



Si

Das Fachmagazin für SHK-Unternehmer

IFH/INTHERM 2024

Innovationen, Trends und Fachwissen

RUHIG BLEIBEN

Grundlagen beim Thema Schall

BE ELECTRIFIED

Die Gebäudetechnik wird elektrisch(er)

MIT DER VIEGA VERBINDUNG
ZUR NUMMER

E1NS

Viega Pressverbindersysteme

Viega setzt seit jeher Standards bei Pressverbindersystemen. Mit einem umfassenden Portfolio von hochwertigen und praxisgerechten Produkten machen wir dich zur Nummer E1NS. **Viega. Höchster Qualität verbunden.**

[viega.de/Pressverbindersysteme](https://www.viega.de/Pressverbindersysteme)



WIR SIND SHK!

Wärmepumpe, so einfach wie nie

Technik zum Wohlfühlen

wpeasy

wpeasy – unsere Strategie, Ihr Erfolg. Jetzt Fachpartner werden.

Wir wissen genau, worauf es ankommt, damit Wärmepumpe einfach wird. Jetzt haben wir unsere ganze Leidenschaft in eine neue Strategie gesteckt: wpeasy. Ein leistungsstarkes Wärmepumpen-Angebot für **Beratung, Planung, Installation und Service.**

Alexander Fanenstiel,
Vertriebsmitarbeiter

Besuchen Sie uns!

IFH/Intherm

23.–26. April 2024

Messezentrum Nürnberg

Halle 4A, Stand 213



stiebel-eltron.de/wpeasy

Ganz easy
mehr erfahren

STIEBEL ELTRON



GEMEINSAM ZU MEHR NACHHALTIGKEIT

Stv. Chefredakteur Marcus Lauster

Die Steigerung der Nachhaltigkeit im Gebäudesektor ist ein Ziel, das uns alle umtreiben sollte. Nur mit deutlichen Schritten hin in Richtung eines nachhaltigen, energiereduzierten Betriebs, lässt sich der Bestand an Häusern in Deutschland zukunftsfähig umbauen, sprich in Richtung Klimaneutralität ertüchtigen. Das bedeutet aber letztlich mehr als nur die Umrüstung der Wärmeerzeugung hin zu Wärmepumpen. Die Herausforderung ist viel komplexer und fordert uns alle. Bevor es zur Entscheidung für einen neuen Wärmeerzeuger kommt, müssen Gebäude im Bestand – denn um diese geht es in erster Linie – ganzheitlich betrachtet, analysiert werden. Daraus lässt sich ein Maßnahmenpaket mit dem Ziel der Ertüchtigung der Gebäude ableiten. Dafür benötigt es Daten.

Am Anfang stehen die Daten

Um Daten aus dem bisherigen Gebäudebetrieb zu erhalten, braucht es Sensoren, die Daten des Gebäudes und der Anlagentechnik erfassen. Für die dafür notwendigen Konzepte braucht es fachliches Know-how und ein Verständnis für die notwendigen Daten. Mit einer Gebäudeautomation und einer automatisierten Datenauswertung lässt sich sehr viel erreichen.

Eine zweite Herausforderung ist dabei zu bedenken: Denn auch die technische Vielfalt in den Gebäuden steigt ständig weiter. Längst sind Photovoltaik-Anlagen auf den Dächern von Wohnhäusern kein ungewohnter Anblick mehr. Ladesäulen für E-Mobile sind im Kommen. Batteriespeicher und elektrische Heizstäbe in Speichern verzahnen elektrische und mechanische Komponenten immer enger miteinander.

Um diese beiden Themenbereiche redaktionell noch deutlicher abzubilden, führen wir von der *Si*-Redaktion zusätzlich die Rubrik „Gebäudeautomation & Elektro“ ein und blicken damit über den Tellerrand der einzelnen Gewerke.

Verzahnung von SHK und Elektro

Dabei verbindet SHK und Elektro bereits heute sehr viel mehr, als in der Öffentlichkeit wahrgenommen wird. Die Branchenverbände sind hier sehr weit. So haben ZVSHK und ZVEH bereits im Sommer 2022 ihre §-7a-Verbändevereinbarung aktualisiert, die die Basis für ein gewerkeübergreifendes Arbeiten bildet. Und auf der Light + Building vor wenigen Wochen trafen sich Vertreter der beiden und weiterer Branchenverbände zu einem „Runden Tisch der Klimahandwerke“. Dieser fachliche Austausch bildet eine wichtige Basis für das gegenseitige Verständnis. Es geht allen letztlich um eine immer stärker ganzheitlich betrachtete Gebäudetechnik.

Watts Up – eine neue Medienmarke

Wir bei Holzmann Medien unterstützen diese Sichtweise und wollen dabei helfen, beide Welten, die „elektrische“ und die „mechanische“, weiter aufeinander zuzuführen.

Dafür haben wir mit „Watts Up“ eine neue digitale Plattform geschaffen. So wie wir mit *Si* die SHK-Gewerke informieren, sprechen wir mit „Watts Up“ die Elektrohandwerke an. Für diese bieten wir einen wöchentlichen, frei abonnierbaren Newsletter unter www.wattsup.de und eine Online-Plattform. Ganz besonders wichtig ist uns der Austausch mit all den Menschen, die tagtäglich im Fachhandwerk tätig sind. Dafür sind wir auf den Social-Media-Kanälen Facebook, Instagram, LinkedIn und neu auch auf Threads aktiv – für Sie und hoffentlich auch gemeinsam mit Ihnen.

Ihr

Marcus Lauster

marcus.lauster@holzmann-medien.de

INHALT

001	Editorial
004	Branche
010	Coverstory
086	Aktuelles
132	Termine
133	Vorschau
134	Wer bietet was
135	Impressum
136	Pfiffikus



012 NACHHALTIGE INNOVATIONEN

Wohlstand und soziale Gerechtigkeit bewahren, Ressourcen und Klima schonen – das sind die Herausforderungen unserer Generation. Nachhaltigkeit – ein Thema, das die ganze Branche bewegt. In puncto Gebäudewirtschaft nimmt der Lebensraum Bad eine Schlüsselstellung ein.

SANITÄR

012	Nachhaltige Innovationen Deutsche Sanitärwirtschaft: Vorreiter für Nachhaltigkeit
016	Über 10.000 Varianten Geberit erweitert Kombina- tionsmöglichkeiten
018	Weltneuheit aus Österreich Marvan TT revolutioniert das Badezimmer
020	Mehr Power fürs Badezimmer Conform Badmöbel: Die Neuheiten 2024
025	Ein Traum in Grün-Weiß Badezimmer für Fußballfans
030	In wenigen Schritten zur Unterputz-Dusche Grohe-Rapido-Duschelement

HEIZUNG

032	Ruhig bleiben Schall von Luft-/Wasser- Wärmepumpen
036	Der Weg zur Wärmewende ist hybrid Marcus Bernhardt von der Brötje GmbH im Interview
040	Stabiler Markt erwartet Blick der Pelletsbranche auf 2024
042	Pfeiler der Holzwärme Fact Sheet „Nachhaltige Forstwirtschaft“
046	Bis zu 70 % Förderung + Bonus Pelletsheizung im GEG und BEG-EM

LÜFTUNG & KLIMA

054	Hygienemaßnahmen nach VDI 6022 Professionelle Inspektion von RLT-Anlagen
057	Wieder BAFA-Förderung seit März Energieeffiziente Kälte- und Klimaanlage
059	Rechner zur DIN EN 378 Support-App ermittelt Kältemittelfüllmenge
060	Nachhaltigkeit von Wohnungslüftungsanlagen Datensätze für die Ökobilanzierung

068 INTELLIGENTES ENERGIEMANAGEMENT

Die Kernkompetenz von KWB Energiesysteme lag zu Beginn der Unternehmensgeschichte in der Entwicklung hochtechnologischer Biomasseheizungen. 30 Jahre später ist der Betrieb aus Österreich Gesamtsystemanbieter für Wärme und Strom aus erneuerbarer Energie.



086 DIGITALBAU 2024

KI und ihre Einsatzmöglichkeiten im Bauwesen war eines der neuen Themen, das im Februar 2024 auf der Fachmesse digitalBau in Köln besonders intensiv diskutiert wurde.

122 SERIELLE GEBÄUDETECHNIK

Der Immobiliensektor verursacht in Industrienationen wie Deutschland ca. 40 % des Gesamtausstoßes an CO₂ – ein beträchtlicher Wert, der deutlich reduziert werden muss. Die Sistems GmbH bietet Lösungen für die Gebäudetechnik.



GEBÄUDEAUTOMATION & ELEKTRO

- 062 Die Light + Building 2024: „Be Electrified“**
Die Gebäudetechnik wird elektrisch(er)
- 066 Der iCampus im Münchner Werksviertel**
Lösungen für Gebäudemanagement und Raumautomation
- 068 Intelligentes Energiemanagement**
Clee – intelligent, zukunftsicher und energieeffizient
- 070 Frühjahrsputz auf dem Solardach**
Solaranlagen-Check

INSTALLATION & MSR

- 074 Im Wechselspiel von Wärme und Kälte**
Optimiertes Energiemanagement im LEH
- 078 5-Sterne-Kalkschutz im Wellnesshotel**
Steigenberger Hotel: Der Sonnenhof mit Biocat-Anlage
- 082 BVF ist sustainableready**
Flächenheizung und -kühlung haben Zukunft

BÜRO & BAUSTELLE

- 110 Die Trends der Zukunft**
Businesscoach Anne M. Schüller im Si-Interview
- 112 Und weiter geht's**
Wege zur gelungenen Unternehmensübergabe
- 118 Transit Connect mit Plug-in-Hybridantrieb**
Ford Pro präsentiert neuen Kompakt-Transporter
- 122 Serielle Gebäudetechnik**
Lösungen für Dekarbonisierung
- 124 3. Preisatlas Handwerk**
Einblick in Investitionstrends und Digitalisierungsstrategien

Weitere aktuelle Brancheninfos gibt es auch unter www.si-shk.de im Bereich „Branche“.



