbesondere das Feedback von den Installations- und Endkunden entscheidend, betont er abschliessend: «Ihre Rückmeldungen bringen wir wieder zurück ins Team. Dies gibt uns die Möglichkeit, unsere Arbeiten und die Abläufe zu überprüfen, anzupassen und unsere Qualität weiter zu steigern.» (el)



Besprechung vor Ort (v. l. n. r.): Reto Hug, Thomas Rothenbühler, Stefan Burri, José Rodriguez Guerra und Marcel Bongni.

Produktneuheiten



Ein Neuer gibt Gas

Die Oertli Gas-Stand-Brennwertkessel der Baureihe GSC150 ersetzen die Vorgängerfamilie DTG130 und überzeugen mit einigen Neuerungen. Die verbesserte Funktionalität, eine einfach umzusetzende Installation, die unkomplizierte Wartung sowie die Integration des neuen Regelsystems OetroCom-3 geben den Takt vor für eine neue Generation von Gaskesseln.

In der neuen Baureihe GSC150 der Oertli Gas-Stand-Brennwertkessel sind vier Typen unterschiedlicher Leistung im Gas-Sortiment von Meier Tobler erhältlich: GSC150-45, -65, -90 und -115. Sie erreichen eine Wärmenennleistung im Bereich zwischen 9,1 und 109,7 Kilowatt bei 50/30 Grad und ermöglichen so einen Wirkungsgrad von bis zu 110,6 Prozent. Schon von aussen ist sichtbar, dass es sich um eine rundum neue Typenfamilie handelt. Das Design wurde modern, funktionell und kompakt gestaltet. Dank der soliden Metallkonstruktion sind die Geräte bestens gegen äussere Einflüsse geschützt. Die Steuerung ist für die einfache Bedienung in einem Satelliten oben auf dem Gehäuse angebracht. Wie schon bei der Reihe GMC3000 und beim GMR6160 ist auch bei der GSC150-Familie standardmässig die OetroCom-3-Regelung eingebaut, die internetfähig ist und sich damit über eine App bedienen lässt. Zudem sind standardmässig drei Mischerkreise und Kaskaden mit bis zu acht Kesseln möglich.

Zusatzoptionen, die überzeugen

Verschiedene Zusatzoptionen ergänzen die vier Brennwertkessel GSC150. Spezifisch passende hydraulische Weichensets sorgen für die Trennung, Entlüftung sowie für die magnetische Schlammabscheidung. Die sich so ergebende Doppelmodulation aus Brenner und modulierender Primärpumpe ergibt einen optimalen Wirkungsgrad. Die Weiche wird mit einer vorkonstruierten, perfekt passenden Gehäuseerweiterung geliefert. Dasselbe gilt auch, wenn als kessel-spezifische Option das Plattenwärmetauscher-Set zusätzlich installiert wird. Damit lässt sich eine Anlagenentkopplung erzeugen, die eine bessere Wasserqualität im Kessel und einen hohen Systemdruck von 4 bis 16 Bar ermöglicht. Auch hier gibt sich eine Doppelmodulation. (el)

 meiertobler.ch/gsc150



Einfach zu warmem Wasser

Mit den vier neuen Aquanova Frischwasserstationen lässt sich Brauchwasser einfach, platzsparend, energieeffizient und hygienisch erwärmen. Dies erfolgt im Durchflussprinzip direkt ab der Trinkwasserleitung, wobei als Wärmequellen Solaranlagen, Wärmepumpen, Ölbrennwert-, Gasbrennwert- oder Festbrennstoffkessel genutzt werden.

Nicht auf Vorrat, sondern direkt ab der Trinkwasserleitung: Die vier neuen Aquanova Frischwasserstationen erwärmen Brauchwasser bedarfsgerecht und nur so viel davon, wie benötigt wird. Das ist nicht nur punkto Hygiene ein Plus, sondern auch was die Effizienz betrifft. Die innovative Prägung der kleinen Plattenwärmetauscher und die intelligente Regeltechnik sorgen dabei für ein optimiertes Strömungsverhalten, konstante Temperaturen und eine hohe Energieeffizienz. Die unten angebrachten Heisswasseranschlüsse, die dadurch erreichten hohen Turbulenzen und die Wand-schubspannung zwischen den Wärmetauscherplatten verhindern zudem eine starke Verkalkung.

Frei wählbare Quelle

Als Wärmequellen kommen neben dem Pufferspeicher der Heizung etwa Ölbrennwert-, Gasbrennwert- oder Festbrennstoffkessel zum Einsatz sowie zunehmend Solaranlagen und Wärmepumpen. Die Quelle selbst ist bei den Aquanova Frischwasserstationen frei wählbar. Eine grosse Flexibilität und eine höhere Kapazität werden zudem erreicht, indem mehrere Aquanova Frischwasserstationen zu Kaskaden zusammengeschlossen werden.

Da keine eigenen Brauchwasserspeicher nötig sind, beanspruchen die Aquanova Frischwasserstationen wenig Platz. Sie sind leicht, werkseitig vorverdrahtet und werden mit voreingestellter elektronischer Regelung geliefert. Sie sind mit gelöteten Plattenwärmetauschern ausgerüstet, die aus hochwertigem und langlebigem Edelstahl bestehen. Alle Aquanova Frischwasserstationen sind SVGW-zertifiziert und bieten somit Gewähr für eine optimale Funktion und Qualität. (el)

 meiertobler.ch/aquanova



Weniger Salz, weniger Kosten

North Star Wasserenthärter sorgen nicht nur für weiches Wasser, dank der Spar- und Proportionalbesatzung lässt sich auch Salz und damit Kosten sparen. Die Geräte eignen sich bestens für Ein- und Zweifamilienhäuser mit bis zu sechs Personen.

Hartes Wasser verursacht im Alltag verschiedene Probleme: Kalkablagerungen, Einschränkung der Lebensdauer und Effizienz von Geräten, Verringerung der Wirkung von Wasch- und Reinigungsmitteln sowie Kalkflecken auf Oberflächen. Der Wasserenthärter North Star entfernt gezielt und effizient Kalzium und Magnesium aus dem Wasser und sorgt somit für angenehm weiches Wasser. North Star wird durch EcoWater, den Weltmarktführer im Bereich der Wasserenthärtung, hergestellt. Die zu 95 Prozent in den USA produzierten Geräte bestechen dabei durch ihre hohe Qualität.

Weiterentwickelte Technologien

Die moderne Technologie von North Star ermöglicht eine Spar- sowie eine Proportionalbesatzung. Dies bedeutet einen niedrigeren Salzverbrauch und geringere Kosten. Auf dem intuitiv bedienbaren Display werden die verbleibende Enthärtungskapazität, die Regeneriersalzmenge und der effektive Wasserverbrauch angezeigt, was die Anwendung im Alltag weiter vereinfacht. Verbessert wurde auch der Wasserdurchfluss: Die Stüttschicht aus gewaschenem Quarzkies ermöglicht eine maximale Nutzung der Ionenaustauschkapazität des Harzes.

Die North Star Wasserenthärter gibt es in der Ausführung North Star Ökosoft 15, die ab Frühling 2020 auch SVGW-zertifiziert ist, und North Star 17. Weiter ist mit dem Modell North Star Hybrid auch eine Ausführung mit Aktivkohlefilter erhältlich. Damit lassen sich selbst Mikroverunreinigungen wie Medikamenten- oder Pestizidrückstände herausfiltern, die in Kläranlagen in der Schweiz ohne weiteres durchgehen würden. (el)



Zuverlässige Effizienz

Die erfolgreichen Präzisionsklimaschränke Stulz CyberAir 3 werden durch eine weiterentwickelte, neue Modellserie abgelöst. Die CyberAir 3PRO Klimaschränke stehen für maximale Zuverlässigkeit und Effizienz, wenn es um die Kühlung von Rechenzentren geht.

Bereits mit dem Präzisionsklimaschrank CyberAir 3 hat Stulz für neue Massstäbe bei der Kühlung von Rechenzentren gesorgt. Jetzt kommt das Nachfolgemodell CyberAir 3PRO auf den Markt, das technologisch weiter verbessert wurde und eine maximale Kälteleistung bei minimaler Stellfläche bietet. Dank dem optimierten Gerätedesign lassen sich maximale EER- und minimale AER-Werte erreichen.

Die neuen Modelle der PRO-Serie sind in einem Leistungsbereich zwischen 22 und 260 Kilowatt erhältlich. Es gibt sie mit fünf verschiedenen Kältesystemen: luftgekühlt (A, AS), kaltwassergekühlt (CW), mit indirektem Free Cooling (GE, GES), wassergekühlt (G) sowie als ACW- oder GCW-System (Dual Fluid). Sie sind in elf verschiedenen Grössen verfügbar. Der EC-Ventilator «Radical» der neusten Generation bietet dabei höchste Effizienz und Zuverlässigkeit.

Up- oder Downflow

Beim CyberAir 3PRO DX kommen drei verschiedene Kältemittel zum Einsatz: R407c, R410A und R134a. Die Standardmodelle sind jeweils als Downflow- und als Upflow-Variante erhältlich. Bei der ASR-Baureihe befinden sich die Ventilatoren in einer separaten Einheit im Doppelboden – damit werden Turbulenzen, Geräusche sowie Druckverluste reduziert. Dies alles führt zu einer spürbaren Einsparung beim Stromverbrauch bei gleicher Leistung.

Verschiedene DX-Modelle bieten zudem mehr Kapazität an. Einige verfügen neu über zwei Kompressoren (Kältekreis 1: EC-Kompressor, Kältekreis 2: Scroll-Kompressor) zur stufenlosen Leistungsregulierung. Die Modelle mit indirektem Free Cooling wurden ebenfalls optimiert – mehr Effizienz lässt sich dank dem stufenlos drehzahlregulierten EC-Kompressor erreichen. (el)



Konrad Imbach, Geschäftsleiter
Gebäudeklima Schweiz, beim
Interview in der Umwelt Arena
in Spreitenbach. (Bilder: rl)

«Wir sind zuversichtlich, einen einheitlichen Vollzug zu erreichen»

Luft-Wasser-Wärmepumpen stellen eine ideale Möglichkeit dar, fossil betriebene Heizsysteme zu ersetzen und die Klimaziele 2050 zu erreichen. Dennoch gibt es in der Branche zunehmend Probleme, weil die Lärmschutzverordnung in den Kantonen unterschiedlich und zum Teil verschärft angewandt wird. Konrad Imbach, Geschäftsleiter Gebäudeklima Schweiz, skizziert im Interview die Hintergründe und präsentiert Lösungen.

haustechnik.ch: Herr Imbach, fossil betriebene Heizungen sollen durch alternative Systeme ersetzt werden, zum Beispiel mit Wärmepumpen. Offenbar gibt es nun aber gerade bei Luft-Wasser-Wärmepumpen zunehmend Probleme, weil Kantone und Gemeinden deren Einsatz aufgrund von Einwänden aus Lärmschutzgründen erschweren oder gar verhindern. Was genau geht da seit einiger Zeit vor?

