

haus technik .ch



Juni 2026

Flugplatz Fricktal-Schupfart AG: Punktlandung auf dem Hangardach

Seite 20

Interview mit Benjamin Mettler:
«Im Brandschutz zählt stets die ganze Massnahmenkette»

Seite 16

4er-Wärmepumpen-Kaskade in Ligornetto TI:
Ein Platz an der Sonne

Seite 26

**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





Liebe Geschäftspartnerin,
lieber Geschäftspartner

Alle freuen sich auf den Sommer. Wir auch, aber wir erinnern uns auch gerne an die Begegnungen an der expo plus in diesem Frühling. Ich lade Sie ein, mit dem untenstehenden QR-Code in der Fotogalerie zu stöbern.

Wir freuen uns mit Ihnen über einen wieder stärker werdenden Wärmepumpenmarkt. Profitieren Sie davon – zum Beispiel mit unserer neuen Oertli Aero und Terra Wärmepumpenfamilie mit dem natürlichen Kältemittel Propan. Dass Kunden nach dem Motto «Die eine oder keine» extra auf ein Oertli Wärmepumpenmodell warten, spricht für sich. Lesen Sie dazu die Reportage aus Bottens (Seite 24).

Apropos Propan: Der Umgang mit dem Kältemittel erfordert die entsprechenden Sicherheitsmassnahmen. Welches die Anforderungen sind, lesen Sie in diesem Heft. Die KI bietet uns viele Chancen. Bei Meier Tobler stehen wir am Anfang, wir setzen sie aber bereits in einigen Bereichen ein. Wo die Chancen von KI für die Haustechnikbranche liegen, darüber spricht Lars Kunath, Verantwortlicher Digitale Lösungen Gebäudetechnik bei suissetec, im Interview.

Ich wünsche Ihnen einen erfolgreichen Sommer und uns allen gute Geschäfte mit zufriedenen Kundinnen und Kunden.

Roger Basler, CEO





Lauro Neuenschwander hat den Laptop an die Anlage angeschlossen und überprüft die Parameter. (Bilder: rl)

«Weiter als Kältesystem-Monteur im Einsatz zu stehen, ist sehr cool!»

Diesen Sommer beendet Lauro Neuenschwander nach vier Jahren seine Lehre als Kältesystem-Monteur EFZ bei Meier Tobler. Arbeit, Unternehmen und Branche haben ihm so gut gefallen, dass er auch danach bei Meier Tobler bleibt. Und dies zur Freude beider Seiten. haustechnik.ch hat ihn auf eine Wartung nach Schwyz begleitet.

Um 7 Uhr ging es für Lauro Neuenschwander an diesem Vorfrühlingsfreitag in Koppigen BE los. Sein Ziel war es, um 9 Uhr in der Schwyzer Kantonshauptstadt zu sein, um eine Kälteanlage zu warten. «Diese liegt nicht in meinem üblichen Einsatzgebiet in der Region Bern/Mittelland, aber es kann hin und wieder vorkommen, dass ich wie heute an anderen Orten meine Arbeit ausführe.» Da er während der Lehre zum Kältesystem-Monteur EFZ letzten Sommer auch die Fahrprüfung absolvieren konnte, komme er seither immer öfter auch alleine mit seinem eigenen Servicebus zum Einsatz, «vor allem bei Anlagen, die ich schon kenne». Diese selbstständige Art zu arbeiten gefalle ihm. Noch ist er offiziell als Lernender im Einsatz, seinen Lehrabschluss macht er diesen Sommer. Und das Beste: Es gehe auch danach bei Meier Tobler weiter. «Ich freue mich sehr, dass ich nach meiner Lehre im Unternehmen bleiben kann. Weiter als Kältesystem-Monteur im Einsatz zu stehen, ist sehr cool!» Dass er überhaupt zu diesem Beruf gefunden hat, liege an einem Erlebnis vor ein paar Jahren, als er noch zur Schule ging, erzählt Lauro Neuenschwander lachend: «Es war Hochsommer und in unserem Schulhaus war es sehr heiss – eine Klimaanlage wäre toll gewesen.» Dies sei dann kurz darauf auch bei der Berufsberatung Thema gewesen: «Und so bin ich auf die Idee mit der Kältetechnik gekommen.» Lauro Neuenschwander hat bei verschiedenen Unternehmen geschnuppert, darunter auch bei Meier Tobler, wo es ihm am besten gefallen habe. Entsprechend gefreut habe er sich, als er die Lehrstelle erhielt.

Stolz auf die erste eigene Anlage

Vier Jahre hat die Lehre gedauert. «In der Funktion als Lernender der Kältesystem-Monteur EFZ war ich bei Meier Tobler allerdings der Einzige, aber ich hatte eine tolle Berufsschulklasse und auch einen guten Kontakt mit Lernenden aus anderen Be-



Immer genau die richtigen Werkzeuge dabei.



Leckkontrolle mit dem «Schnüffler».

reichen des Unternehmens.» Nach dem Umzug des Ateliers weg aus Bern war Lauro Neuenschwander während seiner Ausbildung in Kallnach stationiert – und wird auch in Zukunft von da aus eingesetzt. «Hier habe ich das Handwerk gelernt, wie etwa die ganze Elektronik, das Löten oder das Erstellen von Kupferleitungen. Ich erinnere mich besonders gerne daran, wie ich meine erste Kältemaschine zusammenbauen durfte.» Dabei sei er schon etwas nervös gewesen, konnte aber viel rückfragen und habe immer mehr Sicherheit gewonnen. «Das war ein cooles Gefühl, über mehrere Wochen daran zu arbeiten. Und als sie fertig vor mir stand, war ich wirklich stolz – es ist immer das Beste, das Ergebnis zu sehen.»

Das gehe ihm auch bei einer Wartung so, wie hier in Schwyz. In den rund drei Stunden vor Ort ging Lauro Neuenschwander genau gemäss Vorgaben vor. «Da die Anlage jetzt im Winterhalbjahr nicht gelaufen ist, habe ich sie zuerst einmal aktiviert. Danach habe ich meinen Laptop angeschlossen, um die verschiedenen Paramater zu kontrollieren.» Zur Arbeit gehöre aber auch die Leckkontrolle mit dem speziellen Schnüffler-Instrument: «Damit fahre ich allen Leitungen entlang und bringe die Nase des Geräts in die verschiedenen Teile der Anlage selbst, um ein allfälliges Leck des Kältemittels zu entdecken.» Wichtig sei auch das Nachziehen der Schrauben, «weil sich diese mit der Zeit aufgrund der Vibrationen lösen können». Zu seinen Aufgaben gehöre zudem die Reinigung der Anlage, für die er spezielle Pinsel und Putzlappen verwende. «Danach erstelle ich das Wartungsprotokoll und lade es auf einen USB-Stick, den ich hier hinterlasse.» Zum Schluss nehme er Kontakt mit dem jeweiligen Ansprechpartner des Auftraggebers auf: «Dieser persönliche Austausch, bei dem ich nochmals kurz zusammenfasse, was ich getan habe, ist der offizielle Abschluss meines Einsatzes.»

Kombination von Handwerk und Denkarbeit

Er kontrolliert nochmals den Technikraum und löscht das Licht, verstaut sein Werkzeug im Servicefahrzeug und macht sich wieder auf den Heimweg Richtung Bern. Und dies mit viel Zufriedenheit: «Mir gefällt meine Arbeit sehr, vor allem die Kombination von Handwerk und Denkarbeit. Besonders faszinierend finde ich die grosse Abwechslung: Elektronik, Mechanik, Hydraulik, das ist sehr vielfältig. Jeder Tag ist anders und ich lerne immer wieder dazu.» (el)

«Dienstleistung ist das A und O»



KWC-Produkte in allen Variationen:
Remo Zosso im KWC Service Point im
Marché Bern. (Bilder: rl)

Remo Zosso ist Market Manager im Marketing von Meier Tobler. Seine Aufgabe ist es, das Sanitär-Sortiment noch bekannter zu machen – vor allem die Produkte von KWC, die an eigenen Service Points in den Marchés von Meier Tobler einen besonderen Platz einnehmen. Ein Gespräch mit ihm im Marché Bern.

[haustechnik.ch: Herr Zosso, wir stehen hier im Marché Bern vor dem KWC-Gestell. Was genau ist in diesem Sortiment zu finden?](#)

Remo Zosso: Wie in jedem der 47 Marchés in der Schweiz haben wir auch hier in Bern einen sogenannten KWC Service Point mit einem fixen Angebot von 76 Artikeln. Dazu gehören Armaturen genauso wie Ersatzteile.

[Welche Vorteile haben Installations-Profis mit einem solchen Service Point?](#)

Mit unseren Service Points ermöglichen wir unseren Kundinnen und Kunden ein jederzeit verfügbares Sortiment in den Marchés. Das bietet sich besonders dann an, wenn bei einem Um- oder Neubau zusätzlich zu anderen Artikeln auch noch schnell ein KWC-Produkt benötigt wird – dann finden sie

alles sofort an einem Ort und sparen somit viel Zeit. Zudem haben sie mit unseren Service Points den Vorteil, dass sie kein eigenes Lager benötigen, sondern jederzeit bei uns die erforderlichen Produkte erhalten.

Diese 76 Artikel sind in allen Marchés immer verfügbar?

Ja, die Artikel sind immer verfügbar. Zusätzlich können unsere Kundinnen und Kunden den aktuellen Bestand über unseren e-Shop in ihrem Lieblings-Marché prüfen.

Wie sieht es mit weiteren KWC-Produkten aus, die aber nicht zum Grundsortiment von 76 Artikeln gehören?

Wir können alle Produkte von KWC und den Lieferanten in unserem Portfolio liefern. Diese können direkt im Marché bestellt werden.

Neben KWC bieten Sie aber auch Produkte anderer Hersteller im Sanitärbereich an?

Ja, auf jeden Fall. Dazu gehören zum Beispiel Geberit, Laufen, Hansgrohe oder Neoperl. Neu haben wir auch Waschtische und Unterbaumöbel von Duravit eingeführt, zu denen KWC-Armaturen besonders gut passen. Mit KWC pflegen wir seit Jahren eine besonders stabile Partnerschaft und haben aus diesem Grund auch die Service Points eingeführt. Zudem sind die KWC-Produkte stark gefragt.

Warum gerade KWC?

Das Unternehmen gibt es bereits seit 150 Jahren und es ist wie wir selbst auch in der Schweiz verwurzelt. Es gehört zu den wichtigsten Armaturenherstellern der Schweiz und bietet ein umfassendes Sortiment an, das bei unseren Kundinnen und Kunden sehr beliebt ist. Wir pflegen eine enge Partnerschaft mit KWC und schätzen die langjährige Zusammenarbeit.

Wie wichtig ist die Beratung an den KWC Service Points in den Marchés?

Die Beratung hat in den Marchés insgesamt einen hohen Stellenwert. Auch beim KWC-Sortiment sind unsere Mitarbeitenden gut geschult und können bestens Auskunft geben. Sie profitieren dabei auch vom intensiven Austausch mit den KWC-Aussendienstmitarbeitenden, die regelmässig die Marchés besuchen. Oft ist es bei den KWC-Produkten jedoch so, dass die Installateurinnen und Installateure selbst gut wissen, was sie benötigen. Aber ich habe persönlich auch schon vom Know-how in den Marchés profitiert.

In welcher Form?

Bevor ich zu Meier Tobler kam, habe ich selbst als Installateur gearbeitet und die Unterstützung in den Marchés immer geschätzt. Als ich bei einer Renovation zum Beispiel einmal die konkreten Artikel-Informationen nicht herausfinden konnte, erstellte ich ein Foto, womit dann im Marché das Rätsel gelöst wurde – und ich das Produkt auch sofort erhielt.

In Ihrer Funktion als Market Manager Handelswaren im Marketing von Meier Tobler kümmern Sie sich aber um mehr als nur KWC?

Ja, um sehr viel mehr. Neben dem Bereich Sanitär bin ich auch für die Flächentemperierung, Werkzeuge und Verbrauchsmaterial, Luftheizapparate sowie Isolationen zuständig. Alleine im Bereich Sanitär führen wir über 20'000 Artikel im Sortiment – vom Ventil bis zur Badewanne. Das macht meine Arbeit vielfältig und damit auch sehr spannend. Für mich ist es sehr wichtig, innerhalb des Unternehmens alle die erwähnten Bereiche und insbesondere das Sanitär-Sortiment zu stärken und weiter bekannt zu machen. Darum haben wir auch eine neue Broschüre erstellt und eine Kampagne unter dem Motto «Sanitär. Einfach. Meier Tobler» gestartet. Und dazu gehört auch,



76 KWC-Produkte immer an Lager: Remo Zosso hat sich eines herausgepickt.

dass wir nicht nur Produkte anbieten, sondern unseren Kundinnen und Kunden ein umfassendes Angebot ermöglichen – Dienstleistung ist das A und O.

Sie kennen das Geschäft als ehemaliger Kunde von Meier Tobler bestens – hilft Ihnen dieser Rollenwechsel in Ihrer jetzigen Aufgabe?

Ja, die Bedürfnisse meiner Kolleginnen und Kollegen in Installationsbetrieben kenne ich aus eigener Erfahrung. Das Wichtigste ist, innerhalb kürzester Zeit möglichst an einem Ort alles zu erhalten, um bald wieder zurück zur Arbeit zu können. Und wenn ich mich im Marché jeweils noch schnell bei einem Kaffee mit einem Mitarbeitenden austauschen konnte, freute ich mich immer.

Hat der persönliche Austausch überhaupt noch Platz?

Dieser ist ganz entscheidend. Darum organisieren wir auch dieses Jahr wieder unsere beliebten Marché-Events, bei denen alle meist etwas mehr Zeit haben. Dieses Jahr ist erstmals auch KWC mit dabei, was einen direkten Austausch zwischen Hersteller und Kundinnen und Kunden ermöglicht – ähnlich wie bei uns jeweils auch an der expo plus.

Haben Sie selbst einen KWC-Favoriten?

Natürlich ist das Domo-5-Sortiment ein Klassiker, der längst Kult ist. Mir selbst gefällt die Ava-Serie, die ich beim Bad-Umbau bei meinen Eltern einsetzen konnte. Ich selbst engagiere mich mit viel Freude für alle meine Produkte in meinem Bereich und setze alles daran, diese noch weiter bekannt zu machen. (el)

Ständig miteinander im Dialog



Sandro Gerster zwischen SmartGuard und Solar Manager – und auf dem Display des Laptops das Live-Diagramm. (Bild: rl)

Das Zusammenspiel von Wärmepumpen und Photovoltaikanlagen wird immer wichtiger. Aus diesem Grund haben sich Meier Tobler mit SmartGuard und Solar Manager mit dem gleichnamigen Produkt zusammengetan und die Kommunikation zwischen den beiden Systemen hergestellt. Ein Besuch auf einer Anlage in Winkel ZH mit Sandro Gerster, Produktmanager Systeme bei Meier Tobler.

