

haus technik .ch

A photograph of four men standing in a technical room, likely a basement or utility area. The room is filled with large, white, cylindrical pipes running horizontally and vertically. In the foreground, there are large white rectangular units, one of which has the 'CERTELI' logo and a 'mehr safety' sticker. The men are dressed in casual business attire, including jackets and t-shirts. The background shows a chain-link fence and more equipment.

Oktober 2024

Sanierung in Winterthur: Vier Häuser, ein Ziel

Seite 24

Gespräch zum Thema Fachkräftemangel:
«Wir müssen den Mitarbeitenden eine Perspektive bieten»

Seite 18

Interview mit Alexandra Märki:
«Wärmepumpen sind die Schlüsseltechnologie,
um die Wärmewende zu erreichen»

Seite 38

**meier
tobler**

- 4 Über uns
- 16 Produktneuheiten
- 18 Fokus
- 24 Referenzen
- 32 Lieferanten-News
- 38 Aus der Branche
- 40 Nachhaltigkeit
- 42 Gut zu wissen
- 44 Meier Tobler Kundinnen und Kunden





Liebe Geschäftspartnerin,
lieber Geschäftspartner

Eine herausfordernde erste Jahreshälfte liegt hinter uns. Wärmepumpenverkäufe sind in ganz Europa um bis zu 50 Prozent eingebrochen, und auch in der Schweiz wurden in den ersten sechs Monaten des Jahres 31 Prozent weniger Wärmepumpen verkauft. Lesen Sie im Interview mit Alexandra Märki, Geschäftsführerin der Fachvereinigung Wärmepumpen Schweiz (FWS), ab Seite 38 mehr über die Gründe.

Aber wie es in unserem neuen Unternehmensfilm (siehe QR-Code unten und Seite 42) ganz deutlich wird, schauen wir lieber voraus als zurück. Dazu gehört auch, dass wir unsere SmartSolutions mit der komplett überarbeiteten, intelligenten Wärmeverteilung SmartComfort ergänzt haben. Der hydraulische Abgleich erfolgt von alleine und spart wertvolle Installationszeit. Das System sorgt darüber hinaus für Energieeinsparungen, indem es das Gebäude als Energiespeicher verwendet, und ist im Zusammenspiel mit dem zu jeder Wärmepumpe mitgelieferten SmartGuard-Online-Diagnostik-Tool und -Steuerungssystem ein klarer Mehrwert für Hausbesitzerinnen und -besitzer. Lesen Sie mehr dazu ab Seite 30.

Für den Jahresendspurt sind wir gut gerüstet. Unsere Logistikleistungen und auch unsere verschiedenen attraktiven Verkaufsaktionen stehen Ihnen zur Verfügung.

Vielen Dank für Ihre Unterstützung

Roger Basler, CEO



«Das neue DCO ist ein wichtiger Meilenstein»



«Ich bin überzeugt, dass SmartComfort energetisch sinnvoll ist»



Einfach Meier Tobler – die Ausstellung über das Unternehmen im DCO. (Bilder: sg)

Seit Herbst 2023 ist das neue Dienstleistungscenter Oberbuchsitzen (DCO) von Meier Tobler in Betrieb, im Mai 2024 wurde es feierlich eröffnet. Rund 250 Gäste kamen in den Genuss eines geführten Rundgangs durch die Logistikprozesse und das Innenleben des Gebäudes sowie eines vielfältigen Rahmenprogramms.

«Das neue Dienstleistungscenter (DCO) ist ein wichtiger Meilenstein in der Geschichte von Meier Tobler und stellt das eigentliche Herzstück unseres Unternehmens dar», sagte Roger Basler, CEO von Meier Tobler, anlässlich der Eröffnungsfeier im letzten Mai. Er erklärte, dass das DCO viele Prozesse vereinfache und die Kundinnen und Kunden in der ganzen Schweiz die Lieferungen neu aus einem einzigen zentralen Lager erhalten. Verwaltungsratspräsident Silvan G.-R. Meier hob anschliessend in seiner Rede hervor, dass sehr viel Wert auf die Architektur des Gebäudes gelegt worden sei, damit es sich mit der ästhetischen Fassade gut in die Landschaft des Jurasüdfusses einfügt. «Ich bedanke mich bei allen am Bau Beteiligten und dabei insbesondere bei den Mitarbeitenden.»

«Beeindruckendes Unternehmen»

«Ich bin sehr stolz und dankbar, dass Meier Tobler sein Logistikdrehkreuz in unserer Gemeinde erbaut hat», sagte der Gemeindepräsident Jonas Motschi. Ebenso erfreut zeigte sich die Regierung des Kantons Solothurn, die am Anlass durch Regierungsrätin Brigit Wyss vertreten wurde. «Es ist ein beeindruckendes Gebäude eines beeindruckenden Unternehmens», betonte sie. «Wir alle profitieren davon.» In ihrer Rede wies sie auch auf das Thema Nachhaltigkeit hin und dabei vor allem auf das Engagement des Unternehmens als verantwortungsvolle Arbeitgeberin: «Mit den 120 Arbeitsplätzen in diesem modernen Gebäude steigert Meier Tobler auch die Attraktivität für heutige und zukünftige Mitarbeitende.»

Nachhaltigkeit im Fokus

Nachhaltigkeit ist bei Meier Tobler Teil der Unternehmensstrategie – darum wurde Anfang Jahr erstmals ein Nachhaltigkeitsbericht veröffentlicht. Dieses Engagement zeigt sich gerade auch im neuen Dienstleistungscenter. Die 2-Megawatt-Peak-Photovoltaikanlage mit einer Fläche von 12'000 Quadratmetern ist zurzeit eine der grössten Anlagen dieser Art im Mittelland und versorgt das DCO sowie 350 Haushalte mit Strom. Das Gebäude selbst ist mit modernster Haustechnik von Meier Tobler ausgerüstet, die ebenfalls mit Solarstrom vom Dach betrieben wird. Die Wichtigkeit eines raschen Ausbaus der Solarinfrastruktur betonte anlässlich der Eröffnungsfeier auch Nationalrat und GLP-Präsident Jürg Grossen: «Die Photovoltaik hat sich in den letzten Jahrzehnten unglaublich stark entwickelt, und ich bin überzeugt, dass sie noch weitere Sprünge machen wird und neben der Wasserkraft zur zweiten tragenden Säule unserer Energieversorgung wird.» (el)





Das DCO hautnah erleben

Das DCO ist auch für Besuche offen. Um das Gebäude mit seinem spannenden Innenleben und der gesamten Logistik zu erleben, bietet Meier Tobler ab 2025 Rundgänge an. Wer an einer Führung innerhalb einer Gruppe interessiert ist, meldet sich am besten bei der persönlichen Verkaufsberaterin beziehungsweise beim persönlichen Verkaufsberater.



Impressionen von der feierlichen Eröffnung des DCO.

Viel Know-how unter einem Dach



Cédric Mona in Kallnach. (Bild: rl)

Ab Januar 2025 gibt es in Kallnach BE das Operations Center Klimasysteme (OCK). Hier werden das Atelier Bern und die bisherigen Lager- und Logistikstandorte im Bereich Klimasysteme zentral zusammengefasst. Cédric Mona, Operations- und Projektverantwortlicher, gibt im Interview Auskunft.

haustechnik.ch: Herr Mona, was bietet Meier Tobler am neuen Standort in Kallnach jetzt alles unter einem Dach?

Im Zentrum des neuen OCK steht sicher die Produktion unserer massgeschneiderten Wärmepumpen und Kältemaschinen AxAir PICO – mit dem ganzen Engineering-Fachwissen unserer Mitarbeitenden. Dazu kommt für den Bereich Grossklima die gesamte Logistik- und Ersatzteilorganisation, die nicht lagergeführt ist, ein gutes technisches Know-how bei der Wareneingangskontrolle benötigt sowie Hebe-möglichkeiten für schwere Artikel braucht. Logistikintensive Produkte, wie das Komfortklima-Sortiment, bleiben dabei natürlich unter dem Dach des neuen DCO. Zudem konzentrieren wir hier sämtliche Logistikaktivitäten der Mietkälte-Bereiche, wie zum Beispiel Revisionen, Wartung, Reinigung und Fertigung. Und nicht zuletzt werden wir an diesem Standort auch Aus- und Weiterbildungen für unsere Mitarbeitenden anbieten.

Welches waren die Gründe für diesen Schritt?

Ein Umzug unserer Produktion wurde notwendig, weil der bisherige Produktionsstandort des Ateliers Bern umgezogen wurde und wir somit etwas Neues finden mussten. Dies nahmen wir zum Anlass, verschiedene Bereiche der Klimasysteme an einem Ort zu bündeln. Wichtig für mich ist aber vor allem, dass wir nun mit unseren 15 Mitarbeitenden hier

in Kallnach viel Know-how unter einem Dach haben und uns alle gegenseitig unterstützen können.

Welchen Nutzen bietet diese Konzentration an einem Ort?

Wir erreichen bei den Prozessen viel mehr Effizienz. Zum Beispiel können wir die Anlieferung unserer Waren an einem einzigen Ort bündeln. Und dadurch, dass wir hier alles Kältefachleute im Einsatz haben, lässt sich auch die Qualitätskontrolle beim Wareneingang weiter verbessern.

Können Sie etwas mehr zu den einzelnen Bereichen sagen – etwa zu den AxAir PICO Grosswärmepumpen?

Nach dem notwendigen Auszug am alten Ort erhalten wir hier in Kallnach die Möglichkeit, unsere Kapazitäten auszubauen und somit dem Markt zu entsprechen. Unsere massgefertigten AxAir PICO Maschinen sind immer mehr gefragt. Die Produktionswerkstatt ist grösser als diejenige in Bern, und es befindet sich alles auf einem Stockwerk, inklusive des Lagers. Zudem werden die Leistungsergänzung und die Modernisierung unseres Prüfstands auch die Qualität unseres Angebots verstärken.

Auch die Ersatzteillogistik findet hier ihren neuen Platz – was bedeutet dies für Sie und die Kundinnen und Kunden?

Wir erreichen hier ebenfalls eine Vereinfachung von Lagerung und Logistik – auch aufgrund unseres neuen Datenmanagementsystems. Während die Ersatzteile bisher von unseren Servicetechnikern an den einzelnen Servicestandorten kontrolliert wurden, übernehmen wir dies in Zukunft hier zentral. Damit werden unsere Servicetechniker entlastet, sodass sie sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können. Vom neuen OCK profitieren unsere Kundinnen und Kunden gerade mehrfach: Sie werden schneller beliefert und dank unserem neuen System jederzeit über die Lieferfristen und den Auslieferungsfortschritt auf dem Laufenden gehalten.

Sie haben das Mietgeschäft angesprochen – was bietet Meier Tobler hier alles an?

Die Mietkälte ist eine Dienstleistung, die wir in der Romandie anbieten. Indem wir das Mietgeschäft ebenfalls hier nach Kallnach bringen, eröffnen sich für uns zusätzliche Möglichkeiten. Wir verbessern die internen Prozesse und sind somit noch schneller, um unseren Kundinnen und Kunden einen dynamischen Plug-and-play-Service anzubieten. Wir haben hauptsächlich Kältemaschinen, aber auch Klimaschränke oder Splitanlagen in unserem Mietangebot.

Was wird bei der Aus- und Weiterbildung in Kallnach zu erwarten sein?

Für uns ist es wichtig, unsere Mitarbeitenden laufend weiterzubilden. Wir haben dank unserem Prüfstand hier die ideale Möglichkeit, funktionierende Maschinen zu testen. Wir organisieren hier aber auch Aus- und Weiterbildungen für Quereinsteiger aus den Fachrichtungen Elektronik, Elektromechanik oder Automechanik, um sie für den spannenden und zukunftsgerichteten Klimabereich zu gewinnen und so den Fachkräftemangel zu entschärfen. (el)



Stanislav Blazanovic, Leiter Technisches Kompetenzzentrum, mit einem Luftheizapparat der Eigenmarke Orion. (Bild: rl)

«Alle können alles»

Stanislav Blazanovic ist Leiter Technisches Kompetenzzentrum bei Meier Tobler. Dieses umfasst drei Bereiche: Komfortlüftung, Luftheizapparate der Eigenmarke Orion sowie Fussbodenheizungen. Die Spezialistinnen und Spezialisten bieten ihre Dienstleistungen in ihren jeweiligen Spezialgebieten an und kommen auch bereichsübergreifend zum Einsatz.

Seit über zwei Jahren führt Stanislav «Stani» Blazanovic das Technische Kompetenzzentrum bei Meier Tobler. Und dieses Jahr sei es nun vervollständigt worden, sagt er stolz. «Mein Team besteht aus elf Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern aus den Bereichen Komfortlüftung, Luftheizapparate und Fussbodenheizung.» Und sie alle seien in ihren Bereichen Expertinnen und Experten. Gleichzeitig habe er die einzelnen Teams nun in der richtigen Grösse, sodass sie optimal funktionieren. «Stellvertretungen bei Ferien oder Absenzen können nun viel besser sichergestellt werden.»

Grosse Vorteile

Die Restrukturierung hat gemäss Stanislav Blazanovic über die letzten Jahre rollend stattgefunden. «Der Bereich Komfortlüftung ist seit sechs Jahren bei mir, die Luftheizapparate der Eigenmarke Orion sowie der Bereich Fussbodenheizung sind vor drei Jahren dazugekommen.» Seit diesem Jahr sind auch die Aussendienstmitarbeitenden Komfortlüftung/Luftheizapparate dem Technischen Kompetenzzentrum angegliedert. «Und damit haben wir nun auch die Möglichkeit, uns gegenseitig effizient zu unterstützen – alle können alles.» Das habe vor allem für die Kundinnen und



Das neue Team des Technischen Kompetenzzentrums, hinten stehend (v.l.): Dölf Rickenbacher, Dominic Burkard, Patrick Bron, Angel Miguel Martinez Alvarez, Ermin Sadikovic und Dragan Janjic sowie vorne sitzend (v.l.) Alain Zingg, Chrissoula Demiros, Roland Plüss, Katrin Schluep und Stanislav Blazanovic.

Kunden grosse Vorteile, fügt er an: «Einerseits bieten wir nun organisatorisch ein kompaktes Team, das jederzeit erreichbar ist, andererseits ermöglicht die Kombination aber auch inhaltlich Vorteile, zum Beispiel, dass eine Ansprechperson sowohl für Komfortlüftung als auch für Luftheizapparate zuständig ist.»