Viega

Mit Markus Brettschneider gibt es einen Wechsel in der Geschäftsführung. Der neue CEO soll ab kommenden September Claus Holst-Gydesen ablösen.
www.viega.de



ITGA

Dr. Michael Herma ist neuer Geschäftsführer des Industrieverbands Technische Gebäudeausrüstung NRW in Düsseldorf. Er löst damit Tobias Dittmar ab.
www.itga-nrw.de



Rmbh

In Ost-Niedersachsen steht Wolfram Seifert als neuer Ansprechpartner bereit, u. a. für das Baukastensystem „KSP to go“.
www.rmbh.de

LINK3 DEUTSCHLAND

Geschäftsführer



Joachim Oppold

Die Vertriebsgesellschaft Link3 Deutschland GmbH, Anfang 2024 gegründet, setzt auf die Kompetenz und Erfahrung von Joachim Oppold. Als Geschäftsführer soll er die Speichertechnologie des österreichischen Unternehmens am deutschen Markt positionieren und

weiter ausbauen. Der 59-jährige Sanitär- und Heizungsmeister bringt viel Know-how aus seinen vorherigen Positionen mit.

Fundierte Expertise

Zuletzt hatte er die Vertriebsleitung Deutschland und die Geschäftsleitung des Bereichs Kundenentwicklung bei Windhager Zentralheizung inne. Zuvor war Joachim Oppold bei Buderus Heiztechnik und Bosch Thermo-technik im Vertrieb tätig. „Die Leistungsfähigkeit der Link3-Schichtspeicher kann in nahezu allen Systemen zu größerer Effizienz führen“, erklärt Oppold. „In der Prüfung

durch das Institut für Solar-technik SPF ‚Hochschule für Technik Rapperswil‘ in der Schweiz haben die Speicher mit dem besten Ergebnis abgeschnitten. Mit ihnen lassen sich Energie und damit Kosten sparen.“

Die Vorteile des Link3-Verfahrens will Joachim Oppold mit seinem Team den Marktpartnern vorstellen. Ziel sei es, all die Partner ins Boot zu holen, denen die Energieeffizienz der Heizungsanlagen am Herzen liege. Inzwischen seien in der DACH-Region bereits zahlreiche Projekte erfolgreich umgesetzt worden, so Link3.

www.link3.at

BRILONER WERKE

Führungsduo



Dr. Mehdi Al-Radhi und Stefan Küchenhöfner (v. l.)

Die neue Doppelspitze bestehend aus Stefan Küchenhöfner und Dr. Mehdi Al-Radhi der Briloner Möbel Werke ist in das erste gemeinsame Geschäftsjahr gestartet. Ziel des Möbelherstellers ist es, die Marken Impuls Küchen, puris Bad und Laguna Badwelten weiterzuentwickeln und die Voraussetzung für nachhaltiges Wachstum zu schaffen.

Dr. Al-Radhi verantwortet seit Juni 2023 als COO den Be-

reich der technischen Geschäftsführung und Produktentwicklung. So konnte er laut Unternehmen bereits auf Basis seiner langjährigen Erfahrung zielgerichtete Maßnahmen umsetzen, die die Prozessabläufe und die Produktqualität weiter nachhaltig optimieren. „Wertvolle Schritte sind gemacht und wir arbeiten kontinuierlich daran, die Qualität der Prozesse und Produkte weiter zu verbessern“, so Dr. Al-Radhi.

Die Rolle des CEO hat Stefan Küchenhöfner bereits im Oktober vergangenen Jahres für die Gruppe übernommen. Küchenhöfner leitet operativ die Bereiche Vertrieb/Marketing sowie Finanzen/Controlling. Darüber hinaus agiert der ausgewiesene Branchenkenner auch als Sprecher der Geschäftsführung.

„Wir freuen uns sehr, dass wir das Vertrauen und die volle Unterstützung der Gesellschafter genießen und mit den erfahrenen und engagierten Teams in Brilon nun die Ausrichtung und weitere Entwicklung der Gruppe gestalten werden. Mit den drei starken Marken werden wir den geplanten Wachstumskurs fortsetzen und uns auch weiter internationalisieren“, so Küchenhöfner.

www.briloner-mw.de

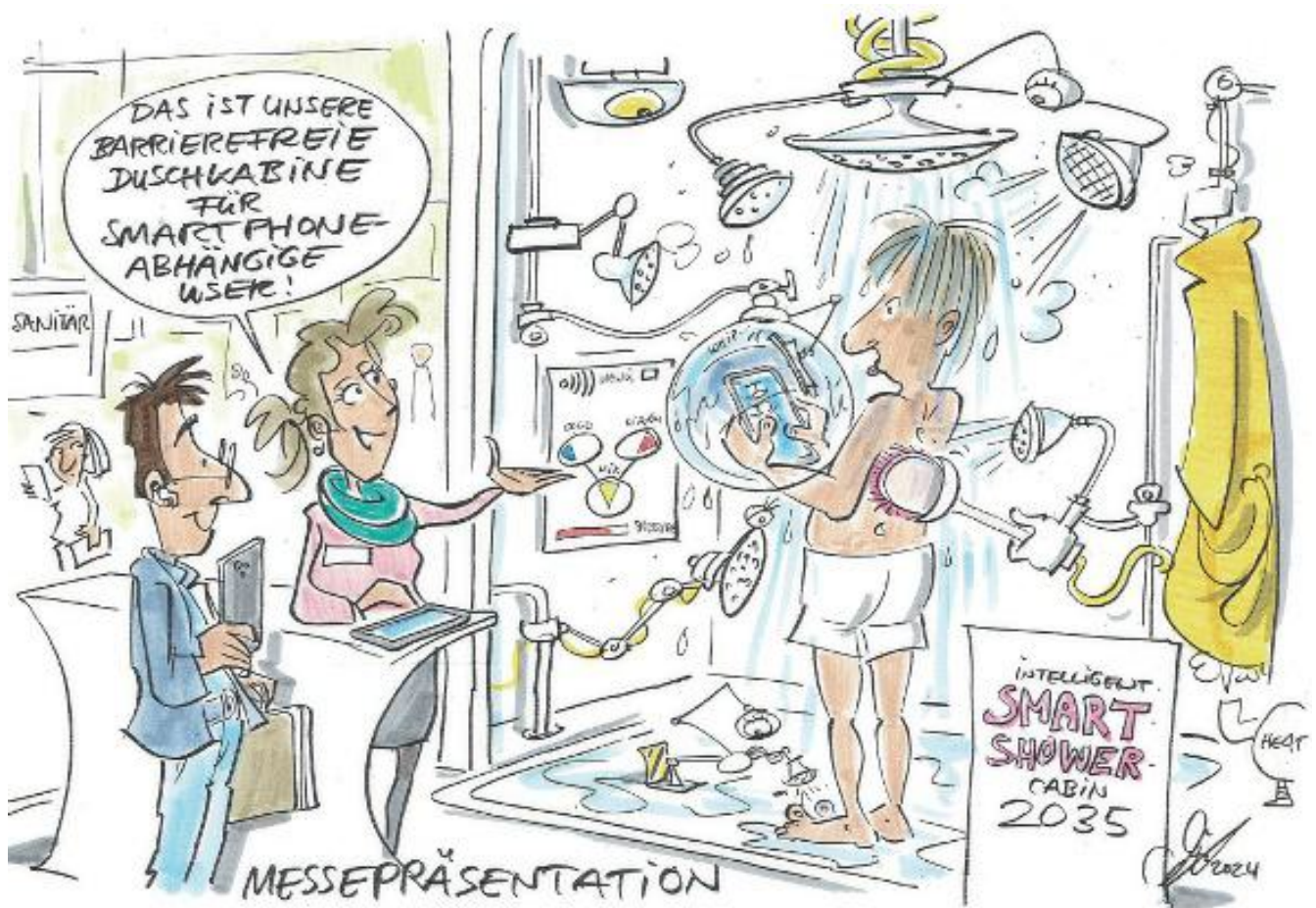
Der Si-Cartoon

TECHNISCHE FIKTIONEN

Passend zum Ereignis 50 Jahre Si, das wir 2024 multimedial und auf unseren Social-Media-Kanälen unter #50JahreSi begleiten, wagen wir einen humorvollen Blick in die Zukunft ganz nach dem Motto „Wir sind SHK“.

Blicken wir doch einfach einmal in das Bad der Zukunft: Mit einem vollständig digital durchtechnisierten Duschplatz wird keine Zeit mehr vertrödelte. Die Smart Shower erlaubt es nicht nur digital Abhängigen, alle Duschfunktionen und alle Komforteinstellungen mit Wischbewegungen auf dem Bildschirm zu bedienen, sondern parallel auch stets auf allen Social-Media-Kanälen „on“ zu sein. Am besten auf unseren Kanälen, wie wir mit einem Augenzwinkern betonen möchten.

Auch für die nächste Ausgabe hat unser Cartoonist Michael Hüter schon wieder ein spannendes Thema unter Stift und Pinsel. Die Cartoons der diesjährigen Si-Ausgaben werden Sie in Form eines hochwertigen Kalenders für das Jahr 2025 gewinnen oder kaufen können.



Die Gestaltung künftiger Badezimmer bietet vielfältige Anknüpfungspunkte, kreative Fiktionen zu entwickeln – man achte auf die Details.

#50JahreSi

#WirsindSHK!

PAW

Außendienst für Süd und West



Mario Kiewe

Seit März verstärkt Mario Kiewe das Team des Spezialisten für Wärme- und Frischwasserverteilung als Vertriebsmitarbeiter im Außendienst. Er bringe eine Fülle an Erfahrungen mit, die er während seiner langjährigen Tätigkeit in der SHK-Branche erworben habe, so PAW. Mario Kiewe ist seit 2001 staatlich geprüfter Techniker

HLK, was sein fundiertes Fachwissen und seine Qualifikationen in diesem Bereich unterstreicht. Während seiner beruflichen Laufbahn bei einem namhaften österreichischen Hersteller von Holzheizsystemen begann der heute 56-Jährige 2003 im Außendienst. Im Jahr 2010 ist er zu einem renommierten Hersteller von

Verbindungstechnik für unter anderem Heiz- und Trinkwassersystemen gewechselt, wo er seine Fachkenntnisse und -fähigkeiten weiterentwickeln konnte.

