

haus technik .ch



März 2021

«Waldhaus» Sils: Schön verteilte Wärme

Seite 22

Patrik Forster im Gespräch:
«Der Kundennutzen und die Effizienz
stehen im Mittelpunkt»

Seite 4

Interview mit Fredy Dinkel:
«Wärmepumpen schneiden viermal so gut ab
wie Ölheizungen»

Seite 14

**meier
tobler**

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





Geschätzte Leserinnen und Leser

Es ist traurig, dass wir immer noch in der weltweit grössten Krise der Neuzeit stecken. Doch bin ich wirklich stolz, dass sich die Schweiz und speziell unsere Branche als solide und im wahrsten Sinne des Wortes resistent zeigt.

Sie alle – unsere Kundinnen und Kunden, Monteure auf Baustellen, Service-Mitarbeitende, Planer und Spezialisten – haben dem Corona-Unbill getrotzt, Erschwernisse auf sich genommen und sind jederzeit für unsere Endkunden da. Beeindruckt bin ich auch, wie unsere Mitarbeitenden mit viel Motivation, Kreativität und Disziplin die herausfordernde Situation meistern und ganz nebenbei auch punkto Digitalisierung grosse Fortschritte machen – vom Sitzungstisch in eine Videokonferenz, vom Ortstermin rein in den e-Shop. In der Haustechnik arbeiten eben auch wahre Pandemie-Helden! In dieser Zeit zeigt sich auch deutlich: Haustechnik ist wichtig und systemrelevant. Immer mehr Menschen halten sich immer länger zu Hause auf – die Haustechnik muss nicht nur einfach immer funktionieren, sondern sie soll auch die Bedürfnisse nach Komfort, Effizienz und Ökologie erfüllen. Nachhaltige Lösungen sind gefragt. In diesem Magazin erfahren Sie unter anderem, wie Meier Tobler in der nächsten Zeit durch Produktinnovationen die Haustechnik noch einfacher, effizienter und nachhaltiger macht.

Bleiben Sie gesund – und weiter so!

Roger Basler, CEO



«Der Kundennutzen und die Effizienz stehen im Mittelpunkt»



Patrik Forster vor Ort bei einem Kunden, der «marché@work» nutzt. (Bild: rl)

Die Digitalisierung vorantreiben, die Logistik weiter stärken und gleichzeitig die Abläufe für die Kundinnen und Kunden noch mehr vereinfachen – das steht für Meier Tobler in nächster Zeit klar im Zentrum der Arbeiten. Auskunft dazu gibt Patrik Forster, Leiter Verkauf und Marketing, im Interview.

haustechnik.ch: Herr Forster, die Corona-Pandemie hat die Wichtigkeit der Digitalisierung noch klarer aufgezeigt. Wie weit hat sich dies bei Meier Tobler manifestiert?

Patrik Forster: Meier Tobler hat die letzten Jahre massiv in die Digitalisierung investiert und den e-Shop laufend weiterentwickelt. Während der Pandemie hat sich der Trend Richtung e-Shop, aber auch zu den regionalen Marchés noch einmal verstärkt. Wir stellen seit Monaten fest, dass sich die physische und digitale Welt einander immer mehr annähern, und sind laufend bestrebt, neue, innovative Lösungen zu entwickeln. Mittlerweile erreichen wir rund 40 Prozent unseres Handelsvolumens über den e-Shop.

Welche weiteren Schritte Richtung Digitalisierung sind in nächster Zeit zu erwarten?

Bei allen Entwicklungen stehen der Kundennutzen und die Effizienz im Mittelpunkt. Wir arbeiten zurzeit an verschiedenen neuen Digitalisierungsprojekten. So haben wir letzten Herbst den ersten Selbstbedienungs-Marché (Marché24) eröffnet, der rund um die Uhr an sieben Tagen die Woche zu-

gänglich ist. Nun sind wir daran, das Konzept weiterzuentwickeln. Aber auch rasche, flexible Lieferleistungen aus den Marchés direkt auf die Baustelle werden ausgebaut. Ebenso bleibt unser e-Shop dynamisch und wird laufend überarbeitet. Zudem sind wir daran, auf unserer Website einen neuen, sehr effizienten Konfigurator für die individuelle Auswahl des geeigneten Wärmegeräts einzurichten.

Ein grosser Erfolg für Meier Tobler im Bereich Digitalisierung ist «smart-guard». Wie geht es da weiter?

Auch hier sind wir dabei, uns laufend weiterzuentwickeln. Diesen Sommer wollen wir die zweite Generation von «smart-guard» auf den Markt bringen, die gegenüber der jetzigen Version weitere Vorteile bietet. Die Anwendung bringt verschiedene Verbesserungen und soll für unsere Kundinnen und Kunden noch attraktiver und günstiger werden.

Was bedeutet die Digitalisierung für die Zusammenarbeit mit Ihren Installationspartnern?

Digitalisierung heisst konkret eine noch engere Zusammenarbeit und Vernetzung mit den Partnern. Durch die Prozessoptimierungen haben alle mehr Zeit für das Wesentliche, nämlich die Kundinnen und Kunden. Ziel ist es, die Qualität wie auch die Effizienz der Zusammenarbeit laufend auszubauen.

Sie haben es erwähnt: Die Eröffnung des ersten Marché24 war ein weiterer Meilenstein in diesem Bereich – welche Erfahrungen haben Sie in den ersten sechs Monaten gemacht?

Die wichtigste Erfahrung ist, dass alles technisch einwandfrei funktioniert und die Kundschaft diese Zusatzleistung schätzt. Wir haben keine Umsatzexplosion erwartet, jedoch profitieren unsere langjährigen Partner davon, im Notfall etwas sofort abholen zu können. Das rundet unser gesamtes Leistungsangebot ab. Immer mehr Kundinnen und Kunden nutzen den Marché zu den Randzeiten, dies vor allem wegen der hohen Verkehrsbelastung am Tag oder bei Piketteinsätzen während der Nacht. In den Tagen zwischen Weihnachten und Neujahr zählten wir zum Beispiel 24 Kunden im Marché24 Wallisellen.

Wie entwickeln sich die Umsätze in den Marchés?

Sie entwickeln sich in allen Landesregionen sehr erfreulich. Es zeigt sich, dass der Installateur ein regionales, nahes Lager braucht, zumal viele ihre eigenen Lager optimiert haben. Aber auch das Fachwissen ganz in der Nähe wird sehr geschätzt und hilft dabei, bei Bedarf rasch reagieren zu können. Mit 47 Marchés in allen Regionen der Schweiz sind wir sehr nahe an der Kundschaft und können so deren Bedürfnisse bestens erfüllen. Besonders geschätzt wird auch unser Angebot «marché@work», mit dem wir unsere Marchés direkt zu unseren Kundinnen und Kunden in die Werkstatt bringen. Dies läuft so erfolgreich, dass wir unser Betreuungsteam stetig ausbauen können.

Ob e-Shop, Marché24 oder «marché@work» – hinter allem steht eine bestens funktionierende Logistik. Auch hier stehen wichtige Schritte an. Können Sie mehr dazu sagen?

Die Logistik wird neben der Digitalisierung und der Kundennähe der entscheidende Erfolgsfaktor der Zukunft sein. Immer mehr Anbieter drängen in den Schweizer Markt, und wir beobachten dies sehr genau. Wir wissen, wie wir uns auch in Zukunft mit Leistungen bei unserer Kundschaft profilieren können. Bereits heute arbeiten wir mit modernen Zentrallagern, haben jedoch entschieden, diese durch ein

«Die Logistik wird neben der Digitalisierung und der Kundennähe der entscheidende Erfolgsfaktor der Zukunft sein.»

Patrik Forster

neues, hochmodernes Lager in Oberbuchsitzen SO zu ersetzen. Nur wer rasch, flexibel und digitalisiert die Kundenbedürfnisse erfüllen kann, wird sich auch in Zukunft durchsetzen können. Mit Leistungen aus den regionalen Marchés und aus dem Zentrallager sind wir perfekt auf die Zukunft vorbereitet. Kundinnen und Kunden bestätigen uns immer wieder, dass sie sich einen starken, national tätigen Partner mit Schweizer Wurzeln wünschen.

Warum ist dies für Meier Tobler so wichtig?

Wir wollen auch in Zukunft das führende Handelsunternehmen für Installateure sein und den Markt aktiv prägen. Wir bewegen uns in einem enorm dynamischen Marktumfeld, das in den nächsten Jahren grosse Chancen bietet. Dies ist gerade in der heutigen Zeit ein absolutes Privileg. Nur wer diese Möglichkeiten auch nutzt, wird nachhaltig erfolgreich sein.

Grosse Chancen bietet zurzeit auch die Sanierung von Heizsystemen. Wie will Meier Tobler in der Wärmeerzeugung wieder die Oberhand gewinnen?

Wir haben alles, um auch in diesem Bereich erfolgreich sein zu können. Einerseits verfügen wir über ein breites Sortiment mit starken Markenpartnern im Rücken. Andererseits sind wir stark dank dem langjährigen Know-how sowie dem breitesten Servicenetz der Schweiz mit entsprechend vielen Kontakten zum Endkunden. Zudem haben wir Installateurs-Partner, die uns seit vielen Jahren vertrauen und kennen. Zwei Dinge werden wir nun ändern: Einerseits investieren wir auch in diesem Bereich in die Digitalisierung und werden den erwähnten, sehr leistungsfähigen Konfigurator lancieren, andererseits werden wir unsere Strukturen vereinfachen und optimieren.

Warum ist Meier Tobler für Installateure der Partner erster Wahl?

Wir sind ein zuverlässiges und modernes Schweizer Unternehmen, das zum einen den regionalen Kontakt zur Kundschaft pflegt und zum anderen über die nationale Kraft verfügt, den Markt zu prägen und den Kundinnen und Kunden einen grossen Mehrwert zu bieten. (el)

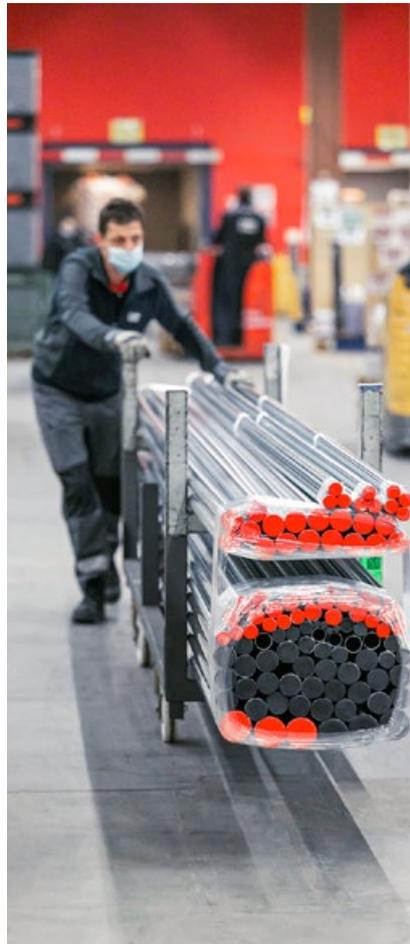
Voller Einsatz für die Kunden

Regelmässig führt Meier Tobler den e-Shop-Aktionstag durch. An einem solchen Tag sind die Mitarbeitenden im Logistikcenter Däniken SO ganz besonders gefordert. Das Beispiel vom 20. Januar 2021 zeigt eindrücklich, wie das gesamte Team in Däniken gemeinsam das höhere Volumen bestens meisterte.



«Heute hat dank unserem eingespielten Team alles super geklappt. Wir standen von 8 bis 19.30 Uhr hoch konzentriert im Einsatz – an einem Tag, an dem alles noch etwas schneller gehen muss als sonst, ist das umso wichtiger. An einem Aktionstag werden grundsätzlich etwa dieselben Artikel bestellt wie üblicherweise, nur die Volumen sind um einiges höher und damit oft auch die Pakete grösser.»

Daniel Priore
Leiter Logistik



«Rund 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter standen heute hier in Däniken im Einsatz. Sie setzten alles daran, das bestellte Material rechtzeitig und in geforderter Qualität an den Transport zu übergeben. Um einen solchen Tag optimal zu bewältigen, arbeiten wir aus dem Kader im operativen Betrieb mit und setzen bei Bedarf auch die Mitarbeitenden aus dem Wareneingang im Kommissionierbereich ein.»

Thomas Gerber
Leiter Logistikcenter Däniken



«Uns allen ist es wichtig, dass die Warenbestellungen speditiv bearbeitet und am nächsten Tag ausgeliefert werden. Das ganze Team zeigt an einem solchen Tag vollen Einsatz – unabhängig davon, ob dies im gewohnten Einsatzbereich liegt oder nicht. Oberstes Ziel ist es, unsere Kunden zufriedenzustellen. Und ein solcher Tag zeigt meiner Meinung nach bestens, was für tolle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wir haben.»

Mirjam Schaub
Interne Dienste Logistikcenter
Däniken



Zahlen des Tages

Anzahl verarbeiteter Pakete:

6202

Anzahl Zugriffe auf einen Artikel:

12'239

Leichtester bestellter Artikel:

Danfoss-Fühler, 28 g

Schwerster bestellter Artikel:

Wärmepumpe Bosch CS7000i AW 17 IRE, 214 kg Nettogewicht

Anzahl benötigte Camions für die Auslieferung:

43

Start der Auslieferungen am nächsten Tag:

5.00 Uhr

Von Däniken aus am weitesten entfernter Lieferort:

Samedan GR



 meiertobler.ch/cdc

«In jeder Situation die richtige Lösung»



Die besten Produkte im Portfolio zu haben, um Installateuren und Endkunden jederzeit optimale Lösungen anbieten zu können, ist im Produktmanagement entscheidend. Oscar Wahlstrand ist seit letztem September Leiter Produktmanagement bei Meier Tobler. Ein Gespräch.

haustechnik.ch: Herr Wahlstrand, Sie stehen seit vergangendem September in Ihrer neuen Funktion bei Meier Tobler im Einsatz. Was genau gehört alles zu Ihren Aufgaben?

Oscar Wahlstrand: Ich stehe bei Meier Tobler als Leiter Produktmanagement im Einsatz und bin verantwortlich für das Produktportfolio im Bereich Handel und Wärmeerzeugung. Zudem koordiniere ich die Massnahmen und Aktivitäten der Kompetenz-Center Wärmeerzeugung. Bekanntlich haben wir diese vor einem Jahr neu in allen Regionen aufgebaut, um näher an den Kundenbedürfnissen zu sein und die Marktanforderungen aller Regionen zentral besser koordinieren zu können.

Was hat sich mit den Kompetenz-Centern Wärmeerzeugung für die Heizungsinstallateure geändert?

In den Kompetenz-Centern bündeln wir sämtliche internen Fachbereiche, die bei der Planung, Umsetzung und Wartung von Wärmeerzeugungsanlagen über deren gesamten Lebenszyklus gebraucht werden. Wie oben erwähnt haben wir insgesamt fünf Kompetenz-Center in allen Regionen der Schweiz ins Leben gerufen, um nahe bei den Kundinnen und Kunden zu sein. Durch die Bündelung der Fachkompetenzen erhalten unsere Kunden die beste Betreuung, wenn es um die Realisierung von Heizanlagen geht. Sie haben dabei ihre persönlichen Ansprechpartner im Verkauf, die im Hintergrund das benötigte Know-how aktivieren und für die jeweilige Situation nutzen.