Im Heizkeller einer Anlage in Winkel ZH treffen zwei Elemente aufeinander, die auf den ersten Blick wenig miteinander zu tun haben, im gemeinsamen Netzwerk jedoch ständig im Dialog sind und kontinuierlich Daten austauschen. Sandro Gerster, Produktmanager Systeme bei Meier Tobler, zeigt zunächst auf das blaue SmartGuard-Gerät an der Wand und öffnet anschliessend den Schaltschrank, um den Blick auf den etwas unscheinbareren Solar Manager Connect 2 freizugeben. Im Technikraum installiert sind der Warmwassererwärmer IMSWP II/400 O sowie der Wärmespeicher Oertli SHW 507. Die Luft-Wasser-Wärmepumpe Oertli LAN 1118 CP befindet sich ausserhalb des Gebäudes und versorgt die Anlage von dort aus mit Wärme respektive im Sommer mit Kälte.

Kundinnen und Kunden setzen Prioritäten

«Während SmartGuard für die Regelung der gesamten Wärmepumpenanlage inklusive Speicher und Wärmeverteilung verantwortlich ist», sagt Sandro Gerster, «übernimmt der Solar Manager die Eigenverbrauchsoptimierung im Gebäude und koordiniert die Nutzung des selbst erzeugten PV-Stroms.»

Anhand eines Live-Diagramms auf seinem Laptop erläutert er die aktuelle Aktivität des Solar Managers sowie die verschiedenen Möglichkeiten zur Darstellung einzelner Parameter. Sichtbar wird dabei auch, welche Prioritäten die Eigentümerin für die Nutzung von PV-Überschuss bei den unterschiedlichen Verbrauchern im Haus definiert hat.

«Hier erkennen wir, dass die Brauchwarmwasseraufbereitung zuoberst auf der Liste steht», erklärt Sandro Gerster. «Es folgen die Ladung der Batteriespeicher, die gezielte Anhebung der Speichertemperatur sowie eine Heizkreisüberhöhung zur thermischen Speicherung. Zum Schluss wird die überschüssige Energie zur Beheizung des Pools genutzt.»

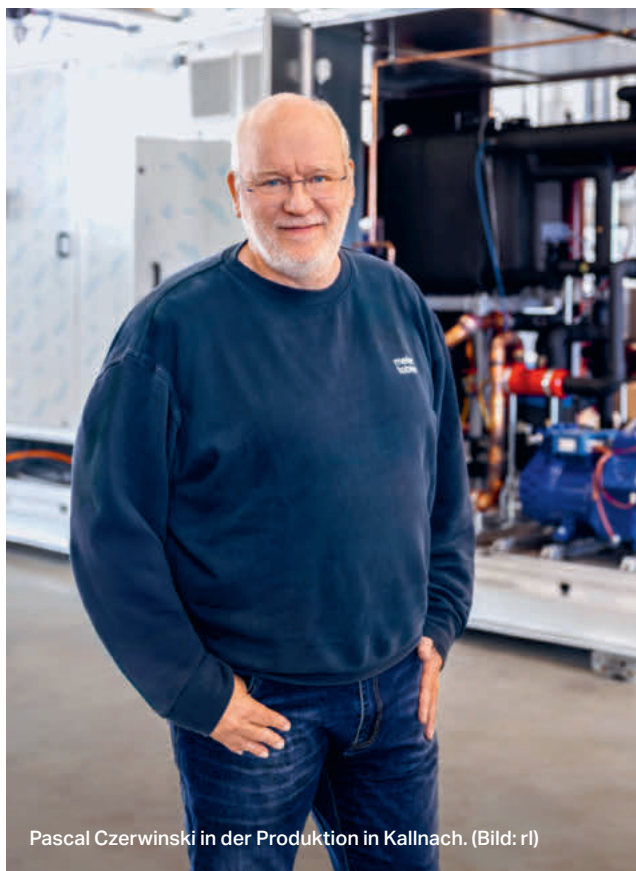
Optimale Zusammenarbeit

Dass SmartGuard und der Solar Manager heute reibungslos zusammenarbeiten, sei das Resultat einer gezielten Schnittstellenintegration, führt er weiter aus. «Für beide Unternehmen war es wichtig, eine stabile und klar definierte Systemanbindung zu schaffen, damit SmartGuard und der Solar Manager koordiniert zusammenarbeiten.» Entsprechend positiv fällt das Fazit aus: «Für uns ist entscheidend, dass SmartGuard nun nahtlos mit dem Solar Manager interagiert. So können wir unsere Wärmepumpen gezielt in PV-Projekte integrieren.»

Weitere Produkte in Abklärung

Gemäss Sandro Gerster ist der Solar Manager eines der in der Schweiz am weitesten verbreiteten Energiemanagementsysteme. «Unser Ziel ist es, auch mit weiteren Anbietern Schnittstellen zu realisieren. Das erfordert jedoch Zeit und eine enge Abstimmung beider Seiten. Entsprechende Gespräche mit verschiedenen Herstellern laufen bereits.» Auch bei der Integration mit dem Solar Manager sei die Entwicklung noch nicht abgeschlossen: «Obwohl die Systeme stabil zusammenarbeiten, werden wir das Zusammenspiel zwischen SmartGuard und dem Solar Manager kontinuierlich weiterentwickeln und optimieren.» (el)

«Es braucht Genauigkeit und Aufmerksamkeit»



Pascal Czerwinski in der Produktion in Kallnach. (Bild: rl)

Was braucht es im Umgang mit Kältemitteln? Die Expertinnen und Experten von Meier Tobler haben das Know-how, sind dafür ausgebildet und zertifiziert. Pascal Czerwinski, Technischer Leiter im Operations Center Kallnach (OCK) von Meier Tobler, gibt im Interview Auskunft, was es für höchste Sicherheit braucht.

haustechnik.ch: Herr Czerwinski, Sie sind hier in Kallnach für die Produktion von Wärmepumpen und Kältemaschinen zuständig. Wie genau ist dies organisiert?

Pascal Czerwinski: Wir fertigen hier im Operations Center Kallnach (OCK) sowohl Grosswärmepumpen als auch Kältemaschinen. Dabei haben wir ein Standardsortiment an kleineren Geräten sowie die Produkte, die wir auf Mass herstellen. Bei diesen erstellen wir gemäss Kundenwunsch das Konzept und die Auslegung sowie die Offerte mit Preisen und Liefertermin. Wird der Auftrag akzeptiert, kontrollieren wir nochmals jedes Detail und bereiten die Produktion vor – alles muss perfekt sein. Bei der Planung stehen bei uns fünf Ingenieure im Einsatz, im Maschinenbau sind es fünf Kältetechniker.

Die meisten neuen Geräte arbeiten mit dem Kältemittel R290 (Propan). Was genau müssen Sie und Ihre Mitarbeitenden im Umgang damit beachten und wie gefährlich ist diese Arbeit?

Propan gehört zur Gruppe der HC-Kältemittel, die leicht brennbar sind. Entsprechend braucht es im Umgang damit viel Genauigkeit und Aufmerksamkeit – und die geltenden Vorschriften müssen strikt eingehalten werden. Beim Zusammenbau der Maschinen erfolgen am Schluss die Dichtigkeits-, Druckfestigkeits- und Vakuumkontrollen sowie die Kalibrierung der Sicherheitsventile. Erst jetzt kann die Maschine über Schläuche, die mit Schraderventilen ausgestattet sind, aus einer 12-Kilogramm-Flasche mit dem Propan sicher befüllt werden. Danach kommt die Anlage auf den Prüfstand und wird getestet. Die grossen, auf Mass produzierten Maschinen werden zusätzlich von der Firma SQS zertifiziert.

Welche Sicherheitssysteme sind in den Maschinen integriert?

Je nach Einsatzort und Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden liefern wir unsere Anlagen mit oder ohne Gehäuse. Installationen ohne Gehäuse erfolgen in Innenräumen, die über ein fest installiertes Sicherheits- und Lüftungssystem verfügen. Maschinen mit belüftetem Gehäuse haben ein integriertes Sicherheitssystem.

Was passiert, wenn nun doch einmal Propan austreten sollte?

Sollte es zu einem Leck kommen, erfolgt ein genaues, für die Anlage bestimmtes Prozedere. Im Normalfall stoppt die Maschine sofort, die Stromversorgung wird unterbrochen und ein Ex-Ventilator befördert das Propan ins Freie.

Was braucht es, um ein Gerät mit R290 hier in Kallnach oder bei der Installateurin bzw. beim Installateur zu lagern und dann zu transportieren?

Nachdem die Geräte getestet, zertifiziert und für die Auslieferung bereitgestellt worden sind, saugen wir das Kältemittel wieder ab und füllen es erst bei der Inbetriebnahme am jeweiligen Endstandort wieder ein. Die Ausnahme bilden Geräte mit einer Füllmenge von weniger als drei Kilogramm. Diese werden hier im Aussenbereich gelagert und können auch so transportiert werden.

Immer wieder haben vor allem Endkundinnen und -kunden Bedenken, eine Propan-Wärmepumpe einzubauen. Was würden Sie einer solchen Person sagen?

Propan ist überall in unserem Leben vorhanden und ich mache sie auf Situationen aufmerksam, die wir oft gar nicht bemerken: Im Winter raucht man beispielsweise auf der Terrasse eines Restaurants in unmittelbarer Nähe eines Heizpilzes, der über eine Propangasflasche versorgt wird. Oder beim Grillieren wird die Gasflasche ganz selbstverständlich gewechselt. Propan ist ein gefährliches Gas – aber wenn die Regeln eingehalten werden, sind die Risiken minimal. Unsere Geräte sind mit geprüften Systemen ausgestattet, die selbst bei einem Leck für Sicherheit sorgen. Und unsere Mitarbeitenden sind bestens ausgebildet und zertifiziert im Umgang mit Kältemitteln. (el)

«Die Beratung macht für unsere Kundschaft den Unterschied»



Das Winterthurer Marché-Team vor dem
historischen Gebäude: Bernhard Roth, Silvia Benz
und Arianit Shaqiri. (Bilder: ss)

Der Marché von Meier Tobler in Winterthur ist in einem denkmalgeschützten Gebäude untergebracht. Sehr zeitgemäss sind hingegen Sortiment und Dienstleistungen. Vom Einmannbetrieb bis zur Grossfirma finden hier alle Kundinnen und Kunden das Richtige.

Im Gewerbegebiet von Oberwinterthur dominieren grosse, moderne Bauten. Umso mehr sticht der Marché Winterthur heraus. Das filigrane Backsteingebäude befindet sich am Ende einer Sackgasse, direkt vor dem Wald des Hegibergs. Auf dem Boden der Laderampe sind zahlreiche kreisförmige Rostspuren zu sehen. Sie stammen von Gasflaschen, denn über viele Jahrzehnte wurde hier Acetylgas hergestellt. Dieses nutzt man vor allem für das Autogenschweissen. Seit 25 Jahren ist das denkmalgeschützte Gebäude ein Marché. «Unser Team fühlt sich hier sehr wohl. Wir können über



«Ich komme immer wieder gern vorbei»

Laurin Guidon,
Jaeggi Gmünder Energietechnik AG, Elgg

«Ich bin gelernter Heizungsinstallateur und habe nach der Weiterbildung zum technischen Kaufmann auch mal im Büro gearbeitet. Dann merkte ich, dass ich lieber draussen bin, und so kümmerge ich mich in unserer Firma um Montagen und Service. Meine aktuellen Projekte sind ein Boilertausch und etwas Grösseres, der Umbau einer Heizungsanlage von Gas auf einen Eisspeicher. Das Sortiment von Meier Tobler ist riesig, darum schätze ich die gute Beratung. Wir finden hier sicher 90 Prozent von allem, was wir für die Arbeit brauchen. Pro Woche komme ich ein- bis zweimal vorbei. Heute brauche ich nur einige Übergänge für eine Solarthermieleitung.»



«Hier können wir unser Lager auffüllen»

Admir Skenderovic (rechts) mit seinem Kollegen Thierry Marty, Tinner Heizungen AG, Seuzach

«Ich bin Heizungsinstallateur und Feuerungskontrolleur und schon seit 29 Jahren in derselben Firma tätig. Unser Hauptgeschäft sind Heizungssanierungen, die meisten Kundinnen und Kunden wechseln von Öl- und Gasheizungen auf eine Wärmepumpe. Ich erledige vor allem Serviceaufträge und leite auch Projekte. Für den Service benötige ich meistens Pumpen, Stellantriebe, Ventileinsätze, Fussbodenheizungsverteiler oder Stopfbüchsen für Ventile. Das meiste habe ich in meinem Bus dabei. So kann ich bei der Kundin bzw. beim Kunden gleich an die Arbeit, und alle sind glücklich. Im Marché bin ich fast täglich, um das verbrauchte Material aufzufüllen. Das Team ist immer hilfsbereit und freundlich, das schätze ich.»

Mittag auch mal in den Wald oder eine Runde auf dem Vitaparcours drehen», sagt Bernhard Roth. Er leitet den Marché Winterthur seit 2017.

Klein, aber oho

Der Heizungsinstallateur EFZ machte seine Berufslehre in Münchwilen TG und arbeitete danach zwei Jahre auf dem Beruf. Ein Mitarbeiter im Marché Wil erzählte ihm eines Morgens von einer freien Stelle im Team und fand: «Das wäre doch etwas für dich.» Es folgten zwei intensive und interessante Jahre als Marché-Springer. Von St. Margrethen bis Rüschlikon lernte Bernhard Roth alle Marchés und Produktgruppen kennen. Nach einem dreijährigen Einsatz bei einem anderen Gebäudetechnik-Grosshändler kehrte er wieder zu Meier Tobler zurück.

Das Gebäude mag klein sein, doch bezüglich Volumen gehört Winterthur zu den grossen Marchés von Meier Tobler. Die Kundschaft ist bunt durchmischt. Vom Einmannunternehmer bis zu den Mitarbeitenden schweizweit tätiger Gebäudetechnikfirmen kaufen hier alle ein. Die Atmosphäre ist freundlich und familiär. Zwischen zwei Regalen findet eine engagierte Diskussion über die richtigen Bodenheizungsventile statt, an der Verkaufstheke fallen launige Sprüche, und daneben zieht frischer Kaffeeduft durch die Luft.



«Ich arbeite gerade an meinem ersten Neubau»

Miguel Vazquez,
Wärmetec GmbH, Winterthur

«Wir waren ursprünglich eine reine Heizungsfirma. Ich habe Sanitärinstallateur gelernt und baue jetzt den Bereich Sanitär auf. Mein aktuelles Projekt sind zwei sehr grosszügige Wohnhäuser, die je sechs Nasszellen haben. Das ist nicht nur vom Umfang her aussergewöhnlich, sondern auch, weil es ein schöner Neubau ist. Die Rohinstallation ist fertig, nun arbeiten wir an der Kellerinstallation. Ich habe einen grossen Bus, darum nehme ich heute auch noch gleich ein Ausgleichsgefäss für die Technikzentrale mit. Das Sortiment ist gut organisiert, ich finde immer, was ich brauche. Und die Stimmung ist kollegial und freundlich, man kauft gerne hier ein.»

Hinter dem Hauptgebäude befindet sich das Aussenlager, in dem vor allem Isolationsmaterial zu finden ist. Ein Angebot, das auch Ciril Helbling überzeugt. Der Geschäftsführer der Helbling Isolationen (Winterthur) konzentriert sich gemeinsam mit seinen beiden Mitarbeitenden auf Dämmarbeiten in Technikzentralen. Der Firmenstandort liegt nur wenige hundert Meter vom Marché entfernt: «Das ist optimal. Ich kann rasch anrufen, auf dem Weg zur Baustelle einen Stopp einlegen und habe alles benötigte Material beisammen.»

