

haus technik .ch

ÆRTLI

ÆRTLI

Bereit für die Zukunft
Paré pour l'avenir
Pronti per il futuro



Modern
Digitalisierung smart
weiterdenken

Moderne
Développer intelligem-
ment la numérisation

Modernità
Digitalizzare in modo
intelligente



Innovativ
Zukunfts-Technologien
mitgestalten

Innovant
Contribuer à façonner
technologies de demain

Innovazione
Plasmare le tecnologie
del futuro

Juni 2022

Interview mit Christoph Brand
und Roger Basler:
«Der Ausbau der Erneuerbaren
muss viel schneller vorankommen»

Seite 10

Sanierung in Boll BE:
Alles umgesetzt, was möglich ist

Seite 18

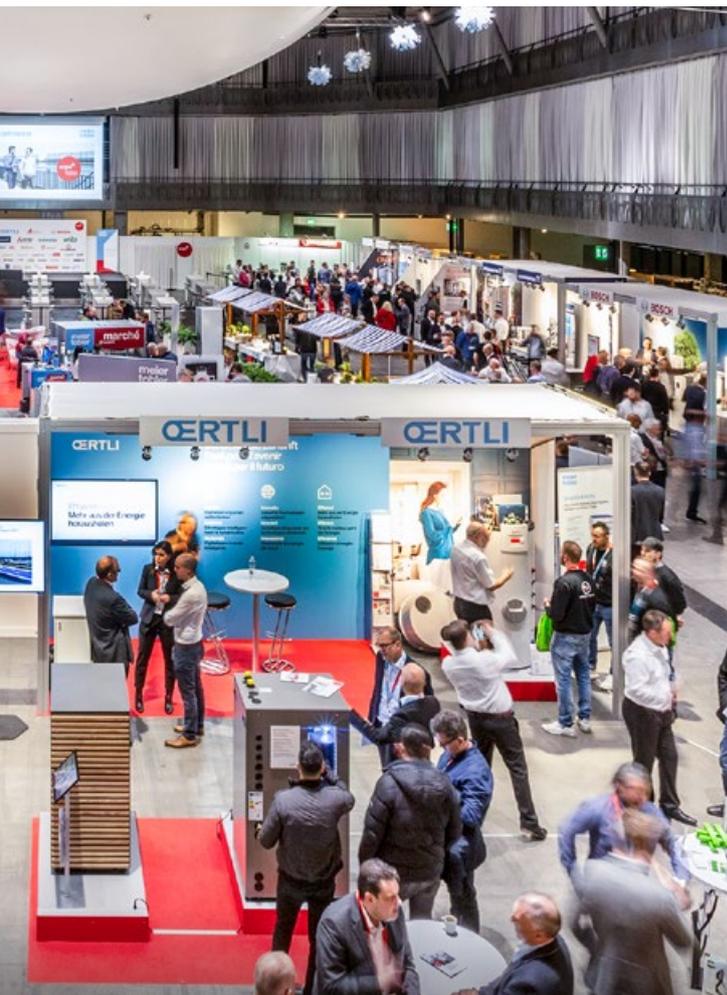
Gohl-KTK Kühltürme:
Hand in Hand zum Erfolg

Seite 24

meier
tobler

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





Liebe Geschäftspartnerinnen
und Geschäftspartner

Wärmepumpen boomen – das erleben wir schon seit längerem, und diese Entwicklung hat sich weiter verstärkt. Im Jahr 2021 verzeichneten Wärmepumpen im Schweizer Markt eine Steigerung von 18 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Dieses Jahr wird die 20-Prozent-Marke bestimmt deutlich überschritten – diesen klaren Trend nahmen wir auch in zahlreichen Gesprächen wahr, die wir an der expo plus führen durften. Es war eine grosse Freude, viele von Ihnen live zu treffen, mich mit Ihnen auszutauschen und ganz viel Neues anzureissen.

Während die Nachfrage nach Wärmepumpen weiter steigt, sind wir alle in der Branche mit verschiedenen Herausforderungen konfrontiert – etwa mit den Turbulenzen in den weltweiten Lieferketten, den Preisentwicklungen oder mit dem Krieg in der Ukraine. Unsere Teams im operativen und strategischen Einkauf sind jeden Tag mit viel Engagement daran, die Folgen dieser Entwicklungen möglichst gut auszugleichen. Und dies ist uns bis jetzt auch sehr gut gelungen.

Unsere Lieferfähigkeit ist nach wie vor auf gutem Niveau – das ist die wichtigste Botschaft für unsere Kundinnen und Kunden. Unsere Position als Schweizer Handels- und Vermarktungsunternehmen kommt uns da entgegen, weil wir im Falle eines Falles auf verschiedene Hersteller zurückgreifen können. Das ermöglicht uns, die Verfügbarkeit unserer eigenen Marken, wie zum Beispiel Oertli, besonders hoch zu halten. Wir setzen alles daran, dass dies so bleibt.

Beste Grüsse
Roger Basler



22

Drei Propan-Powerpakete



24

Hand in Hand zum Erfolg

«Die Baubranche läuft, und es gibt viel zu tun»



Patrik Forster (links) an der expo plus in Spreitenbach im Gespräch mit Andreas Schmidt, Geschäftsleiter der Strässle Installationen AG in Amriswil TG. (Bild: rl)

Viermal konnte dieses Jahr die expo plus und einmal die ost plus durchgeführt werden. Für Meier Tobler waren dies wichtige Anlässe, um Brücken zu bauen. «haustechnik.ch» hat Patrik Forster, Leiter Verkauf & Marketing bei Meier Tobler, an der expo plus in Spreitenbach zum Interview getroffen.

haustechnik.ch: Herr Forster – was bedeutet es für Sie, nach einer durch die Pandemie bedingten, langen Wartezeit wieder einmal an einer expo plus zu sein?

Patrik Forster: Sehr viel. Wir wollen für unsere Kundschaft der bevorzugte Partner im Bereich Haustechnik sein, und Partnerschaften leben von Begegnungen, Kontakten und Leistungen. Auch während der Pandemie haben wir als oberstes Ziel immer den Fokus auf unsere Kundschaft und die Ausrichtung unserer Dienstleistungen auf die Kundenbedürfnisse ins Zentrum gestellt. Dies war zwar immer möglich, aber die persönlichen Beziehungen und der Kontakt haben ein wenig gelitten. Wir wollten die expo plus bereits vor einem Jahr durchführen, haben uns dann aber zu einer Verschiebung entschlossen. In diesem Jahr ist enorm viel passiert, und unsere Gesellschaft hat sich mit dem Virus einigermassen arrangiert. Es geht nur so. Wir sind nun glücklich, dass wir wieder so viele Lieferanten und Kunden unter einem Dach versammeln und als Brückenbauer fungieren können.

Warum ist es auch für Meier Tobler wichtig, sich jetzt wieder live vor Ort zu zeigen?

Eine unserer Hauptaufgaben ist, unseren Kunden und Lieferanten Mehrwert zu bieten. Dazu gehört auch, eine Plattform zu organisieren, um sich auszutauschen und unter Fachleuten Lösungen zu finden. Zudem stellen wir fest, dass der persönliche Kontakt nach wie vor enorm wichtig ist, um gemeinsam Ziele zu erreichen und erfolgreich zu sein.

Und doch sind auch neue Kommunikationskanäle, wie etwa die Webinare, gut angekommen. Wie, denken Sie, werden sich bestens bewährte und neu dazugekommene Formate im Kontakt mit der Kundschaft in Zukunft ergänzen?

Das hat sich bereits vor der Pandemie abgezeichnet. Nur halten wir Menschen oft an Gewohnheiten fest und sind zum Teil etwas träge. Die Pandemie hat sicherlich auch geholfen, gewisse Entwicklungen zu beschleunigen, die sehr nützlich und vor allem auch effizient sind. Es gilt nun, die verschiedenen Kommunikationsmöglichkeiten optimal auf die Bedürfnisse abzustimmen. Wir haben uns zum Ziel gesetzt, ausser im persönlichen Kontakt auch in der Digitalisierung und im Einsetzen von digitalen Tools im Bereich Haustechnik führend zu sein.

Im Zentrum der expo plus steht das Bild der Brücken, die gebaut werden sollen – was kann Meier Tobler unternehmen, um die Rolle als Brückenbauer noch stärker zu pflegen?

Das ist eine sehr wichtige und für den Erfolg entscheidende Frage. Wir stellen fest, dass die Bedürfnisse sowohl der Kundschaft als auch der Lieferanten immer heterogener werden. Was gestern top war, ist heute verpönt – und umgekehrt. Wir haben dieses Motto bewusst gewählt, da wir uns nicht nur als traditionellen Händler von Waren sehen, sondern auch als Vermittler von Daten oder sogar Geschäftsbeziehungen. Die Brücke verbindet zwei Landteile, und dieses Bild einer stabilen Brücke, die verbindet, entspricht genau unserer Vorstellung, wie wir auftreten wollen.

Wenn Sie hier mit den Besucherinnen und Besuchern im Gespräch sind – welche Bedürfnisse und Wünsche nehmen Sie dabei am meisten wahr?

Mehr denn je erwarten die Kundinnen und Kunden einen Partner, der Verbindlichkeit und Sicherheit gewährleisten kann. Die Liefersituation und Preisentwicklungen fordern uns alle in der Wertschöpfungskette – hier braucht es enge Kommunikation, Koordination und Abstimmung. Indem wir aktiv kommunizieren und unsere marktführende Rolle mit der regionalen Organisation flexibel ausnutzen, entsprechen wir diesen Bedürfnissen. Wir suchen auf allen Ebenen laufend nach Lösungen. Sicherlich ist es ein grosser Vorteil, dass wir einerseits regional verankert, nahe an der Kundschaft sind und andererseits dank unserer nationalen Grösse auch entsprechend «Gewicht» bei unseren Lieferanten haben. Die expo plus ist ideal, um Beziehungen aufzubauen. Der Aufwand ist enorm, jedoch sehen wir auch viele Chancen, uns als zuverlässigen Partner zu positionieren.

Wie wichtig sind für Meier Tobler oder die Aussteller die Feedbacks von der Front?

Sie sind für uns sehr wichtig. Die Ansprüche und Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden ändern sich laufend, und wir haben es uns zum Ziel gesetzt, entsprechend flexibel sowie rasch darauf zu reagieren. Das erreichen wir dank offenen Ohren und Augen sowie mit leistungsfähigen Tools,

«Die Ansprüche und Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden ändern sich laufend, und wir haben es uns zum Ziel gesetzt, entsprechend flexibel sowie rasch darauf zu reagieren.»

Patrik Forster

welche die Informationen laufend verarbeiten und helfen, die richtigen Schlüsse zu ziehen. Damit dies funktioniert, benötigen wir leistungsfähige Lieferanten. Für unsere nationalen wie internationalen Lieferanten sind wir in der Schweiz der bewährte und geschätzte Partner und ermöglichen ihnen damit, die Innovationskraft unseres Marktes auch global zu nutzen.

Meier Tobler ist über verschiedene Kanäle mit seiner Kundschaft im Kontakt – hier an der expo plus, im Alltag über den Verkaufsinnen- und -aussendienst oder über den Marché. In welche Richtung verändert sich die Betreuung der Kundinnen und Kunden in nächster Zeit, wo setzen Sie die Schwerpunkte?

Wir stellen fest, dass vor allem der e-Shop und die Marchés immer mehr genutzt werden. Eine spannende Entwicklung: Einerseits wird vieles rund um die Uhr – auch dank innovativen marché@work-Lösungen – digital bestellt, und andererseits brauchen die Installationsprofis den nahen Abholpunkt in den Marchés. Wir werden beide Kanäle laufend weiterentwickeln und den Bedürfnissen anpassen. So haben wir diverse Marchés auf Selbstbedienung umgerüstet und das Sortiment in den Regionen individuell ausgebaut. Auch im Bereich e-Shop und marché@work haben wir diverse neue Formate entwickelt. Gerne zeigen wir diese innovativen Lösungen den Kundinnen und Kunden direkt vor Ort.

Bald wird die expo plus wieder Geschichte sein – wie setzt Meier Tobler die Prioritäten für den Rest des Jahres?

Unsere Priorität liegt ganz klar auf der Lieferbereitschaft und einer raschen, flexiblen Logistik. Wir wollen aber auch mit kleineren Formaten, sei es in Marchés oder an Fachtagungen, wieder vermehrt persönlich den Kontakt mit der Kundschaft pflegen. Die Baubranche läuft, und es gibt viel zu tun! (el)

«Wir sind besser erreichbar und arbeiten effizienter»



Das Leitungsteam des Service-Center Heizen in Schwerzenbach (v. l. n. r.): Ronald Brüderlin, Angela Estermann, Lisa Camille Seydel, Daniela Hohenberger, Ausbildner Andreas Tschumi und Mario Babic. (Bild: rl)

Der Service von Meier Tobler steht rund um die Uhr an 365 Tagen im Einsatz. Neben den Servicetechnikerinnen und -technikern an der Front sorgen auch unzählige Mitarbeitende in Disposition und Administration jederzeit dafür, dass sowohl Installationsprofis als auch die private Kundschaft bei Anfragen aller Art schnell und professionell unterstützt werden.