Die Wärmeerzeugung ist bei Meier Tobler neben dem Handelsgeschäft das grosse Thema – wo und wie wird das Unternehmen dabei noch mehr Prioritäten setzen?

Die Wärmeerzeugung nimmt in unserem Unternehmen eine zentrale Rolle ein. Darum wird dieser Bereich durch neue Massnahmen und eine stetige Entwicklung laufend optimiert. Das betrifft insbesondere das Portfolio. Mit unserem breiten und tiefen Sortiment stellen wir sicher, dass wir für jede Situation genau die richtige Lösung anbieten können. Wichtig ist es für uns, die Prozesse zu vereinfachen. «Einfach Haustechnik» ist der Standard, an dem wir uns messen, um den Alltag mit unseren Installations-, aber auch mit den Endkunden noch einfacher und effizienter zu gestalten. Aktuell führen wir einen neuen Konfigurator ein, dieses Tool ermöglicht es uns, Offerten viel einfacher, effizienter und rascher zu generieren. Innerhalb von 5 bis 10 Minuten können wir für Standardanlagen eine Offerte erstellen. Etwas Ähnliches werden wir im Frühling auch für die Endkunden lancieren. Sie können damit eine erste «grobe» Richtofferte online erstellen. Die Endkunden wollen sich selbst informieren – wir nennen das «Self-Engineering». Der Konfigurator soll das Kundenbedürfnis nach mehr Information erfüllen und qualifizierte Endkunden-Leads generieren.

«Die Wärmeerzeugung und damit auch Sanierungen sind seit Jahrzehnten unser Kerngeschäft.»

Oscar Wahlstrand

Warum soll ich für Heizungsanlagen als Installateur ein Produkt von Meier Tobler wählen?

Mit unseren Produkten, unserer Eigenmarke Oertli sind wir herstellerunabhängig und wählen aus dem gesamten Angebot das beste Produkt. Wir haben nicht nur das Know-how, sondern eben auch die gebündelte Systemkompetenz. Das macht uns für unsere Installateure zum perfekten Ansprechpartner, wenn es um die Wärmeerzeugung geht. Wir sind schweizweit tätig und doch regional verwurzelt, das sind wichtige Vorteile. Zudem verfügen wir über ein komplettes Portfolio, das für alle Herausforderungen in der Wärmeerzeugung die richtigen Antworten bereithält. Unsere Kunden profitieren auch von Zusatzleistungen, wie etwa Inbetriebnahmen. Und über das ganze Unternehmen hinweg betrachtet bieten wir auch in sämtlichen anderen Bereichen einfache und zunehmend vernetzte Lösungen.

Das Sortiment ist ein zentrales Thema im Produktmanagement – dabei steht immer wieder die Frage nach Änderungen respektive Straffung an. Wohin wird sich das Sortiment von Meier Tobler entwickeln?

Unser Sortiment entwickelt sich laufend weiter – in allen Bereichen. Zurzeit führen wir ein Basissortiment von rund 60'000 Artikeln. Wir sind ständig daran, unser Portfolio zu überprüfen, zu verbessern und es nicht zuletzt auch den Bedürfnissen des Marktes anzupassen. Eine Straffung ist

nur dann nötig, wenn wir feststellen, dass es gewisse Produkte nicht mehr braucht oder Artikel doppelt geführt sind. Wichtig ist uns, dass unsere Produkte den Wünschen und Bedürfnissen unserer Kunden entsprechen. Während es im Handelsgeschäft ein laufender Prozess ist, erfolgen Änderungen in der Wärmeerzeugung meist über einen längeren Zeitraum – dies auch, weil der Service geschult und mit Ersatzteilen versorgt werden muss. Neben dem Sortiment ist uns jedoch vor allem auch wichtig, dass wir Mehrwert für unsere Kundinnen und Kunden generieren können. Ein konkretes Beispiel ist unsere Logistikköpfung «marché@work», die von Installateuren stark nachgefragt wird.

Gibt es in beiden Bereichen Produkte, auf die Sie sich besonders freuen?

Ja, wir haben einige Neuheiten, auf die wir uns freuen. Im Handelsgeschäft ist das zum Beispiel das Presssystem-Sortiment FlowFit von Geberit, das für Installateure ganz viele Vorteile bringen wird. In der Wärmeerzeugung freue ich mich auf die neue Sole-Wasser-Wärmepumpe Bosch CS7800iLW sowie die neue Mitsubishi Ecodan Luft-Wasser-Wärmepumpe.

In der Wärmeerzeugung sind Sanierungen das zentrale Thema – wieso sollen Installateure gerade auch bei Sanierungen Meier Tobler anfragen?

Die Wärmeerzeugung und damit auch Sanierungen sind seit Jahrzehnten unser Kerngeschäft. Wir verfügen zudem über die schweizweit grösste Serviceorganisation, die unsere Endkunden ebenfalls seit langem persönlich betreut. Entsprechend kennen wir die Anlagen unserer Kunden, und sie vertrauen uns, was Produkte und Service angeht. Erfahrungen, Erkenntnisse und Wissen von den 400 Servicetechnikern fliessen direkt zurück ins Produktmanagement und in die Kompetenz-Center – und damit auch an unsere Installateure. Und wie bereits erwähnt haben wir genau die Produkte, die für jeden einzelnen Sanierungsfall die richtige Lösung bieten. Zudem investieren wir laufend in die Digitalisierung, was es für Endkunden und Installateure ebenfalls einfacher macht. Mit «smart-guard», unserem mit dem «Industry 4.0 Award» preisgekrönten Online-Diagnostik-Tool, können wir Endkunden begeistern, die Arbeit der Installateure vereinfachen und diese im Betrieb besser unterstützen.

Wie will Meier Tobler diese Sanierungsoffensive aktiv vorantreiben?

Wir sind gemeinsam mit unseren Installationspartnern dabei, Sanierungen aktiv in Angriff zu nehmen. Mit unserem breiten Sortiment können wir wirklich fast jeden Wunsch mit einer cleveren Lösung erfüllen und den Endkunden auch über die ganze Lebensphase seiner Heizung begleiten.

Ein Blick in die Kristallkugel: Wohin entwickelt sich das Wärmeerzeugungssortiment ganz allgemein, und welche Innovationen werden wir in den nächsten fünf Jahren sehen?

Einerseits wird die Digitalisierung weiter zunehmen. Der Kunde, der vom Sofa aus seine Haustechnik steuert, das ist die Zukunft – Stichwort Smart Home. Andererseits wird der Trend zu erneuerbaren Energien weitergehen. Unseren Fokus werden wir auf die smarte Vernetzung des Wärmeerzeugers mit «smart-guard», unserem Online-Diagnose-Tool, sowie «smart-comfort», unserer intelligenten Wärmeverteilung im Gebäude, legen. Dabei werden wir weiterhin auch Solarlösungen einbinden. Und natürlich sind unsere Lieferanten laufend daran, die Produkte weiterzuentwickeln – zum Beispiel, was die Steigerung der Effizienz oder die Optimierung der Schallwerte betrifft. (el)

«Es klappt alles tipptopp»



Sebastiano Coffa kontrolliert bei der Anlieferung sämtliche Artikel. (Bilder: rl)

Das Angebot von «marché@work» wird überall in der Schweiz immer mehr genutzt. Jetzt geht Meier Tobler noch einen Schritt weiter und bietet zusätzlich noch das Rackjobbing an, bei dem die Gestellflächen beim Kunden durch «marché@work»-Teammitglieder betreut werden. Ein Besuch bei der Premiere dieses Modells bei der H. Fatzer AG in St. Gallen.

Seit letztem August hat die H. Fatzer AG in St. Gallen einen neuen Mitarbeitenden. Jeden Mittwoch- und Freitagmorgen ist Sebastiano Coffa, Projektleiter im Aussendienst Marché bei Meier Tobler, im Lager des Unternehmens für ein paar Stunden im Einsatz. «Ich fühle mich auch fast schon wie ein Teammitglied bei der H. Fatzer AG», sagt er lachend, während er an diesem Freitagmorgen seine Arbeit vor Ort aufnimmt.

Das Lager immer im Auge

Rackjobbing heisse das Stichwort, sagt Sebastiano Coffa: «Das ist, wie wenn Zweifel in den Supermärkten seine eigenen Chips-Gestelle bewirtschaftet.» Und so sei das auch bei der H. Fatzer AG in St. Gallen. Rund tausend Artikel von Meier Tobler umfasse das Sortiment vor Ort. «Es entspricht



Alfons Ukgjini (links) und Marcel Fatzer von der H. Fatzer AG.

«marché@work» ist auch
Teamwork (v. l. n. r.):
Sebastiano Coffa, Marcel
Fatzer, Alfons Ukgjini
und Franco Avi.

«Gemeinsam mit dem Kunden haben wir das Sortiment und die Anzahl der lagerpflichtigen Artikel definiert.»

Sebastiano Coffa

somit ungefähr dem Umfang, der sich auch an anderen «marché@work-Orten in der ganzen Schweiz zeigt.» Anders als dort kümmert sich hier nicht ein Mitarbeiter des jeweiligen Betriebs um die Bestellungen, sondern Sebastiano Coffa. «Gemeinsam mit dem Kunden haben wir das Sortiment und die Anzahl der lagerpflichtigen Artikel definiert. Anhand dieser Grundlage gehe ich jeweils am Mittwoch die Gestelle durch und kontrolliere, ob es überall noch genug von allem hat.» Nicht dass er jedes Ventil zähle, wirft er jedoch ein, «mittlerweile habe ich ein Auge dafür, von was es noch wie viel hat – und was es wieder braucht».

Das Wichtigste bei dieser Aufgabe ist gemäss Sebastiano Coffa das Vertrauen: «Ich werde natürlich nicht zu viel von einem Artikel bestellen, um mehr verkaufen zu können, sondern übe meine Arbeit aus, wie wenn ich wirklich Mitarbeiter bei der H. Fatzer AG wäre.» Zudem werde das Ganze auch kontrolliert – und dies sehr genau. «Wenn ich eine Bestellung auslöse, geht diese auch zur H. Fatzer AG und wird dort routinemässig angeschaut. Ebenso rechnet Sebastiano Coffa bei jedem Besuch seinen tatsächlichen Aufwand ab und übermittelt diesen gleichzeitig mit der Bestellung ebenfalls an den Installationsbetrieb: «Das ist volle Transparenz.»

Und genau dies werde auch besonders geschätzt, wie Projektleiter Alfons Ukgjini und Marcel Fatzer, Geschäftsführer der H. Fatzer AG, bestätigen: «Wie Sebastiano bereits gesagt hat, spielt das Vertrauen eine entscheidende Rolle. Wir sind sehr froh, es klappt alles tiptopp.» Für sie sei das Modell

des Rackjobbing eine grosse Erleichterung: «Wir kannten es bereits von einem Lieferanten im Sanitärbereich und begrüsstes es, als uns Meier Tobler diese Möglichkeit auch anbot – das kam uns sehr gelegen.» Der grosse Vorteil für ihr Unternehmen sei es, dass sie ihre Mitarbeitenden damit freispielen können und diese sich um wichtigere Arbeiten als um die Lagerbewirtschaftung kümmern können. «Besonders beeindruckt hat uns ausserdem, dass auch mit der Stellvertretung alles bestens funktioniert hat, als Sebastiano in den Ferien war.»

Gemeinsames Engagement

Das Lob gibt Sebastiano Coffa gerne auch an seinen Kollegen aus dem Verkauf weiter: «Grundsätzlich ist es Verkaufsberater Franco Avi, der Marcel Fatzer und sein Team betreut – wir von «marché@work» übernehmen eher eine unterstützende Rolle.» Franco sei es auch gewesen, der alles eingefädelt und zusammen mit dem Kunden das Sortiment bestimmt habe. «Zudem tauschen wir uns regelmässig aus, um sicherzustellen, dass alles rundläuft.»

Seine Einsätze bei der H. Fatzer AG seien genau geplant, erzählt Coffa weiter: «Während ich am Mittwoch alles kontrolliere und Bestellungen auslöse, bin ich am Freitag hauptsächlich damit beschäftigt, die am Donnerstag angelieferten Pakete von Meier Tobler auszupacken und die Artikel in die Gestelle einzuräumen.» Auch dabei nimmt er es sehr genau: «Ich kontrolliere alle Sendungen anhand des Lieferscheins – nur so sehe ich, ob alles einwandfrei geklappt hat.» Um Bestellungen auszuführen, scannt er die jeweiligen Artikel ein und führt danach die Bestellungen über den e-Shop von Meier Tobler aus: «Ich habe meinen Laptop dabei und erledige die Bestellungen jeweils hier in einem Büro oder während Corona-Zeiten auch einmal draussen im Auto.» Er verfüge über ein eigenes e-Shop-Login der H. Fatzer AG, «ich gelte also auch hier fast als Mitarbeiter». Je 40 bis 60 Minuten dauere jeweils sein Einsatz am Mittwoch und Freitag. «Die Anfahrt werde nur vom nächstgelegenen Marché verrechnet – der hier in St. Gallen ganz nah liegt.» Nach dem kurzen Einsatz macht sich Sebastiano Coffa wieder auf den Weg, bereits warten weitere Kunden: «Wir freuen uns sehr, dass wir mit «marché@work» und nun mit dem Rackjobbing eine nützliche Dienstleistung erbringen können, durch die der Kunde Zeit und am Schluss auch Geld spart.» (el)

Produktneuheiten



Wenn tiefere Temperaturen gefragt sind

Nicht nur Weine, sondern auch Medikamente oder Blumen benötigen die exakt richtige Raumtemperatur. Für diese und viele weitere Sonderanwendungen sorgen die PACi Elite Split-Wandgeräte von Panasonic für eine Raumkühlung genau nach Vorgabe. Zusätzlich sind sie so cool gestylt, dass sie auch optisch bestens überall hineinpassen.

Die neuen Panasonic Split-Wandgeräte PACi Elite kommen immer dann zum Einsatz, wenn besondere Situationen eine Kühllösung mit tiefen Temperaturen benötigen. Sie ermöglichen Raumtemperaturen im Bereich von 8 bis 24 Grad (Feuchtkugel) beziehungsweise 12 bis 30 Grad (Trockenkugel). Damit sind sie bestens geeignet, wenn das Kühlgut stärker gekühlt werden muss, als es mit durchschnittlichen Klimageräten möglich ist – zum Beispiel im Fall von Weinen, Medikamenten oder Blumen.

Formschön und widerstandsfähig

Um ein adäquates Enthalpieverhalten zu erzielen, müssen die Innengeräte überdimensioniert sein und einige wenige Parameter neu eingestellt werden. Gleichzeitig wurde das Design der Wandgeräte sowohl formschön als auch widerstandsfähig entworfen, womit sie nicht nur durch Ästhetik, sondern auch mit Langlebigkeit punkten. Die kompakte Bauform und die glatte Frontblende ermöglichen eine diskrete Installation der Geräte auch in kleinen Räumen. Beim Abschalten des Geräts wird die Luftlenklamelle vollständig geschlossen. Damit lässt sich das Eintreten von Staub und anderen Verunreinigungen vermeiden. Die Rohrleitungsanschlüsse können zudem in sechs Richtungen aus dem Gerät herausgeführt werden (nach rechts oder links sowie jeweils noch nach hinten oder unten), was auch die Installation erheblich erleichtert. Eine maximale Leitungslänge von 40 Metern und die Möglichkeit, 30 Höhenmeter problemlos zu überwinden, eröffnen viel Flexibilität bei der Auslegung. (el)

 meiertobler.ch/pacielite



Und das Bad ist nicht mehr wiederzuerkennen

Kaum an einem anderen Ort lässt sich eine Modernisierung so sinnlich umsetzen wie in einem Badezimmer. Darum sind bei solchen Projekten Produkte gefragt, die genau den Vorstellungen entsprechen. Dazu eignen sich die Geberit-Keramiklinien, wie zum Beispiel Renova, Renova Plan oder Icon, die es neu bei Meier Tobler und als Top-Seller in allen Marchés gibt.