Hilfreiche Hinweise

Vor gut vier Jahren wurde im Marché Winterthur eine neue Theke inklusive einer Station für die beliebten Selfservice-Scanner eingebaut. Somit können die Kundinnen und Kunden ihre Produkte selbst auswählen. Zusammen mit der Beratung durch das Marché-Team sei dies die perfekte Mischung, meint Bernhard Roth: «Wir kennen den Alltag auf dem Bau und können unseren Kundinnen und Kunden sagen, worauf sie speziell achten müssen. Denn nicht jedes Produkt ist für jede Situation geeignet.» So gibt es etwa bei den Heizkörper-Thermostatventilen viele verschiedene Konfigurationen, die auf den ersten Blick praktisch identisch aussehen (siehe «Praxistipp» auf der rechten Seite). Das Marché-Team fragt bei diesen, aber auch bei anderen Produkten

lieber nochmals nach, damit die Kundinnen und Kunden bestimmt das Richtige wählen. Die Frage an der Theke lautet im Marché Winterthur aber nicht nur: «Hast du alles gefunden?», sondern ab und zu auch: «Ich habe gesehen, dass du hier drei Reduktionen benötigst. Wenn du willst, zeige ich dir eine andere Lösung, damit deine Installation kompakter ist.»

Die Fachberatung sei ein wichtiger Teil des Jobs, sagt auch Marché-Mitarbeiterin Silvia Benz, die seit über 20 Jahren im Marché Winterthur tätig ist: «Das Sortiment im Bereich Heizung sowie Sanitär wird immer grösser, die Systeme werden anspruchsvoller.» Deshalb werfen die Marché-Mitarbeitenden oft



«Hierhin komme ich immer gern»

Ciril Helbling,
Helbling Isolierungen, Winterthur

«Ich bin schon seit Längerem als selbstständiger Isolateur tätig. Gemeinsam mit meinen beiden Mitarbeitenden erledige ich viele Projekte im Raum Winterthur. Wir dämmen vor allem Kälte-, Sanitär- und Heizungsleitungen. Heute kümmere ich mich um einige Brandabschottungen in einem Firmengebäude in Othringen. Danach werde ich mich um die Heizungsämmung in einem Einfamilienhaus kümmern. Für die Arbeit benötigen wir vor allem PIR-Schalen, PVC-Bögen und Kautschukmaterial, dazu Abschlussmanschetten, Leim und Draht. Das alles finde ich hier im Marché. Wir Handwerker können unter vielen Lieferanten wählen, ich komme sehr gerne hierher. Die unkomplizierte Atmosphäre und der schnelle Service gefallen mir.»

noch einen kurzen Blick auf die vom Scanner registrierte Materialliste. Falls aus ihrer Sicht etwas fehlt oder nicht kompatibel ist, sprechen sie die Kundinnen und Kunden darauf an. Denn das Marché-Team war schon auf vielen Baustellen und weiss, worauf es ankommt. (ms)

«Zuerst einmal messen»



Zwei Beispiele aus dem Thermostatventil-Sortiment, die nur auf den ersten Blick identisch aussehen: Meier Tobler TKM-Einrohrventile mit verschiedenen Bypass-Einstellungen sowie mit oder ohne Ringdrosselung. (Bilder: ss)

Beim Ersatz von Thermostatventilen lohnt sich das genaue Hinschauen. Denn trotz sehr ähnlicher Bauform erfüllen sie völlig unterschiedliche Zwecke. Bernhard Roth, Leiter Marché Winterthur, gibt Auskunft zu den wichtigsten Punkten.

Hinter jedem Thermostatkopf steckt ein Ventil. Damit dieses auf das Anschlussrohr montiert werden kann, muss die Dimensionierung stimmen. Heute ist M22 üblich. Doch gerade ältere Installationen wurden häufig mit M18, M21, M23 oder M24 ausgeführt. Deshalb lautet Bernhard Roths wichtigste Empfehlung: «Zuerst einmal messen. Und zwar das Weichstahlrohr ohne Kunststoffschutzmantel sowie den bestehenden Überwurf.» Wird das Rohr inklusive Schutzmantel gemessen, resultiert zwangsläufig eine falsche Dimension – das Ventil lässt sich entweder gar nicht montieren, oder die Verbindung wird undicht.

Fotos erstellen und mitnehmen

Ist die Dimensionierung korrekt bestimmt, geht es an den nächsten Schritt. «Am besten immer mehrere Fotos machen», rät Bernhard Roth. Das erste Bild sollte die ganze Einbausituation zeigen, also den Heizkörper inklusive Verrohrung und Thermostatventil. Damit wird zum Beispiel klar, ob der

Anschluss hinten oder unten am Ventilkörper stattfindet. Das zweite Bild gilt dem Ventil selbst, und zwar als Nahaufnahme. «Zudem sollte man notieren, welchem System die Installation folgt und an welchem Ort sich das Ventil darin befindet», sagt Bernhard Roth. Werden die Heizkörper im Zweirohrsystem oder im Einrohrsystem versorgt? Gibt es vor dem Heizkörper zusätzliche Schläufen im Fussboden, etwa in einer Nasszelle?



Bernhard Roth, Marché-Leiter Winterthur.

Einfach fragen

Ausgerüstet mit diesen Angaben und den Fotos, fällt die Auswahl im Marché leichter. Denn nicht nur der Anschluss (hinten oder unten) fällt bei Thermostatventilen verschieden aus, sondern auch die Bypass- oder Durchflussregelung. Wer in der Eile danebengreift, macht sich und der Kundschaft keine Freude. «Wir Marché-Mitarbeitenden helfen sehr gerne – einfach fragen», rät Bernhard Roth. Sehr hilfreich ist auch der kostenlose «Austauschspeigel für Heizkörperventile», erhältlich im Dokumentenportal von Meier Tobler. (ms)

 meiertobler.ch/docu

Produktneuheiten



«Wir sind die Neuen»

Im Laufe des Jahres wird die Oertli Aero und Terra Wärmepumpenfamilie immer grösser. Als Nächstes folgen die Oertli Aero 8-18a und die Oertli Terra 4-14i. Beide spielen ihre zahlreichen Vorteile sowohl im Neubau als auch bei Sanierungen aus und ermöglichen individuell einen optimalen Einsatz am genau richtigen Ort.

Als Mitglieder derselben Wärmepumpenfamilie haben die Oertli Aero 8-18a und die Oertli Terra 4-14i einige Gemeinsamkeiten. Zum Beispiel arbeiten beide mit dem natürlichen Kältemittel R290, was hohe Vorlauftemperaturen und eine bestmögliche Effizienz bedeutet. Zudem steht bei beiden eine KI-unterstützte Regelung im Einsatz, die mit SmartGuard als Energiemanager funktioniert. Sie kommuniziert zum Beispiel mit Photovoltaikanlagen, Batterien, Wechselrichtern und bald auch mit Ladestationen.

Beide Modelle eignen sich bestens für den Einsatz in respektive die Sanierung von Einfamilienhäusern. Je nach Ausgangslage und Bedürfnissen der Eigentümerinnen und Eigentümer kommt das eine oder das andere Modell zum Einsatz.

Kaskadierbar und mit geringer Höhe

Die aussen aufgestellte Luft-Wasser-Wärmepumpe Oertli Aero 8-18a erbringt eine Leistung von 17 kW bei $-7^{\circ}\text{C}/\text{VL } 35$. Sie ist bis zu 10 Geräten kaskadierbar, auch mit anderen Leistungsgrössen. Und wie beim Schwestermodell Oertli Aero 6-15a ist auch sie lediglich 1,43 Meter hoch.

Kompakt und ohne Sicherheitskonzept

Die innen aufgestellte Sole-Wasser-Wärmepumpe Oertli Terra 4-14i bietet eine Leistung von 4 bis 14 Kilowatt und findet auch in einem kleineren Heizkeller bestens Platz. Aufgrund der geringen Menge an R290 ist kein zusätzliches Sicherheitskonzept nötig. (el)

 meiertobler.ch/aero-terra



Kalk, einfach weggespült

Sie funktionieren ganz ohne Salz oder Chemie – Aquazino-Anlagen von Hydro Service Schweiz nutzen elektrische Impulse, welche Kalkpartikel in weiche Kalkflöckchen verwandeln, die dann einfach weggespült werden. Jetzt sind Aquazino-Anlagen in fünf verschiedenen Leistungsstufen auch im Sortiment von Meier Tobler verfügbar.

Aquazino basiert auf der Electric-Anti-Fouling(EAF)-Technologie, die ein Feld aus hochfrequenten elektrischen Impulsen generiert, welche die Form der Kalkkristalle verändern: Aus Partikeln werden Flöckchen. Diese bleiben weiter im Wasser gelöst, haften aber nicht mehr an und werden einfach weggespült oder auf Oberflächen weggewischt. Die Aquazino-Methode des Schweizer Unternehmens Hydro Service Schweiz wurde von der Fachhochschule Nordwestschweiz (FHNW) wissenschaftlich bestätigt.

Im Gegensatz zu den bekannten Salzanlagen hat die Aquazino-Methode keinen Einfluss auf das Trinkwasser. Damit verbleiben die Mineralien unverändert im Wasser, was sich auch positiv auf den Wassergeschmack auswirkt. Zudem wird so salzhaltiges Abwasser vermieden und die Kosten für Salz und Wartungen entfallen. Im Vergleich erweist sich ein Aquazino-System als rund viermal günstiger als eine klassische Salzanlage.

Die EAF-Technologie wird direkt am Leitungsrohr montiert und erzeugt hier harmlose, aber sehr wirkungsvolle elektrische Impulse. Aquazino-Anlagen gibt es bei Meier Tobler in fünf verschiedenen Leistungsstufen. Sie können ohne Inbetriebnahme überall nachgerüstet werden und benötigen auch keine Wartung. Die Installation erfolgt zum Beispiel bei der Verteilbatterie und der Hauptzuleitung oder beim Boiler und unter dem Spülbecken und eignet sich sowohl für Eigentümerinnen und Eigentümer als auch für Bewohnerinnen und Bewohner von Mietwohnungen. (el)

 eshop.meiertobler.ch



Maximale Effizienz, höchste Sicherheit

Dank flexiblen Konfigurationen, fortschrittlichen Steuerungsoptionen und einer grossen Auswahl an Innenraumgeräten bietet die neue City Multi R32 VRF-YXM-Serie das Beste hinsichtlich Komfort, Energieeffizienz und Sicherheit.

Die neue City Multi R32 VRF-Produktreihe von Mitsubishi Electric bietet Systemleistungen von 12 bis 112 Kilowatt sowohl bei Wärmepumpen- als auch bei Wärmerückgewinnungsmodellen an. Die neu gestaltete YXM-Serie zeichnet sich zudem durch ein kompaktes modulares Gehäuse, flexible Verrohrung, geringe Geräuschemissionen und die Einhaltung der Sicherheitsnormen aus.

Die neuen Geräte überzeugen aber vor allem durch den patentierten Vertical-Flat-Tube (VFT)-Wärmetauscher, der hohe Effizienz, Kosteneinsparungen und reduzierte CO₂-Emissionen über die gesamte Lebensdauer bietet.

Plug-and-Play-Lösung

Dank einer breiten Auswahl an Optionen präsentiert sich die YXM-Serie als eigentliche Plug-and-Play-Lösung, die Planung und Installation deutlich vereinfacht. Das modular aufgebaute System kombiniert maximale Flexibilität mit vollständig integrierten Sicherheitsfunktionen für R32. Die Aussengeräte der Y- und R2-Serie sind dabei sowohl in der Standardvariante (M) als auch als High-Efficiency-Version (EM) erhältlich.

Breite Auswahl an Leistungsgrössen

Die City Multi R32 VRF-Produktreihe ist in einer breiten Auswahl an Leistungsgrössen erhältlich und deckt dabei Kühlleistungen von 22,4 bis 112 Kilowatt und Heizleistungen von 25 bis 116 Kilowatt ab – optimal umgesetzt durch die Aussengeräte PUHY-(E)M und PURY-(E)M. (el)

 meiertobler.ch/citymulti



Der W-Klick zu mehr Effizienz

Vormontierte Rohrbefestigungen mit W-Klick sind eine neue Dienstleistung von Meier Tobler und STS Systemtechnik Schänis GmbH. Anhand einer eingesandten DWG-Datei aus dem CAD wird die komplette Planung der Rohrträgersysteme ausgeführt – inklusive Beschriftung, Etikettierung und Dokumentation.

Das Resultat der neuen Dienstleistung von Meier Tobler und STS Systemtechnik Schänis GmbH lässt sich sehen: Alle Rohre, Schellen und Halterungen werden vorgefertigt auf die Baustelle geliefert, so dass sie vor Ort direkt und ohne Bohren montiert werden können. Dies führt zu mehr Effizienz, einer besseren Kalkulierbarkeit und einem höheren Deckungsbeitrag pro Projekt.

Mit W-Klick einfach montieren

Möglich macht dies die neue Befestigungstechnologie W-Klick, womit sich Rohrschellen, Trassen, Abhangdecken oder Dämmungen einfach einklicken lassen. Bei der Montage sind nur noch ein paar Hammerschläge nötig, mit wenigen Handgriffen ist alles schnell montiert. Das System benötigt dafür keine speziellen Geräte oder Werkzeuge. Zudem fallen das Über-Kopf-Bohren und das Setzen von Dübeln komplett weg – und auch Schmutz gibt es keinen mehr. Damit können zum Beispiel Decken und Wände schon vorab gestrichen und abgeschlossen werden.

Ganz nach individuellen Bedürfnissen

Alles, was es dazu braucht, ist eine DWG-Datei aus dem CAD. Basierend darauf werden gesamte Rohrträgersysteme geplant und umgesetzt. Zur Dienstleistung gehören die Beschriftung, die Etikettierung und die Dokumentation. Zudem werden die vormontierten Schienen durchnummeriert, palettiert und gemäss Bauablauf und individuellen Bedürfnissen an verschiedene Orte und/oder etappenweise angeliefert. (el)

 eshop.meiertobler.ch

Benjamin Mettler ist HLK-Ingenieur
und Leiter Brandschutzinspektion bei
der GVB Services AG. (Bilder: ss)



«Im Brandschutz
zählt stets die ganze
Massnahmenkette»

Mit der Katastrophe von Crans-Montana hat der Brandschutz an neuer Dringlichkeit gewonnen. Benjamin Mettler, HLK-Ingenieur und Leiter Brandschutzinspektion bei der GVB Services AG, über alte und neue Lektionen und die Wichtigkeit der sauberen Planung.

haustechnik.ch: Benjamin Mettler, Sie haben Ihre Laufbahn in der Gebäudetechnikbranche begonnen. Wie kamen Sie zum Brandschutz?

