

haus technik .ch



Oktober 2020

Marché24: Rund um die Uhr einkaufen

Seite 6

Interview mit Roger Basler:
Noch stärkere Ausrichtung auf die Kunden

Seite 4

Neue Wärmepumpe in Oetwil an der Limmat:
Wärme rund ums Jahr

Seite 16

**meier
tobler**

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

Titelbild: Roger Basler (rechts) und Heinz Bösiger wurden Ende August im Marché24 in Wallisellen fotografiert. Sie haben für die Aufnahmen fürs Titelbild kurz ihre Schutzmasken entfernt. (Bild: rl)



23

Sauber ins neue Schuljahr



4
«Wir müssen uns noch mehr
auf unsere Kunden ausrichten»



14
Hochleistung
im Keller



20
«smart-guard»
vereinfacht ganz viel»



Geschätzte Leserinnen und Leser

Seit gut einem Monat liegt die operative Führung von Meier Tobler in neuen Händen. Unser neuer CEO Roger Basler ist am 1. September 2020 gestartet. Roger Basler bringt einen beeindruckenden Erfahrungsschatz aus der Gebäudetechnik – als langjähriger CEO der Franke Water Systems AG – und aus der Konsumgüterindustrie mit zu Meier Tobler. Er verbindet somit profunde Branchenkenntnis mit ausgeprägter Kundenorientierung. Das macht ihn zum idealen CEO von Meier Tobler. Denn Roger Basler weiss, was Sie als Kundin oder Kunde von uns erwarten. Nämlich die besten Produkte, hohe Warenverfügbarkeit, erstklassigen Service – und das zu Recht. Mit seiner Erfahrung und dem frischen Blick von aussen wird er Bestehendes hinterfragen, neue Ideen einbringen und Meier Tobler noch besser machen. Dabei kann er an die langjährige Arbeit seines Vorgängers Martin Kaufmann anknüpfen, der entscheidend dazu beigetragen hat, dass wir heute das führende Gebäudetechnikunternehmen der Schweiz sind. Wir bieten Ihnen das breiteste Produktsortiment, das dichteste Servicenetz, die meisten Abholstandorte und den grössten Online-Shop der Branche. Und das wird auch so bleiben.

Sie sehen, Neues wird kommen, Bewährtes bleibt gleich. Wir freuen uns, gemeinsam mit Ihnen in die Zukunft zu gehen.

Silvan G.-R. Meier
Präsident des Verwaltungsrats



«Wir müssen uns noch mehr auf unsere Kunden ausrichten»



Roger Basler beim Interview in Schwerzenbach. (Bilder: rl)

Seit dem 1. September ist Roger Basler der neue CEO von Meier Tobler. Zu seinem Start hat «haustechnik.ch» mit ihm gesprochen. Er gibt Auskunft darüber, wo er die Stärken des Unternehmens sieht und wie er diese weiter verbessern will. Besonders wichtig ist ihm die klare Ausrichtung auf die Kundinnen und Kunden – und die noch konsequentere Umsetzung des Markenversprechens «Einfach Haustechnik».

haustechnik.ch: Herr Basler, was haben Sie als neuer Kapitän an Bord bei Meier Tobler als Erstes gemacht?

Roger Basler: An meinem ersten Tag konnte ich bereits an einer Verkaufssitzung teilnehmen und unser Logistikzentrum in Nebikon LU besuchen. In den darauffolgenden Wochen habe ich zum Beispiel einige Servicetechniker bei ihrer Arbeit begleitet und war in verschiedenen Verkaufsregionen unterwegs. Das ermöglichte mir ein gutes erstes Bild von Meier Tobler.

Welches war Ihr erster Eindruck vom neuen Unternehmen?

Ich habe sehr engagierte Mitarbeitende angetroffen, die sich für ihr Unternehmen und ihre Kunden einsetzen. Das ist sehr positiv. Natürlich gibt es auch Bereiche mit Optimierungsbedarf – aber diese werden wir nun sukzessive angehen.

Sie übernehmen nicht nur die Leitung eines neuen Unternehmens, sondern bewegen sich auch in einer neuen Branche. Was bedeutet das für Sie?

Jede neue Aufgabe, jedes neue Unternehmen bedeuten eine neue Herausforderung, und davor habe ich den nötigen Respekt. Aber schliesslich geht es in jeder Branche darum, Kundenbedürfnisse zu erkennen und sie mit einem optimalen Produkt, einer Marke oder einer Dienstleistung zu befriedigen. Ich war in den letzten sieben Jahren im weltweiten Sanitärbereich tätig, darum kenne ich zumindest die Wichtigkeit der Installateure und den Weg zum Kunden.

Die Installateure übernehmen eine entscheidende Rolle in der Geschäftstätigkeit von Meier Tobler. Worauf wollen Sie in Zukunft die Akzente in dieser Partnerschaft legen?

Der Installateur ist ganz klar unser Hauptkunde – entsprechend muss er im Mittelpunkt stehen. Dafür hat Meier Tobler bereits viel erreicht. Aber wir müssen unsere vier Geschäftsfelder Handel, Service, Wärmezeugung und Klimaprojekte noch mehr auf unsere Kunden ausrichten und sie unterstützen. Es muss für den Kunden einfach sein, mit uns zu arbeiten – also müssen wir «Einfach Haustechnik» bieten.

Um die Klimaziele zu erreichen, sind Sanierungen alter Anlagen angesagt. Wie wollen Sie Meier Tobler noch mehr zum Sanierungspartner erster Wahl machen?

Meier Tobler verfügt über eine optimale Ausgangslage, um die notwendige Energiewende mitzugestalten. Wir haben dafür die besten Karten in der Hand. Einerseits haben wir unsere grosse Serviceorganisation, mit der wir die ganze Schweiz abdecken, andererseits bieten wir über unser Handelsgeschäft und die 47 Marchés den Installateuren viel Nähe und Schnelligkeit. Bezüglich Schnelligkeit werden wir mit unserem neuen «Online-Konfigurator» noch zulegen und Offerten auf Knopfdruck erstellen können. Und nicht zuletzt optimieren wir stetig unser Produktsortiment.

Sie erwähnten Dinge, die man ändern oder verbessern könnte. Wo setzen Sie in den nächsten zwölf Monaten Prioritäten?

Im Handel und im Service sind wir sehr gut aufgestellt und bestens unterwegs. Mein Augenmerk wird der Wärmezeugung und unserer Profitabilität gelten. Da müssen wir uns in den nächsten zwölf Monaten massiv verbessern. Um dies zu erreichen, werden wir in der Wärmezeugung unser Portfolio stärken und gleichzeitig im Handelsgeschäft die Komplexität verringern.

Wie wollen Sie diese Komplexität vereinfachen?

Es geht primär nicht einmal um das Sortiment, sondern vor allem um die Kundenbeziehungen und dabei insbesondere um die Abläufe. Diese sollen noch einfacher werden, zum Beispiel über Automatisierung. Unser e-Shop und «Marché@work» sind gute Beispiele dafür. Das bedingt auch, dass wir interne Abläufe vereinfachen. In erster Linie wollen wir unser Markenversprechen einhalten: «Einfach Haustechnik». Das heisst, dass unsere Kunden einfach mit uns zusammenarbeiten können: Wenn man Meier Tobler anruft, hat man innert kürzester Zeit eine Lösung.

Für die Automatisierung ist der neue Marché24 ein gutes Beispiel.

Eigentlich sind alle unsere 47 Marchés schon so nahe bei unseren Kunden, dass bereits dieser Umstand zu dieser Einfachheit beiträgt. Wenn wir nun noch länger offen haben respektive die Öffnungszeiten ganz aufheben, indem man den Marché während 24 Stunden an sieben Tagen nutzen kann, dann ist das klar ein Schritt in Richtung «Convenience» für unsere Kunden.



Roger Basler will verstärkt das Markenversprechen «Einfach Haustechnik» umsetzen.

Sie sind auch ein Experte, was Marken anbelangt. Wie schätzen Sie die Marke Meier Tobler heute ein – und was unternehmen Sie, um diesen Brand weiter zu stärken?

Eines ist ganz wichtig: Die Marke ist immer die Summe aller Begegnungen, die man mit dem Unternehmen und seinen Mitarbeitenden und Produkten erlebt. Aus diesem Grund lässt sich eine Marke nicht einfach so in eine neue Richtung bewegen. Und das müssen wir auch nicht: Meier Tobler wird als solide Firma wahrgenommen. Jetzt gilt es, unser Markenversprechen «Einfach Haustechnik» umzusetzen und für den Kunden erlebbar einfach zu machen – auf Englisch würde man sagen: «easy to do business with us».

Wie können die Mitarbeitenden dies im Alltag noch besser erreichen?

Bei den Mitarbeitenden, die ich bis jetzt kennengelernt habe, ist mir ein gutes Mass an Selbstkritik aufgefallen. Das ist die Basis für Veränderungen und Verbesserungen. Wenn alle diese in ihren jeweiligen Bereichen umsetzen – und da fange ich bei mir an –, dann kommen wir immer mehr zu «Einfach Haustechnik». Ich glaube nicht, dass wir weit davon entfernt sind, aber wir müssen gewisse Projekte zielgerichtet zu Ende bringen, um Probleme aus dem Weg zu schaffen.

In der Schweizer Haustechnikbranche sind gute Mitarbeitende hart umkämpft. Wie sorgen Sie dafür, dass es weiter genügend Haustechnikprofis gibt?

Mit unserer Vielfalt ist Meier Tobler ziemlich einzigartig. Das macht uns als Arbeitgeber attraktiv und bietet allen Mitarbeitenden mit der Energiewende sinnhafte Aufgaben. Wir arbeiten in einem Umfeld, in dem sich die Mitarbeitenden entfalten und weiterentwickeln können. Der Fachkräftemangel betrifft die ganze Branche – jeder Akteur muss seine Verantwortung wahrnehmen. Bei Meier Tobler setzen wir das zielgerichtet um, etwa mit der Aus- und Weiterbildung aller Mitarbeitenden und natürlich bei der Ausbildung von Lernenden.

Was genau ist beim neuen CEO von Meier Tobler zu Hause im Heizungskeller zu finden?

Technik hat mich schon immer interessiert. Als wir vor 17 Jahren unser Haus gebaut haben, entschieden wir uns für eine Erdsonden-Wärmepumpe und erst kürzlich auch für eine Photovoltaikanlage – aufgrund des Altersunterschieds kommunizieren die einzelnen Geräte allerdings nicht miteinander. Dies zu ermöglichen, bietet grosses Potenzial, das ist die Zukunft – nicht nur bei mir.

Worauf freuen Sie sich am meisten bei Meier Tobler?

Was mich antreibt und mir Freude bereitet ist, zusammen mit meinem Team, meinen Mitarbeitenden Erfolg zu kreieren und gemeinsam für alle Stakeholder im Unternehmen wieder Wert zu schaffen. Und darauf freue ich mich sehr. (el)

«Im Marché24 können Kunden rund um die Uhr einkaufen»



Mit Scanner und Handy – Heinz Bösiger erklärt, wie einfach der Marché24 funktioniert. (Bilder: r)

Der neue Marché Wallisellen hat im April als zweite Filiale der Schweiz das Selbstbedienungskonzept eingeführt. Seit 24. September ist er nun sogar an sieben Tagen in der Woche während 24 Stunden offen – und ist der erste Marché24 der Schweiz. Ein Interview mit Heinz Bösiger, Leiter Retail und E-Business bei Meier Tobler.

haustechnik.ch: Herr Bösiger, in Wallisellen ZH ist der neue Marché24 als erster Marché der Schweiz rund um die Uhr geöffnet – wie genau geht das?

Dank modernster Technologie können unsere Kunden im Marché24 an sieben Tagen in der Woche rund um die Uhr die gewünschten Artikel einkaufen. Für den Zutritt wird lediglich ein e-Shop-Account von Meier Tobler benötigt, mit dem man sich auf seinem Smartphone anmeldet. Während der Öffnungszeiten sind Marché-Leiter Valentino Preite und sein Team weiterhin für die Beratung und Unterstützung unserer Kunden vor Ort – daran ändert sich nichts.

Wie ist es überhaupt zu dieser Idee gekommen?

Die Idee hatte ich schon vor vielen Jahren, als ich die 24/7-Shops in Asien und Amerika gesehen habe. Der bekannteste in den USA ist sicher Amazon Go. Als wir vor einem Jahr in Bulle FR den ersten Selbstbedienungs-Marché

eingrichtet haben, wurde mir schnell klar, dass dies der nächste Schritt für Meier Tobler sein musste. Innerhalb eines Jahres haben wir diese anspruchsvolle Idee entwickelt und nun umgesetzt. Solche Projekte sind sehr komplex, und viele Unternehmen haben Mühe, sie zu realisieren. Wichtig ist dabei immer, dass das System für den Kunden einfach bedienbar ist, sonst haben solche Konzepte keine Chance.

Wer profitiert ganz besonders von dieser neuen Dienstleistung?

Wir ermöglichen unseren Kunden damit ganz viel Flexibilität und Unabhängigkeit. Zunehmend sind wir alle mit Staus und Verkehrsbehinderungen konfrontiert, deshalb braucht es neue Konzepte, um seine Arbeit einfach und effizient zu planen und auszuführen. Mit dem Marché24 kann der Installateur bereits früh am Morgen vor der Arbeit, über Mittag oder abends nach dem Pendlerverkehr zu uns kommen und erhält die benötigten Waren in Ruhe und mit viel Zeitersparnis. In der Nacht oder am Wochenende ist unser neues Angebot zudem ideal bei Notfällen oder für Arbeiten, die nur zu solchen Zeiten ausgeführt werden können.

Steht den Kundinnen und Kunden, die ausserhalb der regulären Öffnungszeiten den Marché benutzen, das ganze Sortiment zur Verfügung, oder gibt es Einschränkungen?

Ja, sie haben praktisch auf alle 6000 Artikel Zugriff – das macht dieses Konzept auch so attraktiv. Wir haben ein paar wenige Ausnahmen, das betrifft insbesondere chemische Produkte mit Sicherheitsdatenblättern. Diese dürfen wir in dieser Zeit nicht verkaufen.