Kiewe ist für die PLZ-Gebiete 4, 5, 6 und 7 zuständig und unterstützt Vertriebsleiter Nord Christian Braband als PAW-Außendienstler. www.paw.eu

MEMODO

Vice President für IT



Robert Haas

Memodo baut sein Führungsteam weiter aus: Digital-Experte Robert Haas ist neuer Vice President für IT. Seit Anfang Januar verantwortet der IT-Experte die globale Weiterentwicklung der Digitalstrategie des Münchner Großhändlers für Photovoltaik und Heizsysteme.

IT – Dienstleister und Innovationstreiber

Robert Haas kam im Juni 2023 als Director IT zu Memodo und bekleidet seit Januar 2024 die neu geschaffene Rolle als Vice President IT. In seiner globalen Funktion verantwortet der 38-Jährige neben dem Bereich IT-Operations auch das Prozessmanagement, die Inhouse-Softwareentwicklung, die digitale

Transformation sowie die Themengebiete Data u. AI. Der gelernte Informatiker war zuvor fünfzehn Jahre lang im In- und Ausland in der IT-Beratung tätig, wo er für Unternehmen wie BMW, MAN, aber auch diverse Mittelständler Lösungen entwarf und implementierte. „Ich begreife die IT gleichzeitig als Dienstleister und Innovationstreiber“, sagt Haas.

Prozesse vereinfachen

„Themen wie KI, Machine Learning und Big Data werden für den zukünftigen Erfolg von Memodo eine große Rolle spielen. Aber pragmatisch! Wir wollen die Arbeitsprozesse durch Technologie einfacher machen. So schaffen wir für die Kollegen Freiräume, damit sie sich auf das konzentrieren können, was wirklich zählt: den Erfolg der Kundinnen und Kunden.“ Robert Haas berichtet als Vice President IT direkt an Gründer und CEO Daniel Schmitt. „Mit dieser Personalleistung tragen wir der Entwicklung Rechnung, dass Memodo seit Jahren in rasantem

Tempo wächst – und die Anforderungen an die digitale Infrastruktur wachsen dabei automatisch mit“, so Schmitt.

Visionär für Memodo

Das Unternehmen hat 2023 nach eigenen Angaben einen Mitarbeiterzuwachs von weit über 30 % verzeichnet, was die Größe der Herausforderung für das Unternehmen verdeutlicht. Nichtsdestotrotz sieht man sich bestens gerüstet. „Künstliche Intelligenz wird überall eine immer wichtigere Rolle spielen. Hier haben wir mit Robert einen Visionär für Memodo gewinnen können, mit ihm investieren wir in die Zukunft. Und zwar da, wo sie passiert: im Team“, freut sich Schmitt. Der Großhändler setzt aber auch jenseits der Führungsebene auf starke Strukturen. Robert Haas baut sein Team bereits umfassend aus, so dass den hohen Ansprüchen Genüge getan werden soll. Es gelte, so Haas, den typischen Memodo-Pragmatismus technologisch basiert zu unterstützen: „Das Neue darf nicht zum Selbstzweck

verkommen: Digitale und innovative Lösungen müssen bei uns direkt den Kundinnen und Kunden zugutekommen. Ich freue mich darauf, das unwahrscheinliche Wachstum durch Technologie zu sichern und zu fördern.“

Kluge Automatisierung

Seit mehreren Jahren verzeichnet das Unternehmen starkes Wachstum. So hat der Großhändler nach eigenen Angaben etwa seinen Stromspeicher-Absatz im Geschäftsjahr 2023 mehr als verdoppeln können. Dazu Daniel Schmitt: „Wir operieren schon jetzt in Größenordnungen, die ohne kluge Automatisierungsprozesse nicht mehr abzubilden sind. Und natürlich wollen wir Memodo auch künftig international weiterentwickeln. Dabei wird uns Robert mit seiner Expertise sehr helfen.“ Dem pflichtet Haas bei: „Wir sorgen dafür, dass Memodo-Kundinnen und -Kunden direkt vom technologischen Fortschritt profitieren können. Immer und überall.“

www.memodo.de

PYD

Neuer Vertriebsmitarbeiter



René Gaschler

Die PYD-Thermosysteme GmbH hat mit René Gaschler einen neuen Vertriebsmitarbeiter. Bereits seit November 2023 verstärkt der gebürtige Allgäuer das Vertriebsteam im Südwesten Bayerns. Der 37-jährige Fachmann bringt einen facettenreichen Hintergrund als ausgebildeter Maler und Lackierer, Kfz-Mechatroniker-Meister sowie Betriebs-

wirt mit. In selbstständigen Tätigkeiten als Immobilienmakler und Projektentwickler konnte er seine kaufmännischen und organisatorischen Fertigkeiten vertiefen. Ferner punkte Gaschler mit umfassenden Erfahrungen im Bereich Vertrieb und After Sales, die er in den vergangenen zehn Jahren gesammelt habe, so das Unternehmen.

„René Gaschler verfügt über eine kundenorientierte Arbeitsweise ebenso wie über den für die Position erforderlichen technischen Sachverstand“, erläutert Christian Pfnür, Geschäftsführer bei PYD, die Entscheidung für den neuen Kollegen, „wir freuen uns auf die anstehenden gemeinsamen Projekte.“ www.pyd.de

VITRA BAD

Marketingleiter DACH



Peer-Dominik Schmitz

Mit Peer-Dominik Schmitz präsentiert Badausstatter Vitra Bad seinen neuen Marketingleiter DACH. Neben Groß- und Fachhandel sollen künftig auch die Bereiche DIY und E-Commerce verstärkt im Visier stehen.

„Mein Ziel ist es, die Position von Vitra Bad als starke Badmarke im deutschen Markt weiter auszubauen“, unterstreicht Peer-Dominik Schmitz. „Als eine der wenigen globalen Marken bietet Vitra Bad komplette Badwelten und verbindet innovative technische Lösungen mit exzellentem Design und echter Nachhaltigkeit.“ Eben dies wolle man künftig im deutschen Markt noch stärker verdeutlichen. Dabei will Schmitz die Beziehungen

zu allen Handelspartnern intensivieren und neue Wege in der Kommunikation gehen. „Wir wollen jünger und zukunftsorientierter agieren, ohne unsere solide Basis zu verlieren.“

Es seien dazu alle Säulen des Vertriebs relevant, so Peer-Dominik Schmitz weiter.

„Neben den wichtigen Partnern im Groß- und Fachhandel und bei den Installateuren auch der Bereich DIY und E-Commerce.“

Fundiertes Know-how

Mit umfassendem Fachwissen und 28 Jahren Erfahrung in der Sanitärbranche bringt der 50-Jährige ein fundiertes Verständnis für die Anforderungen des Marktes mit. Sein beruflicher Werdegang führte ihn über verschiedene leitende Positionen im Produktmanagement und Vertrieb für Zentral- und Osteuropa sowie den Mittlere Osten bei Keramag, Kludi, Toto und Schweizerbad. Zwischenzeitlich war Schmitz lange Zeit auch im Sanitärexport tätig. www.vitra-bad.de

RESIDEO

Schulungsleiter Wasser



Gerhard Stiel

Als neuer Schulungsleiter Wasser ist Gerhard Stiel ab sofort gemeinsam mit dem langjährigen Schulungsleiter Heiztechnik, Jürgen Lutz, für die inhaltliche Ausrichtung und die Durchführung des kostenlosen Weiterbildungsprogramms der Resideo Academy verantwortlich.

Aus der Praxis

Gerhard Stiel bringt aus unterschiedlichen Tätigkeiten eine breite Expertise mit: Als gelernter Gas- und Wasserinstallateur und Meister im Installateur- und Heizungsbaugewerbe kommt er aus der Praxis und kennt damit die Bedürfnisse des Fachhandwerks. Tiefe Einblicke in die unterschiedlichen Seiten der TGA-Branche erhielt er

außerdem durch Positionen im Vertrieb, eine Phase der Selbstständigkeit und seine Tätigkeit als Serviceleiter Deutschland in einem großen TGA-Unternehmen.

Bereits im Herbst 2012 absolvierte Gerhard Stiel seine erste Prüfung zur Hygienefachkraft Trinkwasserinstallation „DIN 6023 Kat. A.“. Seitdem nehme er regelmäßig an Fort- und Weiterbildungen im Bereich der Trinkwasserhygiene teil und ist seit dem Frühjahr vergangenen Jahres Mitglied dem DVQST e. V., so das Unternehmen Resideo.

Gerhard Stiel: „Ich habe mich inhaltlich besonders auf den Bereich Trinkwasserhygiene sowie auf die fachgerechte Installation von Trinkwasseranlagen inklusive deren Instandhaltung spezialisiert. In meinen Seminaren ist es mir besonders wichtig, das Fachwissen hierzu leicht verständlich zu vermitteln und die Teilnehmer meiner Seminare zum kontinuierlichen Lernen und zur Umsetzung des Gelernten zu motivieren.“

www.resideo.com

AIRFLOW

Leiter Produktmanagement



Simon Morherr

Seit März ist Simon Morherr neuer Leiter des Produktmanagements Lüftungsgeräte bei Airflow, Anbieter von Lüftungsgeräten und Messtechnik. Er folgt damit auf Ralf Kaster, der zum technischen

Geschäftsführer berufen worden ist.

Seit fünf Jahren im Unternehmen hat sich Morherr in seiner gesamten beruflichen Laufbahn mit dem Thema Lüftungstechnik auseinandergesetzt und, laut Airflow, eine beeindruckende Expertise aufgebaut. In seiner neuen Position ist er vor allem für die strategische Weiterentwicklung des Produktsortiments Lüftungsgeräte verantwortlich: „Ich habe die aktuellen Trends im Blick und entwickle gemeinsam mit meinem Team marktge-

rechte, innovative Produkte. Dazu zählen zentrale und dezentrale Lüftungslösungen, die die Bandbreite verschiedenster Kundenanforderungen abdecken“, so Morherr.