Benjamin Mettler: Ich habe eine Lehre als Lüftungszeichner gemacht und mich am Technikum Horw (heute HSLU) zum Ingenieur HLK weitergebildet. Danach war ich unter anderem als Planer, Fachbauleiter und Bauherrenvertreter bei verschiedenen Arbeitgebern tätig. So kam ich auch in Kontakt mit dem Thema Brandschutz und interessierte mich immer mehr dafür. Seit 2020 bin ich nun Leiter Brandschutzinspektion bei der GVB Services AG.

Welche Aufgaben übernimmt Ihre Firma?

Als Tochtergesellschaft der Gebäudeversicherung Bern (GVB) sind wir verantwortlich für Projektkontrollen und Abnahmen von technischen Brandschutzeinrichtungen sowie für Brandschutzkontrollen in feuerschaupflichtigen Objekten im Kanton Bern. Daneben bieten wir auch Fachkurse im Brandschutz an. Zudem sind wir als akkreditierte Inspektionsstelle im Auftrag von Privaten in der Schweiz tätig.

Seit Neujahr ist das Interesse an brandschutzkonformen Gebäuden und Räumen schlagartig gestiegen. Wie beurteilen Sie als Gebäudetechniker den aktuellen Wissensstand der Branche?

Das Wissen ist in der Regel vorhanden. In der Lüftungs- sowie der Heizungsinstallation war der Brandschutz ja schon immer ein Thema. Brandschutzklappen für eine Lüftungsanlage oder die Feuerungskontrolle für eine fossile Heizung, das gehört schon lange ganz selbstverständlich zum Handwerk. Doch auch in der Sanitärinstallation ist der Brandschutz heute im Alltag integriert. Planer und Installateure bzw. Planerinnen und Installateurinnen wissen, wann ein Vorwandssystem einen

ausreichenden Feuerwiderstand benötigt, und auch bei Sanitär-Steigzonen muss eine korrekte Brandabschottung eingebaut werden. Solche Vorgaben sind heute ein Teil der Ausbildung, und sie gehören zum Savoir-faire auf dem Bau.

Liegt das auch am aktuellen Regelwerk?

Ja, denn mit den heute gültigen Brandschutzvorschriften 2015 (BSV 2015) hat die Funktion der Fachplanung und Qualitätssicherung an Bedeutung gewonnen. Seither wird der Brandschutz bei grösseren Projekten von Anfang an mitgedacht. Nach meinen Beobachtungen ist die Qualität in der Planung und Ausführung dadurch klar gestiegen. Das liegt wohl auch daran, dass sämtliche Beteiligten bezüglich Brandschutz viel stärker in die Pflicht genommen werden. Ob Bauherr, Bauherrin, Betreiber, Betreiberin oder Handwerkerin und Handwerker: Es gibt klare Vorgaben, und deren Einhaltung wird von einer Brandschutzfachperson mit der Qualitätssicherungsverantwortung überprüft. Das finde ich durchaus positiv.

Was wird mit den BSV 2015 geregelt und was umfassen sie?

Sie sind die aktuelle rechtliche Grundlage für den Brandschutz in der Schweiz. Das heisst, sie regeln die Grundlagen, Eckpunkte und Vorschriften des Brandschutzes für alle Gebäudetypen. Die BSV werden von der Vereinigung Kantonalen Feuerversicherungen (VKF) erlassen und vom Interkantonalen Organ Technische Handelshemmnisse (IOTH) in Kraft gesetzt. Die Brandschutzvorschriften umfassen die Brandschutznorm, die Brandschutzrichtlinien sowie die Brandschutzerläuterungen und sind für alle Kantone gültig. Sie bilden den rechtlichen Rahmen. Den Vollzug übernehmen die Kantone.

Gebäudetechnikplanerinnen und -planer und -installateurinnen und -installateure müssen aber weitere Punkte beachten.

Ja, die VKF-Richtlinie beschreibt das «Was». Das «Wie», also die detaillierte Umsetzung, ist in Branchenrichtlinien und Stand-der-Technik-Papieren geregelt. In der Gebäudetechnik übernimmt der Verein SWKI diese Aufgabe. So etwa beim Thema Rauch- und Wärmeabzugsanlagen (RWA). Die Grundlagen dafür finden sich in der VKF-Brandschutzrichtlinie 21-15. Die detaillierten Vorgaben hingegen, also die ausformulierten Bestimmungen inklusive eingeflossenen Praxiswissens, stehen hingegen in der Richtlinie SWKI BT101.

Der Brandschutz wurde früher zuweilen als Bremser oder gar Verhinderer empfunden. Hat sich diese Einstellung bei den Baubeteiligten gewandelt?

Ich denke schon. Es ist aber auch eine Einstellungsfrage. Für mich persönlich als gelernten «Lüftiger» waren gute Kenntnisse im Brandschutz immer wichtig. Denn wenn mir der Brandschutzplaner auf die Finger schaut und ich die Vorgaben genau einhalten muss, steigt die Qualität meines Projekts. Eine Lüftungsanlage nachträglich mit den nötigen Brandschutzklappen nachzurüsten, kostet viel Zeit und Geld. Da ist es viel einfacher und günstiger, von Anfang an richtig zu planen und zu bauen. Ich bin mit dieser Aufgabe nicht allein, sondern erhalte Unterstützung durch den QS-Verantwortlichen Brandschutz, der fest im Projekt eingebunden ist. Dies führt zu einer höheren Qualität der Installationen. Das ist positiv für alle Beteiligten.

Zu den Beteiligten gehören auch die Gebäudeeigentümerinnen und -eigentümer sowie -betreiberinnen und -betreiber. Wie hat sich ihre Haltung zum Brandschutz verändert?

Aus meiner Sicht waren das Interesse und meistens auch die Offenheit bereits vorhanden. Doch seit Anfang Jahr erhalten wir deutlich mehr Anfragen für Begehungen und Inspektionen,

«Das Nachrüsten von Brandschutzmassnahmen kostet viel Geld. Es ist viel einfacher und günstiger, von Anfang an richtig zu planen und zu bauen.»

Benjamin Mettler

sei es von Privaten oder Unternehmungen. Ebenso werden die Kurse für Sicherheitsbeauftragte Brandschutz (SiBe) deutlich stärker nachgefragt. Beide Punkte finden wir sehr begrüssenswert. Denn die Prävention ist der beste Brandschutz. Je mehr sich die Eigentümerschaften und Baubeteiligten dafür interessieren und je besser die BSV umgesetzt und kontrolliert werden, desto weniger Brände mit schlimmen Folgen sind zu befürchten. Und das ist unser Ziel.

Was ist hier die wichtigste Botschaft für die Eigentümer- oder Betreiberschaft?

Eine Brandschutzkontrolle ist immer eine präventive Tätigkeit. Ein Hauptfokus liegt auf dem organisatorischen Brandschutz. Von Seiten der Inspektionsstelle geht es uns sehr stark darum, die Eigentümerschaft, die Betreiberschaft sowie die Immobilienverantwortlichen «mitzunehmen» und vor Ort für die wichtigen Punkte zu sensibilisieren. Die meisten unserer Kundinnen und Kunden verstehen dies sehr gut.

Der Brandschutz an sich ruht auf drei Pfeilern. Manchmal gibt es Verwirrung, welcher dieser Pfeiler nun gemeint ist und wer für die Umsetzung verantwortlich ist. Können Sie das kurz skizzieren?

Grundsätzlich gibt es den baulichen, den organisatorischen und den technischen Brandschutz. Zum baulichen Brandschutz gehört zum Beispiel das Bilden von Brandabschnitten in Gebäuden oder die Materialisierung sicherer Fluchtwege oder Nutzungen. Der organisatorische Brandschutz soll sicherstellen, dass die Personensicherheit im Gebäude gewährleistet wird. Notwendig sind dafür zum Beispiel eine stets aktuelle Brandfallorganisation, die Dokumentation der Wartungsarbeiten oder das Bestimmen und Ausbilden eines Sicherheitsbeauftragten Brandschutz (SiBe) mit obligatorischem Pflichtenheft. Als dritte Säule umfasst der technische Brandschutz sämtliche

Einrichtungen, die helfen, Brände zu verhüten, einzudämmen oder zu unterdrücken. Typische Beispiele dafür sind Brandmeldeanlagen, Rauch- und Wärmeabzugsklappen oder Sicherheitsbeleuchtungen.

Pro Jahr machen Sie persönlich zwischen 50 und 100 Brandschutzkontrollen, Ihr ganzes Team bringt es auf gut 2000 Inspektionen pro Jahr. Welche Punkte müssen bei Technikräumen, Heizzentralen und dergleichen am häufigsten bemängelt werden?

Es gibt da leider die üblichen Situationen: In Fluchtwegen wird Material gelagert oder Fluchttüren werden versperrt oder gar abgeschlossen. Das ist ein gravierender Mangel, weil er die Sicherheit der Personen direkt gefährdet. Heizungs- oder Lüftungszentralen werden zudem häufig als Lagerräume missbraucht. Dadurch entstehen in diesen Räumen massive Brandlasten, das ist natürlich nicht zulässig. Weiter fehlen öfter die Beschilderungen von Notausgängen. Und dann gibt es noch den Baustellen-Klassiker mit den Durchdringungen. Man verändert zum Beispiel ein Elektrotrasse, stellt aber nach getaner Arbeit die Brandabschottung nicht wieder her. Alle diese Punkte werden bei einer Inspektion beanstandet und müssen korrigiert werden.

Gerade grössere Objekte und Anlagen sind mit umfangreichen Einrichtungen des technischen Brandschutzes ausgerüstet. In welchem Zustand sind diese bei den Inspektionen?

Diese brandschutztechnischen Anlagen werden nach Erstellung oder Modernisierung von einer Behörde oder Inspektionsstelle geprüft und abgenommen. Im Betrieb ist häufig die regelmässige Wartung ein Thema. Für die Feuerungskontrolle, Brandmelde- und Sprinkleranlagen sowie RWA wird praktisch immer ein Service-Abo gelöst. Doch bei Feuerlöschern oder Sicherheitsbeleuchtungen sparen Eigentümer oder Betreiber leider öfter beim Service. Das ist definitiv die falsche Entscheidung, denn diese Anlagen müssen alle einwandfrei funktionieren. Im Brandschutz zählt stets die ganze Massnahmenkette.

Was bedeutet das im Alltag?

Der Brandschutz umfasst drei Pfeiler: den baulichen, den technischen und den organisatorischen Brandschutz. Wenn der organisatorische Brandschutz in einem Betrieb konsequent umgesetzt wird, ist das Brandrisiko massiv tiefer. Das Funktionieren des technischen Brandschutzes muss aber regelmässig integral geprüft werden – damit sich zum Beispiel die Brandschutzklappen der Lüftung bei einem Alarm richtig schliessen und sich die RWA-Klappen öffnen.

Wechseln wir kurz zur Heizung: Bei den Wärmepumpen findet derzeit der Wechsel zu natürlichen Kältemitteln wie Propan statt. Die Heizungsplaner und -installateure bzw. Heizungsplanerinnen und -installateurinnen müssen mit neuen Explosions- und Brandschutzmassnahmen umgehen. Ihre Meinung dazu?

Solange nach europäischen Normen geprüfte Geräte verwendet werden und die Anlage richtig geplant wird, beurteile ich das Risiko als klein. Auch bei Gas- oder Ölheizungen mussten Sicherheitsvorschriften beachtet werden. Zentral ist immer eine gute Ausbildung der Installateurinnen und Installateure und der Servicemonteurinnen und -monteure. Wenn das der Fall ist und die massgeblichen Normen wie die DIN EN 378 befolgt werden, sehe ich hier keine unzulässige Risikoerhöhung.

Im Gegensatz zu den bisherigen, synthetischen Kältemitteln ist Propan brennbar. Braucht es deshalb Anpassungen etwa bezüglich Transport und Lagerung von



Benjamin Mettler findet, dass die Brandschutzinspektion ein wichtiges Präventionswerkzeug sei, das von unabhängigen und qualifizierten Fachspezialistinnen und Fachspezialisten gehandhabt werden sollte.

Wärmepumpen oder besondere Massnahmen bei der Einbringung?

Im Grundsatz genügen die bestehenden Vorschriften. Nur wegen der brennbaren Kältemittel sehe ich keinen Bedarf an zusätzlichen Vorgaben, jedenfalls nicht für kleine Anlagen. Bei grossen Anlagen sind die technischen Anforderungen bei der Aufstellung im Gebäude bereits deutlich erhöht. Das gilt etwa bezüglich Brandschutz oder Explosionsschutz bei Grosswärmepumpen. Wenn eine bestehende Anlage durch eine neue Anlage ersetzt wird, die natürliche Kältemittel nutzt, kann der Aufwand für Planung und Installation aber je nach Situation nochmals deutlich grösser sein. Das bedeutet, dass eine frühzeitige, gut koordinierte und vernetzte Planung nochmals wichtiger wird.

Nochmals zurück zum Brandschutz im Allgemeinen. Die heute gültigen BSV 2015 sollten dieses Jahr von den BSV 2026 abgelöst werden. Darin waren grössere Lockerungen vorgesehen, etwa bezüglich der Fluchtwege. Auch hier hat Crans-Montana zu einer Zäsur geführt. Wie geht es weiter?

Die technische Vernehmlassung der VKF lief von September 2025 bis Januar 2026. Bereits in diesem Rahmen wurden sehr viele Anträge zur Verbesserung und Anpassung der Vorschriften gestellt. Nach der technischen Vernehmlassungsphase folgt nun eine politische Vernehmlassung. Nach den schrecklichen Ereignissen in Crans-Montana gab es einen kurzen Marschhalt. Die Inkraftsetzung der BSV 2026 ist derzeit für Herbst 2027 vorgesehen, also einiges später als ursprünglich geplant.

Lässt sich bezüglich dieser zweiten, der politischen Vernehmlassung schon etwas sagen?

Ein zentraler Liberalisierungsschritt der BSV 2026 ist die Stärkung der Eigenverantwortung. Eigentümer- und Betreiberschaft von weniger komplexen Gebäuden würden viele periodische Überprüfungen selbst durchführen oder bei einer anerkannten Inspektionsstelle in Auftrag geben. Die institutionalisierten Kontrollen, also die Prüfungen durch die zuständige Brandschutzbehörde, würden hingegen reduziert oder ganz wegfallen. Wie wir gesehen haben, wird die geforderte Eigenverantwortung aber nicht immer wahrgenommen. Und genau hier dürfte auch die Politik sehr kritische Fragen stellen und vermutlich darauf hinwirken, dass die behördlichen Kontrollen eben nicht so stark zurückgefahren werden.

Was ist Ihre Meinung dazu?

Bezüglich der Umsetzung der Prüfungen in kompletter Eigenverantwortung bin ich skeptisch. Die Brandschutzinspektion ist ein wichtiges Präventionswerkzeug, das von unabhängigen und qualifizierten Fachspezialistinnen und Fachspezialisten gehandhabt werden sollte.

Was können Gebäudetechnikerinnen und -techniker beitragen, damit ihre Installationen und Anlagen sicher sind?