Konrad Imbach: Mit der Lärmschutzverordnung, kurz LSV, haben wir eine gesetzliche Vorgabe, wie laut ein Gerät sein darf. Bei Luft-Wasser-Wärmepumpen stellt der Luftschall ein Problem dar. Und dabei handelt es sich vor allem um aussen aufgestellte Wärmepumpen respektive Split-Anlagen. Nur schon die Vorgaben der Schallschutzverordnung zu erreichen, ist sportlich. Dazu braucht es einen Schallnachweis, wobei verschiedene Faktoren eine Rolle spielen. Zum Beispiel die Platzierung des Gerätes, die Distanz zum Nachbarn und vor allem der Nachtbetrieb der Anlage. Das ist die grundsätzliche Herausforderung, die man aber mit einer guten Planung bewältigt. Im Nacht- oder Flüstermodus wird die Wärmepumpe in der Leistung reduziert. Dieser Wert ist dann auch relevant und darf in der Nacht nicht überschritten werden.

Die Schallschutzverordnung, klare Vorgaben – wieso gibt es nun Probleme?

Man hat gemerkt, dass einige Hersteller etwas grosszügig damit umgehen, wie sie ihre Werte deklarieren. Zudem gab es in der Vergangenheit keine einheitlichen Messwerte, so dass verschiedene Hersteller dies unterschiedlich handhabten. Grundsätzlich muss man ein Gesuch eingeben, um einen sogenannten Lärmschutznachweis zu erhalten. Es ist eine Selbstdeklaration, bei welcher der maximale Schallpegel deklariert wird. Dabei muss beachtet werden, dass 100 Prozent Leistung nicht auch 100 Prozent Schall bedeuten. Dieser Maximalwert wird vielleicht schon bei 70 Prozent Leistung erreicht. Zusätzlich muss der Flüstermodus deklariert werden.

Und was waren die Folgen dieser Deklarationsprobleme?

Der Bund hat die Grenzwerte gesenkt. Hinzu kam ein Bundesgerichtsentscheid, der das sogenannte Vorsorgeprinzip eingeführt hat. Damit können noch weitere Massnahmen zum Lärmschutz getroffen werden. Allerdings ist dies sehr schwammig formuliert, so dass vieles dabei Interpretations-

sache ist. Entsprechend verlangen Kantone und Behörden seither zusätzliche Schallreduktionsmassnahmen, was zu verschiedenen Anforderungen und unterschiedlichen Auslegungen führt. Dazu gehört auch, dass man den Kunden teilweise vor sich selbst schützen will. Es geht nicht mehr nur darum, wie stark die Beschallung des Nachbarn ist, sondern auch darum, in welcher Form der Betreiber selbst dem Schall ausgesetzt ist.

Wird es so nicht fast unmöglich, Luft-Wasser-Wärmepumpen einzusetzen?

Dieser Umstand ist für die Branche definitiv ein Thema. Darum sind wir in Kontakt mit dem Cercle Bruit Schweiz. Das ist die Vereinigung der Fachspezialisten der Kantone, die sich mit dem Lärmschutz auseinandersetzen. Mit ihnen suchen wir eine Lösung, damit wir einen harmonisierten Vollzug erreichen. Wie üblich in der Schweiz, ist der Vollzug kantonal geregelt. Jeder Kanton kann die Vorgaben nach seinen Vorstellungen umsetzen – was zu Diskussionen und Unsicherheiten seitens der Hersteller, Installateure und Endkunden führt. Manchmal entsteht der Eindruck, dass einiges ziemlich individuell ausgelegt wird. Das führt so weit, dass Endkunden sich so eingeschränkt fühlen, dass sie sich angesichts der Kosten und des Aufwands für eine andere Lösung entscheiden und nicht selten wieder eine Heizung mit fossilen Brennstoffen wählen.



Klare Vereinbarungen statt Spielraum für Interpretationen fordert Konrad Imbach beim Gespräch.

«Es geht nicht mehr nur darum, wie stark die Beschallung des Nachbarn ist, sondern auch darum, in welcher Form der Betreiber selbst dem Schall ausgesetzt ist.»

«Die Geräte, die bei uns zum Einsatz kommen, entsprechen den internationalen Normen und sind auf dem europäischen oder weltweiten Markt zugelassen.»

Müsste man dann nicht die Lärmschutzverordnung grundsätzlich reformieren?

Keine Chance – das ist politisch nicht umsetzbar. Aber es ist schon so, wir bewegen uns in einem direkten Widerspruch: Einerseits will der Bund mit der Energiestrategie 2050 bestimmte Ziele erreichen, auf der anderen Seite wird dies in gewissen Kantonen im Vollzug erschwert oder gar verunmöglicht. Die Problematik mit den Luft-Wasser-Wärmepumpen ist dabei ein gutes Beispiel.

Wäre es nicht angebracht, schweizweit dieselben Gesetze anzuwenden – der Schall ist in Basel ja derselbe wie im Wallis?

Ja, das ist so. Aber wie gesagt, der Vollzug ist kantonal geregelt. Wir kennen die unterschiedlichen Umsetzungen zum Beispiel auch von den MuKEn her.

Wer sind in der Schweiz eigentlich die massgeblichen Akteure, die gerade im Fall von Wärmepumpen den Ton angeben?

Da ist einerseits das Bundesamt für Umwelt, welches für die Lärmschutzverordnung zuständig ist. Dazu kommen die Kantone mit ihren Fachstellen, die den Vollzug umsetzen. Und es gibt den Cercle Bruit, der versucht, das Ganze zu koordinieren. Auf der anderen Seite sind wir von der Branche mit Gebäudeklima Schweiz und der Fachvereinigung Wärmepumpen Schweiz involviert.

Worüber wird unter all diesen Beteiligten diskutiert?

Oft geht es um Grenzwerte, über die wir verhandeln. Dabei hören wir immer, dass wir uns mehr für leisere Geräte einsetzen müssten. Man darf allerdings nicht vergessen, dass jede zusätzliche Massnahme auch wieder mit Kosten verbunden ist. Die Geräte, die bei uns zum Einsatz kommen, entsprechen den internationalen Normen und sind auf dem europäischen oder weltweiten Markt zugelassen. Wenn wir nun in der Schweiz verschärfte Anforderungen haben, dann müssen die Wärmepumpen für den Schweizer Markt extra so konfektioniert werden, was zu einer Verteuerung führt.

Was können Sie seitens der Branche in diesen Verhandlungen einbringen?

Die Branche hat zum Beispiel eine Web-Applikation entwickelt, mit welcher der Lärmschutznachweis errechnet werden kann. Dieser basiert auf den Informationen der Hersteller und den individuellen Parametern des jeweiligen

Projektes. Wir arbeiten nun daran, dass sämtliche Kantone diese Berechnung akzeptieren, was es für die Branche schon wieder einfacher machen würde. Ziel davon ist, dass sich alle Behörden daran halten und die Regeln nicht individuell wieder verschärfen. Letzten November haben wir gemeinsam ein Reglement für diese Applikation verabschiedet. Wir sind zuversichtlich, damit einen einheitlichen Vollzug zu erreichen.

Wurden in den letzten Jahren die Geräte nicht immer leiser?

Grundsätzlich werden sie leiser, alle Hersteller arbeiten intensiv daran. Zusätzlich sind Massnahmen eingeleitet worden, um den Schall zu vermindern, etwa mit Schallschutzhauben. Ausserdem kam die Inverter-Technologie dazu, mit der Wärmepumpen nicht auf voller Leistung fahren und somit weniger Lärm entsteht. Für uns ist es jedoch wichtig, dass solche Verbesserungen in einem erträglichen finanziellen Rahmen bleiben. Bei der Betrachtung der Schallproblematik dürfen drei grundsätzliche Faktoren nicht vergessen werden: Erstens muss man feststellen, dass wir betreffend Lärm in den letzten Jahren alle sensibler geworden sind. Zweitens gab es in den letzten Jahren bei den Luft-Wasser-Wärmepumpen eine Entwicklung von innen aufgestellten zu mehr aussen aufgestellten Geräten respektive Split-Anlagen. Das hatte auch damit zu tun, dass die Wärmepumpen günstiger werden mussten. Und nicht zuletzt spielt die verdichtete Bauweise in der Schweiz eine wichtige Rolle.

Können Sie uns ein Beispiel aus der Praxis nennen, inwiefern Endkunden und Installateure von der Verschärfung des Schallschutzes betroffen sind?

Gerade wurde ich über ein Projekt in einer Aargauer Gemeinde informiert, wo sich die Behördenvertreter nur in zweiter Linie für den Abstand zum Nachbarhaus interessierten und innerhalb des Bewilligungsverfahrens hauptsächlich die Eigenschallwerte bemängelten. Das führte schliesslich dazu, dass der Endkunde statt einer Luft-Wasser-Wärmepumpe eine Gasheizung einbaute. Das ist eines von verschiedenen Beispielen, mit denen unsere Branche täglich konfrontiert ist. Und dies kann nicht im Sinn der Energiestrategie 2050 sein.

Was raten Sie Installateuren, wie sie mit solchen Fällen umgehen sollen?

Wir haben dafür neu eine Vereinbarung mit dem Cercle Bruit. Wenn wir die Meldung eines solchen Problemfalles erhalten, suchen wir gemeinsam das Gespräch mit der entsprechenden Behörde. Das funktioniert bis jetzt ganz gut. Aber es ist schon so: Wir reden von 25'000 Wärmepumpen pro Jahr, und wir wollen diese Zahl sogar auf 40'000 steigern – da können wir natürlich nicht bei jedem Projekt einschreiten.

Wieso setzt man nicht einfach mehr Erdsonden-Wärmepumpen ein?

Das ist eine hervorragende Technologie, die aber für viele einfach zu teuer ist. Zudem ist ihr Einsatz aus geologischen Gründen nicht an jedem Standort möglich. Ein weiterer Faktor ist die Zugänglichkeit. Ausserdem benötigen auch Erdsonden-Wärmepumpen eine Bewilligung.

Werden mit diesen Entwicklungen nicht die Ziele der Energiestrategie 2050 torpediert?

Das ist so. Und beides stammt aus demselben Departement, da wäre ein Führungsentscheid nötig. Eine Güterabwägung wäre gefragt: Ist die Energiestrategie wichtiger oder der Lärmschutz? Da reden wir nicht über die Abschaffung

von Grenzwerten, sondern darüber, diese einzuhalten, aber nicht zusätzlich zu verschärfen.

Was unternimmt Ihr Verband, um Gegensteuer zu geben?