Dank einer Reorganisation im Service-Center Heizen in Schwerzenbach ZH konnte die Dienstleistungsqualität weiter gesteigert werden – Mario Babic, Leiter Service-Center bei Meier Tobler, gibt im Interview Auskunft.

haustechnik.ch: Herr Babic, die Service-Administration und -Disposition im Bereich Heizen wurden reorganisiert – was alles ist neu?

Mario Babic: Wir haben die Erreichbarkeit merklich gesteigert und die Durchlaufzeiten der Aufträge deutlich verkürzt. Dafür haben wir die Administration und die Disposition von den Aufgaben her neu aufgestellt und das Führungsteam reorganisiert. Die Disposition wurde nach Regionen zusammengelegt und dadurch vergrössert. Heute stehen pro Region mehr Mitarbeitende gleichzeitig im Einsatz. In der Administration hingegen sind wir ganz von der



«Wir haben unser Dienstleistungsangebot stark verbessert. Zum Beispiel erhält unsere Kundschaft heute Offerten meist innerhalb eines Tages. Früher hat das länger gedauert.»

Mario Babic

regionalen Aufteilung weggekommen. Neu ist das Team in Auftrags erfassung und Offertwesen aufgeteilt, wodurch mehr Mitarbeitende die Anrufe entgegennehmen können.

Sie haben Ihr neues Führungsteam erwähnt, wer ist dabei für welchen Bereich zuständig?

Die Disposition wird von meiner Kollegin, Daniela Hohenberger, geführt. Angela Estermann hat dieselbe Funktion in der Administration. Als Leiterin Business Development & Projekte Service kümmert sich Lisa Camille Seydel um wichtige Projekte der Zukunft sowie um alle Belange der Digitalisierung. Ronald Brüderlin nimmt als Leiter Ersatzmanagement und Inventur ebenfalls eine zentrale Rolle ein.

Was hat sich für die Mitarbeitenden in der Dispo respektive in der Administration geändert?

Die Aufgaben bleiben grundsätzlich dieselben. Wir haben sie jedoch besser verteilt. Eine Disponentin oder ein Dispo-

nant kann sich neu viel mehr Zeit für die Planung nehmen und muss sich zum Beispiel nicht mehr um die Störungserfassung kümmern.

Was genau bedeutet dies für die Installationsprofis, welche den Service kontaktieren?

Wir haben unser Dienstleistungsangebot stark verbessert. Zum Beispiel erhält unsere Kundschaft heute Offerten meist innerhalb eines Tages. Früher hat das länger gedauert. Und wie bereits erwähnt, ist unsere Disposition viel besser erreichbar. Eine Inbetriebnahme kann heute in kürzester Zeit telefonisch von der Installateurin oder vom Installateur bestellt werden.

Für welche Anliegen rufen Installationsprofis besser an, welche anderen können einfach online erledigt werden?

Bei uns werden grundsätzlich beide Kanäle gleichermassen bedient. Bei der Inbetriebnahme ist es aber wesentlich einfacher und effizienter, sie online zu bestellen. Auf diese Weise haben wir gleich alle Daten registriert, was die Fehleranfälligkeit vermindert und die Durchführung dank der verfügbaren Checkliste effizienter gestalten lässt. Aber es kann sein, dass ein Installateur oder eine Installateurin gerade auf einer Baustelle ist und die Inbetriebnahme lieber schnell per Telefon bestellt.

Wie profitieren die Endkundinnen und Endkunden von der Neuorganisation?

Wir haben eine bessere Erreichbarkeit, weniger Wartezeiten und einen verbesserten persönlichen Kontakt. Dadurch ist es für die Mitarbeitenden auch möglich, gezielt auf das Problem der Kundin oder des Kunden einzugehen und im besten Fall das Problem über unseren Fachsupport telefonisch zu lösen. Das ist für beide Seiten ein grosser Gewinn. Dafür haben wir auch die Schulung zur Störungserfassung sowohl in der Disposition als auch in der Administration intensiviert, damit wir die richtigen Fragen stellen und oft direkt helfen können.

Betrifft dies auch sämtliche Belange, die SmartGuard angehen?

Nein, diese Störungsfälle werden in einem komplett anderen Bereich betreut. Aber SmartGuard ist massgebend für die Digitalisierung und Teil der Zukunft. Immer mehr Anlagen sind über SmartGuard verbunden, und damit können zum Beispiel Störungen schnell und meist aus der Ferne behoben werden, ohne dass überhaupt jemand etwas davon bemerkt.

Welchen Einfluss haben diese Neuerungen auf die drei unterschiedlichen Service-Center in den einzelnen Sprachregionen?

Vorerst haben wir die Reorganisation im grössten Service-Center hier in der Deutschschweiz umgesetzt. Nun prüfen wir, ob diese Lösung auch in den anderen Regionen sinnvoll wäre.

Wie zufrieden sind Sie mit dem Ergebnis der Reorganisation?

Absolut zufrieden! Es freut mich sehr, dass wir unsere Leistungen im Vergleich zu früher klar verbessern konnten. Wir sind besser erreichbar und arbeiten effizienter – und bieten insgesamt qualitativ hochwertigere Dienstleistungen an. Damit kommen wir unserem Hauptziel ein grosses Stück näher: unsere Kundschaft in B2B und B2C noch besser zu betreuen und maximal zu unterstützen. (el)

 meiertobler.ch/ibn

Produktneuheiten



Rasch und sicher verbunden

>B< MaxiPro von Connex Bänninger ist ein innovatives Presssystem zur Herstellung dauerhaft dichter, sicherer Rohrverbindungen in der Kälte-Klimatechnik, das speziell für Anwendungen bis 48 Bar Betriebsdruck entwickelt wurde.

Neu gibt es das Presssystem >B< MaxiPro von Connex Bänninger im Sortiment des e-Shops von Meier Tobler. Die Pressfittings ermöglichen flammfreie, rasche und sichere Verbindungen in der Kälte-Klimatechnik, ohne dabei die laufenden Gebäudefunktionen zu stören. Damit lässt sich die Geschwindigkeit der Installation in grösseren Systemen erheblich erhöhen. Die Fittings sind aus hochwertigem, sauerstofffreiem Kupfer hergestellt und speziell für Anwendungen bis 48 Bar Betriebsdruck zugelassen. Im Vergleich mit traditionellen Techniken wird durch Zeitersparnis und Flexibilitätsgewinn eine signifikante Steigerung der Produktivität erreicht. Planung, Ausführung und Abschluss von Projekten werden flexibler, einfacher und sicherer.

Bei der Anwendung zeigen sich die Stärken des Systems: Die sichere Drei-Punkt-Verpressung vor, auf und hinter der O-Ring-Sicke erfolgt in 5 Sekunden. Dabei ist keine Schutzgasspülung notwendig, und die Verbindung ist komplett flammfrei. Deshalb braucht es weder eine Genehmigung für Arbeiten an offener Flamme noch eine Feuerwache oder grossflächige Absperungen.

Ergänzt wird das Sortiment des Presssystems >B< MaxiPro von Connex Bänninger durch die Presswerkzeuge von Rothenberger: die Romax Compact TT und deren grössere Variante, die Romax 4000. Diese verfügen über hochwertige MaxiPro Pressbackeneinsätze, die ein Wartungsintervall von 40'000 Pressungen ermöglichen.

Connex Bänninger bietet zudem ein attraktives Onlinetraining für das Presssystem >B< MaxiPro auf ihrer Website an, das die Nutzung im Alltag wesentlich vereinfacht. (e)

 eshop.meiertobler.ch



Luft raus – effizient und schön

Um feuchte Luft oder Gerüche aus Bädern, Toiletten oder Küchen zu entfernen, arbeiten Einrohrentlüftungssysteme mit dem ER EC Ventilator von Maico äusserst energieeffizient und mit neuester, sparsamer EC-Technologie. Der neue ER GH AP ergänzt als neueste Aufputzlösung das Maico-Produktprogramm, die Variante ER GH APB erfüllt zusätzlich den Brandschutz.

Die richtige Entlüftung in Mehrfamilienhäusern, Bürokomplexen oder Hotels hilft nicht nur den Menschen, sondern auch der Bausubstanz. Feuchtigkeit oder schlechte Gerüche lassen sich schnell und direkt durch ein geeignetes Abluftsystem abführen.

Die Einrohrentlüftungssysteme von Maico mit dem ER EC Ventilator erweisen sich als äusserst energieeffizient – auch dank neuester, sparsamer EC-Technologie. Das neue Aufputzgehäuse ER GH AP mit Kunststoffstutzen und -rückschlagklappe zur Aufnahme des Ventilatoreinsatzes ER EC ergänzt jetzt das Maico-Produktprogramm, die Variante ER GH APB erfüllt zusätzlich die Vorgaben an den Brandschutz. Beide lassen sich schnell und einfach in Wand- oder Deckenmontage in Bäder, WCs oder Wohnungsküchen einbauen.

Je nach Wahl kommen als Abdeckung die formschönen Varianten ER-A (Standard), ER-AK (Komfort-Variante mit Zeitmodul) oder ER-AH (Ausführung mit Feuchtsteuerung sowie intelligentem Zeitmodul) zum Einsatz. Als weitere Option kann die ER-AB Abdeckung mit Bewegungsmelder gewählt werden, die sich besonders gut in barrierefreien Einrichtungen wie etwa Seniorenheimen eignet.

Der ER GH AP bietet im Grundlastbereich ca. 120 Pascal bei 30 m³/h und ca. 160 Pascal bei Nennlast 60 m³/h. Dank des effizienten EC-Ventilators arbeitet der ER GH AP auch bei voller Leistung sparsam. Dank einem Schalldruckpegel von maximal 51 Dezibel wird die Entlüftung zudem nicht als störend empfunden. (e)

 meiertobler.ch/maico_ER_EG



Umweltfreundliches Leichtgewicht

Der Wärmepumpenboiler Oertli TWH 250 E Pro deckt den Warmwasserbedarf das ganze Jahr hindurch kostengünstig und umweltschonend ab. Er eignet sich genauso gut für Neubauten wie für Sanierungen und erweist sich dank modernster Technik als Vorreiter bei Effizienz und Nachhaltigkeit.

Seine Abmessungen sind kompakt und sein Gewicht besonders gering – dies lässt den Wärmepumpenboiler Oertli TWH 250 E Pro praktisch überall einfach und leicht einbringen. Als unkompliziert zeigt er sich auch, wenn es um die Montage oder um Servicearbeiten geht. Steht der Wärmepumpenboiler einmal an seinem Platz, fällt erst recht auf, dass er mit seinem optisch ansprechenden Design ebenso ein Hingucker ist. Wenn man genau hinhört, beweist er zudem eine weitere attraktive Qualität, die sehr geschätzt wird: Er ist sehr leise.

Umweltfreundliches Kältemittel

Der Oertli TWH 250 E Pro arbeitet dank einem COP von 3,8 (bei 15 Grad) hocheffizient und benötigt nur eine kurze Aufheizzeit. Als Kältemittel wird bei diesem Gerät das umweltfreundliche und zukunftssichere R290 (Propan) mit einem GWP von 3 verwendet. Um das Brauchwarmwasser aufzubereiten, wird die Umgebungsluft genutzt.

Mit Elektroeinsatz

Die Oertli TWH Wärmepumpen-Familie besteht aus verschiedenen Modellen: Neben dem Oertli TWH 250 E Pro gehören dazu auch der Oertli TWH 200 E Pro, der Oertli TWH 200 EH Pro sowie der Oertli TWH 250 EH Pro. Bei allen ist ein Elektroeinsatz für die Legionellenschaltung und als Booster integriert. Der Oertli TWH EH Pro kann dank dem eingeschweissten Wärmetauscher zudem einfach mit einem zweiten Wärmeerzeuger kombiniert werden. Zum Beispiel mit einem Öl- oder Gaskessel. (el)

 meiertobler.ch/twh-pro



Upgrade dank modernerer Steuerung

Der vollautomatisch modulierende und kondensierende Brennwertkessel Oertli OSCR 18-30 ist seit seiner Markteinführung bestens etabliert. Jetzt kommt mit dem Oertli OSCR-S 18-30 das verbesserte Nachfolgemodell, das über die integrierte Steuerung OetroCom-3 verfügt.

Der schadstoffarme Oertli OSCR 18-30 Ölbrennwertkessel erfreut sich seit seiner Markteinführung grosser Beliebtheit – gerade wenn in Einfamilienhäusern, kleineren Mehrfamilienhäusern oder Gewerbeliegenschaften keine alternative Wärmeerzeugung realisiert werden kann. Jetzt wurde das Modell weiter optimiert und besitzt als Oertli OSCR-S 18-30 neu eine integrierte OetroCom-3-Steuerung. Es kann Heizöl in der Qualität Bio bis zu 100 Prozent verfeuern.

