

haus technik .ch

März 2026

Fernwärmeprojekt «Verbano 2030»: Sechs Megawatt für Locarno

Seite 20

Interview mit Christoph Gmür zu den MuKE 2025:
«Die Entwicklungen der letzten Jahre
werden konsequent fortgesetzt»

Seite 16

Luft-Wasser-Wärmepumpe Oertli Aero 2–8a in Attikon ZH:
Die Erste ihrer Art

Seite 22

**meier
tobler**

- 4 Über uns
- 10 Marché
- 14 Produktneuheiten
- 16 Fokus
- 20 Referenzen
- 28 Lieferanten-News
- 34 Aus der Branche
- 36 Nachhaltigkeit
- 38 Gut zu wissen
- 40 Meier Tobler Kundinnen und Kunden



22
Die Erste ihrer Art



6
Zu zweit zum Zukunftsberuf



Auf dem Titelbild zu sehen sind (v.l.): Marco Delorenzi, Verkaufsingenieur Klima-Süd, Meier Tobler SA, Lamone, Tiziano Ancarola, Leiter Klima-Süd, Meier Tobler SA, Lamone, Tiziano Trotta, Baustellenleiter HLKS, Lotti SA, Lumino, Alfonso Malingamba, Projektleiter HLKS, Lotti SA, Lumino, Antonio Mommo, Projektleiter, Anlageplaner HLKS, Visani Rusconi Telleri SA, Lugano, Federico Zatta, Projektleiter, Elektroplaner, MAWI Energie SA, Locarno, Adriano Galli, Technischer Leiter Kunde, Calore SA, Locarno, Claudio Orsi, Architekt, COArchitetto Sagl di Claudio Orsi, Locarno, und Vinicio Curti, Direktor der Calore SA, Locarno. (Bild: rl)



10
«Von hier aus beliefern wir
das ganze Tessin»



Liebe Geschäftspartnerin,
lieber Geschäftspartner

Der Wärmepumpenmarkt war im vergangenen Jahr erneut rückläufig, während Öl- und Gasheizungen zulegten und gut einen Viertel des Heizungsmarktes ausmachten. Mitverantwortlich für diese Entwicklung sind die kantonal unterschiedlich eingeführten Mustervorschriften MuKE. Die MuKE 2025 werden dies wohl ändern: Künftig muss jeder Neubau mit einer erneuerbaren Heizung ausgestattet werden. Mehr dazu im Fokus-Interview auf Seite 16.

Die aktuellen Aussichten des noch jungen Jahres 2026 sind positiv. Eine stärkere Anfrage von Endkunden lässt uns optimistisch in die Zukunft blicken. Mit der Einführung der Oertli Aero- und Terra-Wärmepumpenfamilie (Bericht auf Seite 22) sowie Produkten von Bosch und Panasonic sind wir für Sie bestens aufgestellt.

Wir befinden uns mitten in der Durchführung der expo plus. Mit einigen von Ihnen durfte ich mich bereits persönlich austauschen – viele weitere Begegnungen folgen. Nutzen Sie die Gelegenheit, uns und unsere Lieferanten mit ihren Neuheiten zu treffen.

Ihnen eine spannende Lektüre und einen guten Start in einen brummenden Frühling.

Roger Basler, CEO





«Unser Ziel ist es, das
beste Wärmepumpen-
Sortiment anzubieten»

Patrik Forster beim Gespräch im Dienstleistungscenter Oberbuchsiten (DCO). (Bilder: rl)

Der direkte Kontakt mit den Kunden hat für Patrik Forster, Leiter Verkauf und Marketing bei Meier Tobler, höchste Priorität, wie er im Interview betont. Und dies nicht nur anlässlich der jetzt wieder durchgeführten expo plus, sondern Tag für Tag. Dazu kommt der Fokus auf die Digitalisierung sowie die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeitenden.

haustechnik.ch: Herr Forster, bereits haben die ersten Anlässe der expo plus 2026 stattgefunden, weitere folgen. Welche Themen begegnen Ihnen in den Gesprächen mit Branchenvertreterinnen und -vertretern momentan am häufigsten?

Patrik Forster: Der Austausch untereinander und die gemeinsamen Fachgespräche sind trotz oder vielleicht gerade wegen der Digitalisierung wichtiger denn je. Unser Fachpublikum zeigt ein grosses Interesse sowohl an unseren Leistungen als auch an unseren Produkten, darum ist es für uns enorm wertvoll, eins zu eins im Kontakt zu sein und direktes Feedback zu erhalten. Zudem freuen wir uns auch dieses Jahr sehr, als Brückenbauer einen wertvollen Beitrag zu leisten: An der expo plus bringen wir unsere Besucherinnen und Besucher aus den Bereichen Installation und Planung, aus Ingenieurbüros, Generalunternehmen, Bauinvestitions- und Liegenschaftsbewirtschaftungsfirmen sowie unsere Lieferanten und internen Teams zusammen. Der Anlass hat sich zum führenden Treffpunkt der Haustechnikbranche in der Schweiz entwickelt.

Sie sprechen die Digitalisierung an; dazu gehört auch der Einfluss der künstlichen Intelligenz auf die Branche. Wo ist das bei Meier Tobler schon zu spüren – und wie geht das Unternehmen damit um?

Es ist ein entscheidendes Thema, mit dem wir uns seit über einem Jahr intensiv beschäftigen. Es ist uns allen bewusst, dass KI unser Leben massgeblich verändert. Wir erachten dies als Chance und wollen proaktiv die neuen Möglichkeiten nutzen. Wir setzen KI ein, um interne Abläufe zu beschleunigen und unseren Kunden einen Mehrwert zu liefern – zum Beispiel durch schnellere Offertenerstellung und effizientere Projektabwicklung.

Abgesehen von neuen Technologien, wo liegt in der Branche weiteres Potenzial für mehr Effizienz?

In der Zusammenarbeit, beim Abbau der Bürokratie und bei der Ende-zu-Ende-Digitalisierung von der Planung über die Durchführung bis zum After-Sales-Service. Die Haustechnikbranche nimmt bei der Digitalisierung in der Baubranche eine Vorreiterrolle ein und sollte diese weiterhin aktiv weiterverfolgen. Dabei ist es wichtig, dass wir alle eng und offen zusammenarbeiten. Verbände wie Suissetec, GKS (Gebäudeklima Schweiz) oder auch IGH (Interessengemeinschaft Datenverbund) spielen da eine entscheidende Rolle.

In den letzten Monaten hat Meier Tobler gerade im Bereich Wärmepumpen viele neue Modelle ins Sortiment aufgenommen. Welches sind die Gründe für die umfangreiche Offensive in diesem Bereich?

Unser Ziel ist es, unseren Installationspartnern das beste Wärmepumpen-Sortiment im Markt anzubieten. Dabei setzen wir klar auf unsere Eigenmarken Oertli und Axair, die wir noch weiter stärken und ausbauen werden. Dazu kommen die internationalen Marken wie Bosch, Mitsubishi Electric und Panasonic, die unser Sortiment ideal vervollständigen. Mit einem Mix an erstklassigen Produkten, professioneller Fachberatung und der bewährten Serviceorganisation sind wir in einem umkämpften Wärmepumpen-Markt somit bestens aufgestellt, um jederzeit optimale Heizungslösungen anzubieten.

Was bringen diese neuen Wärmepumpen Ihnen, den Planungs- und Installationsfirmen sowie den Eigentümerinnen und Eigentümern?

Sie bewegen sich technisch auf höchstem Niveau und erfüllen alle wichtigen Bedürfnisse in Bezug auf Effizienz, Schallminimierung und Design. Um dies langfristig zu ermöglichen, stehen wir in intensivem Austausch mit unseren Lieferanten und Herstellern. So stellen wir sicher, dass wir unseren Kunden



Patrik Forster gibt im Interview Auskunft zu aktuellen Themen aus dem Unternehmen.

genau die Produkte anbieten können, die sie heute oder morgen benötigen. Zudem sind alle diese neuen Modelle für die Online-Diagnose und -Optimierung mit SmartGuard ausgestattet.

Wo investiert Meier Tobler momentan ebenfalls?

Vier Bereiche stehen hier im Vordergrund. Wir investieren weiter in die Menschen, sprich in unsere jetzigen und zukünftigen Mitarbeitenden. Das hilft nicht nur uns selbst, sondern am Schluss uns allen in der Branche. Damit begegnen wir aktiv dem Fachkräftemangel. Der Fokus auf Kundennähe bleibt ebenfalls eines unserer wichtigsten Engagements – da bleiben wir immer dran und verstärken dies laufend. Auch die Logistik bleibt im wahrsten Sinne des Wortes nie stehen. Mit unserem Dienstleistungszentrum in Oberbuchsitzen haben wir beste Voraussetzungen geschaffen, um unsere Logistik laufend weiterzuentwickeln und auch da ganz auf unsere Kunden und ihre Bedürfnisse zu fokussieren. Und schliesslich setzen wir auf die Digitalisierung. In diesem Bereich haben wir letztes Jahr die neueste SAP-Technologie für unser Kernsystem implementiert. Zudem arbeiten wir intensiv an unserer neuen, digitalen Kundenplattform «Meier Tobler Connect», die für uns von zentraler Bedeutung ist. Darauf freuen wir uns ganz besonders.

Welche weiteren Prioritäten setzt Meier Tobler dieses Jahr?

Wir sind dynamisch ins Jahr gestartet und befinden uns mitten in der Austragung der expo plus, die für uns einen ersten Höhepunkt 2026 darstellt. Bei unseren Kunden zu sein, mit ihnen und den Lieferanten den Kontakt zu pflegen, ist entscheidend – im Alltag genauso wie jetzt an der expo plus oder an vielen weiteren Anlässen dieses Jahr. Die Einführung der neuen Oertli Wärmepumpenfamilie habe ich bereits erwähnt, und auch im Handel bleiben wir als innovativer und zuverlässiger Schweizer Haustechnikpartner in den Bereichen Heizen, Sanitär, Lüftung und Klima laufend am Ball. «Einfach Haustechnik» bleibt gelebtes Versprechen und hat damit höchste Priorität in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden. (el)

Zu zweit zum Zukunftsberuf



«Fast wie ein jüngerer Bruder»: Matteo Lettieri (links) und Roman Oester. (Bilder: rl)

Nach den ersten zwei Jahren Ausbildung bei Libs Industrielle Berufslehren Schweiz sind Anfang August fünf Automatiker-Lernende für den zweiten Teil ihrer Berufslehre zu Meier Tobler gekommen. Hier sind sie hauptsächlich in der Praxis unterwegs und werden dabei immer von einem erfahrenen Berufskollegen begleitet. Eines dieser Tandems besteht aus Roman Oester und Matteo Lettieri.

«Matteo ist fast wie ein jüngerer Bruder», sagt Servicetechniker Roman Oester schmunzelnd und schaut zu seinem Kollegen, der diese beinahe schon familiäre Atmosphäre bestätigt: «Ja, das ist so. Wir sind nun seit vier Monaten zusammen unterwegs, und bei jedem Einsatz lerne ich eins zu eins immer wieder etwas Neues. Oft kann ich das Gelernte dann beim nächsten Mal zum Teil schon selbst umsetzen.» Matteo Lettieri ist Lernender Automatiker und hat die ersten beiden Jahre seiner Ausbildung bei Libs Industrielle Berufslehren Schweiz verbracht. Der zweite Teil seiner Lehre ist während vier Tagen in der Woche ganz der Praxis gewidmet, jeweils am Montag besucht er die Berufsschule.

Matteo Lettieri und seine vier Mitlernenden gehören bei Meier Tobler zur ersten Gruppe Auszubildender im Bereich Automatik. Für Roman Schibig, Technischer Ausbilder/Fachsupporter bei Meier Tobler, ist der Entscheid, nun auch diese Lehre anzubieten, mit einem klaren Ziel getroffen worden: «In Zeiten des Fachkräftemangels wollen wir sowohl bei uns selbst



Alle fünf Automatiser-Lernenden und ihre Ausbildungsverantwortlichen (v. l.): Leon Schnellmann, Hamza Kestic, Ismael Zoller, Matteo Lettieri, Roman Schibig, Timo Tschudi und Amel Azizoski (verantwortlicher Berufsbildner).

als auch in der Haustechnikbranche dafür sorgen, dass genügend gut ausgebildete Expertinnen und Experten in den Arbeitsmarkt kommen.» Dass die Lernenden paarweise mit einem erfahrenen Kollegen die praktische Ausbildung absolvieren, sei für Meier Tobler ein neuer Ansatz, ergänzt er: «Für uns hat sich dieses Modell bereits nach kürzester Zeit als Erfolg herausgestellt.»

Das bestätigt auch Roman Oester: «In diesen Monaten konnte ich mitverfolgen, wie Matteo täglich Fortschritte macht und dank des praxisorientierten Ansatzes schnell viel Routine entwickelt.» Der Einsatz zu zweit habe sich bestens bewährt und bringe auch ihm ganz viele Vorteile: «Ich bin nicht alleine unterwegs und kann im Austausch mit ihm ebenfalls wieder Dinge lernen.» Es sei sogar schon vorgekommen, dass Matteo ihn auf etwas hinweisen konnte, das er zuerst übersehen hatte. «Gleichzeitig gibt es schon viele Beispiele, bei denen er Arbeiten selbständig umsetzen konnte, so dass ich nur noch das Ergebnis kontrollieren musste.»

Bestens vertraut

Wenn die beiden jeweils im Auto unterwegs zum Auftrag sind, diskutieren sie schon intensiv über die Anlage und erörtern das Vorgehen bei einer Störung, besprechen die Wartung oder teilen die Arbeiten bei einer Inbetriebnahme auf. In den ersten Monaten hat Matteo Lettieri insbesondere die Bosch-Wärmepumpen kennen und schätzen gelernt. «Geholfen hat mir, dass im Produkt selbst der Kältekreislauf aufgezeichnet ist, was die Arbeit am Gerät vereinfacht.» Auch mit Inbetriebnahmen bei diesen Wärmepumpen ist er schon bestens vertraut. «Für einen solchen Auftrag könnte ich ihn fast schon alleine losschicken», ergänzt Roman Oester. «Aber das ist natürlich noch zu früh.» Sehr gefreut habe es ihn vor Kurzem, als ein Kunde ihn für die tolle Arbeit gelobt habe und er ihm sagen konnte, dass Matteo diese ausgeführt hatte. «Das Lob habe ich natürlich sofort weitergegeben.»