In der Technologie werden laufend Fortschritte gemacht, so dass immer bessere Wärmepumpen entwickelt werden. Wir vom Verband definieren zudem die Qualitätsmerkmale, welche diese Geräte erfüllen müssen. Dazu gehört auch die Bereitstellung verlässlicher Daten. Ein wichtiger Faktor von unserer Seite her ist ausserdem die Schulung unserer Fachleute. Mit den Behörden arbeiten wir daran, einen einheitlichen Vollzug zu erreichen. Und auf politischer Ebene bringen wir uns ebenfalls ein.

Wäre es nicht einfacher, nur noch leise Geräte auf den Markt zu bringen?

Natürlich können leisere Geräte entwickelt werden, diese werden aber dann so teuer, dass wir sie nicht mehr verkaufen können. In der Schweiz haben wir zudem mit der Herausforderung zu kämpfen, dass viele Gebäude höher als 800 Meter über Meer liegen und damit mehr Heizleistung benötigt wird, was zu mehr Schall führt. Dazu kommen verschiedene weitere Faktoren, gerade auch bei den Kältemitteln.

Wären zusätzliche Schallschutzmassnahmen nicht die einfachste Lösung, zum Beispiel mit Schallschutzhauben?

Das macht man natürlich – oder mit Schallschutzwänden. Aber warum soll ich eine Schallschutzhaube installieren, wenn es nicht nötig ist. Mit den heutigen Vorschriften braucht es diese eigentlich selten – das wird ja auch bei der Planung berücksichtigt. Ist hingegen der Schallschutz mit der Installation nicht gewährleistet, dann braucht es solche Massnahmen. Aber letztlich geht es beim Kunden auch ums Geld, da spielt der Markt. Lärm ist zudem ein sehr individueller Faktor, der gerade bei nachbarschaftlichen Konflikten oft zum Tragen kommt.

Wie wird sich Ihrer Meinung nach die Wärmepumpen-Technologie in den nächsten Jahren entwickeln, auch gerade bezüglich Schallemissionen?

Betreffend Schallschutz laufen sicher Entwicklungen, um diesen zu optimieren. Aber man muss sehen, dass diese Problematik in der Schweiz aufgrund der verdichteten Bauweise viel wichtiger ist als zum Beispiel im Ausland. Das ist etwas anderes als zum Beispiel in Schweden, wo der Nachbar 100 Meter entfernt wohnt. Entwicklungen gibt es bei den Wärmepumpen aber zum Beispiel auch bei den Kältemitteln, bei den Regelungen sowie durch die Integration der Photovoltaik.

Wärmepumpen kommen in der Schweiz auch aus anderen Richtungen unter Beschuss: Woher soll die Schweiz in Zukunft den saubereren Strom nehmen, um einen Grossteil der Haushalte mit Wärmepumpen zu versorgen?

Das wird sicher in Spitzenzeiten Probleme geben, so dass wir noch mehr Strom importieren müssen. Da stellen wir viel Unsicherheit fest. Aber das geht allen in Europa gleich. Die grosse Herausforderung wird sicher sein, einen schlaunen Energiemix zu finden, bei dem zum Beispiel auch Holzfeuerungen und vermutlich auch ein gewisser Anteil an fossil betriebenen Anlagen eine Rolle spielen werden. Dass wir in den letzten Jahren im Heizungsersatz so viele Wärmepumpen verkauft haben, liegt aber vor allem am Harmonisierten Fördermodell der Kantone (HFM) das zusammen mit dem Bund lanciert wurde. Das hat weder mit Marketing noch mit Ideologie zu tun. Die grosse Masse lässt sich nicht über Ideologien führen, da entscheidet der Markt, sprich die Kosten.



Für Konrad Imbach braucht es nun einen einheitlichen Vollzug.

«Ein grosses Thema werden Netze sein. Wir haben zum Beispiel ein Gasnetz, bei dem wir Energie einspeisen und speichern könnten, Stichwort «Power-to-Gas».»

Ist die Wärmepumpe vielleicht schon bald wieder ein Auslaufmodell? Müsste mehr auf Fernwärme, auf die Brennstoffzellen-Technologie oder auf andere Systeme gesetzt werden?

Nein, sie ist definitiv kein Auslaufmodell. Wärmepumpen sind Teil der Lösung, aber nicht die Lösung selbst. Ein grosses Thema werden Netze sein. Wir haben zum Beispiel ein Gasnetz, bei dem wir Energie einspeisen und speichern könnten, Stichwort «Power-to-Gas». Wir haben die Wärmenetze, da brauchen wir die Wärmepumpen wieder. Auch Fernwärme kann ein Thema sein, gerade in städtischen Gebieten. Eine andere wichtige Entwicklung wird sein, dass man in Zukunft nicht mehr Einzelhäuser anschaut, sondern ganze Quartiere oder Gruppierungen von Gebäuden.

Welches sind die nächsten Schritte von Ihrer Seite her, um die Schallschutzproblematik bei Luft-Wasser-Wärmepumpen zu entschärfen?

Zuerst sicher die Etablierung der Lärmschutznachweis-Applikation. Damit verbunden ist die Kontrolle der Daten der Hersteller. Entscheidend sind aber sicher die Pflege und die Vertiefung der Kontakte zu den Kantonen, wobei dies hauptsächlich über den Cercle Bruit läuft. (el)

Beste Bekannte: Boguslaw Borowik
beim Überprüfen einer der beiden
Carrier 30XW-V1001 HFO. (Bilder: rl)



«Bei einer Wartung gehört auch die Optimierung dazu»

Zwei Carrier 30XW Kältemaschinen von Meier Tobler sorgen am Standort Schlieren der Kantonsapotheke Zürich für starke Kälteleistung. Diese wird vor allem für die Kühlung der Produktionsräumlichkeiten benötigt, in denen Medikamente für die Versorgung der Spitäler des Kantons Zürich hergestellt werden. Um jederzeit ein optimales Funktionieren der Kältemaschinen zu ermöglichen, werden diese einmal pro Jahr durch den Service von Meier Tobler gewartet.

Die beiden Carrier 30XW-V1001 HFO im Untergeschoss der Kantonsapotheke Zürich in Schlieren sind für Boguslaw Borowik beste Bekannte. Der Servicetechniker von Meier Tobler kennt sie in- und auswendig und weiss, was es braucht, wenn jeweils eine Wartung ansteht. Trotz aller Erfahrung und Vertrautheit muss auch er bei seiner Aufgabe genau gemäss Checkliste arbeiten. «Auf drei A4-Seiten ist genau beschrieben, wie ich vorgehen muss», erklärt er. Die beiden Kältemaschinen kommen nacheinander an die Reihe, «pro Gerät benötige ich jeweils rund einen Tag».

Ist alles dicht?

Ein zentrales Element der Wartung stellt die Dichtigkeitsprüfung dar, wie Boguslaw Borowik ausführt. «In den beiden Maschinen kommt dabei mit HFO ein Kältemittel mit einem niedrigen Treibhauspotenzial zum Einsatz.» Für diese Arbeit nimmt er ein Lecksuchgerät zur Hand, mit dem er alle Kältemittelleitungen und alle Übergänge mit Schweissnähten Punkt für Punkt absucht. «Sollte irgendwo nur das

kleinste Leck sein, würde dies sofort registriert.» Als Teil des Sicherheitssystems im Raum sind auch Detektoren angebracht, die bei einem Gasaustritt sofort Alarm schlagen. «Auch diese muss ich überprüfen, dabei handelt es sich um eine reine Sichtkontrolle.» Auf der Checkliste stehen weitere Arbeiten, etwa die Kontrolle der Steuerung, bei der die Parameter überprüft und gegebenenfalls verbessert werden. «Bei einer Wartung gehört auch die Optimierung dazu – obwohl das dann meist nur feine Anpassungen sind.» Ein weiteres Augenmerk gilt den verschiedenen Kreisläufen sowie den Verdichtern, die auszumessen sind.

Während Boguslaw Borowik seiner Arbeit nachgeht, steht auch sonst im Haus alles still. «Das kommt nur einmal im Jahr vor», sagt Markus Müller, verantwortlicher Teamleiter Technik. Weil in der Kantonsapotheke rund um die Uhr ein Notfallbetrieb aufrechterhalten werden muss, finden die technischen Wartungen oder Reparaturen an einem Wochenende von Freitagnachmittag bis Montagmorgen statt. Die Haustechnik sei für die Kantonsapotheke von grösster Wichtigkeit, führt Markus Müller weiter aus, «darum sind von uns jederzeit zwei Personen vor Ort, um eingreifen zu können».

Individuell gefertigte Arzneien

Die Kantonsapotheke in Schlieren übernehme für die Spitäler im Kanton Zürich eine zentrale Funktion, erklärt Heidrun Schwesig. Die Leiterin Facility Management und Engineering bei der Kantonsapotheke Zürich weist dabei vor allem auf die Arzneimittelproduktion hin: «Besonders wichtig sind individuell angefertigte Einzelherstellungen – vor allem für Patientinnen und Patienten mit seltenen Erkrankungen oder besonderen Bedürfnissen. Für die Serienherstellung werden neueste Technologien eingesetzt wie eigens entwickelte Roboter.» Aus diesem Grund gibt es im Gebäude in Schlieren auf einer Etage verschiedene Produktionsräume mit den unterschiedlichsten Ansprüchen an die Hygiene. «Wir stellen zum Beispiel Zytostatika für Chemotherapien oder Medikamente für die zunehmend wichtige individualisierte Medikation her.» Die Produktion erfolge

«In den beiden Maschinen kommt mit HFO ein Kältemittel mit einem niedrigen Treibhauspotenzial zum Einsatz.»

dabei gemäss internationalen Qualitätsnormen in speziellen Reinräumen und nach modernsten Methoden, gesetzlichen Vorgaben und internationalen Qualitätsstandards. Besonders stolz ist man laut Heidrun Schwesig auf eine 2019 verliehene Auszeichnung: «Im Bereich Operational Excellence haben wir den Foya, den «Facility of the Year Award», gewonnen. Damit wurden wir für Innovation und Kreativität in der pharmazeutischen und biotechnischen Branche ausgezeichnet – was uns natürlich sehr freut und weiter anspornt.» Die Kantonsapotheke Zürich ist ein Amt und eigenständiges Dienstleistungsunternehmen der kantonalen Gesundheitsdirektion und beschäftigt über 145 Mitarbeitende aus mehr als zehn Berufsgattungen.

Die ursprünglich von der Hälg Group unter der Leitung von Projektleiter Heizung/Kälte Marcel Vogel umgesetzte Anlage ist nach der dreitägigen Wartung wieder bereit für den Alltag und die vielfältigen Anforderungen. Auch für Boguslaw Borowik geht die Arbeit zu Ende, «und bereits wartet am nächsten Standort eine weitere Carrier 30XW Kältemaschine auf mich». (el)

 meiertobler.ch/wartung



Für die Klimasicherheit im Einsatz (v. l. n. r.): Zoran Martinovic und Boguslaw Borowik (beide Meier Tobler), Walter Müller und Marcel Vogel (beide Hälg & Co. AG) sowie von der Kantonsapotheke Markus Müller und Heidrun Schwesig.