Können auch bestellte Artikel rund um die Uhr abgeholt werden?

Nein, dies ist noch nicht möglich.

Wie genau sorgen Sie für die Sicherheit der Kundinnen und Kunden? Etwa dafür, dass sich – auch angesichts der Corona-Pandemie – nicht zu viele Personen gleichzeitig im Marché befinden oder bei einem Zwischenfall sofort reagiert werden kann?

Dafür haben wir künstliche Intelligenz im Einsatz. Sie erkennt jeden Zwischenfall und überwacht den ganzen Marché. Sollte es nötig sein, kann das System selbständig einschreiten und sogar Rettungskräfte alarmieren.

Haben Sie bereits erste Rückmeldungen von Kundinnen und Kunden?

Die Kundinnen und Kunden sind begeistert. Viele nutzen dieses neue Konzept von Meier Tobler und wünschen sich noch weitere Standorte.

Wann folgt der zweite Marché24?

Das wissen wir noch nicht. Wir werden in Wallisellen nun wichtige Erfahrungen sammeln und das Konzept weiter verbessern.

Was braucht es, damit ein Marché überhaupt für diese neue Dienstleistung ausgerüstet werden kann?

Es braucht modernste Technologien. Im Einsatz stehen verschiedene Cloud- und Zutrittssysteme. Wie erwähnt stützen wir uns auch auf künstliche Intelligenz ab, die für die Sicherheit sorgt. Zudem muss der Laden speziell eingerichtet werden, damit alle Artikel auch im 24/7-Betrieb verkauft werden können. Wir sind stolz darauf, das System intern bei uns selbst entwickelt zu haben – nur zwei Personen kennen die Details: ein Mitarbeiter und ich.



Jederzeit Zugang zum Marché24: Über den Browser im e-Shop einloggen und Code anfordern.

«Dank modernster Technologie können unsere Kunden im Marché24 an sieben Tagen in der Woche rund um die Uhr die gewünschten Artikel einkaufen.»

Heinz Bösiger

Zusätzlich haben seit September und noch bis Ende November einige Marchés auch über Mittag geöffnet – entsprechen Sie mit all diesen Massnahmen und Innovationen auch einem zunehmenden Bedürfnis der Kundschaft nach mehr Flexibilität und Individualität?

Ja, auf jeden Fall. Dieses Bedürfnis zeigte sich in Kundenbefragungen ganz deutlich. Mir ist es sehr wichtig, diese Wünsche möglichst schnell und zum Nutzen unserer Kunden umzusetzen. Es ist zudem unser Anspruch, unsere Kunden nicht nur zufriedenzustellen, sondern sie wirklich zu begeistern. Und darum freut es mich auch, dass der Marché24 so gut ankommt.

Gibt es weiter gehende Ideen, um den Kundinnen und Kunden zeitlich oder geografisch noch näher zu kommen?

In den letzten zwei Jahren haben wir vieles erreicht, um näher zu unseren Kunden zu kommen. Einerseits mit dem Marché-Lieferdienst und andererseits mit dem Konzept «marché@work», für das mittlerweile ein Team von vier Personen im Einsatz steht. Wir werden diese beiden Dienstleistungen in nächster Zeit weiterentwickeln und laufend optimieren.

Werden in fünf Jahren alle 47 Marchés rund um die Uhr geöffnet haben?

Nein, das denke ich nicht. Aber es gibt zwei, drei interessante Regionen in der Schweiz, für die sich ein Marché24 sicherlich bestens eignet. (el)

 meiertobler.ch/marché24

Produktneuheiten



Draussen bleibt es ruhig

Immer wichtiger wird bei der Aussenaufstellung von Luft-Wasser-Wärmepumpen der besonders leise Betrieb. Darum wurde bei der Konstruktion des Gehäuses der Ausseneinheit der neuen Oertli LAN 35TBS genau darauf Wert gelegt. Aber auch im Innern der Wärmepumpe ist neueste Technologie verbaut, welche beste Effizienzwerte erreicht.

Ob im Neubau oder bei Sanierungen – wenn eine aussen aufgestellte Luft-Wasser-Wärmepumpe zum Einsatz kommen soll, muss sie erstens leise und zweitens kompakt sein. Beides erfüllt die neue Oertli LAN 35TBS bestens. Und noch mehr: Das Gehäuse der Ausseneinheit wurde strömungsoptimiert konstruiert, so dass sich tiefe Frequenzen effektiv reduzieren lassen. Der leise Betrieb wird zusätzlich durch den innovativen, drehzahlregulierten Ventilator und den schalloptimierten Verdichterraum ermöglicht. Zudem sorgt die Wetterschutzhaube für weitere Schalleffizienz, zusätzliche Betriebssicherheit und effektiven Schutz vor Wind- und Witterungseinflüssen.

Kompakt und effizient

Ihre kompakten Masse von nur 77,5 auf 106,5 Zentimeter bieten den grossen Vorteil, dass sie selbst bei limitierten Platzverhältnissen zum Einsatz kommen kann. Das macht sie in dicht besiedelten Gebieten besonders attraktiv. Mit ihren 25 Kilowatt Gebäudewärmebedarf und der hohen Vorlauftemperatur von 64 Grad eignet sich die Oertli LAN 35TBS bestens für das Heizen und die Warmwasseraufbereitung von Wohnflächen bis zu 750 Quadratmetern. Damit eignet sie sich ideal für bestehende oder neue Mehrfamilienhäuser. Dank einer Vorlauftemperatur von 55 Grad selbst bei Aussentemperaturen von minus 10 Grad bietet sie sich auch bestens für kältere Regionen an. Die hohe Effizienz erreicht die Oertli LAN 35TBS aufgrund einer bedarfsgerechten Regelung durch zwei Verdichter im Kältekreislauf. Wird nur einer von beiden benötigt, schaltet sich der andere automatisch ab. Sie ist zudem «smart-guard»-fähig und lässt sich mit einer Photovoltaikanlage kombinieren. (el)

 meiertobler.ch/lan35tbs



Der Neue gibt Gas

Anders als die meisten seiner Vorfahren überrascht der neue Gasbrennwertkessel GC8000i F von Bosch mit einem eleganten Äusseren. Das ist aber nicht der einzige Grund, warum der Neue ältere Familienmitglieder im Heizkeller in den Schatten stellt: Er bringt dank modernster Technologie und überzeugender Effizienz die Zukunft ins Haus.

Für viele Gasheizungen ist es nun die beste und manchmal auch höchste Zeit, ein neues Kapitel zu eröffnen. Wenn eine Wärmepumpe nicht in Frage kommt oder nicht möglich ist, gibt es auch innerhalb derselben Technologie moderne Lösungen, die auf allen Ebenen überzeugen. Dabei spielt aus ökologischen und ökonomischen Gründen die Effizienz die Hauptrolle. Der Gasbrennwertkessel GC8000i F von Bosch punktet gerade hier mehrfach: Dank modernster Gasbrennwerttechnik ist die Effizienz bestens, und es wird ein hoher Modulationsbereich erreicht.

Freude herrscht

Nicht nur Eigentümerinnen und Hausbesitzer freuen sich über das neue Kraftpaket im Heizkeller, auch Installateure profitieren. Der Schritt von der alten zur neuen Heizungsanlage gelingt mit dem GC8000i F schnell und leicht. Er lässt sich problemlos in die bestehende Anlagehydraulik einbinden – nicht zuletzt dank den wasserseitigen Anschlüssen, die wie bei atmosphärischen Heizkesseln nach hinten ausgerichtet sind. Die kompakten Abmessungen und das geringe Gewicht reduzieren zudem die Einbringungs- und Montagezeiten wesentlich. Das Abgassystem aus Polypropylen unterstützt die schnelle und einfache Installation ebenfalls.

Den Gasbrennwertkessel GC8000i F von Bosch gibt es im Leistungsspektrum von 15 bis 50 Kilowatt, sein Modulationsbereich beträgt 15 bis 100 Prozent. Er verfügt über die bewährte Systemsteuerung MX25 und den Systemregler CW 400. Dank der Internet-Schnittstelle kann der Installateur über die App HomeCom (Pro) von Bosch auf die Heizung zugreifen – damit lässt sich die Anlage auch einfach aus der Ferne überwachen. (el)

 meiertobler.ch/gc8000i



Stark im Industrie- und Dienstleistungsbereich

Die drehzahleregelten Flüssigkeitskühler Aquaforce Vision von Carrier sind wahre Meister, wenn es um Zuverlässigkeit, Effizienz und Ökologie geht. Es gibt sie in zwei Varianten: das Standardmodell 30 KAVZE 350-800 und die Premium-Version KAVPZE 350-800.

Grosse Gebäude brauchen eine starke, effiziente und ökologische Kühlleistung. Aus diesem Grund hat Carrier die drehzahleregelten Flüssigkeitskühler Aquaforce Vision 30 KAVZE 350-800 und KAVPZE 350-800 entwickelt. Sie eignen sich zum Beispiel bestens für Spitäler, Wohnüberbauungen, Hotels, Rechenzentren, Niedrigenergiegebäude oder für die Industrie. Dank dem Einsatz des natürlichen Kältemittels HFO 1234ze erreichen die Maschinen einen sehr niedrigen GWP-Wert und erfüllen damit die europäischen Ökodesign-Richtlinien. Für Industrieanwendungen ist optional die Wassererzeugung mit Glykol bis minus 12 Grad möglich.

Beide Varianten überzeugen mit ihren drehzahleregelten Hochleistungs-Doppelschraubenverdichtern der zweiten Generation. Die Flying-Bird-Ventilatoren und Schalldämpfer im Druckgasaustritt der Verdichter sorgen für einen besonders geräuscharmen Betrieb. Ebenso ist für beide eine partielle oder komplette Wärmerückgewinnung optional möglich.

Premium-Modell mit zusätzlicher Ausstattung

Im Vergleich zum Standardmodell KAVZE 350-800 verfügt die Premium-Variante KAVPZE 350-800 über weitere starke Innovationen. Dazu gehören etwa die mit Permanentmagneten ausgestatteten Verdichtermotoren. Die Flying-Bird-Ventilatoren mit EC-Motoren sind besonders wirtschaftlich. Der KAVPZE 350-800 erreicht einen SEER von bis zu 5,6 und einen SEPR von bis zu 7,3. Während der Garantiezeit ist der Fernanschluss mit Visualisierung des Anlagenbetriebs inbegriffen. Wird danach mit Meier Tobler ein Servicevertrag abgeschlossen, kann diese Dienstleistung weiter genutzt werden. (el)

 meiertobler.ch/kavze



Berührungslos die Hände waschen

Wenn Hygiene grossgeschrieben wird und dabei das Händewaschen als eine der wichtigsten Massnahmen gilt, braucht es in Badezimmern und WC-Anlagen neue Lösungen. Genau das Richtige sind hier die berührungslosen Waschtischarmaturen der Linie KWC Iqua für den gewerblichen und öffentlichen Einsatz.

Die digitale Sensortechnologie macht es möglich: Das Händewaschen erfolgt ohne Berührung der Armaturen und somit hygienisch und effizient. Mit dem neuen Automatikarmaturen-Sortiment KWC Iqua schafft das Schweizer Traditionsunternehmen KWC eine wichtige Innovation in einer unsicheren Zeit.

Automatisch gesteuerter Wasserfluss

Dank der eingebauten Mikroprozessorsteuerung lässt sich mit KWC Iqua eine automatische Hygienespülung aktivieren – wahlweise in einem Intervall von 12 oder 24 Stunden. Zusätzlich kann die Nachlaufzeit genau definiert werden, was einen sparsamen Wasserfluss ermöglicht. Der Cascade-Strahlregler ermöglicht zudem eine perfekte Strahlqualität bei niedrigem Geräuschpegel. Die Armaturen der Serie Iqua von KWC lassen sich einfach montieren und warten.

Die Sensoren der Waschtischarmaturen werden mit einer im Lieferumfang enthaltenen 6-Volt-Lithium-CRP2-Batterie versorgt, die über eine hohe Leistung verfügt: Bei 100 Schaltungen pro Tag kann mit einer Lebensdauer der Batterie von vier Jahren gerechnet werden. Je nach gewähltem Produkttyp gehört ergänzend ein Steckernetzteil (100 bis 240 Volt, Betriebsspannung 6 Volt) dazu. Zusätzlich ist es möglich, weitere Funktionen zu programmieren, wie zum Beispiel das «Kurz-Aus» als Reinigungsmodus oder das «Dauer-Ein» für die Steuerung der Laufzeit einer Befüllung. Auch kann die Wassernachlaufzeit angepasst werden, die gemäss Werkseinstellung eine Sekunde beträgt. (el)

 meiertobler.ch/iqua

«Wir werden auch in 50 Jahren noch zu tun haben»



Stefan Prandini vor seinem
Geschäft in Weinfeldern.
(Bilder: rl)

Um die Klimaziele 2050 zu erreichen, leistet auch die Haustechnikbranche einen wichtigen Beitrag. Immer mehr Gebäude in der Schweiz werden mit umweltfreundlichen Systemen geheizt, aber es braucht noch mehr – die Sanierungsoffensive beginnt erst. Ein Interview dazu mit Stefan Prandini, Inhaber und Geschäftsleiter der Prandini Heizung Lüftung Sanitär AG in Weinfelden TG.

haustechnik.ch: Herr Prandini, in der Haustechnikbranche soll es in den nächsten Jahren einen grossen Sanierungsschub geben, bei dem fossil betriebene Anlagen durch Systeme mit erneuerbaren Energien ersetzt werden sollen. Wie konkret spüren Sie diese Sanierungsoffensive im Alltag?

Stefan Prandini: Wir spüren es seit letztem Jahr intensiv, das ist sehr erfreulich. Die Wärmepumpenverkäufe haben stark zugenommen, während wir kaum noch Ölanlagen verkaufen. Die Klimathematik ist sehr präsent, auch bei uns im Alltag. Ich habe das Gefühl, dass die Diskussionen in der Öffentlichkeit und in der Politik einen grossen Einfluss haben – und dies nicht nur auf die Jungen, sondern auch auf die über 65-Jährigen. Rund 70 Prozent der Leute sind sehr gut informiert. Das war vor zwei Jahren noch anders.