Fahrstunden bezahlt

«Mit der Zeit sind einfache Einsätze, die Matteo selbständig ausführt, sicher möglich», sagt Roman Oester, «vor allem, wenn es sich um bekannte Produkte handelt oder er dieselben

Arbeiten schon mehrfach ausgeführt hat.» Eine Voraussetzung dafür sei aber die Fahrprüfung – und darauf bereite sich Matteo Lettieri nun vor. Wie Roman Schibig ergänzt, unterstütze Meier Tobler alle Automatiser-Lernenden dabei: «Wir bezahlen ihnen die Fahrstunden.» Das sei ein willkommener Bonus für die Jungen, ergänzt er, aber am wichtigsten sei es, ihnen insgesamt eine attraktive Berufsausbildung zu ermöglichen: «Mit dem Start bei Libs und der praktischen Weiterführung bei uns erhalten sie nach dem Abschluss der Lehre in einer von Fachkräftemangel betroffenen Branche praktisch alle Chancen, davon bin ich überzeugt. Als Automatiserinnen und Automatiser sind sie sehr breit aufgestellt, um verschiedene Wege einschlagen zu können. Es ist ein Zukunftsberuf.» Und er gebe zu, sagt Roman Schibig, am liebsten habe er es, wenn die Lernenden nach der Ausbildung im Unternehmen bleiben.

Matteo Lettieri sieht das genauso: «Als Automatiser stehen mir wirklich alle Türen offen, das gefällt mir. Gleichzeitig möchte ich nach der Ausbildung nicht nur weiter bei Meier Tobler arbeiten, sondern irgendwann vielleicht sogar zum Cheftechniker aufsteigen.» (el)



Immer im direkten Austausch, immer am Lernen: Matteo Lettieri (links) und Roman Oester.

«Wand- und Decken- lösungen gewinnen an Bedeutung»



Cristian La Scaleia mit einer metalplast-compact-pet-30-Systemplatte. (Bilder: rl)

Heute wird nicht mehr nur von Fussbodenheizungen gesprochen, sondern umfassend von Flächentemperierung. Darin eingeschlossen ist die Wärmeabgabe am Boden, an den Wänden und an der Decke. Wie sich dies auf das Sortiment von Meier Tobler auswirkt und welche Chancen sich daraus für die Branche ergeben, erklärt Cristian La Scaleia, Produktmanager Handel bei Meier Tobler.

haustechnik.ch: Herr La Scaleia, was genau umfasst der Begriff Flächentemperierung?

Cristian La Scaleia: Früher wurde hauptsächlich der klassische Nassbau mit Estrich als Fussbodenheizungssystem eingebaut. Seit einigen Jahren wird immer mehr auch das Trockenbausystem eingesetzt, das ganz neue Möglichkeiten eröffnet, insbesondere die Installation an Wänden und Decken. Und weil so die ganze Fläche im Raum genutzt werden kann, sprechen wir heute von Flächentemperierung. Der Begriff wurde aber auch erweitert, weil mit dem Trockenbausystem nicht nur geheizt, sondern in den Sommermonaten auch gekühlt werden kann.

Ersetzen in Zukunft Anwendungen an Wänden oder Decken die klassischen Fussbodenheizungen?

Nein, das vermutlich nicht, aber ergänzend können die eben erwähnten zusätzlichen Anwendungsmöglichkeiten angeboten werden. Vor allem der Einsatz an Decken ist attraktiv, weil so zusätzlich gekühlt werden kann.

In welchen Fällen kommen Lösungen an Wänden und Decken zum Einsatz?

Es gibt verschiedene Gründe, warum eine Fussbodenheizung nicht eingebaut werden kann. Zum Beispiel aufgrund der verwendeten Bodenbeläge, der Vorgaben seitens Statik oder Denkmalschutz oder wenn der Aufwand für eine Lösung am Boden zu gross ist. Das sehen wir zum Beispiel in Bestandsbauten oder Altbauanierungen, wo die Bodenaufbauten begrenzt sind. Aber auch in Büroräumlichkeiten werden oft Trockenbausysteme eingesetzt. Wand- und Deckenlösungen gewinnen vor allem in Kombination mit Wärmepumpen, Solarthermie und Gebäudekühlung an Bedeutung.

Welche Vorteile bieten Wand- oder Deckenlösungen?

Sie ermöglichen eine angenehme und gleichmässige Wärmeverteilung durch Strahlungswärme. Als besonders effizient erweisen sie sich im Kühlbetrieb, da kalte Luft absinkt und so der Raum gleichmässig temperiert wird. In Kombination mit Wärmepumpen ist eine Flächentemperierung äusserst effizient und somit energiesparend. Zudem lassen sich bei allen Flächentemperierungssystemen in der Raumgestaltung Beeinträchtigungen durch Heizkörper vermeiden.

Welche Herausforderungen stellen Wand- oder Deckenmontagen an Installateure?

Für Installateure, die noch nicht über die Routine beim Einbau von Wand- und Deckensystemen verfügen, gestaltet sich die Umsetzung zu Beginn sicher etwas schwieriger. Darum unterstützen wir unsere Kunden bei der Planung und Umsetzung auf verschiedenste Weise und bieten auch einen Montageservice durch unsere spezialisierten Installations-Teams an – und dies an Wänden, Decken und Böden. Wir stellen unseren Installateuren unsere einfach aufgebauten Datenblätter mit Schritt für Schritt umgesetzten Montageerklärungen sowie informative Anleitungsvideos zur Verfügung und bieten auf unserer Homepage einen Systemplaner an, sodass die Installation einfach machbar ist. Uns ist es wichtig, unseren Installateuren so einen Rundum-Service anzubieten und eine einfache Umsetzung zu ermöglichen.

Kommen für die Montage an Decken und Wänden dieselben Elemente zum Einsatz wie bei Fussbodenheizungen?

Im Bereich der Flächentemperierung im Trockenbau können unsere Systemplatten sowohl am Boden und an den Wänden als auch an den Decken eingesetzt werden. Je nach Einsatzort gibt es hingegen verschiedene Aufbauten. So haben wir am Boden verschiedene Wärmeleitschichten, und an Wand und Decke werden bei der Beplankung immer 12,5-Millimeter-



Cristian La Scaleia im Gespräch.

Gipsfaserplatten eingesetzt. Die Systemplatten sind jedoch stets dieselben.

Welches sind grundsätzlich die Vorteile gegenüber Nassbau-Anwendungen?

Trockenbausysteme lassen sich viel schneller verlegen, weil nicht auf die Austrocknung gewartet werden muss. Und bei diesen Systemen haben wir auch eine schnellere Reaktionszeit, was ein Heizen bei Bedarf ermöglicht.

Welche technischen Entwicklungen oder Neuerungen gibt es bei Flächentemperierungselementen?

Wir sehen, dass es vor allem beim Rohmaterial Neuentwicklungen gibt. Dabei spielt die Nachhaltigkeit eine wichtige Rolle, indem Materialien zum Einsatz kommen, die den CO₂-Fussabdruck verringern, Ressourcen schonen, Energie sparen oder aus dem Recycling stammen und selbst wieder rezyklierbar sind. Gleichzeitig sehen wir auch Innovationen im Bereich Systemplatten, zum Beispiel mit vorgefertigten Trockenbausystemen mit integrierten Rohr- respektive Kapillarmatten, die sich auch positiv auf die Akustik auswirken. Und wie bereits gesagt, stellen wir attraktive Planungshilfen und verbesserte Schnittstellen-Regelwerke zur Verfügung, welche die praktische Umsetzung deutlich attraktiver machen.

Wo erwarten Sie weitere Innovationen in diesem Bereich?

In meinem Bereich als Produktmanager Wärmeabgabe kümmere ich mich hauptsächlich um Systemplatten und Zubehör im Trockenbau sowie alle Elemente im Nassbau. Wie gerade erwähnt, stehen die Rohmaterialien im Fokus. So haben wir kürzlich eine Systemplatte aus zu 100 Prozent rezyklierten PET-Flaschen eingeführt. Dabei werden für einen Quadratmeter Systemplatten rund 50 PET-Flaschen verwendet. Bereits weit fortgeschritten ist auch die Digitalisierung, insbesondere bei intelligenten Steuerungen oder etwa bei der Einbindung der Flächentemperierung in Gesamtenergiesysteme von Gebäuden. (el)



«Von hier aus beliefern wir das ganze Tessin»

Jederzeit beste Beratung durch das Team des Marchés Lamone (v. l.):
Vincenzo Calà, Alessandro Stacchio und Morris Crispino. (Bilder: ss)

Der Meier Tobler Marché in Lamone geniesst eine Sonderstellung. Er versorgt nicht nur die drei anderen Marchés im Tessin, sondern dient auch als Back-up. Dank seines grösseren Lagerbestandes kann er die Sonnenstube der Schweiz auch noch versorgen, wenn der Gotthardtunnel einmal gesperrt ist.

Auf der Strassenseite zeigt der Marché Lamone ein vertrautes Bild: Zwischen sieben und neun Uhr strömen die Gebäudetechnikerinnen und Gebäudetechniker aus dem ganzen Einzugsgebiet heran, holen ihr Material und machen sich auf zu ihren Baustellen. Doch auf der Rückseite befindet sich ein ungewöhnlich grosses Lager. Edelstahlrohre sowie Geberit-Stangenware sind hier säuberlich eingelagert. «Unser Lagerbestand ist immer



«Ich komme sehr gerne hierher»

Ivan Rossi,
Idroterm SA, Pregassona

«In unserer Firma haben wir acht Mitarbeitende. Das Einzugsgebiet umfasst Lugano, Chiasso und Bellinzona, doch wir haben auch Baustellen in St. Moritz oder Luzern. Heute ersetze ich einen Boiler in Sonvico. Dafür hole ich alles nötige Installationsmaterial. Ich bin 70 und arbeite quasi noch als Seniorchef mit. Mein Sohn hat wie ich die Lehre als Sanitärinstallateur gemacht und vor ein paar Jahren die Firma übernommen. Im Marché finden wir praktisch alle Produkte, die wir für die Arbeit brauchen. Von Stahlrohren über Verbundrohre bis zu Kleinteilen, Messing-Formstücken, Ventilen oder Heizkörpern und Boilern. Die Mitarbeitenden im Marché sind sehr hilfsbereit und freundlich.»



«Die Logistik von Meier Tobler ist top»

Eros Butti,
Coppa e Co.

«Unsere Firma ist vor allem auf Grossbaustellen tätig. Derzeit arbeiten wir an zwei Gebäuden in Manno mit 50 respektive 22 Wohnungen. Dort bauen wir Edelstahlverteiler und PEX-Abflussleitungen ein, daneben auch Fussbodenheizungen. Das meiste Material wird von Meier Tobler direkt auf die Baustelle geliefert, dafür nutze ich den e-Shop. Trotzdem komme ich jeden Tag hierher in den Marché. Die Beratung und die Produkte sind ausgezeichnet, auch der Service gefällt mir gut. Wir kaufen hier sehr viel Material für Abwasserinstallationen, daneben auch viele Pumpen, Ventile und Fittings in Messing oder Rotguss. Ich werde sofort bedient, muss nicht lange warten und kann so schnell an unseren Projekten weiterarbeiten.»

etwas höher. Falls der Gotthard gesperrt wird, könnten wir so die drei anderen Marchés im Tessin wie auch unsere Kunden trotzdem noch beliefern», erläutert Marché-Leiter Alessandro Stacchio.

Der gelernte Sanitärinstallateur arbeitete zunächst auf zahlreichen Baustellen und danach als Verkaufsleiter in der Anlagentechnik, bevor er 2008 zu Meier Tobler wechselte. Die Erfahrung aus dem Berufsleben hilft ihm bis heute: «Der Übergang zu Beratung und Verkauf fiel mir leicht, weil ich die meisten Produkte schon gut kannte. So war die Einarbeitung eine kurze Sache.» Gemeinsam mit drei Mitarbeitenden kümmert sich Alessandro Stacchio um das anspruchsvolle Tagesgeschäft. Wie alle Meier Tobler Marchés kann auch das Team von Lamone auf das umfangreiche Gesamtsortiment zugreifen. Vor Ort werden ungefähr 6000 Artikel vorrätig gehalten. Das Angebot schwanke oft saisonal, sagt der Marché-Leiter: «Im Laufe des Jahres verändert sich die Nachfrage. Wir nehmen einige Produkte neu auf, verzichten auf andere – man muss immer am Puls der Kundinnen und Kunden bleiben.»

Leistungsfähige Logistik

Am meisten gefragt ist Klein- und Installationsmaterial. Grosse Produkte wie etwa Boiler oder Wärmepumpen werden direkt aus dem Meier Tobler DCO Oberbuchsitzen geliefert. Vor einem Jahr war dies noch anders. Bis dahin diente der Marché Lamone auch als regionales Logistikcenter. Dadurch konnten grosse



«Hier werde ich immer gut beraten»

Walter Corvaglia,
Galli SA

«Ich bin gelernter Sanitärinstallateur und in unserer Firma mit dreissig Mitarbeitenden für das Lager verantwortlich. Wir kaufen im Marché vor allem Rohre, Fittings sowie Schweissmaterial. Auch heute brauche ich Rohre für ein Projekt. Die Beratung ist perfekt. Im Zweifelsfall kann ich den Marché-Mitarbeitenden das Projekt schildern, und danach finden sie die richtige Lösung für uns. Die grossen Bestellungen mache ich immer über den e-Shop. Die schnelle Logistik gefällt mir sehr: Du bestellst deine Ware, und am nächsten Tag hast du sie schon am richtigen Ort. Pro Tag komme ich mindestens einmal, oft mehrmals hierher. Unsere Firma ist ebenfalls hier in Lamone, gleich ums Eck.»

Reserven quasi eine Tür weiter gelagert werden und waren sehr schnell verfügbar. Durch die Zentralisierung habe sich dies zwar geändert, doch im Endeffekt gebe es kaum einen Unterschied, sagt Alessandro Stacchio: «Wir bestellen bis abends um 17 Uhr, und am nächsten Tag ist das Material auf Platz. Unter dem Strich spüren unsere Kunden keinen Unterschied.»

Vor dem Marché parkieren nur wenige Fahrzeuge grosser Unternehmen. Denn die meisten Marché-Kunden sind bei kleinen Sanitär- und Heizungsfirmen tätig. «Bis vor einigen Jahren dominierten im Tessin sehr viel grössere Firmen. Doch inzwischen sind eher Betriebe mit fünf bis acht Mitarbeitenden die Regel. Vermutlich verlangte der Markt diese Veränderung von grossen, zuweilen etwas umständlichen Firmen zu kleineren und flexibleren Unternehmen», kommentiert Alessandro Stacchio.

Anspruchsvolle Topografie

Neben den urbanen Gebieten, etwa rund um Bellinzona oder Lugano, gibt es im Tessin auch unzählige kleinere Dörfer und Weiler. Wo keine Strasse mehr hinführt, etwa zu einem male- rischen Rustico, kommt für den Materialtransport nicht selten der Helikopter zum Einsatz. «Unsere Kundinnen und Kunden verlangen eine gewisse Flexibilität. Denn gerade wegen der anspruchsvollen Topografie und des zuweilen rauen Wetters

sind oft umfangreiche Sanierungen möglich. Auch deshalb müssen wir genau verstehen, welches Material der Kunde effektiv braucht», berichtet Alessandro Stacchio.