Zusammengebaut und anschlussfertig

Die grossen Vorteile der Oertli OSCR-Familie überzeugen auch beim neuen Modell. Dazu gehört insbesondere der Umstand, dass der aus hochwertigem Stahl gefertigte Ölbrennwertkessel komplett zusammengebaut und anschlussfertig ins Haus kommt. Entsprechend benötigt er auch nur eine kleine Stellfläche im Heizraum. Zudem ist sein Gewicht gering, was die Einbringung zusätzlich vereinfacht.

Zugriff via App

Beim Oertli OSCR-S 18-30 handelt es sich um einen vollautomatisch modulierenden und kondensierenden Ölbrennwertkessel, der über eine drehzahlregulierte Kesselpumpe verfügt. Er kann sowohl mit schwefelarmem Heizöl als auch mit bis zu 100 Prozent Bio-Öl betrieben werden. Dank der OetroCom-3-Steuerung lassen sich drei gemischte Regelkreise sowie zwei Kreise für die Warmwasseraufbereitung ansteuern. Zudem können dank dieser Steuerung Kaskaden und abgesetzte Regler verwaltet werden. Der Zugriff auf die einzelnen Heizkreise und die Kesselsteuerung erfolgen bequem über die Oertli-App auf Tablet oder Handy. (el)

 meiertobler.ch/oscr-s



Christoph Brand (links) und Roger Basler anlässlich des Interviews an der expo plus in Spreitenbach. (Bild: rl)

«Der Ausbau der Erneuerbaren muss viel schneller vorankommen»

Christoph Brand, CEO der Axpo, war Hauptredner an der expo plus von Meier Tobler in Spreitenbach ZH und sprach zum Thema «Wie kann uns die Schweizer Energiewende gelingen?». «haustechnik.ch» hat ihn und Roger Basler, CEO von Meier Tobler, zum gemeinsamen Gespräch getroffen.

haustechnik.ch: Herr Brand, die Energiewende und das Erreichen der Klimaziele sind die grossen Themen unserer Zeit. In Ihrem Referat sind Sie vertieft auf die grossen Herausforderungen eingegangen, die anzu-gehen sind, wenn wir die Energiewende schaffen wollen. Wo sehen Sie momentan gerade den grössten Handlungsbedarf?

Christoph Brand: Als Erstes ist es mir ganz wichtig, festzuhalten, dass wir die Energiewende technisch schaffen können. Der Grund dafür, dass die Schweiz beim Ausbau der Erneuerbaren kaum vom Fleck kommt, liegt vielmehr bei der fehlenden Wirtschaftlichkeit vieler Projekte sowie bei den lange dauernden Bewilligungsverfahren. Gerade die zahlreichen Einsprachen zeigen, dass die Bevölkerung gegenüber neuen Anlagen offener werden muss.

Sie zitieren in Ihrer Rede auch das Bundesamt für Bevölkerungsschutz, das den möglichen Strommangel als grösseres Risiko als die Pandemie bezeichnet. Wie kann ein Unternehmen wie die Axpo dazu beitragen, schnell und effizient zu einer Lösung zu gelangen?

Christoph Brand: Als grösstes Stromunternehmen der Schweiz tragen wir mit unserer Produktion täglich dazu bei. Über unsere Tochter CKW nehmen wir jeden Tag durch-

schnittlich zwei neue Photovoltaikanlagen in Betrieb. Und wir investieren in neuartige Projekte wie die Solaranlage an der Muttsee-Staumauer oder Anlagen zur Produktion von Wasserstoff.

Herr Basler, auch Ihr Unternehmen will aktiv zur Nachhaltigkeit beitragen und hat mit «Einfach nachhaltig» Ende 2021 seine Nachhaltigkeitsziele in die Strategie aufgenommen. Was kann und will Meier Tobler im Bereich Umwelt konkret unternehmen?

Roger Basler: Wichtig ist, dass unsere Nachhaltigkeitsstrategie auf Überzeugung basiert und nicht einem Modetrend folgt. Wir wollen und werden ökologische, soziale und wirtschaftliche Verantwortung wahrnehmen. Unsere Nachhaltigkeitsstrategie teilen wir in die drei Bereiche Umwelt, Mitarbeitende und Gesellschaft ein. Was die Umwelt betrifft, so erreichen wir die grösste Hebelwirkung mit den Systemen, die wir verkaufen, zum Beispiel Wärmepumpen oder Holzheizungen. Aber auch bei unseren eigenen Leistungen, die wir als Unternehmen erbringen, wollen wir weniger Ressourcen verbrauchen und die CO₂-Emissionen aktiv verringern. Dazu gehört zum Beispiel, dass wir unsere Fahrzeugflotte sukzessive auf Elektrizität umstellen, dass wir unseren eigenen Energieverbrauch reduzieren und auch Steuerungssysteme entwickeln, um Energie zu sparen.

Sie erwähnen die Wärmepumpen, welche fossil betriebene Systeme ersetzen, oder die E-Mobilität. Das alles braucht wieder Strom, der von der Axpo und anderen Unternehmen bereitgestellt werden muss. Geht diese Rechnung auf?

Roger Basler: Die Rechnung geht nur auf, wenn sowohl die Unternehmen als auch die Bevölkerung ihren Teil dazu beitragen. Ein gutes Beispiel dafür ist unser neues Dienstleistungszentrum DCO, das wir in Oberbuchsitzen SO bauen. Es wird mit Grundwasser und einer Wärmepumpe beheizt. Und es ist für uns selbstverständlich, dass wir auf dem Dach Strom produzieren – fünfmal so viel, wie wir im Gebäude überhaupt benötigen. Der Überschuss kommt unseren Elektrofahrzeugen zugute, oder wir geben ihn ins Netz zurück.

Herr Brand, wird es kritisch, wenn die Kunden von Meier Tobler die Schweizer Haushalte mit immer mehr Wärmepumpen ausrüsten?

Christoph Brand: Diese Entwicklung ist absolut zu begrüssen, die Schweiz will und muss von fossilen Energieträgern wegkommen. Doch der Strombedarf wird dadurch deutlich steigen. Zusammen mit dem Wegfall der Kernenergie führt dies dazu, dass wir in der Schweiz bis 2050 mit neuen Anlagen eine Stromproduktion von zusätzlich 50 Terawattstunden erreichen müssen. Das ist viel mehr, als die gesamte Wasserkraft heute produziert. Die Herausforderung ist also enorm, und die Schweiz ist zu langsam unterwegs. Erhöht sich das Tempo nicht markant, wird es mittel- und langfristig eng.

Die Schweiz ist zu langsam unterwegs, sagt Herr Brand. Gerade in der Haustechnik wären mehr Systeme mit Photovoltaikanlagen möglich – und doch stockt der Ausbau im Privatbereich? Muss sich da Meier Tobler mehr engagieren und zu jeder Wärmepumpe gleich auch eine PV-Anlage verkaufen?

Roger Basler: Unsere Wärmepumpensteuerungen sind «PV-ready», und einige unserer Partner sind spezialisiert auf den Bau von Solaranlagen. Dank unserer zukünftigen Lösung SmartSolutions lassen sich die Energieflüsse zwischen Wärmeezeuger und Wärmeverteilung steuern und der Eigenverbrauch der Photovoltaik optimieren. Ob Hausbe-



Christoph Brand bei seiner Rede zur Schweizer Energiewende in Spreitenbach.

«Als Erstes ist es mir ganz wichtig, festzuhalten, dass wir die Energiewende technisch schaffen können. Der Grund dafür, dass die Schweiz beim Ausbau der Erneuerbaren kaum vom Fleck kommt, liegt vielmehr bei der fehlenden Wirtschaftlichkeit vieler Projekte sowie bei den lange dauernden Bewilligungsverfahren.»

Christoph Brand

sitzerinnen und -besitzer gleichzeitig eine Wärmepumpe und eine Photovoltaikanlage kaufen oder Letztere später hinzufügen – unsere Wärmepumpen sind in jedem Fall bereit.

In Ihrem Referat an der expo plus haben Sie auch auf die Photovoltaik (PV) hingewiesen, Herr Brand. Sie haben sicher berechnet, welches Potenzial PV-Anlagen im Privatbereich in der Schweiz haben. Bringen sie überhaupt etwas?

Christoph Brand: Ja, Photovoltaikanlagen können einen bedeutenden Beitrag leisten. Damit dieser Ausbau stattfinden kann, muss es zudem für Eigenheimbesitzerinnen und -besitzer lukrativer werden, die gesamte Dachfläche mit Solarpanels auszurüsten statt nur einem Teil davon. Neben diesen kleinen Anlagen braucht es allerdings auch Grossanlagen.

Wenn Sie von PV-Grossanlagen sprechen, wie muss man sich das vorstellen? Und wo könnten diese entstehen?

Christoph Brand: Wichtig sind Freiflächenanlagen. Wo immer möglich müssen sie auch in den Alpen entstehen. Denn in höheren Lagen ist weniger Nebel, der Schnee reflektiert das Licht zusätzlich, und die Panels arbeiten bei niedrigeren Temperaturen besser. Damit können Sie mit PV wertvollen Winterstrom produzieren. Solche Anlagen sind zurzeit noch nicht bewilligungsfähig. Das muss sich ändern.

Ist bei solchen Projekten, ähnlich wie bei der Windkraft, nicht die Opposition aus der Bevölkerung zu gross? Und was könnte getan werden, um Wind- und Sonnenenergie mehr zu fördern?

Christoph Brand: Ja, leider sehen wir oftmals die Einstellung: «Ich bin ja für erneuerbare Energien, aber nicht in meiner Nähe.» Ich bin überzeugt, dass alle Kompromisse machen müssen.

Wie sieht das bei Meier Tobler aus, Herr Basler? Statten Sie die Gebäude an den eigenen Standorten auch mit Solaranlagen aus?

Roger Basler: Wir sind mehrheitlich Mieter, setzen uns aber immer dafür ein, dass zukunftsgerichtete Haustechnik eingebaut wird. Zurzeit haben wir 7200 Quadratmeter Photovoltaik in Betrieb, 2023 kommt auf unserem neuen Dienstleistungszentrum Oberbuchsitzen (DCO) eine Fläche von 12'000 Quadratmetern dazu.

Sie haben es bereits gesagt: Meier Tobler will sorgsamer mit der Umwelt umgehen und den CO₂-Ausstoss vermindern. Wie genau will Ihr Unternehmen das erreichen?

Roger Basler: Von 2020 auf 2021 hat unsere Branche 18 Prozent mehr Wärmepumpen und 33 Prozent mehr Holzheizungen verkauft. Im Bereich Klimasysteme ergänzen wir das Sortiment mit klimaneutralen Kältemitteln. Dies sind starke Hebel. Sowohl der Markt als auch wir als Unternehmen bewegen uns stark. Über unser Online-Ferndiagnostik-Tool SmartGuard betreuen wir rund 2800 Heizungen, sodass unsere Serviceprofis nur noch in Ausnahmefällen zu diesen Anlagen fahren müssen. Unser erster Elektrolastwagen ist für die Belieferung unterwegs, und die Flotte der Mitarbeitenden im Aussendienst befindet sich in Umstellung auf Elektrofahrzeuge. Unsere Sitzungszimmer wurden an Microsoft «Teams» angebunden, sodass sich Mitarbeitende verschiedener Standorte online treffen können, statt quer durch die Schweiz zu fahren. Dazu gibt es verschiedenste kleinere Massnahmen, beispielsweise reduzieren wir durch den Einsatz von Trinkwasserspendern den Verbrauch von PET-Getränkeflaschen.



Roger Basler erklärte an der expo plus die Nachhaltigkeitsstrategie von Meier Tobler.

«Wichtig ist, dass unsere Nachhaltigkeitsstrategie auf Überzeugung basiert und nicht einem Modetrend folgt. Wir wollen und werden ökologische, soziale und wirtschaftliche Verantwortung wahrnehmen.»

Roger Basler

Haben Sie auch die Möglichkeit, auf Ihre Lieferanten einen gewissen Druck auszuüben, um nur noch nachhaltige Produkte von diesen zu erhalten?

Roger Basler: Wir arbeiten eng mit unseren Lieferanten und Herstellern zusammen. Die Schweiz gilt bei vielen Entwicklungen als führend. Zudem stellen wir fest, dass auch bei den Produzenten das Bewusstsein diesbezüglich stark zugenommen hat. Oft rennen wir mit unseren Anliegen offene Türen ein.

Herr Brand, wie geht ein Unternehmen wie die Axpo mit der Thematik Nachhaltigkeit bei sich selbst um? Wo setzen Sie im Alltag an?