Die verschiedenen Keramiklinien von Geberit bieten für jedes Badezimmer die genau richtigen Produkte, um bei einer Erneuerung für lang anhaltende Freude zu sorgen. Sie bieten aussergewöhnliche Funktionalität, die mit neuesten Innovationen gepaart wird. Als besonders attraktiv erweisen sich die WC-Keramiken der Geberit-Linien Renova Plan und Icon. Diese sind komplett ohne Spülrand gestaltet. Verborgene und schwer zugänglichen Stellen, an denen Ablagerungen oder Gerüche entstehen könnten, gibt es nicht – damit wird auch die Reinigung einfacher. Die sogenannten Rimfree-WC-Keramiken von Geberit verfügen über eine selbstentwickelte und patentierte Spültechnik. Dabei gewährleistet der Spülverteiler hygienisch einwandfreie Aus- und Flächenspülungen im WC bei erst noch geringem Wasserverbrauch.

Zeitlos und doch modern

Das Baderlebnis wird jedoch erst komplett durch die gesamte Einrichtung. Dazu zählen etwa die klassischen Designs der Geberit-Renova-Linie, die stilvoll und gleichzeitig preiswert für neue Badwelten sorgen. Mit klarem, eckigem Keramikdesign und zwei Badmöbelprogrammen bietet Geberit Renova Plan weitere attraktive Gestaltungsoptionen. Dazu gehören unzählige Variationen an Waschtischen für Stand- oder Wandarmaturen sowohl mit oder ohne Überlauf. Besonders gefragt sind dabei die Slim Waschtische mit schmaler, umlaufender Kante, die perfekt zu den gewünschten Unterschränken passen. (el)

 meiertobler.ch/renova



Von den Nachbarn geliebt

Sie ist so leise, dass die Frage auftaucht, ob sie überhaupt da ist. Die neue Luft-Wasser-Wärmepumpe Bosch CS7400iAW ist so leise, dass sie gerade in dicht besiedelten Gebieten besonders gerne gesehen – und ungehört – ist. Ihr Leistungskoeffizient (SCOP) von 5,1 macht zudem deutlich, dass sie besonders effizient arbeitet und für tiefe Heizkosten sorgt.

Luft-Wasser-Wärmepumpen haben es manchmal schwer, in der Nachbarschaft auf Sympathie zu stossen. Umso mehr investieren die Hersteller in neue Technologien, um sie auf leisen Sohlen in die Siedlungsgebiete zu bringen. Die Bosch CS7400iAW ist das beste Beispiel, wie mit Innovation auch die Herzen der ärgsten Zweifler gewonnen werden können. Mit einem maximalen Schalleistungspegel von nur 53 dB(A) tagsüber und 49 dB(A) während der Nacht lassen sich die gesetzlichen Schallschutzvorgaben längst einhalten – und können Nachbarinnen und Nachbarn in Ruhe schlafen.

Entlastet Ohren und Budget

Ruhig bleibt es auch im eigenen Haus, wenn die Energiekostenabrechnungen hereinflattern. Da zeigt sich, dass auch in diesem Gebiet die Bosch CS7400iAW für attraktive Resultate sorgt. Sie erreicht einen SCOP (Seasonal Coefficient of Performance) von 5,1, was nichts anderes heisst, als dass sie äusserst effizient arbeitet und somit das Budget genauso wie die Ohren entlastet. Wird die CS7400iAW noch mit einer Photovoltaikanlage kombiniert, lässt sich die Energieeffizienz erst recht auf die Spitze treiben.

Die Vorzüge dieser Luft-Wasser-Wärmepumpe lassen sich fast endlos weiterführen. So zum Beispiel, dass sie sich einfach bedienen lässt – am Display genauso wie über die App Bosch Easy Remote. Während im Sommer nebenan fröhlich grilliert wird, kehrt sie den Spiess locker um und kühlt in der Zwischenzeit das Haus auf angenehme Schlaftemperaturen herunter. Und sollte ein Nachbar visuell noch etwas auszusetzen haben, lässt sie sich in die Folierung nach Mass hüllen, so dass auch die letzten Kritiker zufriedengestellt sind. (el)

 meiertobler.ch/cs7400



Zwei Schichten machen es aus

Der neue Kälte-/Wärmespeicher SMW 801-2001 von Meier Tobler ist mit einer Zwei-Schicht-Isolierung gebaut und eignet sich deshalb bestens für Anlagen mit Kühlfunktion. Wenn zum Beispiel eine Wärmepumpe mit Kühlfunktion die Wassertemperatur bis auf 10 Grad absenkt, ist es notwendig, den Kälte-/Wärmespeicher gegen Kondensatbildung zu schützen. Gleichzeitig muss er die Vorschriften für die Wärmehaltverluste gemäss Energieeffizienzverordnung erfüllen.

Zwei Schichten machen den Unterschied: Denn nur dank der Zwei-Schicht-Bauweise kann der neue Kälte-/Wärmespeicher SMW 801-2001 von Meier Tobler auch in Anlagen mit Kühlfunktion zum Einsatz kommen. Damit kann das Kühlwasser bis auf rund 10 Grad abgekühlt werden. Bei Energiespeichern mit einem Volumen von über 500 Litern ist dies im Normalfall wegen der demontierbaren Hartschaumisolierung nicht möglich.

Die erste Schicht des SMW 801-2001 ist eine nicht demontierbare, vollflächig verklebte, 20 Millimeter dicke Armaflex-Kälteisolation, die den Schutz gegen Kondenswasserbildung im Kühlbetrieb gewährleistet. Die zweite Schicht ist eine 100 Millimeter starke, demontierbare Polyestervlies-Wärmeisolation mit PS-Mantel. Das ist eine wichtige Voraussetzung, um der Energieeffizienzverordnung zu entsprechen.

Keine unerwünschte Durchmischung

Während im Heizbetrieb der Wärmespeicher wie üblich hydraulisch eingebunden ist, wird im Kühlbetrieb die Durchströmung des Speichers auf der Erzeugerseite einerseits und auf der Wärmeabgabeseite andererseits umgedreht. Damit lässt sich sicherstellen, dass es zu keiner unerwünschten Durchmischung im Speicher kommt.

Zusätzlich sind beim Kälte-/Wärmespeicher SMW bei allen Anschlüssen Prallbleche angebracht, um den einfliessenden Volumenstrom abzubremesen, so dass die Temperaturschichtung im Speicher nicht zerstört wird. Um Elektroheizsätze oder Ladesprührohre einbauen zu können, müssen diese aufgedrückt werden. Thermometer und Tauchhülsen sind beim SMW im Lieferumfang enthalten. (el)

 meiertobler.ch/speicher



Fredy Dinkel und sein Team haben 2019 eine Ökobilanzstudie zu Heizsystemen erstellt. (Bilder: rl)

«Wärmepumpen schneiden viermal so gut ab wie Ölheizungen»

Im Auftrag des Forschungsfonds der Schweizer Gaswirtschaft FOGA hat die Firma Carbotech AG in Basel Ende 2019 eine Ökobilanzstudie zu verschiedenen Heizsystemen erstellt. Fredy Dinkel, Projektleiter bei der Carbotech AG, gibt im Interview Auskunft.

haustechnik.ch: Herr Dinkel, Sie haben in der Forschungsstudie im Auftrag des FOGA die Ökobilanzen von Heizsystemen untersucht – das Wichtigste zuerst: Welche Heizung ist denn nun die sauberste?

Fredy Dinkel: Das kommt auf die Möglichkeiten an, die im jeweiligen Fall vorhanden sind. Generell kann man sagen: Wenn Sie zum Beispiel Fernwärme einer Kehrlichtverbrennungsanlage nutzen, dann ist das toll. Wenn Sie eine Gasfeuerung haben und dabei zu 100 Prozent Biogas nutzen, gehören Sie auch zu den Besten. Oder wenn Sie eine Wärmepumpe im Einsatz haben, die mit Ökostrom betrieben wird, dann ist das ebenfalls sehr gut.

Welche Heizsysteme haben Sie überhaupt untersucht?

Wir haben alle Heizsysteme, die den MuKE n entsprechen, detailliert angeschaut. Zusätzlich haben wir sie mit den heute verfügbaren, konventionellen Systemen mit fossilen Energieträgern verglichen. Des Weiteren haben wir den Fokus auf Biogas gelegt und eine Zukunftsbetrachtung erstellt.

Mit welcher Methode haben Sie die Untersuchungen durchgeführt?

Um eine umfassende Beurteilung der Umweltauswirkungen zu erhalten, haben wir die Methode der Ökobilanz respektive die Lebenszyklusanalyse verwendet. Dabei schaut man den gesamten Lebensweg der untersuchten Systeme an – von der Rohstoffgewinnung über die Nutzung bis zur Verwertung oder Entsorgung. Bei einem fossil betriebenen System wie einer Ölfeuerung heisst das zum Beispiel, dass alle Stationen des Öls vom Bohrloch über die Transporte, die Raffination und die Lagerung bis zu den im Brenner entstehenden Emissionen berücksichtigt werden. Dasselbe wird auch für die Infrastruktur gemacht, zum Beispiel bei einem Brenner die Produktion und Verwertung der Materialien – man versucht, soweit möglich, alles Relevante miteinzubeziehen. Bei einer Wärmepumpe ist etwa die gesamte Strombereitstellung ein entscheidender Faktor.

In der Studie erwähnen Sie zwei verschiedene Methoden, die unterschiedliche Ergebnisse liefern. Welches sind die Unterschiede? Und warum wurden beide Methoden durchgeführt?

Im Gesamten haben wir sogar vier Methoden angewendet, davon zwei Hauptmethoden: diejenige nach Klimaauswirkungen und die Methode der ökologischen Knappheit. Bei der ersten werden nur die Auswirkungen aufs Klima untersucht. Das ist nicht nur ein aktuelles Thema, sondern auch politisch relevant, da sich die Schweiz mit dem Pariser Klimaabkommen zu wesentlichen Reduktionen verpflichtet hat. Bei der zweiten Methode, jener nach der ökologischen Knappheit, fliessen neben den Auswirkungen aufs Klima auch weitere Umweltauswirkungen, wie etwa negative Auswirkungen auf Gesundheit, Ökosysteme oder Gewässer, sowie die Nutzung von energetischen, stofflichen und weiteren Ressourcen mit ein. Die Bewertung basiert auf den Schweizer Umweltgesetzen, anderen verbindlichen Verpflichtungen sowie umweltpolitischen Zielsetzungen der Schweiz.

Welche Unterschiede zeigen die beiden Methoden?

Wenn man nur aufs Klima schaut, sind die nachwachsenden Ressourcen, wie etwa Holz, am besten. Aber eine Holzheizung hat das Problem, dass sie mehr Stickoxid- und Partikelemissionen aufweist. Das führt zu einer wesentlich unterschiedlichen Bewertung dieser Systeme im Vergleich zur Bewertung mit der umfassenderen Methode der ökologischen Knappheit.

Das heisst, fürs Klima ist die Holzheizung gut, für die Gesundheit aber nicht – dann braucht es am Schluss eine Quintessenz. Wie findet man diese?

Die grosse Frage ist wirklich, wie man die verschiedenen Faktoren gegeneinander gewichtet. Wie wichtig ist mir zum Beispiel das Klima im Vergleich zu meiner Gesundheit? Das ist aber keine wissenschaftliche, sondern eine gesellschaftliche Frage. Insgesamt stützen wir uns eher auf die Methode der ökologischen Knappheit, da diese der umfassendere Ansatz ist, der das Klima als einen Teil mitberücksichtigt und die unterschiedlichen Auswirkungen transparent und auf der Basis eines gesellschaftlichen Konsensprozesses bewertet.

Zusätzlich unterscheiden Sie in der Studie auch zwischen dem Stand heute und der Perspektive 2035 – können Sie dies kurz erklären?

Wir haben das Jahr 2035 aus zwei Gründen gewählt. Einerseits hat die Schweiz sich verpflichtet, bis dann keine Kernkraftwerke mehr in Betrieb zu haben – das ist für den Strommix bei den Wärmepumpen entscheidend. Zudem sind wir dann auf halbem Weg ins Jahr 2050, das Jahr, in dem wir beim CO₂-Ausstoss bei netto null sein müssen. Zudem ist es gerade auch bei längerfristigen Investitionen wie bei einer Heizung immer gut, in die Zukunft zu schauen. Dabei stellt sich die Frage, ob etwas, das heute gut ist, künftig schlechter abschneidet.

« Wir haben alle Heizsysteme, die den MuKE n entsprechen, detailliert angeschaut. Zusätzlich haben wir sie mit den heute verfügbaren, konventionellen Fossilsystemen verglichen.»

Fredy Dinkel

Wie kann man sehr unterschiedliche Systeme miteinander vergleichen?

Indem man die Funktion respektive den Nutzen vergleicht. Das Ziel der Heizungen ist, dass man die Wohnung auf eine angenehme Temperatur erwärmt. Die Frage stellt sich, wie das erreicht werden kann. Entsprechend nehmen wir die bereitgestellte Wärmemenge als Vergleichsbasis. In dieser Studie haben wir die verschiedenen Systeme pro Kilowattstunde Nutzwärme miteinander verglichen.

Die Studie wurde vom Forschungsfonds der Schweizer Gaswirtschaft in Auftrag gegeben – wie frei ist man als Forscher, um zu Ergebnissen zu kommen?

Es ist klar, man weiss, was der Kunde am liebsten hätte, und muss ihn auch immer wieder einmal enttäuschen. Ich erstelle seit 30 Jahren Studien, ich habe also auch einen Ruf



Gemäss Fredy Dinkel kommt der Haustechnikbranche eine entscheidende Rolle bei der Erreichung der Klimaziele 2050 zu.

zu verlieren. Und diesen Ruf habe ich nur, weil ich unabhängig arbeite. Seitens des Gasverbands ergibt es genauso wenig Sinn, eine Studie zu beeinflussen und zu sagen, dass sie die Besten sind, damit würden sie nur unglaublich. Eine Studie hilft ihnen auch, Schwachstellen aufzuzeigen. Gleichzeitig sichern wir uns ab – wie die Buchhaltung mit der Revision. Wir haben bei solchen Studien eine unabhängige Begleitgruppe, die alles sehr genau kontrolliert.

Gibt es ganz eindeutige Ergebnisse, wie zum Beispiel, dass eine Ölheizung ökologisch sehr problematisch ist?

Aus rein ökologischer Sicht muss ich klar sagen, dass Öl am schlechtesten abschneidet – sowohl was das Klima betrifft, als auch in der Gesamtbilanz. Man kann wirklich nicht mit gutem Gewissen empfehlen, weiter auf Öl zu setzen. Da muss man ehrlich sein.