Generationenwechsel

Die Beratung nimmt, wie in jedem Marché, eine wichtige Rolle ein. In Lamone beobachtet das Team von Meier Tobler seit einiger Zeit einen Generationenwechsel in der Gebäudetechnik. Viele altgediente Fachleute sind inzwischen pensioniert. Diese Gebäudetechniker installierten seit Jahrzehnten und hatten ihre bevorzugten Produkte. Die jüngeren Kolleginnen und Kollegen, die heute das Ruder übernehmen, hätten andere Bedürfnisse, sagt Alessandro Stacchio: «Sie möchten oft



«Ob grosse oder kleine Produkte – wir werden immer fündig»

Mattia Anselmini,
Mattia Anselmini Sagl

«Unsere Firma ist spezialisiert auf Instandhaltungen. Wir sind jetzt seit 20 Jahren im Geschäft. Im Marché beziehen wir sehr viel Material. Von Fittings oder Batterien über Presssysteme bis zu Lufterhitzern oder Wärmepumpen finden wir hier alles. Heute benötige ich sehr kurzfristig einen Druckminderer. Solche Standardprodukte sind immer an Lager. Doch das Marché-Team schafft es auch, unsere Wünsche zu erfüllen, wenn wir spezielles oder seltener gebrauchtes Material benötigen. Besonders schätzen wir, dass praktisch alle Produkte bereits am nächsten Tag geliefert werden. Die Beratung ist immer sehr freundlich, und von unserem Firmensitz in Manno sind es nur fünf Minuten hierher.»

eine umfangreichere Beratung, und wir achten darauf, dass sie sich für die passende Lösung entscheiden.» Das Marché-Team erfüllt diesen Wunsch gerne. Denn ob Rustico oder Mehrfamilienhaus, urbane oder ländliche Lage: Für die Kundinnen und Kunden soll die Installation so angenehm und einfach wie möglich sein. (ms)



Neu im Marché: grosses Milwaukee-Sortiment

Milwaukee heisst die grösste Stadt im US-Bundesstaat Wisconsin – und ebenso das 1924 in Brookfield/ Wisconsin gegründete Werkzeugunternehmen Milwaukee Electrical Tool Corporation. Seit Anfang Jahr ist bei Meier Tobler in den Marchés sowie im e-Shop ein breites Sortiment an 377 Milwaukee-Artikeln verfügbar.

Dazu gehören Akkumaschinen wie Rohrschneider, Gewindeschneider oder Silikonpressen sowie Zubehörartikel, Transportboxen, Taschen und Lampen. Milwaukee bietet dasselbe Akkusystem wie Novopress an – somit müssen Novopress-Anwenderinnen und -Anwender keine neuen Akkus und Ladegeräte erwerben. Das Milwaukee-Sortiment stellt Meier Tobler an der jetzigen expo plus vor. (el)

 meiertobler.ch/milwaukee

Bühne frei im Marché

Auch 2026 finden zwischen Mai und September wieder die traditionellen Marché-Events statt. Vor Ort stehen das Team von Meier Tobler und verschiedene Lieferanten für persönliche Gespräche zur Verfügung. Wie immer gibt es auch dieses Jahr die beliebten Guggeli vom Grill. (ms)

2. 6. 2026 **St. Margrethen** / 4. 6. 2026 **Basel** /

11. 6. 2026 **Aarburg** /

18. 6. 2026 **Trübbach** / 23. 6. 2026 **Wil** /

25. 6. 2026 **Sursee** / 2. 7. 2026 **Samedan** /

13. 8. 2026 **Thun** /

27. 8. 2026 **Bachenbülach** /

10. 9. 2026 **Wallisellen**

Exklusives Meier Tobler Znüni gewinnen

Wie kann Meier Tobler das Angebot und die Dienstleistungen in den 47 Marchés noch besser gestalten, um auf möglichst alle Kundenbedürfnisse einzugehen? Dazu hat Meier Tobler eine Umfrage erstellt. Diese kann mit dem untenstehenden QR-Code aufgerufen werden und benötigt nur wenige Minuten. Unter allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern verlosen wir ein exklusives Meier Tobler Hot-Dog-Znüni für das ganze Team. (el)



Produktneuheiten



Die leise Leistungsstarke für grosse Objekte

Die neue Luft-Wasser-Wärmepumpe Oertli Aero 10–50a eignet sich bestens für Mehrfamilienhäuser oder ganze Überbauungen – nicht zuletzt auch, weil mit diesem Modell Kaskaden von bis zu zehn Geräten möglich sind und sich so eine Leistung von 458 Kilowatt erreichen lässt.

Am besten kommt die Luft-Wasser-Wärmepumpe Oertli Aero 10–50a mit dem natürlichen Kältemittel R290 bei grossen Wohngebäuden zum Einsatz. Dank einer Leistung von 45,8 Kilowatt (bei $-7/W35$) lassen sich damit grössere Objekte bestens beheizen. Dank der zweistufigen, in der grossen Bandbreite von 25 bis 100 Prozent modulierenden Bauweise passt sich die Oertli Aero 10–50a genau dem benötigten Wärmebedarf an.

Flexibel aufstellbar und leise

Die Wärmepumpe ist lediglich 1,5 Meter hoch, was eine besonders flexible Aufstellung ermöglicht. Und trotz der hohen Leistung läuft die Oertli Aero 10–50a im schallreduzierten Betrieb bei freier Aufstellung mit fünf Metern Abstand mit 36 Dezibel (A) sehr leise. Die integrierte Navigator-Regelung bietet zudem die Möglichkeit, bis zu zehn Geräte in einer Kaskade zu kombinieren, so dass eine maximale Leistung von 458 Kilowatt erreicht werden kann. Eine solche Kaskade lässt sich energieoptimiert betreiben, indem die Wärmepumpen gemeinsam im optimalen Wirkungsgrad laufen, bevor sie zur maximalen Leistung wechseln.

Sicher und mit PV kombinierbar

Grossgeschrieben wird auch die Sicherheit. Die Luft-Wasser-Wärmepumpe Oertli Aero 10–50a erfüllt diesbezüglich die Vorgaben sowohl im Wohn- als auch im Industriebau. Die Modelle der neuen Oertli Aero- und Terra-Serie eignen sich dank serienmässig integrierten Schnittstellen besonders gut für die Kombination mit Photovoltaikanlagen. (el)



Flexible und sichere Kälteanlagen nach Mass

Der Futron MultiChiller ermöglicht den komfortablen Aufbau von Kälteanlagen nach dem Baukastenprinzip. Bis zu acht Geräte können im hydraulischen Verbund genutzt werden, was flexible Kälteleistungen zwischen fünf und in Kaskade bis 500 Kilowatt erlaubt.

Das Gerät ist bei Meier Tobler in den drei Grössen S, M oder L erhältlich. Jeder Futron MultiChiller umfasst einen geschlossenen Kältekreislauf sowie einen Plattenwärmetauscher. Für die Geräte stehen drei natürliche Kältemittel mit niedrigem GWP zur Verfügung, nämlich Propan (R290), Propen (R1270) oder Butan (R600a).

Sehr zuverlässiger Betrieb

Die MultiChiller eignen sich für die Innenaufstellung, denn alle Kältekomponenten sind in einem überwachten Gehäuse untergebracht. Ein Gas-Sensor sowie eine Lüftungsanlage stellen sicher, dass es zu keinen unbemerkten Austritten oder Ansammlungen von Kältemittel kommt. Im Verbund mit der sehr geringen Füllmenge, die zwischen 0,5 und 2,4 Kilogramm Kältemittel liegt, ermöglicht dieses Sicherheitskonzept einen sehr zuverlässigen Betrieb.

Plug-and-Play-System

Dank einem Sanft-Anlauf oder einem optionalen Frequenzumformer benötigt der MultiChiller nur geringe Einschaltströme. Aufgrund seiner kompakten Abmessungen kann er mit einem normalen Hubwagen transportiert werden – praktisch auch für die Einbringung. Bei modularen Anlagen werden diese nach dem Plug-and-Play-System verbunden. Bei einer Störung wird das komplette Gerät entfernt, repariert oder ersetzt. Das ermöglicht kurze Reaktionszeiten und den Verzicht auf Wartungs- oder Reparaturarbeiten vor Ort. (ms)



Nachhaltig für Boden, Wand und Decke

Das Flächenheizungselement metalplast-compact-pet 30 besteht zu 100 Prozent aus rezyklierten PET-Flaschen und kommt für die Wärme- und Kälteabgabe auf dem Boden, an der Wand oder an der Decke zum Einsatz. Es eignet sich für den Neubau genauso wie für Sanierungen.

Was früher als Flasche im Einkaufswagen lag, wird heute in neuer Form als Flächenheizungselement auf dem Boden, an der Wand oder an der Decke eingebaut und sorgt damit für eine optimale Wärme- und Kälteabgabe. Der Dämmstoff der metalplast-compact-pet-30-Systemplatte wird zu 100 Prozent aus rezyklierten PET-Flaschen hergestellt, was zusätzlich für einen minimalen CO₂-Fussabdruck sorgt. Durch seine gute Wärmedämmung (WLG 036) minimiert metalplast-compact-pet 30 Wärmeverluste und maximiert die Energieeinsparung – vor allem in Kombination mit nachhaltigen Wärmeerzeugern wie zum Beispiel Wärmepumpen.

Einfache Deckenmontage

Das System mit metalplast-compact-pet-30-Flächenheizungselementen ist dank des flachen Aufbaus und der leichten Dämmplatten an allen Einsatzorten schnell installiert und erweist sich in der Handhabung als unkompliziert – gerade auch beim Einbau an Decken. Dabei lassen sich die Heizungsrohre sicher und einfach in die Omega-förmigen Rohrkanäle der PET-Elemente einlegen, was für eine stabile Fixierung und gleichmässige Wärmeabgabe sorgt. Die Flächentemperierung über die Decke hat den zusätzlichen Vorteil, dass die Abstrahlung der Wärme von oben zu einer geringeren Luftbewegung führt, wodurch auch die Staubzirkulation und die Luftqualität verbessert werden. Zudem ermöglicht die Deckenmontage im Sommer eine effiziente Kühlung, was für mehr Komfort sorgt. (el)



Immer das richtige Innenraumklima

Split-Klimageräte müssen hohe Anforderungen erfüllen. Das neue Innengerät MSZ-RZ von Mitsubishi Electric wird ihnen gerecht. Dank seiner kompakten Abmessungen und einer Mindestraumgrösse von nur zehn Quadratmetern kann es fast überall installiert werden.

Dank dem natürlichen Kältemittel Propan (R290) werden die gesetzlichen Vorgaben problemlos erfüllt. Die Hyper-Heating-Technologie von Mitsubishi Electric liefert sogar noch bei einer Aussentemperatur von minus 25 Grad eine konstante, zuverlässige Heizleistung. Und aufgrund seiner cleveren Konstruktion läuft das Wandgerät mit hoher Effizienz. So erreicht es einen SCOP von 4,25 (RZ50) bis 5,3 (RZ25).

Clevere Funktionen

Damit die Lärmschutzzvorgaben eingehalten werden können, läuft das Aussengerät besonders leise und besitzt obendrein einen zweistufigen Low-Noise-Betriebsmodus. Damit eignet es sich auch für die Aufstellung auf engen, verwinkelten Parzellen mit kurzen Distanzen zu den Nachbarn. Im Innern erfreut das Innengerät mit cleveren Funktionen. Sein Sensor erkennt Personen im Zimmer und passt Luftführung und Temperatur automatisch für eine optimale Behaglichkeit an. Der serienmässig eingebaute Filter eliminiert nicht nur Bakterien und Viren, sondern auch Schimmel, Allergene oder andere Schadstoffe.

Die Bedienung des Innengeräts ist einfach und komfortabel. Es kann entweder via Smartphone oder Tablet oder mit der mitgelieferten Fernbedienung gesteuert werden. Für die Ergänzung bestehender Anlagen oder auch als Stand-alone-Lösung ist das MSZ-RZ bestens geeignet. (ms)

«Die Entwicklungen der letzten Jahre werden konsequent fortgesetzt»



Christoph Gmür auf dem Dach des Amtsgebäudes in der Stadt Zürich. (Bilder: rl)

Ende August 2025 hat die Energiedirektorenkonferenz (EnDK) die Mustervorschriften «MuKEN 2025» verabschiedet. Die Umsetzung soll bis 2030 erfolgen. Ein Gespräch mit Christoph Gmür, Leiter Energietechnik im Amt für Abfall, Wasser, Energie und Luft des Kantons Zürich. Er ist zudem Leiter der Arbeitsgruppe MuKEN der Konferenz Kantonaler Energiedirektoren, die für die Erarbeitung der Mustervorschriften zuständig ist.

haustechnik.ch: Herr Gmür, was sind die Mustervorschriften und welches ist ihr Nutzen?

Christoph Gmür: Gemäss Bundesverfassung sind in der Schweiz die Kantone für die Energievorschriften betreffend Gebäude zuständig. Entsprechend haben wir 26 kantonale Energiegesetze, doch die Kantone sprechen sich untereinander ab. Dafür wurden von der Konferenz Kantonaler Energiedirektoren die «Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich» verabschiedet, die MuKEN. Diese sind für die Kantone freiwillig, aber ein gutes Hilfsmittel, an dem sie sich orientieren können, wenn sie ihre Energiegesetze und -verordnungen anpassen. 1992 hat es eine erste Musterverordnung gegeben, seit 2000 heissen diese MuKEN. Die MuKEN wurden 2008, 2014 und nun 2025 an den fortschreitenden Stand der Technik angepasst. Sie haben dazu geführt, dass wir in der Schweiz eine hohe Harmonisierung haben. Die MuKEN dienen aber auch den Branchen, Verbänden und Firmen. Denn sie können schon ein paar Jahre, bevor die Kantone die Vorschriften in ihre Gesetze und Verordnungen aufnehmen, ziemlich konkret sehen, wo die Entwicklungen hingehen.

Welche wesentlichen Änderungen bringen die MuKEN 2025 im Vergleich zu den bisherigen Vorgaben?

Kurz zusammengefasst betreffen die grossen Änderungen im Vergleich zu 2014 die Eigenstromerzeugung, den Heizkesselersatz sowie die graue Energie.

Mit welchen Folgen für die Haustechnik-Branche?

Die Entwicklungen der letzten Jahre werden konsequent fortgesetzt. Im Fokus bleibt das Heizen mit erneuerbaren Energien.

Schon heute nutzt praktisch jeder Neubau eine erneuerbare Heizung, auch wenn das bisher keine Vorschrift war. Jetzt kommt diese. Beim Heizungsersatz wurde mit den MuKEN 2014 ein Anteil von 10 Prozent erneuerbarer Energien gefordert, jetzt soll der Schritt ganz hin zu den erneuerbaren Energien kommen, sprich zu Wärmepumpen, Holzheizungen und Fernwärme – abgesehen von wenigen Ausnahmen. Neu wird zusätzlich festgehalten, dass 2045 die Betreiberinnen und Betreiber von noch im Einsatz stehenden Heizungen mit fossilen Brennstoffen aufzeigen müssen, wie sie diese bis 2050 ersetzen. Das ist ein klares Signal sowohl für die Eigentümerschaft als auch für die Branche. Bei den technischen Detailanforderungen, zum Beispiel bei Vorlauftemperatur oder Einzelraumregelung, gibt es keine grossen Änderungen.