In den einzelnen Bereichen gibt es gemäss Stanislav Blazanovic ebenfalls Neuerungen: «Bei den Luftheizapparaten der Eigenmarke Orion steht die Umstellung auf die EC-Technologie im Vordergrund.» Diese komme bei den Modellen «Industrie» und «Komfort» und in allen Leistungsklassen (5 bis 85 Kilowatt) zur Anwendung.

Stark im Luftverteilsystem

Bei der Komfortlüftung habe die Sortimentsanpassung bereits in den letzten Jahren stattgefunden. «Hier stehen unsere Innengeräte der Marke Oertli Flow im Vordergrund», erklärt er. Und doch bleibe das Angebot auch hier nicht stehen: «Wir planen, unser Sortiment im bisherigen Segment von 150 bis 400 Kubikmetern pro Stunde auf grössere Geräte auszuweiten.» Ein wesentlicher Vorteil für Kundinnen und Kunden sei es zudem, dass die für die Komfortlüftungen benötigten Luftverteilsysteme bei Meier Tobler jederzeit an Lager seien und am Tag nach der Bestellung bereits geliefert werden. Zu den weiteren beliebten Handelsprodukten zählen zudem die Abluftventilatoren der Marke Maico.

Besonders stolz ist Stanislav Blazanovic aber auch auf sein Fussbodenheizungsteam: «Wir haben einerseits Experten, welche die Fussbodenheizungssysteme planen und zeichnen, andererseits für die Trockenbausysteme Stramax R22 sowie Metalplast Compact Plus Projektleiter und Montage-Teams, die auf die Installation spezialisiert sind. Somit bieten wir den Kundinnen und Kunden gezielte Dienstleistungen an, um sie bei der Umsetzung zu unterstützen.» (el)

«Einerseits bieten wir organisatorisch ein kompaktes Team, das jederzeit erreichbar ist, andererseits ermöglicht die Kombination aber auch inhaltlich Vorteile, zum Beispiel, dass eine Ansprechperson sowohl für Komfortlüftung als auch für Luftheizapparate zuständig ist.»

Stanislav Blazanovic

«Zum Glück haben wir ihn wieder»



Der grösste Marché der Schweiz: Marché Zürich-City. (Bilder: rl)

Die Kundinnen und Kunden mussten sich ein paar wenige Monate gedulden und freuen sich nun umso mehr, dass der beliebte Marché Zürich-City seit Mai 2024 wieder offen ist. Ein Besuch vor Ort anlässlich der Hotdog-Tage Anfang Juli.



Kunden wie Ruedi Jaschouz (links) und Christoph Weyermann (oben) sind froh, ist der Märzé Zürich-City wieder offen. Und am Hotdog-Tag sorgt Nicola Del Bello (ganz oben) für zusätzliche Freude.

«Zusammen mit meinem ganzen Team habe ich mich riesig gefreut, als es endlich losging und wir unsere Kundinnen und Kunden wieder hier begrüßen durften.»

Giuseppe Quirino

Der Mann des Moments war auch am 4. Juli Nicola Del Bello. Wie bereits an den drei vorherigen Hotdog-Tagen im neuen Märzé Zürich-City war er auch an diesem Tag für das kulinarische Verwöhnen der Kundinnen und Kunden zuständig. Und diese schätzten das auch. Wie Märzé-Leiter Giuseppe Quirino erklärt, kamen diese Anlässe dieses Jahr besonders gut an – nicht nur wegen der Hotdogs: «Noch nicht alle Kunden waren schon einmal hier und nahmen nun die Gelegenheit wahr, unsere neuen Räumlichkeiten kennenzulernen.»

Persönlicher Kontakt

Seit Mai 2024 ist der Märzé Zürich-City nun offen, nachdem die Filiale am alten Standort Ende 2023 ihre Türen schliessen musste. «Zusammen mit meinem ganzen Team habe ich mich riesig gefreut, als es endlich losging und wir unsere Kundinnen und Kunden wieder hier begrüßen durften», sagt Giuseppe Quirino. Wie ein paar von ihnen vor Ort erzählen, war dies schon ein wenig eine Durststrecke. Ruedi Jaschouz kommt extra von Küsnacht am Zürichsee her: «Und dies hauptsächlich wegen der Menschen hier. Für mich sind der persönliche Kontakt und die individuelle Beratung extrem wichtig.» Darum sei auch er glücklich,

dass der Märzé wieder offen sei. Seinem Berufskollegen Christoph Weyermann aus Oetwil an der Limmat geht es gleich. «Zum Glück haben wir ihn wieder», sagt er, «auch wenn ich in der Zwischenzeit auf andere Märzés ausweichen konnte.» Aber was den Standort betreffe, sei dieser hier für ihn besser. Und das Angebot kommt auch an: «Toll, dass es hier ein so grosses Sortiment gibt!»

8000 Artikel auf einer Ladenfläche von 1200 Quadratmetern seien dies, ergänzt Märzé-Leiter Giuseppe Quirino: «Bei uns gibt es alles.» Einen Wermutstropfen gebe es allerdings schon, ergänzt Christoph Weyermann: «Schade, dass ihr im ersten Untergeschoss seid, man muss alle Waren ins Erdgeschoss transportieren.» Diesen Einwand hört der Märzé-Leiter immer wieder, und jedes Mal hat er für die überraschten Kundinnen und Kunden eine Lösung bereit: «Wir haben am Hintereingang eine Rampe und bringen euch auf einem Wagen alle eure Waren zu eurem Lieferwagen», strahlt Giuseppe Quirino. «Eines unserer Ziele ist es immer, dass wir unseren Kundinnen und Kunden den besten Service bieten.» (el)



Das Team im Märzé Zürich-City (v. l.): Giuseppe Quirino, Nicola Del Bello, Nenad Koloski und ganz rechts Amir Haliti.

Tolles Messekonzept, wertvoller Austausch

An der expo plus stand vor allem auch der direkte Kontakt zwischen Lieferanten und Teilnehmerinnen und Teilnehmern im Vordergrund. Sieben Aussteller waren als Platin-Partner vor Ort und schauen jetzt nochmals auf die expo plus 2024 zurück.



Georg Fischer, Kostas Tzionas

Verkaufsleiter Haustechnik Ost

«Georg Fischer ist stolz, an der expo plus von Meier Tobler teilzunehmen und die Gelegenheit zu nutzen, um die neuesten Innovationen einem breiten Publikum zu präsentieren und den Kundenkontakt zu pflegen. Besonders unsere Neuheiten in der Gebäudetechnik, der JRG Druckminderer, Biopex und Biocat stiessen auf eine positive Resonanz. Wir bedanken uns herzlich für das grossartige Erlebnis und sind sicher, dass die geknüpften Kontakte und die gewonnenen Eindrücke uns in unserer weiteren Arbeit bereichern und anspornen werden.»



Mobil in Time, Stefan Moll-Thissen

CEO Mobil in Time Gruppe

«Meier Tobler und Mobil in Time verbindet eine langjährige Partnerschaft, die den Service und Verkauf der Elektroheizungen von Mobil in Time sowie die exklusive Zusammenarbeit im Bereich Mietkälte Deutschschweiz beinhaltet. Die diesjährige expo plus bot dabei wieder eine exzellente Plattform, um in allen Landesteilen Installateure und Gebäudetechniker über unser Angebot zu informieren. Gleichzeitig interessierten sich viele Besucherinnen und Besucher auch für die weiteren Kompetenzen der Mobil in Time Gruppe. So waren neben mobiler Wärme, Kälte und Luft auch unsere Lösungen im Bereich der Wasserschadensanierung, Leckortung und Bautrocknung gefragt. Vielen Dank an das Team von Meier Tobler für die top organisierten Anlässe!»



Bosch, Thomas Kaiser

Verkaufsleiter

«Unsere neue R-290-Wärmepumpe CS5800i/CS6800i stiess auf grosses Interesse. Erfreulich waren auch die positiven Rückmeldungen von Installateuren, die erste CS5800iAW/6800iAW verbaut hatten: «Sehr leise, kompakt, einfache Installation, schnelle Inbetriebnahme ohne Probleme.» Das tolle Messekonzept, der wertvolle Austausch mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern aus der Branche sowie das gute Miteinander mit den Mitarbeitenden von Meier Tobler zeichneten die expo plus aus. Es war eine Freude, daran teilzunehmen.»



Aalberts integrated piping systems, Rogier Krüsemann

Leiter Sales & Marketing

«Die expo plus hat uns die einzigartige Gelegenheit gegeben, unser Unternehmen sichtbar zu machen und wertvolle Beziehungen aufzubauen. Während der Messe konnten wir unsere Produkte, wie VSH Xpress FullFlow Kugelhähne aus V2A und C-Stahl, direkt und persönlich präsentieren, was zu inspirierenden Gesprächen und neuen Geschäftsmöglichkeiten geführt hat. Das positive Feedback und die Begeisterung der Besucherinnen und Besucher haben bestätigt, dass die Messteilnahme eine erfolgreiche Unternehmung war.»



Biral, Vasilis Siozos

Leiter Verkauf HLK Schweiz & Export

«Wir haben uns sehr gefreut, ein Teil dieser tollen Plattform und der Meier Tobler Familie zu sein. Es war eine grossartige Gelegenheit, mit Kundinnen, Kunden und allen Interessierten spannende Gespräche zu führen und ihnen unsere Produkte und Innovationen vorzustellen. Auch das Rahmenprogramm war sehr interessant gestaltet, und wir blicken begeistert auf eine erfolgreiche Eventreihe zurück. Wir sind stolz auf die Zusammenarbeit mit Meier Tobler und konnten diese in den letzten Wochen weiter vertiefen. Wir bedanken uns herzlich bei allen Besucherinnen und Besuchern, die wir an unserem Stand an der expo plus begrüssen konnten, und bei Meier Tobler für die grossartige Organisation. Wir freuen uns schon auf die nächste Gelegenheit, alle wiederzusehen, und sind gerne auch in Zukunft wieder dabei.»



Mitsubishi Electric, Christian Ruwe

Area Sales Manager Western Europe

«Die Teilnahme an der expo plus war auch in diesem Jahr wieder ein voller Erfolg. Neben unserer Ecodan Wärmepumpe mit dem Kältemittel R-32 präsentierten wir verschiedene Klima-Wandgeräte aus unserem umfangreichen Produktportfolio, die sowohl zum Heizen als auch zum Kühlen ausgelegt sind – und für angenehmes Wohlfühlklima sorgen. Zahlreiche Gespräche mit Messebesuchenden, Networking innerhalb der Haustechnik-Branche sowie ein intensiver Wissensaustausch trugen zu rundum gelungenen Messtagen bei.»



Grundfos, Fabian Seeberger

Country Lead / Head of Sales Deutschland, Österreich und Schweiz

«Grundfos, führender Hersteller von Pumpen und Pumpensystemen, blickt auf eine erfolgreiche Teilnahme an der Meier Tobler expo plus 2024 zurück. An vier Standorten in der Schweiz präsentierten wir unsere neuesten Produkte: die innovative Mixit Mischkreislösung und die Scala2 Druckerhöhungspumpe für häusliche Anwendungen. Unser Stand zog zahlreiche Fachbesucherinnen und -besucher an, die grosses Interesse an unseren Lösungen zeigten und spannende Gespräche führten. Die expo plus hat sich als bedeutende Plattform für den Austausch in der Branche etabliert und bietet Ausstellern wie uns hervorragende Möglichkeiten, Innovationen zu präsentieren und neue Kontakte zu knüpfen. Wir danken Meier Tobler für die grossartige Partnerschaft und freuen uns auf zukünftige Veranstaltungen.»



Treffen der Generationen (Bild oben): Danilo Decristophoris (links) und Calogero Vieni beim Gespräch in Lamone. Und auf dem Bild auf Seite 11 (rechts) zeigt Calogero Vieni stolz seinen Personalausweis von damals. (Bilder: rl)

«Ich bin sehr stolz, seit 40 Jahren für Meier Tobler zu arbeiten»

Calogero Vieni arbeitet seit 1984 bei Meier Tobler und feiert dieses Jahr sein 40. Dienstjubiläum. Heute steht er als Cheftechniker im Einsatz. Wir haben ihn in Lamone TI zum Gespräch getroffen – und seinen jüngeren Kollegen Danilo Decristophoris mit dazu eingeladen.

haustechnik.ch: Herr Vieni, seit 40 Jahren arbeiten Sie bei Meier Tobler, was bedeutet dieses Jubiläum für Sie?

Calogero Vieni: Ich bin stolz darauf, seit 40 Jahren Teil dieser Firma zu sein. Ich hoffe, dass auch viele andere Mitarbeitende so lange hier arbeiten können.

Erinnern Sie sich noch an ein konkretes Ereignis aus den Anfängen Ihrer Tätigkeit?

Vieni: O ja! Ich hatte meinen ersten Pikettdienst an einem Wochenende, und zwar an Weihnachten 1984. Ich musste die Heizung des Restaurants Alpe Foppa am Monte Tamaro reparieren. Meine damalige Verlobte – sie ist heute meine Frau – begleitete mich, und wir verbrachten praktisch den ganzen Tag in der Kälte, weil ich die Panne am Ölbrenner

zuerst nicht beheben konnte. Die Heizungsanlage war ziemlich komplex, und ich hatte nicht alles nötige Material bei mir – mein Servicewagen stand unten auf dem Parkplatz der Talstation der Gondelbahn.

Worüber haben Sie sich in diesen 40 Jahren am meisten gefreut?

Vieni: Eigentlich freue ich mich jeden Tag auf die Arbeit, denn ich weiss nie, was mich erwartet. Ich habe zwar einen Tagesplan, aber der kann sich unter Umständen bis zum Abend völlig ändern. Und genau das gefällt mir an dieser Arbeit.

Was hat sich in dieser Zeit für Sie am meisten verändert?

Vieni: Die Arbeitsweise an sich, und seit dem Aufkommen von Digitalisierung und Elektronik auch die Heizungsanlagen selbst. Als ich anfang, waren die Heizungen viel einfacher, und wir kümmerten uns ausschliesslich um die Brenner. Heute haben wir es mit einer ganzen Reihe von unterschiedlichsten Produkten zu tun.

Wie hat sich Ihr beruflicher Weg seit den Anfangszeiten entwickelt?

Vieni: Heute benötigen wir viel mehr Kenntnisse als früher. Damals musste ich einen Brenner in- und auswendig kennen. Heute muss ich wissen, wie eine integrierte Regelung, ein Gaskessel oder ein Expansionsgefäss funktioniert.

Was bedeutet Ihnen Meier Tobler als Arbeitgeber?