Der Brandschutz muss innerhalb der HLKS-Gewerke immer genügend Beachtung erhalten. Insbesondere bei Unklarheiten empfiehlt sich der frühzeitige Beizug eines Brandschutzspezialisten. Dies erspart Stress in der Planung und Ausführung und erhöht die Sicherheit für den Endkundinnen und -kunden – und auch für die Gebäudebenutzerinnen und -nutzer. (ms)

Punktlandung auf dem Hangardach



Grosswärmepumpe im Landeanflug: Präzision und Geschick bei der Ankunft auf dem Hangardach. (Bilder: rl)

Eine von Meier Tobler gelieferte Carrier AquaSnap 61AQ 75°C-Luft-Wasser-Wärmepumpe mit natürlichem Kältemittel R290 hat einen prominenten Standplatz auf dem Hangardach des Flugplatzes Fricktal-Schupfart gefunden und sorgt von da aus für die nötige Wärme in Hangar, Büros und dem beliebten Ausflugsrestaurant.

Fast wie ein Tower eines grösseren Flughafens thront neu eine Carrier AquaSnap 61AQ 75°C-Luft-Wasser-Wärmepumpe von Meier Tobler auf dem Dach des Hangars des Flugplatzes Fricktal-Schupfart. Aber nur fast, denn der Flugplatz ist unkontrolliert. «Einen Tower haben wir nicht – die Pilotinnen und Piloten nehmen das sehr ernst», sagt Sandra Lo Ciuro Jäger. Wenn sie vor Ort ist, hat sie das Funkgerät dauernd bei sich und kommuniziert gerade mit dem startbereiten Piloten. Sie steht hier am Flugplatz offiziell als Büroleiterin im Einsatz und kümmert sich dabei auch um den gesamten Flugverkehr. Dazu gehört, dass sie jeden Morgen als Erstes die Rasenpiste kontrolliert. «Das mache ich am liebsten zu Fuss in Gummistiefeln oder nehme dafür manchmal auch den älteren, höher



Direkt unter dem Dach: die Heizzentrale (oben) und rechts das Gruppenbild mit der Wärmepumpe (v. l.): Daniel Ebner, Paavo Suter und Sandra Lo Ciuro Jäger.



gestellten VW Golf.» Vier verschiedene Stufen gebe es für die Beurteilung der Piste und: «Die Graspiste ist grundsätzlich das ganze Jahr offen, sofern sie genügend trocken ist und das Wetter passt.» Der Flugplatz stehe grundsätzlich allen Nutzerinnen und Nutzern zur Verfügung. Er wird vom Regionalverband Fricktal (AeCS) geführt, der für die Infrastruktur und somit auch die Gebäude die Verantwortung übernehme und bei dem sie als einzige Person angestellt sei. «Genutzt wird der Flugplatz von zwei Vereinen, der Motorfluggruppe Fricktal (MFGF), die auch die Motorflugschule betreibt, sowie der Segelflugguppe Basel Fricktal (SGBF).»

PV-Anlage auf dem Dach

Anfang 2025 wurde vom Regionalverband entschieden, die Heizung und weitere Elemente der Haustechnik zu erneuern. Dazu gehörten gemäss Sandra Lo Ciuro Jäger insbesondere auch die Installation einer PV-Anlage auf dem Dach des Hangars sowie die Isolation der Gebäude. «Für den Ersatz der Heizung sollte eine nachhaltige Lösung gewählt werden, das war der verantwortlichen Person besonders wichtig.» Für die Umsetzung kam dabei das Unternehmen R. Häsler AG aus Möhlin zum Einsatz. Gemeinsam mit Paavo Suter, Leiter Klimasysteme Region Mitte und Nordwestschweiz bei Meier Tobler, entschied sich Hans-Peter Osswald, Senior-Projektleiter bei der R. Häsler AG, bald für eine Grosswärmepumpe der Marke Carrier. «Unser Modell Carrier AquaSnap 61AQ 75°C-Luft-Wasser-Wärmepumpe erwies sich dabei als besonders gut geeignet», bestätigt Paavo Suter. «Sie funktioniert mit einer kleinen Füllmenge des natürlichen Kältemittels R290, verfügt über eine stufenlose Regelung und erreicht eine Leistung bis 70 Kilowatt.» Die Wärmepumpe werde zum Heizen der verschiedenen Gebäude benötigt – für einen Teil des Hangars über Deckenstrahler, über Radiatoren im Bürogebäude sowie im nahen Restaurant. «Um die Wärme dorthin zu bringen, konnten wir auf eine bestehende Leitung der

ehemaligen Ölheizung zurückgreifen», ergänzt Daniel Ebner, bauleitender Obermonteur bei der R. Häsler AG.

Am besten auf dem Dach

Einer der wichtigsten Entscheide bei der Installation sei die Wahl des Standortes für die Wärmepumpe gewesen, sagt Paavo Suter. «Wir haben verschiedene Varianten geprüft, wobei sich relativ schnell das Dach als optimale Möglichkeit herauskristallisiert hat – auch aus Sicherheitsgründen.» Zusätzlich habe sich dies angeboten, weil sich unter dem Dach gerade auch die Technikzentrale befinde. «Ein Schlosser wurde schliesslich beauftragt, das Gerüst zu erstellen, auf dem die Wärmepumpe installiert wurde.» Dabei habe dieser auf verschiedene Elemente achten müssen: «Neben den Sicherheitsabständen für R290-Modelle musste auch der jederzeit mögliche Zugang zur Wärmepumpe gewährleistet sein.» Aus diesem Grund sei eine Leiter angebracht worden, die nur mit einem Schlüssel freigegeben werden könne.

Durchs Dach hindurch

Davor wurden gemäss Daniel Ebner durch eine Öffnung im Dach weitere Elemente der Haustechnik in die Heizzentrale im darunterliegenden Zwischengeschoss eingebracht, «wo zuerst noch der Boden verstärkt werden musste». Dazu gehören insbesondere drei Feuron Energiespeicher 1000/790 von Meier Tobler mit einem Fassungsvermögen von total 3000 Litern. «Danach wurde das Dach wieder verschlossen, das Gerüst angebracht und schliesslich die Wärmepumpe mit einem Kran hochgehievt. Für die ganze Installation verlegten wir zudem viele neue Leitungen.»

Der Pilot auf der Piste wartet mittlerweile nur noch auf die Startfreigabe, die ihm Sandra Lo Ciuro Jäger mit einem besonderen Auftrag für das Foto erteilt: «Bitte die Piste im «go around» einmal tief überfliegen!» (el)

Top-Noten für die neue Schulhausheizung



Starke Leistung vom Dach: die Wärmepumpe vom Typ PICO RO 8000 (ganz links) und die drei AxAir Enerblue Grosswärmepumpen. (Bilder: rl)

Das Gymnasium Collège de Saussure in Petit-Lancy GE wurde 1978 gegründet. Aus demselben Jahr stammt das Schulhaus, das letzten Herbst eine neue Heizung und Warmwasserversorgung erhielt. Auf dem Dach stehen dafür unter anderem neu drei AxAir Enerblue Palladium Grosswärmepumpen von Meier Tobler mit dem natürlichen Kältemittel R290 und einer Gesamtleistung von 360 kW im Einsatz.

Bei der Erneuerung der Heizanlage des Collège de Saussure in Petit-Lancy GE waren gemäss Pierre Carrue, Verkaufsberater von Meier Tobler, die Vorgaben des Kantons Genf ganz klar: eine moderne Heizung und Warmwasseraufbereitung, die bezüglich Nachhaltigkeit den hohen Anforderungen des Kantons Genf als Auftraggeber entspricht. «Und das haben wir mit unserer Lösung mit den drei AxAir Enerblue Palladium Grosswärmepumpen mit einer Gesamtleistung von 360 Kilowatt als Herzstück auch geschafft – und von den Kantonsvertretern nur Komplimente erhalten.» Und dieses Lob galt direkt dem Umsetzungsteam, das aus Pierre Carrue und seinen Mitarbeitenden sowie Frédéric Fournier und Tony Caputo vom Installationsunternehmen CGC Energie bestand. Die Planung wurde vom Ingenieurbüro Effin'Art in Crissier ausgeführt.

Sehr leise und mit natürlichem Kältemittel

Gemäss Pierre Carrue wurden genau diese Grosswärmepumpen gewählt, «weil sie gemäss den Anforderungen des Kantons das natürliche Kältemittel R290/Propan verwenden

Das Umsetzungsteam auf dem Dach (v.l.): Tony Caputo, Frédéric Fournier und Pierre Carrue.



und über bestmögliche akustische Eigenschaften verfügen. Wir sprechen bei diesem Modell von einem besonders niedrigen Schalldruckpegel, einem «ultra low noise level», der durch das Gleichgewicht zwischen der Überdimensionierung der Ventilatoren und der optimierten Schalldämmung des Geräts erreicht wird.» Die nun zum Einsatz kommende Konfiguration sei zudem umgesetzt worden, weil die Modelle nicht nur diese Vorgaben erfüllen, sondern auch hohe Vorlauftemperaturen von bis zu 70 Grad erreichen. «Die drei Wärmepumpen reichen allerdings nicht aus, um das Schulhaus im jetzigen Sanierungsstatus komplett zu beheizen», ergänzt Frédéric Fournier. «Aufgrund der mangelnden Isolierung der Fassade und Fenster steht momentan noch eine Gasheizung im Einsatz, die bis zur weiteren Sanierung der Gebäudehülle die jeweils benötigte zusätzliche Heizleistung erbringt.»

Warmwasser dank PICO RO

Wie Pierre Carrue weiter ausführt, wurde gleich neben den drei AxAir Enerblue Grosswärmepumpen innerhalb der ersten Etappe des Sanierungsprogramms zusätzlich eine Wärmepumpe vom Typ PICO RO 8000 (mit Kältemittel R513) aus der eigenen Produktion von Meier Tobler in Kallnach BE für die Warmwasseraufbereitung installiert. «In einem weiteren Schritt planen wir, eine Wasser-Wasser-Wärmepumpe des Typs AxAir Enerblue Bronze mit 30 bis 40 Kilowatt zur Verstärkung der Warmwasseraufbereitung zu installieren, die im Technikraum im Untergeschoss untergebracht wird.»

Um die insgesamt vier Wärmepumpen auf dem Dach zu installieren, musste gemäss Tony Caputo das Dach verstärkt werden: «Wir haben dafür Karbonlamellen eingebaut, um das Gewicht der Anlage zu tragen.» Zusätzlich mussten alle Sicherheitsabstände eingehalten und dafür bei der Entlüftung gewisse Anpassungen vorgenommen werden. «Bei den drei AxAir Enerblue Palladium Grosswärmepumpen sind zudem interne Sicherheitssysteme zur Erkennung von Lecks oder Anomalien eingebaut.»

Immer einen Blick darauf

Überwacht wird die gesamte Anlage durch SmartGuard Pro von Meier Tobler. Zugang dazu haben die Fernüberwachungs-

Expertinnen und -Experten von Meier Tobler, CGC Energie sowie der Kunde über den Leiter der Haustechnik, wie Pierre Carrue ergänzt. «Damit kann unter anderem die Temperatur überwacht werden, die Fehlererkennung und -behebung lässt sich einleiten und es besteht die Möglichkeit der Fernwartung und eines Neustarts.» Für Frédéric Fournier ist es sogar zur täglichen Routine geworden, jeweils kurz die Anlage anzuschauen und zu kontrollieren, ob alles gut läuft: «Mich interessiert das immer und ich mache das auch gerne.»

Für die Involvierten war und ist die Umsetzung der Anlage im Collège de Saussure ein ganz besonderes Projekt, wie sie einstimmig beim Besuch vor Ort sagen. «Es ist ein Vorzeigeobjekt, das deutlich macht, wie heute mit modernsten Geräten, perfekter Planung und einem eingespielten Team eine grosse und nachhaltige Sanierung umgesetzt werden kann», sagt Pierre Carrue, «und wenn wir vom Auftraggeber auch noch beste Noten dafür bekommen, ist das umso erfreulicher.» (el)



Tony Caputo kontrolliert die Parameter der Anlage.



Die oder keine!

Nicht nur an Weihnachten das perfekte «Geschenk»: die neue Heizanlage bei Familie Caillet mit der Sole-Wasser-Wärmepumpe Oertli SI-GEO+ 2-10 Pro als Herzstück. (Bilder: rl)

Statt der bisherigen Gasheizung nutzt die Familie Caillet in Bottens seit Ende 2025 eine neue Sole-Wasser-Wärmepumpe Oertli SI-GEO+ 2-10 Pro zum Heizen des Hauses und fürs Warmwasser. Es ist genau das Modell, das ihnen vorschwebte, darum haben sie auch extra darauf gewartet. Für Installateur David Dias von der Firma Eco Technologies und Verkaufsberater Marco Dos Santos von Meier Tobler kam es so auch zu einer Premiere – nämlich zur ersten in der Romandie installierten Wärmepumpe dieses Typs.

Die innen aufgestellte Sole-Wasser-Wärmepumpe Oertli SI-GEO+ 2-10 Pro kam kurz vor Weihnachten 2025 keinen Tag zu früh, um das 25 Jahre alte Einfamilienhaus neu mit Wärme und Warmwasser zu versorgen – und wurde von der Familie Caillet in Bottens VD entsprechend mit offenen Armen empfangen. Sie ersetzte die drei Monate zuvor ausgestiegene Gasheizung und war exakt das gewünschte Modell. Es sei sozusagen die oder keine gewesen, sagt Séverine Caillet lachend: «Mein Mann wollte eine Erdsonden-Wärmepumpe der neuesten Generation, die mit dem natürlichen Kältemittel R290 arbeitet.»

Alle Hebel in Bewegung gesetzt

Tatsächlich sei im September 2025 die neue Sole-Wasser-Wärmepumpe Oertli SI-GEO+ 2-10 Pro noch nicht lieferbar gewesen, erklärt Marco Dos Santos, Verkaufsberater bei Meier Tobler. Gemeinsam mit Installateur David Dias und den Kundinnen und Kunden habe er die Situation erörtert und alle möglichen Optionen aufgezeigt. «Für Stéphane Caillet war der Fall aber

Séverine Caillet (Mitte) mit der neuen Wärmepumpe und dem Umsetzungs-Duo David Dias (links) und Marco Dos Santos (rechts).

Unten die Installation innen mit SmartGuard und der Verrohrung (links) und die Fortsetzung aussen mit dem Ausblasrohr (rechts).



klar, er wollte genau dieses Modell und war bereit, noch etwas darauf zu warten.» Entsprechend habe Marco Dos Santos alle Hebel in Bewegung gesetzt, um diese Wärmepumpe möglichst schnell zu besorgen – und für die Caillets das erste Modell in der Romandie gesichert. Bis es schliesslich so weit war, haben sie ihr Haus mit dem zusätzlich vorhandenen Schwedenofen geheizt und von David Dias fürs Warmwasser einen provisorischen Elektro-Boiler erhalten.

Dann gings schnell

Als es mit den Vorbereitungen für die Installation endlich so weit war, habe es rund ums Haus erst einmal ein Durcheinander gegeben, erzählt Séverine Caillet. «Für die Bohrung der Erdsonde mussten wir einiges umstellen, und dann wurden auch schon die einzelnen Elemente für die neue Heizung geliefert.» Aber dann sei es schnell gegangen, alles sei in kürzester Zeit erledigt gewesen. Für Installateur David Dias gab es vor allem beim Verlegen der einzelnen Leitungen einige Herausforderungen, wie er sagt: «Wir mussten das genau planen, um die verschiedenen Rohre hinter dem Haus am richtigen Ort zu installieren, und auch die Optik musste stimmen.» Dazu hätten insbesondere die Leitungen des Sicherheitssystems gehört. «Allerdings ist die Wärmepumpe so sicher verbaut, dass die Möglichkeit eines Lecks sehr gering ist», erklärt Marco Dos Santos. «Zudem enthält dieses Modell lediglich 600 Gramm

Propan, was im Vergleich zu oft ungesichert in Kellern herumstehenden Grill-Propangas-Flaschen mit mehreren Kilogramm Inhalt fast verschwindend gering ist.»