Dennoch werden Sie in den Beratungsgesprächen vor einem Wechsel auf ein mit erneuerbarer Energie betriebenes System vermutlich mit vielen Bedenken konfrontiert. Welche Anliegen tauchen dabei am meisten auf?

Zuerst sind es immer technische Fragen: Bringt eine Wärmepumpe die nötige Leistung, um auch die Radiatoren mit genügend Wärme zu versorgen? Ja, gar kein Problem. Brauche ich nicht viel mehr Strom, wenn ich eine Wärmepumpe im Einsatz habe. Nein, man braucht rund die Hälfte der Energie, die früher nötig war. Und mit diesen Antworten sind die Kunden schon einmal zufrieden. Die Frage nach dem Preis kommt meist erst am Schluss.

Ohne dass es dann zum bösen Erwachen kommt?

Ja, denn die meisten Leute sind gut informiert, und es erschreckt sie auch nicht, dass die Wärmepumpe bei der Anschaffung etwas teurer ist. Aber es gibt natürlich andere, etwas weniger gut informierte, die zuerst überrascht sind – bis ich ihnen erkläre, dass man diese Kosten auf einen Zeitrahmen von 15 bis 20 Jahren anschauen muss. Dann stosse ich meist auf Verständnis. Ich erzähle oft auch von mir selbst und meinen Erfahrungen, heize ich doch schon seit 30 Jahren mit Wärmepumpen. Dabei muss ich auch dazu stehen, dass man nach 20 Jahren die Wärmepumpe ersetzen muss. Aber die Erdsonden kann man behalten. Das geht bestens. Ich glaube, das ist schon wichtig, dass die Kunden das von den Installateuren aus erster Hand erfahren.

Also waren Sie ein eigentlicher Wärmepumpen-Pionier?

Absolut. Schon damals war mir klar, dass ich nicht Öl, Gas oder Holz verbrennen will, um zu heizen. Als ich mit 30 Jahren mein Haus baute und eine Wärmepumpe einbaute, schüttelten einige Leute den Kopf. Aber damals hat es Pioniere gebraucht – wie überall, sonst geht nichts.

Was brauchen Endkunden, damit sie den Schritt in die Energiezukunft eher in Angriff nehmen?

Es gibt noch sehr viele Leute, die abwarten. Da braucht es zunächst Werbung und Information. Mehr Druck vom Staat braucht es allerdings meiner Meinung nach nicht. Am wichtigsten sind die Beratung und die Betreuung durch einen Fachpartner wie uns. Wir haben festgestellt, dass diese Unterstützung enorm geschätzt wird. Wir bieten dabei unseren Kunden ein umfassendes Dienstleistungspaket an. Dazu gehört zum Beispiel ein Gratis-Energiecheck des Hauses. Wir erstellen aber auch eine Kostenübersicht, auf der wir den Kunden eins zu eins darstellen, was sie die Sanierung mit den unterschiedlichen Produkten kostet. So sehen sie, dass sie zwar zu Beginn etwas mehr investieren müssen, am Schluss aber doch günstiger fahren. Ich habe zudem einen eigenen Flyer erstellt und meinen Kunden zugeschickt – das läuft wie wild.

Es hat also viel mit Marketing zu tun?

Ja, auf jeden Fall. Ohne das geht es in einem Betrieb in unserer Grösse nicht. Und es braucht die genannten Dienstleistungen.

Welchen Stellenwert haben für Sie Messen heute noch?

Hier in Weinfelden haben wir üblicherweise eine Messe im Frühling – diese war für mich immer wichtig. Aber sonst geht niemand mehr an die grossen Messen, auch die Endkunden haben das Interesse verloren. Zeitungsinserate bringen ebenfalls nicht mehr viel, wie wir festgestellt haben. Heute läuft alles übers Internet.

Und wenn etwas bestellt wird, sind es auch bei Ihnen in erster Linie Wärmepumpen?

Ja, definitiv. Wir verkaufen fast keine Ölanlagen mehr. Gas ist hingegen weiterhin ein Thema. Vor allem auch bei Eigentümern, die schon bis anhin mit Gas geheizt haben. Wenn man die Preise im ersten Moment vergleicht, so kostet eine Gasheizung praktisch einen Drittel im Vergleich zu einer Wärmepumpe, und es wird schwierig zu argumentieren. Zudem gibt es regionale Unterschiede: Der Mittelthurgau etwa ist eine sehr starke Gasregion.

Wie wichtig ist das Thema Fernwärme für Sie?

Das Thema kommt, da gibt es immer mehr Anbieter, zum Beispiel die technischen Betriebe – aber immer mehr auch



Stefan Prandini beim Interview.

«Die Klimathematik ist sehr präsent, auch bei uns im Alltag. Ich habe das Gefühl, dass die Diskussionen in der Öffentlichkeit und in der Politik einen grossen Einfluss haben – und dies nicht nur auf die Jungen, sondern auch auf die über 65-Jährigen.»

Stefan Prandini

Private. Den Einsatz sehe ich vor allem im Bereich Neubau oder für Grossbauten, zum Beispiel Hallenbäder. Aber es ist klar: Ich bin nicht ein grosser Fan davon, weil ich da keinen Kessel verkaufen kann – auch wenn ich es ökologisch sinnvoll finde. Interessanter ist es, wenn wir zum Beispiel bei Kläranlagen für die Gewinnung von Wärme wieder Wärmepumpen verkaufen können.

Wenn Sie für Ihre Bedürfnisse das Sortiment an Wärmepumpen anschauen, sind Sie damit zufrieden, oder fehlt etwas?

Das Sortiment ist je nach Anbieter unterschiedlich – niemand kann die ganze Palette alleine abdecken. Es bewegen sich alle in ihren jeweiligen Nischen. Aus diesem Grund finde ich immer, was ich brauche.

In welchen Fällen gibt es grundsätzliche Schwierigkeiten dabei, zu erneuerbaren Energien zu wechseln?

Im Einfamilienhausbereich sind es vor allem Platzprobleme oder bei einer Aussenaufstellung der Schall. Und manchmal ist es eine visuelle Frage. Aber auch da finden sich innerhalb einer persönlichen Beratung meistens Lösungen. Man muss wirklich mit den Leuten reden und Ihnen Beispiele zeigen. Es braucht immer mehr, um eine Wärmepumpe zu verkaufen als eine Öl- oder Gasheizung. Man muss den Kunden davon überzeugen. Und es sind immer wieder gute Ideen gefragt. Letztes Jahr haben wir in einem Einfamilienhausquartier einem Kunden eine Wärmepumpe verkauft und danach die Nachbarn über einen Flyer zu einer Besichtigung eingeladen. Daraus resultieren immer wieder neue Offerten.

Wie gross sind bei Ihnen die Probleme mit aussen aufgestellten Wärmepumpen?

Da haben wir keine Probleme – wir übernehmen für die Kunden alles: von den Baubewilligungen bis zu den Anträgen auf Fördergelder.

Wie sieht es bei Ihnen im Ferien- und Zweitwohnungsbereich aus?

Das ist ein grosses Thema. Ich kenne das aus eigener Erfahrung. Ich habe eine Wohnung in Savognin. In dieser Liegenschaft sind wir über 70 Eigentümer. Wie wollen Sie da eine Alternativanlage verkaufen? Trotz allen Gegenargumenten hat die Mehrheit bestimmt, wieder eine Ölheizung einzusetzen. Ich konnte zwar noch ein Produkt von Meier Tobler einbringen, aber grundsätzlich ist das ein Wahnsinn. Dabei ist es auch interessant, wie argumentiert wird: Man sei ja nicht oft da, heisst es, darum sei das ja nicht so schlimm. Aber mit den MuKEN wird solches nun nicht mehr möglich sein. Da bräuchte es 20 Prozent erneuerbare Energien, sonst geht es gar nicht mehr. Wir haben in diesem Bereich stark gespürt, dass vor Inkrafttreten der MuKEN am 1. Juli an einigen Orten solches noch umgesetzt wurde. Aber jetzt ist es vorbei.

Wie wichtig sind für Endkunden die eigenständige Einflussnahme auf die Wärmepumpe, die Fernüberwachung oder eine Einbindung in Smart-Home-Systeme?

Es sind ein paar Fans, die daran Freude haben. Der Grossteil will jedoch nur, dass die Heizung funktioniert. Alles andere interessiert sie nicht. Der Normalverbraucher schaut sich das nicht an – das geht selbst mir so, die Heizung muss einfach laufen. Ich erinnere mich, dass ich damals bei meiner eigenen Wärmepumpe Zähler und Messer installiert hatte, die ich aber am Schluss doch nie anschaute. Fernüberwachung ist vor allem bei Grossanlagen wichtig, davon betreuen wir auch einige.

Stellen Sie fest, dass solche Zusatzfunktionen eher den Entscheid für oder gegen ein System geben?

Den durchschnittlichen Kunden interessieren technische Belange nicht. Da sind wir als Installateur verantwortlich, ihnen die für ihren Fall beste Lösung zu empfehlen und ihre Heizung laufend zu betreuen – mit oder ohne Fernüberwachung.

Welchen Einfluss hat die Digitalisierung für Sie als Installateur ganz grundsätzlich?

Sie spielt eine grosse Rolle – vor allem auch in der Werbung. Die Präsenz im Internet – auch auf spezialisierten Plattformen – bringt sehr viel.

Wünschten Sie sich bei den heutigen Wärmepumpenmodellen eine Funktion oder eine Eigenschaft, die Sie gerne anbieten würden, die es aber so nicht gibt?

Nein. Wie schon erwähnt sieht das Sortiment bei jedem Anbieter wieder anders aus, und wenn ich etwas bei einem nicht erhalte, finde ich es sicher beim anderen. Technologisch haben aber alle denselben Standard, da braucht es nichts weiter. Ausser es bringt nächste Woche jemand ein System mit Brennstoffzellen auf den Markt, dann würde mich das sehr interessieren – dann hätten wir gewonnen.

«Es braucht immer mehr, um eine Wärmepumpe zu verkaufen als eine Öl- oder Gasheizung. Man muss den Kunden davon überzeugen.»

Stefan Prandini

Wie sieht es denn in diesem Bereich aus?

Sagen wir es so (lacht), ich habe eine solche Anlage vor 30 Jahren bestellt und warte noch immer darauf. Anlässlich einer Präsentation wurden Testanlagen angeboten – da habe ich sofort zugesagt. Mittlerweile gibt es die Firma leider nicht mehr. Aber ernsthaft, ich hoffe, dass diese Technologie bald kommt. Es gibt Schiffe oder Autos, die damit funktionieren – nur im Haus ist sie noch nicht angekommen.

Was würde das denn bedeuten, Brennstoffzellen im Haus zu haben?

Man könnte selbst Strom, Warmwasser und Heizwärme produzieren – als hätte man ein kleines Kraftwerk im Haus. Es gibt bereits die Wärme-Kraft-Koppelung, die mit Gas betrieben wird. Irgendwann sollte man aber auch auf Gas verzichten, darum sehe ich in den Brennstoffzellen schon sehr viel Potenzial.

Welche Bedeutung hat für Sie die Photovoltaik im Zusammenhang mit Wärmepumpen?

Sie ist sehr wichtig, ich übernehme das aber nicht selbst, dafür bin ich zu klein. Ich biete das gemeinsam mit einer Partnerfirma an, die diesen Teil ausführt. Entsprechend häufig verkaufe ich solche Systeme im Zusammengang mit Wärmepumpen. Das läuft sehr gut. Oft kommt das auch von der anderen Firma, die mir dann Wärmepumpenaufträge bringt.

Was denken Sie, wie lange wird es in Ihrem Bereich noch fossile Brennstoffe geben?

Noch die nächsten 50 Jahre – man bringt die gar nicht weg. Die Lobby ist sehr stark, und das Öl wird noch für sehr viele andere Zwecke benötigt. Ich selbst biete solche Produkte schon noch an, aber wirklich nur als letzte Lösung. Auf der anderen Seite habe ich immer wieder grosse Verwaltungen gesehen, die in letzter Minute noch Ölheizungen eingebaut haben – das ist Wahnsinn.

Ein grosses Thema bei Sanierungen sind auch Fördergelder – wo stehen Sie da im Kanton Thurgau?

Wir stehen spitzenmässig da. Wenn man von einer Öl- oder Gasheizung auf eine Erdsondenanlage wechselt, erhält man 10'000 Franken. Wenn man sich für eine Luft-Wasser-Wärmepumpe entscheidet, sind es 4000 Franken. Da sind wir weit vorne. Das ist ein wichtiger Anreiz, um zu wechseln. Und, wie gesagt, wir übernehmen diese Abklärungen gerne für die Kunden. Das wird sehr geschätzt. Von der Eingabe bis zur Auszahlung dauert es etwa ein Vierteljahr.

Müsste insgesamt nicht noch mehr saniert werden?

Welche Problematik sehen Sie da?

Diese Problematik hat sich bei uns im Thurgau per 1. Juli erledigt. Seither gibt der Gesetzgeber den Takt an. Nun steigt das Interesse an Wärmepumpen oder Solaranlagen weiter, das ist so. Der Gesetzgeber hat mit den MuKEn Druck gemacht – ohne das geht es nicht.

Was passiert in einem Notfall, wenn die alte Heizung plötzlich aussteigt?

Auch darauf sind wir vorbereitet und helfen dem Kunden mit einer Notheizung aus. Wir haben drei Notheizungen an Lager, die mehr oder weniger immer im Einsatz stehen. Das ist sehr wichtig. Und in einem zweiten Schritt schauen wir zusammen mit dem Kunden, welche langfristigen Lösungen gefunden werden können.

Was bräuchten Sie noch an Unterstützung – von der Politik, von der Branche oder von einzelnen Unternehmen?

Ich bin in der Branche dabei, die machen das ganz gut. Mit den Lieferanten bin ich sehr zufrieden – ebenso mit Meier Tobler. Wir haben gerade mit unserem Ansprechpartner ein super Verhältnis. Die Kundennähe ist da für beide Seiten ganz entscheidend.