Vieni: Meier Tobler ist ein Arbeitgeber, für den ich gerne tätig bin. Mir war die Sicherheit meines Arbeitsplatzes immer sehr wichtig. Diese Stabilität gab mir auch die Möglichkeit, viele private Projekte in meinem Leben zu verwirklichen.

Herr Decristophoris, für Sie liegt die Pensionierung noch in ferner Zukunft. Was geht Ihnen durch den Kopf, wenn Sie von den Erinnerungen Ihres Kollegen hören?

Danilo Decristophoris: Ich bin erst seit zwei Jahren dabei. Darum finde ich es echt spannend, ihn von früher erzählen zu hören.

Worum kümmern Sie sich in Ihrem Alltag?

Decristophoris: Ich bin im selben Bereich wie Calogero tätig. Ich kümmere mich um Öl- und Gasbrenner sowie um alle weiteren Produkte, die in diesem Sektor neu hinzugekommen sind und inzwischen zu unserem Alltag gehören.

Sie sind noch jung. Warum haben Sie sich trotzdem für eine Weiterbildung im Bereich der Gas- und Ölanlagen entschlossen?

Decristophoris: Ich habe eine Grundausbildung als Kältemonteur und besitze somit ein eidgenössisches Fähigkeitszeugnis für die Montage von Wärmepumpen. Um meinen Arbeitsbereich und meine Kenntnisse zu erweitern, wollte ich andere Aspekte vertiefen. Ich glaube an diese Technologien, weil ich weiss, dass sie ein erhebliches Verbesserungspotenzial besitzen, auch in Bezug auf die Leistungsfähigkeit.

Was bedeuten Digitalisierung und Nachhaltigkeit in Ihrem Berufsalltag?

Decristophoris: Der elektronische Teil der Gaskessel hat sich stark entwickelt. Heute ist es möglich, die Heizanlagen mit einer App im Fernzugriff einzustellen und zu regulieren. Wir gehen ganz mit der Zeit. Das gilt auch für die technische Wartung. Wir haben grundsätzlich mehr Elektronik als früher.



«Meier Tobler ist ein Arbeitgeber, für den ich gerne tätig bin. Mir war die Sicherheit meines Arbeitsplatzes immer sehr wichtig.»

Calogero Vieni

Wenn Sie in die Kristallkugel schauen könnten – in welche Richtung werden wir in der Branche gehen?

Decristophoris: Es ist schwer zu sagen, was geschehen wird. Ich denke jedoch, dass es falsch wäre, den Fokus auf eine einzige Lösung zu legen. Meines Erachtens liegt die Lösung langfristig in der Diversifikation. Man sollte je nach der jeweiligen Situation die beste vorhandene Technologie einsetzen.

Herr Vieni, wären Sie heute 40 Jahre jünger, also so alt wie Danilo, wären Sie nach wie vor begeistert von diesem Beruf?

Vieni: Auf jeden Fall! Ich möchte nichts anderes machen. Aber ich würde heute als Erstes Deutsch lernen und mich dann auf Industriebrenner spezialisieren, sodass ich in meiner Tätigkeit nicht auf das Tessin oder die Schweiz beschränkt wäre, sondern in ganz Europa arbeiten könnte.

Was geben Sie Ihrem jungen Kollegen mit in die Zukunft?

Vieni: Immer neugierig bleiben. In unserem Beruf werden wir von der Neugier getrieben. So konnte ich vom einfachen Monteur zum Cheftechniker aufsteigen. Ich war immer offen für Neues und begnügte mich nie mit dem, was ich schon kannte. Ich habe immer über den Horizont hinausgeschaut, um noch mehr zu erfahren.

Herr Decristophoris, was sagen Sie Herrn Vieni, wenn er in vier Jahren pensioniert wird?

Decristophoris: Ich rate ihm, sich ein schönes Leben zu machen und die freie Zeit zu geniessen. Ich werde ihn aber auch daran erinnern, sein Telefon nicht abzuschalten, denn wir werden ihn bestimmt stören müssen, wenn wir mit einer komplexen Anlage Probleme haben. (el)

Produktneuheiten



Noch effizienter, noch leiser

Die neue Generation von AL-KO Orion Luftheizern in den Ausführungen «Industrie» und «Komfort» überzeugen dank effizienten EC-Antrieben und vielfältigen Einsatzmöglichkeiten. Die moderne Regelungstechnik in den Varianten «Basic» und «Premium» sorgt zudem für einen energiesparenden Betrieb.

Die AL-KO Orion Luftheizgeräte der Serien «Industrie EC» und «Komfort EC» stehen neu mit hocheffizienten EC-Antrieben im Sortiment zur Verfügung. Damit lässt sich im Vergleich zu den Vorgängermodellen eine Energieeinsparung von bis zu 40 Prozent bei gleicher Leistung erreichen. Die strömungstechnisch optimierten Ventilator-Laufräder mit den elektronisch kommutierten Antrieben sorgen gleichzeitig für einen um bis zu 5 Dezibel tieferen Schallpegel.

Beide Serien eignen sich für verschiedene Anwendungsmöglichkeiten. Bei den Ausführungen der «Industrie»-Geräte können zudem verschiedene Wärmetauscher gewählt werden, sodass deren wärmeübertragenden Flächen den Betrieb sowohl bei niedrigsten Vorlauftemperaturen bei Wärmepumpen als auch den Kühlbetrieb bei Kaltwassersätzen zulassen.

Angeboten werden bei den neuen Orion Luftheizgeräten zwei unterschiedliche Regelungen. Mit der temperaturgeregelten Drehzahlsteuerung «Basic» stehen grundlegende Funktionen zum energiesparenden Betrieb von zwei Luftheizern zur Verfügung. Mehr Optionen für Luftheiz- und Luftkühlapplikationen für bis zu zehn Geräte bietet die Regelungsvariante «Premium», zum Beispiel den zeitgesteuerten Temperaturregelbetrieb, externe Freigabe, Torluftschleierfunktion, Stauwärmebetrieb oder Ventilator-Nachlauf. Über das «Premium» Raumbediengerät mit Farbdisplay sind zudem alle Betriebsparameter sowie je eine Alarm- und eine Betriebsmeldung ersichtlich. (el)



Fit in der Küche

Der KWC Fit Küchenmischer zieht in jeder Küche die Blicke auf sich. Seine zylindrische Form erfreut aber nicht nur das Auge, sondern erleichtert auch die Reinigung. Den Küchenmischer und das gesamte KWC-Fit-Sortiment gibt es neu auch an den KWC Service Points in den Marchés von Meier Tobler.

Der KWC Fit Küchenmischer hebt sich durch seine zylindrische Grundform und sein schlichtes, zylindrisches Design hervor. Der fugenlose Monobody ist dabei besonders einfach zu reinigen, was nicht nur die Hygiene verbessert, sondern auch seine Lebensdauer verlängert. Bei den Modellen ohne Auszugsbrause lässt sich der Perlator durch leichtes Reiben des Silikonsiebs von Kalk befreien, was die Pflege noch bequemer macht.

Zwei Strahlarten

Im täglichen Gebrauch zeigt der KWC Fit Küchenmischer seine inneren Werte. Besonders hervorzuheben ist dabei das angenehme Wechseln zwischen den beiden Strahlarten. Der integrierte, frontal platzierte Brausenumsteller bietet dabei trotz schlanker Erscheinung volle Funktionalität. Die Brause liegt ergonomisch bestens in der Hand, und der optisch harmonisch integrierte Umsteller lässt sich somit praktisch mit links bedienen.

Chrom oder mattes Schwarz

Den KWC Fit Hebel-Küchenmischer gibt es nicht nur in der klassischen Chrom-Ausführung, sondern auch in elegantem «Matt Black». Zusätzlich umfasst die KWC-Fit-Serie auch Badewannen-, Duschen- und Waschtischmischer. Sollte eine Unterputzlösung gewünscht werden, bietet die KWC-Fit-Serie zudem stufenlos einstellbare Armaturen für den Bad- und Duschbereich. (el)



Kompakt, energieeffizient und leise

Der neue CyberAir Mini von Stulz bietet eine präzise und schalloptimierte Klimatisierung für kleine bis mittlere Wärmelasten. Dank der EC-Technologie sowie grösstmöglichen Wärmetauscher- und Filterflächen lässt sich eine grosse Energieersparnis erreichen.

Bis jetzt war es der MiniSpace, der eine präzise Klimatisierung für kleine bis mittlere Wärmelasten ermöglicht hatte – neu heisst das System CyberAir Mini. Die modernen und wartungsfreundlichen Geräte brauchen nur wenig Stellfläche und können aufgrund ihrer kompakten Abmessungen problemlos überall eingebracht werden. Zudem ist der CyberAir Mini von Stulz energieeffizient und leise. Die geringen Schallemissionen erreicht er dank optimiertem Gerätedesign und EC-Ventilatoren.

Präzise Luftführung

Der CyberAir Mini wurde für verschiedene betriebskritische Anwendungen konzipiert, sodass er zuverlässig und wirtschaftlich kleine Server-, Technik-, USV- und Batterieräume klimatisiert. Das moderne Design gewährleistet aufgrund des stabilen Gehäuses und der hochwertigen Komponenten eine lange Lebensdauer. Zudem ermöglicht es eine präzise Luftführung mit geringen Druckverlusten. Dabei wird dank unterschiedlichen Luftführungsvarianten im Up- und Downflow mit diversen Ansaug- und Ausblasoptionen eine grosse Flexibilität erreicht. Die kompakten Abmessungen und vier Baugrössen erlauben verschiedene Aufstellungsmöglichkeiten, um die jeweilige Raumfläche optimal zu nutzen.

Exakte Regelung

Die CyberAir Mini von Stulz sind mit einer flexiblen und exakten Regelung ausgerüstet, was betreffend Raumtemperatur und Luftfeuchtigkeit für eine maximale Ausfallsicherheit im Dauerbetrieb sorgt. (el)

 meiertobler.ch



Hygienisches Trinkwarmwasser

Die Oertli Hygienespeicher HS und HS-SOL sind Heizungsspeicher mit integriertem Edelstahl-Wellrohrtauscher. Das Trinkwasser wird nicht gespeichert, sondern im Durchlaufprinzip erwärmt. Die Geräte sind in den Grössen 560 bis 2190 Liter verfügbar und eignen sich für sämtliche Objekte – egal ob Ein-, Zwei- oder Mehrfamilienhäuser.

Bei den Oertli Hygienespeichern HS und HS-SOL wird das Trinkwasser im Durchlaufprinzip erhitzt und benötigt somit keine Speicherung auf Vorrat. Das Wasser ist sofort und ohne Komfortverzicht verfügbar. Dadurch haben Legionellen keine Chance, und es wird für höchsten Hygienestandard gesorgt. Zudem bieten die Hygienespeicher hohe Zapfraten auch ohne Nachladung.

Die Oertli Hygienespeicher sind eine perfekte Kombination aus Heizungsspeicher und Durchlauferhitzer und überzeugen mit ihrer effizienten Schichttechnologie sowie einer hervorragenden Schichtungseffizienz. Dank der exakten Schichtung der Temperaturzonen und optimalem Energiemanagement werden Betriebskosten gespart.

Die Hygienespeicher lassen sich dank der patentierten Wärmepumpen-Hydraulik ideal mit einer Wärmepumpe kombinieren. Die für den Wirkungsgrad COP wichtigen niedrigen Heizwassertemperaturen bleiben so jederzeit erhalten. Dadurch erhöht sich die Jahresarbeitszahl (JAZ) deutlich. Die ausgeklügelte Technik und die durchdachten Einbauten erlauben einen multivalenten Betrieb. Somit können sämtliche Arten von Wärmezeugern angeschlossen, gewechselt und kombiniert werden.

Die Hygienespeicher verfügen über einen Betriebsdruck von 3 bar. Das Edelstahl-Wellrohr ist für einen Betriebsdruck von 6 bar ausgelegt. Dank Steckmodulen und der PECO-F Wärmedämmung in Segmenten gelingt die Montage schnell und einfach. Die Serie HS-SOL beinhaltet zudem einen Solar-Wärmetauscher. (el)

 meiertobler.ch/hygienespeicher



«Wir müssen den Mitarbeitenden eine Perspektive bieten»

Im Bundesrats-Säli des Restaurant «Entrecôte Fédérale» diskutierten Alina Lampe, Guido Sampietro, Michael Staub (Moderation), Dani Stutz und Amandine Kolly (v. l.). (Bilder: ss)

Mit welchen Strategien gelingt es, den Fachkräftemangel zu lindern? Diese Frage beschäftigt die ganze Schweiz – gerade auch in der Haustechnik-Branche. Deshalb lud «haustechnik.ch» Kundinnen und Kunden von Meier Tobler aus der Deutschschweiz, der Romandie und dem Tessin zu einem Gespräch in Bern ein.

Volle Auftragsbücher, aber offene Lehrstellen: Dieses Problem kennen Haustechnik-Betriebe nur zu gut. Zudem werden in den nächsten fünf bis zehn Jahren zahlreiche ältere Mitarbeitende pensioniert. Was tun? Über diese Frage diskutierten Alina Lampe (Teamleiterin Personal, R. Häsler AG, Möhlin), Amandine Kolly (Geschäftsführerin, Services Plus Energies SA, Genf), Dani Stutz (Kaufmännischer Leiter, R. Häsler AG, Möhlin) und Guido Sampietro (Geschäftsführer, Sampietro SA, Lugano). Das Gespräch fand im geschichtsträchtigen Restaurant «Entrecôte Fédérale» am Berner Bundesplatz statt und wurde dreisprachig geführt.

Der Fachkräftemangel ist in der Gebäudetechnikbranche schon lange ein Thema. Wie stark ist Ihre Firma derzeit betroffen?

Amandine Kolly: Wie die gesamte Baubranche spüren auch wir die Auswirkungen des Problems. In der Heizungsbranche fehlen die Mitarbeitenden. Wenn es mehr Arbeitskräfte gäbe, würde das die Arbeitsqualität sicher verbessern, und zwar auf der Baustelle wie auch im Büro. Die immer komplexeren Anlagen verlangen vielfältige Kompetenzen. Man muss immer mehr wissen, um die Anlagen richtig in Betrieb zu nehmen und korrekt zu warten.

Guido Sampietro: Wir spüren das ebenfalls seit längerem. Wir sind ein klassisches HLKS-Unternehmen. Unsere Mitarbeitenden müssen auf der Baustelle sowohl die Gewerke Heizung und Lüftung als auch Kälte und Sanitär abdecken können. Doch unser Beruf verliert langsam an Attraktivität. Das macht es immer schwieriger, qualifiziertes Personal zu finden.