Arzneimittelproduktion nach modernsten Methoden in der Kantonsapotheke Zürich.



Wärme aus gutem Grund

Starkes Duo: Die beiden Wärmepumpen vom Typ Oertli SINH 90TU. (Bilder: rl)

Die Siedlung Wohnglück Hegi in Winterthur wurde im Standard Minergie-P erbaut. Grundwasser-Wärmepumpen von Meier Tobler und eine ausgeklügelte Steuerung ermöglichen die umweltschonende Bereitstellung von Raumwärme und Warmwasser.

In Winterthur Hegi hat die Sulzer Vorsorgeeinrichtung (SVE) eine Arealüberbauung realisiert. Vier dreigeschossige Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 72 Wohnungen bieten kostengünstigen Wohnraum. «Wir wollten auf neue Art und Weise an die Gartenstadt anknüpfen», sagt Architekt Felix Güntensperger. Für die Heizwärme- und Warmwasserversorgung der Siedlung im Standard Minergie-P waren erneuerbare Energiequellen vorgeschrieben. «Sole-Wasser-Wärmepumpen waren wegen des Grundwassers nicht erlaubt, eine Pelletsheizung wäre in Anschaffung und Unterhalt zu teuer geworden», sagt Martin Dörig, Geschäftsführer der Gebäudetechnik-Planungsfirma MD-Plan GmbH. Auch der Anschluss an ein Nahwärmenetz respektive die Kombination von Gasheizung und Solarthermie schieden aus. Als letzte Option blieb die Grundwassernutzung mittels Wasser-Wasser-Wärmepumpen.

Bestens im Fluss

Weil die Grundwasserschicht unter der Siedlung relativ mächtig ist, reicht ein zentraler Filterbrunnen als Fassung. In der Technikzentrale durchläuft das Grundwasser einen grossen Plattenwärmetauscher und wird anschliessend über eine Sickergalerie zurückgegeben. In der Technikzentrale erläutert Marco Meier, Gründer und Inhaber des Installationsunternehmens Mecos AG, den imposanten Maschinenpark: «Wir



Ganz links: Ein grosser Plattenwärmetauscher überträgt die Energie vom Grundwasser auf den Zwischenkreis.

Links: Für die Umsetzung im Einsatz (v. l. n. r.), hintere Reihe: Felix Güntensperger (asa AG), Jaroslav Trecek (Auwiesen AG), Martin Dörig (MD-Plan GmbH), Frank Kuhn (Keller & Kuhn AG), Cyrill Waibel und Steve Ciraci (beide Meier Tobler); vordere Reihe: Marco Meier (Meco AG) und Michael Badertscher (Meier Tobler).

haben zwei Wärmepumpen vom Typ Oertli SINH 90TU. Damit die Wärmepumpen vernünftige Laufzeiten erreichen, sind für die beiden Maschinen drei Pufferspeicher zu 2000 Litern Volumen installiert.» Von der Technikzentrale aus führen Fernleitungen in die vier Unterstationen.

Schlaue Weiche

In den Unterstationen durchläuft das Wasser aus der Fernleitung einen kleinen Plattenwärmetauscher. Dessen Kreis speist zwei Wassererwärmer à 1000 Liter. Eine normale Heizgruppe speist die Fussbodenheizung. Um einen effizienten Betrieb der Anlage zu gewährleisten, war Cyrill Waibel, Ingenieurberater bei Meier Tobler, stark in die Konzeption der Steuerung involviert. «Wir wollen vermeiden, dass bei der Warmwasseranforderung einer Unterstation zuerst die ganze Heizungsspeicheranlage aufgeheizt wird», sagt Waibel. Den Ausweg bietet eine hydraulische Schaltung. Mit ihr kann der Heizungsspeicher umgangen und die Wärme direkt an die Unterstationen geliefert werden.

Zudem ist die Fernleitung in den Unterstationen mit Thermostaten ausgestattet. Sie geben eine Wärmelieferung an die Unterstation erst frei, wenn die Fernleitungstemperatur genügend hoch ist. So werden Boilerentladungen während der Aufheizphase vermieden. Die Wärmepumpen werden wann immer möglich mit eigenem Strom von der dachmontierten Photovoltaik-Anlage betrieben. Um die Effizienz im Winterhalbjahr zu maximieren, haben Cyrill Waibel und das Backoffice-Team um Beat Speck von Meier Tobler in Schwerzenbach eine weitere Massnahme umgesetzt: «Sobald eine Unterstation eine Wärmeanforderung stellt, werden die Warmwasserspeicher aller vier Unterstationen zwangsgeladen. Sonst müssten wir für jede Ladung die Fernleitung erneut aufheizen.»

Problemloser Einbau

Die Installation der Anlage inklusive Wärmeerzeugern, Wärmeverteilung und Bodenheizung bot für Marco Meier und sein Team verschiedene Herausforderungen. «Das Einbringen der grossen und schweren Komponenten war zum Beispiel knifflig, allein eine Wärmepumpe wiegt 800 Kilogramm», sagt Meier. Trotz engem Zeitplan und anspruchsvollem Baustandard gelang das Projekt aber auf Anhieb. «Auf dieser Baustelle haben wir sehr eng und gut zusammengearbeitet. Beim Einbau der gesamten Heizung gab es weder Probleme noch Verzögerungen», sagt Frank Kuhn, verantwortlicher Bauleiter und Mitinhaber der Keller & Kuhn AG.

Bei der etappierten Inbetriebnahme wurde die Leistung der Wärmepumpen jeweils stufenweise hochgefahren, sobald ein weiteres Gebäude bezugsbereit war. Seit Sommer 2019 sind nun alle vier Häuser vollständig vermietet. Jaroslav Trecek, Bauherrenvertreter der SVE und Projektleiter bei der Auwiesen AG, ist zufrieden: «Wir haben eine innovative und umweltschonende Heizung, die keine Probleme macht. Mit der Arbeit aller Baubeteiligten und auch mit Meier Tobler als Lieferant sind wir sehr zufrieden.» (ms)



Die vier Mehrfamilienhäuser im Standard Minergie-P umfassen total 72 Wohnungen im mittleren Preissegment.

Die Installation im Überblick

Heizzentrale: 2 Grundwasser-Wärmepumpen Oertli SINH 90TU, 3 Pufferspeicher à 2000 Liter, Plattenwärmetauscher Alfa Laval TL 10-BFM 122 PI, Pumpen Grundfos Magna3, Expansionsautomat Reflexomat mit Nachspeisestation, objektbezogener Schaltschrank.

4 Unterstationen à je: 1 Plattenwärmetauscher Alfa Laval inklusive Laderegler Meier Tobler, 2 Brauchwasserspeicher SBW 1005 (1000 Liter), Brauchwasserpumpe Wilo-Stratos, Umwälzpumpen Grundfos Magna3, Systemsteuerung mit Erweiterung durch VM iSystem-Regler.

Mehr Referenzen

Eine Vielzahl an weiteren, aktuellen Wärmepumpen-Geschichten sind ab sofort auch online zu finden. Diese werden laufend ergänzt und zeigen damit die grosse Vielfalt an Einsatzgebieten auf.

 waermepumpen-geschichten.ch

Mit Abwärme zum Warm- wasser



Geschwungene
Elemente prägen das
Bild der Überbauung
«La Spirale». (Bilder: rl)

Die neu erstellte Überbauung «La Spirale» in Bulle macht nicht nur punkto Architektur ihrem Namen alle Ehre, auch bei der Erwärmung des Warmwassers läuft alles rund, indem innerhalb eines Kreislaufes die Abwärme zur Warmwasserversorgung genutzt wird – möglich machen dies drei AxAir Pico RO Wärmepumpen von Meier Tobler.



Hoch über den Dächern von Bulle: Eine der drei AxAir Pico RO Wärmepumpen.

Für die Umsetzung zuständig gewesen (v. l. n. r.): Philippe Jacqueroud, Dominique Dénervaud, José Aran und Quéli Marques.

Etwas versteckt und erst auf den zweiten Blick sichtbar, zeigt sich einem an der Rue du Vieux-Pont in Bulle ein Neubau, bei dem runde Formen Programm sind – heisst die Überbauung doch auch «La Spirale». Der Blick von unten aus der Tiefgarage heraus schweift über kunstvolle Öffnungen bis zu den geschwungenen Dachrändern hoch. Und von oben sind die drei symbiotisch zusammenhängenden, einzelnen Gebäude im Überblick zu sehen, wie sie gemeinsam wiederum einen Kreis bilden.

Auf den Dächern selbst sind dann aber vor allem drei AxAir Pico RO Wärmepumpen prominent zu sehen, die über dem Geschehen ruhen und durch ein verzweigtes Rohrsystem mit den drei Gebäuden verbunden sind und sozusagen für einen organischen Wärmekreislauf im Einsatz stehen.

Abwärme nutzen

Der Wärmekreislauf nimmt in einem der drei Keller seinen Anfang. Hier steht die Verbindungsstation zum Fernwärmenetzwerk der Gruyère Energie SA, kurz GESA. Mit dieser Wärme werden die insgesamt 90 Wohnungen der Überbauung in erster Linie geheizt. Ein Teil davon unterstützt aber auch die Warmwasseraufbereitung, deren Herzstück, wie bereits erwähnt, auf dem Dach steht. Die im eigenen Atelier von Meier Tobler in Bern selbst gefertigten AxAir Pico RO Wärmepumpen erhalten aus der kontrollierten Lüftung der Wohnräume die rund 22 Grad warme Abluft. Diese wird genutzt, auf 45 Grad erwärmt und an einen Wasserkreislauf abgegeben, der für die Warmwasseraufbereitung genutzt wird. Mit der Unterstützung von Fernwärme wird das Wasser auf 65 Grad erhitzt, gespeichert und an das Warmwasserkreislauf-System abgegeben.

Grössere Nachfrage

Wie der für die Umsetzung von «La Spirale» zuständige Ingenieur Quéli Marques von der Energie Concept SA in Bulle beim Rundgang durch die Gebäude bestätigt, werden solche Systeme seit einiger Zeit immer wichtiger: «Das hatte ursprünglich vor allem mit der Minergie-Bauweise zu tun. Nun wird die Nutzung der Abwärme zunehmend vorgeschrieben – so auch bei dieser Überbauung.» Entsprechend gefragt sind Produkte wie die im Einsatz stehenden Pico RO Wärmepumpen von Meier Tobler. Für Philippe Jacqueroud,

Verkaufsberater bei Meier Tobler, war die zunehmende Nachfrage deshalb ein wichtiger Faktor für den Entscheid, dieses Modell neu auch standardmässig anzubieten. Die Pico RO wird im eigenen Atelier in Bern hergestellt (haustechnik.ch hat in der letzten Ausgabe darüber berichtet) – und bis anhin war sie nur als Massanfertigung erhältlich. «Neu führen wir die Wärmepumpen regulär in unserem Sortiment – und dies in vier Stärken: mit einer Leistung von 1600, 2600, 3600 und 4600 Kubikmetern pro Stunde. Zudem gibt es sie je nach Platzverhältnissen in einer Hoch- und einer Quervariante. Damit lässt sie sich in unterschiedlichsten Gebäuden und für die verschiedensten Bedürfnisse einsetzen.» In Bulle stehen drei Pico RO Wärmepumpen mit je einer Leistung von 2880 Kubikmetern pro Stunde im Einsatz.