Wagen wir noch einen Ausblick auf die nächsten 12 Monate – wie optimistisch schauen Sie punkto Sanierungen in die nahe Zukunft?

Trotz der aktuellen Corona-Situation haben wir eine gute Auftragslage, und wir sind sehr zufrieden – dabei stellen wir eine gute Mischung aus Neubauten und Sanierungen fest. Entsprechend optimistisch bin ich auch. Vor kurzem habe ich zu unseren jungen Leuten im Betrieb gesagt: «Wir sind in der richtigen Branche, wir werden auch in 50 Jahren noch zu tun haben.» (el)



In der Zukunft gelandet: Im ehemaligen Öltankraum stehen die drei Pufferspeicher für die neue Wärmepumpe. (Bilder: ts)

Hochleistung im Keller

Die Heizungssanierung bei älteren Mehrfamilienhäusern ist anspruchsvoll. Bei einer Liegenschaft in Emmen LU gelang das Projekt dank dem Einsatz von Eigentümerin, Installateur und Meier Tobler. Herzstück der Anlage ist die neue Sole-Wasser-Wärmepumpe SI-GEO SQ von Oertli.

Vom 1970 erbauten Mehrfamilienhaus an der Rüeggisingerstrasse hat man einen guten Blick auf den Militärflugplatz Emmen. Dort startet soeben eine F/A-18 zu einem Übungsflug. Das Fauchen und Grollen der zwei Triebwerke ist durch die Frischluftöffnung im ehemaligen Öltankraum gut zu hören. Dessen Wände und Boden sind nach 50-jähriger Nutzung schwarzbraun. An einer Wand des grossen, leeren Raums stehen nun drei schneeweisse Heizungsspeicher mit je 1000 Litern Volumen. Im Technikraum nebenan ist eine Wärmepumpe SI-GEO SQ 15-70 von Oertli platziert. Auch sie bringt Höchstleistungen, ist im Gegensatz zum Jet aber nicht zu hören.

«Diese Maschine ist einzigartig, weil sich ihre Leistung sowohl für die Raumwärme wie für das Warmwasser individuell einstellen lässt. Keine andere Wärmepumpe kann das», sagt Willi Käsebier, Verkaufsberater bei Meier Tobler. In Em-



Zwei starke Partner: Willi Käsebier, Verkaufsberater Meier Tobler (links), und Erich Burri, Mitinhaber Gallati AG.

men sind es 58,8 Kilowatt für Raumwärme und Warmwasser. Willi Käsebier freut sich sichtlich über das abgeschlossene Projekt: «Bei älteren Renditeliegenschaften wie dieser hätte man vor einigen Jahren entweder eine Öl- oder eine Holzheizung eingebaut. Nun haben wir es mit einer Wärmepumpe geschafft.»

Reserve angezapft

Tatsächlich stand zunächst eine Pelletsheizung im Fokus. «Wir haben uns dann trotzdem für eine Wärmepumpe entschieden. So sind wir auf der sicheren Seite, falls die Gesetzgebung für Heizungen weiter verschärft wird», sagt die Eigentümerin. Die Erdwärme sei langfristig gesehen eine sinnvolle Energiequelle, «wir müssen zu den Ressourcen unseres Planeten schauen». Mit der Sanierungsplanung wurde die Gallati AG in Luzern-Littau beauftragt, welche bereits die alte Ölheizung dieser Liegenschaft betreut und bei der Küchen- und Badsanierung mitgewirkt hatte. Erich Burri, Mitinhaber der Gallati AG und Abteilungsleiter Kleinanlagen Heizung, berichtet: «Die erste Ölheizung von 1970 wurde 1994 ersetzt. Diese Anlage lieferte 150 Kilowatt Leistung, mehr als doppelt so viel, wie heute notwendig ist.» Weil die Eigentümerin im Lauf der Jahre nicht nur Dach und Keller gedämmt, sondern auch alle Fenster ersetzt hatte, war die Leistungsreserve enorm.

Aufgrund dieser Überlegung wagte die Gallati AG einen Test. «Wir haben letzten Herbst die Vorlauftemperatur der Heizung versuchsweise von 65 auf 55 Grad gesenkt. Es gab keine einzige Reklamation, somit war der Weg für die Wärmepumpe frei», berichtet Erich Burri. Die SI-GEO kann dank der Invertertechnik jederzeit die optimale Leistung liefern. Die Maximalleistung der Maschine erreicht 85 Prozent, damit ist der Wirkungsgrad optimal. Die sechs Erdsonden reichen jeweils knapp 300 Meter tief. Mit insgesamt 3000 Litern stellen die drei Heizungsspeicher genügend Puffervolumen für einen effizienten Betrieb zur Verfügung. Das Warmwasser wird mit zwei Boilern von je 800 Litern Volumen aufbereitet.

Jederzeit betreut

Mit dem Online-Diagnostik-Tool «smart-guard» von Meier Tobler kann die Anlage rund um die Uhr überwacht werden. «Das bewährt sich, weil unsere Techniker so seltener ausrücken müssen und viele Probleme via Fernzugang lösen können. Auch bei dieser Anlage konnten wir bereits einiges vom Büro aus nachjustieren», meint Erich Burri. Willi Käsebier ergänzt: ««smart-guard» ist für Eigentümer und Installateure eine echte Erleichterung. Es gibt weniger Umrufe und Reklamationen, die Reaktionszeiten sind viel kürzer.» (ms)



Die Leistung der Oertli SI-GEO SQ für Raumwärme respektive Warmwasser kann stufenlos an das Objekt angepasst werden.

«Diese Maschine ist einzigartig, weil sich ihre Leistung sowohl für die Raumwärme wie für das Warmwasser individuell einstellen lässt. Keine andere Wärmepumpe kann das.»

Willi Käsebier

Wärme rund ums Jahr



Dolce Vita dank Umweltwärme:
Die neue Wärmepumpe heizt
auch den Pool. (Bilder: ts)

In Oetwil an der Limmat ZH steht eine Wärmepumpe von Bosch ganzjährig im Einsatz: Im Winter liefert sie Raumwärme, im Sommer bringt sie das Badewasser auf angenehme Temperaturen. Damit konnten gleich zwei bisherige Heizsysteme abgelöst werden.

Am Waldrand von Oetwil, hoch über dem Limmattal, steht das 1978 erbaute Einfamilienhaus von Marc Jaques und seiner Familie. Der selbständige Textilagent hat das Gebäude vor kurzem übernommen. Nach einer umfassenden Innensanierung wurde diesen Frühling auch der Garten komplett neu gestaltet. Das Highlight ist der 8 mal 3,7 Meter grosse Pool. Er wurde bis zur Sanierung mit einer Pool-Wärmepumpe beheizt, Raumwärme und Warmwasser lieferte hingegen eine 17-jährige Ölheizung.

Drei auf einen Streich

«Ich wollte keine neue Ölheizung, weil die gesetzlichen Vorgaben wohl eher noch verschärft werden. Auch der ökologische Aspekt ist für mich wichtig», sagt Marc Jaques. Er wandte sich für eine Beratung an die Guido Sigrist AG in Regensdorf ZH. Geschäftsführer Slobodan Bogdanovic riet zu einer Wärmepumpe. Erdsondenbohrungen wären wegen der Hanglage unwirtschaftlich gewesen, somit fiel die Wahl auf eine Luft-Wasser-Wärmepumpe. «Das lag nahe, denn um den Pool zu heizen, braucht man heute sowieso eine Wärmepumpe. Deshalb schlug ich vor, eine genügend leistungsstarke Maschine zu wählen, damit wir neben dem Pool auch gleich Raumwärme und Warmwasser abdecken können», sagt Bogdanovic.



Oben (v. l. n. r.): Vinko Josipovic, Verkaufsberater Meier Tobler; Marc Jaques, Bauherr; Slobodan Bogdanovic, Geschäftsführer Guido Sigrist AG.

Links: Blick in den Technikraum mit Speichern, Wärmepumpen-Innenteil und Verrohrung.

«Ich wollte keine neue Ölheizung, weil die gesetzlichen Vorgaben wohl eher noch verschärft werden. Auch der ökologische Aspekt ist für mich wichtig.»

Marc Jaques

Nun kam Vinko Josipovic ins Spiel, Verkaufsberater bei Meier Tobler. Er riet zur aussen aufgestellten Luft-Wasser-Wärmepumpe CS7000iAW 17 OR von Bosch: «Mit der Leistung von 12,4 Kilowatt konnten wir alle Anforderungen erfüllen. Zudem liess sich diese Maschine gut an die Poolsteuerung anbinden.» Diese registriert die gewünschte Wassertemperatur und sendet wenn nötig eine Anforderung an die Wärmepumpe. Dort sorgt ein automatisches Umstellventil dafür, dass entweder der Pool oder der Heizungsspeicher geladen wird. Die Hanglage erwies sich als günstig für die Aufstellung, denn die Wärmepumpe steht gewissermassen ein Stockwerk tiefer als der Pool und stört so weder Eigentümer noch Nachbarn.

Mehr Platz

Der bestehende Öltankraum wird nicht mehr benötigt. Der Grossteil der Fläche kann nun von der Familie Jaques genutzt werden, der Rest dient als Technikraum. Dort sind der Heizungs-Pufferspeicher (Volumen 300 Liter) sowie der Warmwasserspeicher (Volumen 400 Liter) aufgestellt. Die Heizleitung für den Pool beginnt ebenfalls im Technikraum. «Die gesamte Leitung ist ungefähr zehn Meter lang. Nur zwei Meter davon mussten wir durchs Erdreich führen, der Rest befindet sich im Gebäude und konnte deshalb ge-

dämmt werden», berichtet Slobodan Bogdanovic. Problemlos war auch die Integration der bestehenden Wärmeverteilung. Zwar besitzt das Gebäude sowohl Fussbodenheizung wie auch Heizkörper, doch der Vorlauf liegt nie über 57 Grad Celsius. Die neue Wärmepumpe von Bosch, die bis zu 60 Grad Celsius erreicht, liefert damit mehr als genug Leistung.

Nach den verschiedenen Bauarbeiten für Haus, Garten, Pool und Heizsystem geniesst Marc Jaques nun das Ergebnis: «Ich bin froh, die ganze Heizungsfrage gelöst zu haben. Es ist angenehm, wenn man für Pool- und Gebäudeheizung alles aus einer Hand hat.» Das gefällt auch Vinko Josipovic: «Unser Kunde hat nun einen einzigen Ansprechpartner für alle Fragen. Zudem sind Wärmepumpen-Poolheizungen eine sinnvolle Sache. So spart man doch einige Liter Öl pro Jahr.» (ms)



Autowaschen, leicht gemacht:
mit einer Wärmepumpe
von Meier Tobler. (Bilder: np)

Die Wärmepumpe, die Autos wäscht

Wärmepumpen sind universell einsetzbar – das zeigt auch ein Beispiel aus der Waadtländer Gemeinde Moudon. Hier übernimmt die Wärmepumpe eine ganz besondere Aufgabe. Und dies ist in der Schweiz eine Premiere: Die Mitsubishi Electric QAHV versorgt die Autowaschplätze mit warmem Wasser und im Winter mit einer praktischen Bodenheizung.

Durchaus stolz, wenn auch etwas unscheinbar thront sie auf dem Dach des Cafés an der Tankstelle des Transportunternehmens Faucherre Transports SA in Moudon VD: Die brandneue Mitsubishi Electric QAHV Hochtemperatur-Wärmepumpe. Am 30. April 2020 hat sie rechtzeitig zur Eröffnung der neuen Tankstelle ihre Arbeit aufgenommen, wobei sie eine Spezialaufgabe hat – und diese betrifft die integrierte Autowaschanlage. Als Spezialistin für die Brauchwassererwärmung tut sie nämlich genau dies. Allerdings geschieht das nicht im üblichen Zusammenhang, sprich in einem Wohn- oder Geschäftshaus zur Erwärmung des Wassers für den Gebrauch in Badezimmern und Duschen, Bädern oder sogar Hallen- und Freibädern, hier liefert sie warmes Wasser, um schmutzigen Autos wieder zu mehr Glanz zu verhelfen. Doch nicht nur das: Die Autowaschplätze haben zudem eine Bodenheizung. Auch hier sorgt die Wärmepumpe im Winter für die nötige Wärme, um das Gefrieren des nassen Bodens zu verhindern. Damit immer genügend warmes Wasser zur Verfügung steht, wurde zusätzlich ein 3000-Liter-Warmwasserspeicher eingebaut. Und schliesslich heizt die Wärmepumpe über die Ventilation auch das Café.



Links: Stolz auf die Schweizer Premiere (v. l. n. r.): Pascal Schaller, Sébastien Gauthey, Fabian Spoerri und Philippe Jacqueroud.



Links oben: Funktionsschema auf dem Display der Wärmepumpe.

Links unten: Die Auto-waschplätze an der Faucherre-Tankstelle in Moudon.

«Für mich sind solche Herausforderungen immer etwas vom Besten, weil wir dann wirklich unsere Kompetenz einbringen und ganz nach den Vorgaben der jeweiligen Anlage etwas Neues kreieren können.»