Bei den MuKEN 2025 geht es auch um die Eigenstromerzeugung – und dies bei Neu- und Bestandesbauten. Was steht hier im Mittelpunkt?

In der Regel wird heute bei Neubauten am oder auf dem Gebäude eine Photovoltaikanlage (PV) installiert. Bisher wurden für den Eigenverbrauch mindestens 10 Watt pro Quadratmeter Energiebezugsfläche, kurz EBF, gerechnet. Neu sind es mindestens 20 Watt pro Quadratmeter EBF. Dies in Anbetracht der Tatsache, dass es in neuen Gebäuden immer mehr Stromanwendungen hat, wie Wärmepumpen oder Ladestationen.

Was genau bedeutet EBF?

Die EBF entspricht der beheizten Bruttogeschossfläche, sprich der Summe aller ober- und unterirdischen Geschossflächen, die innerhalb der thermischen Gebäudehülle liegen.

Wie bestimmt man die nötige Leistung der Eigenstromerzeugung?

Nehmen wir ein Einfamilienhaus mit einer EBF von typischerweise 200 Quadratmetern. Die Vorgabe 20 Watt pro Quadratmeter multipliziert mit der EBF von 200 Quadratmetern ergibt einen Wert von 4 Kilowatt. Mit 5 Quadratmetern PV wird eine Leistung von 1 Kilowatt erreicht. Das heisst, dass rund 20 Quadratmeter PV erstellt werden müssen. PV-Anlagen können nicht nur auf dem Dach, sondern auch an Fassaden angebracht werden – gerade bei höheren Bauten. Oder nebendran, zum Beispiel auf einem Carport. Es muss einfach die geforderte Leistung erbracht werden.

Kann man PV an Fassaden montieren und was bewirkt das?

In der Praxis gibt es immer mehr Fassadenanlagen. Sind diese nach Süden orientiert, ist es besonders attraktiv, weil dann der Winterertrag hoch ist. Bei den momentanen Rahmenbedingungen lohnt es sich finanziell, den Strom auch selbst zu nutzen, zum Beispiel fürs Laden des Elektroautos oder den Boiler. Auch andere elektrische Geräte sollten dann laufen, wenn der Strom verfügbar ist. Das heisst zum Beispiel, nicht mehr nachts die Wäsche zu waschen, sondern am Tag – möglichst bei Sonnenschein. Dito beim Geschirrspüler. Hier braucht es ein Umdenken. Für viele Eigenheimbesitzerinnen und -besitzer ist dies mittlerweile fast zum Hobby geworden, Stromproduktion und -verbrauch via Handy zu überwachen und zu optimieren. PV an Fassaden sind aber besonders sorgfältig zu bauen, weil der Brandschutz nicht ganz einfach sichergestellt werden kann. Das ist rechtzeitig abzuklären.

Die sogenannte «graue Energie» ist einer der neuen Inhalte der MuKEN 2025. Worum geht es da?

Die graue Energie ist diejenige Energie, die in den Produkten steckt respektive die für deren Herstellung und Transport gebraucht wurde. Für den Bau eines Gebäudes wird viel graue Energie aufgewendet. Darum wird nun auch da angesetzt. Die MuKEN 2025 geben einen Grenzwert für die graue Energie vor.

«Positiv für die Branche ist, dass sie jetzt schon weiss, wo die Reise hingeht.»

Christoph Gmür

Dieser wurde so festgelegt, dass er mit der heutigen Technologie erreichbar ist. Wir beginnen dabei nicht bei null: Erfahrungen mit Anforderungen an die graue Energie gibt es bei Minergie schon lange – seit 2011 zum Beispiel bei Minergie-ECO. Seit 2022 besteht bei allen Minergie-Bauten eine Deklarationspflicht, und seit 2023/24 gelten wiederum neue Anforderungen.

Können Sie ein Beispiel nennen, wie sich graue Energie einsparen lässt?

Insbesondere im verbauten Beton steckt viel graue Energie, aber auch in Glas und Stahl. Wenn sich Architekten zum Beispiel überlegen, wie ein Raum mit einer Decke mit weniger Spannweite erstellt werden könnte, würde das graue Energie einsparen. Heute sind diese Decken zudem meist flach durchbetoniert. Eine Brücke ist zum Beispiel an den Enden massiver gebaut und in der Mitte etwas weniger. Wenn man das bei den Decken auch machen würde, bräuchte es weniger Beton und damit weniger graue Energie.

Wie sieht es punkto grauer Energie bei Heizung, Lüftung und Sanitär aus?

Dazu haben wir noch nicht viele Grundlagen. Es ist sicher so, dass in Wärmepumpen oder in der Haustechnik nicht sehr viel graue Energie zu orten ist. Aber es gibt auch da Optimierungspotenzial. Beispielsweise bei Lüftungsanlagen, bei denen die Luftverteilung mit Blechkanälen erfolgt, muss man besonders achten.

Bei den zentralen Elektroheizungen und Elektro-Wassererwärmern besteht weiterhin eine Sanierungspflicht. Gibt es da etwas Neues?

Da gibt es keine Änderungen. Der ursprünglich vorgeschlagene Termin für den Ersatz solcher Heizungen, nämlich 2035, ist beibehalten worden. Aber genau bei diesem Termin gibt es Unterschiede zwischen den Kantonen, im Kanton ZH gilt beispielsweise 2030. Mit dieser Massnahme kann der Stromverbrauch deutlich gesenkt werden: Mit derselben Menge Elektrizität erhält man mit einer Wärmepumpe drei bis vier Mal so viel Wärme wie mit einer Elektroheizung.

Worum geht's beim Projekt- respektive Energienachweis?

Diese Änderung wird sicher spürbar sein, wenn auch eher administrativ. Statt Word- und PDF-Formularen wird nun ein Web-basiertes System benutzt. Im Kanton Aargau ist die Plattform EVEN unter www.energievollzug.ch bereits seit rund einem Jahr in Betrieb. Die Erfahrung zeigt, dass es für die Fachleute nicht so entscheidend ist, wie die Eingaben gemacht werden. Für die Gemeinden ist der Eingang der Nachweise eine grössere Umstellung. Dafür wird es einfacher festzustellen sein, wenn ein Teilnachweis, zum Beispiel derjenige für Wärmedämmung, Heizung, Lüftung oder Eigenstromerzeugung, fehlt.



Christoph Gmür: «Die Installation von Wärmepumpen oder PV-Anlagen schafft Arbeitsplätze.»



Christoph Gmür: «Die EnDK empfiehlt, dass die MuKE n bis 2030 umgesetzt werden sollen.»

Der Gebäudeenergieausweis der Kantone (GEAK) bleibt ein wichtiges Instrument bei einer Sanierung. Gibt es auch hier Änderungen?

Der GEAK bleibt grundsätzlich gleich wie bis jetzt, es gibt aber gewisse Anpassungen bei den Berechnungen. Bei den beiden Skalen für die Wärmedämmung und die CO₂-Emissionen bleibt alles wie bisher. An den heutigen Stand der Technik angepasst wird die Skala für die Gesamteffizienz, insbesondere weil nur noch erneuerbare Energien für die Heizung eingesetzt werden.

Wie geht es nun weiter?

Die EnDK empfiehlt, dass die MuKE n bis 2030 umgesetzt werden sollen. Aber das Vorgehen muss jeder Kanton selbst festlegen. Auch muss jeder Kanton entscheiden, was er umsetzt. Die MuKE n enthalten sowohl Muster für die Gesetzestexte wie auch für die Verordnungsbestimmungen. In vielen Kantonen liegt die Kompetenz für den Erlass von Gesetzesbestimmungen beim Parlament, im Kanton Zürich ist das der Kantonsrat. Bei den Verordnungsbestimmungen liegt die Verantwortung oft bei den Kantonsregierungen. Gesetzesänderungen unterstehen in vielen Kantonen dem fakultativen Referendum. In gewissen Kantonen besteht sogar ein obligatorisches Referendum, so dass es in jedem Fall zu einer Volksabstimmung kommt.

Und was heisst das für die Haustechnik-Branche?

Positiv für die Branche ist erneut, dass bereits jetzt bekannt ist, wo die Reise hingehen soll. Darauf können sich alle vorbereiten. Für Planerinnen und Planer oder Installateurinnen und Installateure ist es sinnvoll, genau hinzuschauen, was auf sie zukommt: Sind wir gut aufgestellt, wissen wir Bescheid? Das hilft. Man muss nicht zu jedem Gesetzestext Bescheid wissen,

aber über die Techniken, die jetzt in den Vordergrund rücken. Die MuKE n unterstützen auch Hersteller und Importeure bei ihrer langfristigen Planung. Auch Verbände können ihr Weiterbildungsangebot auf die MuKE n ausrichten.

Da liegen auch viele Chancen drin?

Ja, zudem darf auch unsere Volkswirtschaft nicht vergessen werden: Ganz grundsätzlich werden fossile Brennstoffe wie Öl und Gas aus dem Ausland durch Strom ersetzt, der zum grossen Teil im Inland produziert wird. Und die Installation von Wärmepumpen oder PV-Anlagen schafft Arbeitsplätze. Dank dieser positiven Effekte geniesst diese Entwicklung in der Bevölkerung eine breite Akzeptanz.

Wird es eine nächste Überarbeitung der MuKE n geben – und wenn ja, was ist da zu erwarten?

Es ist definitiv noch zu früh, dazu etwas Konkretes zu sagen. Aber rückblickend gab es rund alle zehn Jahre eine Anpassung. Der Stand der Technik entwickelt sich laufend weiter, und das muss im Auge behalten werden. Der SIA hinterfragt auch alle fünf Jahre seine Normen, daher müssen auch die MuKE n immer wieder überprüft werden. Momentan passen die MuKE n bestens zu den SIA-Normen.

Wie schätzen Sie dies ein, sind wir weiterhin auf Kurs, um die Klimaziele 2050 zu erreichen?

Im Bereich Gebäude sind wir gut unterwegs. Mit all den Massnahmen, die wir bereits ergriffen haben, und zusammen mit den neu formulierten wird ein grosser Beitrag zur Erreichung des Klimaziels geleistet. Die Heizungen sollten 2050 weitgehend klimaneutral sein. Und bei der Gebäudeerstellung begeben wir uns jetzt auf den Weg. (el)

Sechs Megawatt für Locarno



Eindrücklich: die vier starken Carrier Aquaforce 61 XWHL-ZE 17 Grosswärmepumpen von Meier Tobler. (Bilder: rl)

Mit dem Projekt «Verbano 2030» wird in den nächsten Jahren in Locarno Schritt für Schritt eines der grössten Fernwärmeprojekte der Schweiz umgesetzt. Die erste Etappe mit dem Bau der Technikzentrale und ersten Anschlüssen im naheliegenden Quartier erfolgte innerhalb nur eines Jahres. Im Einsatz stehen vier Carrier Aquaforce 61 XWHL-ZE 17 Grosswärmepumpen von Meier Tobler.

Ein älteres Ehepaar ist gerade zum Frühstück ins Restaurant der Altersresidenz Tertianum Al Lido gekommen. Galant bietet der Mann seiner Frau den Stuhl an, sie zieht ihr Wolljäckchen aus und lächelt ihren Gatten an. Hier ist es wohligh warm, an diesem eher grauen und kühlen Morgen in Locarno. Knapp einen Kilometer davon entfernt ist eine Gruppe von Männern zur selben Zeit dabei, sich vor vier riesigen Wärmepumpen für ein Foto zu platzieren. Sie alle haben innerhalb nur eines Jahres dafür gesorgt, dass unter anderem in der nahen Altersresidenz die Bewohnerinnen und Bewohner als Erste vom Fernwärmeprojekt «Verbano 2030» profitieren. Heute ist die offizielle Übergabe der Anlage an den Kunden, die Calore SA, die das Fernwärmenetz betreibt.

Sechs Megawatt thermische Leistung

Die Anzahl der am Projekt beteiligten Personen, die sich in der Technikzentrale eingefunden haben, ist eindrucklich – genauso wie die Umsetzung selbst. Unter der Ägide der Calore SA wurde innerhalb von nur zwölf Monaten die erste Phase der Bauarbeiten umgesetzt. Dabei wurde die Technikzentrale gebaut, ein erster Teil der Wärmeverteilung erstellt sowie die verschiedenen Maschinen und Technischelemente geliefert und installiert. Dazu gehören namentlich die vier besonders leistungsstarken Carrier Aquaforce 61 XWHL-ZE 17 Grosswärmepumpen, die insgesamt sechs Megawatt Leistung erbringen. Installiert wurden auch zwei riesige, massgefertigte



Zufriedene Gesichter bei der Übergabe (v. l.): Tiziano Ancarola, Vinicio Curti, Adriano Galli sowie Marco Delorenzi (links unten) die neue Technikzentrale (schwarz/ weiss) aus der Vogelperspektive in der Mitte des Bildes (links oben) sowie die beiden grossen Pufferspeicher (oben).

Pufferspeicher mit je 250 Kubikmetern Fassungsvermögen, die speziell für dieses Projekt im Tessin hergestellt wurden.

Wie Vinicio Curti, Geschäftsführer der Calore SA, vor Ort erklärt, handelt es sich hier um eines der grössten Fernwärme-projekte der Schweiz, «wobei unser Unternehmen schon verschiedene andere, aber kleinere Projekte umgesetzt hat, wie zum Beispiel in Bodio, wo wir bereits erfolgreich mit Meier Tobler zusammengearbeitet haben». Sein Unternehmen habe sich auf Fernwärme spezialisiert, fügt er an. Auch Adriano Galli, Projektleiter bei der Calore SA, ist begeistert: «Wir sind zwar etwas später dran im Vergleich zu ähnlichen Fernwärmenetzen, etwa in Zürich, engagieren uns hier in Locarno aber wirklich für ein Vorzeigeprojekt.» Tiziano Ancarola, Leiter Klima-Süd bei Meier Tobler, bestätigt dies: «Dieser Auftrag ist auch für uns sehr wichtig, da wir bei diesem Grossprojekt unser gebündeltes Know-how aus Projekten in der ganzen Schweiz einbringen können. Fernwärme ist attraktiv, und die Erfahrungen, die wir in der Zusammenarbeit mit unseren langjährigen Partnern sammeln konnten, sind auch für künftige Projekte sehr wertvoll.»