Alina Lampe: Dem stimme ich absolut zu. Es gibt zwar immer Interessenten für handwerkliche Berufe, doch deren Qualifikationen reichen häufig nicht aus. In den letzten fünfzehn Jahren hat uns die geografische Lage der Firma gerettet. Nur dank den Grenzgängern konnten wir unsere Grösse halten. Wie gut das in Zukunft funktionieren wird, wissen wir aber nicht.

Diese Welle von Pensionierungen bei der Generation Babyboomer kommt langsam näher. Der Personalmangel ist aber heute schon chronisch. Welche Auswirkungen hat das auf Ihr Unternehmen?

Kolly: Aufgrund von Personalmangel und Pensionierungen ist die Zukunft ungewiss. Manchmal sind wir gezwungen, bestimmte Märkte aufzugeben, um das Fachwissen für unsere Kundinnen und Kunden und die Qualität der Ausführung aufrechtzuerhalten.

Sampietro: Bis anhin ist es uns mit grosser Mühe gelungen, diesem Problem entgegenzuwirken, auch weil das Durchschnittsalter unserer Mitarbeitenden eher niedrig ist. Für die Zukunft sind wir jedoch gezwungen, innovative Lösungen zu finden.

Dani Stutz: Bis jetzt konnten wir uns durchwursteln. Doch die Welle kommt noch. In den nächsten zehn Jahren werden ungefähr 15 bis 20 unserer Top-Mitarbeitenden in der Montage pensioniert. Was diese Leute bezüglich Qualität, aber auch Quantität leisten, ist unglaublich. Und sie besitzen einen riesigen Wissensschatz. Wir wissen heute noch nicht, wer sie einmal ersetzen könnte.

Der Fachkräftemangel ist in der Presse ein Dauerthema. Doch meistens bleibt es beim Reden über das Problem, von konkreten Massnahmen hört man wenig. Was unternehmen Sie in Ihren Firmen, um das Thema anzupacken?



Guido Sampietro

«Der Beruf des Heizungs-, Sanitär- und Lüftungstechnikers ist kaum bekannt und erhält wenig öffentliche Wertschätzung.»

Guido Sampietro

Sampietro: Einerseits setzen wir auf die interne Ausbildung, andererseits versuchen wir, ein unbeschwertes Arbeitsklima zu schaffen. So können wir auch Mitarbeitende mit Basiskenntnissen auf einen guten Stand bringen.

Kolly: Wir versuchen, bezüglich Personalpolitik ein attraktives und dynamisches Unternehmen zu sein. Sonst schaffen wir es nicht, die Jungen anzuziehen. Das Klima im Unternehmen spielt eine wichtige Rolle, es spricht sich sehr schnell herum, wo die Leute gerne arbeiten. Ebenso fördern wir intern die Kompetenzen unserer Mitarbeitenden. Sie sollen dazulernen, sich weiterentwickeln können.

Stutz: Attraktivität ist ein gutes Stichwort. Wir schauen, dass wir nahe bei unseren Mitarbeitenden sind, mit ihnen

im Gespräch bleiben. Man darf nicht warten, bis die eigenen Leute abgeworben werden, sondern muss ihnen eine Perspektive bieten. Ab und zu probieren wir auch unorthodoxe Massnahmen aus. So haben wir schon polnische Mitarbeitende eingestellt. Das heisst vielleicht, dass sie zwei Jahre lang Deutsch lernen müssen, doch handwerklich klappt es von Anfang an. Und die Ausbildung von Lernenden ist absolut zentral. Darum kommen wir als Gebäudetechniker nicht herum.

Was müsste sich ausserhalb der Branche verändern?

Lampe: Ich denke, dass wir den Stellenwert der Familie für die Lernenden nicht unterschätzen dürfen. Die klassische Mundpropaganda funktioniert immer noch. Wenn der Vater, der Onkel oder die Cousine in der Gebäudetechnik tätig sind und davon erzählen, wird es interessant. Denn viele Jugendliche wissen gar nicht, was unsere Berufsfelder eigentlich bieten.

Sampietro: Das finde ich auch. Der Beruf des Heizungs-, Sanitär- und Lüftungstechnikers ist kaum bekannt und erhält wenig öffentliche Wertschätzung. Verbände, Politik, Schulen und Familien müssen das Berufsbild positiv verändern. Nur so gelingt es, dass unsere Branche richtig wahrgenommen wird.

Stutz: Das Image spielt schon eine grosse Rolle. Derzeit sind in der Deutschschweiz die «hölzigen» Berufe extrem beliebt, alle wollen Schreiner oder Förster werden. Unser Ziel muss sein, dass alle «Heiziger», «Lüftiger» oder Sanitär werden wollen.



Alina Lampe

Kolly: Ich kann nur für Genf sprechen. Aber wir benötigen in unserem Kanton dringend mehr Unterstützung vom Staat und von den Verbänden, damit die Bauberufe aufgewertet werden. Wir Unternehmerinnen und Unternehmer können unseren Beitrag leisten, indem wir die jungen Leute ausbilden. Aber das reicht eben noch nicht, es braucht die Unterstützung von allen.

Die Solar- und Gebäudehüllen-Branche hat mit Solarinstallateur/in EFZ einen neuen Beruf geschaffen, der seit letztem Sommer erlernt werden kann. Bräuchte es auch in der Gebäudetechnik neue Berufe?

Stutz: Nein, wir brauchen den Nachwuchs dringender als zusätzliche Berufe.

Sampietro: Nach meiner Meinung sollten wir eher die bestehenden Berufe vereinfachen. Denn je komplexer eine Anlage ist, desto höher wird die Nachfrage nach Spezialistinnen und Spezialisten, und desto niedriger wird die Chance, diese auch zu finden.

Lampe: Eine Spezialisierung hat Vorteile und Nachteile. Ich bin nicht ganz sicher, wie sich der Solarbereich in den nächsten Jahren entwickeln wird. Eine Spezialisierung nur auf diese Branche finde ich etwas zu eng gedacht.

Kolly: Neue Berufe finde ich nicht prinzipiell schlecht. Zum Beispiel gibt es für den Bereich Wartung und Unterhalt in unserer Branche kein Berufsbild. Wir installieren als Gebäudetechniker enorm viele Anlagen – irgendjemand muss sie doch auch warten! Hier liegt ein Entwick-

lungspotenzial für unsere Mitarbeitenden und für zukünftige Beschäftigte in unseren Berufen. In Genf sind wir uns einig, dass die ganze Branche einen Bedarf dafür hat. Es wäre sinnvoll, dass wir uns gemeinsam dafür einsetzen. Sonst schnappen wir uns nur gegenseitig das begehrte Personal weg.

Wer selbst junge Berufsleute ausbildet, hat bessere Chancen, genügend Personal zu finden. Wie schaffen Sie es, Ihre Lernenden im Betrieb zu halten?

Lampe: Wir haben seit letztem Jahr ein neues Lohnsystem für die Lernenden. Jede Note über dem Wert 4,6. bringt einen

«In den letzten fünfzehn Jahren hat uns die geografische Lage der Firma gerettet. Nur dank den Grenzgängern konnten wir unsere Grösse halten.»

Alina Lampe



Dani Stutz

«Die Unterstützung in der Firma ist sehr wichtig. Unsere Ausgelernten helfen dem Nachwuchs gerne.»

Dani Stutz

prozentualen Lohnanstieg. Wer einen Schnitt von 5,5 hat, verdient doppelt so viel wie normal. Das schaffen derzeit zwei unserer Lernenden. Es gibt aber auch solche, die mit ihren Noten und dem normalen Lohn zufrieden sind.

Kolly: Der Lohn ist ein gutes Stichwort. Wir zahlen unseren Erst-Jahres-Lernenden bereits den Lohn des zweiten Lehrjahres. Daneben achten wir darauf, die Lernenden einzubeziehen, sie auf verschiedenen Baustellen und mit verschiedenen Leuten arbeiten zu lassen. Das macht die Lehre interessanter und dynamischer. Und es spricht sich herum. Wir haben schon einige Lernende, die ihre Ausbildung abbrechen wollten, von anderen Betrieben übernommen. Bei uns machen sie dann den Abschluss. Das freut mich sehr.

Sampietro: Wir versuchen, die Lernenden von denjenigen Leuten im Unternehmen begleiten zu lassen, die ihre Liebe zu diesem Beruf am meisten zeigen und die in der Lage sind, ihre Leidenschaft an die neue Generation weiterzugeben.

Ein guter Lohn kann sicherlich helfen, um die Lehrstelle attraktiver zu machen. Was braucht es an weiteren Massnahmen?

Stutz: Die Unterstützung in der Firma ist sehr wichtig. Unsere Ausgelernten helfen dem Nachwuchs gerne. Es spielt keine Rolle, ob jemand ein EBA oder ein EFZ macht. Hauptsache, die Motivation ist da. Doch ohne Motivation wird es sehr schwierig. Da können wir als Firma nicht viel machen.

Sampietro: Ich denke, dass die Ausbildungszeit zu kurz ist. In der heutigen Gesellschaft übernehmen die Jungen die Verantwortung für die Arbeit später, als ihre Grosseltern und Eltern es taten. Daher sollten sich die Schulen und die Lehren anpassen und die Zeit bis zum endgültigen Eintritt in das Berufsleben verlängern.

Kolly: Damit die jungen Mitarbeitenden dranbleiben, braucht es auf Dauer mehr als «nur» den Lohn. Dazu gehören eine gute Betreuung und die Perspektiven nach der Ausbildung. Zum Beispiel haben wir einen unserer Installateur-Lernenden nach Abschluss seines EFZ im Planungsbüro eingestellt. Nun kann er seine Kenntnisse erweitern und gleichzeitig die Ausbildung zum Techniker HF absolvieren. Das ist auch eine Botschaft an die übrigen Lernenden: Wenn ich mich anstrengte, komme ich weiter und kann aufsteigen.



Amandine Kolly

Im Zusammenhang mit dem Fachkräftemangel wird oftmals die Technik als Rettung vorgeschlagen. Das Bauwesen ist bis heute sehr wenig industrialisiert. Welche Möglichkeiten sehen Sie hier? Können mehr Maschinen und mehr Technik helfen, um den Personalmangel aufzufangen?

Sampietro: Da bin ich skeptisch. Beim Bauen sollten wir möglichst wenige und möglichst einfache industriell vorgefertigte Systeme anstreben. Kreatives Denken macht alles komplizierter und führt zu neuen Problemen bei Bau, Betrieb und Wartung.

Stutz: In Westeuropa sind wir sehr individuell unterwegs. Darum ist fast jedes Bauprojekt ein Einzelkunstwerk, und diese zu standardisieren, wird schwierig. Hunderte identischer Wohnungen ab Fließband, wie in Asien üblich, sind

in der Schweiz nicht denkbar. Lösungen wie BIM sehe ich nur bei Grossprojekten. Maschinen bringen nicht automatisch die Lösung. Wir haben auch schon Bohrroboter ausprobiert. Solche Systeme brauchen immer noch Personal, denn jemand muss neben der Maschine stehen und sie überwachen.

Was wünschen Sie sich persönlich für die Zukunft der Haustechnik-Branche?

Stutz: Ein Umdenken in der ganzen Gesellschaft. Die Berufe der Gebäudetechnik, oder vielmehr: alle Bauberufe bieten Zukunft und Sicherheit. Und sie sind extrem wichtig für das Funktionieren unseres ganzen Landes.

Kolly: Ich wünsche mir mehr Stabilität bei den ganzen Vorschriften auf Stufe Gemeinde, Kanton und Bund. Es gibt derzeit zu viele Änderungen. Daneben wünsche ich mir modulare EFZ oder zum Beispiel anerkannte modulare Zertifizierungen in den Berufen der Gebäudetechnik.

Lampe: Modulare Angebote fände ich auch sehr wichtig. Die Struktur der Schulen sollte modernisiert werden, und die Brückenangebote müssen bekannter werden. Auch als Branchenfremde sollte ich die Möglichkeit haben, in die Gebäudetechnik einzusteigen.

Sampietro: Ich wünsche mir mehr Einfachheit, mehr Attraktivität und mehr Menschen, die sich für diesen Bereich begeistern. (ms)

«Die immer komplexeren Anlagen verlangen vielfältige Kompetenzen.»

Amandine Kolly



Die vier Mehrfamilienhäuser am Ursulaweg und an der Pfaffenwiesenstrasse aus der Vogelperspektive. (Bilder.rl)

Vier Häuser, ein Ziel

In einem Wohnquartier in Winterthur erhielten vier Mehrfamilienhäuser eigene Heizanlagen mit Wärmepumpen, nachdem sie während der letzten Jahrzehnte von einer zentralen Gasheizung versorgt worden waren. Die erweiterte Energiestudie des Planungsunternehmens EHV-Technik AG aus Effretikon ZH stand am Anfang des Projekts, um die Verwaltung bei der Wahl der richtigen Lösung zu unterstützen.

Vier Mehrfamilienhäuser in einem Wohnquartier in Oberwinterthur wurden bis anhin mit Gas beheizt. Nun ist die bisherige Gasheizanlage durch eine moderne Lösung mit Erdsonden-Wärmepumpen ersetzt worden. Und dies individuell statt wie bisher zentral von einem Gebäude aus – ganz nach den Bedürfnissen in den jeweiligen Häusern. Von der Oertli SIN 26TU bis zur Oertli SIN 75TU sind hier fast alle Modelle dieser Baureihe in unterschiedlichen Zusammensetzungen vertreten. Während die Leistungswerte der einzelnen Geräte variieren, ist eines überall gleich: In jedem Haus stehen zwei Wärmepumpen im Einsatz. Dafür gebe es klare Gründe, erklärt Installateur Arbnor Qehaja von der A3 Gebäudetechnik AG in Seuzach ZH: «Dies war nötig, um die erforderliche Leistung zu erhalten, auch weil die Wärmeverteilung noch über Radiatoren erfolgt. Die stärkere Wärmepumpe steht für die Heizung im Einsatz, die zweite für die Warmwasserproduktion sowie als Unterstützung für die Heizung.»