Bei Gas scheint die Situation ebenfalls nicht ganz eindeutig zu sein – es wird in der Studie auch unterschieden zwischen herkömmlichem Gas und Biogas. Können Sie dies kurz erläutern?

Mit herkömmlichem Gas ist Erdgas gemeint, das wie Erdöl eine fossile Ressource ist. Es ist vor ein paar Millionen Jahren entstanden. Wenn man es verbrennt, bringt das teilweise sehr gute Abgaswerte, aber bezüglich des Klimas hat es sehr hohe Auswirkungen. Biogas entsteht aus biogenem Material, zum Beispiel aus Abfall oder Klärschlamm. Bei diesem Gas wurde das CO₂ erst vor kurzem, sprich vor einem oder wenigen Jahren, aufgenommen. Somit ist es bei der Freisetzung klimaneutral. Der gesamte Prozess ist dennoch nicht ganz klimaneutral, da bei der Aufbereitung klimarelevante Emissionen, etwa durch Methan, entstehen. Aber heutige Anlagen sind diesbezüglich sehr gut. In der Gesamtbilanz ist Biogas jedoch nur dann sinnvoll, wenn es aus biogenen Reststoffen bereitgestellt wird und nicht aus Rohstoffen, welche extra für diesen Zweck angebaut wurden, wie zum Beispiel Mais. Dies wird in der Schweiz jedoch nicht gemacht, da es auch nicht unterstützt wird.

In einem Moment, wo der Anteil von Biogas erst 2 Prozent beträgt (2019), scheint das aber noch problematisch zu sein.

In der Studie haben wir als Basis eine Gasheizung mit 100 Prozent Erdgas verwendet. Wie beim Strom gibt es aber auch da die Möglichkeit, den Anteil an Biogas durch Zukauf zu erhöhen. Für 2035 haben wir mit einem in einer anderen Studie errechneten Potenzial von 30 Prozent gerechnet – das ist auch das Ziel des Gasverbands. Aber selbst damit gehört 2035 Gas weiterhin nicht zu den Besten in der Studie.

Müsste man dann diese Schiene nicht bereits heute verlassen, weil es eigentlich zu wenig bringt, und sich auf andere Systeme konzentrieren?

Ja und nein. Da müsste man noch weitere Aspekte berücksichtigen, welche über unsere Studie hinausgehen – zum Beispiel die Frage, welche Ressource sich für welchen Zweck eignet. Ist es sinnvoll, eine Wohnung mit Brennstoffen wie Öl, Gas oder Holz zu beheizen, mit denen es möglich ist, sehr hohe Temperaturen von bis über 1000 Grad zu erreichen, wie dies in gewissen Industrieprozessen notwendig ist? Für Niedertemperaturen gibt es heute schon andere Lösungen, zum Beispiel Wärmepumpen. Gleichzeitig muss in die Forschung investiert werden, die der Frage nachgeht, wie man ohne fossile Brennstoffe zu hohen Temperaturen kommt. In diesem Zusammenhang kann ein Gasnetz in Zukunft für Wasserstoff nützlich sein.

Ob bei Öl oder Gas, im Moment stehen auch Hybridsysteme hoch im Kurs, das heisst, dass fossile Heizsysteme durch umweltfreundlichere Komponenten, wie etwa eine Wärmepumpe, ergänzt werden. Wie schätzen Sie diese Lösungen ein?

Sie gehen definitiv in eine gute Richtung. Alle Hybridsysteme sind grundsätzlich etwas besser als rein fossile. Aber meistens ist es nicht viel, vielleicht 10 oder 20 Prozent – im besten Fall 50 Prozent. Aber auch da kommt es immer auf die Situation an: Ist noch eine einwandfreie Gas- oder Ölhei-

zung in Betrieb, sorgt ein zusätzliches System für Verbesserungen. Ich persönlich würde es nur in speziellen Situationen empfehlen, auch wenn dies gemäss den MuKEN durchaus zugelassen ist. Ich würde wenn möglich komplett das System wechseln, auf eine Wärmepumpe zum Beispiel.

Wenn überhaupt, welche Hybridlösungen würden Sie empfehlen, welche bringen ökologisch eher nichts?

Mit der Kombination einer Gasheizung mit einer Wärmepumpe werden die Klimaauswirkungen im Gegensatz zu einer reinen Gasheizung etwa um die Hälfte reduziert. Die Kombination einer Gasheizung mit Solarthermie bringt nur etwa 10 bis 15 Prozent weniger Klimabelastung.

Wärmepumpen sind die Heizsysteme der Stunde. Sind sie diskussionslos zu empfehlen, oder gibt es auch da Einschränkungen?

Es ist entscheidend, mit welchem Strom sie betrieben werden. Wir haben Wärmepumpen mit dem heutigen Schweizer Durchschnitts-Strommix sowie mit einer erneuerbaren und einer zukünftigen Variante berechnet. Und das macht viel aus. Wird eine Wärmepumpe mit dem Durchschnitts-Strommix betrieben, ist sie fünfmal so belastend wie mit dem Öko-Mix. Eine Luft-Wasser-Wärmepumpe hat eine höhere Belastung als eine Erdsonden-Variante, weil sie im Winter je nach Standort einen schlechten Wirkungsgrad aufweist. Im Vergleich zu fossilen Systemen kann man sagen, dass die gesamten Umweltauswirkungen von Wärmepumpen gegenüber Öl zwei- bis zweieinhalbmal so gut und gegenüber Gas 20 bis 30 Prozent besser abschneiden. Bezüglich des Klimas sind die Unterschiede wesentlich grösser: Da haben Wärmepumpen gegenüber einer Ölheizung rund viermal und gegenüber einer Gasheizung rund dreimal geringere Auswirkungen.

Pellets erweisen sich je nach Methode mal besser, mal schlechter – warum ist das so?

Bezüglich des Klimas sind sie etwas vom Besten, was man verwenden kann. Wenn aber andere Faktoren einbezogen werden, führen die höheren Emissionen wie Staub oder Stickoxid dazu, dass sie insgesamt nur im Mittelfeld liegen.

Wie sieht es mit den unterschiedlichen Solarlösungen aus? Zum Beispiel Solarthermie mit Öl bzw. Gas oder Photovoltaik gemeinsam mit Wärmepumpen?

Wir haben in dieser Studie nur die Lösungen der MuKEN untersucht, wie zum Beispiel Solarthermie mit Gas kombiniert oder Photovoltaik mit einem Wärmepumpenboiler. Diese führen zu einer Reduktion von 10 bis 15 Prozent. Eine reine Photovoltaiklösung oder die Kombination mit Wärmepumpen haben wir nicht berücksichtigt.

Wenn ich nun aber eine Wärmepumpe mit meinem in der eigenen Photovoltaikanlage erzeugten Strom betreibe – ist das nicht die beste Lösung?

Das ist sicher eine optimale Lösung, man hat die Strombereitstellung auf dem eigenen Dach – und Dächer haben noch ein grosses Potenzial. Verglichen mit der Windkraft verursacht die Photovoltaik jedoch die höheren Umweltbelastungen pro Kilowattstunde. Aus heutiger Ökobilanzsicht schneidet noch immer die Wasserkraft am besten ab – dabei ist zu beachten, dass gewisse Aspekte bis anhin nicht in Ökobilanzen einfließen, wie zum Beispiel die Einflüsse auf Fische und Gewässerökosysteme. Zudem ist das Ausbaupotenzial bei Wasserkraft und bei Wind beschränkt.

Auch Fernwärmenetze nehmen einen wichtigen Anteil in Ihrer Studie ein – wie schätzen Sie dieses System ein?

«Ich sehe die Ergebnisse der Studie fast wie Legosteine. Interessierte können genau die Bausteine herausnehmen, die für ihre Rahmenbedingungen passen.»

Fredy Dinkel

Bei Fernwärmenetzen kommt es darauf an, von wo die Wärme stammt. Ist es eine Abwärme, von einer KVA zum Beispiel, dann ist das etwas anderes, als wenn man sie mit einer Holz- oder Gasfeuerung erzeugt. Als optimal erweist sich die Fernwärme aus einer KVA, welche an gewissen Tagen mit Gas unterstützt wird, über das Jahr mit 10 Prozent. Durchschnittliche Schweizer Wärmeverbände sind etwas weniger gut, gehören aber noch immer zu den Besseren. Und wenn man dasselbe mit Holz ausführt, ist es noch etwas schlechter.

Ein wichtiges Element zur Erreichung der Klimaziele 2050 sei der rasche Austausch von älteren, fossil betriebenen Systemen gegen neue, umweltfreundlichere Lösungen – wird das auch von Ihrer Studie bestätigt?

Ja, und wir müssen vorwärtsmachen, das ist definitiv so. Dabei kommt der Haustechnikbranche eine entscheidende Rolle bei der Erreichung der Ziele zu.

Was können Installateure, aber auch Endkunden aus der Studie lernen?

Ich sehe die Ergebnisse der Studie fast wie Legosteine. Interessierte können genau die Bausteine herausnehmen, die für ihre Rahmenbedingungen passen. Das soll helfen, in der jeweiligen Situation die bestmögliche Lösung zu finden. Dabei ist zu beachten, dass ein weiterer Schritt, die Verknüpfung mit Standortdaten, noch fehlt. Die Studie basiert auf Schweizer Durchschnittsdaten, in den Bergen kann sich die optimale Lösung von derjenigen im Flachland unterscheiden. Darum ist auch der Installateur so wichtig, der die jeweiligen Voraussetzungen bestens kennt und damit den Endkunden unter Einbezug aller Faktoren beraten kann.

Was hat sich für Sie persönlich aufgrund dieser Studie punkto Heizsystem geändert – haben Sie auch gerade Ihre Anlage ersetzt?

Nein, das nicht. Ich habe vor mehr als 20 Jahren ein Haus gebaut und aus Überzeugung eine Stückholzfeuerung eingesetzt. Und diese müssen wir bald ersetzen. Wir werden jetzt vermutlich eine Erdsonden-Wärmepumpe wählen. Meine Frau und ich haben langsam genug vom Staub und vom Holzschleppen, wir beide werden auch älter – aber solche Faktoren haben wir in der Studie nicht berücksichtigt. (el)

Stille Energiewende im Quartier



Perfekte Integration: Die Lärchenholzverkleidung des Oertli System M harmoniert ideal mit der Holzverschalung des bestehenden Anbaus. (Bilder: rl)

In dicht bebauten Quartieren müssen Wärmepumpen besonders leise sein. Das Oertli System M bewährte sich bei einer anspruchsvollen Sanierung in Spiez BE. Neben den tiefen Schallwerten überzeugt auch das frei wählbare Design der Maschine.

Vor knapp zwanzig Jahren erwarb die Familie Lehmann ein älteres Einfamilienhaus in Spiez. Das Gebäude mit Baujahr 1952 wurde damals von einer Elektrospeicher- auf eine Ölheizung umgerüstet. Diese nähert sich nun dem Ende ihrer Lebensdauer. «In den letzten Jahren wurden immer mehr Reparaturen nötig, bald wäre ein neuer Brenner fällig gewesen. Deshalb wollten wir eine neue und umweltfreundlichere Lösung finden», sagt Bauherr Peter Lehmann. Zusammen mit dem Heizungsersatz sollte auch gleich eine Photovoltaikanlage realisiert werden. «Als gelernter Lüftungszeichner kenne ich aus meiner Berufsschulzeit unzählige «Heiziger» in der Region. Viele davon hätten die Sanierung gerne übernommen», berichtet Lehmann. Der Wunsch nach einem Gesamtanbieter für Wärmeerzeugung und Photovoltaik habe die Auswahl zum Glück vereinfacht.

Weil nur wenige Heizungsfirmen auch Photovoltaikanlagen realisieren, fiel die Wahl auf die Engie Services AG in Bern. Das Unternehmen fokussiert sich seit gut zwei Jahren stark auf Heizungssanierungen als Komplett-Pakete. «Beim reinen Ersatz von Wärmeerzeugern sind die Margen sehr tief. Des-

«Wir mussten keinen zusätzlichen Platz im Keller opfern und konnten auf teure Baumassnahmen verzichten. Und dank der schönen Lärchenholzverkleidung passt das Aussengerät perfekt zu unserem Anbau.»

Peter Lehmann

halb unterbreiten wir unseren Kunden ein Rundum-sorglos-Angebot und fungieren quasi als Generalunternehmer», sagt Projektleiter Andreas Schafflützel. Gemeinsam mit seinem Team bereitet er Baueingaben vor, koordiniert Handwerker und stimmt sich eng mit den Lieferanten ab.

Zuverlässig und leise

So auch in Spiez: Als Partner wurde, wie bei vielen Projekten von Engie, Meier Tobler ausgewählt. Dort kümmerte sich Key Account Manager Ueli Rüedi um die Details: «Für dieses Objekt war eine zuverlässige und leise Maschine gefragt, die ausreichend Leistung bringt.» Deshalb empfahl Ueli Rüedi das Oertli System M. Dank ihren seitlich angeordneten Lüftungsschlitzen ist diese Split-Wärmepumpe sehr

leise und kann selbst an heiklen Aufstellungsorten platziert werden. Ein grosser Vorteil, der sich auch in Spiez zeigte. «Einer unserer Nachbarn, ein Bauingenieur, fand die Schallwerte in der Baueingabe zu tief angesetzt und hat nachgerechnet. Sein Ergebnis fiel noch tiefer aus», berichtet Peter Lehmann. Das Einverständnis der Nachbarn war damit gesichert. Dank den sehr niedrigen Werten konnte auf zusätzliche Schalldämmmassnahmen verzichtet werden.

Ein Vorteil von Split-Wärmepumpen ist ihr geringer Platzbedarf im Gebäude. Neben dem Heizungsspeicher muss lediglich eine kompakte Inneneinheit aufgestellt und durch eine Kältemittelleitung mit dem Aussenteil verbunden werden. «Wir mussten keinen zusätzlichen Platz im Keller opfern und konnten auf teure Baumassnahmen verzichten. Und dank der schönen Lärchenholzverkleidung passt das Aussengerät perfekt zu unserem Anbau», freut sich Peter Lehmann.