Sie sind standardmässig mit einem elektronischen Expansionsventil ausgerüstet sowie mit Scrollverdichtern, die mit dem Kältemittel R134a betrieben werden. «Sie lassen sich auch fernüberwachen», führt Philippe Jacqueroud weiter aus und weist auf das GPS-Modem im Inneren der Maschine hin: «Das ist auch hier der Fall.» In den ersten zwei Jahren gehöre das immer dazu, erklärt er, «danach ist die Dienstleistung kostenpflichtig». Über eine Internetverbindung seien die drei AxAir Pico RO Wärmepumpen mit dem Engineering bei Meier Tobler in Vevey verbunden.

Wichtige Koordination

Die drei Maschinen wurden damals aus dem Atelier von Meier Tobler in Bern direkt angeliefert und mit einem Kran auf das Dach transportiert. Wie sich Techniker José Aran von der Riedo Clima SA in Bulle erinnert, hat die gesamte Umsetzung der Installation rund sechs Monate benötigt: «Wichtig war dabei vor allem die Koordination unter allen Beteiligten. Die eigentliche Platzierung der Wärmepumpen und Rohrsysteme erfolgte dann gemäss den Plänen des Ingenieurs.» Erst ganz zum Schluss sei dann die Isolation angebracht worden.

Die Nutzung der Abwärme sowie geschlossene Wärmekreisläufe stellen für Philippe Jacqueroud einen zukunftsweisenden Weg dar, um effizient und auf klimaschonende Art und Weise Gebäude mit Warmwasser zu versorgen: «Das beweist dieses Beispiel in Bulle bestens. Und mit der AxAir Pico RO haben wir für den Wärmekreislauf ein zentrales Element im Sortiment.» (el)



Ein paar Zentimeter blieben gerade übrig: Bauherr Martin Gerber (links) mit Bernhard Hebler, Projektleiter Badertscher + Co. AG. (Bilder: rl)

Ein schmaler Wurf kommt gross heraus

Mit dem richtigen Produkt gelingen auch «unmögliche» Heizungsanierungen. So etwa in Bern: Eine Bosch-Wärmepumpe der neusten Generation liefert die Raumwärme für ein älteres Einfamilienhaus. Das extrem kompakte Gerät konnte ohne Demontage eingebracht werden.

Im Berner Elfenuquartier steht das 1941 erbaute Einfamilienhaus von Martin und Ursula Gerber. Ursprünglich wurde hier mit Koks, später mit Öl geheizt. Der Bauherr ist pensionierter Elektroingenieur ETH und verfolgt bis heute die Entwicklung der Technik. «Vor zwei bis drei Jahren hatte ich den Eindruck, dass die Wärmepumpe nun auch für Sanierungen mit höheren Vorlauftemperaturen taugt», sagt Martin Gerber. Der Moränenboden hätte eine Erdsondenbohrung sehr teuer gemacht, im Rennen blieb eine Luft-Wasser-Wärmepumpe. Eine aussen aufgestellte Maschine kam jedoch für Martin Gerber nicht in Frage: «Unseren Garten finde ich schöner ohne Wärmepumpe. Zudem störte mich, dass dafür eine Baubewilligung nötig ist.»

Ein enges Rennen

Projektleiter Bernhard Hebler von der Installationsfirma Badertscher + Co. AG sah sich mit ungünstigen Platzver-

«Vor zwei bis drei Jahren hatte ich den Eindruck, dass die Wärmepumpe nun auch für Sanierungen mit höheren Vorlauftemperaturen taugt.»

hältnissen konfrontiert: «Die schmalste Türzarge im Haus ist lediglich 78 Zentimeter breit. Eine Zerlegung der Wärmepumpe mit anschliessender Platzmontage wollte ich aber möglichst vermeiden.» Nun erinnerte sich Bernhard Hebler an eine wenige Wochen zurückliegende Werkbesichtigung. Gemeinsam mit Ueli Rüedi, Key Account Manager bei Meier Tobler, hatte er das Bosch-Werk in Wernau (D) besucht. Dort wurde auch die Wärmepumpe CS7000iAW 17 IRE vorgestellt. Diese Maschine ist lediglich 54 Zentimeter tief. «Nach einem kurzen Gespräch mit Ueli war der Fall klar: Diese Wärmepumpe und keine andere musste es sein», sagt Hebler.

Die Einbindung in die bestehende Wärmeverteilung war unproblematisch. Die Vorlauftemperatur der alten Heizung lag

nur selten über 50 Grad Celsius. Neben dem Wärmeerzeuger musste somit nur der Speicher ersetzt werden, die bestehenden Heizkörper werden weiterhin genutzt. Die Warmwasseraufbereitung läuft über zwei dezentrale Elektroboiler. In zwei bis drei Jahren möchte Martin Geber auch hier vorwärtskommen: «Wir überlegen uns den Einbau einer Photovoltaik-Anlage. Mit dem eigenen Solarstrom könnten wir dann auch das Warmwasser aufbereiten.»

Kompaktes Kraftpaket

Die neue Wärmepumpe wurde im früheren Tankraum untergebracht. Der Ansaug- respektive Ausblaskanal sind Massanfertigungen aus Edelstahl, was eine äusserst kompakte Aufstellung ermöglichte. «Es ist eine echte Premiere. Wir haben noch nie eine Maschine mit dieser Leistung auf einer so kleinen Fläche untergebracht», sagt Ueli Rüedi. Doch der Standort ist gut gewählt, weil er die Geräuschthematik elegant entschärft. Der Ausblaskanal endet in einem langen, schmalen Abstellraum, der zum Garten hin offen ist. In diesem «Schöpfl» legt die ausgeblasene Luft rund drei Meter zurück, bevor sie überhaupt die Aussenmauer erreicht. Die letzten Geräusche verlieren sich im grosszügigen Garten zwischen Rasen und Sträuchern.

Im Heizraum demonstriert Servicetechniker Sebastian Baillif dem Bauherrn die neue, einheitliche Bosch-Steuerung. «Sämtliche Informationen sind übersichtlich dargestellt, das macht Betrieb und Service nochmals einfacher», sagt Baillif. Im Aussenraum diskutieren derweil Bernhard Hebler und Ueli Rüedi über ein nächstes Projekt. Enge Platzverhältnisse, eine «unmögliche» Situation – das wäre doch ein neuer Fall für die schmale Bosch-Wärmepumpe. (ms)

 meiertobler.ch/cs7000i



Oben: Dank ihren extrem kompakten Abmessungen konnte die neue Wärmepumpe im früheren Tankraum untergebracht werden.

Links: Sie stehen auf die neue Technik (v. l. n. r.): Bernhard Hebler, Martin Gerber, Ueli Rüedi und Sebastian Baillif beim neu erstellten Ansaugschacht.

Stark gegen Schmutz und Brand- geruch



Blitzblank nach der Reinigung
durch die Meier Tobler Lüftungshygiene AG. (Bilder: rl)

Das Innere eines Gebäudes in Basels Stadtzentrum wurde durch einen Schwelbrand stark in Mitleidsenschaft gezogen. Ausser der Grundstruktur des Hauses konnte nur wenig gerettet werden. Ein Teil des Lüftungssystems gehörte dazu. Dieses wird von der Meier Tobler Lüftungshygiene AG nun so gereinigt, dass es später wieder problemlos benutzt werden kann.

Die Szenerie im Untergeschoss des mehrstöckigen Wohn- und Geschäftshauses in der Basler Innenstadt darf durchaus als gespenstisch bezeichnet werden. Ein paar Baulampen erhellen die düstere Autoeinstellhalle, einige Geräte stehen herum. Drei Mitarbeitende der Meier Tobler Lüftungshygiene AG bereiten ihren Einsatz vor. Sie haben heute ihren ersten von fünf Arbeitstagen, um in diesem Haus nach einem Brand das Lüftungssystem zu reinigen. Unterstützt werden sie von Verkaufsberater Silvio Schmidli. Er runzelt seine Stirne und sagt lächelnd, als er auf den Hintergrund dieses Einsatzes angesprochen wird: «Es ist kein Vergleich zu jenem Moment, als ich ein erstes Mal hier stand.» Das sei ein paar Wochen her. Und während heute die Räume im Gebäude fast schon neutral erscheinen, habe er sie noch im Originalzustand nach dem Brand erlebt: «Alles war pechschwarz, voller Russ.»



Starkes Team vor und während dem Einsatz (v. l. n. r.): Silvio Schmidli, Diogo Birrento, Teddy Eggers und Peter Mileski.

Brandursache gibt Reinigungsart vor

Für die Experten der Meier Tobler Lüftungshygiene AG gehören Reinigungseinsätze nach Bränden je länger, je mehr zum Alltag. «Seit ein paar Jahren erhalten wir immer mehr Aufträge – und wie in diesem Fall meist von Brandreinigungsunternehmen», sagt Silvio Schmidli. «Gerade wenn es um die Reinigung von Lüftungsanlagen nach Bränden geht, haben wir uns im Markt als Spezialisten etabliert und werden gerne von den Brandreinigern für solche Einsätze engagiert.» Das Vorgehen nach einem Brand erfordere dabei besonderes Geschick, führt er weiter aus: «In erster Linie hängt es von der Ursache des Brandes ab. Am häufigsten werden wir nach Elektroinstallations-, Küchen-, Tumbler- oder Autobränden in Einstellhallen angefragt.» In einem Restaurant seien es oft Fette, die in Brand geraten seien, «was meist eine Nassreinigung mit Hochdruckgeräten erfordert». Hier in Basel lägen vor allem Russ, Staub und Schmutz in den Rohren, die trocken gereinigt werden können. «Mit der Reinigung eliminieren wir aber auch den Brandgeruch.»