Klartext für die Bauherrschaft

Bis 2030 CO₂-neutral zu werden, das sei das wichtigste Ziel der Verwaltung beim Start des Projekts gewesen, sagt Mirko Gandolfo, Geschäftsführer der EHV-Technik AG in Effretikon. Wie üblich habe darum sein Planungsunternehmen ent-



Die neue Anlage am Ursulaweg 31/33.

sprechend eine Studie mit verschiedenen Optionen erstellt. «Seit 2018 setzen wir jeweils eine erweiterte Energiestudie um, die für Eigentümer und Eigentümerinnen, Verwaltungen oder Investoren einfach zu verstehen ist – sozusagen Klartext für die Bauherrschaft.» Dabei spielen vor allem die Investitionspläne eine wichtige Rolle. «Für uns hat sich gezeigt, dass dies langfristig einen der wichtigsten Aspekte darstellt.» Er nennt dazu das Beispiel «Lösungen mit geringeren Investitionskosten»: «Diese sind im Normalfall in einem ersten Schritt günstiger zu haben als Wärmepumpen, erweisen sich aber bei den Betriebskosten meist als teurer.» Darum werde dies in ihren Studien immer langfristig ausgewiesen.

Dezentrale Lösung

Im Fall der vier Mehrfamilienhäuser hat sich gemäss Mirko Gandolfo schnell gezeigt, dass alle Faktoren für den Ersatz durch Erdsonden-Wärmepumpen sprechen. Gemeinsam mit Cyrill Waibel, Ingenieurberater bei Meier Tobler, und Lars Papst, Verkaufsberater bei Meier Tobler, wurden die unterschiedlichen Anlagen in den einzelnen Gebäuden mit den jeweils benötigten Modellen geplant. Während früher alle Häuser über eine zentrale Heizung mit Wärme und Warmwasser versorgt wurden, gibt es heute nun vier dezentrale Lösungen. In jedem Haus stehen zwei Wärmepumpen und vier Speicher – zwei für die Heizung, zwei fürs Warmwasser. Je nach benötigter Leistung unterscheidet sich die Zusammensetzung pro Haus. «Aber das Prinzip ist überall dasselbe», bestätigt Lars Papst.

Neue Räume, mehr Stromleistung

Da in drei Häusern bis anhin keine Heizräume bestanden, waren neue Ideen gefragt, zum Beispiel die Umnutzung von bisherigen Veloräumen. «Wir haben dies von Anfang an mit



Erfolgreiche Umsetzung dank Teamarbeit (v. l.): Lars Papst, Cyrill Waibel, Mirko Gandolfo und Arbnor Qehaja.

«Die stärkere Wärmepumpe steht für die Heizung im Einsatz, die zweite für die Warmwasserproduktion sowie als Unterstützung für die Heizung.»

Arbnor Qehaja



Die verschiedenen Elemente der neuen Anlage an der Pfaffenwiesenstrasse 50/52/54 (ganz links und oben) sowie einer der Verteiler der Erdsonden, der sich unterhalb der Wiese zwischen den Häusern befindet (links).

ins Konzept reingenommen», sagt Mirko Gandolfo, «und gleichzeitig für Ersatz ausserhalb der Gebäude gesorgt, wo die Fahrräder neu sicher und geschützt eingestellt werden können.» Eine weitere Herausforderung sei gewesen, die Stromleitungen zu den Häusern anzupassen. «Diese waren nicht für die grossen Leistungen der heutigen Wärmepumpen konzipiert – entsprechend mussten wir sie in Absprache mit der Stadt und der Eigentümerschaft erweitern.» Im Doppelhaus Ursulaweg 23/25 gibt es zum Beispiel neu einen 80-Ampere-Anschluss. Diskussionen habe es mit den Stadtbehörden auch wegen der Bohrung für die Erdsonden gegeben, fügt Gandolfo an: «Da durfte bei Bäumen und Pflanzen nichts tangiert werden – aber wir haben es auch so geschafft.» Gebohrt wurde in eine Tiefe von 250 Metern, und es musste rund um die Gartenanlage für genug Abstand gesorgt werden. «Für die Verteiler haben wir unterhalb der Grünflächen eigene Schächte erstellt», fügt Installateur Arbnor Qehaja an.

Verschiebung in den urbanen Bereich

Rund ein Jahr lang habe die Umsetzung gedauert, sagt Mirko Gandolfo, «das war ein spannendes Projekt, auch weil es keine 08/15-Anlage ist». Was diese Umsetzung gemäss Lars Papst zusätzlich zeigt, ist insgesamt eine Verschiebung der Sanierungsprojekte in den urbanen Bereich. «Während wir lange Zeit vor allem Heizungen in Einfamilienhäusern ersetzten, verschiebt sich der Fokus zunehmend in Richtung Städte und Agglomerationen und damit zu Mehrfamilienhäusern.» (el)

4 Häuser, die wichtigsten Elemente

Ursulaweg 23/25:

- 1 Oertli SIN 26TU
- 1 Oertli SIN 50TU
- 2 Meier Tobler Inter-Line 1500-Liter-Warmwasserspeicher IMSWP I 1500
- 2 Oertli 1500-Liter-Wärme-/Kältespeicher SMW 1501
- 5 Erdsonden in 250 Meter Tiefe

Ursulaweg 27/29:

- 1 Oertli SIN 35TU
- 1 Oertli SIN 50TU
- 2 Meier Tobler Inter-Line 1500-Liter-Warmwasserspeicher IMSWP I 1500
- 3 Oertli 1000-Liter-Wärme-/Kältespeicher SMW 1001
- 6 Erdsonden in 250 Meter Tiefe

Ursulaweg 31/33:

- 1 Oertli SIN 35TU
- 1 Oertli SIN 50TU
- 2 Meier Tobler Inter-Line 1500-Liter-Warmwasserspeicher IMSWP I 1500
- 3 Oertli 1000-Liter-Wärme-/Kältespeicher SMW 1001
- 6 Erdsonden in 250 Meter Tiefe

Pfaffenwiesenstrasse 50/52/54:

- 1 Oertli SIN 35TU
- 1 Oertli SIN 75TU
- 2 Meier Tobler Inter-Line 2000-Liter-Warmwasserspeicher IMSB I 2000
- 2 Oertli 2000-Liter-Wärme-/Kältespeicher SMW 2001
- 8 Erdsonden in 250 Meter Tiefe



Erfolgreich umgesetzte Heizungserneuerung (v. l.): Patrik Escher, Werner Zurkirchen und Leander Tscherrig mit der Wärmepumpe Oertli SI-GEO 25-100. (Bilder: rl)



Unten das Geschäftshaus, oben links das Wohnhaus.

Ein Geschäfts- und ein Wohnhaus in Glis VS gehören nicht nur demselben Besitzerehepaar, die beiden Gebäude waren schon seit Jahrzehnten unterirdisch miteinander verbunden. Das eine Haus heizte das andere mit. Jetzt wurde der Spiess umgedreht und eine Sanierung durchgeführt, welche die nicht alltägliche Kombination von Haustechnik-Elementen effizient und klimafreundlich in die Zukunft führt.

«Die neue Wärmepumpe Oertli SI-GEO 25-100 bezieht ihre Wärmeenergie nicht aus dem Erdreich, sondern aus dem Anergienetz, das sich unter dem Gemeindegebiet von Brig-Glis VS befindet», erklärt Leander Tscherrig, Verkaufsberater bei Meier Tobler. «Und das ist hier nichts Aussergewöhnliches!» Anders hingegen das Haus selbst, in dem sich die neue Wärmepumpe befindet – respektive die Kombination von zwei Häusern, diese sei aussergewöhnlich, fügt er an.

Das Wohnhaus an der Englisch-Gruss-Strasse wurde 1984 vom Ehepaar Heidi und Stefan Escher erstellt. Damals wurde eine Ölheizung eingebaut, welche die Wärme über eine Fussbodenheizung verteilte – fürs Warmwasser erhielten sämtliche Wohnungen je einen elektrischen Boiler.

Geschäftshaus mit Solarthermie

Das zweite Haus wurde 2002 erstellt und befindet sich in einem Winkel von 90 Grad zum Wohnhaus an der Gliserallee in Glis. «Es war damals das erste mehrstöckige, Minergie-zertifizierte private Gewerbehause im Oberwallis», erzählt Stefan Escher. Für ihn und seine Gattin Heidi sei es immer schon wichtig gewesen, grün zu handeln: «Das Klima liegt uns am Herzen.» Allerdings sei es vor allem seine Ehefrau gewesen, die sich jeweils um die Hausprojekte gekümmert habe. So auch jetzt bei der Sanierung.

Im Geschäftshaus hat es vor allem Büros, Gewerbe sowie eine Attikawohnung zuoberst, «die aber bezüglich Haus-



Überblick über die neue Anlage (ganz oben), Touchscreen der Steuerung (Mitte) sowie die neue Heizgruppe im Wohnhaus.



Leander Tscherrig und Patrik Escher im Gespräch mit Eigentümer-Ehepaar Heidi und Stefan Escher (v. l.).



«Das Hirn des ganzen Systems» – Patrik Escher (Mitte) mit Werner Zurkirchen (links) und Leander Tscherrig (rechts) bei der Steuerungsanlage.

technik ein Eigenleben führt», wie Heidi Escher anfügt. In der Vergangenheit wurde dieses Haus mit Heizwärme vom Wohnhaus versorgt – über eine unterirdische Leitung, eine Art Fernwärmeleitung. Verteilt wurde die Wärme hier über thermoaktive Bauteilsysteme, kurz TABS. Und im Sommer wird über dasselbe System gekühlt. Das Warmwasser hingegen wird über eine 15 Quadratmeter grosse Solarthermieanlage auf dem Dach des Geschäftshauses erzeugt. Und dies alles bleibt auch so – ausser dass die Heizwärme nun über die Wärmepumpe kommt. «Allerdings wird im besten Fall auch Solarwärme für das Heizen genutzt – wenn auch nur in diesem Haus», fügt Installateur Patrik Escher von der Gattlen Gebäudetechnik in Visp an.

Optimale Kombination

Der bisherige Technikraum im Gewerbehaus sei für die neue Anlage vergrössert worden, führt Patrik Escher weiter aus. Ein bisheriges Archiv habe deswegen weichen müssen, und es ist ein Durchbruch zu diesem Raum erstellt worden. Nun ist die ganze Anlage an einem Ort installiert und besteht aus bisherigen und neuen Elementen. Ausgearbeitet wurde das Ganze von Patrik Escher in Zusammenarbeit mit Werner Zurkirchen, Ingenieurberater bei Meier Tobler. Dieser weist vor Ort auf die Regelung an der Wand hin: «Das Hirn des ganzen Systems ist die neue Steuerung, die von Stefan Eggs von Eggs Automation in Gampel eingerichtet wurde. Darüber läuft die ganze Anlage.» Und diese besteht aus der Oertli SI-GEO 25-100 als Herzstück. Dazu kommt ein

auf Mass hergestellter Meier Tobler 1200/900 Feuron Energiespeicher. «Verbunden ist das gesamte System mit der bisherigen, nun angepassten Anlage», bestätigt Patrik Escher. Geheizt werden sämtliche Räume und die Attikawohnung im Geschäftshaus sowie die Wohnungen im anderen Haus. «Die Wärme wird neu nun in der entgegengesetzten Richtung wie früher unterirdisch vom Geschäfts- ins Wohnhaus geleitet.» Wie Patrik Escher weiter ausführt, seien im Wohnhaus der Heizkessel und der Öltank demontiert worden, womit ein grosser Raum für eine neue Nutzung zur Verfügung stehe. «Im ehemaligen Heizkeller ist nur noch eine Heizgruppe der Fussbodenheizung vorhanden, die ebenfalls von der Regulierung von Eggs Automation angesteuert wird.» Im Geschäftshaus stamme das Warmwasser primär aus der Solarthermie, was aber über die Wärmepumpe unterstützt werde. «Beim bestehenden Kombispeicher wurde die hydraulische Einbindung der Leitungen optimiert, sodass im Heizbetrieb noch mehr Solarenergie genutzt werden kann als früher.»

Installiert wurde die neue Anlage im September 2023, nachdem die Gemeinde den Anergieanschluss bis in das Gebäude erstellt hatte. «Dann ging es sehr schnell, und innerhalb von drei Wochen war die Anlage eingebaut», fügt Heidi Escher hinzu. Seither funktioniere alles hervorragend: «Und den ersten Wintertest hat das neue System auch bestens bestanden.» (el)



Dario Giovanoli im Heizkeller seines Hauses – zusammen mit Sorela Stancul, Product Manager SmartSolutions bei Meier Tobler. Im Hintergrund das blaue SmartGuard-Kästchen. (Bilder: rl)

«Ich bin überzeugt, dass SmartComfort energetisch sinnvoll ist»

Dario Giovanoli hatte als einer der Ersten das neue SmartComfort in seinem Einfamilienhaus in Landquart GR. Der Planer war an der Entwicklung von SmartComfort beteiligt und sofort dabei, als für die Feldtests Versuchsanlagen gesucht wurden.

Das blaue Kästchen an einer Wand im Keller verrät es, im Haus von Dario Giovanoli und seiner Familie hat die Zukunft bereits Einzug gehalten. SmartComfort ist hier schon seit März Realität – zuerst innerhalb eines Feldtests und nun ganz regulär. «Ich bin überzeugt, dass SmartComfort energetisch sinnvoll ist. Vor allem in der Zusammenarbeit mit SmartGuard, das wir auch installiert haben.» Es ist kein Zufall, dass er sich als einer der Ersten SmartComfort einbauen liess, schliesslich hat er auch daran mitgearbeitet. «Als Planer sehe ich klar den Vorteil, dass es sowohl meine Arbeit als auch die der Installateure vereinfacht.» Die Einregulierung sei bei der Inbetriebnahme einer Flächentemperatur jeweils eine Sisyphusarbeit, fügt er an. «Aber mit SmartComfort lässt sich dies bestens vermeiden, weil es automatisch erfolgt.» Vor allem in der Kombination mit einem SmartComfort-Verteiler, der mit 0-bis-10-Volt-Stellantrieben funktioniert, sei ein echter hydraulischer Abgleich integriert, der das Einregulieren der einzelnen Kreise unnö-

tig mache. Zudem biete der Einsatz von SmartComfort grosses Sparpotenzial – gerade auch in Kombination mit SmartGuard. Einen weiteren Vorteil sieht er in der App für die Nutzerinnen und Nutzer, «welche so nicht nur die aktuellen Temperaturen in den einzelnen Räumen sehen, sondern sie auch einfach regeln können».

Positive Ergebnisse

Insgesamt hat Meier Tobler nach der Prüfung durch die Technische Universität Dresden Anfang Jahr (siehe Ausgabe Juni 2024) in der ganzen Schweiz 25 Feldtests durchgeführt, die entweder drei oder sechs Monate dauerten, wie Sorela Stancul, Product Manager SmartSolutions bei Meier Tobler, vor Ort bestätigt. «Theorie und Praxis sind immer zwei Paar Schuhe, darum wollten wir in den Feldtests allfällige Fehler entdecken und beheben.» Die Ergebnisse seien durchwegs positiv ausgefallen – und dies sowohl punkto Stabilität als auch in Bezug auf die Wärmeübertragung, fügt Sorela Stancul an.