Jederzeit informiert

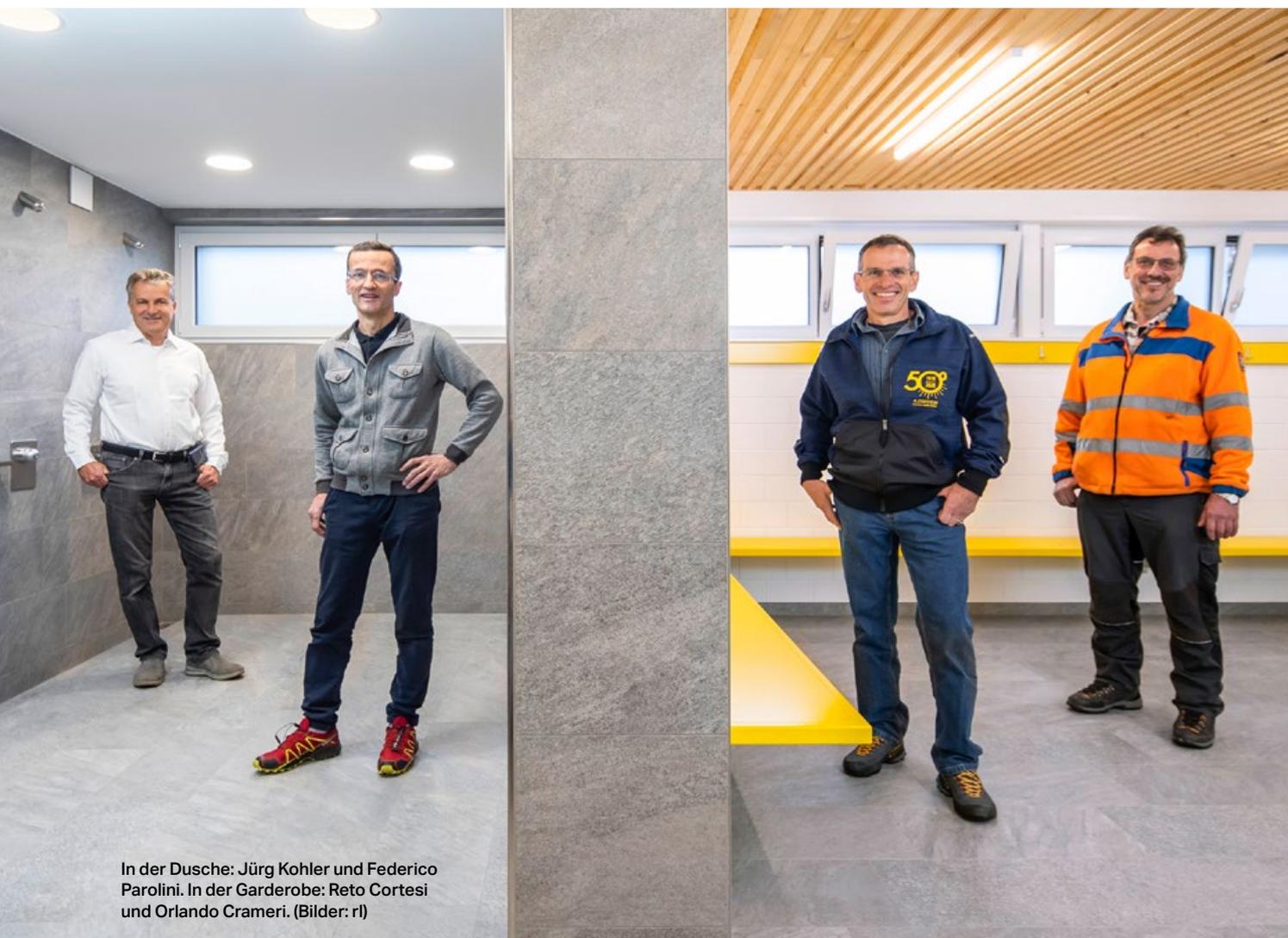
Nach einer sorgfältigen Planungsphase konnte das Projekt innerhalb von drei Wochen umgesetzt werden. Für die Hochtemperatur-Heizkörper im ursprünglichen Gebäude und für die Fussbodenheizung im 2008 erstellten Anbau wurde jeweils ein eigener Heizkreis erstellt. Wie alle aktuellen Oertli-Wärmepumpen ist auch das Oertli System M mit dem Online-Diagnostik-Tool «smart-guard» von Meier Tobler ausgerüstet. «Heute ist das ein Muss», sagt Ueli Rüedi, «denn bei Störungen können unsere Techniker sofort reagieren und das Gerät aus der Ferne wieder freischalten.» Ein Argument, das auch Peter Lehmann überzeugt: «Schon jetzt kann ich auf die Daten meiner Photovoltaikanlage zugreifen. Es ist sinnvoll, wenn ich auch über die Wärmepumpe im Bild bin.» (ms)

 meiertobler.ch/system-m



Oben (v. l.): Andreas Schafflützel (Engie Services AG), Peter und Birgit Lehmann (Bauherrschaft) und Ueli Rüedi (Meier Tobler) freuen sich über das erfolgreich umgesetzte Projekt.

Links: Die kompakte Inneneinheit der Wärmepumpe benötigt nur sehr wenig Platz.



In der Dusche: Jürg Kohler und Federico Parolini. In der Garderobe: Reto Cortesi und Orlando Cramerli. (Bilder: rl)

Ab unter die Dusche!

Das Edificio Spogliatoi Curtin in Poschiavo GR ist bereit – doch Corona hat auch hier der feierlichen Eröffnung des neu erbauten Sport- und Veranstaltungszentrums einen Strich durch die Rechnung gemacht. Dabei verbirgt sich im Inneren des Gebäudes beste Haustechnik, die nur darauf wartet, genutzt zu werden.

Nebelschwaden liegen über dem Puschlav, hin und wieder durchbrechen Sonnenstrahlen das trübe Novemberwetter und scheinen wie bestellt durch die wagenradgrosse, runde Öffnung über dem Eingangsbereich des neu erbauten Edificio Spogliatoi Curtin. Zu diesem Zeitpunkt hätte das Mehrzweckgebäude schon längst eröffnet werden sollen – doch auch hier wurde der Anlass auf das folgende Jahr verschoben. Dann soll es rechtzeitig zur Fussballsaison doch noch den Nutzerinnen respektive hauptsächlich Nutzern übergeben werden. In den Genuss des neuen Sportzentrums kommen dann mehrheitlich die Lokalmatadoren des Fussballklubs Valposchiavo Calcio (VPC), die auf dem Fussballplatz nebenan trainieren und Spiele austragen – und sich danach auf nichts sehnlicher als eine Dusche freuen.

35 duschen nacheinander

«Und genau dies war die Herausforderung bei der Konzipierung der Haustechnik in diesem Gebäude», sagt Federico Parolini, der hier involvierte Planer, «nämlich 35 Personen, die nacheinander duschen wollen – zwei Mannschaften sowie die Schiedsrichter.» Innert kürzester Zeit müsse die benötigte Warmwassermenge zur Verfügung stehen, «aber das nicht immer, sondern meist nur einmal in der Woche». Zusätzlich wurde im Gebäude auch eine Heizung benötigt –

und dies, sowohl was die Erzeugung als auch was die Verteilung betraf. Aufgrund dieser Ausgangslage nahm er mit Jürg Kohler, Verkaufsberater HLKS bei Meier Tobler, Kontakt auf. «Wir kennen uns schon lange, und ich wusste, dass Meier Tobler die dafür notwendige Lösung liefern kann.»

Drei Frischwasserstationen machen es möglich

Diese Lösung bestand schliesslich aus mehreren Komponenten, wie Jürg Kohler bestätigt: «Das Herzstück sind drei Aquanova L55K3 Frischwasserstationen. Mit diesen können wir in kürzester Zeit die benötigte Warmwassermenge bereitstellen, um die Duschen zu versorgen.» 35 nacheinander duschende Personen seien aber als Ausnahme gedacht, etwa bei Turnieren. «Ausgelegt ist die Anlage für den Betrieb von 15 gleichzeitig Duschenden mit einer Leistung von 103 Litern pro Minute.» Die Aquanova L55K3 Frischwasserstationen seien in dieser Form seit August 2020 neu im Sortiment von Meier Tobler, fügt er an: «Sie eignen sich zum Beispiel auch für Hotels oder Ferienwohnungen besonders gut, wenn Warmwasser nicht ständig, sondern nur sporadisch benötigt wird – damit gibt es kein stehendes Warmwasser, wodurch auch die Legionellenbildung verhindert wird.» Die Frischwasserstationen sind unabhängig voneinander angeordnet, was zusätzliche Sicherheit bietet: «Im Normalfall kommen alle drei zum Einsatz, sollte aber eine ausfallen, übernehmen die beiden anderen.» Einen weiteren Vorteil bietet die Fernbedienung: «Der Hauswart kann das System auch aus der Ferne über eine App einschalten.»

Aussergewöhnliche Anlage

Gespeist werden die Frischwasserstationen aus zwei Wasserspeichern mit je einem Volumen von 1500 Litern. Ein dritter Speicher steht für die Fussbodenheizung im Einsatz. Wie Reto Cortesi, Inhaber der Installationsfirma A. Cortesi AG, vor Ort erklärt, wurde für die Wärmeverteilung das «smart-comfort»-System von Meier Tobler gewählt. Einer oder zwei Speicher können je nach Bedarf für die Frischwasserstationen umgeschaltet werden, um die Wärmeverluste zu minimieren. «Für die Wärmeerzeugung steht hinter dem Haus eine riesige LAN 40TU Luft-Wasser-Wärmepumpe von Oertli, welche auch für die Heizung des Gebäudes zum Einsatz kommt.» Trotz ihrer Grösse und der Aussenaufstellung sei der Schall jedoch kein Problem, «der nahe Bach ist immer lauter». Eine Anlage dieser Art sei auch für ihn aussergewöhnlich, sagt er, vor allem wegen der benötigten Wassermenge für die Frischwasserstationen. Bei der Umsetzung konnte er sich ganz auf Meier Tobler verlassen: «Sie haben die Berechnungen ausgeführt und die Schemas erstellt.» Auch die Inbetriebnahme wurde von einem Servicetechniker von Meier Tobler übernommen.



Herzstück der Anlage:
Drei Aquanova L55K3 Frischwasserstationen.

«Das Herzstück sind drei Aquanova L55K3 Frischwasserstationen. Mit diesen können wir in kürzester Zeit die benötigte Warmwassermenge bereitstellen, um die Duschen zu versorgen.»

Jürg Kohler

Feier auf später vertagt

Nach einer wegen Corona länger als gedacht ausgefallenen Bauzeit von eineinhalb Jahren konnte das Gebäude im letzten Oktober schliesslich der Gemeinde übergeben werden, so Federico Parolini: «Jetzt hoffen wir hier im Ort, dass im Frühling die Eröffnungsfeier nachgeholt und die Fussballer ihr neues Gebäude gebührend in Beschlag nehmen können – die Duschen und die benötigte Wassermenge stehen auf jeden Fall bereit.» (el)



Markant und formschön: Das Edificio Spogliatoi Curtin in Poschiavo.



Kraftpaket hinter dem Haus:
LAN 40TU Luft-Wasser-Wärmepumpe von Oertli.

Schön verteilte Wärme



Effiziente Bodenheizung im edlen Holzbau (v. l.): Jürg Kohler von Meier Tobler, Gino Fallini vom «Waldhaus» Sils, Thomas Wolf und Björn Wyss von der A. Gini AG und Diego Casparin von der Uffer Holzbau AG. (Bilder: rl)

Das «Waldhaus» Sils ist eine Legende und gehört zu den renommiertesten Hotels der Schweiz – und dies schon seit 1908. Entsprechend werden hier die Gäste auf allen Ebenen und in allen Bereichen verwöhnt. Und dazu gehört auch ein rundum wohlig-warmes Ambiente im neuen Restaurant Gigers, das über eine Metalplast Compact-Neo 20 Bodenheizung von Meier Tobler verfügt.

Anfang Dezember, kurz vor der Wintersaison, scheint es rund um das «Waldhaus» Sils noch ruhig zu sein. Stolz thront das Traditionshaus wie eine Burg auf der Anhöhe oberhalb der malerischen Engadiner Gemeinde – so wie schon immer seit 1908. Hinter den historischen Mauern läuft jedoch alles auf Hochtouren, um das Hotel für den Start der wegen Corona schwierigen Winterferienzeit bereit zu machen. Hinter dem Hauptgebäude, umrahmt von mächtigen Bäumen, entstand an der Stelle des ehemaligen Ausstennisplatzes innerhalb von rekordverdächtigen fünf Wochen sogar ein neues Gebäude.

Heimelig warm im neuen Restaurant

Das «Gigers» entsteht hier, ein neues Restaurant, das die Gäste mit einem würzigen Käseduft empfangen wird – Fondue, Raclette, aber auch Fleisch vom Tischgrill wird hier zu geniessen sein. Das Holzkonstruktionssystem Quadrin des Savogniner Holzbauunternehmens Uffer fügt sich elegant und modern in den Freiraum zwischen Hotel und Wald ein. Und hier soll es heimelig warm sein, wenn die Temperaturen draussen im Engadiner Winter weit unter die Nullgradgrenze fallen. «Aus diesem Grund benötigten wir ein vom Hauptgebäude unabhängiges Heizsystem», sagt Diego Casparin, Projektleiter bei der Firma Uffer. «Und ein zentrales Element ist dabei die Wärmeverteilung. Nachdem Wärmelüfter keine Lösung boten, fiel die Wahl klar auf ein Bodenheizungssystem.» Und dies aus mehreren Gründen, wie er anfügt: «Wir haben sehr viele hohe Fenster und im Winter sehr tiefe Temperaturen. Mit dieser Lösung erreichen wir eine gleichmässige und ich würde sogar sagen schöne Wärmeverteilung – das war auch eine Vorgabe seitens des Hotels.» Dass gerade das System Metalplast Compact-Neo 20



Optimale Wärmeabgabe dank Aluminiumleitlamellen.

von Meier Tobler gewählt wurde, habe zudem mit der geringen Aufbauhöhe und der Trockenverlegung zu tun. «Im Holzbau verwenden wir dieses Produkt sehr gerne, weil es viele Vorteile bietet.»

Wie ein Puzzle

Eine Meinung, die auch von Thomas Wolf vom Installationsunternehmen A. Gini AG aus St. Moritz bestätigt wird. «Wie heute bei der Installation durch unsere beiden Monteure eindrücklich zu sehen ist, lässt sich das System sehr einfach, schnell und durchaus mit Spass verbunden verlegen.» Auf den Boden der Holzkonstruktion kommt zuerst die Dampfsperre, dann werden die vorgefertigten Trockenbau-Systemplatten Compact-Neo 20 mit Alubeschichtung verlegt. «Und praktisch wie ein Puzzle werden diese zusammengesetzt», wirft Jürg Kohler ein – er ist Verkaufsberater HLKS bei Meier Tobler und hat das Projekt begleitet. «Sobald wir vom Installateur die nötigen Informationen haben, erstellt unser Zeichnungsbüro unter der Leitung von Roland Plüss die fixfertigen Pläne, aufgrund derer dann die Systemplatten mit den entsprechenden eingestanzten Kanälen verlegt werden. «Diese setzen wir hier vor Ort zusammen», erklärt Thomas Wolf, «und legen in die Kanäle das Metallverbundrohr der Wärmeverteilung ein. Darauf kommt die Wärmeleitschicht, eine Compact-Floor-12-Platte, welche die Wärme schneller leiten lasse als frühere Varianten, wie Jürg Kohler anmerkt. Für die Monteure hat es gemäss Thomas Wolf weitere Vorteile: «Die Trockenverlegung ist nicht zuletzt eine saubere Sache.» Und man müsse nicht warten, bis ein Betonboden trocken sei.

Das System überzeugt

Das System Metalplast Compact-Neo 20 sei ein eigentlicher Allrounder, sagt Jürg Kohler. «Es eignet sich für Neubauten genauso wie für Sanierungen.» Und gerade für Provisorien – oft auch langfristige – sei dieses Produkt erste Wahl. Dies bestätigt auch Thomas Wolf: «Für das «Gigers» haben wir eine Baubewilligung für die nächsten Jahre – und erst kürzlich haben wir ein Schulhaus in einem Provisorium für denselben Zeitraum ebenfalls mit Metalplast Compact-Neo 20 ausgestattet.» Gino Fallini, den technischen Leiter im «Waldhaus» Sils Maria, überzeugt das System: «Ich habe es bis anhin nicht gekannt, aber es macht nicht nur einen guten Eindruck, sondern ermöglicht auch, dass sich unsere Gäste im neuen «Gigers» so richtig wohlfühlen.» (el)



Einfach und schnell am Verteiler angeschlossen.