Pascal Schaller

Schweizweit die Erste

Die Wärmepumpe, die Autos wäscht, ist in der Schweiz eine Premiere. «Für uns war es das erste Mal, dass wir eine Wärmepumpe mit dem Kältemittel CO₂ für diesen Zweck installierten», sagt Fabian Spoerri, Leiter Heizprojekte bei der Installationsfirma Alvazzi Groupe SA in Lausanne, «und soviel ich weiss, ist dies schweizweit überhaupt die erste.» Auch Philippe Jacquerod, Verkaufsberater bei Meier Tobler, freut sich über diese komplett neue Anwendungsmöglichkeit – vor allem auch, weil sie nicht nur sehr effizient, sondern auch besonders umweltfreundlich sei: «Die Mitsubishi Electric QAHV funktioniert mit dem natürlichen Kältemittel CO₂, das keine negativen Auswirkungen auf die Ozonschicht hat und mit einem GWP von 1 nur über ein sehr niedriges Treibhauspotenzial verfügt.» Wie er anfügt, habe sie dank einem COP von 3,65 zudem einen hohen Wirkungsgrad – dies gemessen unter normalen Heizbedingungen bei Aussentemperaturen von 7 Grad CTK (Trockenkugel) beziehungsweise 6 Grad CFK (Feuchtkugel), mit einem Wasser-temperaturaustritt von 65 Grad beziehungsweise -eintritt von 15 Grad. Wichtig für die Umsetzung in Moudon sei zu-

sätzlich der Umstand gewesen, dass die Mitsubishi Electric QAHV auch bei sehr tiefen Temperaturen funktioniert: «Selbst bei Aussentemperaturen von bis zu minus 25 Grad steht sie im Einsatz, was bei einer Autowaschanlage einen grossen Vorteil darstellt.» Ein weiteres ökologisches Plus bestehe bei dieser Anlage darin, dass der Strom von einer Photovoltaikanlage vom Bürogebäude der Faucherre Transports SA gleich hinter der Tankstelle kommt. Für Fabian Spoerri ein Glücksfall: «Damit sind wir hier zu 100 Prozent grün.»

Die Regelung ist eine Spezialanfertigung

Weil es in Moudon zu einem Ersteintritt der Mitsubishi Electric QAHV in dieser Form kam, brauchte es auch eine eigene Steuerung. Ein Fall für Pascal Schaller, Projektleiter bei Meier Tobler in Vevey: «In unserer eigenen Planungsabteilung mit vier Mitarbeitenden übernehmen wir für unsere Installationspartner nicht nur die Planung der Anlage, sondern führen auch Spezialaufträge aus – wie zum Beispiel komplett neue Regelungen für unsere Produkte.» Rund eine Woche habe er dazu benötigt, sagt Pascal Schaller: «Für mich sind solche Herausforderungen immer etwas vom Besten, weil wir dann wirklich unsere Kompetenz einbringen und ganz nach den Vorgaben der jeweiligen Anlage etwas Neues kreieren können. Das wird auch von unseren Kunden sehr geschätzt.»

Fabian Spoerri sowie der Leiter Heizen bei Alvazzi, Sébastien Gauthey, ergänzen einstimmig, es sei der enge Kontakt mit Meier Tobler, der den Erfolg bei so einem Projekt ausmache. «Wir alle kennen uns schon sehr lange und telefonieren regelmässig miteinander», so Spoerri, «das hilft bei allen Umsetzungen, so wie etwa hier.» Das Fundament zu einer neuen Anwendung für Wärmepumpen ist gelegt – und damit ist auch der Startschuss der Teams für Meier Tobler und Alvazzi gefallen, um diese erfolgreiche Umsetzung weiter bekannt zu machen. Wie Philippe Jacquerod anfügt, ist diese Premiere eine optimale Gelegenheit, ähnliche Projekte ausfindig zu machen und solche Anwendungsmöglichkeiten aktiv zu fördern: «Ich kann mir gut vorstellen, dass viele weitere Anlagen dieser Art bestens mit unseren Wärmepumpen betrieben werden könnten.» (el)



««smart-guard»
vereinfacht
ganz viel»

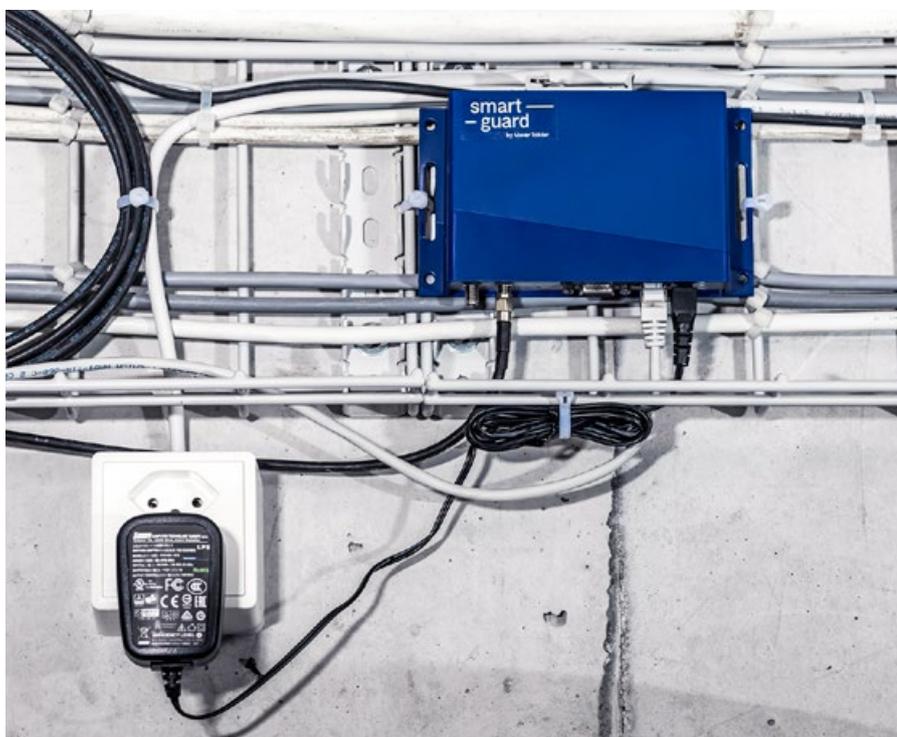
Anschluss an «smart-guard»:
Servicetechniker
Markus Schweizer. (Bilder: rl)

Im Oberfeld-Quartier in Ostermündigen BE ist zwischen 2013 und 2018 viel neuer Wohnraum entstanden. Die von der Vorsorgestiftung VSAO (Pensionskasse der Assistenz- und Oberärzte) realisierte Überbauung wird von der PK Immo AG verwaltet. Alles wurde nach modernsten Standards umgesetzt. Nur etwas fehlte und wurde nun nachträglich installiert: «smart-guard» von Meier Tobler.

«smart-guard vereinfacht ganz viel», sagt Elmar Bertschy, Geschäftsführer der PK Immo AG. Er ist dabei, wenn heute die bereits bestehende Wärmepumpe im Keller eines der 61 Eigentums-Reiheneinfamilienhäuser mit «smart-guard» von Meier Tobler verbunden wird. Ein kleines blaues Kästchen macht den Unterschied und steht symbolisch für eine einfache und effektive Lösung. «Es sind zwar nur ein paar wenige Handgriffe, die Wirkung ist aber gross», bestätigt auch Markus Schweizer, Servicetechniker bei Meier Tobler, während er genau dies umsetzt.

Einfaches Anschliessen

Das Online-Diagnostik-Tool «smart-guard» habe sich in den letzten Jahren immer mehr durchgesetzt, erklärt Markus Schweizer. «Bei den neuen Oertli-Wärmepumpen ist es standardmässig integriert, und viele ältere Modelle lassen sich einfach nachrüsten.» So auch in diesem Fall: «Die Sole-Wasser-Wärmepumpe Oertli SIN 75TU wurde vor ein paar Jahren eingebaut, als es «smart-guard» noch nicht gab.» Ob von Anfang an vorhanden oder später eingebaut, komme für ihn und seine Arbeit nicht einmal so darauf an. «Bei der Nachrüstung muss ich über eine Schnittstelle eine Verbindung vom Wärmepumpen-Manager zum Gateway herstellen. Dies dient zum Aufbau einer sicheren Virtual-Private-Network-(VPN-)Verbindung zu «smart-guard». Voraussetzung ist in jedem Fall, dass zuvor eine Antenne montiert und das Kabel bis zur Steuerung gezogen wurde, was jeweils ein Elektriker ausführt.» Sobald dies geschehen ist, kommt Markus Schweizer zum Einsatz und schliesst die Antenne, die Wärmepumpe und das blaue «smart-guard»-Kästchen an. «Dieses ist das eigentliche Gateway, in das eine SIM-Karte eingefügt wurde, um eine VPN-Verbindung zu unserer Ferndiagnosezentrale nach Schwerzenbach aufzubauen.» Zur Kontrolle ruft er seinen Kollegen, Ferndiagnostiker Roberto Di Cerbo, an. Dieser bestätigt, er habe die Anlage bereits in seinem System eingepflegt, alles funktioniert bestens. Damit ist Markus Schweizers Einsatz vor Ort abgeschlossen: «Ab jetzt ist der regional zuständige Ferndiagnostiker für die Wärmepumpe verantwortlich – er unterstützt dabei sowohl uns Servicetechniker als auch den Anlagebetreiber.»



Die Verbindung steht: Vom «smart-guard»-Gateway (links) über die Aussenantenne (ganz oben) bis zu Roberto Di Cerbo auf den Bildschirm bei Meier Tobler (oben).



Gemeinsam für «smart-guard» im Einsatz (v. l. n. r.): Eigentümer Jürg Zehnder, Hauswart Marcel Beyeler, PK-Immo-Geschäftsführer Elmar Bertschy und Servicetechniker Markus Schweizer.



Die ersten Wärmepumpen der Reiheneinfamilienhäuser im Oberfeld-Quartier sind nun mit «smart-guard» verbunden.

«Für uns als Immobilienverwaltung macht ein System wie «smart-guard» wirklich vieles einfacher. Sollte es zu einer Störung kommen, kann diese schneller und kostengünstiger behoben werden.»

Elmar Bertschy

Gewartet und optimiert

Die Servicetechniker werden in Zukunft nur noch selten selbst vor Ort sein, wie Roberto Di Cerbo bestätigt: «Dank «smart-guard» behalten wir die Wärmepumpe rund um die Uhr im Auge und können sofort reagieren, sollte eine Störung gemeldet werden. Oft können wir diese dann sogar aus der Ferne beheben, ohne dass die Bewohnerinnen und Bewohner etwas davon merken oder unser Servicetechniker zum Einsatz kommt. Zusätzlich wird die Anlage auch laufend optimiert, was sie nicht nur effizienter und sparsamer macht, sondern auch ihre Lebenszeit verlängert.»

Genau diese Argumente haben auch Elmar Bertschy überzeugt, wie er sagt: «Für uns als Immobilienverwaltung macht ein System wie «smart-guard» wirklich vieles einfacher. Sollte es zu einer Störung kommen, kann diese schneller und kostengünstiger behoben werden.» Für die PK Immo AG sei das hier eine Premiere, obwohl man bei einem Gemeinschaftshaus in derselben Siedlung schon gewisse Erfahrungen damit gemacht habe.

Innert weniger Tage umgesetzt

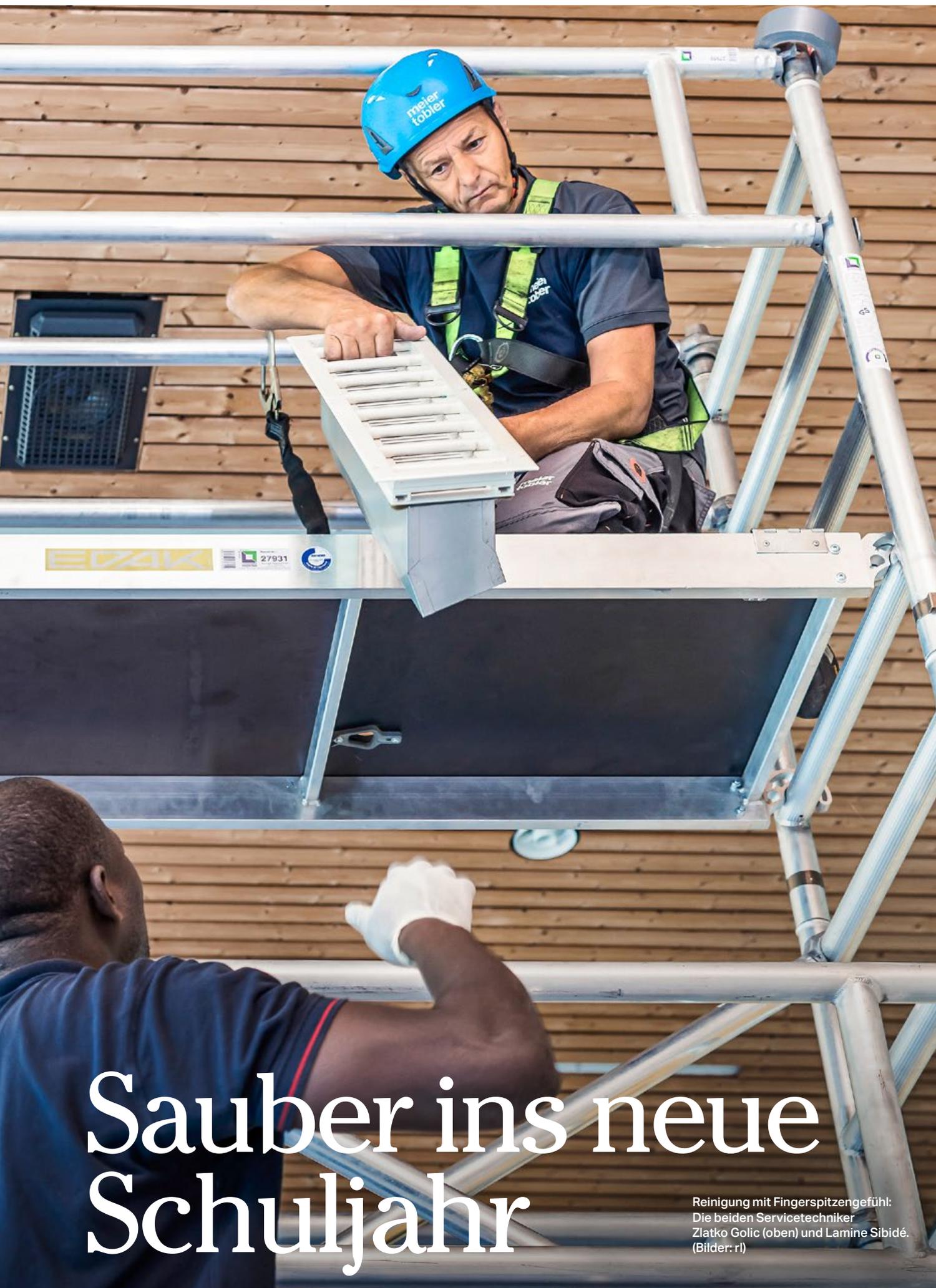
Dass es heute überhaupt so weit kam, verdanken alle Involvierten einem der Eigentümer, Jürg Zehnder. Er steht bei der Swisscom IoT (Internet of Things) im Einsatz und arbeitet da auch eng mit Meier Tobler zusammen. «Bei einer IoT-Tagung wurde «smart-guard» vorgestellt – das hat mich überzeugt.» Entsprechend fragte er bei Meier Tobler an, ob auch bestehende Wärmepumpen angeschlossen werden können. Nur kurze Zeit später erhielt er grünes Licht. «An einer Versammlung habe ich den nachträglichen Einbau meinen Miteigentümerinnen und Miteigentümern vorgeschlagen, und dank der guten Argumentation von Herrn Bertschy ist das dann auch verabschiedet worden.» Danach sei es sehr schnell gegangen: «Innert weniger Tage war alles angeschlossen und in Betrieb.»