Christoph Brand: Die Axpo ist die grösste Stromproduzentin der Schweiz, und ihr Strommix hierzulande ist bereits nahezu CO₂-frei. Und natürlich bewirtschaften wir unsere Standorte so ressourcenschonend wie möglich und haben auf dem Dach am Hauptsitz Solarpanels. Aber wir denken Nachhaltigkeit auch breiter, denn sie hat drei Dimensionen: eine wirtschaftliche, eine ökologische und eine gesellschaftliche. Wirtschaftlich haben wir eine starke Basis, wie die Geschäftsabschlüsse regelmässig zeigen. Bei den erneuerbaren Energien wachsen wir stetig und stärken die ökologische Nachhaltigkeit des Unternehmens. Und als relevantes Unternehmen für die Energieversorgung und verantwortungsvolle Arbeitgeberin nehmen wir eine wichtige gesellschaftliche Verantwortung wahr.

Haben Sie an Ihren Standorten auch moderne Wärmepumpen von Meier Tobler im Einsatz?

Christoph Brand: Wir haben bei der Axpo in Baden Wärmepumpen im Einsatz. Wärmequellen sind Abwärme aus den Gebäuden sowie Grundwasser. Ob die Wärmepumpen von Meier Tobler sind, weiss ich aber ehrlich gesagt nicht.

Meier Tobler und die Axpo stehen zwar nicht direkt in Handelsbeziehungen – aber beide treiben die Klimawende aktiv voran. Welche Erwartungen haben Sie an die Politik?

Christoph Brand: Unser Appell ist, dass der Ausbau der Erneuerbaren viel schneller vorankommen muss. Die Bewilligungsprozesse dauern zu lange, und für Investoren ist der Markt im Ausland klar interessanter. Diese Situation muss sich ändern. Wir sind mit der Politik im Gespräch und bringen unsere Ideen und Erfahrung ein.

Roger Basler: Die Förderung von nachhaltigen Wärmeerzeugern und energetischen Sanierungen findet in den meisten Kantonen statt und ist erfreulich. Ein pragmatischer und viel weniger bürokratischer Umgang sowie ein nationales Konzept statt eines MuKen-Fleckenteppichs würden aber zweifellos die Arbeit und das Vorankommen erleichtern.

Welches sind für Ihre beiden Unternehmen die nächsten Ziele, die Sie punkto Energiewende und Klimazielen erreichen wollen?

Roger Basler: Wir selbst wollen 2050 klimaneutral sein. Die Profis der Haustechnik-Branche unterstützen wir mit unserem Wissen und unseren Sortimenten aktiv darin, die Klimaziele zu erreichen. Für unsere Privatkundschaft wollen wir mit den SmartSolutions eine signifikante Energiereduktion ohne Komfortverlust garantieren, und wir unterstützen sie auch mit unserem Impulsberatungsprogramm.

Christoph Brand: Wir wollen gemäss unserer Strategie bis 2030 die Erneuerbaren weiter ausbauen. Im Bereich PV wollen wir international 10 Gigawatt zubauen – was etwa zwanzigmal so viel ist wie heute – und bei Wind 3 Gigawatt onshore. In der Schweiz wollen wir mit unserem Tochterunternehmen CKW den Solarbereich deutlich stärken. Damit leisten wir einen wichtigen Beitrag zur Energiewende. Gerne werden wir noch mehr bauen, sobald es die Rahmenbedingungen in der Schweiz zulassen. (el)

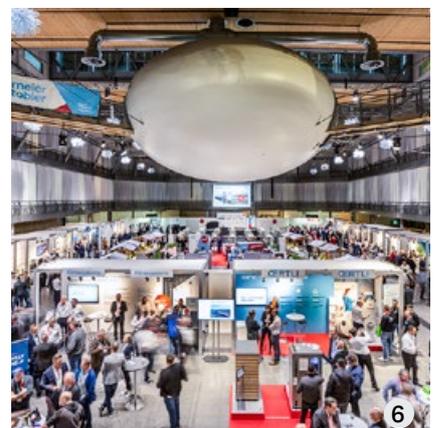
expo plus – die Bilder

Die expo plus und die ost plus 2022 sind bereits wieder Geschichte. An den fünf Anlässen in der ganzen Schweiz haben zahlreiche Gäste teilgenommen und zusammen mit den Ausstellern, den Fachexperten und den Mitarbeitenden von Meier Tobler für erfolgreiche Veranstaltungen gesorgt. Ab sofort kann dank zahlreichen Fotos nochmals auf die Anlässe zurückgeschaut werden. Über denselben Link sind die Aufnahmen der Fachvorträge sowie Video-Impressionen des Abendprogramms in Spreitenbach verfügbar.



«Brücken bauen» – überall in der Schweiz

- 1 Vor dem Palazzo dei Congressi in Lugano.
- 2 Gastredner Wanja Greuel in Bern.
- 3 Roger Basler, CEO Meier Tobler.
- 4 Fachvortrag mit Roberto Di Cerbo.
- 5 Handrea Campos, Projektleiterin expo plus.
- 6 Impressionen aus Spreitenbach.





- 1 Gastredner Matthias Hüppi in Mels.
- 2 Teamleiterin marché@work Bianca Nikees (links) und expo plus Hostess Francesca Bechtiger.
- 3 Moderatorin Christa Rigozzi in Spreitenbach.
- 4 Know-how aus erster Hand: 35 Aussteller vor Ort.
- 5 Auftritt von marché@work.
- 6 Leiter Verkauf & Marketing Patrik Forster.
- 7 Auf dem Weg in die Zukunft: SmartSolutions.
- 8 Gastredner Christoph Brand in Spreitenbach.



meiertobler.ch/expoplus-impessionen



Dank dem vormontierten Sinus-Verteiler kann die Wärmeversorgung schnell und sauber mit dem Rohrnetz verbunden werden. (Bilder: ss)



Anschlussfreudig und praktisch

Die Stiftung Umwelt Arena Schweiz setzt bei ihren Bauprojekten auf die Hybridbox. Damit diese Energiezentrale rasch und zuverlässig Anschluss findet, kommt der Sinus-Verteiler von Meier Tobler zum Einsatz.

Die Stiftung Umwelt Arena Schweiz hat gemeinsam mit Fach- und Ausstellungspartnern schon zahlreiche Bauprojekte umgesetzt («haustechnik.ch» hat im Oktober 2021 letztmals darüber berichtet). Neben Sanierungen gehören dazu auch Neubauten wie das bekannte «Haus ohne Stromanschluss» in Brütten ZH. Beim jüngsten Projekt in Urdorf ZH entstehen derzeit drei neue Mehrfamilienhäuser. In der Energiezentrale steht das Herzstück für die Wärme-, Warmwasser- und Stromversorgung: die neue Hybridbox. «Diese patentierte Kombination aus Blockheizkraftwerk und Wärmepumpe produziert gleichzeitig Wärme und Strom, den wir unter anderem für den Betrieb der eingebauten Wärmepumpe oder für den Strombedarf im Gebäude nutzen», erläutert Roger Balmer, Geschäftsführer der Hybridbox AG. Mit der Hybridbox können sowohl Umweltwärme, etwa in Form von Aussenluft oder Erdwärme, wie auch Biogas als Energieträger genutzt werden. Zudem kann die kompakte Anlage das gesamte Energiemanagement im Gebäude übernehmen.

Grosse Zeitersparnis

Das Zusammenspiel zwischen der Hybridbox und der Wärmeverteilung wird ständig weiter optimiert. Seit rund drei Jahren wird für den Übergang zwischen Wärmeerzeugung und Rohrnetz eine vormontierte Installation verwendet. Deren Herzstück ist der Sinus-Verteiler. «Dieser Heizungsverteiler ordnet die Vor- und die Rücklaufkammer sinusförmig an. Somit erhalten wir ein gutes Strömungsverhalten», erläutert Christian Peier, Produktmanager Handel bei Meier Tobler. Der Sinus-Verteiler wird mit den notwendigen Pumpen, Kugelhähnen und Thermometern ergänzt. Ebenso werden Vorlauffühler, Temperaturwächter und weitere Sensoren sowie die Regulierung eingebaut und im Werk in Betrieb genommen.

Das fertige und geprüfte System wird direkt auf die Baustelle geliefert, Einbringung und Fixierung an der Wand dauern nur etwa 30 Minuten. Danach kann die Kellerverteilung bereits an die Verteilungen angeschlossen werden und ist betriebsbereit. Die Sinus-Verteiler für die Hybridbox gibt es in zwei optimierten, genau auf diese Lösung abgestimmten Konfigurationen. «Dank einer guten Lagerhaltung können wir diese Produkte jederzeit liefern», sagt Christian Peier. Die enge Zusammenarbeit zwischen Roger Balmer und dem Team von Meier Tobler hat sich gelohnt. «Dank der optimierten Bauhöhe können wir die Hybridbox und den Verteiler auch bei Sanierungen mit geringeren Raumhöhen einsetzen. Die passgenaue, einfach zu montierende Dämmung rundet das Paket ab», sagt Roger Balmer.



Roger Balmer (links) und Christian Peier.

«Die Technik hat sich bewährt. Und es macht einfach Spass, mit dem motivierten und engagierten Team von Meier Tobler zusammenzuarbeiten.»

Roger Balmer

«Drei-Gewinner-Standard»

Für die Mieterinnen und Mieter in Urdorf werden Strom und Wärme aus der Hybridbox nichts kosten. Dieses Modell, das bei allen Projekten der Stiftung Umwelt Arena Schweiz üblich ist, bezeichnet Stiftungspräsident Walter Schmid als «Drei-Gewinner-Standard»: «Die Mieterschaft bezahlt keine Energiekosten, die Investorin erhält etwas höhere Mieten und eine werthaltige Liegenschaft. Und nicht zuletzt profitiert die Umwelt, weil wir mit der Hybridbox den CO₂-Ausstoss bei der Heizwärme- und Warmwasserproduktion stark senken.»

Auch bei weiteren Projekten wird der Sinus-Verteiler zum Einsatz kommen. «Die Technik hat sich bewährt. Und es macht einfach Spass, mit dem motivierten und engagierten Team von Meier Tobler zusammenzuarbeiten», sagt Roger Balmer.

Die vorgefertigte Heizverteilung inklusive Sinus-Verteiler von Meier Tobler ist auch in der Ausstellung in der Umwelt Arena in Spreitenbach zu sehen. (ms)

 umweltarena.ch



Rundum erneuert: Das Einfamilienhaus von Beat Rubin mit PV-Anlage. (Bilder: rl)

Alles umgesetzt, was möglich ist

Rundum saniert – das ist Beat Rubins Haus in Boll bei Bern. Ausser durch die Sanierung der Gebäudehülle hat der Besitzer sein Haus vor allem durch die Erneuerung der Haustechnik fit für die Zukunft gemacht. Als Herzstück steht dabei eine Bosch CS7800i 12 LW Sole-Wasser-Wärmepumpe im Einsatz.

Die Vergangenheit von Beat Rubins Einfamilienhaus im bernischen Boll lässt sich eindrücklich nachvollziehen. Am gleichzeitig gebauten Nachbarhaus ist gut zu erkennen, wie sehr sich Beat Rubins Zuhause in den letzten Jahren im Vergleich dazu verändert hat. Und dies nicht nur äusserlich.

Zuerst die Gebäudehülle, dann die Haustechnik

Als Erstes habe er Dach und Fassade isoliert. 12 Zentimeter Isolationsschicht kamen bei der neuen, hinterlüfteten Fassade dazu, darüber sind nun elegante Naturschieferschin-

deln angebracht. Und auch beim Dach schützen zusätzliche 20 Zentimeter Isolation das Haus vor Umwelteinflüssen. «Das hat im Inneren schon sehr viel verändert», erklärt er. «Selbst als noch die alte Ölheizung lief, hatten wir bereits ein komplett anderes Klima. Den Luftbefeuchter benötigten wir gar nicht mehr.» Richtig losgegangen mit der Erneuerung sei es dann mit der Sanierung der Haustechnik. «Oberstes Ziel war für mich dabei immer, dass ich in Zukunft möglichst viel eigenen Strom produzieren kann, um damit die Haustechnik und den restlichen Bedarf selbst abzudecken.»



Bosch CS7800i 12 LW Sole-Wasser-Wärmepumpe (links) mit Oertli SHW 807 Heizwasserspeicher.



Viel mehr Platz im Heizkeller als früher mit der alten Ölheizung (v. l. n. r.): Beat Rubin, Stefan Wyss (Wyss Heizungen AG) und Fabio Rugoletti (Verkaufsberater bei Meier Tobler).

Und so war es für Beat Rubin klar, dass in Zukunft eine Photovoltaikanlage sein Schrägdach zieren sollte. «Zu Peak-Zeiten kann ich so bis 10 Kilowatt Strom pro Stunde produzieren.» Und selbst an einem sonnigen Wintertag reiche die Stromproduktion während einiger Stunden problemlos. Sollte zu viel Strom produziert werden, steht im Keller ein Batteriespeicher bereit.