Das beste Weihnachtsgeschenk

Neben der Wärmepumpe wurden auch zwei neue Speicher geliefert: Es handelt sich dabei um einen Meier Tobler INTER-Line Wassererwärmer IMSWP II 300 3kW 400/3 mit 286 Litern Fassungsvermögen sowie einen Oertli Heizwasserspeicher SHW 157–2007 mit 165 Litern Inhalt. Diese und die Wärmepumpen mussten alle über die interne Rundtreppe vom Erdgeschoss in den Heizkeller eingebracht werden, «was aber für uns kein Problem war», wie David Dias ergänzt. Die Inbetriebnahme wurde schliesslich durch einen Servicetechniker von Meier Tobler innert kürzester Zeit ausgeführt, so dass das Haus rechtzeitig zu den Feiertagen wieder richtig warm war – auch wenn es zuerst noch ein Ausprobieren gewesen sei, so Séverine Caillet: «Es ist eine ganz andere Wärme als beim Gas, wir mussten die richtigen Einstellungen zuerst finden.» Aber das sei für die Kunden gerade ganz besonders interessant gewesen – dank eines zusätzlichen «Elements», das mit der Heizung kam, wie sie schmunzelnd anfügt: «Für meinen Mann war die SmartGuard-App, wo er die Funktionen der Heizung anschauen und Änderungen vornehmen kann, fast das beste Weihnachtsgeschenk.» (el)

Ein Platz an der Sonne



Zufriedenes Umsetzungsteam vor den vier Wärmepumpen (v. l.): Laurent Solari, Rodolfo Bianchi und Matteo Conti. (Bilder: rl)

Gleich vier Luft-Wasser-Wärmepumpen Panasonic Aquarea M-Serie 30 stehen vor dem Büro-, Lager- und Produktionsgebäude der Firma Impregest SA in Ligornetto TI und sorgen innerhalb einer Kaskade seit letztem November für die Wärmeversorgung. Umgesetzt wurde das Projekt von Installateur Laurent Solari sowie Matteo Conti, Verkaufsberater bei Meier Tobler.

Kurz nach 10 Uhr setzen die Sonnenstrahlen an diesem Frühlingstag die vier Luft-Wasser-Wärmepumpen Panasonic Aquarea M-Serie 30 ins beste Licht. Die vier eleganten Maschinen mit einer Leistung von je 30 Kilowatt stehen hell erleuchtet in einer Reihe und technisch perfekt in einer Kaskade angeordnet vor der Seitenfassade des Büro-, Lager- und Produktionsgebäudes der Firma Impregest SA in Ligornetto TI – und dies bereits seit letztem November. «Sie kamen gerade rechtzeitig, bevor die grosse Kälte den Winter einläutete», sagt Impregest-Geschäftsführer Rodolfo Bianchi, «und seither sind wir sehr zufrieden mit ihnen.»

Besser als gedacht

Zufrieden ist Rodolfo Bianchi auch mit der gesamten Umsetzung durch Installateur Laurent Solari sowie Matteo Conti,



Besprechung vor dem Geschäftsgebäude (v.l.): Laurent Solari, Matteo Conti und Rodolfo Bianchi (oben). Aufgeräumte Installation zwischen den vier Wärmepumpen und dem Heizkeller (rechts).

Verkaufsberater bei Meier Tobler. Zu Beginn sei er etwas skeptisch gewesen, gibt er zu: «Ob das mit der Leistung der Wärmepumpen nach den Jahren mit der Ölheizung wirklich reicht?» Doch die Bedenken seien seit der Inbetriebnahme schnell verflogen: «Es ist besser als gedacht.» Entsprechend nutzt Rodolfo Bianchi hin und wieder auch die Meier Tobler App, um zu schauen, wie die Anlage gerade arbeitet. Da die Wärmepumpen über SmartGuard verbunden und dadurch auch gesteuert werden, kann er jederzeit darauf zugreifen. «Interessant finde ich vor allem, wie viel Strom die Anlage gerade braucht.» Seit er 2024 eine PV-Anlage auf dem Dach installieren liess, komme der Strom auch für die Wärmepumpen meist von da – so wie an diesem sonnigen, aber morgens noch etwas kühlen Frühlingstag.

Die Impregest SA ist ein Bauunternehmen, das sich um die verschiedensten Belange im Bauwesen kümmert. Für die gesamte Haustechnik verlässt sich Rodolfo Bianchi aber immer auf seine bewährten Partner, wie auch bei der Heizungssanierung am Hauptsitz seiner Firma. Laurent Solari und Matteo Conti kamen hier als eingespieltes Team zum Einsatz, so dass sich Rodolfo Bianchi ganz auf sie verlassen konnte.

Auf Sicherheitsabstände achten

Dass gerade eine 4er-Kaskade mit den neuen Panasonic Luft-Wasser-Wärmepumpen zum Einsatz kommt, ist gemäss Matteo Conti auf verschiedene Gründe zurückzuführen: «Einerseits gehören sie zur neuesten Generation an Wärmepumpen, die mit R290 arbeiten, andererseits ermöglicht die 4er-Kaskade einen optimalen Betrieb, und im Gegensatz zu einer einzigen, leistungsstarken Wärmepumpe arbeiten diese nun sehr viel leiser.» Während er schon einige Projekte mit diesem Modell umgesetzt hat, war es für Laurent Solari das erste Mal. «Für mich war das sehr interessant – schliesslich ist das die Zukunft.» Eine grosse Herausforderung habe es für ihn angesichts des neuen Kältemittels aber nicht bedeutet. «Die Umsetzung lief in dieser Hinsicht wie bei allen anderen, früheren Modellen ab, einzig gewisse Sicherheitsabstände mussten bei der Aufstellung eingehalten werden.»

Die gesamte Installation verlief gemäss Laurent Solari unkompliziert, «nur beim Verlegen der Leitung zwischen Wärmepumpen und Technikraum mussten wir etwas die Köpfe einziehen



und unsere Beweglichkeit unter Beweis stellen, weil der Verbindungsraum nur 1,2 Meter hoch war.» Auch die Installation der beiden Speicher sowie der zusätzlichen Warmwasser-Wärmepumpe sei einfach über die Bühne gegangen. Zusätzlich zur 4er-Kaskade mit den Panasonic-Wärmepumpen wurden hier auch eine Warmwasser-Wärmepumpe Oertli DHW 301 CHP sowie zwei Wärme-/Kältespeicher Oertli SMW 1001 à je 1000 Liter eingebaut.

Heute bestellt, morgen geliefert

Nicht nur Rodolfo Bianchi und Laurent Solari, sondern auch Matteo Conti freut sich über eine weitere umgesetzte Panasonic-Anlage. «Seit wir dieses Modell im Sortiment haben, erweist es sich als sehr erfolgreich – gerade bei uns im Tessin.» Die Vorteile seien dabei vielfältig: «Wir erreichen eine Vorlauftemperatur von 75 Grad, was vor allem bei Sanierungen von Gebäuden mit der Wärmeverteilung über Radiatoren attraktiv ist.» Und was die Sicherheit betreffe, verfüge dieses Gerät über zwei Pluspunkte: «Da sind einerseits die Kälteleitungen, die nur ausserhalb des Gebäudes verlegt werden. Im Inneren wird nur mit Wasser gearbeitet. Andererseits ist die Wärmepumpe so konstruiert, dass das Kältemittel herstellenseitig schon so sicher verbaut ist, dass wir uns selbst nicht darum kümmern müssen – nur noch bei den Sicherheitsabständen.» Und was bei den Installationsbetrieben ganz besonders gut ankomme, sei die optimale Verfügbarkeit: «Wer die Panasonic-Wärmepumpe heute bestellt, erhält sie im Normalfall morgen schon geliefert.» (el)

Hycleen Balance: digitaler hydraulischer Abgleich

Das neue digitale Hycleen-Balance-Ventil löst das Problem der ungleichmässigen Warmwasserverteilung, indem es die Warmwasserzirkulation im Gebäude präzise und effizient ausgleicht. Dadurch werden Wachstum und Vermehrung von Krankheitserregern wie Legionellen vermieden, der Energieverbrauch gesenkt und die Sicherheit sowie der Komfort verbessert.



Hycleen Balance optimiert die gleichmässige Verteilung (hydraulischer Abgleich) des Warmwasserkreislaufs durch kontinuierliche Messung der Temperaturen und digitale Steuerung des Wasserflusses. Es führt unmittelbar nach dem Einbau einen sicheren temperaturbasierten Abgleich durch. So wird das Wachstum von Legionellen im gesamten Gebäude verhindert.

Durch die automatische Temperaturdokumentation lässt sich die Einhaltung der Vorschriften schnell und einfach überprüfen. Regelmässige automatische Funktionsprüfungen und Wartungsverfahren sorgen für eine zuverlässige Leistung und ein beruhigendes Gefühl. Alarmmeldungen und Protokolle ermöglichen eine schnelle Fehlererkennung und eine klare Dokumentation.

Höherer Komfort, geringerer Energieverbrauch

Neben sicheren Temperaturen sorgt GF Hycleen Balance dafür, dass an jedem Punkt im Gebäude schnell Warmwasser zur Verfügung steht, etwa unter der Dusche. Die präzise Temperaturregelung und -verteilung minimiert

den Wärmeverlust im Zirkulationssystem und stellt sicher, dass Warmwasserbereitung und Pumpen konstant mit optimaler Leistung arbeiten können, ohne Energie zu verschwenden. Bei der Warmwasserbereitung und -verteilung lassen sich bis zu 25 Prozent Energie einsparen.

GF Hycleen Balance

- Intelligenter hydraulischer Abgleich: Hycleen Balance sorgt für eine gleichmässige, digital gesteuerte Zirkulation des Warmwassers in der gewählten Temperatur im gesamten Gebäude auf der Grundlage von Echtzeitdaten.
- Hygiene: Durch die Einstellung von Temperaturen $\geq 55^\circ\text{C}$ verhindert Hycleen Balance das Wachstum und die Vermehrung von Legionellen.
- Nachhaltigkeit: Dank einer ständig optimierten Warmwasserzirkulation minimiert Hycleen Balance den Wärmeverlust und den Energieverbrauch im Warmwassersystem um bis zu 25 Prozent.
- Plug & Play: Die Inbetriebnahme dauert weniger als fünf Minuten pro Ventil.



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 sie 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



Sideflow Clean Pro für sauberes Anlagenwasser

Magnetit, Schlamm und Korrosionspartikel beeinträchtigen die Effizienz moderner Heiz- und Kühlsysteme. Der Sideflow Clean Pro entfernt diese Verunreinigungen kontinuierlich aus dem Anlagenwasser und sorgt für stabile Betriebsbedingungen, geringeren Energieverbrauch und längere Lebensdauer der Komponenten.



Die Qualität des Anlagenwassers ist entscheidend für die Leistungsfähigkeit und Betriebssicherheit von Heiz- und Kühlsystemen. Ablagerungen wie Magnetit und Schmutzpartikel führen zu erhöhtem Energieverbrauch, Funktionsstörungen und vorzeitigem Verschleiss von Pumpen, Wärmeerzeugern und Regelarmaturen.

Der Sideflow Clean Pro ist eine leistungsstarke Lösung zur kontinuierlichen Nebenstromfiltration. Das bodenstehende, gepumpte System filtert permanent einen Teil des Anlagenwassers und entfernt dabei sowohl magnetische als auch nichtmagnetische Partikel. Herzstück ist die hocheffiziente Dualfiltration mit elf leistungsstarken Magneten und einem Feinfilterbeutel, der Schmutzpartikel bis zu einer Grösse von 1 Mikrometer zuverlässig zurückhält.

Durch die integrierte Pumpe arbeitet der Sideflow Clean Pro unabhängig vom Hauptvolumenstrom. Dadurch wird eine konstante Reinigungsleistung sichergestellt, auch bei wechselnden Betriebszuständen. Das vollständig isolierte Gehäuse minimiert Wärmeverluste und unterstützt einen energieeffizienten Betrieb.

Die Inbetriebnahme erfolgt nach dem Plug-and-Play-Prinzip über einen 4,3-Zoll-Touchscreen mit mehrsprachigem Menü. Alle relevanten Betriebsdaten sind jederzeit abrufbar. Bei vollem Filter schaltet sich das System automatisch ab. Wartung und Reinigung erfolgen über einen Schnellverschlussdeckel mit direktem Zugriff auf Magnetträger und Filterbeutel.

Der Sideflow Clean Pro eignet sich für Anlagen bis 200'000 Liter und lässt sich auch in bestehenden Systemen problemlos nachrüsten, bei Bedarf sogar unter laufendem Betrieb.

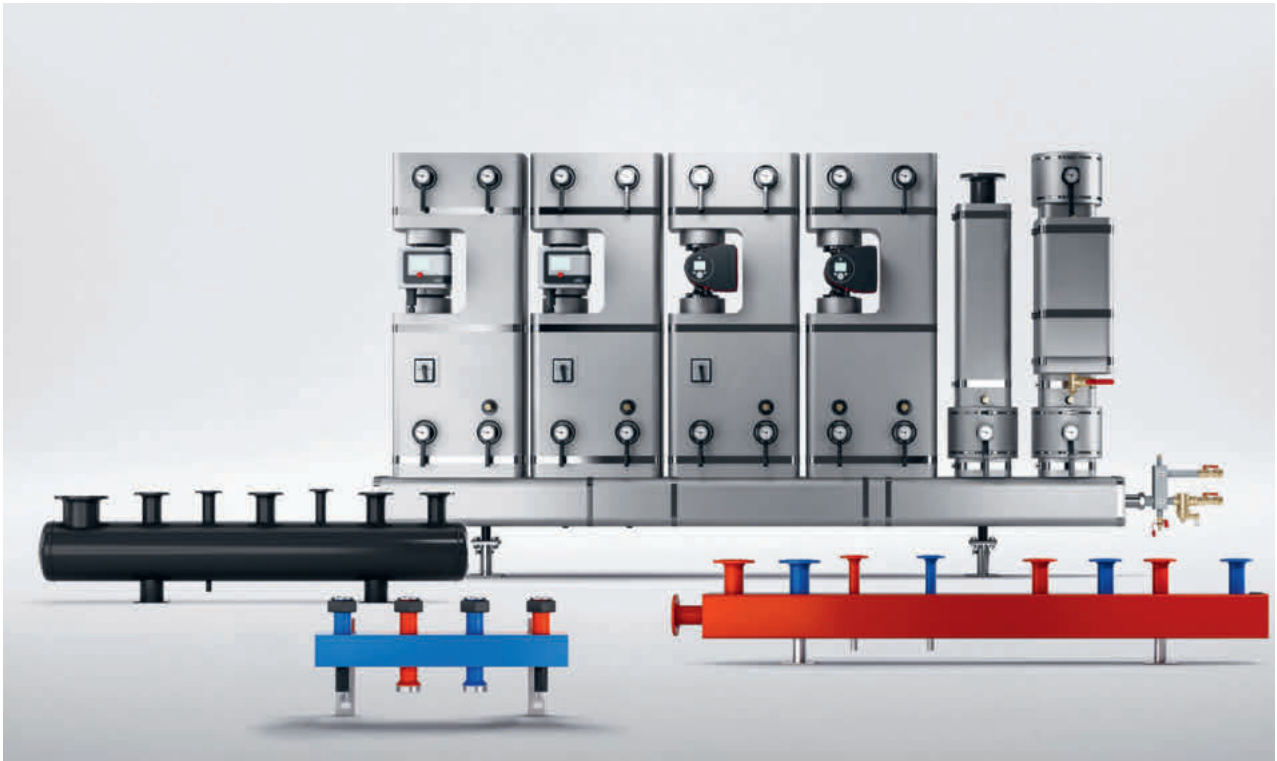
Die wichtigsten Vorteile auf einen Blick

- Hochwirksame Dualfiltration bis 1 µm
- Unabhängig vom Hauptvolumenstrom
- Energieeffizient durch Vollisolation
- Einfache Nachrüstung und Bedienung
- Reduzierter Wartungsaufwand
- Schutz aller systemrelevanten Komponenten



SINUS by Reflex: effiziente Verteilertechnik für den professionellen Anlagenbau

Hydraulische Verteiler spielen eine zentrale Rolle in modernen Heiz- und Kühlsystemen. Für Installateure sind dabei kompakte Bauformen, geringe Druckverluste und eine schnelle Montage entscheidend. SINUS, die Produktmarke von Reflex, steht für Verteilerlösungen, die exakt auf diese Anforderungen zugeschnitten sind.