Strategisches Portfolio

Ziel des Unternehmens sei es, ein ausgewogenes Portfolio aufzubauen, mit dem sich Airflow auch in Zukunft als Lüftungsgerätespezialist mit dem größten Sortiment für (halb-)öffentliche und gewerbliche Gebäude positionieren könne. Seiner neuen Verantwortung ist sich der

passionierte Hockeyspieler bewusst und freut sich darauf, aktiv den Erfolg des Unternehmens mitgestalten zu können.

„Ein strategisches Produktportfolio ist der Schlüssel zum Erfolg. In diesem Jahr setzen wir mit Duplex Vent X erneut eine Benchmark: Es ist auf dem deutschen Markt das erste dezentrale Lüftungsgerät mit integrierter Wärmepumpe und Kältemittel. Mit der All-in-one-Lösung kann man heizen, kühlen und lüften mit nur einem Gerät.“
www.airflow.de

BUDERUS

Neuer Vertriebsleiter



Tobias Mildenstein

Die nord- und ostdeutschen Buderus-Niederlassungen stehen unter neuer Leitung: Tobias Mildenstein verantwortet seit Februar die Vertriebsbereiche Nord und Ost. Er hat die Nachfolge von Niels Lorenz angetreten, der im Januar die Vertriebsleitung von Buderus Deutschland übernommen hat.

Von der Pike auf

Mit Ursprüngen im Handwerk als Zentralheizungs- und Lüftungsbauer, Elektrotechnikmeister sowie einem Fachhochschulab-

schluss im Bereich Energiesysteme und Automation bringt der neue Vertriebsleiter Tobias Mildenstein umfassendes Heiztechnik- und Branchenwissen mit. Bereits seit 2007 ist er bei der Robert Bosch GmbH tätig, zunächst als Entwicklungsingenieur solare Systeme in der zentralen Forschung und anschließend im Produktmanagement für Photovoltaiksysteme – dies von 2012 an in leitender Position. Von 2013 bis 2019 hatte Mildenstein bei Bosch Thermo-technik die Leitung Service-management/deutscher Kundendienst inne.

Umfassende Vertriebserfahrung sammelte Tobias Mildenstein anschließend mehrere Jahre als Leiter des Projektgeschäfts für den Vertriebsbereich Nord und seit Anfang 2023 zusätzlich auch für den Bereich Ost.
www.buderus.de

ATHE-THERM

Geschäftsführerwechsel



Tim Frevert

Tim Frevert ist neuer Geschäftsführer beim deutschen Hersteller für Fußbodenheizungen Athe-Therm. Der 36-jährige hat damit die Nachfolge von Sven Ustrabowski angetreten, der sich Ende 2023 in den Ruhestand zurückgezogen hat. Tim Frevert, bisher kaufmännischer Leiter und Prokurist, bildet nun, neben der Firmeninhaberin Tanja Thomas, die neue Geschäftsleitung der Athe-Therm Heizungstechnik GmbH. Das eingespielte Führungsteam will sich den zukünftigen Herausforderun-

gen des seit über 40 Jahren bestehenden Unternehmens konzentriert widmen und weiter strukturell ausbauen.

Fundierte Fachexpertise

Tim Frevert blickt bereits auf eine erfolgreiche Karriere im Unternehmen zurück. Nach seiner Ausbildung zum Industriekaufmann arbeitete er mehrere Jahre in der Abteilung Einkauf, welche er anschließend leitete. Berufsbegleitend absolvierte Tim Frevert zuerst ein Studium zum Bachelor of Arts Business Administration, gefolgt von einem Master of Science Wirtschaftspsychologie, womit er sein ausgezeichnetes Fachwissen aufbaute. Seit 2016 ist Tim Frevert zudem als kaufmännischer Leiter für die operativen Belange des Unternehmens verantwortlich. 2019 folgte dann die Bestellung zum Prokuristen.
www.athe-therm.de

DBL

Neuer Geschäftsführer



Gerhard Alliger

Gerhard Alliger ist neuer Geschäftsführer für Vertrieb und Marketing bei DBL – Deutsche Berufskleider-Leasing GmbH. Gemeinsam mit Andreas Iser, DBL-Geschäftsführer IT und Organisation, bildet er seit Jahresbeginn die neue Doppelspitze des DBL-Verbundes.

Damit ist der Startschuss zur Ablösung des langjährigen Geschäftsführers Dirk Hischmüller gefallen, der in den kommenden Monaten noch die Einarbeitung begleiten und dann aus der Geschäftsführung ausscheiden werde.

Kenner der Branche

Gerhard Alliger wechselte von dem Damenwäschereinsteller Speidel in die Geschäftsführung der DBL. Der diplomierte Wirtschaftsingenieur – Schwerpunkt Maschinenbau – blickt auf vielfältige Management-Stationen zurück: Als Geschäftsführer einer Brillenglasfirma leitete er die Integration des Unternehmens in einen Weltkonzern, führte einige Jahre ein eigenes Bademoden-Unternehmen und wechselte schließlich zu Uvex, wo er die Business Unit Berufs- und Schutzkleidung verantwortete.

„Mit Gerhard Alliger konnten wir einen Kenner der Berufskleidungsbranche und ä-

ßerst kommunikationsstarke Führungspersönlichkeit gewinnen“, so Andreas Iser. Er freue sich auf die Zusammenarbeit in der Zentrale in Zirndorf und die Veränderungen, die man gemeinsam anstoßen werde, so der DBL-Geschäftsführer weiter.

Changemanagement

Die ersten Wochen hat Gerhard Alliger in der Produktion, in der Logistik und im Vertrieb verbracht und sich mit den Abläufen vertraut gemacht. „Wenn ich die DBL erfolgreich in die Zukunft führen möchte, muss ich sie von Grund auf kennenlernen und verstehen.“ Einen Schwerpunkt seiner Tätigkeit sieht er in einem konsequenten Changemanagement bei gleichzeitiger Bewahrung des mittelständischen Charakters des Verbundes. In Zeiten des Fachkräftemangels gehöre dazu auch die Stärkung der Arbeitgebermarke DBL: „Erfolgreiches und authentisches Employer Branding ist der Grundpfeiler für gute Zukunftschancen“, davon zeigt sich der Manager überzeugt.

Thema Nachhaltigkeit

Außerdem zukunftsweisend: „Das Thema Nachhaltigkeit ist bei Einkäufern heute auf der Checkliste. Und liegt uns am Herzen, weil wir die Gegenwart nachhaltig gestalten müssen, um eine Zukunft zu haben. Mit der Dienstleistung des Textilleasings sind wir in Bezug auf die Nachhaltigkeit gut aufgestellt – und können die daraus erwachsenden Chancen noch weiter ausbauen.“ www.dbl.de

GRÜNBECK

Regionalleiter Süd



Michael Röhrle

Michael Röhrle hat die Stelle des Regionalleiters Süd beim Höchststädter Wasseraufbereitungsunternehmen Grünbeck übernommen. In dieser Position ist er für die strategische Ausrichtung und das operative Management von insgesamt 13 Grünbeck-Vertretungen und -Niederlassungen im Süden Deutschlands verantwortlich.

Bewährte Erfolgsbilanz

Röhrles Ausbildung zum Industriemechaniker sowie seine Weiterbildungen zum staatlich geprüften Maschinenbautechniker und geprüften technischen Betriebswirt bilden die Grundlagen für seine Fähigkeiten sowie seine Erfolgsbilanz. Von 2014 bis 2018 war er Service-Referent und von 2018 bis Anfang 2024 Produktmanager Haustechnik bei Grünbeck. Durch diese langjährigen Tätigkeiten verfügt er über umfangreiches Wissen sowohl in der Branche als auch in Bezug auf Grünbeck-Produkte.

„Wir freuen uns, dass wir mit Michael Röhrle einen fachlich

versierten Regionalleiter aus den eigenen Reihen für diese Position gewinnen konnten. Er wird das Bindeglied zwischen unseren Werksvertretungen und Niederlassungen sowohl mit dem Stammhaus als auch mit den Großhandelskunden und den Fachhandwerkern sein“, sagt Grünbeck-Geschäftsführer Dr. Günter Stoll.

Region Süd stärken

Als Regionalleiter arbeitet Röhrle eng mit den Teams vor Ort zusammen, um die bestehenden Geschäftsprozesse zu optimieren, neue Wachstumschancen zu identifizieren und die Marktposition des Unternehmens in der Region Süd weiter zu stärken. Michael Röhrle dazu: „Ich freue mich auf meine neue Tätigkeit und eine gute Zusammenarbeit mit den einzelnen Regionen. Mein Ziel ist es, mit dem erworbenen Know-how der letzten Jahre gemeinsam mit den Teams der Vertretungen die Erfolgsbilanz unseres Unternehmens auszubauen und die Region Süddeutschland weiterzuentwickeln. Eine hohe Kundenzufriedenheit steht hierbei an oberster Stelle.“ www.gruenbeck.de

BRUNO STÄRK www.gutefachmaenner.de
Telefon 0711 577 00 190
Top-Fachmänner mit Gesellenbrief für Ihre Baustellen: H-S-E M



Die Viega-Pressverbindersysteme mit ihrem breiten Sortiment bieten für jeden Anwendungsfall die richtige Lösung. Dazu machen Sicherheit, Zuverlässigkeit und flächendeckende Verfügbarkeit die Viega-Pressverbindersysteme nach eigenen Angaben zu der Nummer „E1NS“ für das Fachhandwerk.

Pressverbindersysteme von Viega

ZUVERLÄSSIGE VERBINDUNG FÜR HYGIENE UND KOMFORT

Egal, ob Trinkwasser, Heizen und Kühlen, Gas oder Sondermedien – die Viega-Pressverbindersysteme bieten für jeden Anwendungsfall die richtige Lösung. Ein breites Sortiment, schnelle Montage, Zuverlässigkeit und Sicherheit durch die bewährte SC-Contur sind weitere Vorteile.

Kein Gebäude ist gleich, jede Aufgabe ist anders. Damit unterscheiden sich auch die Anforderungen, die an Installationen und Rohrleitungssysteme gestellt werden. Die Viega-Pressverbindersysteme liefern praxisgerechte Antworten für verschiedenste Anwendungen – alles perfekt aufeinander abgestimmt, alles aus einer Hand.