«Wir haben sehr viele hohe Fenster und im Winter sehr tiefe Temperaturen. Mit dieser Lösung erreichen wir eine gleichmässige und ich würde sogar sagen schöne Wärmeverteilung.»

Diego Casparin



Die vorgestanzten Kanäle erleichtern das Verlegen.

Minimale Aufbauhöhe, maximale Resultate

Metalplast Compact-Neo 20 erweist sich als ideale Lösung sowohl für den Sanierungs- und Renovationsbereich als auch für Neubauten. Dank der minimalen Aufbauhöhe von nur 20 Millimetern erfüllt das System die Forderung nach möglichst sparsamem Umgang mit der zur Verfügung stehenden Raumhöhe, ohne dass auf Leistung und Komfort verzichtet werden muss. Das System besteht aus Neopor-Isolationsplatten, die mit integrierten Aluminium-Wärmeleitprofilen ausgestattet sind, um eine möglichst gleichmässige Wärmeabgabe zu gewährleisten.

 meiertobler.ch/compactneo20

Alles Gute kommt von oben

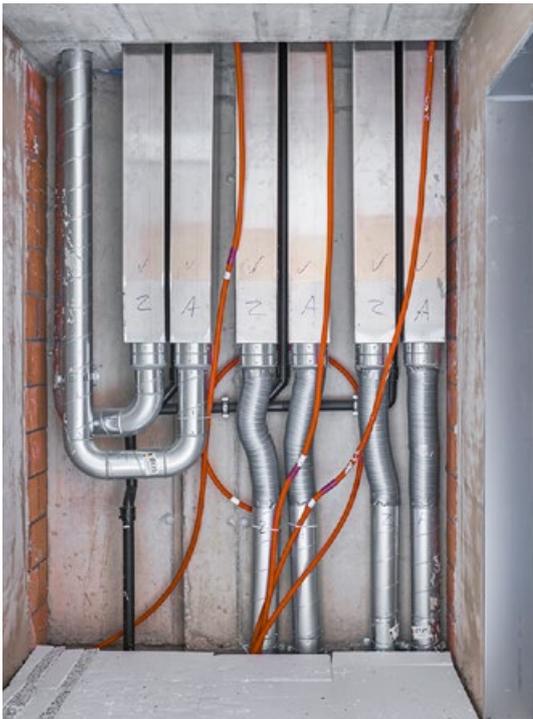


Baustelle mit Blick aufs Stockhorn (v. l.): Michel Scherrer (Projektleiter, HRS Real Estate AG), Claude Ducret (Projektleiter Komfortlüftung, Meier Tobler), Andreas André (IPS Gebäudetechnik), Josip Garic (Verkaufsbereiter Komfortlüftung, Meier Tobler), Isabelle Kummer (Bauleiterin, HRS Real Estate AG), Peter Messerli (Projektleiter/Gebäudetechnikplaner, TP AG) und Mauro Lüthi (IPS Gebäudetechnik). (Bilder: ts)

Eine grosse Neubausiedlung in Steffisburg BE wird mit airModul-Geräten von Meier Tobler ausgerüstet. Die kompakte, dachmontierte Komfortlüftung spart wertvolle Wohnfläche, vereinfacht den Unterhalt und ist blitzschnell montiert.

Die Überbauung Scheidgasse in Steffisburg umfasst vier Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 89 barrierefreien Wohnungen. Mit dem modernen, sorgfältig gestalteten Quartier wird im Dorfkern zeitgemässer Wohnraum für Paare und Singles geschaffen. Bauherrin ist die St. Galler Pensionskasse (SGPK), ins Zentrum des Projektes stellte sie die Nachhaltigkeit. Für die Neubauten, die sich am Standard Minergie-P orientieren, werden möglichst umweltverträgliche Baustoffe verwendet. Ein Fernwärmeanschluss liefert Raumwärme und Warmwasser, die Photovoltaikanlage auf den Dächern eigenen Solarstrom.

Wie bei den meisten Neubauten im Minergie-Standard kommt eine Komfortlüftung zum Einsatz. «Der Platz in den Wohnungen ist zu teuer, um dezentrale Geräte einzubauen. Zudem sind die Steigzonen so knapp bemessen, dass wir Aussen- und Fortluft nicht separat über das Dach führen können», sagt Peter Messerli, zuständiger Projektleiter bei der tp AG für technische Planungen. Deshalb wählte er airModul von Meier Tobler. «Mit diesem Gerät habe ich bereits bei einem anderen Objekt sehr gute Erfahrungen gemacht. Die Technik hat mich überzeugt, und bei der Planung und Ausführung wurde ich von Meier Tobler gut betreut», berichtet Messerli.



Für die Erschliessung der Wohnungen ist nur je eine Zu- respektive Abluftleitung notwendig (ganz links).

Die neue Überbauung entsteht im Dorfkern von Steffisburg (oben).

Claude Ducret, Meier Tobler (links), und Peter Messerli, Projektleiter TP AG.

Rasch montiert

Die airModul-Einheiten werden auf dem Dach montiert. «Somit gibt es in den Wohnbereichen keine Schallprobleme. Um die Wohnungen zu erschliessen, brauchen wir nur zwei schlanke Kanäle für Zuluft respektive Abluft», sagt Claude Ducret, zuständiger Projektleiter Komfortlüftung bei Meier Tobler. Ein weiterer Vorteil der Platzierung auf dem Dach ist die Wartung: Für den Filterwechsel müssen die Wohnungen nicht betreten werden. «Unsere Lüftungshygienspezialisten können so sehr zügig und kontaktlos arbeiten. In Zeiten von Corona wird das noch mehr geschätzt», sagt Ducret.

Durch das «All in one»-Konzept von airModul ist die Montage einfach: Die Geräte konnten inklusive Verpackung mit dem Lastwagenkran direkt auf das Dach gehoben werden. «An der Scheidgasse haben wir mit sechs Leuten bis zu dreissig Geräte pro Tag montiert», sagt Kenan Lisnjic, Geschäftsführer der IPS Gebäudetechnik AG, am Telefon. Da er bereits am nächsten Grossprojekt sitzt, hat er zwei seiner Mitarbeiter zum Fotoshooting geschickt. Zentral für die sehr schnelle Montage war das gute Teamwork auf der Baustelle. «Damit wir zügig installieren können, müssen zahlreiche Fachleute Hand in Hand arbeiten», erläutert Lisnjic. Dazu gehören der Kranführer, der Dachdecker sowie der Elektro- respektive der Sanitärinstallateur, die parallel mit den Lüftungsinstallateuren arbeiten.

Gut geschult

Bei der ersten Installationsetappe instruierte und begleitete Claude Ducret die Mitarbeitenden der IPS Gebäudetechnik AG. «Das hat sehr gut funktioniert, so dass wir ab der zweiten Etappe die Installation vollständig beherrschten», sagt Lisnjic. Positiv äussert sich auch Isabelle Kummer, Bauleiterin des Generalunternehmers HRS Real Estate AG: «Die Zusammenarbeit auf dieser Baustelle läuft reibungslos, konstruktiv und lösungsorientiert. Bis jetzt konnten wir trotz der schwierigen Situation infolge Corona die Anforderungen an Qualität, Termine und Kosten einhalten. Eine solche Zusammenarbeit wünscht sich jede Bauleiterin.» (ms)

«Mit diesem Gerät habe ich bereits bei einem anderen Objekt sehr gute Erfahrungen gemacht. Die Technik hat mich überzeugt, und bei der Planung und Ausführung wurde ich von Meier Tobler gut betreut.»

Peter Messerli

Arbeitstier auf dem Dach

Bei Meier Tobler ist die dritte, weiter verbesserte Generation von airModul erhältlich. Der Montagevorgang ist einfach und geht zügig vonstatten. Bauseitig müssen Sockel, Zu- und Abluftleitung sowie elektrische Anschlüsse vorbereitet werden. Für die korrekte Planung und Ausführung bietet Meier Tobler schnellen und fachkundigen Support und instruiert die Installationspartner auf Wunsch direkt auf der Baustelle.

 meiertobler.ch/airmodul



Thomas Marthaler ist Geschäftsleiter der Meier Tobler Lüftungshygiene AG. (Bilder: ts)

«Es ist zunehmend mehr Sensibilisierung spürbar»

Die Mitarbeitenden der Meier Tobler Lüftungshygiene AG wissen sehr genau, was es für saubere Luft in Innenräumen braucht. Dies bekommt in Pandemie-Zeiten noch mehr Gewicht, wie Thomas Marthaler, Geschäftsleiter der Meier Tobler Lüftungshygiene AG, im Interview erklärt.

haustechnik.ch: Herr Marthaler, Lüftung und Hygiene sind zwei der wichtigsten Schlagworte der letzten 24 Monate. Beidem wird noch mehr Wichtigkeit zugewiesen als bereits zuvor. Was bedeutet die Corona-Pandemie für Ihr Unternehmen?

Thomas Marthaler: In erster Linie viele Turbulenzen! Die Pandemie hat auch uns vor organisatorische Herausforderungen gestellt. Zudem waren die Angst der Kundinnen und Kunden vor persönlichem Kontakt sowie die allgemeine finanzielle Unsicherheit spürbar. Jedoch nimmt das Bewusstsein für die Wichtigkeit sauberer Luft deutlich zu, was wir natürlich begrüßen. Abgesehen von deutlich wahrnehmbaren Gerüchen wird der Raumluft oft kaum Aufmerksamkeit geschenkt, obwohl es sich bei der Atemluft um unser elementarstes Lebensmittel handelt. Wir hoffen, dass die Menschen nun öfter hinterfragen, wie es um die Qualität ihrer Atemluft steht. Denn auch abseits einer Pandemie bedeutet bessere Luftqualität auch immer bessere Lebensqualität: Konzentration und Wohlbefinden steigen, Krankheiten und Atembeschwerden können vermindert werden.

«Denn auch abseits einer Pandemie bedeutet bessere Luftqualität auch immer bessere Lebensqualität: Konzentration und Wohlbefinden steigen, Krankheiten und Atembeschwerden können vermindert werden.»

Thomas Marthaler

Wie hat sich in dieser Zeit Ihre Arbeit verändert?

Im Innendienst arbeiten wir so weit wie möglich im Homeoffice. Dies ist nicht immer einfach, schliesslich müssen Pläne und Aufträge ausgedruckt und bearbeitet werden. Hier haben sich für uns die Vorteile, aber auch die Grenzen der Digitalisierung gezeigt. Für den Schutz unserer Techniker und unserer Kundinnen und Kunden mussten Konzepte aufgestellt und Schutzausrüstung besorgt werden. Verkaufsseitig war es nicht mehr möglich, die wichtigen persönlichen Kontakte zu den Kunden zu pflegen. Ein Bildschirm ersetzt weder das persönliche Gespräch noch den abschliessenden Handschlag.

Büros, Restaurants oder Gesundheitseinrichtungen – wo braucht es mehr Lüftungshygienebewusstsein?

Selbstverständlich ist ein Lüftungshygienebewusstsein überall da angebracht, wo Luft geführt wird. Gesundheitseinrichtungen sind hygienetechnisch oft auf dem neuesten Stand, jedoch ist gerade dort besondere Vorsicht angezeigt. Restaurants sind durch die hohen Fettbelastungen in der Küchenabluft auch meist gut mit dem Thema vertraut, da ihnen eine schlecht gereinigte Anlage schnell Probleme bereitet, wie beispielsweise von der Decke tropfendes Fett oder eine ungenügende Abzugsleistung. Aufholen kann definitiv der Wohnungs- und Gewerbebereich, wo eine mangelnde Lüftungshygiene oft erst dann auffällt, wenn die Rohre so verstopft sind, dass kaum mehr Luft transportiert wird. Bei Lüftungen in Privathaushalten hängt der Zustand stark vom Hygienebewusstsein und vom technischen Verständnis der Eigentümer ab. Idealerweise schliesst man bereits bei der Inbetriebnahme ein entsprechendes Wartungs- und/oder Reinigungsabo ab. Damit lässt sich ein Maximum aus der Lebensdauer der Anlage herausholen und jederzeit eine saubere Atemluft garantieren.

Welches sind die grössten Herausforderungen in der täglichen Arbeit bei der Meier Tobler Lüftungshygiene AG?

Die Lüftungsreinigung ist ein harter Job, der uns neben der körperlichen Belastung auch einiges an Köpfchen und technischem Verständnis abverlangt. Lüftungsanlagen sind meist nicht auf eine einfache Reinigung ausgelegt und variieren in ihrer Auslegung oft stark. Auch müssen die Arbeiten aus betrieblichen Gründen häufig in der Nacht oder am Wochenende durchgeführt werden.



Thomas Marthaler sieht zunehmenden Bedarf für die Lüftungshygiene.

«Selbstverständlich ist ein Lüftungshygienebewusstsein überall da angebracht, wo Luft geführt wird.»

Thomas Marthaler

Wie ordnen Sie die Wahrnehmung der Lüftungshygiene im Bau ein? Wo braucht es mehr Sensibilisierung?

Da gibt es deutliches Verbesserungspotenzial, auch wenn zunehmend mehr Sensibilisierung spürbar ist. Wird eine Lüftung unter entsprechenden Vorsichtsmassnahmen erstellt, kann nach entsprechender Kontrolle auf eine Bauendreinigung allenfalls verzichtet werden. Dies ist aber in der Realität kaum der Fall. Sind die Kanäle einmal verbaut, fällt ihre Verschmutzung oft erst bei Staubproblemen auf – wenn überhaupt. Hier sind vor allem die Bauherren und Fachplaner in der Verantwortung, die entsprechenden Normen und Richtlinien konsequent durchzusetzen.

Vor ein paar Jahren bestanden betreffend der Lüftungshygiene nur wenige Vorschriften.

Was denken Sie, wird sich da etwas ändern?