Kompaktverteiler

Kompaktverteiler eignen sich für Leistungen bis 9000 kW und sind ideal bei beengten Platzverhältnissen. Anzahl, Dimension und Anordnung der Anschlüsse sind frei wählbar. Varianten mit einheitlichen Stutzenabständen ermöglichen dank industrieller Vorfertigung besonders kurze Lieferzeiten, während Ausführungen mit variablen Abständen exakt projektspezifisch umgesetzt werden. Für grössere Temperaturspreizungen stehen thermisch getrennte Versionen zur Verfügung – der Luftspalt zwischen der Vor- und der Rücklaufkammer reduziert den Wärmeübergang auf ein minimales Mass.

Einkammerverteiler

Einkammerverteiler verteilen oder sammeln jeweils nur den Vor- oder Rücklauf und werden daher paarweise eingesetzt. Sie kommen bevorzugt bei höheren Drücken zum Einsatz. Die robuste Bauweise, variable Stutzenabstände und unterschiedliche Anschlussarten bieten Installateuren hohe Flexibilität.

ProfiFixx und individuelle Vorfertigung

Mit ProfiFixx steht Installateuren ein vorkonfektioniertes Standardsystem für Heizungsverteilungen bis 1600 kW zur Verfügung. Gedämmt geliefert und ohne bauseitige Schweissarbeiten verkürzt es Montagezeiten erheblich. Für komplexe Projekte ermöglicht die individuelle Vorfertigung massgeschneiderte Verteiler- und Passtücklösungen, exakt abgestimmt auf das jeweilige Bauvorhaben – für Planungssicherheit und eine effiziente und termingerechte Ausführung auf der Baustelle.

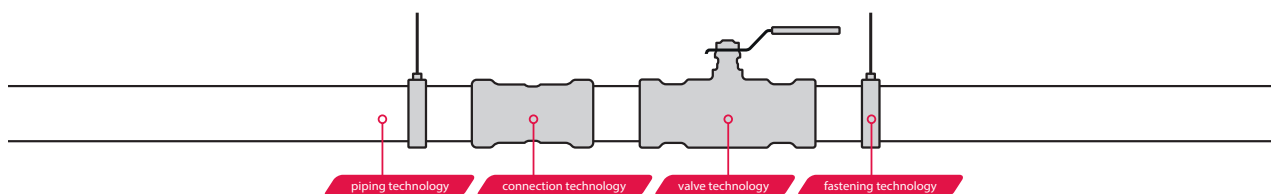
Das Sinus-Prinzip: Technik mit Mehrwert

Das Sinus-Prinzip ist die Grundlage aller Produkte der Marke SINUS. Durch die charakteristische Sinuskurve liegen Vor- und Rücklaufkammern in einer Flucht. Das Ergebnis sind eine platzsparende Bauweise für kompakte Heizzentralen sowie laminare Strömungsverhältnisse mit geringen Druckverlusten und reduziertem Wärmeübergang.



VSH XPress Edelstahl 304 (V2A): hochwertig und korrosionsresistent

Aalberts integrated piping systems ergänzt sein Installationssystem durch VSH XPress Edelstahl 304 (V2A).



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

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

Hauptmerkmale

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



Danfoss Ally™: ein System – alle Möglichkeiten

Ob Neubau, Sanierung oder sogar eine Zweitwohnung in einem Feriendomizil: Mit dem Danfoss Ally™ Einzelraum-Regulierungssystem steuern Sie die Heizung in einem Ein- oder Mehrfamilienhaus komfortabler, energieeffizienter, smarter.



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

Einfache Installation

Die Installation und Einrichtung von Danfoss Ally™ erfolgt im Handumdrehen. Folgen Sie einfach der intuitiven Schritt-für-Schritt-Anleitung in der Danfoss Ally™ App, und in wenigen Minuten ist alles erledigt! Der Danfoss Ally™ Heizkörperthermostat ist durch seine Vielzahl von Adaptern kompatibel mit allen gängigen Radiatorventilen.

Erfahrung regelt am besten

Bei Danfoss steht die präzise Raumtemperaturregelung seit vielen Jahren im Mittelpunkt und ist Teil unserer Unternehmens-DNA. Das Danfoss Ally™ System wurde auf dieser Grundlage entwickelt – mit der Erfahrung als Marktführer und dem Fachwissen aus der Thermostat- und Ventilindustrie.

Kosteneinsparungen durch einen Heizplan

Mit der Danfoss Ally™ App können Sie Ihre Heizung einfach Ihrem Alltag und Ihren Abläufen entsprechend anpassen und so bis zu 30 Prozent Energieeinsparung erzielen. Mehr Komfort. Weniger Kosten.

Sprachgesteuert

Danfoss Ally™ kann mit intelligenten Sprachassistenten verbunden und so auch ohne die App von zu Hause aus bequem via Sprachbefehl eingestellt werden.

Offene API-Schnittstelle

Durch die offene API-Schnittstelle ZigBee 3.0 kann der Danfoss Ally™ Heizkörperthermostat einfach in Smart-Home-Systeme von Drittanbietern integriert werden.

Wichtige Funktionen

- Einfache Installation und Bedienung mit App-Steuerung
- Bis zu 30 Prozent Energieeinsparung
- Passend für alle gängigen Heizkörperventile
- Batterielebensdauer Thermostat > 2 Jahre
- Stellgeräusch < 30 dBA
- Steuerung mit Sprachassistent Amazon Alexa, Google Assistant
- Bei einem Ally-Gateway können bis 32 Ally-Thermostate angemeldet werden
- Integration mit der intelligenten Steuerung Danfoss Icon2™ für Ihre Warmwasser-Fussbodenheizung
- Public-API-Schnittstelle
- Cloudserver mit sicherer AES-Verschlüsselung für mehr Datensicherheit
- ZigBee-3.0-zertifiziert
- Erfüllt die EU-Richtlinie «EPBD» zur Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden





«Es braucht Neugier, sich auf die KI einzulassen»

Ausprobieren, ausprobieren, ausprobieren: Lars Kunath empfiehlt einen offenen Umgang mit der KI. (Bilder: rl)

Lars Kunath ist Verantwortlicher Digitale Lösungen Gebäudetechnik beim Schweizerisch-Liechtensteinischen Gebäudetechnikverband (suissetec). Im Gespräch zum Thema künstliche Intelligenz sieht er vor allem die Chancen, warnt aber gleichzeitig davor, alles eins zu eins zu übernehmen – es brauche bei allen von der KI generierten Ergebnissen die Kontrolle von Fachpersonen.

haustechnik.ch: Herr Kunath, bereits zum zweiten Mal sprechen wir an dieser Stelle unseres Magazins über die KI. Wo sehen Sie als Verantwortlicher Digitale Lösungen bei suissetec ganz allgemein deren Chancen und Grenzen in der Haustechnik-Branche?

Lars Kunath: Ich kann mich Herrn Marrarosa nur anschliessen, er hat vieles auf den Punkt gebracht. Die grössten Chancen sehe ich im Bereich Administration, zum Beispiel im Rapport- oder Offertwesen, sowie in Webdesign, Marketing und Datenauswertung. Hier sind die Anwendungen am weitesten entwickelt. Dazu kommen spezifische Branchensysteme wie CAD, wo wir auch erste KI-Elemente sehen. Zudem werden ständig neue Anwendungen entwickelt. Im Vergleich zu ihren Nachbarn ist die Schweiz besonders innovativ. Das führe ich darauf zurück, dass wir hier hohe Lohnkosten haben, die

einen grösseren Druck ausüben, die Arbeitszeit möglichst effizient zu gestalten.

Alessandro Marrarosa äusserte insbesondere den Wunsch nach benutzerfreundlichen KI-Tools für die Haustechnik-Branche. Wo stehen wir diesbezüglich heute?

KI ist per se benutzerfreundlich. Für mich besteht das grösste Missverständnis im Zusammenhang mit KI darin, dass viele denken, die KI gebe die Dinge vor oder könne eins zu eins verwendet werden. Der Mensch respektive der Nutzer oder die Nutzerin kann die KI lediglich als Co-Pilot nutzen, entscheidet aber immer selbst. Das heisst, die KI unterstützt uns, aber wir brauchen eine Fachperson, welche das Ganze einordnet, überprüft und freigibt. Das wird auch noch einige Zeit so bleiben. Am meisten Potenzial sehe ich im Bereich des generativen Designs – dies betrifft vor allem die Planung. Früher wurde auf bisherige Projekte in der Schublade zurückgegriffen, heute gibt es zehntausende von bereits umgesetzten Objekten, die in der KI gespeichert sind und so verwendet werden können – als generischer Vorschlag.

Wieso braucht es dann noch Fachpersonen?

Die KI liefert nur Vorschläge, entscheiden und umsetzen muss der Fachplaner oder die Fachplanerin. Von der KI sind grundsätzlich nicht komplett neue, innovative Ansätze zu erwarten. Sie kombiniert einfach Altes immer wieder neu, was auch gewisse Risiken birgt, da zum Beispiel bestimmte Kombinationen gar nicht möglich sind, von der KI aber als wahrscheinlich eingeschätzt werden.

Gibt es Anwendungen, die sich besonders für die Haustechnik-Branche eignen und die Sie empfehlen können?

Aus Gründen der Neutralität kann ich hier keine konkreten Empfehlungen aussprechen. Aber es ist klar, dass auch in unserer Branche eigentlich niemand an den grossen Anbietern wie Microsoft oder Google vorbeikommt – von E-Mail- und Office-Anwendungen über Cloud-Lösungen bis zum Hosting. Und wenn ich als Betrieb schon in einer Geschäftsbeziehung mit einer dieser Firmen stehe, zahle ich Lizenzen und habe Verträge, so dass ich auch deren KI-Anwendungen nutze, die zum grössten Teil schon in den bekannten Anwendungen enthalten sind. Und damit habe ich eine gewisse Sicherheit, dass die Daten nicht wissentlich oder unwissentlich bei irgendwelchen dritten oder vierten Firmen landen. Was man hingegen nicht abstreiten kann: Die meisten Firmen, die massiv in KI investieren, sitzen in den USA. Aber wie schon bisher bei den Betriebssystemen gibt es auch hier kaum Alternativen.

Also ist es kein Problem, wenn ich sensible Informationen der KI preisgebe?

Schon vor der KI war es üblich, die Daten nicht mehr lokal auf einem PC zu sichern, sondern in einer Cloud, das heisst, die Daten befanden sich vorher schon auf Servern in der Schweiz, Europa und den USA. Eine Empfehlung könnte hier höchstens sein, dass die KI derselben Unternehmen genutzt wird, die bereits die eigenen Daten speichern. Wie gesagt, innerhalb dieser bestehenden Geschäftsbeziehung bezahle ich das entsprechende Unternehmen dafür, dass es meinen Daten Sorge trägt. Am Schluss ist das aber sicher eine Vertrauensfrage. Bei frei verfügbaren Anwendungen empfehle ich, keine sensiblen Daten zur Verfügung zu stellen. Es gibt einen guten Vergleich mit Informationen, die ich auf einem Blatt Papier niedergeschrieben habe. Würde ich dieses in der Öffentlichkeit verlieren und hätte das keine negativen Folgen für mich oder mein Unternehmen, dann könnte ich dieselben Informationen auch einer kostenlosen KI-Anwendung anvertrauen.



Lars Kunath beim Gespräch bei suissetec in Zürich.

Gibt es neben den üblichen Office-Produkten Anwendungen, die sich für die Branche lohnen?

Besonders attraktiv sind Anwendungen, bei denen es um die Zusammenarbeit im Unternehmen geht. Jemand ist auf der Baustelle, eine andere Person schreibt die Rechnung – diese verschiedenen Rollen in einer Auftragsabwicklung können bereits gut über KI vereinfacht werden. Oder auch Plattformen, die gemeinsam von Bauherrschaft und Projektleitung genutzt werden. Da braucht es keine Zettel und Formulare mehr. Auch Sprachunterschiede können so einfach gelöst werden, wenn der Mitarbeitende auf der Baustelle das Ganze in einer anderen Sprache erfasst als die Person, welche die Bestellung ausführt.

Aber Sie können uns keine konkreten Produkte nennen?

Nein, das möchte ich nicht. Aber es ist natürlich möglich, dies zu googeln. Oder noch besser: die KI fragen (lacht).

Was empfehlen Sie einem Installations- oder Planungsunternehmen, um die KI optimal zu nutzen?

Grundsätzlich bewegen wir uns in einer handwerklich geprägten, konservativen Branche, womit wir momentan auch noch ohne KI konkurrenzfähig unterwegs sein können. In einer Marketing-Agentur würde das nicht mehr gehen. Ein Installationsunternehmen muss kein LLM (Large Language Model) selbst entwickeln oder alle Prozesse sofort automatisieren. Das passiert einfach, indem es Anwendungen nutzt, bei welchen die KI schon integriert ist. Und diese entwickeln sich auch laufend weiter. Was es im Installationsbetrieb braucht, ist Neugier, sich auf die KI einzulassen, man muss Berührungsängste ablegen und ausprobieren, ausprobieren, ausprobieren.

Wie unterstützt suissetec Installateurinnen und Installateure oder Planer im Bereich KI?