Gemeinsam gegen den Schmutz

«Von hinten nach vorne» erfolge die Reinigung, erklärt Silvio Schmidli zum Arbeitsstart. Entsprechend klebt Servicetechniker Teddy Eggers sämtliche Öffnungen der Lüftungsrohre ab. Sein Kollege Peter Mileski unterstützt ihn dabei. Der dritte hier im Einsatz stehende Servicetechniker, Diogo Birrento, übernimmt heute die wichtigste Rolle: Er reinigt die Rohre. Zuvor muss Peter Mileski einen dicken Schlauch anbringen, damit der aufgewirbelte Schmutz über ein Absauggerät aufgefangen werden kann. Um dies zu ermöglichen, muss jedoch zuerst eine Serviceöffnung erstellt werden. Teddy Eggers schneidet dazu ein unterarmgrosses ovales Loch in das Metall. Jetzt wird der Schlauch gemeinsam eingepasst und mit Klebeband befestigt. Bevor sie beginnen können, ist noch die entsprechende Schutzausrüs-

tung anzuziehen, wie Silvio Schmidli betont: «Da haben wir genaue Vorschriften: In diesem Fall muss Diogo Birrento eine Atemschutzmaske sowie eine Schutzbrille tragen, um sich vor Russ und Schmutz zu schützen.» Wie bei der Meier Tobler Lüftungshygiene AG üblich wird auch vor diesem Einsatz alles noch fürs Protokoll fotografiert.

Es geht los: Peter Mileski nimmt das Absauggerät in Betrieb, dessen acht seitliche Filtersäcke sich unter einigem Schnauben wie Blasebälge aufplustern und damit die Saugaktion einleiten. Diogo Birrento führt den rotierenden Besen in das Rohr ein und kontrolliert den Reinigungsfortschritt regelmässig mit einer Taschenlampe. Der Besen hängt über ein Kabel an einer Bohrmaschine, die zehn Meter weiter hinten von Teddy Eggers bedient wird. Nach ein paar Minuten sind die ersten Meter des Lüftungsrohres gereinigt, und der nächste Abschnitt folgt. Wie Silvio Schmidli erklärt, wird in Richtung Monoblock gearbeitet: «Dieser kommt dann ganz zum Schluss an die Reihe, wobei neben der nassen Hochdruckreinigung auch noch das Wechseln der Filter auf dem Programm steht.»

Alles genau dokumentiert

In den nächsten Tagen geht es Schritt für Schritt durchs gesamte Haus, wobei jeder einzelne Meter jedes Teils der Lüftung innen und aussen gereinigt wird. «Am Schluss dokumentieren wir wieder alles mit Fotos und übergeben unserem Auftraggeber ein umfassendes Dossier mit allen ausgeführten Arbeiten.» Die Reinigung des Lüftungssystems ermögliche es, dass dieses erhalten werden könne «und somit die zukünftigen Bewohner oder Nutzer der Liegenschaft sicher sein werden, keine aus dem Brand stammenden Verunreinigungen einzuatmen und auch nichts mehr davon zu riechen». (el)

 lueftungshygiene.ch

Grundfos: Fünf Jahre Sicherheit ab Inbetriebnahme

Seit der Markteinführung der Grundfos GO Garantie verzeichnet Grundfos schon eine grosse Anzahl registrierter Pumpen. Zusätzlich zu Pumpen der Baureihen Magna3, TPE, NBE und NKE können auch ausgewählte Druckerhöhungsanlagen der Baureihen CMBE, CMBE Twin, Hydro Multi-E CRE, Hydro Multi-E CME und Hydro Solo-E für die Garantie registriert werden.



Die Registrierung der Pumpe kann sowohl vom Installateur, vom Betreiber als auch von einem Haustechniker abgewickelt werden. Sie erfolgt wie gewohnt durch die Erstellung eines Grundfos GO Berichts mit der kostenlosen App «Grundfos GO Remote». Nach Versand des Grundfos GO Berichts via E-Mail wird der Garantieanspruch von Grundfos geprüft und bestätigt. Ab diesem Zeitpunkt gilt die Garantie für die Anlage volle fünf Jahre und ist direkt an das Produkt gebunden. Die Verifizierung erfolgt über die auf dem Typenschild angegebene Produkt- und Seriennummer.

Kommt es nun bei einer registrierten Anlage zu einer Fehlermeldung, bietet das Online-Portal MyPump (gogarantie.mypump.info) eine praktische Soforthilfe-Funktion sowie produktbezogene Informationen und Tipps. Auch Garantiefälle können über das Portal schnell und einfach abgewickelt werden (grundfos.ch/gogarantie).

Live-Chat-Funktion von Grundfos

Bei Rückfragen zu einem Produkt hat der Handwerker oder der Betreiber früher zum Telefon gegriffen, um einen Kundenberater anzurufen. Heute kommunizieren viele bevorzugt elektronisch – das Chatten hat auch die Welt der Fachleute erreicht. Nun sind Live-Chats auch mobil über das Smartphone oder ein Tablet möglich: Die aktuelle App «Grundfos Go Remote» verfügt in der rechten oberen Ecke über das bekannte Zeichen für den Live-Chat, der durch einen Klick gestartet wird.

My Grundfos – Informationen rund um die Uhr

MyGrundfos ist eine zentrale Informationsplattform für die häufigsten Fragen rund um Produkte und Lieferungen. Mit seinen verschiedenen Informationsangeboten richtet sich das Portal sowohl an Mitarbeitende im Fachgrosshandel als auch an Fachhandwerker und Planer. Ziel ist eine schnelle, jederzeit verfügbare Informationsabfrage zu Austauschpumpen, Ersatzteilen, Listenpreisen und Auftragsstatus. Nach der einmaligen Registrierung, die auch für andere Grundfos-Tools gilt, lässt sich MyGrundfos mit optimierter Darstellung auf allen üblichen Endgeräten nutzen.

Das Portal ist einfach und übersichtlich aufgebaut und umfasst sechs zentrale Informationsangebote. Hilfreich für alle Nutzer sind das Austausch-Tool und die Funktion zum schnellen Nachschlagen von Listenpreisen sowie die Möglichkeit der Sendungsverfolgung. Zudem gibt es eine Ersatzteilsuche, bei der man über eine hinterlegte Produktliste schnell die passenden Ersatzteil-Kits und deren Inhalte findet. Für detailliertere Produktinformationen und Pumpenauslegungen gibt es einen direkten Link in das Grundfos Product Center. Vor allem für Mitarbeitende im Fachgrosshandel interessant ist die Möglichkeit, Informationen zum Auftragsstatus, zu laufenden Angeboten und zur Produktverfügbarkeit bei Grundfos bequem online einzusehen.

 grundfos.ch/mygrundfos

IMI Heimeier: Moderner Heizkörperthermostatkopf Halo

Der Austausch von Thermostatköpfen, die älter als dreissig Jahre sind, lohnt sich in jedem Fall. IMI Hydronic Engineering bietet mit dem modernen Thermostatkopf Halo nicht nur zeitloses Design, sondern auch erwähnenswerte technische Vorteile. Unter anderem senkt er den Energieverbrauch um 7 Prozent.



Der neue Thermostatkopf Halo präsentiert sich in einem schlanken, zeitlosen und zylindrischen Design. Damit entspricht er den aktuellen Trends bei der Raum- sowie der Heizkörpergestaltung. Halo verfügt über eine geschlossene Oberfläche und ist in den Ausführungen Weiss und Chrom erhältlich. Für eine präzise und energieeffiziente Raumtemperaturregelung lässt sich der Thermostatkopf mit allen Ventilunterteilen und Ventilheizkörpern von Heimeier mit dem Anschluss M 30 x 1,5 kombinieren.

Bewährte Charakteristika, zu denen etwa ein flüssigkeitsgefüllter Fühler, hohe Stellkraft, minimale Hysterese sowie optimale Schliesszeit gehören, stellen ein zuverlässiges und stabiles Regelverhalten auch bei kleinen Auslegungsdifferenzen sicher. Eine mehrstufige Einstellskala (von I bis VIII) sowie ein fest integrierter Blockierschieber sorgen für eine komfortable Bedienung. Die allseitig geschlossene, leicht zu reinigende Oberfläche verhindert die Ansammlung von Schmutz und Staub, wodurch sich die Produktneuheit besonders gut für Bäder, Küchen und andere Hygienebereiche eignet.

Für alle Anlagen die perfekte Lösung

Halo eignet sich sowohl für neu in Betrieb genommene Anlagen als auch für Sanierungsvorhaben. Die intelligenten Thermostatköpfe von Heimeier sind praktisch wartungsfrei – das spart Energie und Kosten – und funktionieren auch nach jahrelanger Betriebszeit einwandfrei. Die Nachbarländer machen es vor, Heimeier Thermostate stehen dort nicht umsonst an erster Stelle. Montage und Konfiguration sind kinderleicht, eine energieeffiziente thermostatische Regelung hat noch nie besser ausgesehen.

 imi-hydronic.ch

Danfoss: TÜV-zertifizierte Einzelraumregulierung für den automatischen hydraulischen Abgleich

Danfoss, Weltmarktführer auf dem Gebiet der Wärmetechnik, hat mit den Smart-Heating-Systemen Danfoss Eco Bluetooth für Radiatoren und Danfoss Icon für Fussbodenheizungen intelligente Einzelraumregulierungen für Ein- und Mehrfamilienhäuser entwickelt, die einen automatischen hydraulischen Abgleich ohne vorherige Berechnung ermöglichen.



Danfoss Eco™
Bluetooth

RA-DV druckunabhängiges
Thermostatventil

Der neue Ansatz spart Zeit, indem die sonst üblichen Berechnungen und Voreinstellungen durch den Handwerker eingespart werden, und steht den herkömmlichen Abgleichskonzepten in nichts nach.

TÜV-zertifiziert

Unter Berücksichtigung der Heizanforderungen an einem durchschnittlichen Wintertag wurden in einem Danfoss Klimahaus unter Aufsicht des TÜV zertifizierungsrelevante Tests der neuen Einzelraumregulierungen durchgeführt. Getestet wurden der Danfoss Eco Bluetooth für Radiatorenheizungen und das System für Fussbodenheizungen Danfoss Icon. Für die Radiatoren- und die Fussbodenanwendung wurde als Vergleichsgrösse ein Heizsystem mit berechneten Durchflüssen, voreingestellten Thermostatventilen und mit manuellen selbsttätigen Fühlern herangezogen. In allen Fällen liess sich die Gleichwertigkeit des automatischen hydraulischen Abgleichs nachweisen.

Danfoss Eco Bluetooth

Bei dem von Danfoss entwickelten automatischen hydraulischen Abgleich erfasst die Danfoss Regulierung raumspezifische Aufheizzeiten und stellt durch Regelung der Durchflussmengen sicher, dass zur richtigen Zeit am richtigen Ort stets die richtige Warmwassermenge vorhanden ist.

Da bei Sanierungen von bestehenden Radiatorenheizungen der anstehende Differenzdruck am Thermostatventil nicht bekannt ist, wird der Danfoss Eco Bluetooth in Kombination mit dem druckunabhängigen Thermostatventil Danfoss RA-DV installiert. Druckschwankungen mit lästigen Strömungsgeräuschen gehören in dieser Kombination der Vergangenheit an.