Ziel sind rund 100 Abnehmer

Die Umsetzung des Fernwärmenetzes erfolgt bis 2030 in mehreren Etappen. «Momentan haben wir die Altersresidenz sowie fünf Mehrfamilienhäuser mit je 30 Wohnungen angeschlossen», führt Adriano Galli aus, während er dies auf dem an der Wand aufgehängten Ortsplan aufzeigt: «In den nächsten Jahren kommen weitere Strassen und Quartierteile dazu – Ziel sind rund 100 Abnehmer, sprich Eigentümer oder Verwaltungen von Mehrfamilien- oder Geschäftshäusern.» Weil noch nicht die gesamte Leistung benötigt werde, laufe zurzeit jeweils nur eine Wärmepumpe, ergänzt Marco Delorenzi, Verkaufsingenieur bei Meier Tobler. «Die vier Maschinen wechseln sich dabei ab, damit alle auf dieselben Betriebsstunden kommen. Eine

Wärmepumpe liefert bereits mit 80 Prozent Auslastung 1,3 Megawatt Leistung, so dass wir bei vollem Betrieb auf rund sechs Megawatt kommen.» Zusätzlich seien in der Technikzentrale bewusst zwei Plätze freigehalten worden für den Fall, dass später für einen weiteren Ausbau des Netzes zusätzliche Wärmepumpen benötigt werden sollten.

Von 20 auf 65 Grad

Das Fernwärme-Projekt «Verbano 2030» ist für diesen Standort besonders geeignet. Die Wärme wird aus dem gereinigten Wasser der direkt ans Maggia-Delta grenzenden Kläranlage gewonnen. «Die Temperatur beträgt meist um die 20 Grad, was für eine grosse Effizienz der Anlage sorgt, weil die Wärmepumpen das Wasser auf die geforderten 65 bis 70 Grad bringen», erklärt Andrea Rusconi, Mitinhaber des Planungsunternehmens Visani Rusconi Taleri. «Das so erhitzte Wasser geht danach entweder direkt in die Verteilung oder in die grossen Pufferspeicher.» Das Verteilnetz bestehe aus zwei Rohren, «aus einem Vorlauf mit einer Temperatur von 65 bis 70 Grad und einem Rücklauf mit 40 Grad, wobei dieser auch wieder in den Kreislauf hineingeführt wird.» Die grösste Herausforderung bei der Verteilung sei gewesen, in einem schon dichten urbanen Netz an Leitungen noch Platz für die neuen Rohre zu finden.

Während in der Technikzentrale die Übergabe mit allen nötigen Dokumenten beendet wird, begibt sich das ältere Ehepaar in der Altersresidenz auf einen Spaziergang. Der Kellner verabschiedet sie und räumt das gebrauchte Geschirr weg, das danach im Geschirrspüler gewaschen wird. Das schmutzige Wasser fliesst in die Kanalisation und wird später in der ARA gereinigt. Dann wird dem Wasser Wärme entzogen, woraufhin es durch die Wärmepumpen erneut auf 65 bis 70 Grad erhitzt wird. Jetzt geht die Reise des warmen Wassers wieder Richtung Altersresidenz, wo sich die beiden Rentner bei der Rückkehr nach Hause auf eine warme Stube freuen können. (el)

Die Erste ihrer Art



Patrick Läng (links), Markus Schmid (Mitte) und Marco Meier (rechts) mit der Ausseneinheit der neuen Luft-Wasser-Wärmepumpe Oertli Aero 2-8a im Garten des fast 100 Jahre alten Hauses. (Bilder: rl)

Die Erste der neuen Oertli Aero- und Terra-Wärmepumpenfamilie wurde im letzten November im Haus von Familie Läng in Attikon ZH im Zuge eines Feldtests eingebaut. Eigentümer Patrick Läng beobachtet seine Anlage seither ganz genau, weil er als Leiter Produktmanagement Wärmeerzeugung bei Meier Tobler nicht zuletzt auch verantwortlich für die Einführung ist.

Sie wurde mit Spannung erwartet, mit offenen Armen empfangen und sogleich genau unter die Lupe genommen. Jetzt steht die erste Luft-Wasser-Wärmepumpe Oertli Aero 2-8a im Garten vor dem knapp 100-jährigen Haus von Patrick Läng. Er ist Leiter Produktmanagement Wärmeerzeugung und hat auf verschiedenen Ebenen dafür gesorgt, dass dieses Gerät jetzt seine Premiere feiert: «Es war eigentlich gar nicht so geplant, dass ich die Erste ihrer Art in meinem eigenen Haus installieren lassen würde, aber klar freue ich mich nun darüber.» Die bisherige Ölheizung sei bald zu ersetzen gewesen, aber es hatte noch keine Eile. «Als wir dann im Team erörterten, wo wir die Feldtests für die neue Wärmepumpenfamilie durchführen können, und noch Einsatzorte gefragt waren, schlug ich schliesslich doch unser Haus vor.»



Innenansicht mit Wärmepumpe, Wassererwärmer, Wärmespeicher und blauem SmartGuard-Kästchen an der Wand.

Chic, elegant, robust

Willkommen geheissen wird die Oertli Aero 2-8a vor Ort nicht nur von Patrick Läng und seiner Familie, auch Installateur Marco Meier von der MECO Haustechnik AG und Markus Schmid, Leiter Kompetenz-Center Wärmeenerzeugung Nordost bei Meier Tobler, haben es sich nicht nehmen lassen, kurz nach der Inbetriebnahme das neueste Produkt von Meier Tobler zu begrüßen. «Sehr chic», findet etwa Installateur Marco Meier. «Sieht elegant und mit ihrem edlen Metall-Design auch sehr robust aus», sagt Markus Schmid. Beides Argumente, die auch Patrick Läng bestätigt, der aber vor allem die inneren Werte preist: «Dank der neuen Oertli Aero- und Oertli Terra-Wärmepumpenfamilie können wir im Unternehmen wirklich von einem Meilenstein sprechen.»

Das Wichtigste für ihn: «Wir bieten damit erstmals eine Wärmepumpenserie in der Bandbreite von 2 bis 50 Kilowatt an – kaskadierbar sogar bis 500 Kilowatt.» Bei der neuen Wärmepumpenfamilie könne aber auch technologisch von einem entscheidenden Schritt Richtung Zukunft gesprochen werden. Neben dem Einsatz des natürlichen Kältemittels R290 und dem besonders tiefen Schallpegel von 46 dB(A) (gemäss EN12102) beim hier aufgestellten Modell betreffe dies vor allem die Steuerung. «Wie alle Wärmepumpen bei uns werden auch diese Produkte über SmartGuard gesteuert und verfügen zusätzlich über die vom Hersteller entwickelte Navigator-Regelung.» Diese Kombination weise schon ganz klar in Richtung Zukunft: «Die Wärmepumpe wird zum Energiemanager! Die neuen Oertli Wärmepumpen sind in der Lage, anhand der Photovoltaikproduktion, des gültigen dynamischen Strompreises sowie des Nutzerverhaltens das beste Zeitfenster auszuwählen, um Wärme zu produzieren.» Die Wärmepumpe könne mit den meisten gängigen Energiemanagern, Batterie- und Wechselrichterherstellern kommunizieren und die Energieflüsse im Gebäude optimieren.

Am besten ist es gemäss Patrick Läng jedoch, genau diese Wärmepumpen mit einer PV-Anlage zu verbinden. «Meiner

Ansicht nach arbeiten die Modelle dieser Wärmepumpenfamilie am besten mit Photovoltaik zusammen – und dies liegt erneut an der optimalen Kombination von SmartGuard und Navigator-Regelung.» Entsprechend habe er dies als nächsten Schritt beim weiteren Ausbau seiner Anlage gewählt. Darauf weisen auch die Einsätze in den beiden ebenfalls neu installierten Speichern hin. Sowohl der 400-Liter-INTER-Line-Wassererwärmer IMSWP II von Meier Tobler als auch der 500-Liter-Wärmespeicher SHW 507 von Oertli sind mit Askoheat-Heizeinsätzen ausgerüstet. «Diese braucht es zum Funktionieren der Wärmepumpe grundsätzlich nicht. Sie ermöglichen es aber beim Betrieb mit einer PV-Anlage, den Stromüberschuss direkt in Wassererwärmer und Wärmespeicher einzulagern.»

Schrittweise Einführung

Die neue Anlage wurde im letzten November innert weniger Tage installiert und in Betrieb genommen. Wie Patrick Läng bereits erwähnt hat, ist der Einsatz in seinem Haus als Feldtest angelegt: «Alle neuen Wärmepumpen in unserem Sortiment werden von uns intensiv im Einsatz geprüft, bevor wir sie den Endkunden zur Verfügung stellen. Der Feldtest ist zudem nötig, um das EHPA-Gütesiegel sowie das WPSM-Zertifikat als Bedingung für Fördergelder zu erhalten.» Die Einführung der neuen Wärmepumpenfamilie erfolge dieses Jahr schrittweise: «Die meisten Modelle stehen seit Anfang Februar bereit, die Oertli Aero 8-18a und die Oertli Terra 7-14i sind ab dem dritten Quartal erhältlich. Anfang 2027 werden wir sogar eine 75-Kilowatt-Maschine im Sortiment haben.»

Nicht nur Patrick Läng, sondern auch Marco Meier und Markus Schmid können es kaum erwarten, die neuen Wärmepumpen den Eigentümerinnen und Eigentümern zu präsentieren. «Wir haben grosses Interesse daran», so Marco Meier, «unseren Kundinnen und Kunden eine breite Palette an Geräten anbieten zu können, die sich praktisch für jeden Einsatz eignen.» (el)

Hand in Hand zum perfekten Ergebnis



Zufrieden mit der Umsetzung (v. l.): Cédric Garius, Hugo Tiago Couto Da Silva, Olivier Scherler, Maud Borel und Marc Dufey. (Bilder: rl)

Im Blutspendezentrum Lausanne-Epalinges der Interregionalen Blutspende SRK musste die seit 2008 im Einsatz stehende Klimaanlage ersetzt werden. Seit letztem Sommer sorgt neu ein System mit zwei HVRF-Y-Geräten von Mitsubishi Electric für ein angenehmes Raumklima, das ganz auf die Bedürfnisse der Menschen abgestimmt ist, die hier Blut spenden und arbeiten.

Cédric Garius ist Abteilungsleiter Technischer Dienst bei der Interregionalen Blutspende SRK des roten Kreuzes. Zum Gebiet der Organisation gehören sieben Blutspendezentren in den Kantonen Bern, Waadt und Wallis, zum Beispiel jenes auf dem Campus Biopôle in Lausanne-Epalinges. «Als wir feststellten, dass die bisherige Klimaanlage fehleranfällig wurde, bat ich meine bewährten Partner von Meier Tobler und Demierre & Serex, uns eine neue Lösung vorzuschlagen.»

Wesentliche Vorteile

Seit dem Bau des Gebäudes hatte in den Räumlichkeiten des Blutspendezentrums eine Airwell FlowLogic von Walter Meier für die Klimatisierung von Entnahmezone, Empfangsbereich, Laboren sowie Büroräumen und Sitzungszimmern gesorgt.

«Die bisherige Anlage brauchte in den letzten Jahren viel Aufmerksamkeit», sagt Maud Borel, Verkaufsberaterin bei Meier Tobler, «und zum Schluss haben die Ersatzteile gefehlt, weil der Hersteller diese nicht mehr liefern konnte.» Zusammen mit Olivier Scherler von der Firma Frigorifiques Demierre & Serex SA aus Penthaaz (VD) bot sie Cédric Garius ein neues System an, das im Vergleich zur früheren Anlage über wesentliche Vorteile verfügt.

Kälte- und Wärmeverteilung über Wasser

«Abgesehen davon, dass wir mit der HVRF-Y-Serie von Mitsubishi Electric über ein Produkt der neuesten Generation verfügen, erreichen wir damit zwei wesentliche Ziele: mehr Sicherheit und mehr Komfort», so Maud Borel. Im Gegensatz zum früheren



Die neue Anlage (links unten) auf dem Dach des Blutspendezentrums Lausanne-Epalinges (rechts oben) bringt den Betreibern, Mitarbeitenden und Patientinnen und Patienten mehr Sicherheit sowie mehr Komfort. Die Verteilung erfolgt über die 4-Wege-Kassetten. Direkt vor Ort ist ein Display der zentralen Steuerung angebracht, sodass die Anlage von Hugo Tiago Couto Da Silva überwacht und gesteuert werden kann (Bild rechts unten).

System werde zur Kälte- und Wärmeverteilung im Gebäude selbst nur Wasser verwendet: «Der Wärmeaustausch findet somit über ein wassergeführtes System statt, während das Kältemittel R32 nur zwischen den beiden Aussengeräten und den beiden sogenannten Hydro Units zirkuliert.» Das System verbinde die Aussen- mit den Innengeräten, «wobei der integrierte Plattenwärmetauscher die Energie zwischen Kältemittel und Wasser tauscht.» Das gekühlte Wasser werde dann bedarfsgerecht über die Pumpe zu den Inneneinheiten geführt.

Individuelles Raumklima

Die Verteilung erfolge über sogenannte 4-Wege-Kassetten, die in den einzelnen Räumen an den Decken angebracht wurden, erklärt Olivier Scherler. «Insgesamt haben wir 20 dieser Kassetten eingebaut – zum Teil an den bisherigen Orten, zum Teil aber auch an neuen.» Zum Beispiel in den Entnahmeräumen, wie Cédric Garius ergänzt: «Hier hatten diese früher gefehlt, nun ermöglichen sie den Spenderinnen und Spendern ein bestmögliches Raumklima, das sich bei Bedarf auch individuell anpassen lässt.» Das sei nun auch erst mit diesem System möglich. «Jeder Raum lässt sich separat steuern.»

Die zentrale Steuerung AE200 von Mitsubishi Electric, die sämtliche Inneneinheiten reguliert, ist in das Gebäudesteuerungssystem integriert. «Damit lässt sich die Anlage aus der Ferne überwachen und steuern», erklärt Marc Dufey, Technischer Support

Komfortklima bei Meier Tobler. Sein Kollege Hugo Tiago Couto Da Silva, Servicetechniker bei Meier Tobler, erklärt dies direkt am Display der zentralen Steuerung vor Ort. «Hier sehen wir auch, dass zwei völlig voneinander unabhängige Systeme verwendet werden, die jeweils über eine eigene Ausseneinheit, eine Hydraulikeinheit und Innenkassetten verfügen.» Zugriff auf diese zentrale Steuerung haben sowohl Meier Tobler als auch Olivier Scherler und sein Team sowie Cédric Garius in Bern. «Auch wenn ein Haustechniker vor Ort ist, können wir dank der Fernsteuerung bei Bedarf sofort eingreifen. Das System reagiert dann unverzüglich.»