Bewährte Sicherheit

Die Viega-SC-Contur ist einer der größten Sicherheitsgewinne in der Presstechnik. Sie macht es leicht, versehentlich unverpresste Verbindungen zu erkennen. Bei einer trockenen Dichtheitsprüfung fällt der Druck sichtbar über den gesamten Druckbereich von 22 hPa bis 0,3 MPa ab. Wird eine Anlage hingegen

mit Wasser befüllt, tritt dieses im Druckbereich von 0,1 bis 0,65 MPa an unverpressten Verbindungen erkennbar aus.

Flächendeckende Verfügbarkeit

Mit der unternehmenseigenen Logistik setzt Viega in Sachen Verfügbarkeit Maßstäbe. Modernste Technik sorgt für komplette und schnelle, termintreue Lieferungen. Damit sind die Produkte für viele Anwendungsbereiche deutschlandweit flächendeckend verfügbar. ■



Große Sicherheit bietet im unverpressten Zustand die bewährte SC-Contur.

ZUR TITELANZEIGE

NUMMER E1NS



Viega GmbH & Co. KG
Viega Platz 1
57439 Attendorn
Tel. +49 2722 61-0
Fax +49 2722 61-1415
info@viega.de
www.viega.de

Ford Transit Wochen



Der neue Ford Transit Courier.
Jetzt mit 2,99 %* effektivem
Jahreszins finanzieren.



Beispielfoto von Fahrzeugen der Baureihe. Die Ausstattungsmerkmale der abgebildeten Fahrzeuge sind nicht Bestandteil des Angebotes.

* Ein Angebot der Ford Bank GmbH, Henry-Ford-Straße 1, 50735 Köln, für Privat- und Gewerbekunden (ausgeschlossen sind Großkunden mit einem Ford Rahmenabkommen sowie gewerbliche Sonderabnehmer, z. B. Taxi, Fahrschulen, Behörden) bei Kaufvertragsabschluss für alle noch nicht zugelassenen und für das jeweilige Zinsangebot berechtigten Neufahrzeuge und Abschluss eines Darlehensvertrages bei teilnehmenden Ford Partnern. Es gelten die Konditionen zum Zeitpunkt des Abschlusses eines Darlehensvertrages. Der angebotene Zinssatz setzt eine Anzahlung mindestens in Höhe der gesetzlichen MwSt. des individuellen Kaufpreises des Ford Partners voraus. Das Angebot stellt ein repräsentatives Beispiel nach § 17 Preisangabenverordnung dar. Ist der Darlehensnehmer Verbraucher, besteht nach Vertragsabschluss ein gesetzliches Widerrufsrecht gemäß § 495 BGB.

Berechnungsbeispiel: Ford Transit Courier, Basis, 1,0-l-EcoBoost-Benzinmotor, 74 kW (100 PS), 6-Gang-Schaltgetriebe, unverbindliche Aktionspreisempfehlung Ford Werke GmbH € 20.087,80 (brutto) zzgl. Zulassungs- und Überführungskosten, Finanzierungsprodukt Ford Auswahl-Finanzierung, Laufleistung p. a. 10.000 km, Laufzeit 48 Monate, Anzahlung € 3.207,30, Nettodarlehensbetrag € 16.880,50, effektiver Jahreszins 2,99 %, Sollzinssatz p. a. (fest) 2,95 %, Gesamtbetrag € 21.684,06, Restrate € 10.063,76, 47 monatliche Raten zu je € 179,00. Details bei allen teilnehmenden Ford Partnern.



Beim Trendforum „Pop up my Bathroom“ – einer Gemeinschaftsinitiative der Messe Frankfurt und VDS – wurde das Thema Nachhaltigkeit im Badezimmer als Zukunftskonzept vorgestellt.

Deutsche Sanitärwirtschaft: Vorreiter für Nachhaltigkeit

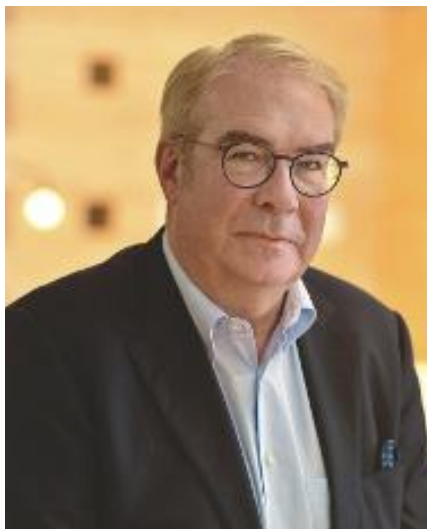
NACHHALTIGE INNOVATIONEN

Ressourcen und Klima schonen, Wohlstand und soziale Gerechtigkeit bewahren – das sind die Herausforderungen unserer Generation. Ob und wie das gelingen kann, hängt maßgeblich von der Innovationskraft der einzelnen Wirtschaftsbereiche ab. Für eine nachhaltige Gebäudewirtschaft nimmt der Lebensraum Bad eine Schlüsselstellung ein. Die deutsche Sanitärwirtschaft übernimmt in Sachen Nachhaltigkeit eine weltweite Vorreiterrolle. Dabei werden ganz unterschiedliche Ansätze verfolgt.

Nicht von ungefähr stellt die ISH, die internationale Weltleitmesse für Wasser, Wärme, Luft, ihre Veranstaltung 2025 wieder unter das Motto „Lösungen für eine nachhaltige Zukunft“. Nachhaltigkeit ist die Forderung der Zeit und betrifft das gesamte Spektrum der Gebäudetechnik und -ausstattung. Neben der nachhaltigen Umgestaltung unserer Heizsysteme trägt auch der Sanitärbereich maßgeblich dazu bei, unseren Lifestyle nachhaltiger und klimafreundlicher zu gestalten. „Als Plattform, auf der mit der Sanitär-, Heizungs- und Haustechnikbranche drei energie- und klimarelevante Bereiche zusammenkommen, hat die ISH 2023 dem Innovationsprozess sicherlich noch einen kräftigen Push gegeben“, bewertet VDS-Geschäftsführer Jens J. Wischmann die Bedeutung der

Frankfurter Messe. „Das Thema bewegt die ganze Branche – egal, ob Armaturen-, Badewannen- oder Badmöbelhersteller. Auch Fachhandel und -handwerk erkennen die Relevanz des Themas für die Weiterentwicklung des Lebensraums Bad und den nachhaltigen Umbau des für den Bausektor und das Wohnen so wichtigen Wirtschaftsbereichs Sanitär-ausstattung.“

Dabei verfolgt die deutsche Sanitärwirtschaft nicht nur diverse Ansätze von der Entwicklung ressourcenschonender Produkte und der CO₂-Emissionssenkung über nachhaltiges Design bis zur Kreislaufwirtschaft, sondern hat auch die Bedürfnisse der Nutzer im Blick. Komfort, Energieeffizienz, Funktionalität und Design eines modernen, nachhaltigen Badezimmers steigern den Wohnwert



Jens Wischmann lädt alle Marktpartner ein, die VDS als neutrale Plattform zur Entwicklung neuer Ideen für eine nachhaltige Badezimmerkultur zu nutzen.

ebenso wie den Kaufwert einer Immobilie. Zudem leistet ein nachhaltig geplantes Badezimmer nicht nur einen effektiven Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz, sondern ist auch eine Investition in die Reduktion der Wohnnebenkosten.

VDS fördert Entwicklungsprozesse

Die VDS übernimmt eine führende Rolle bei der Förderung von Innovationen, Qualitätsstandards und nachhaltiger Praktiken in der deutschen Sanitärindustrie. „Eines unserer zentralen Ziele ist es, die Unternehmen der Branche bei den Prozessen zur Einführung noch nachhaltigerer Produktions- und Betriebsstandards zu motivieren und zu unterstützen. Wir glauben fest an die Vorteile einer umweltfreundlichen Sanitärwirtschaft für alle Beteiligten – von den Unternehmen selbst über das Fachhandwerk bis hin zum Konsumenten“, erklärt Wischmann. Er lädt alle Marktpartner ein, die VDS als neutrale Plattform zur Entwicklung neuer Ideen für eine nachhaltige Badezimmerkultur zu nutzen.

Vom Status quo zum Zukunftskonzept

Heute setzen sich in der Sanitärwirtschaft die Ergebnisse jahrelanger Entwicklungen auf der Suche nach nachhaltigen Prozessen und Produkten durch. Der vielleicht wichtigste Trend für die Sanitärwirtschaft zeigte sich auf der ISH 2023 in Form des „Sustainable

Bathroom“: Beim Trendforum „Pop up my Bathroom“ – einer Gemeinschaftsinitiative der Messe Frankfurt und VDS – wurde Nachhaltigkeit im Badezimmer als Zukunftskonzept vorgestellt, in dem smarte, wasser- und energiesparende Produkte, umweltschonende Industrieproduktion, nachhaltige Materialien und ein langlebiges Design optimal kombiniert werden.

Grundsätzlich ist das Sustainable Bathroom in der Badezimmer-Typologie weniger durch stilistische oder räumliche Kategorien gekennzeichnet als durch das Prinzip, Ausstattungselemente mit positiver CO₂-Bilanz und Einspareffekten bei Energiekosten und Wasserressourcen konsequent zu bevorzugen. Daneben spielt aber auch das Design eine große Rolle. Hier zeigt sich das Sustainable Bathroom zwar bevorzugt modern oder in einem emotional aufgeladenen Minimalismus, doch gibt es gestalterisch im Grunde keine Einschränkungen mehr. Und so sind aktuell auch im Badezimmer – wie im gesamten Interior Design – warme, erdige Töne und natürliche bzw. natürlich wirkende Materialien angesagt. Dabei bleibt im Design nachhaltiger Bäder Langlebigkeit und damit eine gewisse Zeitlosigkeit oberstes Prinzip. Als wichtiger „Soft Factor“ soll das Sustainable Bathroom aber auch ein Gefühl von Naturverbundenheit vermitteln.