Die Frage nach dem richtigen Produkt

Strom vom Dach erhält dabei auch die neue Bosch CS7800i 12 LW Sole-Wasser-Wärmepumpe, die im ehemaligen Ölheizungskeller neben dem Haupteingang installiert wurde. Kompakt steht sie da zusammen mit dem Oertli SHW 807 Heizwasserspeicher und lässt nach dem Ausbau der alten Heizanlage noch viel Platz. «An diesem Ort hatten wir seit dem Bau 1978 eine Ölheizung im Einsatz, die insgesamt drei Häuser in der Nachbarschaft versorgte», erklärt Beat Rubin. Im Zuge der Sanierung hätten sich seine Nachbarn und er darauf geeinigt, in Zukunft auf individuelle Lösungen zu setzen. Beat Rubin hat die Frage nach dem richtigen Produkt zusammen mit seinem Installateur Stefan Wyss von der Wyss Heizungen AG in Boll sowie mit Fabio Rugoletti, Verkaufsberater bei Meier Tobler, angeschaut.

Wie Stefan Wyss ausführt, standen zuerst eine Pelletsheizung sowie eine aussen aufgestellte Luft-Wasser-Wärmepumpe zur Diskussion. Bereits früh hat sich für Beat Rubin aber gezeigt, dass er lieber auf eine Erdsonden-Wärmepumpe zurückgreifen würde – aufgrund der hohen Energieeffizienz und auch wegen der Frage des Schalls bei Luft-Wasser-Wärmepumpen. «Zudem liegt mein Haus in einer geografischen Zone, in der es kein Problem ist, eine Erdsondenbohrung durchzuführen.» Entsprechend sei eine 220 Meter tiefe Erdsonde oben bei der Garageneinfahrt eingebracht worden, die nun mit der Wärmepumpe verbunden ist.

Wärmepumpe fürs Heizen

Die Bosch CS7800i 12 LW Sole-Wasser-Wärmepumpe arbeitet gemäss Fabio Rugoletti dank der Inverter-Technologie besonders effizient: «Mit einem breiten Leistungsbereich von 2 bis 15 Kilowatt und einer Vorlauftemperatur bis 71 Grad eignet sie sich sowohl für einen Neubau wie auch hier bei einer Sanierung. Zudem reduzieren die aufwendige Isolierung

«Oberstes Ziel war für mich dabei immer, dass ich in Zukunft möglichst viel eigenen Strom produzieren kann, um damit die Haustechnik und den restlichen Bedarf selbst abzudecken.»

Beat Rubin

und die Inverter-Technologie die Geräuschemissionen sehr wirksam.» Im Haus von Beat Rubin werde sie ausschliesslich für das Heizen eingesetzt. «Für die Wassererwärmung wird ein früher installierter Wärmepumpenboiler genutzt.» Da die Wärmeverteilung noch über Radiatoren erfolge, sei zudem ein Wärmepumpenmodell gewählt worden, das über eine genügend grosse Leistung verfüge. Wie er anfügt, wird die Wärmepumpe wann immer möglich über einen Energiemanager mit Strom von der PV-Anlage versorgt.

Beat Rubin ist sichtlich stolz auf sein rundum erneuertes Einfamilienhaus: «Ich glaube, wir haben punkto Sanierung alles umgesetzt, was bei einem bestehenden Haus wirtschaftlich betrachtet möglich und sinnvoll ist. Und das Ziel der Eigenversorgung mit Strom habe ich auch erreicht. Die Gesamtenergieeffizienz ist hervorragend und entspricht jetzt dem Passivhausstandard, das freut mich besonders.» (el)



Glückliches Trio: Bauherr Matthias Otto (Otto Immobilien GmbH), Marc Kamber (KamberHT GmbH) und Roman Huber (Meier Tobler). (Bilder: ss)

Rundum überzeugend

Die KamberHT GmbH aus Hägendorf SO bezieht fast alles Material von Meier Tobler. Das neuste Projekt machte besonders Freude: Marc Kamber und seine Mitarbeitenden führten die Heizungs- und Sanitärinstallationen am neuen Firmensitz aus.

Auf dem Firmenfahrzeug von Marc Kamber ist ein grosser Gleitschirm abgebildet. Der Installateur aus Hägendorf liebt diesen Sport schon lange. Und auch beruflich erlebt er einen Höhenflug: «Nach vier Jahren in einem Buureschöpfli konnten wir diesen Frühling endlich eine richtige Werkstatt beziehen. Hier haben wir genügend Raum, alle nötigen Anschlüsse und Werkzeuge. Und vor allem können wir endlich an der Wärme arbeiten.» Der neue Firmensitz der KamberHT GmbH befindet sich im gerade erst erstellten Gewerbepark an der Oltnerstrasse. Der «Nellenpark» umfasst fünf grosszügige Handwerkerboxen sowie fünf Ateliers. Büro- und Atelierflächen besitzen eine Fussbodenheizung, die Werkstattbereiche sind mit TABS aus-

gerüstet. Als sorgfältig gestalteter Massivbau mit guter Dämmung ist der «Nellenpark» gewissermassen ein Gegenentwurf zu den vielen zugigen, schlecht heizbaren Gewerbebauten.

Favorit Erdwärme

Bauherrin ist die Otto Immobilien GmbH aus Olten. Matthias Otto, Inhaber und Geschäftsführer, skizziert die Idee des «Nellenparks» wie folgt: «Gewerbetreibende können hier eine Geschäftsliegenschaft als Eigentum erwerben, ohne Millionen von Franken investieren zu müssen. Mit dem hochwertigen Bau werden wir zudem der prominenten Lage di-



Die Heizwärmeversorgung im «Nellenpark» (oben) ist dank der Oertli SI-GEO 12-40 SQ (links) besonders effizient und gut skalierbar.

«Für uns ist der e-Shop unglaublich praktisch. Wir finden hier fast alles. Zudem schätzen wir die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Innen- und Aussen-dienst.»

Marc Kamber

rekt an der Hauptstrasse gerecht.» Wie bei allen bisherigen Projekten setzte Matthias Otto auch in Hägendorf auf eine Erdsonden-Wärmepumpe: «Diese Lösung ist aus unserer Sicht am effizientesten und am sinnvollsten. Besser geht es nicht.»

In Hägendorf speisen vier Sonden von jeweils 200 Metern Länge die Sole-Wasser-Wärmepumpe vom Typ Oertli SI-GEO 12-40 SQ. «Diese Inverter-Maschine passt ihre Leistung stufenlos an den Bedarf an. Unabhängig von der Anzahl Nutzer im Gebäude können wir so stets genügend Wärme liefern», erläutert Roman Huber, zuständiger Verkaufsberater bei Meier Tobler. «Mit einem Free-Cooling-Set können die Räume im Sommerhalbjahr via Bodenheizung gekühlt werden. Die Temperaturdifferenz von 2 bis 3 Grad bringt dann eine willkommene Erleichterung, gleichzeitig lassen sich so die Erdsonden regenerieren.»

Selbst ist der Mann

Die gesamte Heizungsinstallation sowie ein Grossteil der Sanitärarbeiten im Neubau wurden von der KamberHT GmbH ausgeführt. Ein weiteres Highlight für Marc Kamber: Praktisch alle Bauteile und Materialien, von den Rohren für die TABS oder den Pumpen von Grundfos über den Heizwasserspeicher SHW 807 und den Stramax FBH Verteiler bis

zum VSH XPress Verteilsystem, bezog er von Meier Tobler. «Für uns ist der e-Shop unglaublich praktisch. Wir finden hier fast alles. Zudem schätzen wir die enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Innen- und Aussen-dienst», sagt Kamber. Allein in diesem Jahr werde er mindestens 20 Wärmepumpe von Meier Tobler beziehen.

Neben dem Chef beschäftigt die Installationsfirma derzeit zwei Mitarbeitende. Grösser zu werden, sei nicht das Ziel, erläutert Marc Kamber: «Wir bieten unseren Kunden einen Rundumservice inklusive Demontage, Kernbohrung und aller weiteren Arbeiten. Jede Anlage nehme ich persönlich auf, und an jedem Projekt arbeite ich selbst mit. Das soll genau so bleiben, denn für diese Qualität werden wir geschätzt.»

Gemeinsam weiter

An Projekten mangelt es derzeit nicht. Und auch Matthias Otto denkt bereits weiter: «Wir möchten hundert Meter von hier einen typähnlichen Gewerbebepark bauen. Natürlich wieder mit Erdsonden-Wärmepumpe, wenn es möglich ist.» Der Installateur dürfte bereits gesetzt sein – und Roman Huber freut sich schon jetzt auf neue Aufträge von Marc Kamber. (ms)

Drei Propan- Powerpakete



Die kompakte Maschine überzeugt mit hoher Effizienz und dem natürlichen Kältemittel Propan. (Bilder: ss)

Die Genossenschaft Migros Waadt suchte für ihre neue Bike-World-Filiale eine effiziente und umweltfreundliche Heizungs­lösung. Das Rennen machte das Angebot von Meier Tobler mit drei neuen AxAir Purple HP Propan-Grosswärmepumpen.

«Wir haben alle in Frage kommenden Wärme-erzeuger geprüft. Die beste Wahl für diesen Standort waren Luft-Wasser-Grosswärmepumpen, die von einer neuen PV-Anlage auf dem Dach gespeist werden.»

Sandro Quaglia

In einem sanierten Industriebau in Romanel-sur-Lausanne hat die Genossenschaft Migros Waadt eine neue Bike-World-Filiale eröffnet, die zum SportXX-Fachmarkt der Migros gehört. Neben diesem Fahrradgeschäft sind im Gebäude auch ein Auto-Showroom, eine grosse Autowerkstatt sowie ein Karosseriebetrieb untergebracht. Die gesamte Verkaufsfläche beträgt über 5300 Quadratmeter. Für die Wärmeversorgung war eine zeitgemässe Lösung gefragt, denn die Migros Waadt will bis spätestens 2030 aus der Nutzung fossiler Energieträger aussteigen. «Wir haben alle in Frage kommenden Wärmeerzeuger geprüft. Die beste Wahl für diesen Standort waren Luft-Wasser-Grosswärmepumpen, die von einer neuen PV-Anlage auf dem Dach gespeist werden», sagt Sandro Quaglia, Sektorverantwortlicher Energie bei der Migros Waadt. Dank einem Zusammenschluss zum Eigenverbrauch (ZEV) können die Mieter den Solarstrom zu einem Vorzugspreis beziehen. «Wir haben die PV-Anlage so dimensioniert, dass die gesamte Produktion von ungefähr 365 Kilowatt auf dem Gelände verbraucht wird», erläutert Sandro Quaglia. Für die Migros-Kundinnen und -Kunden gibt es zudem Ladestationen für Elektroautos sowie E-Bikes.

Leistungsfähig und effizient

Die Ausschreibung für die Wärmeversorgung gewann Meier Tobler mit drei neuen AxAir Grosswärmepumpen. «Diese Maschinen erfüllen die Anforderungen ideal. Sie stammen vom Hersteller Enerblue, nutzen Propan als Kältemittel und bringen eine zuverlässige Leistung. Mit einem COP von 3,45 bei A7/W45 sind sie zudem sehr effizient», sagt Cyril Schuk, zuständiger Verkaufsberater Klimasysteme. Bereits letzten Sommer wurde eine erste Maschine in das Atelier von Meier Tobler in Bern geliefert und dort ausgiebigen Tests unterzogen. Aufgrund der guten Resultate konnte das neue Wärmepumpenmodell schon wenig später in das Sortiment aufgenommen werden.

Ursprünglich waren für das Projekt nur zwei Grosswärmepumpen vorgesehen. Doch mit einem Duo hätte die geforderte Leistung nicht erreicht werden können. Bei der Ausschreibung offerierte das Team von Meier Tobler deshalb ein Trio und erhielt prompt den Zuschlag. Nicht nur die wirtschaftlichen Argumente hätten überzeugt, sagt Christophe Glaus, Projektleiter bei PICT ingénieurs in Lausanne: «Wärmepumpen mit natürlichen Kältemitteln sind derzeit sehr gefragt, aber teilweise noch nicht lange auf dem Markt. Die Maschinen von Meier Tobler waren bereits erprobt und zudem vormontiert.» Geheizt wird in Romanel via Lüftungsanlage. «Mit den Wärmepumpen speisen wir Wärmetauscher in den Lüftungs-Monoblocks. So können alle Flächen effizient und gleichmässig beheizt werden», erläutert Christophe Glaus.