Für Elmar Bertschy sind Systeme wie «smart-guard» klar die Zukunft: «Entsprechend werden wir sicherlich weitere Anlagen damit ausrüsten und bei der Wahl von neuen Wärmepumpen schon von Anfang an darauf schauen.» (el)

«smart-guard» – die clevere Lösung

Bei Meier Tobler sind Oertli Wärmepumpen standardmässig mit dem Online-Diagnostik-Tool «smart-guard» ausgerüstet. In den ersten zwei Jahren nach dem Kauf ist diese Dienstleistung gratis, danach kann sie über einen der verschiedenen Serviceverträge weiter genutzt werden. Stellt «smart-guard» eine Störung fest, lässt sich diese oft direkt aus der Ferne beheben – das spart Zeit, Serviceeinsätze und damit rund 35 Tonnen CO₂. «smart-guard» ist aber auch ein Analyse- und Monitoringssystem, das die Wärmepumpe laufend im Blick behält. Der Ferndiagnostiker kann bei Bedarf weitere Optimierungen der Wärmepumpe vornehmen. Bis zu 15 Prozent Energiekosten können so eingespart werden. Die Übermittlung der Betriebsdaten erfolgt bestens geschützt über das GSM-Netz.

 meiertobler.ch/smart-guard



Sauber ins neue Schuljahr

Reinigung mit Fingerspitzengefühl:
Die beiden Servicetechniker
Zlatko Golic (oben) und Lamine Sibidé.
(Bilder: rl)



Wichtiger Kontakt zu den Gemeinden;
Marcel Bertschinger (links) und André Leder.



Ganz oben: Reinigung mit Hochdruck:
Lamine Sibidé vor dem Gebäude.



Oben: Besprechung im Schwimmbad (v. l. n. r.):
Alexandre Ryser, Patrick Roulet und Markus Zarn.

Im Primarschulhaus Stumpenboden in Feuerthalen ZH wurden die Sommerferien genutzt, um das Gebäude so richtig durchzulüften – und dies ganz professionell von der Meier Tobler Lüftungshygiene AG. Das Lüftungssystem wurde gründlich gereinigt, so dass einem sauberen Schulstart im August nichts mehr im Wege stand.

In der Turnhalle des Primarschulhauses Stumpenboden in Feuerthalen sind es während einer Sportstunde meist Schülerinnen und Schüler, die an herunterbaumelnden Ringen akrobatische Übungen ausführen – immer bestens gesichert und unter Aufsicht der Lehrerin oder des Lehrers. An diesem heissen Sommertag sind die Kinder in den Ferien, und im Schulhaus wird die Zeit für unterschiedlichste Reinigungsarbeiten genutzt. Entsprechend ist heute in der Turnhalle nah an der Decke ein erwachsener Mann zu entdecken: Nicht an den Ringen, sondern auf einem Gerüst. Nicht akrobatisch, sondern akribisch, präzise und hochkonzentriert. Und auch er ist bestens gesichert – mit einem Helm sowie über einen Ganzkörper-Sicherheitsgurt, der am Gerüst befestigt ist.

Mit Fingerspitzengefühl an der Decke

Zlatko Golic, Servicetechniker bei der Meier Tobler Lüftungshygiene AG, schraubt oben vom Gerüst aus sorgfältig die Gitterabdeckungen des Lüftungssystems ab und reicht eine nach der anderen vorsichtig seinem Kollegen Lamine Sibidé herunter. Sind alle vier nahen Abdeckungen entfernt, überklebt er die Öffnungen mit einem starken Klebeband. Wie Alexandre Ryser, Verkaufsberater bei der Meier Tobler Lüftungshygiene AG, unten erklärt, ist dies nötig, wenn später die Lüftungsrohre gereinigt werden. «Dies geschieht dann in einem zweiten Schritt. Dazu wird eine rotierende Bürste zum Einsatz kommen, die den Schmutz mit dem Luftstrom in Richtung Monoblock bewegt. Da wird alles aufgefangen – und ganz zum Schluss wird dann auch der Monoblock gereinigt.»



Reinigen statt turnen (v. l. n. r.): André Leder, Alexandre Ryser, Markus Zarn, Zlatko Golic (oben), Lamine Sibidé, Marcel Bertschinger und Patrick Roulet.

Nachdem Zlatko Golic alles abgeklebt hat, wird das Gerüst mit vereinten Kräften ein paar Meter weiter verschoben, wo bereits weitere Abdeckungen auf die Demontage warten. In der Zwischenzeit kümmert sich Lamine Sibidé vor dem Gebäude um die Reinigung der entfernten Gitterabdeckungen. Und es zeigt sich: Es ist nötig. Zuerst entfernt Sibidé den groben Schmutz mit einem Hochdruckreiniger, danach werden die Gitter 10 Minuten in ein Gemisch aus Wasser und Reinigungsmittel eingelegt. Dann sorgt der Servicetechniker nochmals mit dem Hochdruckreiniger dafür, dass sie rundum sauber werden – bevor sie an der Sonne trocknen können.

Mindestens einmal pro Jahr reinigen

Im Stumpfenboden befindet sich aber nicht nur die Turnhalle, die zusätzlich der Gemeinde auch als Mehrzweckhalle für unterschiedlichste Anlässe dient, sondern auch ein Schwimmbassin, das sowohl von der Unter- als auch von der Oberstufe genutzt wird. Hier warten bereits die beiden zuständigen Hauswarte Markus Zarn und Patrick Roulet mit den Lüftungsplänen. Gemeinsam mit Alexandre Ryser schauen sie sich nochmals die Situation im Bad an, wo die unterschiedlichen Teile der Lüftung ebenfalls gereinigt werden. «Dazu kommen weitere Elemente in den Garderoben, der WC-Anlage sowie in der Küche», sagt Patrick Roulet. Laut Alexandre Ryser sind diese Arbeiten für die Meier Tobler Lüftungshygiene AG Routine, «und doch jedes Mal wieder ganz individuell». Wie immer würden bei Arbeitsbeginn und -schluss Fotos erstellt und dem Kunden ein Protokoll übergeben, «damit genau ersichtlich ist, was wir gemacht

haben». Neben der Reinigung der Gitter, der Rohre sowie des Monoblocks steht im Stumpfenboden auch das Wechseln der Filter auf dem Programm. «Wir empfehlen, diese Arbeiten mindestens einmal im Jahr vorzunehmen – vor allem in einem sensitiven Umfeld wie in einem Schulhaus.»

Die Lüftung sei schon längere Zeit nicht mehr in diesem Ausmass gereinigt worden, bestätigt auch Marcel Bertschinger, Leiter des Bauamts der Gemeinde Feuerthalen. «Seit 2018 haben wir einen neuen Hochbaureferenten im Team, der aus der Haustechnikbranche stammt und uns auf die Wichtigkeit der regelmässigen Reinigung der Lüftungsanlagen hingewiesen hat.» Entsprechend habe er mit der Meier Tobler Lüftungshygiene AG Kontakt aufgenommen, «was nun zu diesem Auftrag geführt hat». Für André Leder, Key Account Manager bei der Meier Tobler Lüftungshygiene AG, ist es nichts Aussergewöhnliches, dass den Lüftungsanlagen noch viel zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt werde. «Darum verstärken wir nun unser Engagement bei Gemeinden und in öffentlichen Verwaltungen, um darauf hinzuweisen und unsere Dienstleistungen anzubieten.» Gerade in einer Zeit, in der aufgrund der Corona-Pandemie die Sauberkeit und perfekt funktionierende Lüftungsanlagen mehr Gewicht denn je haben, sei dies besonders wichtig, «schliesslich sollen die Schülerinnen und Schüler in einer sauberen Luft ins neue Schuljahr starten». (el)

 lueftungshygiene.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 Kilowatt Leistung zeichnet sich durch einen Pegel von nur 57 Dezibel (A) bei A7/W35 aus. Im schallreduzierten Flüsterbetrieb sind es sogar nur noch 50 Dezibel (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 in dicht bebauten Neubaugebieten und als Ersatz für in die Jahre gekommene Öl- oder Gasheizungen. 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 hocheffizient

T-CAP SuperQuiet-Geräte sind – wie die gesamte Baureihe – hocheffiziente 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. Die Geräte arbeiten bis zu einer Aussentemperatur von minus 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 Kilowatt 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/

Danfoss Ally™ – ein neuer Spitzenreiter für die smarte Heizung im Smart-Home-System!

Danfoss Ally™ macht die Steuerung der Heizung einfacher, effizienter und umweltbewusster. Mit dem Einzelraum-Regulierungssystem verbessern Sie das Raumklima in Neubauten, bei einer Sanierung, im Ein- oder Mehrfamilienhaus, ja selbst in Ihrem Feriendomizil, wann und von wo aus Sie möchten.



Mit der Danfoss Ally™ App können Sie von überall und zu jeder Zeit auf Ihre Heizung zugreifen. Die Bedienoberfläche der App ist einfach und übersichtlich gestaltet, damit auch nach längerem Nichtgebrauch der App ein einfacher Wiedereinstieg in alle Einstellmöglichkeiten gewährleistet ist.

Danfoss Ally™ kann einfach mit intelligenten Sprachassistenten verbunden und so auch ohne das Benutzen der App von zu Hause aus bequem via Sprachbefehl gesteuert werden. Das Danfoss Ally™ Gateway und der Danfoss Ally Funk™ Heizkörperthermostat sind mit dem neuen Kommunikationsprotokoll ZigBee 3.0 für drahtlose Netzwerke «Hausautomation» zertifiziert.

Darüber hinaus bietet Danfoss ein System mit einer offenen Anwendungs-Schnittstelle an und räumt dem Kunden damit mehr Entscheidungsspielraum bei der Wahl anderer Smart-Home-Geräte ein.

Das bedeutet für die Zukunft, dass sich unabhängig vom ausgewählten oder bereits betriebenen Smart-Home-System via Public API die Heizung mit den Produkten des erfahrenen Heizungsspezialisten Danfoss steuern lässt.

Neben all diesen neuen Möglichkeiten ist Danfoss der Datenschutz sehr wichtig. Benutzerdaten, wie beispielsweise Temperaturen oder Sollwerte, werden deshalb nur mit Einwilligung des Nutzers auf dem Cloudserver gespeichert.

Der Cloudserver selbst ist mit einer AES-Verschlüsselung* gegen Eindringen respektive externe Bedrohungen geschützt. Um diesen starken Schutz nachhaltig zu garantieren, wird darüber hinaus die Sicherheit jährlich von unabhängigen Datensicherheitsexperten getestet.

Wichtige Funktionen

- Einfache Installation und Bedienung mit App-Steuerung
- Steuerung mit Sprachassistent Amazon Alexa oder Google Assistant
- Public-API-Schnittstelle
- Cloudserver mit AES-Verschlüsselung
- ZigBee-3.0-zertifiziert
- Passend für alle gängigen Heizkörperventile
- Batterielebensdauer Thermostat > 2 Jahre
- Stellgeräusch Thermostat < 30 dBA
- Bis zu 30 % Energieeinsparungen
- Erfüllt die EU-Richtlinie EPBD zur Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden
- Kompatibel mit Danfoss Icon

* Der Advanced Encryption Standard (AES) ist eine symmetrische Blockverschlüsselung, die zum Schutz vertraulicher Informationen verwendet wird und weltweit in Software und Hardware zur Verschlüsselung sensibler Daten implementiert ist. (Quelle: TechTarget)

VSH SudoPress: Das einfache, sichere und schnell installierte V-Profil-Presssystem

Aalberts integrated piping systems entwickelt und fertigt Fittings, Rohre, Armaturen und Befestigungstechnik für die Verteilung von Flüssigkeiten und Gasen. Die zuverlässigen integrierten Rohrleitungssysteme erlauben ein einfaches, schnelles und effizientes Arbeiten.



VSH SudoPress ist eine der Gesamtlösungen, die Aalberts integrated piping systems unter der Marke VSH anbietet. Die Produktpalette besteht aus V-Profil-Pressfittings, -ventilen, -werkzeugen und -rohren und ist in den Ausführungen C-Stahl und Edelstahl erhältlich. VSH SudoPress ist in einer Vielzahl von Systemen anwendbar, beispielsweise für Wasser, Heizung und Druckluft.

Einfach und sauber

Im Vergleich zu anderen «kalten» Verbindungstechniken ist VSH SudoPress eine sehr benutzerfreundliche Lösung. Sie müssen keine komplexen Klemmtechniken anwenden oder zeitaufwendige Vorbereitungs- und Trocknungszeiten einhalten – die Installation ist schneller und sauberer.

Zu 100 Prozent dichtes System

VSH SudoPress-Fittings verfügen über eine Leak-Before-Pressed-Funktion (LBP), die das Risiko von Installationsfehlern reduziert. Die LBP-Funktion sorgt dafür, dass nicht verpresste Fittings bei der ersten Druckprüfung undicht sind. So sieht der Installateur sofort, ob und welche Fittings er beim Pressen vergessen hat, und kann die betreffenden undichten Stellen nacharbeiten. Eine Kontrolle, mit der Folgeschäden vorgebeugt wird und jederzeit ein zu 100 Prozent dichtes System geliefert werden kann.