Benchmark für die globale Wirtschaft

Nicht nur der politische Wille normgebender Institutionen, auch die Bauherren haben als treibende Kraft Anteil an dem derzeitigen Innovationsschub in der Sanitärindustrie. Viele Bauherren und Renovierer wollen nicht nur Wasser und Energie sparen, sondern auch einen aktiven Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz leisten. Das moderne Badezimmer kann diesen Anspruch heute schon einlösen. „Dabei nimmt die deutsche Sanitärwirtschaft im Bereich Nachhaltigkeit zweifelsohne eine Vorreiterrolle ein. Über viele Jahre hinweg hat sich das Prinzip bewährt, dass hier Entwicklung und Anwendung, Industrie und Handwerk, Sanitärausstattung und Haustechnik Hand in Hand gehen“, erklärt Wischmann. „Nach der beispiellosen

Designoffensive seit den 80er-Jahren mit der deutschen Sanitärindustrie im Lead, mit der kreativen Innovationskultur, der Fertigungsqualität nach modernsten Produktionsstandards sowie der am höchsten entwickelten Logistik-Infrastruktur weltweit werden nun auch die Nachhaltigkeitslösungen zu einem Aushängeschild der deutschen Sanitärwirtschaft – und gleichzeitig zur Benchmark für den Rest der Welt.“

Sieben Basics

Nachhaltigkeit findet auf vielen Ebenen statt, und die Produktentwicklung folgt Konzepten wie Cradle to Cradle oder Sustainable Design. Ansätze sind neben dem Recycling-Prinzip und der Langlebigkeit insbesondere Einsparpotenziale beim Energie- und Wasserverbrauch. Schließlich ist das Badezimmer einer der komplexesten Räume im Haus, in dem Wasseranwendungen, Hygieneanforderungen, Heizung sowie Klima- und Haustechnik mit dem Anspruch auf Wohnlichkeit und Geborgenheit zusammentreffen. Der Wohnwert als nachhaltiger Faktor mit sozialer Funktion darf in der Rechnung nicht vergessen werden. Eine Guideline sollen die folgenden sieben Basics der VDS für nachhaltige Lösungswege bieten, an denen entlang eine nachhaltig konzipierte Badplanung ausgerichtet werden kann.

1. Cradle to Cradle

Cradle to Cradle ist ein ganzheitlicher Ansatz für eine nachhaltige Kreislaufwirtschaft mit der sicherlich ambitioniertesten Zielsetzung. Hier wird von den politischen Institutionen künftig wohl auch ein Schwerpunkt gesetzt. Hinter dem Cradle-to-Cradle-Konzept steckt die Idee, in Kreisläufen zu denken und zu handeln: Wie in der Natur sollen im Idealfall keine Abfälle entstehen. Dazu sollen Produkte von Anfang an so gestaltet werden, dass alle Materialien und Inhaltsstoffe in den Kreislauf zurückgeführt werden können, dem sie entnommen wurden.

In der Sanitärbranche sind bereits erste Ansätze bei Badmöbelherstellern zu finden. Produkte aus Stahl-Emaille oder Sanitär-Keramik können zu 100 % in den bereits etablierten Rückführungsprozessen



Neben dem technischen Aspekt der Nachhaltigkeit soll das Sustainable Bathroom auch ein Gefühl von Naturverbundenheit vermitteln.

sen recycelt werden. Ein erster Hersteller von Duschflächen nimmt sein Produkt nach Gebrauch zurück und führt es dem neuen Herstellungsprozess bei. Auch Handbrausen aus Recyclingmaterial sind bereits marktfähig.

2. Sustainable Design

Design ist mehr als die äußere Hülle eines Produkts. Sustainable Design berücksichtigt viele Facetten wie Klima, Gesellschaft, Umwelt, Wiederverwendbarkeit von Ressourcen und die Kompatibilität zu modernen Kreislaufwirtschaftssystemen. Produkte sollen so gestaltet und umgesetzt werden, dass sie schonend mit Ressourcen umgehen und die Umwelt nicht schädigen. Mensch, Tier und Natur sollen gleichermaßen von diesen Produkten profitieren. Hierzu denkt Sustainable Design den gesamten Produktlebenszyklus mit. Langlebigkeit in Kombination mit qualitativ hochwertigen Produkten ist derzeit die in der Designwelt akzeptierte Formel für nachhaltiges, weil lange als schön empfundenes Design. Die anzustrebende lange Nutzungsdauer ist für den Bereich Badezimmer aber auch eine Herausforderung und ein Balance-Akt. Mit seiner gesteigerten Wohnlichkeit unterliegt das Badezimmer zum einen dem zunehmenden Einfluss saisonaler Lifestyles. Zum anderen verhindert eine lange Nutzungsdauer das Partizipieren an

ressourcenschonenden Innovationen – wie die zahlreichen Entwicklungen im Bereich WC und von Badewannen aus grünem Stahl in den letzten Jahren gezeigt haben.

3. Raumklima

Während beim Kauf von Möbeln auf mögliche Ausdünstungen geachtet wird und besonders wohngesunde Produkte häufig durch Öko-Siegel wie etwa den Blauen Engel gekennzeichnet sind, wird die klimatische Qualität des Raums oft vernachlässigt. Dabei hat die Luftqualität einen direkten Einfluss auf unser Wohlbefinden.

Gerade in Innenräumen ist die Luft nicht selten mit diversen Schadstoffen und Allergenen belastet. Luftfilter helfen insbesondere Allergikern dabei, die Raumluft von solchen Substanzen zu befreien und sie wieder wohngesund und sauber zu machen. Zudem sind Badezimmerfenster nicht in jeder Architektur selbstverständlich. Die Verbindung zur Natur scheint für das Sustainable Bathroom jedoch besonders erstrebenswert. Die Lage und Positionierung des Badezimmers im Gebäudeplan hat also entscheidenden Einfluss auf Licht, gesundes Raumklima und allgemeines Wohlbefinden. Nachhaltige (Bad-)Architektur muss auch diese Faktoren berücksichtigen.

4. Zero Waste Bathroom

Zero Waste liegt im Trend. Grob vereinfacht bedeutet es, keinen Müll zu erzeugen. Vor allem, wenn es sich um Plastikmüll handelt, wie er sich auch im Badezimmer vermehrt ansammelt. Hier finden sich viele Pflege- und Reinigungsprodukte wie Zahnpasten, Duschgels, Shampoos, Allzweckreiniger etc., die in der Regel in Plastikbehältnissen abgefüllt sind. Auch bei den inzwischen gängigen Nachfüllpackungen fällt noch reichlich Verpackungsmüll an. Hierzu gibt es mittlerweile erste Alternativen, die z. T. ganz ohne Plastikverpackungen auskommen. Ein interessanter Ansatz also, mit dem das Bewusstsein für den anfallenden Müll geschärft und neue Wege aufgezeigt werden können, um den (Plastik-)Müll weitestgehend zu reduzieren. Bei der Übertragung des Zero-Waste-Prinzips auf das Badezimmer

ergibt sich durch die tägliche Nutzung ein nicht unerhebliches Einsparpotenzial. Auch die Ausstattung trägt ihren Teil zum Zero Waste Bathroom bei. So kann durch den Wegfall des Spülrands bei Keramik-WCs auf den Einsatz von WC-Reinigern fast vollständig verzichtet werden. Mit der Nutzung eines Dusch-WCs wird die Verwendung von feuchtem Toilettenpapier vermieden und die Nutzung von Toilettenpapier reduziert. Als ähnlich einflussreich wie das randlose WC könnte sich ein neuartiger Siphon erweisen, der besonders hygienisch und verstopfungsarm ist und so auch den Einsatz aggressiver Abflussreiniger reduzieren kann. Maßgeblich zur Reduktion des Reinigungsmiteinsatzes – und somit zur Vermeidung von Plastikverpackungsmüll – tragen vor allem schmutzabweisende Oberflächen bei Waschtisch u. Co. bei.

5. Ressource Wasser

Das Element Wasser ist auf unterschiedlichen Nutzungsebenen mit dem Badezimmer verknüpft. Wasser ist das ideale Medium für die Körperreinigung – bei der Dusche, beim Baden, bei der Intimhygiene und beim Gesicht- und Händewaschen. Wasser ist aber auch ein emotionales und gesundheitsförderndes Medium für die Aufwertung des Badezimmers als Wellness-Raum. Und schließlich dient Wasser auch zum Abtransport von Schmutz und Fäkalien. Das Sparpotenzial bei kaltem, insbesondere aber bei warmem Wasser liegt in der Reduktion der Verbrauchsmenge, wobei sowohl Komfort als auch die emotionale Komponente erhalten bleiben sollten. Dies gelingt mit wassersparenden Hand- und Kopfbrausen, Thermostat-Armaturen, berührungslosen Armaturen, optimierten WCs, am besten mit einer 2-Mengen-Spülung, oder auch durch die Bevorzugung einer Dusche gegenüber dem Vollbad. Hingegen konnte sich die Grauwassernutzung, also die Nutzung von Regenwasser oder bereits genutztem Wasser von Dusche oder Waschtisch für die Toilettenspülung, bislang nicht durchsetzen. Die notwendigen doppelten Rohrsysteme sind kostenintensiv und im Bestand kaum umsetzbar. Für den ge-

werblichen Einsatz – etwa im Hospitality-Bereich – und vor allem im Neubau liegt gleichwohl noch viel Entwicklungspotenzial für die Grauwassernutzung.

6. Ressource Energie

Durch eine zügige Bereitstellung von warmem Wasser kann viel Energie eingespart werden. Auch das Umlernen von liebgewonnenen Ritualen ist in der jährlichen Addition signifikant in der Energiebilanz. Ansätze gibt es zuhauf: Läuft das warme Wasser während des Einseifens unter Dusche? Wie lang dauert das optimale Duschen? Muss das Badezimmer wirklich immer zwei bis drei Grad wärmer sein als der Rest der Wohnung?