Schallschutz nach Mass

Die drei Maschinen mit einer Heizleistung von jeweils 121 Kilowatt bei minus 10 Grad (A45/W38) sind nicht leise, müssen aber trotzdem die Schallschutzvorgaben einhalten. «Der Platz in der bestehenden Heizzentrale hätte nicht gereicht. Deshalb entschlossen wir uns, die Maschinen im Freien aufzustellen und mit separaten Einhausungen auszurüsten», erklärt Christophe Glaus. Diese massgefertigten «baffles» gewährleisten den Schallschutz und sorgen für zufriedene Nachbarn. Zufrieden ist auch Sandro Quaglia von der Migros Waadt: «Trotz verzögerten Lieferfristen haben die beteiligten Unternehmen alles gegeben, damit wir unsere Bike-World-Filiale zum geplanten Termin eröffnen konnten.» (ms)



Gemeinsam erfolgreich (v. l. n. r.): Cyril Schuk und Patrick Beaud (Meier Tobler), Sandro Quaglia (Genossenschaft Migros Waadt) und Christophe Glaus (PICT ingénieurs). Bei der Einbringung war präzise Kranarbeit gefragt (oben).



Bereit für die Ankunft der neuen Kühltürme: Maurizio Anuso (links) und Martin Höchli. (Bilder: rl)

Meier Tobler Klimasysteme liefert Gohl-KTK Kühltürme, und die Meier Tobler Lüftungshygiene AG montiert sie. Diese Zusammenarbeit besteht schon seit einigen Jahren, trägt aber immer mehr Früchte – als klarer Mehrwert für die Kundschaft. Ein Bericht von einem Beispiel aus der Grossindustrie.

Die Pläne haben sie vor sich ausgebreitet. Maurizio Anuso, Verkaufsingenieur Klima bei Meier Tobler, und Martin Höchli, Projektleiter Klima bei Meier Tobler, stehen in der leeren Zwischengalerie, hoch oben im Gebäude eines grossen Industrieunternehmens. Sie zeigen auf die einzelnen Elemente der neuen Gohl-KTK Kühltürme, die schon bald hier aufgestellt und zusammengesetzt werden. Und dieses Zusammensetzen ist auch ein Zusammenspiel, was bei

der Umsetzung des Auftrags eindrücklich bewiesen wird. «Meier Tobler Klimasysteme ist der Lieferant der Kühltürme, der zuständige Installateur übernimmt diese vor Ort und bringt die Einzelteile ein», erklärt Maurizio Anuso, «und danach kommt die Meier Tobler Lüftungshygiene AG zum Zug. Ihre Mitarbeitenden sind zuständig für die Montage der Kühltürme.» Und während der Installateur für sämtliche Anschlüsse besorgt sei, komme Meier Tobler wieder zum Einsatz, wenn es später um die Integration des Steuerungssystems der Kühltürme ins Gebäudeleitsystem und die Inbetriebnahme gehe.

Viel Fingerspitzengefühl

Hier vor Ort sind dies momentan noch Zukunftsgedanken. Nach dem Eintreffen der Bestandteile der Kühltürme steht als Erstes die Einbringung auf dem Programm. Und dafür braucht es nicht nur den richtigen Kran, sondern vor allem viel Fingerspitzengefühl. Gleichzeitig müssen alle Einzelteile in der richtigen Reihenfolge in die Galerie hineingehievt werden. Dazu wurde oben auch eine kleine Rampe erstellt, um das Absetzen zu erleichtern. Die Mitarbeitenden der Meier Tobler Lüftungshygiene achten beim Absetzen zudem genau darauf, dass alles sachte, sicher und optimal ausbalanciert auf der Rampe landet.

Schergewichte in der Luft

Da es sich um zwei Kühltürme mit einem Leergewicht von je rund 5 Tonnen handelt, werden zu Beginn die vier Einzelteile des ersten, danach jene des zweiten eingebracht. «Als Erstes kommt jeweils die 800 Kilogramm schwere Ventilatorenverkleidung dran», sagt Martin Höchli, «danach folgen die Ventilatoren mit den Ventilatorstützen – was auch nochmals 1600 Kilogramm wiegt.» Mit seinen 2000 Kilogramm ist dann der Rumpf des Kühlturms an der Reihe, dicht gefolgt vom 600 Kilogramm schweren Abluftschacht, der auch die Wartungskanäle enthält. Mithilfe von mehreren Kettenzügen und Sacktrolleys in der Galerie werden alle Einzelteile genau in Position gebracht, um sie später millimetergenau miteinander zu verbinden. «Zwei Punkte erweisen sich bei diesem Projekt als besonders: Einerseits ist die Galerie sehr schmal, andererseits werden die Kühltürme in der Endplatzierung asymmetrisch aufgestellt, um genügend Platz für die Wartung zu ermöglichen.» Wie Martin Höchli weiter präzisiert, stehen auf der einen Seite zur Wand nur 20 Zentimeter, auf der anderen Seite zur Fassade 60 Zentimeter zur Verfügung. «Da der Abstand von 20 Zentimetern nicht reicht, werden die Kühltürme mittig im Raum zusammenschraubt und anschliessend verschoben.»

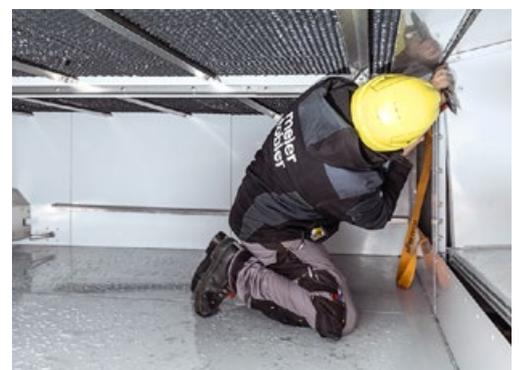
Umsetzung dauert über ein Jahr

Was in der Beschreibung einfach und schnell erscheint, dauere vor Ort sehr viel länger, fügt Maurizio Anfuso an: «Alleine für die Einbringung benötigte der Installateur vier

Tage, also zweieinhalb Tage mehr als ursprünglich geplant.» Die Montage durch das Team der Meier Tobler Lüftungshygiene nahm dann dafür nur weitere acht anstatt der geplanten zehn Tage in Anspruch. Wie Martin Höchli ergänzt, waren dabei je nach Arbeitsschritt drei bis vier Mitarbeitende im Einsatz. Zusätzlich wurde in diesen Tagen auch die UV-Bestrahlungs- und Entkeimungsanlage mit neun UVC-Strahlern in den Rumpf eingebaut. «Diese sorgen für die nötige Hygiene. Mittels eines Sensors wird laufend die Wassermenge kontrolliert und bei Bedarf ein Ventil geöffnet, um den Wasserstand wieder auszugleichen.» Erst nach dem Einsatz von Installateur und Elektriker werde Pirmin Müggler, der MSR-Programmierer bei Meier Tobler, vor Ort sein, um die Steuerung einzurichten und mit dem Gebäudeleitsystem zu verbinden. «Das wird aber erst gegen Ende Jahr der Fall sein», fügt Martin Höchli an. «Insgesamt dauert die ganze Installation über ein Jahr – was bei einer solchen Anlage normal ist.»

Einfache Zusammenarbeit

Für Maurizio Anfuso hat sich auch bei diesem Auftrag bestens gezeigt, wie wichtig die Zusammenarbeit zwischen Meier Tobler Klimasysteme und Meier Tobler Lüftungshygiene ist: «Während früher die in Deutschland basierten Techniker den Teil ausgeführt haben, den heute meine Kollegen der Lüftungshygiene erledigen, und dadurch alles ziemlich aufwendig war, haben wir heute kurze Wege, und alles läuft Hand in Hand. Das kommt allen Beteiligten zugute – und nicht zuletzt auch unserer Kundschaft.» (e)



Nach der Einbringung der Ventilatorenverkleidung (oben) folgten die drei Ventilatoren selbst (rechts oben), die darauf exakt eingepasst (Mitte) und mit der Verkleidung verbunden wurden (rechts unten).

Qualitäts-Frostschutz und -Wasserenthärter von Affolter

Das im freiburgischen Schmitten beheimatete Unternehmen Affolter gilt als schweizweit führendes Unternehmen für Frostschutzmittel. Produkte rund um Heizungswasser und Schmierstoffe runden das Angebot ab. Mit Antitox Geo und Optima beweist Affolter einmal mehr seine Kompetenz.



Antitox Geo

Die grosse Nachfrage nach erneuerbaren Energien ist ungebrochen. Bei Erdsonden ist die Füllung der Sonden entscheidend. Mit Antitox Geo stellt Affolter einen neuen Qualitätsfrostschutz vor, der mit hervorragenden Qualitätswerten international Massstäbe setzt. Das Produkt ist äusserst dünnflüssig und erfüllt bereits heute die zukünftigen Anforderungen in Bezug auf Umwelt, Effizienz und Nachhaltigkeit. Antitox Geo ist in verschiedenen Gebindegrössen erhältlich.

Optima für effiziente Wasserenthärtung

Optima steht für eine neue Linie im Bereich Wasserenthärtung und damit für optimale Trinkwasserqualität. Die Systeme zeichnen sich durch eine hohe Fertigungsqualität, Sicherheit, Langlebigkeit, minimalen Wartungsaufwand und einfache Bedienung aus. Je nach Einsatz – vom Kleinsthaushalt bis zur gewerblichen Nutzung – stehen verschiedene Anlagen aus der Optima-Reihe zur Verfügung. Die permanente und automatische Harzdesinfektion schafft in jeden Fall eine hervorragende Wasserqualität. Optima-Anlagen können mit den verschiedensten Armaturen, Verbindungen oder Schläuchen ausgestattet werden und sind schweizweit exklusiv bei Meier Tobler AG erhältlich.



Mit KWC Fit Energie sparen im Bad

Die KWC Group AG lanciert eine neue Produktlinie für das Bad. Die Armaturenserie KWC Fit ist kompromisslos auf das Wesentliche reduziert und verleiht jedem Bad das gewisse Etwas. Die neue Linie umfasst eine komplette Armaturenauswahl für Waschtisch, Wanne, Dusche und Bidet.



KWC Fit – an dieser Armaturenlinie ist nichts zu viel und nichts zu wenig. Sie verbindet Hochwertigkeit, grossartige Funktionalität und zeitlose Ästhetik mit einem überaus attraktiven Preis. KWC Fit passt damit genau in unsere Zeit. Die gekonnte Reduktion auf das Wesentliche, ohne an Komfort und Qualität zu sparen, überzeugt in jeder Hinsicht. Das schlichte Design gefällt auf Anhieb, ebenso die Bedienung. Der Hebel fühlt sich gut an und lässt sich sanft führen. Die Flächen sind makellos, nahtlos und solide. Und die Ausläufe bieten genügend Raum für eine ergonomische Nutzung.

CoolFix – das coole Sparsystem

KWC-Armaturen zeichnen sich grundsätzlich durch einen sparsamen Wasserverbrauch und einen schonenden Umgang mit den Ressourcen aus. Mit der Option KWC CoolFix – und zusammen mit dem integrierten Perlator – lassen sich die Energie- und Wasserkosten im Alltag zusätzlich reduzieren. Das Prinzip ist einfach und logisch: Bei CoolFix fliesst in der meistgebrauchten Hebelposition «Mitte» kaltes Wasser anstelle von warmem. Warmwasser fliesst erst, wenn der Hebel nach links gedreht wird. Das spart bei jeder Wassernutzung automatisch Energie ohne Einschränkung des Komforts. Das Design bleibt mit CoolFix dasselbe, bis auf die Kalt- und Warmwassermarkierung auf der Hebelkappe. Das Sparpotenzial

der ökologischen Armaturen ist beträchtlich. Im Durchschnitt wird der Energieverbrauch um 20 bis 30 Prozent reduziert.

Ein umfassendes Programm für das ganze Bad

Die neue Linie besteht aus Armaturen für Waschtisch, Wanne, Dusche und Bidet. Am Waschtisch überzeugt KWC Fit mit einem Hebelmischer in zwei Auslaumlängen. Für Dusche und Wanne stehen Aufputz-Mischer oder Unterputz-Lösungen zur Wahl. Damit lassen sich alle gängigen Badkonzepte realisieren. KWC Fit – die Armatur überzeugt durch die Reduktion aufs Wesentliche, durchdachte Funktionalität, hochwertige Verarbeitung, raffinierte Details, eine ansprechende Haptik und einen attraktiven Preis.

 [kwc.ch](https://www.kwc.ch)

Energiesparende Ventile von IMI Heimeier

Viele Immobilien sind in die Jahre gekommen. Und eine Sanierung wird nötig, auch und gerade im Bereich Heizung, Lüftung und Klima. Ventile spielen dabei eine wichtige Rolle. Das deutsche Unternehmen IMI Heimeier bietet ein breites Sortiment an hochwertigen Ventilen an, die beim Energiesparen helfen.



Im Bereich Klimaschutz spielen Immobilien eine zentrale Rolle. 60 Prozent der bestehenden Wohngebäude wurden vor 1979 erstellt und haben einen hohen Sanierungsbedarf. Ausserdem ist absehbar, dass wiederum 60 Prozent des aktuellen Gebäudebestandes im Jahr 2050 noch genutzt werden und eine Sanierung eine langfristige Verbesserung der Energieeffizienz darstellt. Das Optimierungspotenzial bei veralteten Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage ist also riesig.