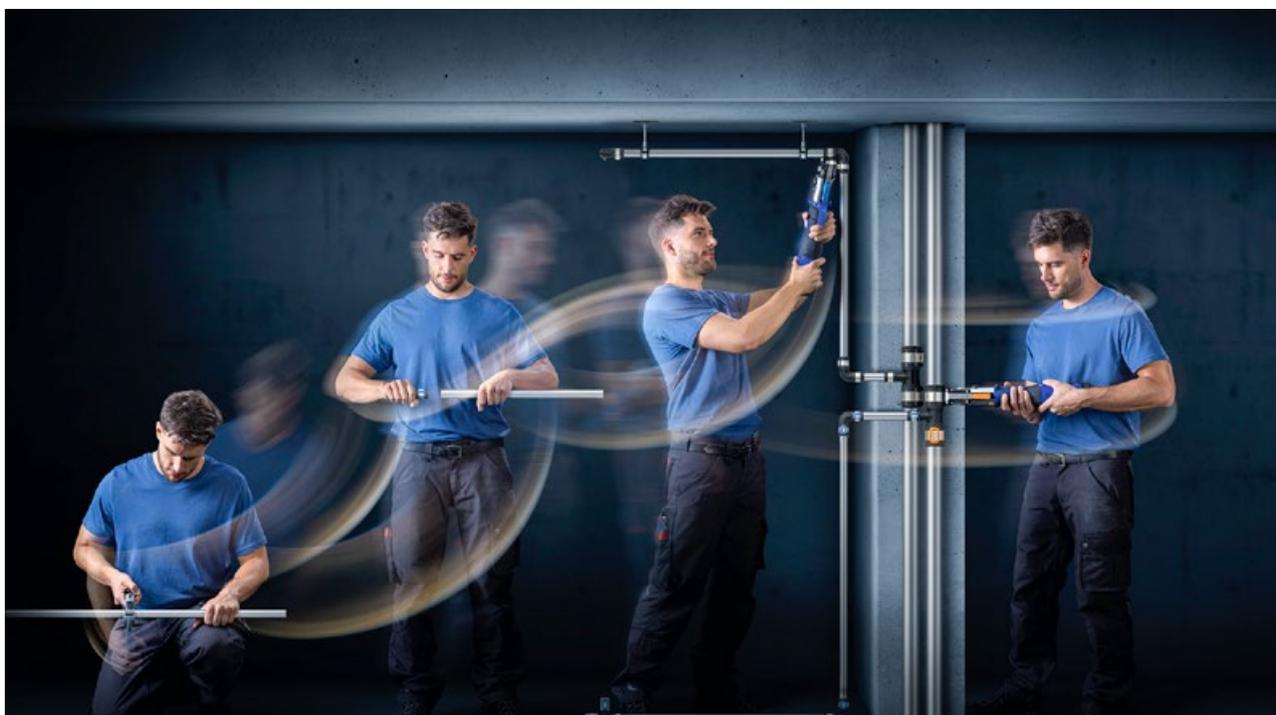
Ich hoffe es doch sehr! Es gibt bereits sinnvolle Vorschriften und Richtlinien, insbesondere die SWKI VA 104-01/02, doch fehlt es noch an entsprechenden Kontrollmechanismen. Und was nicht kontrolliert wird, wird gerne auch einmal nicht gemacht – vor allem, wenn es mit Kosten verbunden ist. Wir hoffen daher, dass analog zu Hygieneinspektionen im Nahrungsmittelbereich in Zukunft auch die Atemluft besser kontrolliert wird.

Wie wird sich die Lüftungshygiene und damit auch Ihr Unternehmen in den nächsten Jahren verändern?

Wir rechnen mit einer vermehrten Sensibilisierung bezüglich des Themas und dadurch auch mit einem steigenden Bedarf. Unser Unternehmen wird die Kapazität und die Kompetenzen weiter ausbauen, damit wir auch in Zukunft allseits für gute Luft sorgen können. (el)

Geberit FlowFit: Das innovative Versorgungssystem

Geberit FlowFit ist das innovative Versorgungssystem, das den perfekten Installationsprozess ermöglicht. Mühelos und intuitiv in der Verarbeitung, sorgt FlowFit für eine völlig neue Erfahrung in der Sanitärinstallation.



Auf alles, was die Arbeit auf der Baustelle schwer und umständlich macht, wurde dabei bewusst verzichtet. Stattdessen machen fließende Abläufe, gute Ideen und jede Menge clevere Produktdetails Geberit FlowFit zur Sanitär-lösung der Zukunft.

Mehr Sicherheit bei der Installation

Geberit FlowFit macht das Installieren sichtbar sicher. Dafür sorgen konstruktive Besonderheiten im Fitting, die dem Anwender eine eindeutige Rückmeldung geben. Für die zuverlässige Dichtheit der Leitungen sorgen gleich mehrere Faktoren: Einer davon ist der Pressindikator, der nur abfällt, wenn eine Verbindung sicher und unlösbar verpresst ist. Die Form des Pressindikators lässt bei der Werkzeugführung keine Toleranzen zu, so dass es nur eine Möglichkeit gibt, das Presswerkzeug anzusetzen. Fehlerhafte Verpressungen sind dadurch ausgeschlossen. Jedes Fitting verfügt zudem über vier Sichtfenster, durch die der Installateur direkt erkennen kann, ob die Einstecktiefe stimmt. Eine farbliche Übereinstimmung zwischen Pressindikator und Pressbacke schliesst eine Verwechslung aus.

Ohne ständigen Werkzeugwechsel

FlowFit steht für unterbrechungsfreie, wirtschaftliche Installationen. Denn häufiger Wechsel der Werkzeuge während einer Installation gehört mit Geberit FlowFit der Vergangenheit an. Für die acht Rohrdimensionen von

d16 bis d75 benötigt der Installateur nur noch zwei Pressbacken. Eine Backe für die Dimensionen 16 bis 40 Millimeter und eine Backe für die Dimensionen ab 50 Millimeter. Beide sind mit den Geberit-Pressgeräten kompatibel. Ein Mehrfamilienhaus kann somit ganz ohne Werkzeugwechsel bewerkstelligt werden. Die grossen Dimensionen können ohne den Einsatz schwerer Pressschlingen verpresst werden. Ein Entgraten und Kalibrieren der Rohre ist mit Geberit FlowFit nicht notwendig, was den Installationsprozess weiter deutlich beschleunigt.

Kleiner Durchmesser – grosse Sicherheit

Bei der Entwicklung von Geberit FlowFit stand die hydraulische Optimierung von Fitting- und Rohrgeometrie im Vordergrund. Die klare Zielsetzung war: Reduzierung der Druckverluste. Eine innovative Fertigungstechnologie ermöglicht gebogene Innenradien bei Bögen und sogar in T-Stücken. Hieraus resultiert eine erhebliche Reduzierung des Druckverlusts gegenüber Standardsystemen. Es werden geringere Rohrdurchmesser, eine insgesamt schlankere Installation mit geringeren Rohrleitungsinhalten und Ausstosszeiten möglich. Das spart Materialkosten und Installationsaufwand. Und für einwandfreie Hygiene sorgen Schutzkappen auf Fittings (inkl. Gewindefitting) und Rohrleitungen. Mit Geberit FlowFit kann also nicht nur wirtschaftlicher geplant und gearbeitet werden, es sorgt gleichzeitig für eine einwandfreie Trinkwasserhygiene.



Kein unnötiger Druckverlust



Geschützte Fittings und Rohre



Klare Werkzeugführung



Nur zwei Pressbacken für alle Rohrdimensionen

Einfaches Ansetzen – ohne Engpässe

Für Komfort und Sicherheit bei der Installation sorgt die neue laterale – also seitliche – Verpressung. Bei der Lateralverpressung wird das Fitting nicht wie herkömmlich komplett von der Pressbacke umschlossen, sondern nur noch seitlich angesetzt. Die Pressstelle kann problemlos in 45-Grad-Schritten gedreht werden. So ist auch in engen Bausituationen sicheres und komfortables Arbeiten mühelos möglich.

Systemübergreifend kompatibel

FlowFit ist das System für die ganze Baustelle: ohne Schnittstellen, ohne unnötige Übergänge und dadurch mit weniger Aufwand oder Fehlerquellen. Geberit FlowFit ist vollständig mit Geberit PushFit kombinierbar – und das ohne speziellen Übergang. Denn die bisherigen Geberit-PushFit-Rohre sind auch mit dem Geberit-FlowFit-System kompatibel. Geberit FlowFit wird damit zum universellen Einlegesystem und überzeugt nicht nur in der Keller- und Steigleitung, sondern auch in der Stockwerksverteilung.

Lückenloses Sortiment

Alles, was ein universell einsetzbares Versorgungssystem benötigt, bringt Geberit FlowFit mit. Das abgerundete Fitting-Sortiment lässt keine Wünsche offen. Die Rohre sind in verschiedenen Ausführungen erhältlich. Durch den Einsatz von vorgedämmten Rohren werden zusätzlich Zeit und Kosten eingespart.

Geberit FlowFit auf einen Blick

- Laterale (seitliche) Presstechnik
- Nur zwei Pressbacken für alle Dimensionen von d16 bis d75 Millimeter
- Druckverlustoptimierte Fittings und Rohre
- Auch als Einlegesystem in der Stockwerksverteilung einsetzbar
- Vollständig mit Geberit PushFit kombinierbar: Das Rohr ist der Übergang
- Höchste Sicherheit dank Pressindikator und eindeutiger Werkzeugführung

 [geberit.ch/flowfit](https://www.geberit.ch/flowfit)

LI 16I-TUR: Gemacht für kleine Grundstücke

Die Wärmepumpe LI 16I-TUR (auch OERTLI ECO LC9-16 genannt) ist die neueste Inverter-geregelte und innen aufgestellte Luft-Wasser-Wärmepumpe der Marke Dimplex von Glen Dimplex Deutschland.



Sie glänzt besonders durch einfache Installation, niedrige Betriebskosten und modulare Erweiterungsmöglichkeiten. Ein besonderer Vorteil: Die LI 16I-TUR ist reversibel, das heisst, sie kann sowohl heizen als auch kühlen. Die neue LI 16I-TUR wird als Monoblock einfach im Hauswirtschaftsraum oder im Keller aufgestellt. Dabei kann die Wärmepumpe vom Fachmann leicht in zwei Teile zerlegt werden. So passt sie in jedes Gebäude und kann selbst durch enge Treppenhäuser in die Kellerräume transportiert werden. Gerade bei der Sanierung von Gebäuden und dem Austausch von alten Heizungsanlagen ist dies häufig ein entscheidender Vorteil.

Flexibel und platzsparend

Am Aufstellort selbst ist die Anlage äusserst flexibel zu installieren. Ob nach links, rechts oder oben, die Luftausblasöffnung kann individuell ausgerichtet werden. Die integrierte Luftführung mit 90-Grad-Umlenkung ermöglicht auch eine direkte Eckaufstellung ohne sichtbare Luftkanäle. Die hydraulischen Anschlüsse können rechts oder links verlegt werden. Durch tauschbare Bleche sind die Seiten für den Strom- und Heizungsanschluss flexibel wählbar. So passt sich die Wärmepumpe ohne sichtbare Technikelemente harmonisch an jeden Raum an.

Für die Innenaufstellung besonders wichtig: Die neue LI 16I-TUR ist im Betrieb extrem leise. Selbst bei voller Heizleistung sind die Schallemissionen minimal – und das sowohl im Haus als auch vor der Luftausblasöffnung an der Hauswand.

Intelligent gesteuert

Durch die integrierte Inverter-Technologie kann die Leistung der Wärmepumpe an den tatsächlichen Heiz- und Warmwasserbedarf intelligent angepasst werden. Sie arbeitet dadurch etwa bei geringem Wärmebedarf weniger, bei hohem mehr. Besonders an kalten Tagen steht so umgehend mehr Heizpower zur Verfügung. Die Anlage passt ihre Leistung stufenlos an und erreicht die gewünschte Raumtemperatur immer mit dem kleinstmöglichen Energieaufwand. Die Leistungsreserve des Inverters verkürzt die Aufheizphase für Warmwasser und sorgt auch hier für mehr Komfort. In der Nachtabsenkung um maximal 5 Prozent der Leistung stellt sie ebenfalls genügend Energie zur Verfügung. Die LI 16I-TUR wird über ein übersichtliches Farb-Touchdisplay am Gerät intuitiv gesteuert.

Sinnvoll erweitert

Modulare Komponenten ergänzen und erweitern den Leistungsumfang der neuen Wärmepumpe. So sind passende Warmwasserspeicher mit 300, 400 oder 500 Litern Nutzinhalt kombinierbar. Erhältlich ist zudem ein Unterstell-Pufferspeicher im Design der Luft-Wasser-Wärmepumpe mit 120 Litern Nenninhalt.

 glendimplex.de/li16i-tur

Ein Montagevideo der LI 16I-TUR finden Sie auf unserem YouTube-Kanal:

[youtube.com/c/GlenDimplexDeutschland](https://www.youtube.com/c/GlenDimplexDeutschland)

Neue Oenovia- und GSC-Produkte von OERTLI

Die neuen Oenovia Wärmepumpen lassen sich mit Gas, Öl oder Fernwärme zu sehr effizienten Hybrid-Lösungen kombinieren. Die Gasbrennwertkessel GSC überzeugen durch ihre Kompaktheit und Ausbaufähigkeit.



Oenovia Wärmepumpen lassen Ihnen die Wahl

Der Einsatz von Hochtemperatur-Wärmepumpen ist oft mit hohen Kosten verbunden. Hier setzen Oenovia-Gas und Oenovia-Open von OERTLI an. Die neuen Wärmepumpen lassen sich perfekt mit Gas, Bioöl und sogar mit Fernwärme zu Hybrid-Systemen kombinieren, die nicht nur effizient zur Reduzierung von CO₂-Emissionen beitragen, sondern auch die Betriebskosten erfreulich tief halten.

Die Hybrid-Systeme werden von einem intelligenten Algorithmus gelenkt, mit dem der Betrieb von Wärmepumpe und ergänzender Energie sowie Heizungs- und Warmwassermodus je nach Bedürfnis optimiert werden kann. Der Warmwassererwärmer ist direkt integriert. Zudem bieten die Oenovia Wärmepumpen die Möglichkeit einer integrierten Kühlfunktion für frische Temperaturen an heißen Tagen.

BDR Thermea – Der Spezialist aus den Niederlanden

Die BDR Thermea Group mit Sitz im niederländischen Apeldoorn ist ein führender Hersteller von Heizungs- und Klimatechnik. Das Unternehmen ist in weltweit über 70 Ländern mit diversen Tochterunternehmen tätig und steht für qualitativ hochwertige Produkte – darunter auch bewährte Wärmeerzeuger der Marke OERTLI.

Superkompakt: Gasbrennwertkessel GSC 340 und GSC 340 DUO

Die neue Reihe GSC 340 und GSC 340 DUO glänzt nicht nur mit einer Leistung von 258 bis 1184 Kilowatt. Der Gasbrennwertkessel ist auch der leichteste, schmalste und kompaktste in dieser Leistungskategorie. Mit nur knapp 72 Zentimetern Breite passt er praktisch durch jede Tür und erleichtert damit die Platzierung und die Installation erheblich. Der Kessel enthält einen kompakten selbstreinigenden Wärmetauscher und zeichnet sich durch einen langfristig hohen Nutzungsgrad sowie einen geringen Wartungsaufwand aus. Für grössere Anlagen können bis zu acht Geräte in Kaskade geschaltet werden.

Intelligente Regelung durch OetroCom-3

Alle Geräte der GSC Reihe sind mit der intelligenten Regelung OetroCom-3 ausgestattet. Die Bedienung erfolgt damit sehr intuitiv und einfach. Das System ist auf eine optimale Steuerung von Anlagen mit verschiedenen Wärmeerzeugern ausgelegt, also Heizkessel plus Wärmepumpe oder Solaranlage. OetroCom-3 lässt sich einfach mittels Fernbedienung steuern, und auch der Zugang über Internet ist jederzeit möglich.

 bdrthermeagroup.com



Luftqualität messen und regelmässig lüften: «Das Bewusstsein für die Bedeutung der Raumluft wurde durch Corona geschärft», sagt Alfred Freitag. (Bild: rl)

«Gesundheit ist im Moment wichtiger als Energieeffizienz»

Lüftungen erhalten im Zug der Corona-Pandemie zusätzliche Aufmerksamkeit. Der Schweizerische Verein Luft- und Wasserhygiene (SVLW) empfiehlt, die Anlagen gezielt zu optimieren. Präsident Alfred Freitag über «best practices» und das neue Bewusstsein für Raumluftqualität.

haustechnik.ch: Die Corona-Pandemie sorgt auch bei Lüftungsfachleuten für Fragen. Der SVLW hat bereits im Frühling Empfehlungen zur richtigen Einstellung von Lüftungen publiziert. Was sind die wichtigsten Punkte?