Danfoss Icon

Beim System Danfoss Icon für Fussbodenheizungen muss vor dem Verteiler für konstante Druckverhältnisse gesorgt werden, beispielsweise durch den Einbau eines Differenzdruckreglers wie des Danfoss Icon AB-PM Anschlusssets für Fussbodenheizkreisverteiler.

 hydraulischer-abgleich.ch

Aquarea T-CAP SuperQuiet: Die superleise Split-Wärmepumpe

Mit der Aquarea T-CAP SuperQuiet-Reihe präsentiert Panasonic Luft/Wasser-Wärmepumpen, die im Vergleich zu Produkten anderer Hersteller mit gleicher Leistungsgrösse deutlich leiser arbeiten. Die T-CAP SuperQuiet mit 9 kW Leistung zeichnet sich durch einen Pegel von nur 57 dB(A) bei A7/W35 aus. Im schallreduzierten Flüsterbetrieb sind es sogar nur noch 50 dB(A).



T-CAP SuperQuiet Geräte können dadurch selbst an Standorten installiert werden, wo der Abstand zum Nachbarhaus sehr knapp bemessen ist. Damit sind sie die ideale Wahl bei dicht bebauten Neubaugebieten und als Ersatz für in die Jahre gekommene Öl- oder Gas-Heizungen. Erreicht wurde die Geräuschminimierung durch die Schallisolation des Verdichters mit absorbierenden Materialien wie man sie aus dem Fahrzeugbau oder der Geräuschdämmung hochwertiger Computersysteme kennt.

Flüsterleise und hoch effizient

T-CAP SuperQuiet Geräte sind – wie die gesamte Baureihe – hoch effiziente und komfortable Wärmepumpen. Sie können zusätzlich zur Heizung und zur Warmwasserbereitung an heissen Sommertagen über eine Flächenheizung auch kühlen. Dabei arbeiten sie mit einem COP von bis zu 5,03 (A7/W35) und einem SCOP von bis zu 4,89 äusserst effizient. Und sie erbringen die Heizleistung selbst dann noch ausschliesslich über den Wärmepumpenprozess, wenn Konkurrenzprodukte schon mit dem Elektroheizstab nachheizen müssen. Die Geräte arbeiten bis zu einer Aussentemperatur von -20 Grad nahezu ohne Leistungsabfall. Das passende Hydromodul überzeugt durch einen übersichtlichen Aufbau sowie eine schnelle Installation und eine einfache Wartung. Die T-CAP SuperQuiet ist ab sofort mit einer Leistung von 9,12 und 16 kW lieferbar.

Aquarea Service Cloud - intelligentes Monitoring

Mit der Aquarea Service Cloud können Fachbetriebe bequem über das Internet auf die Anlagen zugreifen. Die Abwicklung ist einfach und schnell. Auf der Startseite der Aquarea Service Cloud sieht der Fachmann sofort, ob und welche Probleme es mit einem Gerät gibt. Bis zu 28 verschiedene Parameter – Standort der Anlage, Fehlercodes, Service-Historie und vieles mehr - sind mit wenigen Klicks oder Tipps abrufbar. Die Vorteile liegen auf der Hand: eine effiziente Fernwartung und ein schneller Service vor Ort. Dadurch verringern sich die Kosten sowohl für den Fachmann wie auch für den Endkunden. Zudem ist die Nutzung der Aquarea Service Cloud für beide kostenlos.

 aircon.panasonic.eu/DE_de/ranges/aquarea/

Armaflex LS: Der neue Standard in B-s2: Hochflexibler Dämmstoff mit geringer Rauchentwicklung

Herkömmliche B/B_L-s2,d0-Rohrdämmungen neigen dazu, ihre Flexibilität bei niedrigen Temperaturen zu verlieren. Die neue Generation Armaflex LS von Armacell lässt sich auch bei plus fünf Grad Celsius noch leicht verarbeiten und bietet so erhebliche Zeit- und Kosteneinsparungen.



Verarbeitungsfreundlich

Mit den neuen, raucharmen Armaflex LS Dämmschläuchen bewahrt man einen kühlen Kopf, auch wenn das Thermometer sinkt. Während herkömmliche B/B_L-s2,d0-Produkte bei niedrigen Temperaturen ihre Flexibilität verlieren, bleibt das neue Armaflex LS hochflexibel – selbst bei Verarbeitungstemperaturen von plus fünf Grad Celsius. Wie vergleichende Tests gezeigt haben, lässt sich Armaflex schneller und kosteneffizienter verarbeiten als Mineralfaser- und Hartschaum-Dämmstoffe.

Der Exzellenz verpflichtet

Armacell investiert jedes Jahr einen erheblichen einstelligen Millionenbetrag in Brandversuche. Mit den F&E-Aktivitäten konzentriert sie sich auf die Entwicklung neuer und innovativer Dämm Lösungen und auf die stetige Verbesserung der zertifizierten Produkt-Performance. In den hochmodernen Prüfungszentren wird die Leistung der Produkte kontinuierlich und genauestens überwacht. Allein in den europäischen Brandtestlabors werden jährlich rund 5000 Brandtests realisiert.

Sicherheit geht vor

Bei Gebäudebränden breitet sich Rauch schnell aus, reduziert die Sicht und blockiert Flucht- und Rettungswege. Die neuen Armaflex LS Dämmschläuche setzen 50 Prozent



weniger Rauch frei als herkömmliche flexible Elastomerschaum-Dämmstoffe und tragen so dazu bei, Bewohnern mehr Zeit zum Verlassen des Gebäudes und Rettungskräften effektiven Zutritt zu gewähren. Armaflex LS hilft, die Evakuierungszeiten in den Räumlichkeiten Ihrer Kunden zu verlängern.

 <https://t1p.de/9i3e>

NH/Armaflex: Die halogenfreie Lösung für besondere Sicherheitsanforderungen

NH/Armaflex sorgt für eine geringe Rauchentwicklung, sowohl bei einem Brand als auch bei einem Schwelbrand. Das Produkt besitzt ein gutes praktisches Brandverhalten: Es ist selbstverlöschend, nicht tropfend und leitet Feuer im Brandfall nicht weiter.



Elastomer-Dämmstoffe wie NH/Armaflex schützen die Anlagenteile sicher vor dem Entstehen von Tauwasser und Energieverlusten. Armaflex-Dämmstoffe benötigen keine zusätzliche Dampfbremse. Der Wasserdampf-Diffusions-Widerstand baut sich bei Armaflex-Produkten über die gesamte Dämmschichtdicke – Zelle für Zelle – auf.

Risikominderung und Kostensenkung

NH/Armaflex minimiert das Risiko von Folgeschäden, die im Brandfall oft ein Vielfaches der Kosten des eigentlichen Brandschadens annehmen. Das Produkt setzt keine korrosiven Gase frei, die in Verbindung mit Löschwasser aggressive Säuren bilden könnten.

Umweltfreundlich und IMO-zertifiziert

Der bewährte Elastomer-Dämmstoff für besonders hohe Anforderungen an die Sicherheit enthält zudem keine Chloride und Bromide und ist PVC-frei. NH/Armaflex ist somit die zuverlässige Lösung für Minergie-Eco-Gebäude sowie auch UL-zugelassen und IMO-zertifiziert.

 <https://t1p.de/tbno>



Impulse für eine klimaneutrale Schweiz



Thomas Jud ist optimistisch, dass die Ziele 2050 erreicht werden. (Bilder: rl)

Die Schweiz soll bis 2050 klimaneutral sein. Bis dahin muss noch ganz viel getan werden. Das Bundesamt für Energie (BFE) und sein Programm Energie Schweiz sind an vorderster Front dabei, um mitzuhelfen, diese Ziele zu erreichen. Wie dies geschehen soll, erklärt Thomas Jud von der Abteilung für Energieeffizienz und erneuerbare Energien im BFE.

haustechnik.ch: Herr Jud, bis 2050 soll die Schweiz keine Treibhausgase mehr ausstossen. Werden wir das mit den bisherigen Massnahmen erreichen?

Thomas Jud: Der Bundesrat hat die Klimaziele mit der «Netto null»-Strategie weiter verschärft. Das heisst, dass die Schweiz bis spätestens 2050 nicht mehr Treibhausgase in die Atmosphäre ausstossen soll, als durch natürliche oder technische Speicher wieder aufgenommen werden können. Mit freiwilligen Massnahmen alleine wird dies nicht gelingen, es ist ein umfassender Massnahmenmix nötig. Dazu gehören im Gebäudebereich unter anderem Vorschriften, das Gebäudeprogramm, die Aus- und Weiterbildung sowie die CO₂-Abgabe.

Wie steht es mit den MuKen? Ganz so einfach scheint die Umsetzung in den Kantonen nicht zu sein – sind die Mustervorschriften gar am Scheitern?

Nein, im Gegenteil. Dank der breiten Klimadiskussion und der Debatte rund ums CO₂-Gesetz hat in der letzten Zeit eine grosse Sensibilisierung stattgefunden. Sieben Kantone

haben die Mustervorschriften bisher eingeführt, und praktisch in allen anderen Kantonen laufen nun Gesetzgebungsprozesse. Zudem braucht es die MuKE – gerade was die Energieeffizienz und die Förderung erneuerbarer Energien betrifft.

Energie Schweiz ist ein Programm aus Ihrem Bundesamt, das freiwillige Anreize für die Energiewende setzen will. Anfang Jahr wurde das Programm «erneuerbar heizen» lanciert. Reichen solche Kampagnen noch, oder wären drastischere Massnahmen gefragt?

Mit den freiwilligen Massnahmen wollen wir den Markt vorbereiten. Mit dem Programm «erneuerbar heizen» zeigen wir den Hausbesitzerinnen und Hausbesitzern auf, wie sie die bewährten Heizungslösungen mit erneuerbaren Energieträgern einsetzen können. Sie erfahren, wie man mit solchen Systemen Kosten sparen kann. Dadurch ist Energie Schweiz ein wichtiger Teil im Massnahmenmix. Innerhalb des CO₂-Gesetzes diskutiert das Parlament zudem über die Einführung von CO₂-Grenzwerten. Mit diesen würde unter anderem Planungssicherheit für die Branche und für die Hausbesitzerinnen und Hausbesitzer geschaffen.

Müsste der Bund nicht einfach alle fossil betriebenen Heizungen verbieten oder allen Besitzerinnen und Besitzern solcher Heizungen eine genügend grosse Pauschale für den Wechsel zu erneuerbaren Energien anbieten?