Bestehende HLK-Anlagen werden bei Gesamtansanierungen oft stiefmütterlich behandelt. Dabei ist gerade auf eine energieeffiziente Heizungsanlage zu achten. Und hier ist der Austausch der Ventile mit neuartigen und energiesparenden Produkten mit relativ geringem Investitionsaufwand zu realisieren. IMI Heimeier hat unterschiedliche Ventile für jeden Einsatzbereich im Sortiment. Für Gebäude aus den 70er- und 80er-Jahren schafft die Renovett-Serie mit optimaler Regulier- und Regelfunktion ein angenehmes Wohlfühlklima. Der Vor- und Rücklauf der Renovett Ventile ist absperrrbar, sodass Maler- oder Wartungsarbeiten ohne Betriebsunterbrechung anderer Heizkörper durchgeführt werden können.

Energie sparen durch hydraulischen Abgleich

Damit eine Heizungsanlage effizient Energie sparen kann, ist ein korrekt ausgeführter hydraulischer Abgleich nötig. Hier gibt es vor allem bei Bestandesgebäuden ein hohes



Optimierungspotenzial. Die Massnahme wird aufgrund des hohen Zeitbedarfs aber oft gescheut. In der Praxis wird der hydraulische Abgleich nach Expertenschätzungen nur bei etwa einem Viertel der Heizungsanlagen durchgeführt. Und bei Hydraulikproblemen wird häufig entweder die Pumpenleistung erhöht oder die Regelung angepasst. Die Folge sind oft ein höherer Energieverbrauch und Fließgeräusche an den Thermostatventilen. Bei der Lösung des Problems helfen moderne Ventile mit automatischer Durchflussregelung. Sie vereinfachen den hydraulischen Abgleich deutlich, da komplexe und aufwendige Berechnungen entfallen. Und mit dem hydraulischen Abgleich lassen sich bis zu 30 Prozent Energie sparen.



Die neue All-in-one-Mischkreislösung Mixit von Grundfos

Grundfos hat die bewährte Plug-and-play-Mischkreislösung Mixit hard- und softwareseitig weiterentwickelt und stellt nun die neueste Generation vor. Die Lösung besteht aus der Nassläuferpumpe Magna3 sowie der kompakten Mixit Regeleinheit, in die alle für den Mischkreis erforderlichen Komponenten wie Ventile, Sensoren und Temperaturregler bereits integriert sind.



Die Neuerungen überzeugen: Das Einbaumass ist durch die geänderte Konstruktion des Ventils deutlich kompakter, und das neu konstruierte Gehäuse des Stellantriebs erleichtert die Verkabelung. Neu sind auch ein integrierter Vortex-Sensor zur Messung des Primärvolumenstroms sowie zusätzliche Ein- und Ausgänge, unter anderem ein RJ45-Eingang zur direkten Verbindung mit der Cloud-Überwachungslösung Grundfos BuildingConnect oder Ethernet-basierten Feldbus-Systemen.

Komplett ausgestattet und einfach zu installieren

Die Mixit Regeleinheit ist komplett ausgestattet mit Kugel- und Rückschlagventil, integriertem Schrittmotor, Vortex-, Temperatur- und Drucksensoren sowie intelligenter Temperaturregelung. Auch für die Anbindung an die Gebäudetechnik ist die Einheit steckerfertig ausgerüstet. Das All-in-one-Konzept reduziert den Aufwand für Konstruktion, Installation und Inbetriebnahme um bis zu 50 Prozent. Die Installateurin oder der Installateur muss anstatt bis zu zehn Komponenten nur noch Pumpe und Regeleinheit einbauen. Das aufwendige Verrohren und Verkabeln einzelner Komponenten entfällt, Pumpe und Regeleinheit kommunizieren drahtlos per Funkschnittstelle miteinander.

Mit umfassenden Funktionen und leicht zu bedienen

Mixit kann sowohl als selbständig arbeitende Mischkreislösung betrieben werden wie auch GLT-geführt. Für den Stand-alone-Betrieb ist die Regeleinheit bereits in der

Standardausführung komplett ausgestattet. Die Lösung zeichnet sich durch einen hohen Regelkomfort mit Funktionen wie Aussentemperaturführung, Kalender, einstellbarem Kvs-Wert und Temperaturregler aus. Die Inbetriebnahme lässt sich nutzerfreundlich per Smartphone mit der App Grundfos GO Remote durchführen. Über die App können per Aktivierungscode auch weitere Funktionen und die Anbindung an die Leittechnik freigeschaltet werden, ohne dass dafür ein Eingriff in die Hardware nötig ist.

Flexibel und vielfältig einsetzbar

Die Mixit-Lösung kann als 2- bzw. 3-Wege-Ventil für Einspritz- und Beimischschaltungen in Heiz- und Kühlanwendungen eingesetzt werden. Typische Anwendungen sind Radiatoren- und Fussbodenheizungen sowie Konvektoren in Lüftungsanlagen. Die Regeleinheit ist in vier Nennweiten von DN 25 bis DN 50 lieferbar. Der Durchflusskoeffizient ist anders als bei herkömmlichen Lösungen nicht fest durch die Nennweite vorgegeben, sondern dynamisch. Die lieferbaren Typen decken damit stufenlose Kvs-Werte von 0,63 bis 40 m³/h ab. Die Plug-and-play-Komplettlösung erleichtert den gesamten Prozess von der Konstruktion über die Auftragsvergabe und den Einkauf bis hin zur Installation und Inbetriebnahme. Mit der neuen Generation ist Mixit noch kompakter, konnektiver und installationsfreundlicher geworden.

Andri Ragetti und GF: Gemeinsam für Trinkwasser

Nachhaltigkeit und sauberes Trinkwasser: zwei Dinge, die Andri Ragetti wie auch GF am Herzen liegen und sie verbinden. Der 23-jährige Schweizer Freestyle-Skifahrer gehört weltweit zu den besten Athleten in seiner Disziplin und ist amtierender Weltmeister im Slopestyle.



Seit einem Jahr ist GF Headsponsor von Andri Ragetti, und zusammen haben sie eine Mission: den Einsatz für sauberes Trinkwasser.

Wenn man Andri Ragetti fragt, was denn sein Lieblingsgetränk sei, lautet die (für einen 23-Jährigen eher unerwartete) Antwort: Wasser. Andri weiss um den Luxus, welchen sauberes Trinkwasser bedeutet. Aufgrund des Sports und seiner Wettkämpfe ist er oft genug im Ausland unterwegs, wo eine hohe Trinkwasserqualität keine Selbstverständlichkeit ist wie bei uns in der Schweiz. Denn Andri weiss: Die Welt mit sauberem Trinkwasser zu versorgen, ist wie Leistungssport: Man muss hart dafür arbeiten, aber es lohnt sich. Doch auch bei uns kommt die hohe Wasserqualität nicht von selbst. Wenn Trinkwasserinstallationen hygienisch einwandfrei funktionieren sollen, hat GF JRG die Lösung: unsere Rohrleitungssysteme Sanipex, Sanipex MT, iFIT, unsere tottraumfreien Verbindungen und durchflussoptimierten Armaturen ebenso wie das Hycleen Automation System. GF JRG trägt mit seinen Produkten und seiner Fachkompetenz dazu bei, eine gute Trinkwasserqualität zu gewährleisten.

#Passionforwater ist der Hashtag, welchen wir für unsere Partnerschaft mit Andri entwickelt haben. Denn genau das ist es, was den Freeski-Athleten und GF in erster Linie verbindet. Andri liegt es am Herzen, einen gesunden Lifestyle zu vermitteln, und deswegen ist GF der perfekte

Match für Andri: GF bringt mit seinen Rohrleitungssystemen sauberes Trinkwasser zum Wasserhahn, Andri liebt Trinkwasser, wir brauchen es alle, und GF macht es möglich.

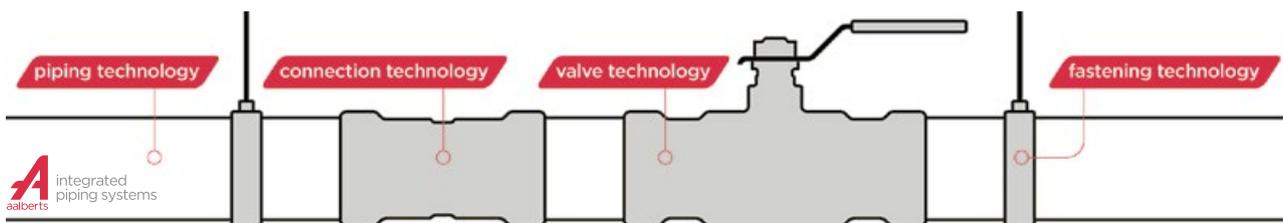
GF Piping Systems ist eine von drei Divisionen des Konzerns Georg Fischer. Das Unternehmen steht für eine lange Tradition, stetige Innovationskraft sowie weltweite Erfahrung und Marktpräsenz. Die Kernkompetenz von GF Piping Systems liegt im sicheren und nachhaltigen Transport von Flüssigkeiten. Das Portfolio umfasst Rohre, Fittings, Armaturen sowie die entsprechende Automations- und Verbindungstechnik. Die hochwertigen Lösungen von GF Piping Systems haben sich weltweit in den Bereichen Industrie, Haustechnik sowie Wasser- und Gasversorgung bewährt.

Mehr Informationen zur Zusammenarbeit zwischen Andri Ragetti und GF finden sie hier:

 gfps.com/ch/andri-ragetti

Aalberts integrated piping systems: Nicht nur Produkte, sondern Lösungen

Aalberts integrated piping systems entwickelt seit über 90 Jahren die fortschrittlichsten integrierten Rohrleitungssysteme in den Bereichen Verbindungs- und Absperrtechnik für die Verteilung und Steuerung von Flüssigkeiten für Industrie, Gewerbe und Wohnen. Insbesondere die Produktreihen VSH zeichnen das Unternehmen aus Hilversum (NL) aus.



Massgeschneiderte Systeme

Aalberts integrated piping systems entwickelt und produziert Komplettsysteme aus Fittings, Ventilen und Befestigungstechnik für flüssige und gasförmige Medien. Aalberts integrated piping systems erfüllt dabei die höchsten Qualitäts- und Industriestandards, die in den jeweiligen Branchen erforderlich sind, und ist das einzige Unternehmen, das seinen Kunden jederzeit eine vollständig integrierte Rohrleitungslösung aus einer Hand bietet.

Die Technologien von Aalberts integrated piping systems ermöglichen es den Kunden, schnell und zuverlässig auf einfache und effiziente Weise zu arbeiten. Egal, ob es sich um Projektkonzeption, Installation oder laufende Wartung handelt, ist Aalberts integrated piping systems das Unternehmen, das ein umfassendes System- und Serviceangebot liefert. Die massgeschneiderten Systeme sind für Schlüsselbranchen wie Wohnen, Gewerbe, Industrie und Versorgungsunternehmen geeignet und werden bei Aalberts integrated piping systems von einem Team eigener Ingenieure entworfen und entwickelt.

VSH – die bewährte Produktlinie

VSH als bekannte Produktlinie der Aalberts integrated piping systems bietet dabei die besten Lösungen in den Bereichen Verbindungs- und Absperrtechnik. Dabei umfasst VSH mehrere, bewährte Produktreihen für Pressfittingsysteme wie VSH SudoPress oder VSH XPress, die in der Schweiz seit Jahren erfolgreich verbaut werden. Aalberts integrated piping systems arbeitet auch laufend an innovativen Weiterentwicklungen seiner Produkte. Wie beispielsweise beim VSH XPress Fullflow Kugelhahn, welcher sich durch einen einzigartigen Aufbau auszeichnet: Das Gehäuse ist aus einem Rohrstück gefertigt, wodurch ein sehr schlankes Design geschaffen werden konnte. Der VSH XPress Fullflow Kugelhahn wird mit einem M-Profil-Pressanschluss gefertigt, ist als C-Stahl- oder Edelstahlausführung erhältlich und fügt sich somit nahtlos in das bestehende VSH XPress Fullflow Rohrleitungssystem ein.

 eshop.meiertobler.ch

Benno Staub ist Bereichsleiter Naturgefahren-Prävention bei der Vereinigung Kantonalen Feuerversicherungen (VKF). (Bilder: ss)



«Es braucht einen permanenten baulichen Schutz»

Wie kann die Gebäudetechnik besser vor Naturgefahren geschützt werden? Benno Staub von der Vereinigung Kantonaler Feuerversicherungen (VKF) gibt im Interview Auskunft zu den Möglichkeiten und Herausforderungen für Planerinnen und Installateure.

haustechnik.ch: Im Sommer 2021 häuften sich die Meldungen über Hochwasser und verheerende Hagelzüge. Wie haben sich diese Ereignisse auf die Schadenssummen ausgewirkt?