Von Seiten der Sanitärtechnik ist auf dem Gebiet durchflussreduzierter Armaturen in den letzten Jahren Großes geleistet worden, und deutsche Markenhersteller investieren nach wie vor in die Optimierung dieses zentralen Produktbereichs. Thermostat-Armaturen und wassersparende Armaturen mit innovativem Innenleben (Kartusche) sind Schlüsselprodukte für das Sustainable Bathroom, und erste Produktkonzepte zu Wärmerückgewinnung aus Duschwasser zeigen die Richtung an, in die die Entwicklung geht. Aber auch Flächenheizkörper und Fußbodenheizungen, die mit modernen und nachhaltigen Heizungsanlagen kombiniert werden, sind erfolgversprechende Ansatzpunkte zur Verbesserung der Energiebilanz im Badezimmer.

7. Raum zur Revitalisierung

Neben dem Ort zur regelmäßigen Reinigung ist das Sustainable Bathroom gleichzeitig auch ein Raum der Regeneration. Wasser und Wärme besitzen für den menschlichen Körper eine regenerative Wirkung. Das private Spa soll Rückzugsort und Jungbrunnen zugleich sein. Das Sustainable Bathroom ist daher auch ein smarter Raum zum Entschleunigen und Regenerieren, zur Gesundheitspflege und zum Kräfte-Wiederaufladen. Auch das ist ein – sozialer, ethischer, gesundheitsrelevanter und damit gesellschaftlich wie ökonomisch relevanter – Aspekt von Nachhaltigkeit, der nicht vergessen werden sollte. ■



Die VDS hat in sieben Punkten eine Guideline für nachhaltige Lösungswege zusammengefasst, an denen eine nachhaltig konzipierte Badplanung ausgerichtet werden kann.

repabad®
 im BAD zuhause.

REPANEEL – Ideal für Teilsanierungen

Vorteile auf einen Blick:

- 17 verschiedene Dekore
- schnelle Verkleidung großer Flächen
- schnelle Bearbeitung Vor-Ort
- strapazierfähig und robust
- hervorragend für den Badbereich
- einfache Reinigung und Pflege
- komplettes System mit Profilen & Kleber
- nachhaltig – reines Naturprodukt!
- tolle Haptik
- auch im Dampfbad

Wandverkleidung

REPANEEL

www.repabad.com



Zukünftig können Waschplatzelemente der drei Geberit-Serien One, iCon und Acanto nach Belieben gemixt werden. Hier im Bild wurde ein Acanto-Waschtisch in 60 cm Breite mit einem Geberit-One-Unterschrank mit zwei Push-to-open-Schubladenelementen und Seitenablage kombiniert.

Geberit erweitert Kombinationsmöglichkeiten

ÜBER 10.000 VARIANTEN

Bisher konnten Kunden die Elemente der Badserien Geberit One, Geberit iCon und Geberit Acanto nur innerhalb der jeweiligen Serie kombinieren. Mit der neuen Waschplatz-Plattform Mix & Match bietet Geberit jetzt eine Vielzahl mehr Kombinationsmöglichkeiten. Zukünftig können die Elemente aller drei Badserien nach Belieben miteinander gemischt werden.

So sollen sich verschiedenste Designvarianten realisieren lassen: Über 10.000 verschiedene Kombinationen sind demnach für einen individuellen Waschplatz möglich. Das vielseitige Zubehörsortiment bietet außerdem die Möglichkeit, auf individuelle Kundenbedürfnisse einzugehen. Durch standardisierte Installationsroutinen ermöglicht die überarbeitete Plattform einen schnellen und einfachen Einbau. Die Mix-&-Match-Möbelplattform von Geberit (www.geberit.de) ist am 1. April gestartet. Mit Geberit One hat der Hersteller seit einigen Jahren eine Badserie auf dem Markt, deren Bestandteile sich so gut miteinander kombinieren lassen, dass über 2.000 verschiedene Designvarianten realisierbar sind. Dem individuellen Geschmack waren bislang aber Grenzen gesetzt. Zum Beispiel, wenn ein be-

stimmter Waschtisch von One am besten gefiel, aber Möbel mit Griffen oder Glasfronten bevorzugt wurden. Mit dem Konzept Mix & Match werden Bauform und Technik vereinheitlicht, das individuelle Design der jeweiligen Serie bleibt bestehen. So kann der Kunde Waschtische mit sämtlichen Waschtischunterschrank der Geberit-Serien One, iCon und Acanto kombinieren.

Maximale Variabilität

Für den Installateur hat dies den Vorteil, dass er im Idealfall die Ausstellungsfläche für drei Programme zur Verfügung stellen muss und dennoch die Möglichkeit hat, seinen Kunden über 10.000 verschiedene Gestaltungsmöglichkeiten zu präsentieren. So kann dieser z. B. einen Waschtisch mit Spezialglasur Kera-Tect der Geberit-iCon-Serie auswählen



Mit der für alle Mix-&-Match-Serien standardisierten Montageschablone entfällt das Ausmessen der Bohrlöcher an der Wand.



Ein blauer Sicherheitsverschluss verhindert das Aushängen des Badmöbels. Er ist vormontiert und lässt sich durch einen Schiebeverschluss einfach einrasten.

und ihn mit einem Geberit-One-Waschtischunterschrank kombinieren. Den iCon-Waschtischunterschrank gibt es mit einer oder zwei Schubladen und in sechs verschiedenen Fronten.

Den individuellen Wünschen des Kunden an das Erscheinungsbild seines Waschplatzes sind damit nahezu keine Grenzen mehr gesetzt. Darüber hinaus bietet die neue Kombinationsfreiheit im Beratungsgespräch die Möglichkeit, auf individuelle Kundenbedürfnisse einzugehen. Neben Waschtisch und Waschtischunterschrank sind auch weitere Produkte mit Mix & Match kompatibel, zum Beispiel Hochschränke und Hängeschränke, Spiegel, Wandregale und weitere Accessoires.

Badberater sind so insgesamt flexibler bei der Gestaltung ihrer Entwürfe und Kunden haben vielfältigere Möglichkeiten. Möchte ein Kunde beispielsweise ein Badmöbel mit Push-to-open-Mechanismus, bevorzugt allerdings einen anderen Waschtisch, so ist dies mit Mix & Match kein Problem. Die Badezimmermöbel lassen sich mit den unterschiedlichen Waschtischen der drei Serien kombinieren und ermöglichen somit eine flexible Preis- und Designgestaltung.

Universelle und effiziente Montage

Nicht nur die Abmessungen und damit die Kompatibilität der einzelnen Komponenten der drei Badserien wurden aufeinander abgestimmt, auch technisch wurden die Linien vereinheitlicht: Die Montage der Waschtische und Badmöbel funktioniert jetzt jeweils gleich. Geberit hat die Montageplatten zum Anbringen des Badmöbels an der Wand vereinheitlicht. Die Platte kann mit nur zwei Schrauben fixiert werden. Zusätz-

lich können durch alternative Schraubpositionen Toleranzen und Unebenheiten ausgeglichen werden. Ein blauer Sicherheitsverschluss verhindert das Aushängen des Badmöbels. Er ist bereits vormontiert und lässt sich durch einen Schiebeverschluss einfach einrasten. Die Anbringung eines zusätzlichen Winkels ist somit nicht mehr notwendig. Der im Möbel integrierte Metallrahmen ist für alle Waschtische aus dem Geberit-Mix-and-Match-Sortiment identisch. Er lässt sich auf eine obere und eine untere Position einstellen. Damit ermöglicht er das Installieren von unterschiedlichen Waschtischtypen auf demselben Unterschrank. Außerdem müssen dank vorgebohrter Löcher im Rahmen keine zusätzlichen Löcher mehr für den Handtuchhalter gebohrt werden.

Einheitliches Schubladensystem

Das Schubladensystem wurde bei den drei Serien ebenfalls vereinheitlicht. So sind für den Aufbau und das Justieren der One-, iCon- und Acanto-Schränke nun genau die gleichen Handgriffe nötig. Durch das einheitliche Schubladensystem werden die erforderlichen Arbeitsschritte standardisiert. Das beschleunigt die Montage. Eine weitere Erleichterung beim Aufbau bringt die standardisierte Montageschablone, die künftig ebenfalls für alle drei Programme identisch ist und den Möbeln beiliegt. Damit entfällt das zeitaufwändige Ausmessen der Bohrlöcher an der Wand.

Die Badezimmerserien im Überblick

Der Charakter jeder der drei Badezimmerserien auf der Mix-&-Match-Plattform soll trotz technischer Angleichung bestehen bleiben.

Die Badserie Geberit One vereint sanitärtechnisches Know-how mit vielseitiger Designkompetenz. Die Waschtische haben wahlweise einen klassischen oder einen horizontalen Ablauf, der hohe Designansprüche und Funktionalität verbindet. Die Waschtischkeramiken sind mit und ohne Ablage, als Möbelwaschtisch oder Aufsatzwaschtisch in Schalenform oder rechteckig erhältlich. Die Fronten der Waschtischunterschränke lassen sich mit dem Push-to-open-Mechanismus öffnen.

Die Serie iCon besticht durch ihr geradliniges Design und die klaren Linien. Die Ästhetik der Waschtische mit drei unterschiedlichen Randhöhen ist von einer klaren und geometrischen Linienführung der Außenkonturen geprägt. Die iCon-Unterschränke haben eine geteilte Front mit Griff, wahlweise mit einer oder zwei Schubladen.

Das Design der Acanto-Serie wurde 2024 komplett überarbeitet. Die Serie zeichnet sich durch klare Formen mit cleveren Detaillösungen bei den Funktionen aus. Die Waschtische mit geometrischen Konturen sind im modernen Soft-Organic-Design gestaltet. Die Unterschränke mit integrierter Innenschublade sind an der geschlossenen Front mit Griff erkennbar. Besonders schick ist die für die Serie charakteristische wählbare Glasoberfläche.

Beratungsunterstützung

Mit dem neuen Mix-&-Match-Konzept ist der Kunde bei der Gestaltung des Waschplatzes äußerst flexibel. Zudem unterstützt Geberit den Installateur und Badplaner mit hilfreichen Marketing-Tools wie dem Look Book und Broschüren bei Beratung und Verkauf. ■



Mit ausgefahrenen Ringen wird die auf der Webuild 2024 in Wels vorgestellte Marvan TT innerhalb einer Minute von der Dusche zur Badewanne.