Ein Viertel weniger Energieverbrauch

In seinem Einfamilienhaus sei die Ausgangslage für den Feldtest von SmartComfort eine besondere gewesen, erklärt Dario Giovanoli. «Unser Haus besteht aus einem älteren Teil und einem Neubau, die wir aufeinander abstimmen mussten. Darum haben wir auch zwei Heizgruppen.» Die eine stehe für den älteren Teil mit Radiatoren und Flächen-temperierung im Einsatz, die andere für den Neubau mit einer Fussbodenheizung, die gleichzeitig auch kühle. Versorgt wird das System von einer Luft-Wasser-Wärmepumpe Mitsubishi Electric Ecodan von Meier Tobler. Zusätzlich wurden bei der Sanierung der Heizanlage ein neuer 300-Liter-Heizspeicher sowie ein neuer 400-Liter-Warmwasserbereiter eingebaut. «Seit dem Ende des Umbaus und der Inbe-

«Als Planer sehe ich klar den Vorteil, dass es sowohl meine Arbeit als auch die der Installateure vereinfacht.»

Dario Giovanoli

triebnahme der Wärmepumpe Anfang 2023 verbrauchen wir rund ein Viertel weniger Energie, obwohl wir nun rund 100 Quadratmeter mehr Wohnfläche haben.»

Mit dem Ergebnis ist Dario Giovanoli sehr zu zufrieden. Trotz der aussergewöhnlichen Ausgangslage habe es nur ein paar wenige Tage gedauert, um das System perfekt zu justieren. «Seither verfügen wir über einen ausgezeichneten Komfort im gesamten Haus.»

Es braucht ein Umdenken

Für Dario Giovanoli sind smarte Lösungen wie SmartComfort und SmartGuard die Zukunft. «Ich denke, es braucht ein Umdenken in unserer sehr traditionsbewussten Branche. Wo es früher einfach darum ging, das Ziel zu erfüllen, dass die Bewohnerinnen und Bewohner nicht kalt haben, braucht es neu ein Bewusstsein für den sorgsamen Umgang mit den Ressourcen. Ich finde, es muss noch mehr darauf geachtet werden, dass nicht unnötig Energie verschwendet wird und dass der in Zukunft steigende Kühlenergiebedarf bereits in der Planung von Architektinnen und Haustechnikplanern beachtet wird.» (el)



Die neue Anlage in Dario Giovanolis Haus (oben) mit der Luft-Wasser-Wärmepumpe Mitsubishi Electric Ecodan von Meier Tobler, dem neuen 300-Liter Oertli Heizspeicher sowie dem neuen 400-Liter Oertli Warmwasserbereiter (links oben). Grossaufnahme des blauen SmartComfort-Verteilers (links).

Grundfos COMFORT – neue Baureihe

Dank der Trinkwarmwasserzirkulation der neuen Baureihe Grundfos COMFORT ist warmes Wasser in Wohngebäuden sofort verfügbar.



Mit einer Grundfos COMFORT Warmwasser-Zirkulationspumpe für Wohngebäude entfällt das Warten auf warmes Wasser an Wasserhähnen und unter der Dusche, und Sie genießen mit sofortigem warmem Wasser einen Hauch von Luxus.

In der neuen, erweiterten Baureihe bieten alle Modelle eine unterschiedliche Regelungsart und werden damit den Bedürfnissen verschiedenster Haushalte gerecht.

Die neue Baureihe im Detail

- COMFORT für Dauerbetrieb: ideal für Haushalte, in denen die örtlichen Vorschriften einen 24/7-Betrieb erfordern, oder wenn eine externe Steuerung vorgesehen ist.
- COMFORT T mit Temperaturregelung: ideal für Haushalte ohne bestimmten Entnahmeplan, in denen Wert auf Komfort gelegt wird. Bis zu 25 Prozent Wärmeenergieeinsparung im Vergleich zum Dauerbetrieb.
- COMFORT TU mit Zeitschaltuhr und Temperaturregelung: ideal für Haushalte mit festen Entnahmezeiten. Bis zu 56 Prozent Wärmeenergieeinsparung im Vergleich zum Dauerbetrieb.
- COMFORT TA mit AUTOADAPT Regelung: ideal für Haushalte, in denen der Entnahmeplan nicht einfach festzulegen ist. Für Ferienhäuser ist eine zusätzliche Temperaturregelung gut geeignet. Bis zu 67 Prozent Wärmeenergieeinsparung im Vergleich zum Dauerbetrieb.

Gute Gründe für die COMFORT-Baureihe

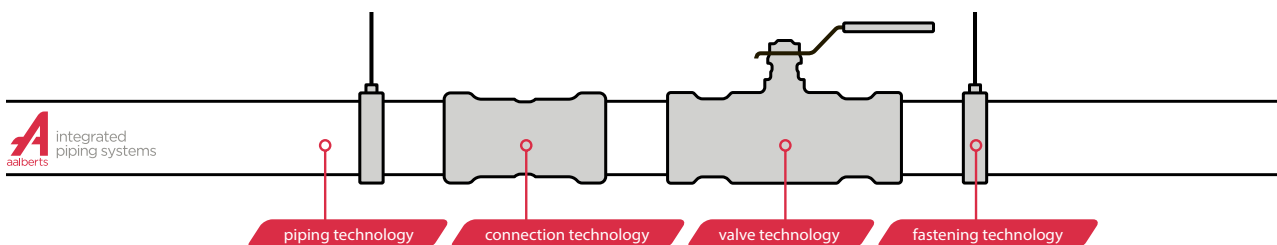
- Spart Zeit: sofort warmes Wasser am Wasserhahn oder unter der Dusche.
- Spart Wasser: Haushalte können jährlich bis zu 38'000 Liter Wasser sparen.
- Bessere Hygiene: sauberes und keimfreies Wasser.

 www.grundfos.com/ch



VSH XPress Edelstahl 304 (V2A): Hochwertig und korrosionsresistent

Aalberts integrated piping systems ergänzt sein Installationssystem mit dem VSH XPress Edelstahl 304 (V2A) System.



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

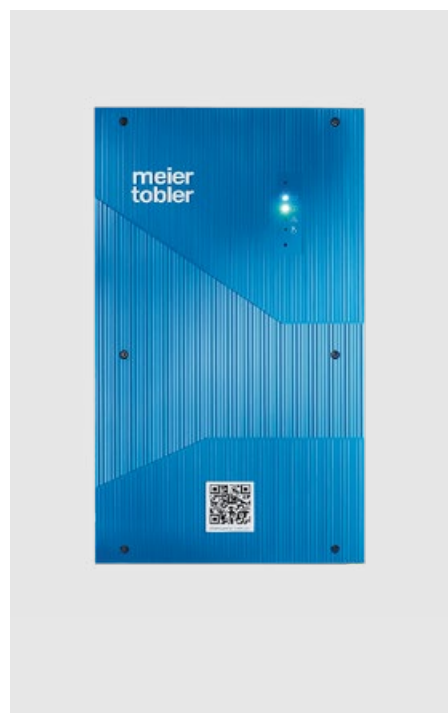
- Korrosionsresistent, robust, langlebig
- Abgestimmte Systemkomponenten von 15 bis 108 mm
- Schnelle und sichere Verbindungstechnologie mit M-Kontur
- Klare Markierung mit einem «Kein Trinkwasser»-Logo
- Mehr Sicherheit durch «Leak Before Pressed»-Funktion
- Hochwertige EPDM-Dichtelemente für Temperaturen 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

 aalberts-ips.de/produkte



Oertli LAN 1118CP: Hocheffizient heizen, kühlen und Warmwasser bereitstellen

Die Luft-Wasser-Wärmepumpe Oertli LAN 1118CP mit stufenlosem Inverter-Betrieb und natürlichem Kältemittel R-290 ist besonders leise und bringt eine starke Heizleistung von 11,5 Kilowatt bei A-7/W35. Und dank SmartGuard von Meier Tobler läuft die Oertli LAN 1118CP noch zuverlässiger und energieeffizienter.



Die aussen aufgestellte Luft-Wasser-Wärmepumpe Oertli LAN 1118CP gehört dank Inverter-Verdichter und natürlichem Kältemittel R-290 zu den modernsten Geräten dieser Art. R-290 (Propan) ist das umweltfreundliche Kältemittel der Zukunft, weil es nur ein minimales GWP (Global Warming Potential) von 3 aufweist und so mithilft, die Emission fluoriert Treibhausgase zu reduzieren. Zudem verfügt R-290 über sehr gute thermodynamische Eigenschaften.

Mit der Inverter-Technologie lassen sich eine stufenlose Leistungsreduzierung im Teillastbetrieb, die optionale Warmwasserbereitung und flexible Erweiterungsmöglichkeiten erreichen. Der für den Heizbetrieb optimierte Verdampfer und die energieeffiziente Abtauung durch Kreislaufumkehr ermöglichen zudem hohe Leistungszahlen. Zusätzlich sind ein Schmutzfänger und ein Durchflusswächter in die Wärmepumpe integriert.

Leise und einfach zu bedienen

Die Oertli LAN 1118CP ist mit einem geräuscharmen, langsam drehenden Axialventilator und einem schwingungsentkoppelten Verdichter ausgerüstet, was sie zu einem der leisesten Geräte auf dem Markt macht. Der Schallleistungspegel beträgt im Nachtmodus lediglich 48 dB(A), somit ist eine geringe Distanz zum Nachbargebäude möglich.

Sicher und effizient

Wie alle Oertli Wärmepumpen ist auch die Oertli LAN 1118CP mit SmartGuard ausgerüstet. SmartGuard 2.0 ist eine von Meier Tobler entwickelte Lösung für das On-line-Management von Wärmepumpen, um rund um die Uhr einen möglichst energieeffizienten, zuverlässigen und materialschonenden Betrieb sicherzustellen. Dabei ist auch jederzeit der Fernzugriff möglich.

Mit dem optional verfügbaren, SVGW-geprüften Hydrotower mit Puffer- und Warmwasserspeicher wird die Oertli LAN 1118CP zum attraktiven All-in-System.

Gemäss der Plattform Topten (topten.ch) gehört die Oertli LAN 1118CP zudem zu den effizientesten Geräten im Markt.

 meiertobler.ch/lan1118cp



Luftheizgeräte mit neuer Technologie AL-KO ORION®

Die Anforderungen an zentrale und dezentrale Systeme zur Luftbehandlung sind gestiegen. Vor allem massgeschneiderte Lösungen sind bei Bauherren und Betreibern von Immobilien stark nachgefragt. Die aktuelle Generation von Luftheizern mit neuer Technologie AL-KO ORION ist auch für anspruchsvolle Anwendungen die beste Wahl.



Mit der neuen Entwicklungsstufe AL-KO ORION bringt AL-KO Air Technology die Luftheizgeräte der Serien INDUSTRIE und KOMFORT auf ein höheres Niveau. Sie bieten in den Ausführungen AL-KO ORION Luftheizer INDUSTRIE EC und AL-KO ORION Luftheizer KOMFORT EC vielfältige Möglichkeiten zur individuellen Anpassung.

Grundsätzlich sind Luftheizgeräte AL-KO ORION mit hocheffizienten EC-Antrieben ausgestattet. Im Vergleich zu den Vorgängermodellen ermöglicht AL-KO ORION eine Energieeinsparung bis zu 40 Prozent bei gleicher Leistung; die strömungstechnisch optimierten Ventilator-Laufräder sorgen mit den elektronisch kommutierten Antrieben zudem für einen um bis zu 5 dB abgesenkten Schallpegel. Für die Modellreihe INDUSTRIE stehen verschiedene Wärmetauscher zur Wahl: Ihre wärmeübertragenden Flächen lassen den Betrieb bei niedrigsten Vorlauftemperaturen an Wärmepumpen wie auch den Kühlbetrieb bei Einsatz an Kaltwassersätzen zu.

Moderne Regelungstechnik, vielfältige Optionen

Die temperaturgeregeltere Drehzahlsteuerung BASIC bietet grundlegende Funktionen zum energiesparenden Betrieb von zwei Luftheizern. Deutlich mehr Optionen für Luftheiz- und Luftkühlapplikationen für bis zu 10 Geräte hat die Regelungsvariante PREMIUM: zeitgesteuerter Temperaturregelbetrieb, externe Freigabe, Torluftschleierfunktion, Stauwärmebetrieb oder Ventilatornachlauf. Das

PREMIUM Raumbediengerät mit Farbdisplay gibt alle Betriebsparameter und je eine Alarm- und Betriebsmeldung als Klartext aus. Einstell- und Sollwerteingaben sind passwortgeschützt und können lokal über Handbediengeräte bzw. ein Gebäude-Bussystem (z. B. Modbus oder BACnet) ausgegeben werden. Die Variante PREMIUM Zonenregelung erlaubt innerhalb eines Gebäudes unterschiedliche Temperaturzonen.

Kombibetrieb möglich, umfangreiches Zubehör

Beim Austausch von älteren Regelungen oder Luftheizern (auch mit AC-Antrieben und Frequenzumrichter Level 4B2) ist der Kombibetrieb mit neuen AL-KO ORION-Modellen möglich. Auch das AL-KO-Zubehör ist mit den neuen Geräten kompatibel.

 meiertobler.ch/luftheitzer



Einfach fortschrittlich

Die Wilo-Stratos MAXO ist die erste Pumpe, die über eine selbst-erklärende Benutzeroberfläche verfügt und für verschiedene Anwendungen die passende Einstellung der Regelart schon bereithält.



Auch die Systemeffizienz definiert die Wilo-Stratos MAXO neu: Mit innovativen Energiesparfunktionen und Regelungsarten erzielt sie einen maximalen Systemwirkungsgrad. Höchste Kompatibilität mit bestehenden Systemen ist ebenfalls selbstverständlich für die Smart-Pumpe. Das bringt eine enorme Zeitersparnis im Austauschfall. Zudem gehört sie hinsichtlich ihrer Konnektivität zu den fortschrittlichsten Pumpen auf dem Markt. Entdecken Sie, wie Wilo Ihr Leben nachhaltig erleichtert.