Ausgezeichnete Kommunikation

Cédric Garius ist sehr zufrieden dem neuen System: «Schon bei den Herausforderungen der alten Anlage konnten wir jederzeit auf unsere Partner von Meier Tobler und Demierre & Serex zählen. Die gesamte Planung und Umsetzung der neuen Lösung verlief bestens, die Kommunikation funktionierte stets ausgezeichnet.» Besonders erfreut sei er über die reibungslose Installation gewesen: «Da wir unser Zentrum nicht einfach schliessen können, musste die Anlage in zwei Etappen installiert werden. Für die perfekte Vorbereitung und den rücksichtsvollen Umgang mit unseren Mitarbeitenden bei Arbeiten, die zum Beispiel in den Laboren bei laufendem Betrieb stattfinden mussten, waren wir sehr dankbar. Alle haben Hand in Hand gearbeitet.» (el)

Anruf genügt, 3er-Kaskade umgesetzt



Daniel Scheidegger, Willi Käsebier und André Bieri auf der linken Seite der Kaskade. (Bilder: rl)

Im November ist die Wasag Brush Systems AG aus Oberentfelden AG in ihr neues Produktions- und Bürogebäude nach Attelwil AG gezogen. Alles ging sehr schnell, darum waren bewährte Lösungen gefragt. Wie zum Beispiel bei der Wahl der Heizung – und dann kam es dabei doch zu einem «ersten Mal».

«In meinen bisherigen 27 Jahren in diesem Beruf kommt es immer wieder vor, dass es ein erstes Mal gibt, und hier war es nun so weit: Das ist für mich die erste innenaufgestellte Luft-Wasser-Wärmepumpen-3er-Kaskade», freut sich Willi Käsebier, Verkaufsberater HLKS bei Meier Tobler, «und zwar, weil in gewissen Fällen keine Standardlösungen möglich sind, sondern eine ganz andere Variante gefunden werden muss.» Hier habe die Herausforderung darin bestanden, eine Leistung von A2/W35 mit 59,7 Kilowatt zu erreichen – und dafür hat sich dieses sonst aussen aufgestellte Modell in 3er-Kaskade in einer Innensituation angeboten.»

Mit Installateur Daniel Scheidegger von der Wasser & Wärme GmbH und Wasag-Geschäftsführer André Bieri ist er über eine steile Dachleiter auf das Zwischendach des im neuen Produktionsgebäude integrierten Bürohauses geklettert, um die erst vor wenigen Wochen installierte Heizanlage zu bestaunen.



Die 3er-Kaskade auf dem Zwischendach (oben) und der Blick von da aus auf die Produktion (rechts).

Kaum zu sehen

Die drei Luft-Wasser-Wärmepumpen Oertli LIN 24TES sind nahe an der Wand aufgebaut und im Dunkeln leise am Arbeiten. Wegen der umfangreichen Lüftungskanäle sind sie auf den ersten Blick im Dunkeln kaum zu sehen. Und doch sind die drei Wärmepumpen gemäss Daniel Scheidegger so geplant und umgesetzt worden, dass sie jederzeit einfach erreichbar sind. «Gemeinsam mit dem Architekten haben wir sie zudem so an der Innenwand angebracht, dass die Öffnungen für den Ansaug und den Ausblas optimal passen.» Sie seien übers Eck angeordnet, sodass auf der einen Seite die Aussenluft angesogen und auf der anderen ausgeblasen wird. «Und selbst wenn das Baugerüst einmal entfernt ist, werden die Öffnungen von aussen kaum zu sehen sein.» Die Installation sei zu einem Zeitpunkt erfolgt, als das Dach noch offen war, «sodass wir die drei Wärmepumpen einfach per Kran aufs Zwischengeschoss einbringen konnten». Die drei in einer Kaskade angeordneten Wärmepumpen arbeiten gemäss Willi Käsebier ganz nach Bedarf, «wobei bei der Steuerung darauf geachtet wird, dass jede Wärmepumpe im selben Mass zum Einsatz kommt, um schliesslich dieselben Betriebsstunden zu erreichen». Die Wärmeverteilung erfolge via TABS: «Deshalb benötigen wir hier nur sehr tiefe Vorlauftemperaturen, was für diese Wärmepumpen optimal ist.»

Technische Bürsten

Von hier aus bietet sich den seltenen Besucherinnen und Besuchern ein eindrücklicher Blick auf die insgesamt 1200 Quadratmeter grosse Produktionshalle des Unternehmens. Die Wasag Brush Systems AG ging 1988 aus der ehemals bestens in Oberentfelden verankerten Traditionsfirma Bürstenfabrik Walther AG hervor. «Den Werbeslogan 'Walther Bürsten bürsten gut, Walther Bürsten bürsten besser' kannte früher jedes Kind», sagt André Bieri schmunzelnd. «Der Umzug erfolgte nicht freiwillig, das Gebäude in Oberentfelden, in dem wir eingemietet waren, wurde verkauft, und wir mussten innert kürzester Zeit eine neue Lösung finden.» Das Unternehmen mit seinen 14 Mitarbeitenden spezialisierte sich ganz auf die Produktion von technischen Bürsten: «Zum Beispiel Streifen- und Eindrehbürsten oder Stopf- und Stanzprodukte sowie auch smarte Sockelleisten.»



Speicher und Verteilgruppen

Zwei Etagen weiter unten im Eingangsbereich des Büroteils befindet sich der zweite Teil der Installation der neuen Heizanlage. «Hier haben wir die beiden Verteilgruppen für Büroräumlichkeiten und Produktion sowie den 1500-Liter-Kälte-/Wärmespeicher Oertli SMW 1501», erklärt Installateur Daniel Scheidegger. «Die Wärmepumpen werden dabei über SmartGuard gesteuert und überwacht», fügt Willi Käsebier an. «Zudem hat es sich auch bei dieser Anlage eindrücklich gezeigt, wie die Inbetriebnahme durch unseren Servicetechniker Dominik Faden dank SmartGuard sehr viel einfacher und effizienter umzusetzen ist.» In den nächsten Wochen wird gemäss André Bieri zudem noch eine Photovoltaikanlage auf dem Dach installiert, die den Strom für die Produktion und natürlich auch für die Heizanlage liefert: «Wir werden zwei Drittel der Dachfläche von 1200 Quadratmetern dafür nutzen und 110 Kilowatt-Peak erreichen.»

Zu Beginn des Projekts sind gemäss Daniel Scheidegger verschiedene Varianten geprüft worden: «Dabei haben wir sehr schnell gemerkt, dass wir aufgrund der geografischen Verhältnisse hier keine Erdsonden-Wärmepumpen einsetzen können.» Gemeinsam mit dem Architekten und mit Willi Käsebier, mit dem er schon seit vielen Jahren zusammenarbeite, habe sich dann die Lösung mit der 3er-Kaskade herauskristallisiert. «Wie immer habe ich sofort Willi angerufen und ihm gesagt, dass ich für ein Projekt eine besondere Lösung benötige. Und wie immer haben wir dann genau eine solche gefunden – und für ihn sogar auch für eine Premiere gesorgt.» (el)

SCALA2 direkt mit dem Wasserversorgungsnetz verbinden

Grundfos bietet mit PM Guard eine innovative Lösung für den Anschluss der SCALA2-Druckerhöhungsanlage an das öffentliche Wasserversorgungsnetz gemäss DIN1988-500. Die SCALA2 ist bekannt für ihre leise, drehzahlgeregelte Leistung. PM Guard schützt das Netz vor unnötigen Druckschwankungen.



Das wandmontierte Schaltgerät PM Guard überwacht permanent den Vordruck. Fällt dieser unter einen voreingestellten Schwellenwert, schaltet das Gerät die SCALA2 automatisch ab. Sobald der Druck über den Schwellenwert steigt, wird die Anlage wieder in Betrieb gesetzt. Vertrauen Sie auf die professionellen Lösungen von Grundfos und sichern Sie sich PM Guard für eine optimale und regelkonforme Nutzung Ihrer SCALA2.

Warum sollten Sie sich bei einer SCALA2-Installation für PM Guard entscheiden?

- Automatische Abschaltung: PM Guard schaltet die SCALA2-Druckerhöhungspumpe ab, wenn der Wasserdruck unter einen eingestellten Schwellenwert fällt, um Schäden zu vermeiden und die Einhaltung von Normen wie DIN 1988-500 (Deutschland), EN 806-2 (Europa) und NEN1006 (Niederlande) sicherzustellen.
- Einfache Installation: Das wandmontierte Gerät wird vorgefertigt mit allen Netzanschlüssen und Voreinstellungen geliefert. Das T-Stück aus trinkwasserkonformem Edelstahl ermöglicht eine schnelle und einfache Installation.
- Benutzerfreundliches Display: Das zweizeilige Display zeigt den Zulaufdruck aus dem Wassernetz und den

aktuellen Stromverbrauch der SCALA2 und protokolliert Abschaltvorgänge und Fehler mit Zeitstempel.

- Einstellmöglichkeiten: PM Guard bietet Einstellungen für manuelles oder automatisches Zurücksetzen und die problemlose Anpassung von Mindestdruck, Zeitverzögerung und weiterer Parameter gemäss örtlichen kommunalen Vorgaben.

Was sind die wichtigsten Leistungsmerkmale?

- Voreinstellungen für Normkonformität: Wählen Sie im Display einfach Ihr Land aus. PM Guard wird automatisch so eingestellt, dass die örtlichen Vorschriften eingehalten werden. Wenn die Vorgaben in der jeweiligen Kommune davon abweichen, können Sie die Einstellungen schnell und problemlos anpassen.
- Ergebnisprotokoll: Über das Bedienfeld haben Sie Zugriff auf eine Historie der Abschlaltungen mit Zeitstempeln. Diese kann bei Bedarf den zuständigen Behörden vorgelegt werden.
- Langlebig und zuverlässig: Die hochwertigen Materialien wie ein Drucksensor mit einem Zwei-Meter-Kabel und ein T-Stück aus Edelstahl gewährleisten dauerhafte Leistung.



Reflex: Aktive Entgasung mit System

Eine Erfolgsgeschichte seit 1999: Zur Optimierung von Wasserqualität und Betriebssicherheit gehört die hochwirksame Servitec Vakuum-Sprührohrentgasung von Reflex zu den effizientesten und damit gefragtesten Systemen im Markt – auch deshalb, weil sich dank des hohen Wirkungsgrades auch grosse Wasserinhalte effektiv und kontinuierlich entgasen lassen.



Mit der Technologie der Vakuum-Sprührohrentgasung lassen sich sowohl freie als auch gelöste Gase aus dem Anlagenwasser eliminieren – mit dem Ergebnis, dass Heizungs- und Kühlanlagen zuverlässig und störungsfrei funktionieren. Bei der Vakuum-Sprührohrentgasung wird immer nur ein Teilstrom des Anlagenwassers entnommen, im Vakuum entgast und nahezu gasfrei in die Anlage zurückgeführt. Das untersättigte Medium kann nun wieder neue Gase im Anlagensystem aufnehmen und bewirkt somit eine stetige Reduktion der Gaskonzentration im gesamten Anlagennetz.

Das Prinzip funktioniert sowohl bei Kleinanlagen bis 100 kW als auch bei technisch anspruchsvollen Mehrfamilienhäusern oder individuellen Sonderlösungen in industriellen Grossanlagen. Konventionelle Heizsysteme werden ebenso wirkungsvoll unterstützt wie Flächenheiz- und Kühlsysteme. Auch in Verbindung mit einer Wärmepumpe spielt die Servitec ihre ganzen Stärken aus. Die Systeme

ermöglichen eine optimale Konditionierung des Anlagenwassers und perfektionieren den hydraulischen Abgleich – für ein gasfreies Wärmeträgermedium, eine effiziente Wärmeübertragung und eine längere Lebensdauer der Heiz- und Kühlanlage.

Doch nicht nur Luft- und Gaseinschlüsse beeinträchtigen die Effektivität einer Heizungs- oder Kaltwasseranlage. Schmutz und Schlamm wirken sich negativ aus, durch Zusetzen der Leitungsrohre und Verschlammung von Anlagenteilen. Neben der Entgasung, der einwandfrei laufenden Druckhaltung sowie der Entsalzung und Enthärtung des Anlagenwassers ist die Abscheidung von Schmutz und Schlamm erforderlich, wodurch die Servitec zusätzlich geschützt wird. Für die Abscheidung von Magnetit bietet Reflex eine grosse Auswahl – darunter der Exdirt V für die vertikale und platzsparende Installation auch in Bestandsanlagen, optional mit Magneteinsatz Exferro zur Abscheidung ferromagnetischer Partikel.



Uni Pipe & S-Press System in der Schweiz

Die Einführung des Presssystems Uni Pipe & S-Press für Trinkwasser sowie Flächenheizungs- und Khlungssysteme in der Schweiz steht bevor. Millionenfach bewährt, einfach zu verpressen und in den Dimensionen 16 bis 110 Millimeter verfügbar, bietet das Uponor-Produkt technische und wirtschaftliche Vorteile für Installationsbetriebe und den Handel.

Uni Pipe & S-Press System

**Presse mit den Besten –
Qualität, die sich auszahlt**

+GF+

Seit 25 Jahren ist Uni Pipe & S-Press von Uponor weltweit im Einsatz und hält mit über 500 Millionen installierten Fittings eine unbestrittene Marktposition. Die Georg Fischer Rohrleitungssysteme (Schweiz) AG hat bereits Trinkwassersysteme im Markt: JRG Sanipex (Bördelklemmverbindung), JRG Sanipex MT (Bördelklemmverbindung) sowie iFIT (Steckverbindung) und Instaflex. Das Portfolio wird um ein Trinkwassersystem mit Pressverbindungen ergänzt. Die Kombination von neuartigen Produkteigenschaften und dem Qualitätsversprechen von GF macht Uni Pipe & S-Press zu einer vielversprechenden Alternative. Das SVGW-zertifizierte Presssystem besteht aus Mehrschicht-Verbundrohren, PPSU-Fittings, den bekannten JRG-Rotguss-Armaturen sowie Presswerkzeugen. Unter dem Markennamen Uponor Uni Pipe Plus kommen Multilayer-Verbundrohre in den Dimensionen 16 bis 32 Millimeter auf den Markt. Uponor MLC umfasst Verbundrohre für Verteil- und Steigleitungen in den

Grössen 40 bis 110 Millimeter. Die Fittings sind nach Dimension unterteilt in Uponor S-Press Plus (PPSU, 16–32 mm), Uponor S-Press (PPSU, 40–75 mm) sowie Uponor RS (Metall, 63–110 mm).

Das Mehrschichtverbundrohr Uni Pipe Plus besteht aus einem nahtlosen Aluminiumrohr, welches das Eindringen von Sauerstoff verhindert und die Rückstellkräfte und die Längenausdehnung bei Temperaturänderungen ausgleicht. Sowohl das Innen- als auch das Aussenrohr bestehen aus hochtemperaturbeständigem Polyethylen PE-RT (nach DIN 16833). Die Flexibilität des Rohrs erlaubt bis zu 40 Prozent engere Biegeradien als herkömmliche Verbundrohre. Dadurch sind bis zu 15 Prozent weniger Fittings erforderlich. Die Pressfittings sind strömungsoptimiert und sorgen für niedrige Zeta-Werte sowie druckverlustoptimierte Planungen. Die Montage der Fittings erfolgt ohne Kalibrieren: schneiden, stecken, pressen.