Alfred Freitag: In Übereinstimmung mit grossen internationalen Fachverbänden wie ASHRE (American Society of Heating, Refrigerating and Air-Conditioning Engineers) und REHVA (Representatives of European Heating and Ventilation Associations) haben wir auf drei wichtige Punkte hingewiesen. Erstens ist es wichtig, die Luftmenge zu erhöhen, damit die Virenkonzentration gewissermassen verdünnt wird. Dies erreicht man mit längeren Betriebszeiten der Anlage und einer Erhöhung der Luftmenge. Zweitens sollte der Umluftbetrieb wann immer möglich vermieden werden. Drittens ist bei grosser Luftzirkulation oder Überdruck, etwa in Korridoren oder WC-Bereichen, Vorsicht geboten. Zudem empfehlen wir, wie auch schon vor Corona, die Lüftungsanlagen seriös instand zu halten und wenn möglich auf eine relative Luftfeuchte über 40 Prozent zu achten.

Frische Luft und Sonne gelten als optimales Setting, schlecht oder gar nicht belüftete Innenräume hingegen als Worst Case bezüglich Verbreitung des Virus. Welchen Beitrag zur Pandemie-Bekämpfung kann eine Lüftung leisten?

Es gibt gemäss aktuellem Kenntnisstand einen wichtigen Zusammenhang zwischen Luftqualität und Viruslast. Beim Atmen, Reden oder Singen stossen wir Aerosole aus, also winzige Tröpfchen. Diese können über viele Stunden in der Luft schweben, als Transportmittel dient ihnen häufig Feinstaub. An Aerosolen respektive Feinstaub kann vermutlich auch das Coronavirus andocken. Wenn wir also die Feinstaubbelastung senken, können wir auch das Problem mit der Virenlast reduzieren. Dies geht zum Beispiel durch Lüftungsanlagen, die mit Filtern der Klasse PM1 85 Prozent (früher «F9») ausgerüstet sind.

Eine gute Lüftung reduziert nicht nur die Feinstaubbelastung, sondern sorgt auch für ein angenehmes Raumklima. Welche Bedeutung hat dieses für den Gesundheitsschutz?

Die Lüftung ahmt eigentlich den menschlichen Körper nach. Wenn wir Luft einatmen, wird diese auf dem Weg von der Nase zur Lunge gereinigt, auf 37 Grad erwärmt und befeuchtet. Eine gute Lüftung übernimmt eine ähnliche Aufbereitungsfunktion und versorgt uns mit sauberer, ausreichend befeuchteter Luft. Trockene, staubige Luft nützt hingegen vor allem den Viren und schwächt uns Menschen.

Gibt es Unterschiede zwischen Wohn- und Büroräumen?

Die Branche ist sich einig, dass Komfortlüftungen im Wohnbau nicht das Problem darstellen. Es handelt sich ja um Frischluftanlagen mit einer guten Filtrierung. Zwar ist die Luftmenge relativ gering, aber die Personen wohnen ja ohnehin im selben Haushalt. Und das Virus wird ja nicht mit der Aussenluft angesaugt, es verbreitet sich, wenn Menschen miteinander Kontakt haben. Das Augenmerk muss man aus unserer Sicht eher auf Zweckbauten richten. Dort treffen sich häufig verschiedene Personengruppen, und teilweise sind auch Umluftanlagen verbreitet. Eine gute Lüftung ist absolut zentral.

Hat die Lüftungsbranche diese Problematik erkannt?

Ja und nein. Uns erreichen relativ wenig Anfragen bezüglich stationärer Anlagen. Hingegen beobachten wir einen gewissen Aktivismus bezüglich mobiler Luftreiniger. Wenn ein solches Gerät die Luft aber wirklich reinigen soll, braucht es einen ausreichenden Luftvolumenstrom, einen richtigen Filter (HEPA-Filter H13 nach EN1822:2009) und darf nicht zu laut sein. Für ein Schulzimmer oder ein Grossraumbüro benötigt man mehrere solcher Geräte.

Sollte man bei der mechanischen Lüftung ansetzen?

Ja, denn bei den mobilen Geräten gibt es einen Überlegungsfehler: Was wir bei hoher Personenzahl brauchen, ist Frischluft. Sobald man aber die Fenster öffnet, um die Schadstoffe hinauszulassen, wird neuer Feinstaub in die Raumluft eingetragen, und dieser muss wieder vom Mobilgerät entfernt werden. Auf Dauer kann das natürlich nicht die Lösung sein. Denn die Mobilgeräte sind im Vergleich mit einer zentralen Lüftung sehr ineffizient und benötigen deshalb zu viel Energie.

Energieeffizienz ist auch bei grossen Lüftungsanlagen ein Thema. Muss man derzeit Abstriche in Kauf nehmen, etwa indem Lüftungen 24 Stunden am Tag laufen?

«Wichtig finde ich, dass Pandemien zukünftig bei der Planung von Lüftungsanlagen mitgedacht werden.»

Alfred Freitag

Derzeit ist die Gesundheit sicherlich wichtiger als das Energiesparen. Ähnliche Zielkonflikte gibt es bei der Legionellen-Prophylaxe. Auch dort nimmt man lieber einen gewissen Mehrverbrauch beim Strom in Kauf, als Krankheitsfälle zu provozieren. Wichtig finde ich, dass Pandemien zukünftig bei der Planung von Lüftungsanlagen mitgedacht werden. Derzeit plant und baut man ja extrem optimierte Anlagen. Wie dieser Frühling gezeigt hat, braucht es aber gewisse Reservekapazitäten, damit man die Leistung im Notfall hochfahren kann. Das heisst nicht, dass wir völlig überdimensionierte Lüftungen brauchen. Aber etwas «Spatzig» ist sicherlich sinnvoll.

Bei gut gewarteten Lüftungsanlagen sind regelmässige Filterwechsel und Hygieneinspektionen üblich. Werden diese Massnahmen nun konsequenter durchgeführt als vor der Pandemie?

Professionelle Eigentümer und Betreiber von Gebäuden haben die Lüftung schon immer gut gewartet. Wir stellen aber fest, dass vielen Akteuren ihre Verantwortung immer noch zu wenig bewusst ist. Letztlich steht der Gebäudeeigentümer in der Pflicht, die Sicherheit der Gebäudenutzer zu gewährleisten. Das gilt nicht nur für die Elektroinstallation oder den Brandschutz, sondern eben auch für die Raumluftqualität. Dieses Bewusstsein wird durch die Pandemie nun hoffentlich geschärft. Gerade bei Büroräumen gehört es zur Fürsorgepflicht des Arbeitgebers, dass die Arbeitnehmer auf eine akzeptable Raumluftqualität zählen dürfen. Dazu gehört beispielsweise ein CO₂-Gehalt von weniger als 1000 ppm.

Der SVLW setzt sich seit seiner Gründung vor zehn Jahren für eine gute Raumluftqualität ein. Steigt das Bewusstsein dafür aufgrund der aktuellen Situation?

Ja, die Corona-Pandemie hat das Bewusstsein für Raumluft merkbar geschärft. Wir erhalten insgesamt mehr Anfragen von Fachleuten, Verbänden und Medien. Insbesondere die Lüftung von Schulräumen oder Büros wird viel intensiver diskutiert. Aus unserer Sicht ist dieses Interesse natürlich sehr hilfreich. Bei Lüftungsanlagen steht derzeit der Schutzfaktor im Vordergrund. Eine gute Lüftung sorgt aber auch für Wohlbefinden und Behaglichkeit, sie macht uns leistungsfähig. Wenn die Öffentlichkeit sich mehr Gedanken über die Wichtigkeit guter Raumluft macht, wird sich das insgesamt positiv auswirken – nicht nur für Schülerinnen und Schüler, sondern für uns alle. (ms)

Gut zu wissen

Der perfekte Butler im Ferienhaus

Der TeleButler verrichtet schon seit längerer Zeit in vielen Häusern und Wohnungen in der Schweiz zuverlässig seine Dienste. Nun ist dies gemäss MuKE in gewissen Kantonen sogar Pflicht: Ein- und Mehrfamilienhäuser, die nicht das ganze Jahr genutzt werden, müssen über eine Fernsteuerung verfügen, welche das Gebäude auf mindestens zwei Temperaturniveaus reguliert. Ein klarer Fall für den TeleButler.

Bis anhin stand er nur über das GSM-Netz im Einsatz, jetzt übt er als Hüter über die Heizung neu auch über LAN und WLAN seine geschätzte Funktion aus.

Der TeleButler ist neu als LAN/WLAN- und gleichzeitig weiterhin als GSM-Variante erhältlich. In allen Ausführungen sorgt er dafür, dass die Heizung aus der Ferne überwacht und bedient werden kann – auch über eine eigene App. Der TeleButler ist zudem ein ausgezeichneter Helfer im Haus: Im Rahmen des IoT Day 2020 wurde im Januar 2020 erstmals drei innovativen Unternehmen von der Swisscom der «IoT Climate Award» verliehen. Siegerin wurde die Schweizer Herstellerfirma Cadec mit dem TeleButler. (el)

 meiertobler.ch/telebutler

Förderbeiträge für Sanierungen

Wer von einer fossilen Heizung auf ein erneuerbares Heizsystem umsteigt, leistet einen wichtigen Beitrag zum Erreichen der Klimaziele 2050. Um dies zu fördern, ist nicht nur die Beratung durch die Installateure wichtig, es braucht auch einen finanziellen Anreiz. Darum hat Energie Zukunft Schweiz ein attraktives, schweizweites Förderprogramm ins Leben gerufen. Endkunden, die ihre fossile Heizung mit einer Wärmepumpe ersetzen, erhalten Förderbeiträge. Um diese zu berechnen, steht auf der EZS-Website nebst vielen Informationen auch ein Förderrechner zur Verfügung. (el)

 ezs.ch

Heizanlagen einfach in Betrieb nehmen

Um eine Heizanlage erfolgreich in Betrieb zu nehmen, braucht es eine optimale Vorbereitung. Das spart Zeit und Nerven vor Ort. Um dies zu ermöglichen, wurde gemeinsam mit verschiedenen Installationspartnern die Checkliste für Inbetriebnahmen überarbeitet und optimiert. Mit diesem praktischen Hilfsmittel lassen sich Heizanlagen speditiv und effizient in Betrieb nehmen – zum Nutzen aller. Einfach können Inbetriebnahmen online vereinbart werden. (el)

 meiertobler.ch/ibn



Virtuell und doch ganz nah

Statt Vorträge und Referate vor Ort durchzuführen, setzt Meier Tobler 2021 ganz auf virtuelle Möglichkeiten, um auf dem Laufenden zu bleiben. Verschiedene Webinare wurden entwickelt, die nun ab April durchgeführt werden. Im Fokus stehen dabei unterschiedliche aktuelle Themen aus der Branche. Die 45-minütigen Fachvorträge werden durch interaktive Angebote ergänzt. Die Termine und Inhalte sind auf der Website verfügbar. (el)

 meiertobler.ch/events



Auf 2022 verschoben

Die für 2021 geplanten Ausgaben der **expo plus** und der **ost plus** mussten wegen der Corona-Pandemie auf das Jahr 2022 verschoben werden. Die **ost plus** findet nun am 17. März 2022 in Mels SG statt, je eine **expo plus** gibt es am 22. März 2022 in Lugano, am 31. März 2022 in Bern, am 7. April 2022 in Zürich sowie am 4. Mai 2022 in Lausanne. (el)

Der e-Shop-Tipp



Einfach retournieren

Retouren können einfach über den e-Shop erfasst werden. Durch den automatisierten Prozess lassen sich Zeit und Kosten sparen. Und man hat alles selbst im Griff. Nach der Anmeldung im e-Shop ist die betreffende Bestellung und darauf der zu retournierende Artikel auszuwählen. Nach der Eingabe des Grundes für die Rücksendung wird der Retourenauftrag gespeichert und abgeschlossen. Mit dem Retourenschein kann der zurückzusendende Artikel vor Ort abgeholt oder im Marché abgegeben werden. (el)

 eshop.meiertobler.ch

Kalender

Aufgrund der Corona-Pandemie ist es weiterhin nicht möglich, langfristig Termine für dieses Jahr festzulegen. Eine Übersicht mit bevorstehenden Anlässen ist aber auf der Website von Meier Tobler zu finden:

 meiertobler.ch/events

Impressum

Herausgeber:
Meier Tobler AG
Feldstrasse 11
6244 Nebikon

Kontakt:
marketing@meiertobler.ch

Verantwortung:
Patrick Villard

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

Fotografie:
René Lamb (rl),
Theo Stalder (ts)

Titelbild:
René Lamb (rl)

Lektorat:
Eva Koenig

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: März 2021

Adressmutationen:
za.klch@meiertobler.ch





Meier Tobler Kunden

Über alle Berge

Ruedi Schmocker ist Inhaber und Geschäftsführer seiner Firma Schmocker Sanitär-Heizung in Beatenberg BE. Und er ist begeisterter Sportler – aber erst seit er vor rund vier Jahren wegen einer verlorenen Wette zum Ausdauersport, sprich Triathlon gefunden hat.

Kurz nach dem Skilift Hohwald oberhalb der Gemeinde Beatenberg gleitet Ruedi Schmocker die Bergstrasse in Richtung Niederhorn hinauf – scheinbar mühelos, eingebettet in eine einmalige Szenerie mit Eiger, Mönch und Jungfrau. «Dabei bin ich ein Spätzünder», sagt er lachend. Jahrelang war er Streckenposten am Inferno-Triathlon, wo er die vorbeifahrenden Sportler bewunderte. Alles habe mit einer verlorenen Wette begonnen, als er vor vier Jahren auf dem Stockhorn auf einen Feriengast

wartete, der am dortigen Halbmarathon teilnahm. Sein Einsatz: im nächsten Jahr selber teilzunehmen. Gesagt, getan. «Obwohl ich damals schon 46 war, habe ich es dann auch geschafft.» Das war der Beginn seiner neuen Leidenschaft, des Ausdauersports.

«Dabei konnte ich noch gar nicht schwimmen.» Doch er war genauso eisern wie beim Velo- und Lauftraining und bezwang auch das kühle Nass. «Ich erinnere mich an meine ersten 500 Meter, für die ich lange 26 Minuten gebraucht habe, wonach ich von meinen Kindern ausgelacht wurde.» Die Folge: gegen 100 Kilometer Schwimmtraining im ersten Jahr. Seither nimmt er an diversen Anlässen teil, wie etwa am Ironman Rapperswil oder am Elbaman. Nun stand die Solo-Teilnahme am Inferno-Triathlon 2020 an, «auf den ich mit einem Drei-Jahres-Plan hingearbeitet hatte, der aber wegen Corona auch abgesagt wurde. Besonders enttäuschend war, dass mir im letzten Frühling die Achillessehne gerissen war. Nun arbeite ich darauf hin, dass ich wieder fit bin, und hoffe, dass der Inferno-Triathlon dieses Jahr auch stattfindet.» Er sei sehr dankbar, dass er dies alles so umsetzen könne, «ohne meine Frau, die drei Kinder und die vier Mitarbeitenden wäre dies nicht möglich». (el)