Einfach alles im grünen Bereich

- Einfach eingestellt: intuitive Bedienbarkeit durch anwendungsgeführte Einstellung mit dem Einstellungsassistenten, kombiniert mit grossem Display und dem grünen Knopf.
- Einfach nachhaltig: höchste Energieeffizienz durch das Zusammenspiel optimierter und innovativer energiesparender Funktionen (z. B. No-Flow Stop).
- Einfach intelligent: optimale Systemeffizienz durch neue intelligente Regelfunktionen wie z. B. Dynamic Adapt plus, Multi-Flow Adaptation, T-const. und ΔT -const.
- Einfach vernetzt: neueste Kommunikationsschnittstellen (z. B. Bluetooth) zur Anbindung an mobile Endgeräte und direkte Pumpenvernetzung mittels Wilo-Net zur Multipumpensteuerung.

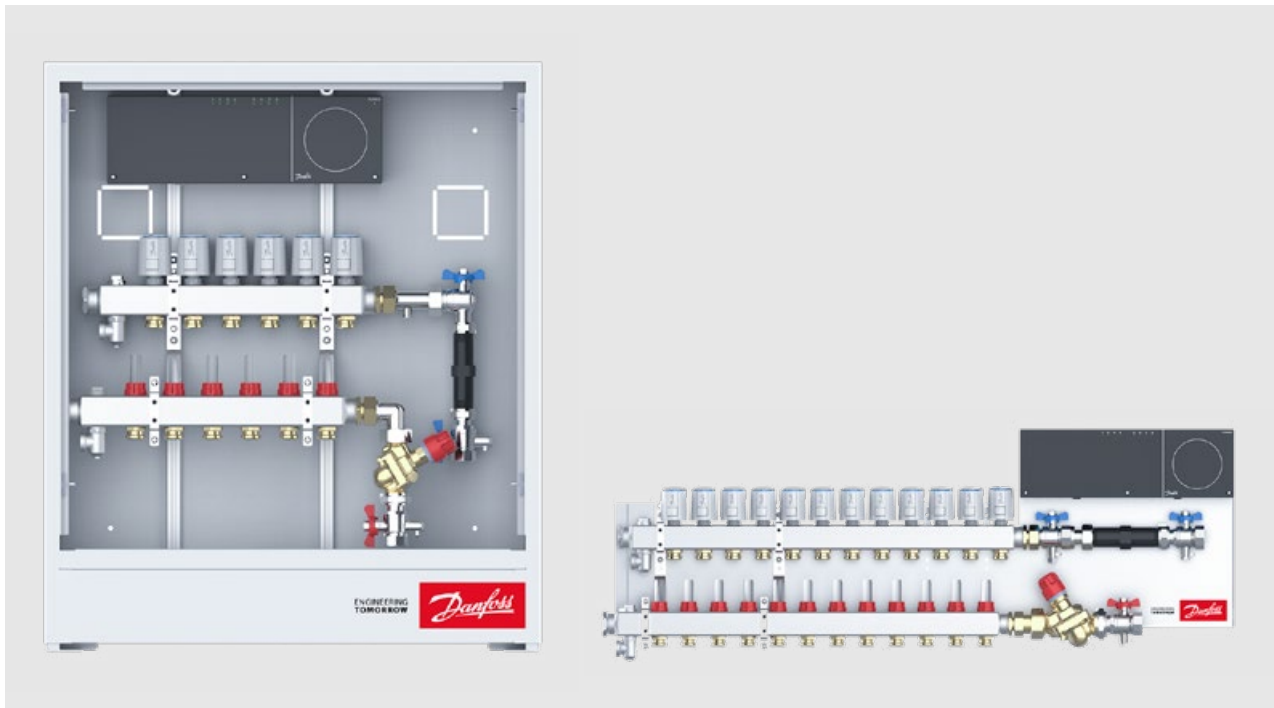
- Einfach sorgenfrei: optimale Hygieneunterstützung durch den Einsatz der Wilo-Stratos MAXO-Z dank Erkennung der thermischen Desinfektion.
- Einfach installiert: höchster elektrischer Installationskomfort durch übersichtlichen und grosszügigen Klemmenraum sowie den optimierten Wilo-Connector.

 wilo.ch/einfach-besser



Danfoss UnoFloor: Auspacken, anschliessen, fertig!

Die vormontierten, verdrahteten Verteilerstationen für Fussbodenheizungen bieten eine zeitsparende und installationssichere Lösung für den Einsatz in Neubauten oder bei der Sanierung von Mehrfamilienhäusern. In Kombination mit Danfoss Raumthermostaten ermöglichen sie die ideale Raumtemperaturregelung.



Passgenau vormontiert: Danfoss Qualitätsprodukte und bewährte Lösungen für Zuverlässigkeit und einfache Bedienung.

Einfacher kann die Projektierung und Installation einer Fussbodenregelung nicht sein. Vorgefertigte Danfoss Verteilerstationen, anschlussfertig montiert und steckerfertig verdrahtet, erleichtern dem Fachhandwerk die Arbeit.

Zeit ist Geld – das gilt bei der Planung, Bestellung und auch auf der Baustelle. Die schnelle Auswahl der geeigneten Danfoss UnoFloor Verteilerstation durch die grosse Modellauswahl erleichtert den Planungsprozess. Die Zeitersparnis von eineinhalb Stunden bei der Montage bietet entscheidende Vorteile.

Bewährte Sicherheit

Fehlervermeidung auf der Baustelle durch werkseitige Montage aller Komponenten. Passgenaue Vorfertigung der Edelmetallverteiler mit den Anschluss-Sets sowie die komplette Verdrahtung der Stellantriebe sorgen für maximale Sicherheit bei der Fussbodenregelung.

Staubschutzabdeckung

Die mitgelieferte Staubschutzabdeckung schützt die Verteilerstation während der Bauphase. Dass die gesamte Einheit in nur einer Verpackung geliefert wird, optimiert den Materialfluss und spart Verpackungsabfall.

Modellvarianten

UnoFloor Comfort Icon: vormontierte und vorverdrahtete Unterputz-Verteilereinheit.

UnoFloor EasyFit: optimiert für die Verwendung in einem Sockelkasten (bauseits).

 danfoss.com/de-ch/

«Wärmepumpen sind die Schlüsseltechnologie, um die Wärmewende zu erreichen»



Alexandra Märki schaut optimistisch in die Zukunft. (Bilder: rl)

Alexandra Märki ist Geschäftsführerin der Fachvereinigung Wärmepumpen Schweiz (FWS). Im Interview nimmt sie Stellung zum Abschwung der Verkaufszahlen Anfang 2024 und betont, dass ein Zuwarten beim Ersatz fossil betriebener Heizanlagen durch nachhaltige Technologien, wie eben durch Wärmepumpen, keinen Sinn ergibt und das Erreichen der Klimaziele gefährdet.

haustechnik.ch: Frau Märki, kaum ein Produkt in der Haustechnik war in den letzten Jahren so gefragt wie die Wärmepumpe – was bedeutete dieser Umstand für Sie und Ihren Verband?

Alexandra Märki: Es zeigt uns, dass die Themen Energie- und Wärmewende in der Bevölkerung angekommen sind. Wärmepumpen gibt es schon seit Jahrzehnten, aber in den letzten Jahren gab es einen massiven Aufschwung. Das bedeutet, dass wir von fossil betriebenen Heizsystemen wegkommen, was unserem Verband und auch mir persönlich sehr am Herzen liegt. Wärmepumpen sind die Schlüsseltechnologie, um die Wärmewende zu erreichen. Es ist eine ausgereifte Technologie – hochwertig, betriebssicher, leise und umweltfreundlich.

Und doch ist 2024 nun ein gewisser Abschwung bei der Nachfrage zu spüren. Wo orten Sie die Gründe dafür?

Im ersten Quartal 2024 sind die Verkaufszahlen im Vergleich zum Vorjahr tatsächlich eingebrochen. Nicht nur in der Schweiz, sondern in ganz Europa. Woran das liegt, weiss niemand genau. Es scheint eine Kombination verschiedener Faktoren zu sein. Einerseits hatten wir in den Vorjahren ein enormes Wachstum, was auf Dauer nicht so weitergehen konnte. Dazu kommen verschiedene weitere Faktoren, wie der hohe Leitzins, hohe Strompreise – kombiniert mit tiefen Gaspreisen sowie einem noch hohen Lagerbestand an Geräten. Zudem stellen wir eine generelle Verunsicherung respektive eine abwartende Haltung der Liegenschaftsbesitzerinnen und -besitzer fest.

Wo orten Sie die Gründe dafür?

Es kann sein, dass diese Zurückhaltung mit dem am 1. Januar 2025 in Kraft tretenden Impulsprogramm zusammenhängt, dem Klima- und Innovationsgesetz. Dabei sind zusätzliche Fördermittel für den Heizungsersatz angekündigt. Offenbar denken viele Eigentümerinnen und Eigentümer, es gebe mehr Geld, und warten noch ab. Viele wissen allerdings nicht, dass diese Fördergelder hauptsächlich für zwei Bereiche reserviert sind: den Ersatz von Elektrodirektheizungen und den Einsatz von Wärmepumpen mit einem Leistungsbereich ab 70 Kilowatt. Das betrifft weder Einfamilienhäuser noch kleinere Mehrfamilienhäuser. Die abwartende Haltung bringt also nichts, ebenso wenig wie das Warten auf den zunehmenden Einsatz von natürlichen Kältemitteln.

Sie sprechen es an, die EU will ab 2027 gewisse Kältemittel für den Einsatz von Wärmepumpen im Privatbereich verbieten und nur noch Produkte mit natürlichen Kältemitteln anbieten. Wo steht die Schweiz diesbezüglich?

Die Schweiz wird da nachziehen. Viele Produkte werden in Europa hergestellt, sodass uns dies so oder so tangiert. In der Schweiz wird dies über die ChemRRV geregelt, welche nun erneut in Revision ist. Wir sind beim zuständigen Bundesamt für Umwelt in der entsprechenden Arbeitsgruppe dabei. Klar ist, dass es eine gewisse Ablösung von synthetischen durch natürliche Kältemittel geben wird. Dieser Prozess dauert jedoch mehrere Jahre. Es ist wichtig, zu betonen, dass die synthetischen Kältemittel heute noch alle zugelassen sind, was auch noch eine längere Zeit so bleibt. Wenn heute eine solche Wärmepumpe gekauft wird, dann kann sie bis an ihr Lebensende betrieben, gewartet und repariert werden. Und eines darf man nicht vergessen: Jede einzelne Wärmepumpe trägt dazu bei, die Klimaziele zu erreichen – unabhängig vom Kältemittel.

Natürliche Kältemittel, wie zum Beispiel Propan, benötigen aber zusätzliche Massnahmen betreffend Sicherheit. Ist die Branche darauf vorbereitet?



Alexandra Märki beim Interview.

Propan ist eines der am längsten bekannten natürlichen Kältemittel – und Propan-Maschinen gab es schon lange vor Wärmepumpen mit synthetischen Kältemitteln. Man hat also gewisse Erfahrungen. Trotzdem, was die Sicherheitsmassnahmen betrifft, ist dies zum Beispiel abhängig von der jeweiligen Füllmenge respektive der Situation vor Ort. Somit muss das Risiko jeweils individuell abgeschätzt werden. Die grösste Gefahr besteht beim Austritt des Propan. Darum sind alle Modelle mit Detektoren ausgerüstet. Dennoch braucht es Sicherheitskonzepte. Die Branche und insbesondere die Hersteller sind mit Hochdruck daran, diese zu entwickeln respektive zu verfeinern. Aber es ist klar, es bestehen gewisse Unsicherheiten, auch weil der Gesetzgeber nicht für jeden Fall Vorgaben macht.

Was empfehlen Sie den Installateuren bei Unklarheiten im Umgang mit natürlichen Kältemitteln?

Wir sind gemeinsam mit anderen Verbänden daran, Schulungen aufzubauen. Wir selbst haben eine Koordinationsstelle eingerichtet und verschiedene Informationen auf unserer Website publiziert. Zudem können uns Fachpersonen und Private bei Fragen anrufen.

Was unternehmen Sie, um Wärmepumpen mit natürlichen Kältemitteln noch stärker zu fördern?

Das braucht es unserer Meinung nach nicht. Wir wollen auch nicht von neuen oder alten Kältemitteln reden. Wir haben beste Geräte, die zulässig sind. Unsere Aufgabe sehe ich darin, das hohe Vertrauen in diese Technologie aufrechtzuerhalten – und dies unabhängig vom Kältemittel.

Wie schätzen Sie die Situation bei den Fördergeldern ein?

Fördergelder sind kantonal geregelt und recht konstant. Gewisse Kantone haben sie jedoch reduziert, und da ist ein Rückgang bei den Installationszahlen zu sehen. Grundsätzlich steht das Thema Heizen bei der Bevölkerung nicht zuvorderst auf der Prioritätenliste. Man muss warm haben, die Heizung muss laufen. Darum braucht es Anreize, damit sich die Leute mit dem Thema Heizen beschäftigen.

Wie wird sich der Markt in den nächsten fünf Jahren entwickeln?

Der Abschwung ist beendet, aber dieses und nächstes Jahr werden wir vermutlich auf dem gegenwärtigen Niveau bleiben. Wichtig scheint mir, zu betonen, dass es noch sehr viel braucht, um die Klimaziele 2050 zu erreichen. Daher muss es wieder steil nach oben gehen. Wir müssen und können noch viel mehr fossil betriebene Heizungen als bis anhin ersetzen, davon bin ich überzeugt. (el)

Einfach nachhaltig

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

Balance zwischen gestern und heute



Der regelmässige Austausch mit ihren Mitarbeitenden ist für Céline Hähni sehr wichtig. (Bild: rl)

Céline Hähni ist seit September 2023 Leiterin Technik im Bereich Service bei Meier Tobler. Sie führt dabei ein Team von 13 Mitarbeitenden – die meisten von ihnen älter und im Fachgebiet erfahrener als sie. Die junge Führungskraft erzählt von ihren Erfahrungen mit ihrem diversen Team.

«Nur vier im Team sind jünger als ich», sagt Céline Hähni lachend, «und das finde ich sehr schön.» Ihr Team besteht aus 13 Kolleginnen und Kollegen, die zum Teil schon mehr als 20 Jahre bei der Firma sind und über einen reichen Erfahrungsschatz verfügen. «Wir haben eine Mischung an unterschiedlichsten Fachpersonen im Team – und jede leistet einen Beitrag zu unserer Firmenkultur.» Dass sie mit etwas mehr als 30 Jahren vor 12 Monaten die Leitung Technik im Service übernommen habe, sei für sie durchaus ein bewusster Schritt auf dem Karriereweg gewesen: «Es ist eine tolle Chance, für die ich sehr dankbar bin.»