RA-DV/AVEO™ – Komfort trifft auf Energieeffizienz

Mit dem Danfoss RA-DV Ventil in Kombination mit dem gasgefüllten AVEO™ Thermostatkopf beginnt eine neue Ära der Heizungsregelung. Präzise, effizient und einfach zu installieren, sorgt das System für optimalen Komfort und deutliche Energieeinsparungen – ideal für Neubau und Modernisierung.



Eine intelligente Lösung für moderne Heizsysteme

Das Danfoss RA-DV Ventil in Verbindung mit dem gasgefüllten AVEO™ Thermostatkopf vereint innovative Technik mit maximaler Effizienz. Dank dynamischer Durchflussregelung passt sich das Ventil automatisch an wechselnde Bedingungen an und sorgt stets für eine präzise Raumtemperaturregelung – ohne aufwendige Voreinstellungen.

Der AVEO™ Thermostatkopf überzeugt durch sein schlankes, zeitloses Design und eine intuitive Bedienung. Zusammen bilden Ventil und Thermostat eine perfekt abgestimmte Einheit, die nicht nur den Wohnkomfort erhöht, sondern auch den Energieverbrauch nachhaltig senkt.

Die Kombination eignet sich ideal für den Einsatz in Wohn- und Zweckbauten sowie bei Sanierungsprojekten.

Sie reduziert Strömungsgeräusche, steigert die Systemeffizienz und erleichtert die Installation durch die bewährte Danfoss RA-Anschlussgeometrie.

Setzen Sie auf zukunftssichere Heiztechnik! Mit Danfoss RA-DV und AVEO™ für mehr Komfort, weniger Energieverbrauch und maximale Kontrolle.



Arbonia heisst jetzt KERMI

Seit dem 1. Januar 2026 tritt die Arbonia Solutions AG unter dem Namen KERMI Schweiz AG auf. Dies steht im Zusammenhang mit der im Februar 2025 erfolgten Integration in die Midea Gruppe. Der Namenswechsel kommt, die Dienstleistungen bleiben – mit den gewohnten Ansprechpartnern, Prozessen und der hohen Qualität. Das bisherige Portfolio wird um ausgewählte Produkte der in Deutschland etablierten Marke KERMI erweitert.



Ein starkes Netzwerk

Die Markenrechte an Arbonia verbleiben bei der Arbonia Gruppe, dem ehemaligen Mutterkonzern, der sich künftig auf das Türengeschäft konzentriert. Mit der Integration in die Midea Gruppe profitieren wir von einem erweiterten Produktportfolio sowie einer langfristig ausgerichteten Wachstums- und Innovationsstrategie.

Unser Anspruch bleibt unverändert: höchste Qualität und eine kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Produkte für ein ideales Raumklima. Mit unserer technischen Expertise unterstützen wir Installateure und Planer mit kompetenter und lösungsorientierter Beratung, auch wenn individuelle Anforderungen gefragt sind.

Zugleich sind wir stolz auf unsere langjährige Partnerschaft mit der Meier Tobler AG, die es uns ermöglicht, unsere hochwertigen Heizkörper und Unterflurkonvektoren weiterhin erfolgreich im Schweizer Markt zu positionieren. Die Kombination aus bewährter Partnerschaft, globaler Innovationskraft und unserer technischen Stärke schafft beste Voraussetzungen, um unseren Kunden auch künftig leistungsfähige und langlebige Produkte anzubieten.

Neues Kapitel, vertrautes Team

Mit der Umfirmierung zu KERMI Schweiz AG wurde ein Schritt in die Zukunft gegangen, wobei die Partnerschaften

und der Service, die wir aufgebaut haben, erhalten bleiben. Das bewährte Team, die Kultur und die Kundennähe bleiben unverändert – nur der Name ist neu. Ein neues Kapitel hat begonnen, mit dem Anspruch, Ihnen auch künftig die besten Lösungen rund um Heizen, Lüften und Kühlen zu bieten.

Alle Informationen zur Umfirmierung finden Sie unter arbonia-wird-kermi.ch.

WWS und WRS – die neuen Regler für komfortable Wärme im Bad

Die neue WWS-Kabellösung und die WRS-Funklösung bieten im Vergleich zu den bisherigen Modellen (WKS/ WFS) eine intuitive Bedienung mit erweitertem Funktionsumfang. Sie überzeugen durch ihr modernes Design und eine hochwertige Glasoberfläche mit angenehmer Haptik und sind etwas grösser und flacher als die Vorgängermodelle. Die Farbvarianten in Schwarz und Weiss harmonisieren mit der Abdeckdose und dem Heizstabkabel. Dank der intuitiven Bedienung lassen sich erweiterte Funktionen mühelos steuern. Die WRS-Funklösung basiert weiterhin auf dem bewährten Funkaktuator des WFS-Reglers. Erhältlich sind sie als Zubehörsatz mit Leistungen von 300 bis 1500 Watt für rein elektrische wie auch kombinierte Heizkörper (hydraulisch/elektrisch).



metalplast-compact-Flächenheizungen: gerade für Sanierungen die erste Wahl

metalplast-compact-Flächenheizungen funktionieren in Kombination mit Wärmepumpen oder PV-Anlagen besonders gut und ermöglichen hohen Komfort, Effizienz und Nachhaltigkeit. Dank der geringen Aufbauhöhe sind sie besonders bei Sanierungen erste Wahl. Neu sind zudem die nachhaltigen metalplast-compact-pet-30-Systemplatten erhältlich.



metalplast-compact-pet-30-Systemplatte: die nachhaltige Lösung für den Einsatz an Böden, Wänden und Decken.

Moderne Flächenheizungen bieten flexible, platzsparende Lösungen und machen sämtliche Raumflächen nutzbar: an Böden, Wänden und Decken. Dabei werden Komfort und Effizienz miteinander bestens kombiniert – im Neubau genauso wie bei Sanierungen.

Gerade bei Sanierungen eignen sich Trockenbausysteme optimal, weil sie schnell verlegt werden können und nicht auf die Austrocknung gewartet werden muss. Ein weiterer Vorteil zeigt sich im Einsatz selbst: Die schnelle Reaktionszeit ermöglicht das Heizen ganz nach Bedarf.

Neu: Systemplatten aus PET

Ganz gemäss dem Motto «Flasche leer, Heizung an» sind neu die metalplast-compact-pet-30-Flächenheizungselemente verfügbar, die aus 100 Prozent rezyklierten PET-Flaschen hergestellt werden. Ein Quadratmeter dieser Systemplatten besteht aus 50 PET-Flaschen. Dank des flachen Aufbaus und der leichten Dämmplatten lassen sie sich an allen Einsatzorten schnell installieren und erweisen sich in der Handhabung als unkompliziert – an Böden, Wänden und Decken gleichermassen. Und dies ganz besonders nachhaltig.

Die Heizungsrohre können sicher und einfach in die Omega-förmigen Rohrkanäle der PET-Elemente eingelegt werden, was für eine stabile Fixierung und gleichmässige Wärmeabgabe sorgt. Der Einsatz an der Decke bringt



metalplast-compact-pet-30-Systemplatten eignen sich besonders gut für den Einsatz an Decken, um nicht nur zu heizen, sondern auch zu kühlen. Ebenso gut eignen sich für den Einsatz an Wänden und Böden.

den zusätzlichen Vorteil, dass die Abstrahlung der Wärme von oben zu einer geringeren Luftbewegung führt, wodurch auch die Staubzirkulation und die Luftqualität verbessert werden. Zudem ermöglicht die Deckenmontage im Sommer eine effiziente Kühlung, was für mehr Komfort sorgt.

Einfache Installation

Bei der Umsetzung unterstützt Sie das Montage-Team von Meier Tobler.

Vorteile der metalplast-compact-Heizelemente:

- Niedrige Aufbauhöhen ab 20 Millimetern
- Gleichmässige und schnelle Wärmeverteilung durch Wärmeleitbleche aus hochwertigem Aluminium
- Nachhaltige Dämmstoffe verfügbar, wie zum Beispiel Holzfasern oder PET



«Menschliches Urteils- vermögen wird weiterhin wichtig bleiben»



Engagiert für KI-Lösungen mit Augenmass: Alessandro Marrarosa. (Bilder: ss)

Alessandro Marrarosa ist strategischer Berater für KI-Themen und -Lösungen und Dozent für digitales Marketing. Zudem ist er Dozent und Leiter des CAS in Digital Marketing und E-Commerce und als externer Berater für zahlreiche Tessiner Unternehmen tätig. Er engagiert sich für KI-Umsetzungen mit Augenmass und sieht in der künstlichen Intelligenz grosses Potenzial für Gebäudetechniker – etwa bei Assistenzprogrammen für das Offert- und Rapportwesen, die Buchhaltung oder im Support.

haustechnik.ch: Die Baubranche befindet sich immer noch in der digitalen Transformation zum Building Information Modeling (BIM). Wie wird KI diesen Wandel beeinflussen?

Alessandro Marrarosa: Mit KI kann die durch BIM erreichte Digitalität eines Bauprojektes noch besser genutzt werden. In der Planung kann ich mit Hilfe der KI sehr grosse Datenmengen, etwa von vergangenen Projekten, analysieren. Auf dieser Grundlage werden potenzielle Fehler im Entwurf identifiziert und Verbesserungen vorgeschlagen. Das trägt dazu bei, die Kosten zu senken, insbesondere in den Anfangsphasen, in denen Planungsfehler die grössten Auswirkungen haben. Entscheidungen können mit Hilfe der KI zudem einfacher und mehr im Kontext getroffen werden.

Die saubere Planung beansprucht bei Gebäudetechnik-Projekten sehr viel Zeit. Welche Arbeitsschritte könnten durch KI beschleunigt werden?

Aufgrund bestehender Daten wäre es möglich, provisorische Pläne und Anlagenschemata generieren zu lassen. Das böte eine gute Grundlage, die ich dann anpassen und verfeinern könnte. Sehr interessant wäre eine Nutzung von KI für die Analyse von Normen, Auflagen und örtlichen Bauvorgaben. Dies brächte eine grosse Zeitersparnis für viele Projekte. Modellbasiertes Arbeiten würde es zudem ermöglichen, dass ich für einen Kunden ohne grossen Aufwand verschiedene Varianten, etwa für das Lüftungskonzept oder die Heizung, erstellen kann.

Und welche neuen Planungsinstrumente für Gebäudetechniker kann man sich auf der Grundlage von KI vorstellen?

Virtuelle Planungsassistenten könnten in die CAD-Software oder das BIM-Modell integriert werden. Sie würden zum Beispiel passende Systeme, Produkte oder Installationslayouts vorschlagen. Sehr nützlich sind auch Dashboards, also übersichtliche Darstellungen der wichtigsten Eckdaten: Termine, Budget, nahende Fristen oder die aktuelle Wirtschaftlichkeit des Projekts. Solche Übersichten helfen einem, das Projekt besser zu steuern.

Bei Grossprojekten wird schon heute leistungsfähige Software eingesetzt. Welche Vorteile können von der KI für kleinere Projekte und KMU erwartet werden?

Bei kleinen Projekten können zum Beispiel Kontrollen automatisiert oder die Verwaltung von Dokumenten vereinfacht werden. Ebenso könnte die KI helfen, wiederkehrende Fehler zu vermeiden, rechtzeitig das richtige Material zu bestellen und die Liquidität im Griff zu behalten. Nach meiner Erfahrung mit KMU aus der Region ermöglicht KI in Form solcher Anwendungen auch kleinen Betrieben, effizienter zu arbeiten, ohne dass sie übergrosse Investitionen tätigen müssten.

Welche Veränderungen in Bezug auf KI und Gebäudetechnologie hoffen Sie persönlich in den nächsten ein bis zwei Jahren zu sehen?

Mein Wunsch ist, dass wir weitere benutzerfreundliche KI-Tools sehen werden, die auch von Nicht-Informatikern problemlos genutzt werden können. Die native Integration von KI in Standard-Software wird weitergehen. Das heisst, auch bei gängigen Programmen wie etwa für CAD, Auftragsdatenverwaltung oder CRM werden zunehmend KI-Elemente integriert. Wichtig ist für mich auch eine bessere Ausbildung für den kritischen Umgang mit KI. Denn KI ist nicht nur positiv. Sie kann auch Schaden anrichten, wenn sie falsch eingesetzt wird.

Welche Vorteile kann KI für die Verwaltung von Gebäudetechnik-Unternehmen bringen, beispielsweise in Bezug auf Angebote, Berichte, Buchhaltung oder Korrespondenz?



Alessandro Marrarosa beim Gespräch in Lugano.

Das ganze Offert- und Rapportwesen bietet ein grosses Potenzial. Hier denke ich zum Beispiel an Spracherkennungs-Software oder Schrifterkennung, so genannte OCR, optical character recognition. Anstelle handschriftlicher Rapporte, die mühsam eingescannt und danach entziffert werden müssen, hätten wir die Informationen viel schneller beisammen. Allgemeine Büroarbeiten – das Beantworten von Anfragen, Korrespondenz mit anderen Unternehmen oder Behörden – können durch KI ebenfalls vereinfacht und schneller erledigt werden.

Was für KI-Anwendungen könnten schon bald auf der Baustelle auftauchen?

Die optische Qualitätskontrolle von Installationen, etwa Verpressungen oder Verschraubungen, wäre ein interessantes Anwendungsgebiet. Ebenso die automatische Erstellung von Berichten. Mit «Speech to Text»-Funktionen könnten Planer und Installateure ihre Informationen diktieren, und daraus würde sogleich ein Rapport entstehen. In der Medizin kennt man solche Anwendungen schon lange.

Welche Aspekte der menschlichen Arbeit wird die KI niemals ersetzen oder simulieren können?

Das menschliche Urteilsvermögen, verbunden mit Erfahrung, wird weiterhin wichtig bleiben. Der Mensch kann viele Situationen blitzartig und sehr treffsicher beurteilen – also etwa, ob ein Problem nun gravierend ist oder nicht, ob eine kleine Abweichung in der Montage dramatisch ist oder nicht. Auch den ganz normalen Dialog mit dem Kunden oder Bauherrn wird keine KI ersetzen können. Wir Menschen haben Empathie und Einfühlungsvermögen, wir können Situationen lesen und angemessen reagieren. Was mit Beziehungen, Intuition und Verantwortung zu tun hat, wird den Menschen vorbehalten bleiben. KI kann die Arbeit unterstützen, doch Verantwortung, Urteilsvermögen und Beziehung bleiben menschlich. Und das ist richtig so. (ms)

Einfach nachhaltig

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

«Für mich ist Nachhaltigkeit ein Gewinn und keine Einschränkung»



Lisa Meyer steht als Business Developer Unternehmensentwicklung und Nachhaltigkeit bei Meier Tobler im Einsatz. (Bilder: rl)

Bereits zum dritten Mal hat Meier Tobler seinen Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht. Zum ersten Mal war dafür Lisa Meyer, Business Developer Unternehmensentwicklung und Nachhaltigkeit bei Meier Tobler, verantwortlich. Im Gespräch erläutert sie, worauf das Unternehmen letztes Jahr besonders Wert gelegt hat und wo sie in Zukunft Akzente setzen wird.

haustechnik.ch: Frau Meyer, bereits zum dritten Mal hat Meier Tobler nun einen Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht. Was ist neu im Vergleich zur letzten Ausgabe?