Doppelte Sicherheit

Die Fittings in den Massen 12 bis 54 Millimeter bieten mit Visu-Control® zusätzliche Sicherheit. Nach dem Pressen löst sich der Visu-Control®-Ring vom Fitting. Dadurch wird sofort sichtbar, welches Fitting verpresst wurde. Eine anschließende Markierung bereits verpresster Fittings ist daher nicht erforderlich, was Zeit spart.

Der Visu-Control®-Ring sorgt gleichzeitig für eine optimale Produkterkennung, da jeder Materialtyp mit einem andersfarbigen Ring versehen ist.

Ausgezeichnet in sehr vielen Situationen

VSH SudoPress kann in zahlreichen verschiedenen Anwendungen eingesetzt werden, von Heizung, Trinkwasser, Solar und Kühlung bis hin zu Industrieanlagen, in denen hohe Drücke und Temperaturen auftreten können. Je nach Umgebung, Temperatur, Arbeitsdruck, benötigten Zertifikaten und transportiertem Medium bietet das VSH-SudoPress-Sortiment das passende Produkt.

Ideale Kombination

VSH SudoPress lässt sich nahtlos mit anderen VSH-Produktlinien kombinieren, wie VSH Super, VSH Shurjoint und VSH PowerPress. Die breite Palette an Übergangskupplungen sorgt für einen einfachen Übergang und Anschluss.

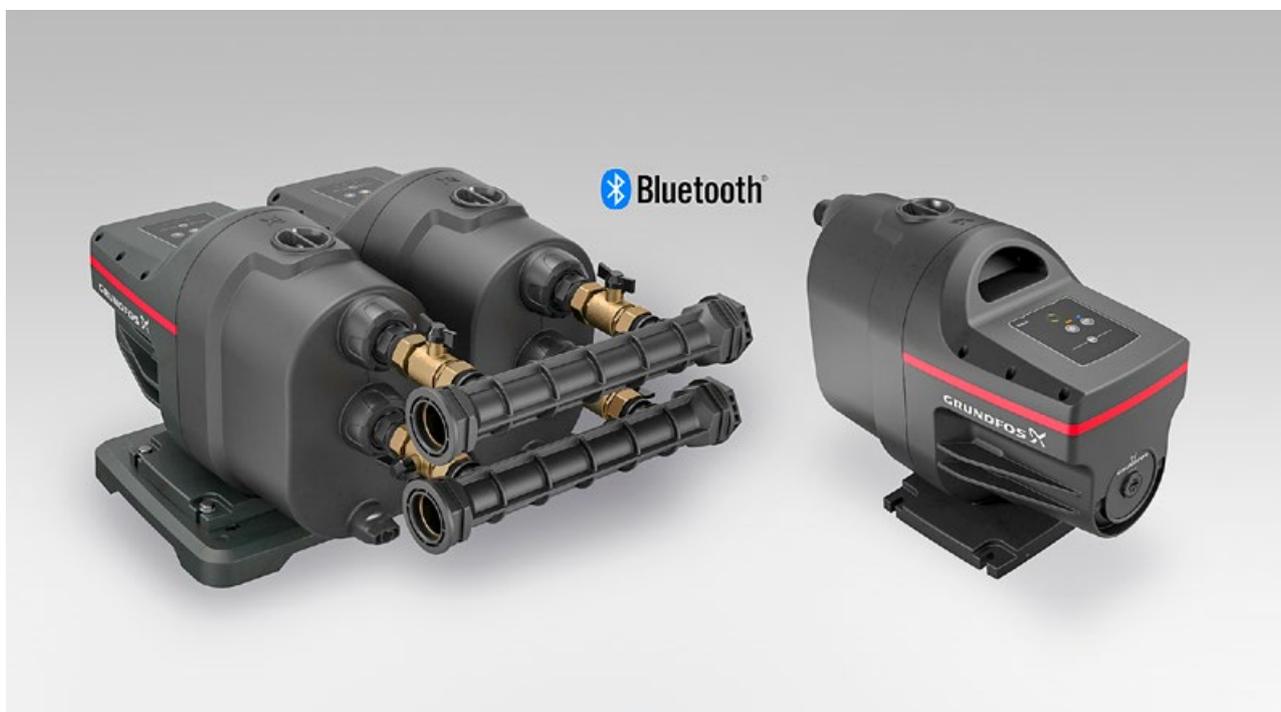
Immer das richtige Produkt

Kurzum, dieses Komplettsystem bietet Installateuren eine Lösung für nahezu jede erdenkliche Anwendung, von sehr kleinen bis zu sehr grossen Massen.

 eshop.meiertobler.ch

Grundfos SCALA1: Smartes Hauswasserwerk mit grossem Leistungsspektrum

Nach der erfolgreichen Einführung der SCALA2 vor drei Jahren erweitert Grundfos das Programm um das Hauswasserwerk SCALA1. Die kompakten Abmessungen, der flüsterleise wassergekühlte Motor und das einfache Bedienkonzept wurden übernommen.



Die neue SCALA1 lässt sich dank Outdoor-Schutzklasse IPx4D (Spritzwasser aus allen Richtungen) direkt und ohne zusätzliche Einhausung im Freien montieren. Die hohe Schutzklasse und der integrierte Tragegriff ermöglichen zahlreiche mobile und stationäre Anwendungen.

Funktionen wie Motor-, Trockenlauf- und Überflutungsschutz nach Rohrbruch sowie Leckagemeldung schützen sowohl die Pumpe wie auch die Umgebung vor den typischen Gefahren. Das Resultat ist ein langer und störungsfreier Betrieb. Die Grundfos SCALA1 lässt sich dank grosser Öffnung schnell und einfach mit Wasser füllen. Und die um 5 Grad schwenkbaren Anschlüsse ermöglichen eine einfache Installation auch an Rohrleitungen, die nicht exakt fluchten.

Für Brunnen mit hohem Gasanteil besitzt die SCALA1 eine manuell zuschaltbare Entlüftungsfunktion. Und die strömungsabhängige Detektion des Durchflusses sorgt für eine sichere Abschaltung der Pumpe selbst bei geringsten Volumenströmen.

Kompakte Abmessungen – hohe Leistung

Die SCALA1 3-45 deckt die Leistung eines typischen Hauswasserwerks ab. Die Variante SCALA1 5-55 schafft bis 7 Kubikmeter pro Stunde und übertrifft damit sogar den Leistungsbereich typischer Jetpumpen. Und für eine noch höhere Leistung lassen sich zwei SCALA1 mit dem

optionalen Doppelpumpenset schnell und einfach kombinieren. Mit bis zu 14 Kubikmetern pro Stunde sichert die Doppeldruckerhöhungsanlage die Wasserversorgung selbst von Gärtnereien, in der Landwirtschaft und bei leichten industriellen Anwendungen.

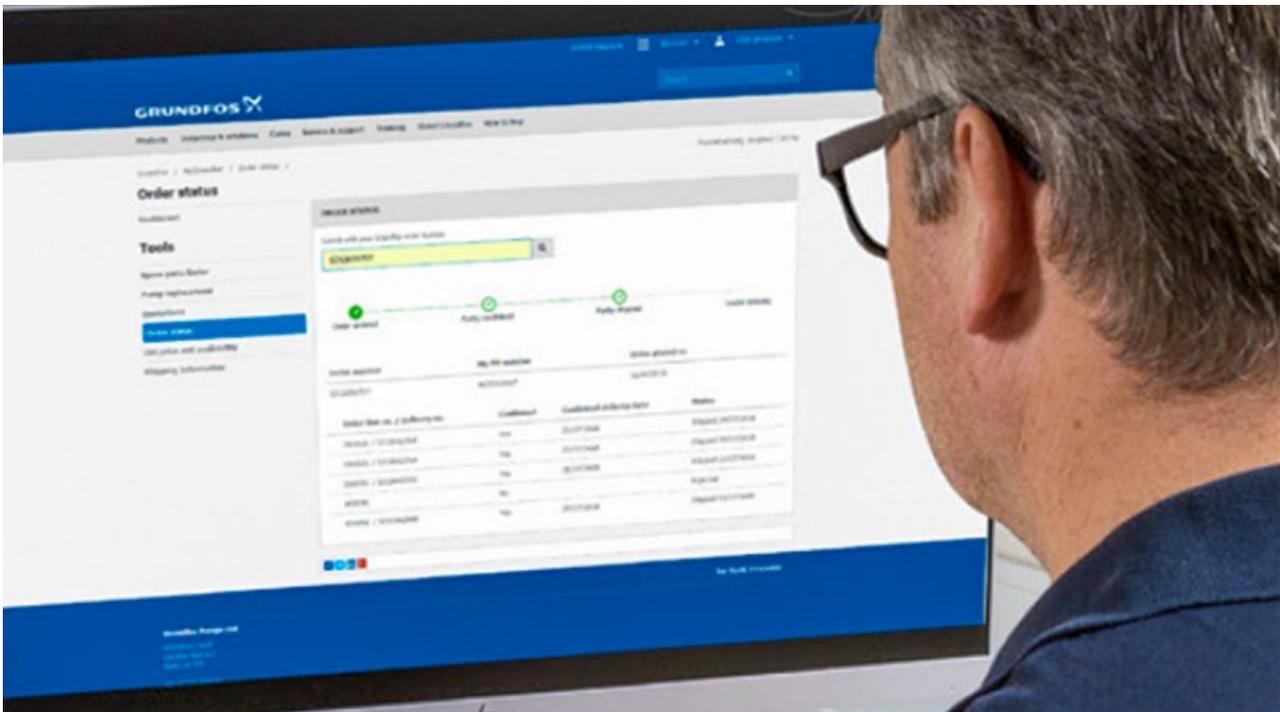
Dank der App Go Remote ein Universaltalent

Die kostenlose App Go Remote von Grundfos mit Bluetooth-Kommunikation ermöglicht den Zugriff auf viele individuelle Einstellungen mit wenigen Klicks. Sie steuert die integrierten Schutzparameter und eine Wochenzeitschaltuhr für ein Berechnungsprogramm. Auch bauteilige Sensoren lassen sich einfach anbinden, zum Beispiel für die Optimierung der Bewässerung durch Regen- oder Bodenfeuchtesensoren. Produktinformationen, Trenddaten oder ein Inbetriebnahmebericht sind sofort verfügbar. Und neue Funktionen lassen sich mit Firmware-Updates jederzeit einspielen.

 ganzehrlich.online

MyGrundfos: Informationen rund um die Uhr

Das Online-Tool MyGrundfos ist eine zentrale und umfassende Informationsplattform rund um Produkte und Lieferungen von Grundfos. Sie beantwortet mit wenigen Klicks die häufigsten Fragen von Mitarbeitenden im Fachgrosshandel sowie von Fachhandwerkern und Planern und erleichtert damit die tägliche Arbeit.



MyGrundfos ermöglicht jederzeit und überall eine schnelle Informationsabfrage zu Austauschpumpen, Ersatzteilen, Listenpreisen und Auftragsstatus. Das Online-Tool ist – neben dem Product Center, der Grundfos Academy und dem Extranet – eine der zentralen Plattformen für das Arbeiten mit Grundfos-Pumpen. Die einmalige Registrierung ist schnell und unkompliziert. Sie erfolgt über die Website von Grundfos und öffnet auch gleich den Zugang zu allen vier Online-Plattformen. MyGrundfos lässt sich mit optimierter Darstellung auf allen üblichen Endgeräten nutzen.

Umfassend, einfach und übersichtlich

Das Portal ist einfach und übersichtlich aufgebaut und umfasst sechs Informationsbereiche. Ein Angebot ist das Austausch-Tool mit mehreren tausend Bestands-pumpen und der Funktion zum sofortigen Nachschlagen der Listenpreise. Innovativ ist die Sendungsverfolgung. Sie ermöglicht es, den Standort einer Lieferung jederzeit zu prüfen und abschliessend die Warenannahme nach-zuvollziehen. MyGrundfos beinhaltet auch eine Ersatz-teilsuche, mit der man über eine Produktliste schnell die passenden Ersatzteil-Kits und deren Inhalte findet. Für detaillierte Produktinformationen und Pumpenaus-legungen steht ein direkter Link zum Grundfos Product Center zur Verfügung. Und vor allem für Mitarbeitende im Fachgrosshandel interessant ist die Möglichkeit,

Informationen zum Auftragsstatus, zu laufenden Ange-boten und zur Produktverfügbarkeit bequem online einzusehen.

MyGrundfos erleichtert den Arbeitsalltag

Der sofortige Zugriff auf wichtige Informationen zu jeder Zeit und an jedem Ort wird in der Branche immer wichti-ger. Das weiss auch Markus Mair, Direktor Customer Support D-A-CH bei Grundfos. «Je einfacher die Hand-habung ist, umso mehr erleichtert ein Tool die Arbeit. MyGrundfos wird vor allem wegen seiner Übersichtlich-keit und Schnelligkeit sehr geschätzt. Fragen zu Produk-ten und Lieferungen lassen sich selbst auf der Baustelle mit wenigen Klicks abfragen. MyGrundfos hat sich des-halb innerhalb weniger Monate zu einem unserer meist-besuchten Online-Werkzeuge entwickelt. Wir werden es in Zukunft konsequent weiterentwickeln und mit neuen personalisierten Funktionen ausstatten.»

 grundfos.ch/mygrundfos



Stephan Peterhans vor dem Rathaus in Zürich. (Bild: rl)

«Fossil betriebene Heizungen haben ein Ablaufdatum»

Wärmepumpen sind die Wärmeerzeuger der Wahl, um die Klimaziele 2050 zu erreichen. Wie die Fachvereinigung Wärmepumpen Schweiz (FWS) die Branche unterstützen kann, um dies noch weiter voranzutreiben, verrät ihr Geschäftsführer Stephan Peterhans im Interview.

haustechnik.ch: Herr Peterhans, wir stehen vor dem Rathaus in Zürich, welches die älteste Wärmepumpe der Schweiz beherbergt. Können Sie uns mehr zu dieser historischen Anlage sagen – und auch erklären, warum die Schweiz eine eigentliche Wärmepumpen-Pionierin ist?