Team im Vordergrund

«Dabei ist mir wichtig, dass ich mich nicht als Frau in einer Führungsposition darstellen will, sondern mehr als junger Mensch in einer solchen Funktion», sagt sie nachdenklich. «Für mich steht mein vielfältiges Team im Vordergrund, das ist meiner Meinung nach Ausdruck von Diversität – viel mehr als nur das Geschlecht.» Die Mischung von Mitarbeitenden in unterschiedlichen Altersstufen erweist sich für Céline Hähni als Erfolgsfaktor. «Eigentlich ist es etwas ganz Selbstverständliches», betont sie. «Die generationenübergreifende Zusammenarbeit hat für mich ganz viele Vorteile,

es ist eine Balance zwischen gestern und heute.» Die einen würden die Erfahrung, das Know-how einbringen, die anderen neue Ideen und Vorschläge. Dabei sei es für sie nicht nur natürlich, dass es untereinander zu Diskussionen komme, «es ist sogar notwendig». Es brauche unterschiedliche Ansichten – und dann auch wieder den gemeinsamen Nenner des Unternehmenserfolgs.

Über den Tellerrand schauen

Wie sieht Céline Hähni ihre Rolle? «Ich bin Teil des Teams, ich stehe nicht im Vordergrund, bin auch kein Haudegen. Wenn es um Entscheidungen geht, ist für mich das zu erreichende Ziel der wichtigste Faktor – und dann lasse ich meine Mitarbeitenden laufen.» Grossen Wert legt sie allerdings darauf, «dass meine Leute immer auch über den Tellerrand schauen». Ihre Abteilung bilde eine entscheidende Schnittstelle in der Serviceorganisation, was die Zusammenarbeit mit anderen Bereichen essenziell mache. «Da vertraue ich ganz meinen Leuten, sie haben die Erfahrung und das Know-how. Ausser im Definieren der Ziele sehe ich meine Aufgabe darin, sie bei ihrer Arbeit zu unterstützen. Ich kenne ihre Fähigkeiten und kann diese abrufen.» Wertschätzung sei dabei ein zentraler Faktor im Umgang miteinander.

Das erste Jahr als Leiterin hat Céline Hähni hinter sich, und die Erfahrungen bestärken sie: «Der regelmässige Austausch, immer wieder miteinander sprechen und aufeinander zugehen – das funktioniert.» Sie fühle sich wohl, es mache Spass. «Was mich ganz besonders fasziniert: Zu führen, macht einen megamenschlich.» (el)

«Eine Heizungssanierung verläuft relativ kompakt»



Ferhat Özdemir beim Interview. (Bild: rl)

Ferhat Özdemir ist Ingenieurberater bei Meier Tobler und kennt sich bestens aus, wenn es um die Sanierung bestehender Gebäude geht. Im Gespräch erklärt er, wie dabei am besten vorzugehen ist.

haustechnik.ch: Herr Özdemir, was sollen Eigentümerinnen und Eigentümer bei einer Sanierung als Erstes umsetzen: Heizung, Fenster, Fassade?

Ferhat Özdemir: Das ist sehr individuell und hängt von verschiedenen Faktoren ab. Die Liegenschaftsbesitzerinnen und -besitzer müssen sich zuerst einmal darüber klar sein, wie umfangreich die Sanierung ausfallen soll – zeitlich und auch finanziell. Sollte es rein um die Erneuerung der Heizung gehen, empfehle ich eine Impulsberatung. Auch wir bei Meier Tobler haben unsere Impulsberater, welche eine solche gerne ausführen. Die Dienstleistung ist für die Eigentümerinnen und Eigentümer gratis respektive wird vom jeweiligen Kanton gefördert.

Und wenn mehr als nur die Heizungserneuerung gefragt ist?

Dann ist sicher die Ausführung eines GEAK Plus angesagt. Dabei wird das ganze Gebäude unter die Lupe genommen, wobei gerade auch Fassade und Fenster im Zentrum des Interesses stehen. Diese Analyse kann ebenfalls durch die Experten übernommen werden.

Was ist sinnvoller – Impulsberatung oder GEAK?

Das hängt von den Zielen der Liegenschaftsbesitzerinnen und -besitzer ab. Eine Heizungssanierung verläuft relativ kompakt und dauert rund zwei Wochen. Sollten Fassade und Fenster erneuert werden, sind mehr Aufwand, längere Beeinträchtigungen in der Wohnqualität und vor allem höhere Kosten die Folgen.

Geben Vorschriften respektive Gesetze den Ablauf vor?

Nein, da sind Eigentümerinnen und Eigentümer frei im Entscheid.

Wie läuft eine Impulsberatung ab?

Ein Impulsberater kommt vorbei und erstellt aufgrund der Analyse der Ist-Situation einen Bericht, der verschiedene Möglichkeiten aufzeigt, wie eine bestehende Heizung saniert werden kann. Entscheiden sich die Liegenschaftsbesitzerinnen oder -besitzer für eine Variante, wird die Ausführung an einen Installationsbetrieb übergeben, und wir liefern dabei die Produkte.

Wie ist das bei einer grösseren Sanierung?

Auch hier übernimmt der Installationsbetrieb die Führung. Er stellt die Verbindung zu den jeweiligen Experten für die Sanierung der einzelnen Bereiche her. Manchmal kann es aber auch sinnvoll sein, ein Architekturbüro oder eine Bauleitung zu beauftragen.

Was muss beim Thema Fördergelder beachtet werden?

Dies ist von Kanton zu Kanton unterschiedlich. Bei der Impulsberatung können wir bereits Hinweise geben, die Beantragung der Fördergelder erfolgt dann aber in Zusammenarbeit mit dem Installationsbetrieb. (el)

Das sagt die Nachhaltigkeits-Expertin



Sayuri Berini ist Business Developer Nachhaltigkeit bei Meier Tobler.

«Eine gross angelegte Studie der Empa aus dem Jahr 2021 hat den Gebäudepark der Schweiz unter die Lupe genommen, um den Sanierungsbedarf zu ermitteln und geeignete Massnahmen abzuleiten. Das Fazit damals: Die Forschenden empfehlen, die Sanierung von Dächern und die Erneuerung von Fenstern bei älteren Häusern besonders rasch voranzutreiben, da dadurch der Bedarf an Heiz- und Kühlenergie um 20 bis 30 Prozent gesenkt werden könne. Bei allen Haustypen empfehlen sie zudem die Sanierung der Heizung. Beides seien Massnahmen, welche die laufenden Energiekosten beträchtlich senken können.»





Feierlicher Abschluss

Am 28. Juni 2024 wurde die «Company Challenge» der Lernenden von Meier Tobler («haustechnik.ch» hat in der März-Ausgabe darüber berichtet) an einem Anlass beim Kollektiv «Die Cuisine» in Zürich feierlich abgeschlossen. Prämiert wurde dabei das Siegerprojekt «Energieeinsparung durch Temperaturreduktion der Heizung». Vor Ort dabei war auch Roger Basler, CEO von Meier Tobler, der die Lernenden für ihren Einsatz lobte: «Mit euren Projekten habt ihr einen Riesenschritt gemacht und uns in der Firma aufgezeigt, was wir besser machen können.» (el)

Verkauf der Meier Tobler Lüftungshygiene AG

Meier Tobler hat im letzten Juni den Bereich Lüftungshygiene an die Hälg Group verkauft. Damit schärft das Unternehmen seinen Fokus auf die Bereiche Handel, Wärmeerzeugung, Klimasysteme und Service. Die Meier Tobler Lüftungshygiene AG ist 2009 durch zwei Zukäufe entstanden und hat sich seither zum eigenständigen Unternehmen mit 25 Mitarbeitenden an zwei Standorten entwickelt. (el)

 meiertobler.ch/medien

Jetzt auf Wärmepumpenboiler umsteigen

Mit Inkrafttreten der Energieeffizienzverordnung (EnEV) am 1. Januar 2024 und nach Ablauf der einjährigen Übergangsfrist sind konventionelle Warmwasserbereiter mit mehr als 149 Litern Inhalt ab 1. Januar 2025 nicht mehr zugelassen und auch bei Meier Tobler nicht mehr verfügbar. Restbestände werden bis dann und solange Vorrat abverkauft. Als nachhaltige Alternative werden Wärmepumpenboiler angeboten. Diese benötigen rund 60 Prozent weniger Strom als konventionelle Warmwasserbereiter. Weiterhin erhältlich sind Hochschrank- und Einbau-Warmwasserbereiter mit Abmessungen nach dem Schweizer Mass-System (SMS). (el)

 meiertobler.ch/enev

Meier Tobler in drei Minuten

Mit «Wir sind Meier Tobler» leitet CEO Roger Basler den neuen Unternehmensfilm ein, der Szenen aus dem Alltag zeigt und viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus allen Regionen der Schweiz zu Wort kommen lässt. «Wir sind ready! Du auch?», lautet der Schlusssatz – und «ready» ist auch das Video, das nun online angesehen werden kann. (el)



Junge Profis messen sich



Vom 23. bis 27. Oktober 2024 finden an der Herbstmesse in Schaffhausen die Schweizer Meisterschaften der Gebäudetechnik 2024 statt. Der Wettbewerb wird von Suissetec organisiert und ermöglicht jungen Berufsprofis in den Bereichen Sanitär, Heizung, Spengler, Gebäudehülle und Lüftung, sich miteinander zu messen. Meier Tobler unterstützt den Anlass als Materialsponsor. (el)



Arbeitssicherheits-Tipp:

5 + 5 heisst sicher

Beim Umgang mit Elektrizität steht die Sicherheit an erster Stelle. Gemäss Suva verlieren jedes Jahr bis zu drei Elektrofachleute am Arbeitsplatz bei einem Elektrounfall ihr Leben, gegen 50 verunfallen schwer. Gemeinsam mit Electrosuisse und weiteren Organisationen der Elektrizitätsbranche hat die Suva die 5 + 5 lebenswichtigen Regeln im Umgang mit Elektrizität erarbeitet. Diese lauten:

- 1 Für klare Aufträge sorgen.
- 2 Geeignetes Personal einsetzen.
- 3 Sichere Arbeitsmittel verwenden.
- 4 Schutzausrüstung tragen.
- 5 Nur geprüfte Anlagen in Betrieb nehmen.

Sowohl Mitarbeitende als auch Vorgesetzte sollen sich konsequent an die 5 + 5 lebenswichtigen Regeln halten. Instruktionen und Sicherheitskontrollen sind dabei ein wichtiger Bestandteil der Arbeit. (el)



Kalender

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

 meiertobler.ch/events

Impressum

Herausgeber:
Meier Tobler AG
Bahnstrasse 24
8603 Schwerzenbach

Kontakt:
marketing@meiertobler.ch

Verantwortung:
Patrick Villard, Leiter Marketing

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

Fotografie:
René Lamb (rl),
Stefano Schröter (ss),
Sandra Gill (sg)

Titelbild:
René Lamb (rl)

Lektorat:
Eva Koenig

Übersetzung:
Annie Schirrmeister, Diego Marti,
Agnès Boucher

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

Erscheinung: dreimal jährlich in
Deutsch, Französisch, Italienisch

Auflage: 17'000 Exemplare
Ausgabe: Oktober 2024

Adressmutationen:
datamanagement@meiertobler.ch





Meier Tobler Kundinnen und Kunden

Die Herren der Bienen

Mit zwei Bienenvölkern hat 2018 alles angefangen – heute sind es deren 55. Die beiden Brüder Matteo und Andrea Tamagni haben im Morobbiatal oberhalb von Giubiasco TI auf dem Land ihrer Eltern mit den Bienen und 20 Kühen ein kleines, feines Landwirtschaftsparadies geschaffen, das sie neben ihrer Arbeit in der Haustechnik mit viel Liebe und Engagement pflegen.

Gelb, rot, blau oder grün – in jedem der 55 bunten Bienenkästen befindet sich ein Volk. Und das auf dem Grundstück der Brüder Tamagni im Morobbiatal gerade an vier unterschiedlichen Orten. «Hier oben an der Strasse und oben beim Bauernhof produzieren sie Blütenhonig, am vierten Kasten unten im Tal ist es Akazienhonig», erklärt Matteo Tamagni. Der Co-Geschäftsführer der Martinoni e Tamagni Impianti Sanitari Riscaldamento in Giubiasco TI und sein Bruder Andrea haben 2011 das Grundstück ihrer Eltern übernommen und zunächst mit zwei Kühen mit der Tierzucht begonnen. Seit 2018 widmen sie sich

zusätzlich der Imkerei. Heute besitzen sie 20 Kühe und 55 Bienenvölker. «Im Sommer haben wir bis zu 70'000 Bienen pro Bienenstock», erklärt Andrea Tamagni. Er unterstützt seinen Bruder in der Firma und führt zudem ein eigenes Haustechnik-Beratungsunternehmen. Um den Honig Ende Juli ernten zu können, müssen sie jeweils bereits Ende Mai, wenn die Bienen nach der Winterpause wieder wach werden und sich vermehren, auf jedem Bienenkasten einen Honigaufsatz anbringen, der je zehn Mittelwände enthält. «Hier in den Aufsätzen sammelt sich der Honig, den wir gewinnen – den Honig unten im Hauptkasten rühren wir nicht an», führt Andrea Tamagni weiter aus. Jedes Bienenvolk kann pro Jahr 30 bis 40 Kilogramm Honig produzieren. Die beiden Brüder halten sich bei ihrer Imkerei an die Bio-Regeln und können den Honig entsprechend unter diesem Label anbieten. «Wir verkaufen ihn allerdings hauptsächlich lokal oder an Freunde und Bekannte. Zusätzlich beliefern wir einige Hotels», ergänzt Matteo Tamagni. Um das Geld gehe es dabei nicht, sagt er. Und sein Bruder bestätigt: «Der Umgang mit den Bienen ist für uns eine wunderbare Abwechslung zu unserem Berufsalltag. Wir finden darin viel Ruhe und Frieden – und wir sind die ganze Zeit draussen.» Aber auch die Bienen spüren die Folgen der Klimaveränderung: «Wir sehen das eins zu eins. Die Temperaturschwankungen machen die Bienen unruhig und nervös, was im Endeffekt für einzelne Völker auch existenzbedrohend werden kann.» Umso wichtiger sei es, sich um sie zu kümmern und sie mit Massnahmen wie etwa dem biologisch basierten Schutz vor Milben so weit wie möglich zu unterstützen: «Das hilft uns allen.» (el)

(Bild: rl)