Lisa Meyer: Wir haben uns bei diesem Nachhaltigkeitsbericht vor allem darauf konzentriert, die bisherigen Themen zu akzentuieren und auszubauen sowie gewisse Massnahmen weiter zu schärfen. Ein Beispiel dafür ist der 2024 eingeführte Lieferantenkodex mit dem dazugehörigen Lieferantenmanagement-System. Unser Ziel ist, dass 80 Prozent unserer Hauptlieferanten über ein ESG-Zertifikat* verfügen. Zu den weiteren, bereits eingeführten Massnahmen gehört die Elektrifizierung der Fahrzeugflotte. Zudem haben wir 2025 unsere alle zwei Jahre eingeplante Mitarbeiterbefragung durchgeführt. Die Teilnahmequote von 84 Prozent zeigt, dass dies auch von unseren Mitarbeitenden geschätzt wird. Ganz wichtig waren dieses Jahr auch die Einführung neuer Wärmepumpen mit dem natürlichen Kältemittel Propan sowie das dazugehörige Angebot an Schulungen für unsere Installateure.

Sie haben im September 2025 Ihre Aufgabe übernommen – was hat Sie punkto Nachhaltigkeit bei Meier Tobler besonders überrascht oder fasziniert?

Ich finde es grossartig, dass wir dort, wo wir direkten Einfluss haben, auch handeln – etwa bei unseren Mitarbeitenden, dem Lieferantenmanagement und der Reduktion eigener Emissionen durch die Elektrifizierung der Flotte. Fasziniert bin ich insbesondere davon, wie wir als Händler unseren eingeschränkten Spielraum und die diversen Abhängigkeiten in der gesamten Wertschöpfungskette proaktiv und zukunftsorientiert managen.

In welchem Bereich sehen Sie am meisten Potenzial, um noch mehr zu tun?

Nachhaltigkeit ist eine so junge Disziplin, dass es vor allem in der Kommunikation immer wieder Optimierungen braucht – das ist mir persönlich sehr wichtig. Die Kommunikation soll zielgruppengerecht erfolgen, damit sie auch ankommt. Entsprechend wollen wir mehr und regelmässiger über unsere Aktivitäten im Bereich Nachhaltigkeit berichten, um auch andere zu inspirieren und zum Denken und Handeln anzuregen.

Was steht bei Meier Tobler im Bereich Nachhaltigkeit im Jahr 2026 im Mittelpunkt?

In der nächsten Zeit geht es darum, weitere Daten zu erheben, auszuwerten und zu nutzen, vor allem in Bezug auf die Lieferketten. Diese Daten unterstützen unsere Installateure dabei, Eigentümerinnen und Eigentümer im Entscheidungsprozess optimal mit Informationen zu versorgen. Zudem findet momentan die expo plus statt, wobei nachhaltige Grundsätze in das Messekonzept integriert wurden.

Worauf wird da besonders geachtet?

Die Stände sind zum Beispiel so konzipiert, dass sie mehrfach einsetzbar sind, und die verwendeten Materialien werden, wo immer möglich, wiederverwendet. Auch der eingesetzte Teppich wird nach der Messe recycelt und wiederverwertet. Beim Essen und Trinken achten wir darauf, regionale Produkte zu verwenden. Gleichzeitig machen wir auch aktiv auf Food Waste aufmerksam. Das zum Einsatz kommende Geschirr besteht aus Keramik – Plastik wird somit vermieden. Auch PET-Gebinde kommen nur zum Einsatz, wenn es keine Alternativen gibt.

Warum ist es auch für unsere Kundinnen und Kunden ein Vorteil, dass sich Meier Tobler für mehr Nachhaltigkeit einsetzt?

Sie können auf Meier Tobler als verlässlichen Partner zählen. Wir verfolgen genau, was im Markt läuft und wie wir uns bezüglich Nachhaltigkeit weiter verbessern können. Dazu gehört die sorgfältige Auswahl unserer Lieferanten und Produkte. Wie das Beispiel des weiter wachsenden Sortiments bei den Propan-Wärmepumpen zeigt, gestalten wir unser Sortiment so, dass es den Bedürfnissen unserer Kundinnen und Kunden entspricht.

Gibt es ein gutes Beispiel, wo sich der Einsatz für mehr Nachhaltigkeit von Meier Tobler direkt auf den Alltag unserer Kundinnen und Kunden auswirkt?

In der letzten Ausgabe unseres Magazins haben wir über das gemeinsame Projekt von Danfoss und Meier Tobler zur Rück-



Lisa Meyer im Gespräch.

nahme von Thermostatköpfen berichtet. Diese können unsere Kunden in unsere Marchés bringen, von wo sie zurück zu Danfoss gehen und dort zu neuen Thermostatköpfen verarbeitet werden. Dies ist ein gutes Beispiel, wie wir unsere Rolle als Händler für die Nachhaltigkeit einsetzen können und somit die Kreislaufwirtschaft unterstützen.

Wo setzen Sie sich persönlich für Nachhaltigkeit ein?

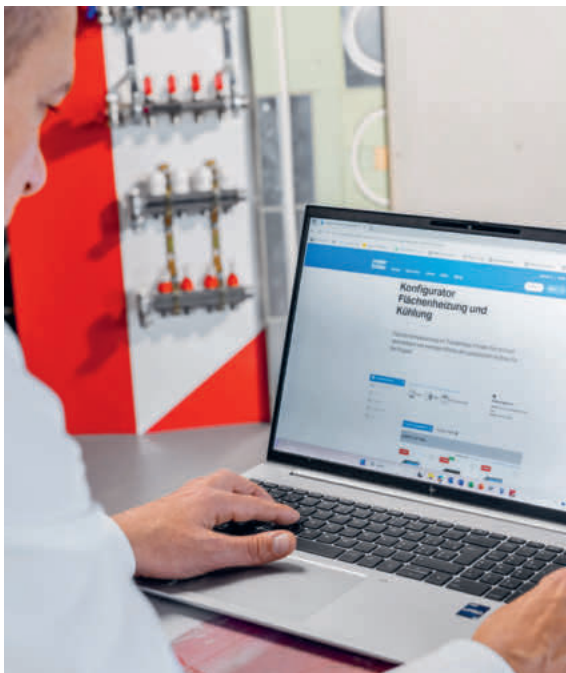
Nachhaltigkeit ist bei jeder Entscheidung, die ich persönlich fälle, ein Grundfaktor. In vielen Gesprächen in meinem direkten Umfeld versuche ich, den Sinn von Nachhaltigkeit zu vermitteln und für die Thematik zu sensibilisieren. Und auch in meiner Arbeit sehe ich meine Rolle vor allem als Brückenbauerin zwischen Befürworterinnen und Ablehnern. Für mich ist es eine grosse Chance, mit pragmatischen Lösungsvorschlägen und motivierenden Informationen die Menschen zu erreichen. Für mich ist Nachhaltigkeit ein Gewinn und keine Einschränkung. Und ganz konkret: Ich bin leidenschaftliche Rennvelo-Fahrerin und komme von Frühling bis Herbst mit dem Fahrrad zur Arbeit. (el)

* ESG steht für Environment, Social, Government, also Umwelt, Soziales und Unternehmensführung, welche die drei Säulen der Nachhaltigkeit bilden.



Nachhaltigkeitsbericht jetzt lesen

Vom Boden- zum Systemplaner



Der bewährte Bodenplaner von Meier Tobler wurde weiterentwickelt und steht neu als umfassender Systemplaner zur Verfügung. Neben Bodenlösungen lassen sich nun auch Wand- und Deckenkonstruktionen digital konfigurieren. Zusätzlich wurde das Tool um neue Aufbauten erweitert und unterstützt so auch die Planung von Wand- und Deckensystemen. Der Systemplaner arbeitet dabei nach dem Prinzip eines geführten Auswahlprozesses und wird damit zu einem vielseitigen Werkzeug für die Projektplanung im Bereich Flächenheizung und -kühlung. (el)

 meiertobler.ch/fh-konfigurator



Preisbuch nachbestellen

Anfang Jahr ist das neue Preis- und Planungshandbuch «A7 Wassererwärmer und Speicher» erschienen. Es kann einfach über den folgenden Link respektive den QR-Code nachbestellt werden. (el)

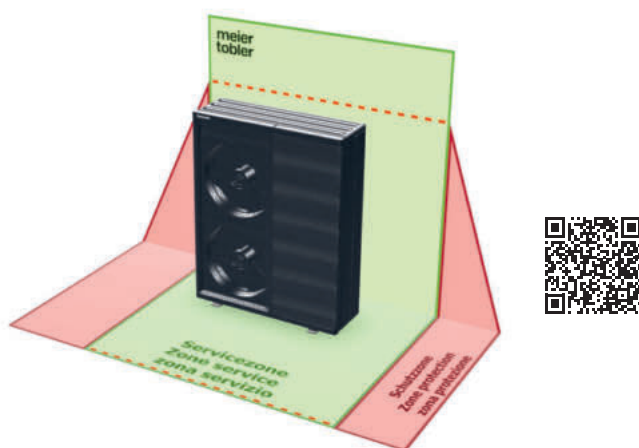
 meiertobler.ch/a7d



Jetzt über 10'000 Follower

Seit Anfang 2026 zählt der LinkedIn-Auftritt von Meier Tobler über 10'000 Follower. Wer hier Meier Tobler folgt, erhält laufend aktuelle Informationen aus dem Unternehmen und der Branche. Zudem können hier einfach bestehende Geschäftskontakte gepflegt und neue geknüpft werden. (el)





Einfach und sicher aufgestellt

Mit Hilfe von Augmented Reality kann seit einiger Zeit der beste Aufstellungsort unserer Wärmepumpen ermittelt werden. Die Anwendung wurde nun um zusätzliche Funktionen erweitert. Bei den neuen Wärmepumpen mit dem Kältemittel R290 lassen sich neben den Geräteabmessungen jetzt auch die Sicherheits- und Wartungsabstände anzeigen. Um dies auszuprobieren, ist der QR-Code mit dem Smartphone oder Tablet zu scannen – und schon kann die Wärmepumpe in jeder Umgebung platziert werden. (el)

Arbeitssicherheits-Tipp

Kultur bringt's

Eine starke Sicherheitskultur ist Grundlage für sicheres Arbeiten. Sie prägt das tägliche Verhalten im Umgang mit Risiken. «Bei Meier Tobler basiert die Sicherheitskultur auf fünf klaren Grundsätzen», sagt Asim Hazeraj, Leiter Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz bei Meier Tobler.

«Diese lauten: Arbeitssicherheit als oberste Priorität, Schaffen von sicheren Gewohnheiten, Gestaltung eines sicheren Arbeitsumfelds, Achtsamkeit gegenüber Kolleginnen und Kollegen und ein entschlossenes Vorgehen bei Gefahren verbunden mit gegenseitiger Unterstützung, um sich sicher zu verhalten.» Auf der Website der SUVA gibt der Kulturcheck Auskunft, wo ein Unternehmen bezüglich Prävention und Sicherheit steht. (el)



Kalender

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

meiertobler.ch/events

Impressum

Herausgeber:
Meier Tobler AG
Bahnstrasse 24
8603 Schwerzenbach

Kontakt:
marketing@meiertobler.ch

Verantwortung:
Patrick Villard, Leiter Marketing

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

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

Titelbild:
René Lamb (rl)

Lektorat/Übersetzungen:
Supertext AG

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

Erscheinung: dreimal jährlich in
Deutsch, Französisch, Italienisch

Auflage: 17'000 Exemplare
Ausgabe: März 2026

Adressmutationen:
datamanagement@meiertobler.ch





Meier Tobler Kundinnen und Kunden

«Das Leben bietet so viel Interessantes»

Reto Meyer führt seit 15 Jahren die Bruno Meyer Heizungen AG in Dübendorf ZH, nachdem er die Firma von seinem Vater übernommen hatte. Er ist für seinen Beruf Feuer und Flamme – genauso wie für seine unzähligen Hobbys.

Die kurze Sequenz in der Halle des Tennisclubs Dietlikon macht es deutlich. Reto Meyer grinst verschmitzt: «Das ist meine lefty power auf der Vorhand.» Seine Gegner fürchten sich vor seiner «Hammer-Vorhand», wie er etwas verlegen zugibt: «Ich bin da sehr selbstkritisch, aber ich höre das immer wieder.» Als Linkshänder habe er mit der Vorhand einfach mehr Möglichkeiten, fügt er an. Zusätzlich sieht er seine Stärke in dieser Sportart auch darin, dass er mehr oder weniger auf dem Tennisplatz aufgewachsen sei. «Bereits mein Vater war im Tennisclub aktiv – und so habe ich schon früh die vielen schönen Seiten des Vereinslebens miterlebt.» Und dies schätze er auch heute noch. «Ich bin seit einiger Zeit im Tennisclub Dietlikon im Vorstand engagiert und geniesse

das Familiäre, das Zusammensein, die Anlässe – ich bin ganz allgemein ein Vereinsmensch.» Und jemand, der nichts unversucht lasse, wie er lachend anfügt: «Ich habe in Sachen Sport schon ziemlich alles ausprobiert, das Leben bietet so viel Interessantes – von Golf über Pingpong, Thaiboxen, Badminton und Billard bis hin zu Gleitschirmfliegen und vieles mehr.» Zudem ist er Präsident beim Nachwuchssport-Unterstützungsverein Dübi-Inside. Und es höre nicht beim Sport auf, sagt er. Seit seinem 16. Lebensjahr sei er auch Mitglied der Band «CHeap». Das sei aber nichts Grosses, relativiert er sogleich: «Wir sind fünf Freunde um die 50, die sich einmal in der Woche zum Spielen und auf ein Bier treffen und Spass haben.» Aber eine eigentliche Haustechnik-Band seien sie, «alle sind aus der Branche». Und diese Branche hat es ihm genauso angetan wie die vielen Hobbys. «Schon in der Sekundarschule zeichnete es sich ab, dass ich in die Fussstapfen meines Vaters trete. Ich habe dann die Heizungszeichner-Lehre absolviert und später bei meinem Vater im Betrieb auch noch die Heizungs-monteur-Ausbildung nachgeholt.» Seit 30 Jahren sei er nun in der Firma, vor 15 Jahren habe er sie vom Vater übernommen. «Mittlerweile sind wir zu acht und vor allem im Bereich Sanierungen sowie für viele Verwaltungen im Service tätig.» Er liebe die Branche, sagt er, vor allem die Dynamik: «Kein Tag ist wie der andere, kein Projekt gleich wie das vorherige. Und wir haben sehr viel zu tun – der Markt ist regelrecht am Glühen.» (el)