Stephan Peterhans: Die Installation der ersten Wärmepumpe im Rathaus Zürich durch die Firma Escher Wyss 1938 war ein weltweiter Meilenstein. Die Anlage hat eine Heizleistung von 100 Kilowatt. Erstaunlicherweise erkannte man schon damals, dass mit Wärmepumpen auch gekühlt werden kann. Vor und während des Zweiten Weltkriegs litt die Schweiz unter der Kohleknappheit. In dieser Situation wurden technische Lösungen gesucht, um die Abhängigkeit von diesem Brennstoff zu reduzieren. Ich bin der Meinung, dass hervorragende Forschungs- und Bildungsinstitutionen wie die Eidgenössische Technische Hochschule Zürich (ETHZ) immer wieder Lösungen für gesellschaftliche Probleme entwickeln.

Das Rathaus in Zürich steht aber auch für die Politik, die sich fürs Klima und damit auch für saubere Heizanlagen einsetzt. Im Mai hat der Zürcher Regierungsrat eine Gesetzesrevision vorgestellt, die fossile Brennstoffe zur Gebäudeheizung in Zukunft verbieten will. Was bedeutet das für Sie und Ihren Verband?

Für mich und den Verband bedeutet das Arbeit. Spass beiseite, diese gesetzliche Ausrichtung hat inhaltliche Bedeutung für unsere Mitglieder. Die Planer, Energieberater, Installateure und Behörden müssen sich stärker mit der Wärmepumpentechnologie befassen. Es geht auch darum, den Hausbesitzern aufzuzeigen, dass die Wärmepumpentechnik betriebssicher und effizient ist. Das heisst, die Betriebskosten sind niedrig, und die Investition ist zielkonform. Ein Haus mit einer fossil betriebenen Heizung lässt sich heute schlechter verkaufen als ein Haus mit einer Wärmepumpenheizung. Einen grossen Aufwand haben wir auch mit der Aufklärung von Behördenmitgliedern und der Politik. Diese beiden Gruppen hinken systembedingt immer der technischen Entwicklung hinterher. Also geht es darum, dass sinnvolle Gesetze, Verordnungen und Vollzugsmassnahmen definiert werden.

Auf Bundesebene wurden mit dem neuen CO₂-Gesetz Mitte Jahr ebenfalls wichtige Weichen gestellt – auch hier müsste Ihr Verband zufrieden sein.

Unsere Mitglieder waren und sind aufgerufen, für die Gesellschaft nachhaltige Lösungen für die Wärme- und Kälteerzeugung anzubieten. Im Moment heisst das, die Umwelt vom CO₂-Ausstoss zu erleichtern und umweltverträgliche Kältemittel anzuwenden. Damit die Mitglieder mitdenken können, ist der Verband dafür da, Informationen und Lösungen auf technischer und politischer Ebene zu recherchieren. Der Verband hat auch die Aufgabe, das politische System zu verstehen und in der Politik sowie bei den Behörden Lösungsvorschläge einzubringen. Das hat er bei eidgenössisch sowie bei kantonal Politisierenden sowie Behördenmitgliedern gemacht und macht es weiterhin.

Was braucht es nun konkret, um im grossen Stil fossil betriebene Systeme zum Beispiel durch Wärmepumpen zu ersetzen und damit die Klimaziele 2050 zu erreichen?

In erster Linie müssen die Hausbesitzer und institutionellen Bauherren davon überzeugt werden, dass fossil befeuerte Heizungen ein Ablaufdatum haben. Sie müssen dazu bewegt werden, einen Umbau der bestehenden Heizung in eine Wärmepumpenheizung zu planen. Das Bewilligungsverfahren bei den Behörden muss vereinfacht werden. Planer und Installateure benötigen Aus- und Weiterbildung sowie Erfahrungen mit nachhaltigen Heizsystemen. Nicht zu vergessen ist die Finanzindustrie. Die Banken müssen den Wert und das Risiko eines Kredites für einen Umbau einer fossil befeuerten Heizung sehen und begreifen. Das Risiko ist nämlich gleich null, weil sich die Mehrinvestitionen in zehn Jahren zurückzahlen, eine Wärmepumpenheizung 20 bis 30 Jahre hält und der Wert der Liegenschaft steigt. Also kann ein Umbaukredit einem pensionierten Bauherrn ohne monatliches Erwerbseinkommen ohne weiteres gewährt werden.

Systemmodule spielen beim Einbau von Wärmepumpen eine wichtige Rolle – können Sie uns mehr dazu sagen sowie dazu, wie wichtig sie sind?

Die Erkenntnisse für die Entwicklung des Wärmepumpen-Systemmoduls, kurz WPSM, erwachsen in einer Studie zum Vollzug des Konjunkturförderprogramms des Bundes 2009/2010. Der Bund subventionierte den Ersatz von Elektro-Zentralspeicher-Heizungen durch Wärmepumpen mit 10 Millionen Franken. Die FWS hatte den Auftrag, die Umsetzung gemäss Förderantrag zu kontrollieren und die Anlagen zu begutachten. Es wurde erkannt, dass bei der Kombination geeigneter Komponenten, geeigneten Heizsystemen und komfortablen Betriebsbedingungen ein Effizienzpotenzial von 10 bis 15 Prozent vorhanden ist. Einfach gesagt: Sie

«Ein Haus mit einer fossil betriebenen Heizung lässt sich heute schlechter verkaufen als ein Haus mit einer Wärmepumpenheizung.»

Stephan Peterhans

können bei einem VW Golf Reifen eines Formel-1-Autos montieren. Das Auto fährt, aber nicht effizient. Das ist ein leicht übertriebenes Beispiel. Der Bund hat erkannt, dass es sinnvoll wäre, dieses Effizienzpotenzial in der Energieversorgung zu berücksichtigen. Es braucht so weniger Strom. Daraus entstand das WPSM, das heute in 24 Kantonen gefördert wird. Die Fördergelder kommen aus der CO₂-Abgabe. Das heisst, die Gelder der CO₂-Abgabe gehen auch über diesen Weg an die Bevölkerung zurück und sind daher keine Steuern.

Welchen Stellenwert hat für Ihren Verband die Kombination von Wärmepumpen und Photovoltaik?

Die Kombination ist ideal. Es braucht aber noch viel Koordination und Know-how. Die Komponenten müssen miteinander kommunizieren können, damit ein wirkungsvolles Gesamtsystem entsteht. Dabei geht es auch um die Integration von Batteriespeichern, Ladestationen für Elektroautos, Tiefkühlgeräten, Gebäudeenergie-Management-Systemen usw. Diese Systeme müssen mit den Stromlieferanten kommunizieren können, damit die Stromlieferanten überschüssigen Strom zurücknehmen und im Bedarfsfall Strom liefern können. Heute gibt es Insellösungen, aber rentabel ist der Verkauf von Gesamtsystemen nicht, weil der Beratungsaufwand unverhältnismässig hoch ist und nicht bezahlt wird. Der Weg ist jedoch sehr spannend. Die FWS befasst sich mit diesen Fragen.

Was sind für Ihren Verband nun die nächsten Schritte auf dem Weg zur Energiewende?

Wir müssen sicherstellen, dass Wärmepumpenanlagen weiterhin den heute hohen Qualitätsstandard hinsichtlich Betriebssicherheit und Effizienz behalten. Es darf nicht passieren, dass Abkürzungen gesucht werden, weil der Gesetzgeber Wärmepumpen- oder ähnliche Heizungen vorschreibt. Eine weitere Aufgabe ist die Integration von Wärmepumpenheizungen bei mittleren, grossen und grössten Gebäuden. Dazu braucht es technisches Know-how bei Planern und Installateuren. Nicht zu vernachlässigen ist die Zusammenarbeit mit den europäischen Verbänden auf technischer, normativer und politischer Ebene. Viele Wärmepumpen werden heute aus dem Ausland importiert. Da der Schweizer Markt im Vergleich zum europäischen sehr übersichtlich ist und daher die internationalen Konzerne von Schweizer Vorschriften nur schwer zu überzeugen sind, brauchen wir den Konsens auf internationaler Ebene. Dass auch die Behörden mitgenommen werden müssen, ist ein eigenes Kapitel. Wir denken an vereinfachte Bewilligungsverfahren und die Möglichkeit, weniger eingeschränkt Erdwärmesondenanlagen zu bauen. So sind wir sicher, dass wir gezielt und motiviert einen wichtigen Beitrag zur Energiewende leisten. (el)

Gut zu wissen

Die expo plus ist zurück



Unter dem Motto «Brücken bauen als Erfolgsrezept» finden 2021 vier Ausgaben der neuen expo plus statt: am 8. April 2021 in Spreitenbach, am 20. April 2021 in Lugano, am 29. April 2021 in Lausanne und am 7. Juni 2021 in Bern. Erneut steht die Hausmesse mit Fachsymposium mit dem persönlichen Austausch im Vordergrund. Zusätzlich wird am 27. Mai 2021 in Mels die ost plus durchgeführt – ein Fachsymposium mit Rahmenprogramm für die Region Ostschweiz. Weitere Informationen gibt es ab Anfang 2021. (el)

Mit Holz in eine grüne Zukunft



Je nach Situation und Bedürfnissen der Endkunden ist das Heizen mit Holz eine ideale Lösung, wenn es darum geht, eine bisherige Öl- oder Gasanlage zu ersetzen. Mit einer Pellets-, Stückholz- oder kombinierten Stückholz-Pellets-Heizung lässt sich nicht nur ein Beitrag zum Klimaschutz erreichen, sondern langfristig von tiefen Energiekosten profitieren. Energie Zukunft Schweiz bietet nun ein Förderprogramm an, dank dem beim Ersatz eines Öl- oder Gassystems von Fördergeldern profitiert werden kann. Mehr Informationen gibt es beim Fachberater oder über den Link. (el)

 meiertobler.ch/foerderprogramm-holzheizung

Auch über Mittag offen

Bis Ende November sind sechs Marchés in der ganzen Schweiz neu auch über Mittag offen: Basel, Chur, St. Gallen, Urdorf, Crissier und Lamone. Damit erhalten die Kunden noch mehr Flexibilität und noch mehr Möglichkeiten, ihre Produkte schnell zu beziehen. (el)

 meiertobler.ch/marches

Der e-Shop-Tipp



Noch einfacher dank Bestelltabellen

Oben links im Hauptmenu sind neu Bestelltabellen zu finden. Hier werden mehrere Artikel auf einer kompakten Seite dargestellt. Damit lassen sich mit einem Klick gleich alle zusammengehörenden Produkte bestellen. Das macht alles viel einfacher und verkürzt die Zeit, um eine Bestellung zu tätigen. So können zum Beispiel Rohre, Dichtungen, Muffen oder Schläuche strukturiert nach Dimension in einem Schritt in einer Tabelle ausgewählt respektive markiert werden, um sie dann mit nur einem Klick in den Warenkorb zu legen. (el)

 eshop.meiertobler.ch

Kalender

Aufgrund der Corona-Pandemie ist es momentan nicht möglich, Termine mit langer Vorlaufzeit zu publizieren. Die bevorstehenden Anlässe sind aber auf der Website von Meier Tobler ersichtlich:

 meiertobler.ch/events

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),
Natasha Petrovic (np),
Theo Stalder (ts)

Titelbild:
René Lamb (rl)

Lektorat:
Eva Koenig, Christine Meyer,
Ilsegregt Messerknecht

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

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

Erscheinung: dreimal jährlich in
Deutsch, Französisch, Italienisch

Auflage: 23'000 Exemplare
Ausgabe: Oktober 2020

Adressmutationen:
za.klch@meiertobler.ch





PLAY ▶

S/A
RECORDS

Meier Tobler Kunden

Beats und Kilowatt

Alessandro Serini bewegt sich zwischen unterschiedlichen Welten – und er ist sowohl für seine Musik als auch für seine Einsätze in Sachen Heizung und Sanitär Feuer und Flamme. Nun hat er erstmals beides miteinander verbunden und mit seinen Kollegen den «Meier Tobler e-Shop-Rap» aufgenommen.

Alessandro Serini (Bild: rechts) und der Berner Mundart-Rapper Saiizo kennen sich schon seit Spielgruppe und Kindergarten – und gingen immer zusammen zur Schule. Erst mit 13 fingen sie jedoch an, zu Hause im Kinderzimmer mit einem Laptop Musik aufzunehmen. Es ging nicht lange, und im Keller von Vater Peter Serinis Haus (siehe «haustechnik.ch», Juni 2020) entstand das erste Studio. «Allerdings mussten wir es seither zweimal

neu bauen, weil es mehrmals in der Werkstatt einen Wasserschaden gegeben hatte.» Dafür wurde aus dem Duo ein Trio – mit CJ (Bild: links) kam ein weiterer Schulkollege dazu. Seither sind sie in der Freizeit oft im Tonstudio anzutreffen. Mit «Momäntä» schufen sie einen ersten, autobiografischen Track, inklusive Video. Es folgten die Singles «Paradies» und «Summernacht» und jetzt der «Meier Tobler e-Shop Rap». «Während der Reportage zur letzten Ausgabe dieses Magazins ist die Idee entstanden, nun haben wir sie umgesetzt – mit CJ am Mikrophon.»

Die Musik ist Alessandro Serinis grosse Leidenschaft, aber rein in der Freizeit, wie er sagt. «Es ist uns klar, dass wir damit kein Geld verdienen können.» Und so verfügt er über weitere, handfestere berufliche Standbeine: Er hat eine kleine Autogarage und arbeitet im Betrieb seines Vaters. «Es ist geplant, dass mein Bruder und ich diesen später auch übernehmen werden.» Und dies ebenfalls mit viel Begeisterung: «Einem Kunden ein neues Badezimmer zu erstellen oder ihm eine neue Heizung im Keller zu installieren, finde ich etwas ganz Tolles.» (el)

 meiertobler.ch/eshoprap