Mit den CO₂-Grenzwerten würde ein Instrument eingeführt, das mit klaren Zielvorgaben in der Bevölkerung und in der Branche besser ankommt als Verbote. Auf diese Weise überlässt es der Bund sowohl dem Hausbesitzer als auch der Branche, wie sie diese Ziele erreichen wollen. Zudem haben wir seit 2010 das Gebäudeprogramm, das insbesondere den Ersatz fossil betriebener Feuerungen durch solche mit erneuerbaren Energieträgern fördert. Die zentrale Botschaft von «erneuerbar heizen» ist, dass eine Heizung mit erneuerbaren Energieträgern eine Investition in die Zukunft ist. Wir wollen die Gebäudebesitzer frühzeitig informieren und sie dazu animieren, sich bereits lange vor einer bevorstehenden Sanierung Gedanken über Alternativen zu machen. Wer Verantwortung übernimmt, installiert schon heute eine Heizung mit erneuerbarer Energie.

Ein Element, um das Programm «erneuerbar heizen» erfolgreich umzusetzen, ist die Ausbildung und Implementierung von sogenannten Impulsberatern. Wer kommt hier zum Einsatz, und was erhoffen Sie sich konkret an Impulsen?

Damit wollen wir Anreize schaffen. Wir arbeiten mit all denjenigen Berufsgruppen zusammen, die im richtigen Moment bei den Hausbesitzerinnen und Hausbesitzern sind. Energie Schweiz finanziert dabei die Kurse, die in den Kantonen oder auch in Unternehmen stattfinden, und führt auf der Website des Programms eine Liste der geschulten Impulsberater oder Impulsberaterinnen.

Um die gesteckten Ziele bis 2050 zu erreichen, müssten ab diesem Jahr jährlich 30'000 mit fossilen Brennstoffen betriebene Heizungen ersetzt werden. Wie wollen Sie das erreichen?

Es braucht enorme Anstrengungen, um auf die geforderte Zahl zu kommen. Es soll kein Heizungersatz mehr erfolgen, ohne dass der Einsatz eines Heizsystems mit erneuerbaren Energieträgern geprüft wurde. Wird nämlich wieder ein mit fossilen Brennstoffen betriebenes Heizsystem eingebaut, ist das für die nächsten zwanzig Jahre eine verpasste Chance. Und hier greift das Programm «erneuerbar heizen» ein.



Mit dem Programm «erneuerbar heizen» sollen wichtige Impulse gegeben werden.

«Mit den CO₂-Grenzwerten würde ein Instrument eingeführt, das mit klaren Zielvorgaben in der Bevölkerung und in der Branche besser ankommt als Verbote.»

In einer Präsentation haben Sie gesagt, dass 50 Prozent der Immobilienbesitzer in der Schweiz bei einer Sanierung erst gar keine Lösung mit alternativen Systemen prüfen. Warum ist das so?

Unsere Erfahrung zeigt, dass das Heizsystem für viele einfach kein Thema ist, solange es funktioniert. Man hat andere Probleme im Leben. Und genau darum setzen wir auch auf die Impulsberaterinnen und Impulsberater, um frühzeitig auf die Vorteile nachhaltiger Heizsysteme hinzuweisen. Denn über die Lebensdauer betrachtet sind die meisten mit erneuerbaren Energieträgern betriebenen Heizsysteme nämlich schon heute günstiger, insbesondere unter Einbezug von Förderbeiträgen und möglichen Steuerabzügen.

Sind Sie optimistisch, dass wir die Ziele 2050 erreichen?

Auf jeden Fall! Erstens müssen wir diese Ziele erreichen, wir haben gar keine andere Wahl. Und zweitens haben wir sowohl die Technologien als auch die Fachleute und die Instrumente hierzu. Mit dem Programm «erneuerbar heizen» beginnen wir, eine neue soziale Norm zu setzen: Es muss selbstverständlich sein, eine Heizung zu wählen, die mit erneuerbarer Energie betrieben wird. (el)

 erneuerbarheizen.ch
dasgebaeudeprogramm.ch

Gut zu wissen



Jederzeit die richtigen Dokumente

Im Dokumentenportal auf der Website von Meier Tobler steht eine Vielzahl an Unterlagen jederzeit zur Verfügung. Dazu gehören Broschüren, Preisbücher und Datenblätter.

Diese können bequem online heruntergeladen oder von da aus weitergeleitet werden.

Alle ursprünglich gedruckten Dokumente lassen sich zudem auch für den Postversand bestellen. (e)

 meiertobler.ch/docu



Der Kurier bringt's

Ein Anruf genügt – und wenn die gewünschten Produkte im nahen Marché an Lager sind, werden sie innert zweier Stunden von einem Kurier auf die Baustelle oder in die Werkstatt geliefert. Der Marché-Kurierdienst wird von 24 Marchés aus angeboten: Aarburg, Bachenbülach, Basel, Bern, Brugg, Carouge, Chur, Crissier, Kriens, Lamone, Lausanne, Liebfeld, Luzern, Neuenburg, Pratteln,

Rüschlikon, Schaffhausen, St. Gallen, Urdorf, Winterthur, Steinhausen, Wallisellen, Zürich-Bin und Zürich-Hard. Je nach Distanz vom Marché aus kostet eine Kurierlieferung zwischen 19 und 49 Franken. (e)

 meiertobler.ch/marche

Von Dübendorf nach Wallisellen

Der bisherige Marché Dübendorf ist nach Wallisellen umgezogen. In nur sechs Minuten Fahrdistanz vom bisherigen Standort und nahe am verkehrstechnisch zentral gelegenen Brüttiseller Kreuz ist an der Kriesbachstrasse 3 ein ganz neuer Marché entstanden. Wie bereits derjenige in Bulle ist auch der neue Marché Wallisellen als Selbstbedienungsladen mit Beratungsinsel angelegt. Auf einer Verkaufsfläche von 700 Quadratmetern werden rund 6000 Artikel angeboten. (e)

 meiertobler.ch/marche

Bereit für die NIV

Meier Tobler treibt die Umsetzung der Niederspannungs-Installationsverordnung (NIV; SR 734.27) mit Investitionen in die Sicherheit und Zertifizierung der Mitarbeitenden weiter voran. Über 100 Servicetechniker haben bereits die Schulung à je 40 Lektionen durchlaufen. Zudem wurden die erforderlichen NIV-Messgeräte gekauft, die neue Schutzkleidung organisiert und die internen Prozesse für die Archivierung der Messungen angepasst. (e)

 meiertobler.ch/niv



«Make Heat Simple»: Meier Tobler ist dabei

Zweitwohnungen sollen im Leerzustand nicht sinnlos geheizt werden. Das will die Kampagne «Make Heat Simple» von Energie Schweiz in den nächsten vier Jahren erreichen. Das Mittel dazu ist einfach: Fernsteuerungen. Damit lässt sich in den 700'000 Zweitwohnungen in der Schweiz der Energieverbrauch um 30 bis 60 Prozent senken. Meier Tobler ist bei der Kampagne nicht nur aktiv dabei, im Sortiment werden auch verschiedene Fernsteuerungssysteme für eine grosse Anzahl an Wärmepumpen, Gas- und Ölbrennwertkesseln sowie Stückholz- und Pelletskessel angeboten. (el)

 meiertobler.ch/makeheatsimple

Der e-Shop-Tipp



Komfortklima: auch online verfügbar

Der nächste Sommer kommt bestimmt – und mit ihm auch wieder hohe Temperaturen. Abhilfe schaffen Komfortklima-Geräte von Meier Tobler. Diese sind ebenfalls im e-Shop erhältlich. Dazu gehören Produkte aus der M-Serie oder dem Mr. Slim-Sortiment. Ebenso lassen sich die beliebten mobilen Klimageräte im e-Shop bequem bestellen, die in heissen Zeiten wieder schnell für ein angenehmes Wohnklima sorgen. (el)

 eshop.meiertobler.ch

Kalender

Presswerkzeug-Prüftag in den Marchés.

Wir nehmen Ihr Presswerkzeug
in die Zange.

03.04.2020 Castione

23.04.2020 Oberbüren

08.05.2020 Lamone

14.05.2020 Brügg

04.06.2020 Trübbach

(jeweils von 7.30 bis 11.30 Uhr)

Weitere Infos:

 meiertobler.ch/marche

Impressum

Herausgeber:
Meier Tobler AG
Feldstrasse 11
6244 Nebikon

Kontakt:
marketing@meiertobler.ch

Verantwortung:
Patrick Villard

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

Fotografie:
René Lamb (rl)

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: 25'000 Exemplare
Ausgabe: März 2020

Adressmutationen:
za.klch@meiertobler.ch





Meier Tobler Kunden

Mit Schnelligkeit und Kraft

Clemens Bracher war unter anderem 2018 für die Schweiz an den Olympischen Spielen in Pyeongchang als Pilot im Zweier- und Viererbob dabei. Seine Sportkarriere hat er allerdings noch im selben Jahr an den Nagel gehängt und konzentriert sich heute ganz auf seinen Beruf als Geschäftsleiter der Filiale Burgdorf der Walter Uebersax AG.

Etwas Wehmut ist schon zu spüren, als Clemens Bracher wieder einmal am Start der Bobbahn in St. Moritz steht und den losfahrenden Schlitten hinterherschaut. «Mit einer Passagierfahrt hat hier alles angefangen», erzählt der 32-Jährige. Dank seiner grossen und kräftigen Statur sei er damals aufgefallen und darauf angesprochen worden, ob er den Sport nicht selbst ausüben wolle. Und so kam es auch. «Gefallen hat mir die Kombination

von Schnelligkeit und Kraft – zudem waren wir in der ganzen Familie immer sehr sportbegeistert. Ich träumte immer davon, an Olympischen Spielen teilzunehmen.» Ganz so einfach lief es für den Emmentaler jedoch nicht. Zwar etablierte er sich ab 2010 schnell als Nachwuchshoffnung im Schweizer Bobsport, indem er sich einen Namen als Antrieber/Bremser machte. Das Ziel Olympia 2014 rückte ein Jahr davor jedoch in weite Ferne, als Bracher einen Hirnschlag erlitt. Umso motivierter war er, als er nach seiner Genesung als Pilot und Leiter seines eigenen Bobteams zum Einsatz kam. Clemens Bracher und seine Kollegen feierten sowohl im Zweier- als auch im Viererbob viele Erfolge – etwa in der Saison 2017/18 im Zweierbob mit einem zweiten Rang an den Europameisterschaften in Innsbruck und mit dem Weltcup-Sieg in Winterberg. Kurz vor seinem Rücktritt im Sommer 2018 ging auch sein grosses Ziel in Erfüllung, an den Olympischen Spielen in Pyeongchang als Pilot im Zweier- und Viererbob dabei zu sein. Seit seinem Rücktritt im selben Jahr konzentriert er sich ganz auf seine Aufgabe als Geschäftsleiter der Filiale Burgdorf der Walter Uebersax AG: «Da verhilft die Kombination von Schnelligkeit und Kraft ebenfalls zum Erfolg.» (el)

Ein Video-Interview mit Clemens Bracher sehen Sie hier: meiertobler.ch/cb