Benno Staub: Im langjährigen Durchschnitt betragen die Gebäudeschäden infolge Überflutung, Hagel und Sturm ungefähr 300 Millionen Franken pro Jahr. Letzten Sommer haben Überflutungen und Hagel alleine bei den 18 kantonalen Gebäudeversicherungen Gebäudeschäden von über einer Milliarde Franken verursacht. Jeder zweite Überflutungsschaden entfällt auf lokalen Starkregen. Örtliche Gewitter richten also fast so viele Schäden an wie die klassischen Hochwasser.

Die Gebäudetechnik wird fast immer in den Kellerräumen platziert und ist damit im Überflutungsfall sehr exponiert. Worauf müssen Planer und Installateurinnen achten, um solchen Schäden vorzubeugen?

Wenn man neun von zehn Schwachstellen eliminiert, kommt das Wasser bestimmt durch die letzte ins Gebäude. Deshalb muss man insbesondere bei Lüftungsöffnungen, Lichtschächten oder Leitungsdurchführungen in der Fassade auf eine sehr gute Abdichtung achten und darf nichts vergessen. Öffnungen im Aussenraum müssen hoch genug über Terrain platziert werden, also oberhalb der maximalen Überflutungshöhe. Wichtig ist es zudem, Brennstofflager gut zu schützen. Öltankräume müssen abgedichtet und die Tanks gegen Auftrieb gesichert werden. Pellets können im Lager bei Wassereintrich aufquellen und damit weitere Schäden am Gebäude verursachen – zusätzlich zum Totalschaden am Brenngut. Darum muss man zum Beispiel auch die Pelletsstützen unter die Lupe nehmen. Ausserdem sind je nach Situation Rückstauklappen empfehlenswert, damit das Wasser nicht auf einmal via Kanalisation ins Gebäude dringt.

Fossil betriebene Heizungen werden heute häufig durch innen aufgestellte Wärmepumpen ersetzt. Worauf sollte bei deren Planung und Ausführung speziell geachtet werden?

Schnell zur Gefahrenübersicht

Der «Naturgefahren-Check» der Informationsplattform «Schutz vor Naturgefahren» liefert mittels Adresseingabe einfach und schnell eine umfassende Gefahrenübersicht und zur Situation passende Empfehlungen für den Gebäudeschutz. Die Informationen sind für drei Zielgruppen aufbereitet (Bauherrschaft, Architektur/Planung, Spezialisten).

 [schutz-vor-naturgefahren.ch](https://www.schutz-vor-naturgefahren.ch)



«Im langjährigen Durchschnitt betragen die Gebäudeschäden infolge Überflutung, Hagel und Sturm ungefähr 300 Millionen Franken pro Jahr.»

Benno Staub

Gebäudetechnik gehört nicht in überflutungsgefährdete Räume. Es lohnt sich auf jeden Fall, die Situation genau anzuschauen und gegebenenfalls zusätzliche Schutzvorkehrungen zu treffen, zum Beispiel mit hochwassersicheren Fenstern und Türen. Bei Luft-Wasser-Wärmepumpen müssen die Ansaug- und Ausblasöffnungen über der maximalen Überflutungshöhe liegen. Bodenebene Kanten sind wegen der Überflutungsgefahr sehr ungünstig. Luft- und Lichtschächte müssen zudem gegen das Erdreich abgedichtet werden, damit das Wasser nicht plötzlich von der Seite oder von unten eindringen kann. Es spricht nichts dagegen, die Geräte auf einem Sockel zu platzieren, damit sie nicht schon beim kleinsten Wassereintrich beschädigt werden.

Was bringen mobile Schutzvorrichtungen wie etwa Hochwasserschotten?

Gerade bei örtlichem Starkregen bleibt keine Zeit, um mobile Barrieren oder dergleichen zu installieren. Besser ist es, das Gebäude mit baulichen Massnahmen permanent zu schützen. Dazu gehört auch die Garten- und Umgebungsgestaltung. Das Wasser sollte möglichst ungehindert vom Gebäude wegfließen können, darf aber nicht einfach zum Nachbarn geleitet werden.

Wer kann Architektinnen, Planer und Installationsprofis bezüglich Hochwasserschutz am besten beraten?

Fast alle kantonalen Gebäudeversicherungen bieten kostenlose Erstgespräche an, bei denen schon viele Fragen geklärt werden können. Mit der Website «Schutz vor Naturgefahren» und der neuen «Gefährdungskarte Oberflächenabfluss» stehen überdies detaillierte Planungshilfen kostenlos zur Verfügung. (ms)

Gut zu wissen

Mit Instagram zur Sanierung



Neu spricht Meier Tobler seine Privatkundschaft direkt auch über Instagram an. Jede Woche wird auf diesem Kanal über die vielfältigen Möglichkeiten berichtet, bisherige Heizungen zu ersetzen oder ganz neue zu planen. Damit ergänzt Meier Tobler das etablierte Social-Media-Angebot auf Facebook, Instagram sowie LinkedIn. Mit dem neuen Instagram-Kanal soll das Sanierungsgeschäft weiter gefördert und die Kundschaft im B2C-Bereich vergrößert werden. Durch dieses Engagement unterstützt Meier Tobler aktiv die bestens funktionierenden und weiter auszubauenen Partnerschaften in Installation und Planung. (el)

 [instagram.com/meiertobler.ch](https://www.instagram.com/meiertobler.ch)

Weiter mit Webinaren

Erfolgreich hat Meier Tobler in den letzten zwei Jahren Webinare eingeführt, um seine Fachpartner schnell und einfach mit aktuellen Informationen und Know-how aus der Branche zu versorgen. Diesen Herbst werden die Webinare wiederaufgenommen. Weitere Informationen finden Sie ab Juli auf unserer Website. (el)

 [meiertobler.ch/webinare](https://www.meiertobler.ch/webinare)



Neuer Werbeartikel-Shop ist online

Am 1. Juni ist der neue Werbeartikel-Shop von Meier Tobler online gegangen. Dieser bietet der Kundschaft von Meier Tobler attraktive Produkte an, die einfach und schnell per Mausclick bestellt werden können. Das Sortiment wird regelmässig überarbeitet – mit saisonalen Produkten. Da der Werbeartikel-Shop neu für alle offensteht, können Produkte auch im Freundes- und Familienkreis geteilt werden. Zudem besteht die Möglichkeit, die Artikel im Shop zu bewerten. (el)

 pandinavia.meiertoblermerchandising.ch



Ausbau der Zusammenarbeit

GWf und Meier Tobler bauen ihre Zusammenarbeit aus – und dies auf beiden Seiten. GWf Messsysteme AG ist das in der Schweiz führende Unternehmen für die Messung und Verbrauchsdatenerfassung von Gas, Wasser, Strom und Wärme. Das Unternehmen entwickelt und produziert Messsysteme für die Gebäudetechnik und für Energiedienstleister wie Gas- und Wasserwerke. Meier Tobler vertreibt die Produkte von GWf aus der Sparte Gebäudetechnik, wie zum Beispiel Wärme- und Wasserzähler, über den e-Shop und die Marchés. Dabei werden auch individuelle Angebote erstellt. Auf der anderen Seite setzt GWf bei der Auftragserfüllung der Sparte Gebäudetechnik ganz auf die Stärken von Meier Tobler, um seiner Kundschaft einen noch besseren Lieferservice zu bieten. (el)

 [meiertobler.ch/gwf](https://www.meiertobler.ch/gwf)



Rasant in die Höhe

Jeden Tag stehen rund 65 fleissige Händepaare beim Erstellen des Dienstleistungszentrums Oberbuchsitzen (DCO) im Einsatz. Alle am Bau beteiligten Unternehmen haben bisher ausgezeichnet gearbeitet, und sämtliche Arbeiten sind noch immer innerhalb des Terminplans – der Rohbau soll Ende September fertig sein. Während sich Anfang Jahr die Bauarbeiten mehrheitlich horizontal bewegten – Fundamente und Bodenplatten wurden in Beton gegossen –, geht es nun rasant in die Höhe. 30,4 Meter hoch ragen die Wände des künftigen Hochregallagers in den Himmel. Über die Baustellen-Webcam lässt sich dies in den Zeitrafferaufnahmen beobachten (meiertobler.ch/dco). Im Frühling wurden bereits 3000 Tonnen Stahl zu einem Stahlskelett verbaut. Mit seinen Dimensionen von 143 × 30 × 30 Metern (L × H × B) wird dieses zum Herzstück des Gebäudes – darin lagern künftig die rund 32'000 Paletten. Entsprechend durfte die Bodenplatte dieses Bereichs auf der Länge von 143 Metern nur den minimalsten Höhenunterschied aufweisen. Zurzeit wird der Hartbeton vergossen, die pumpbare und hochfeste Deckschicht für Betonböden. Damit werden alle schwer belasteten Industrieböden im Aussen- und Innenbereich erstellt, zum Beispiel Tiefgarage, Fahrbahnen sowie Lager- und Arbeitsräume. Schon bald beginnt der Bau der Fassade – das DCO erhält damit sein Gesicht, und schon 2023 sollen die Arbeitsplätze in Betrieb genommen werden. (el)

 meiertobler.ch/dco

Der e-Shop-Tipp



Installationsmaterial Klima

Alles, was es an Installationsmaterial für Klimaanlage braucht, gibt es ebenfalls im e-Shop von Meier Tobler. Von der Kupferleitung bis zum Presssystem ist alles schnell zu finden und mit einem Klick bestellbar. Dazu sind zu jedem Artikel auch viele Informationen verfügbar. (el)

 eshop.meiertobler.ch

Kalender

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

 meiertobler.ch/events

Impressum

Herausgeber:
Meier Tobler AG
Feldstrasse 11
6244 Nebikon

Kontakt:
marketing@meiertobler.ch

Verantwortung:
Patrick Villard, Leiter Marketing

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

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

Titelbild:
René Lamb (rl)

Sämtliche Fotografien in dieser Ausgabe wurden unter Berücksichtigung der jeweils geltenden Corona-Vorsichtsmassnahmen erstellt.

Lektorat:
Eva Koenig

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

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

Erscheinung: dreimal jährlich in
Deutsch, Französisch, Italienisch

Auflage: 17'000 Exemplare
Ausgabe: Juni 2022

Adressmutationen:
datamanagement@meiertobler.ch





Meier Tobler Kunden

«Rund fünfzigmal pro Jahr rücken wir aus»

Ob in seinem Geschäft oder in seiner Freizeit, Rolf Raclé packt an und ist sofort im Einsatz. Das ist für den Geschäftsführer der Friedli AG in Muri bei Bern dann besonders wichtig, wenn er alarmiert wird und als Kommandant der Feuerwehr Schwarzenburg sofort ausrücken muss.

Wenn Rolf Raclé die türkisfarbenen Garagentore am Stützpunkt der Feuerwehr Schwarzenburg hochfahren lässt, kommt die aus acht Fahrzeugen bestehende, knallrote Feuerwehrflotte zum Vorschein. Besonders eindrücklich ist das erst letzte Jahr neu erworbene Tanklöschfahrzeug mit 3000 Litern Fassungsvermögen. «Darauf sind wir wirklich stolz», sagt Rolf Raclé mit einem Lächeln im Gesicht. Er ist Kommandant der Feuerwehr Schwarzenburg und leitet ein Team von fast hundert Feuerwehrfrauen und -männern. Dabei

seien die Frauen noch in der Minderheit, fügt er fast entschuldigend an, aber er hoffe, dass sich dies in Zukunft ändern werde. «In der Gemeinde Schwarzenburg sind alle Bewohnerinnen und Bewohner im Alter zwischen 21 und 50 Jahren verpflichtet, bei der Feuerwehr mitzumachen – ansonsten muss jedes Jahr eine einkommensabhängige Ersatzabgabe entrichtet werden, mit der unsere Feuerwehr finanziert wird.» Er selbst sei schon 29 Jahre dabei, «denn schon als Kind hat mich das fasziniert». Die Feuerwehr sei für ihn und seine Kolleginnen und Kollegen eine Herzensangelegenheit und ein wichtiges Hobby, sagt er. «Rund fünfzigmal pro Jahr rücken wir aus – bei Hilfeleistungen, bei Verkehrsunfällen oder eben bei Bränden.» Zusätzlich finden jedes Jahr mehrere Übungen statt, die genau geplant und danach auch ausgewertet werden. «Und im Anschluss an die Übungen wird auch die Kameradschaft gepflegt, das gehört einfach dazu.» Im Alltag kümmert sich Rolf Raclé als Geschäftsführer der Friedli AG in Muri hauptsächlich um Heizungsinstallationen. «Und auch da hilft mir mein Wissen über den Brandschutz, zum Beispiel wenn es bei einer Sanierung um die Platzierung einer neuen Heizung geht», sagt er. In seiner Freizeit verbringt er gerne Zeit mit seiner Frau und seinen beiden Jungs, welche allerdings nicht mehr ganz so Feuer und Flamme seien wie er damals, Feuerwehrmann zu werden. (el)

(Bild: rl)

Feuerwehr