Wir bieten in unserem suissetec Campus in Lostorf regelmässig Kurse zu digitalen Lösungen und KI an. Diese sind sehr begehrt und meist schnell ausgebucht. (el)



Einfach nachhaltig

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

«Die Branchenlösung kostet nichts, ist unkompliziert und umweltschonend»



Pasqual Zopp im Gespräch. (Bild: rl)

SENS eRecycling ist in der Schweiz zuständig für die nachhaltige Wiederverwertung von ausgedienten Elektro- und Elektronikgeräten, Leuchtmitteln und Leuchten, E-Zigaretten, Fahrzeug- und Industriebatterien sowie Photovoltaiksystemen und Wärmepumpen. Als Partner ist auch Meier Tobler bei SENS eRecycling mit dabei und erhebt beim Verkauf der Geräte einen vorgezogenen Recyclingbeitrag (vRB), welcher das Recycling ermöglicht. Ein Gespräch mit Pasqual Zopp, Geschäftsführer von SENS eRecycling.

haustechnik.ch: Herr Zopp, seit 2023 organisiert SENS eRecycling auch die Rücknahme von ausgedienten Wärmepumpen. Wie funktioniert das System genau?

Pasqual Zopp: Wir haben die Branchenlösung gemeinsam mit GebäudeKlima Schweiz und der Fachvereinigung Wärmepumpen Schweiz entwickelt. Das Prinzip ist bewährt und einfach: Beim Kauf einer Wärmepumpe wird ein vorgezogener Recyclingbeitrag erhoben. Dieser finanziert die fachgerechte Entsorgung.

Installateurinnen und Installateure erfassen ihre ausgedienten Wärmepumpen unkompliziert in unserem Onlineportal. Wir organisieren dann die Abholung direkt ab Baustelle, den Transport und die fachgerechte Verwertung durch akkreditierte Recyclingbetriebe in der Schweiz. Für die Installateurinnen und Installateure entstehen somit keine Kosten – der vRB deckt alles ab.

Wie haben sich seit 2023 die Zahlen der abgeholten Wärmepumpen entwickelt?

Im zweiten Halbjahr 2023 haben wir 50 Tonnen gesammelt, 2024 bereits 153, und 2025 liegen wir bei 207 Tonnen. Wir hatten seit der Einführung der Branchenlösung also eine kontinuierliche Steigerung und rechnen auch weiterhin damit, dass die Sammelmengen steigen.

Was muss ein Installateur, eine Installateurin genau tun, damit zu entsorgende Wärmepumpen von SENS eRecycling abgeholt werden?

Es ist sehr unkompliziert. Nach der einmaligen Registrierung als SENS-Partner auf erecycling.ch können Installateurinnen

und Installateure ihre Abholaufträge online erfassen. Sie geben an, wo die Wärmepumpe steht – das kann direkt auf der Baustelle sein – und wann sie bereit zur Abholung ist. Wir organisieren dann alles Weitere: Ein von uns beauftragter Transporteur holt die Wärmepumpe ab und bringt sie zum Recyclingbetrieb. Wichtig ist nur, dass die Wärmepumpe getrennt von anderen Abfällen auf einer Palette bereitgestellt wird. Kleinere Mengen können alternativ auch kostenlos an einer der über 630 SENS-Sammelstellen abgegeben werden.

Gibt es für mich als Installateurin bzw. Installateur eine gesetzliche Verpflichtung, eine Wärmepumpe dem Recycling zukommen zu lassen?

Ja, die gibt es. Die Verordnung über die Rückgabe, die Rücknahme und die Entsorgung elektrischer und elektronischer Geräte, kurz VREG, verpflichtet Inverkehrbringer zur Rücknahme. Das heisst, wer Wärmepumpen verkauft, muss diese auch wieder kostenlos zurücknehmen. Aber auch unabhängig von der gesetzlichen Verpflichtung: Wärmepumpen enthalten Wertstoffe, aber auch umwelt- respektive ozonschädliches Kältemittel. Beides muss fachgerecht behandelt werden. Das SENS-System macht es den Installateuren und Installateurinnen einfach, dieser Verantwortung nachzukommen.

Wer ist für das konkrete Recycling zuständig und wie läuft dieses ab?

Das Recycling übernehmen ausschliesslich akkreditierte Schweizer Verwertungsbetriebe mit einer SENS-Lizenz. Diese Betriebe werden von uns regelmässig kontrolliert. Der Recyclingprozess läuft in mehreren Schritten ab: Zuerst wird das Kältemittel fachgerecht abgesaugt. Das ist entscheidend, denn diese Gase sind klimaschädlich und dürfen nicht in die Atmosphäre gelangen. Anschliessend werden die Wärmepumpen zerlegt. Werthaltige Materialien wie Aluminium, Eisen, Kupfer und Kunststoffe werden separiert, aufbereitet und in den Rohstoffkreislauf zurückgeführt.

Warum ist es für SENS eRecycling wichtig, dass Unternehmen wie Meier Tobler bei der vRB mit dabei sind?

Unternehmen wie Meier Tobler sind zentrale Stützen des Systems. Als Importeure und Händler von Wärmepumpen erheben sie beim Verkauf den vRB und stellen damit sicher, dass der Endkonsument beziehungsweise die Endkonsumentin das gesamte Recyclingsystem vorfinanziert. Nur dank der solidarischen Teilnahme von Unternehmen wie Meier Tobler konnte sich das SENS-System bei Wärmepumpen innerhalb kurzer Zeit zu einem Branchenstandard entwickeln. Privatwirtschaftliche Lösungen bieten den Vorteil, dass sich die Branche aktiv in die Weiterentwicklung einbringen kann, Leistungen wie Sammlung, Transport und Recycling marktwirtschaftlich entschädigt werden und der Gesetzgeber lediglich grobe Leitplanken setzt, ohne operativ in die Aktivitäten einzugreifen.

Gilt das System für alle Wärmepumpen in jeder Grösse?

Die Branchenlösung gilt für Wärmepumpen mit einer Leistung bis 350 Kilowatt sowie für Wärmepumpenwarmwasserbereiter bis 20 Kilowatt. Das deckt den allergrössten Teil der im Markt

installierten Geräte ab: von der Einfamilienhauswärmepumpe bis zu grösseren Anlagen in Mehrfamilienhäusern oder Gewerbeobjekten.

Verschiedene Installationsunternehmen beauftragen Drittfirmen, um alte Wärmepumpen auszubauen und zu entsorgen. Kommen diese Geräte auch in den SENS-Kreislauf?

Wenn die Drittfirma SENS-Partnerin ist, kann sie die Wärmepumpe über unser Onlineportal zur Abholung anmelden. Die Abgabe an einer SENS-Sammelstelle ist ebenfalls möglich. Wichtig ist, dass die Geräte nicht im normalen Bauabfall landen oder zu nicht spezialisierten Verwertungsbetrieben gebracht werden. Nur so können wir sicherstellen, dass das Kältemittel fachgerecht entsorgt und die wertvollen Rohstoffe zurückgewonnen werden. Deshalb ist die Sensibilisierung aller beteiligten Akteure wichtig.

Was wünschen Sie sich von den verschiedenen Akteuren in der Haustechnik-Branche?

Drei Dinge: Erstens wünsche ich mir, dass alle Installateurinnen und Installateure, die noch nicht dabei sind, sich als SENS-Partner registrieren. Die Branchenlösung kostet nichts, ist unkompliziert und umweltschonend. Zweitens: Sensibilisieren Sie Ihre Mitarbeitenden und Partner. Wärmepumpen gehören nicht in den Bauabfall. Sie müssen fachgerecht recycelt werden. Und drittens: Sehen Sie das nicht als lästige Pflicht, sondern als Chance. Wer heute vorausdenkt und verantwortungsvoll handelt, positioniert sich gegenüber seinen Kundinnen und Kunden als glaubwürdiger, nachhaltiger Partner. Das ist in Zeiten steigender Umwelтанforderungen ein echter Wettbewerbsvorteil. (el)



Aus Überzeugung mit dabei

Wie nahezu alle herstellenden und importierenden Unternehmen hat sich auch Meier Tobler am 1. Juli 2023 freiwillig der Branchenlösung von SENS eRecycling angeschlossen und zieht seither beim Verkauf einer Wärmepumpe den vorgezogenen Recyclingbeitrag (vRB) ein. Mit dem Prozess stellt Meier Tobler die umweltgerechte Entnahme und Entsorgung von Kältemitteln noch besser sicher.

Mitsubishi Electric: weitere Schulungsdaten

Ab Ende September 2026 bietet Meier Tobler erneut Mitsubishi Electric Schulungen an. Diese finden in drei aufeinanderfolgenden Modulen statt: «Grundlagen M-Serie und Mr. Slim», «City Multi VRF – Klimalösungen für grosse Gebäude» sowie «Sicherer Umgang mit Mitsubishi Service Tools». Die Schulungen am Hauptsitz von Meier Tobler in Schwerzenbach richten sich hauptsächlich an Montage- und Service-Mitarbeitende.

 meiertobler.ch/schulungenklima

NIV15: der Kurs für Profis

Um eine Anschlussbewilligung nach Art. 15 der Niederspannungs-Installationsverordnung (NIV; SR 734.27) für das Anschliessen, Unterbrechen und Auswechseln von fest angeschlossenen elektrischen Erzeugnissen zu erhalten, bietet Meier Tobler einen Kurs für Installateurinnen und Installateure und Servicetechnikerinnen und -techniker an. Es gibt zwei Optionen: 48 Lektionen (6 Tage) oder 48 + 8 Lektionen Prüfungsvorbereitung (7 Tage). Mehr dazu: academy@meiertobler.ch.

 meiertobler.ch/de/profis/elektro-anschlussbewilligung



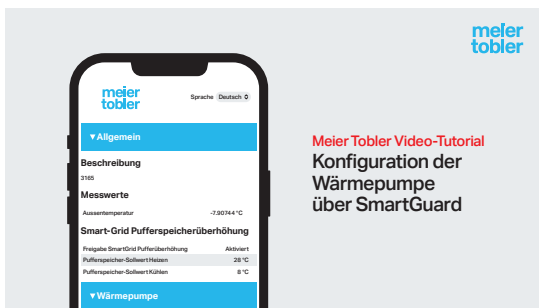
Preisbuch nachbestellen

Im neuen Preis- und Planungshandbuch «A1 Wärmepumpen» ist alles über das umfassende Wärmepumpen-Sortiment von Meier Tobler zu finden. Die gedruckte Fassung wurde bereits per Post verschickt.

Wer noch weitere Exemplare benötigt, kann diese über den folgenden Link respektive QR-Code im Katalogportal von Meier Tobler nachbestellen oder das PDF herunterladen.

 meiertobler.ch/a1d





Das Video zur Konfiguration

Ab sofort steht eine Video-Anleitung zur Verfügung, wie ganz einfach eine Wärmepumpe via SmartGuard konfiguriert werden kann. Schritt für Schritt wird im Video Auskunft gegeben, wie dabei vorzugehen ist.

 meiertobler.ch/konfiguration

Arbeitssicherheits-Tipp

Audits sorgen für Sicherheit

Regelmässige Audits sind ein wichtiges Instrument, um die Arbeitssicherheit kontinuierlich zu verbessern – auch bei Meier Tobler. 2026 sind im Unternehmen über 100 Audits geplant. Sie helfen bei der Überprüfung, ob Sicherheitsvorgaben eingehalten werden und ob Prozesse in der Praxis funktionieren. Gleichzeitig lassen sich damit allfällige Risiken frühzeitig erkennen und gezielt Massnahmen einleiten. Auch der Brandschutz nimmt einen entscheidenden Platz ein. Durch die systematische Überprüfung der Standorte wird sichergestellt, dass Vorschriften befolgt werden – etwa bei Fluchtwegen, Brandlasten oder der Verfügbarkeit von Löschmitteln. Ein Audit ist neben der Kontrolle ein wertvolles Werkzeug, um gemeinsam aus Beobachtungen zu lernen und die Sicherheit weiter zu erhöhen.

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

Erscheinungsweise:
dreimal jährlich in
Deutsch, Französisch, Italienisch

Auflage: 17'000 Exemplare
Ausgabe: Juni 2026

Adressmutationen:
datamanagement@meiertobler.ch

Druckprodukt mit finanziellem
Klimabeitrag
ClimatePartner.com/11006-2601-1001





Meier Tobler Kundinnen und Kunden

Konzentration und Kurventechnik

Renato Breny ist nicht nur im Geschäftsalltag mit Vollgas unterwegs, wenn er sich unter anderem um Heizungssanierungen kümmert, sondern vor allem auch privat, wenn er mit seinem BMW CS mit viel Konzentration und Können an Rennen Siege einfährt.

600 PS stecken unter der Motorhaube von Renato Brenys dunkelblauem BMW CS. Dieser ist ganz neu, nachdem sein vorheriges Auto letzten Sommer aus der Autogarage gestohlen und von den Dieben zu Schrott gefahren wurde. Auch den neuen BMW nutze er allerdings nicht für eine Heizungsreparatur, lacht er, sondern rein für den privaten Einsatz sowie an Autorennen. Dann aber müsse das Auto mit Strassenzulassung jeweils für den Einsatz auf der Rennstrecke modifiziert werden. «Dabei wird die normale Nummer entfernt, die Rennlizenz gelöst, die Startnummer sowie die Folien der jeweiligen Sponsoren aufgeklebt – und ich ziehe meinen feuerfesten Rennkombi, darunter die Spezialunterwäsche, die Handschuhe sowie den Helm an», erklärt Renato Breny. Im

April 2025 nahm er zum Beispiel am Autoslalom in Frauenfeld teil – und gewann diesen in der Kategorie 5, was bedeutet, dass dabei Serienautos mit einem Hubraum bis 4 Liter und ohne sogenannte Slick-Pneus gefahren werden. «Das sind profillose Reifen, die ausschliesslich bei Rennen genutzt werden – ausser bei dem gerade erwähnten.» Zu den Vorbereitungen des Rennens gehöre jeweils die vorherige Besichtigung der Strecke, die im Fall von Frauenfeld 3,6 Kilometer lang ist, «und dies meist zu Fuss oder mit einem E-Trottinett». Danach folgen zwei Trainings- und schliesslich zwei Rennläufe, «wobei die schnellere Zeit gilt». Die Teilnehmenden fahren die Strecke allein. Renato Breny hat diese in 2 Minuten und 17 Sekunden geschafft und damit den Sieg eingefahren. «Das Wichtigste ist dabei, vor den Kurven geschickt abzubremsen und zum exakt richtigen Zeitpunkt wieder gezielt Gas zu geben – in der Kurventechnik bin ich wirklich gut, das ist mein Talent», sagt er lachend. Dazu komme ein weiterer wichtiger Faktor: «Neben der Vorbereitung und dem nötigen Adrenalin macht es vor allem die Konzentration aus. Da darf ich an nichts anderes mehr denken.» Und das gehe ihm in seinem Geschäftsalltag nicht anders. Seit er 2016 mit seinem Cousin die Firma Bähler Heizungen in Ennenda GL übernommen habe, stehe dies auch hier ganz im Vordergrund. «Ein eigenes Unternehmen mit 16 Mitarbeitenden zu führen und sein eigener Chef zu sein, benötigt genauso die ganze Aufmerksamkeit – und Optimismus, dass es trotz zurückhaltendem Markt wieder besser wird. Es warten noch viele Sanierungen auf uns!» (el)