Marvan TT revolutioniert das Badezimmer

WELTNEUHEIT AUS ÖSTERREICH

Die Marvan TT wurde auf der Webuild Energiesparmesse 2024 in Wels erstmals vorgestellt und kombiniert dabei die Funktionsweisen von Wanne und Dusche auf eine komplett neue Art. Entwickelt wurde die einzigartige Wanne von Christoph Marvan, der bereits 2006 mit der Erfindung der Badewannentür Magic Bad für Aufsehen gesorgt hat.

„Wir haben stets ein Ohr bei den Kunden und ihren Problemen im Bad. So sind wir auf die Idee für die Badewannentür und die Marvan TT gekommen“, betont Co-Entwickler Matthias Marvan. Seine Badewanne soll die Bedürfnisse vieler Badbesitzer nach Individualität und flexibler Raumgestaltung erfüllen und gleichzeitig den Spagat zwischen komfortablem Designelement und praktischem Nutzen für ältere oder pflegebedürftige Menschen schaffen. Ab sofort können Installateurbetriebe mit Sanitärausrüstung in Österreich qualifizierte Fachpartner werden und so von der patentierten Innovation profitieren. Alles, was es dazu braucht, ist ein eigener Schauraum zur Präsentation der Marvan TT (www.marvan-tt.at) für Inter-

essenten sowie die Teilnahme an der verpflichtenden Einschulung. Diese findet im Rahmen der Erstinbetriebnahme direkt im Schauraum des Partners statt. Aber auch interessierte Handwerker aus Deutschland können ihre Anfragen über das Kontaktformular der Marvan-Website an das Unternehmen richten. Für Endkunden wird die Marvan TT im Herbst erhältlich sein.

Wanne wann ich will

Was zunächst wie eine luxuriöse Duschtasche für zwei Personen aussieht, verwandelt sich per Knopfdruck innerhalb einer knappen Minute in eine komfortable Badewanne. Die Bedienung erfolgt über die wasserfeste Fernbedienung oder die moderne Benutzeroberfläche

der Infrarot-Armatur. So fahren die zunächst in der 200 x 95 cm großen Duschtasse versenkten, aus speziellem Kunststoff gefertigten Ringe nach oben und formieren sich zur Wanne.

Dank der darunter liegenden Duschtasse mit integriertem Abfluss kann die Marvan TT (Temporary Tub) bis zum oberen Rand gefüllt werden, ohne eine Überschwemmung im Bad zu verursachen. Bei einer Höhe von 40 cm kommt die 149 x 47 cm große Badewanne auf eine maximale Wasserfüllmenge von rund 170 l, was der einer herkömmlichen Badewanne entspricht.

Im Badewannen-Modus können die Arme gemütlich auf den Ringen abgelegt werden, um beispielsweise ein Buch in der Wanne zu lesen. Danach wird das Wasser wie gewohnt ausgelassen und die Ringe werden auf Wunsch im Boden versenkt. Dadurch wird der Bereich, in dem eben noch die Wanne stand, wieder frei zugänglich. „Das revolutionäre an der Marvan TT ist, dass sich der Nutzer jeden Tags aufs Neue entscheiden kann, ob er eine Dusche möchte oder doch lieber eine Wanne – ein Knopfdruck genügt und die Verwandlung beginnt“, betont Christoph Marvan den Clou seiner neuen Wanne.

Design, Komfort und Individualität

Die Marvan TT erfüllt höchste technische Standards. Die ausgeklügelte, in der Wand verbaute Armatur ist ebenso nutzerfreundlich wie selbsterklärend aufgebaut und in den Grundfunktionen auf das Wesentliche reduziert. Die Steuerung wurde vom österreichischen Kooperationspartner WimTec entwickelt und ermöglicht zahlreiche Features. So wäre beispielsweise eine Zeitfunktion vorstellbar, die das Ausfahren und Füllen der Wanne zu einer definierten Wunschzeit ermöglicht.

Ebenso könnten die bevorzugte Füllhöhe und die Wohlfühl-Wassertemperatur vorab definiert werden. Eine weitere Option: Wird über einen längeren Zeitraum kein Wasser verwendet, kann die schlaue Armatur automatisch spülen, um beispielsweise die Bildung von Legionellen zu verhindern.

Die Metallsteher am linken und rechten Rand, an denen die Wannenringe hochfahren, können des Weiteren zugleich



Im Duschmodus fungiert die Marvan TT wie eine herkömmliche Duschtasse, in der problemlos zwei Personen Platz finden.

als Tablet- oder iPad-Halter sowie als Handtuchhalter oder Haltegriff verwendet werden. Für komfortables Liegen in der Wanne sorgt die zugehörige Kopfstütze. Wer es noch gemütlicher mag, kann auch ein spezielles Kissen für die Wanne verwenden.

Barrierefrei baden

„Bodenebene und damit barrierefreie Duschen gibt es schon seit vielen Jahren. Die barrierefreie Wanne erst seit heute“, so Matthias Marvan, der die neue Marvan TT gemeinsam mit seinem Bruder entwickelt hat.

„Das bringt nicht nur der pflegenden Person enorme Arbeitserleichterung. So können pflegebedürftige Personen wieder in den Genuss eines Vollbads kommen“, erklärt Marvan den praktischen Nutzen seiner Erfindung. Wie jede andere Wanne kann sie mit Wannenlift und Haltegriffen ausgestattet werden und die Bodenplatte selbst – in der gewünschten Rutschklasse – rutschfest gemacht werden. Damit ist für Sicherheit gesorgt. Ist das Wannenbad beendet, lässt man das Wasser auslaufen und falls vorhanden den Wannenlift nach oben fahren. So kann der Badende problemlos von der Wanne zurück auf den Rollstuhl gesetzt werden.

Einfacher Einbau

Grundsätzlich lässt sich die Marvan TT wie eine herkömmliche große Duschtas-

se einbauen. Auf Wunsch wird auch eine umfassende Schulung angeboten. Zum Start wird der Einbau durch die Produktentwickler persönlich begleitet. In weiterer Folge erfolgt die Erstinbetriebnahme durch den Kundenservice. Die Wanne arbeitet mit 24 V Gleichstrom, es wird also ein herkömmlicher 230-V-Stromanschluss benötigt und ein Elektriker, der den korrekten Stromanschluss sicherstellt.

Der Erfinder

Die neue Badewanne stammt aus dem vor rund zwei Jahrzehnten gegründeten Sanitärunternehmen Marvan & Marvan Produktentwicklungs- und Vertriebs GmbH. Das Unternehmen hat sich auf die Entwicklung von Produkten spezialisiert, die dem Kundenwunsch eines barrierearmen bzw. -freien Bades entgegenkommen. So wurde 2006 die nachträglich einbaubare Wannentür Magic Bad entwickelt und auf den Markt gebracht. Dank ihr wird aus einer herkömmlichen Wanne innerhalb weniger Stunden eine barrierearme, indem sich die Einstiegshöhe auf etwa 15 cm verringert. Mit der Erfindung der Marvan TT gehen Christoph und Matthias Marvan noch einen Schritt weiter und ermöglichen erstmals das vollständig barrierefreie Baden. ■



Die „StepBox“ des neuen Möbelprogramms Metrixx hilft auch den Kleinsten, Arbeitsflächen, Spiegelschrank, Waschtisch oder Waschbecken einfach zu erreichen. Der Tritt senkt schon bei einer Belastung von 8 kg ab, arretiert sicher und gibt festen Halt.

Conform Badmöbel: Neuheiten 2024

MEHR POWER FÜRS BADEZIMMER

Mit dem bereits prämierten Möbelprogramm Metrixx, den neuen Designserien Riva Slim und PowerNow!, einer neuen Designlinie für das mehrfach ausgezeichnete Planungsprogramm Power #5 sowie vielen Modell- und Oberflächen-Updates startet die Tiroler Industrie-Manufaktur Conform ins neue Jahr.

Der österreichische Badmöbelhersteller Conform (www.conformbad.at) stellt damit ein umfangreiches Neuheitenprogramm vor, das neben einer Reihe von Erweiterungen in den Bestandsprogrammen mit der Serie Metrixx auch eine spezielle Kollektion individuell adaptierbarer Funktionsmöbel enthält. Dazu Herbert Schwingenschuh, Geschäftsführer Conform Badmöbel: „Nach Jahren des Rückenwinds durchläuft die Branche zurzeit eine schwierige Phase. Mit neuen Ideen, flexiblen Serviceleistungen und einem facettenreichen Produktportfolio, das konsequent an den Bedürfnissen der Kunden ausgerichtet ist, wollen wir unseren Marktpartnern in dieser herausfordernden Zeit trendige

Lösungen mit weitreichender Markunterstützung und einfach ein Mehr an Sicherheit bieten.“

Metrixx

Das neue Badmöbelprogramm Conform Metrixx ist eine Systemserie mit konfigurierbaren Standmöbeln für das Bad, die Modularität und Variabilität für jeden Grundriss mit innovativen Hilfsfunktionen verbinden soll. Der Clou: Die Waschtisch-Unterschranke können optional mit dynamischen Sockelschubladen ausgestattet werden, die nicht nur Lösungen für die Stauraumoptimierung bieten, sondern auch als Trittstufen fungieren. Diese „StepBox“ soll den Waschplatz für Groß und Klein möglichst an-



Set aus der Designerie Conform PowerNow! mit Korpus in Schwarz Matt und Front in Weiß Matt, Doppelwaschtisch Rooky 121 sowie Spiegelschrank Now!.



Conform Power #5 bietet neue Optionen für die Gestaltung von Waschplätzen. Hier in der Ausführung mit Korpus in Schwarz Matt und Fronten in Arago Esche.

genehm nutzbar machen. Funktionalität zeigt sich auch in den anderen Möbelelementen von Metrixx: Der Spiegelschrank Magnus präsentiert sich mit extrahohem Format und bietet ebenso wie der gleichnamige Regalspiegel luxuriöse Details und Komfortausstattungen wie USP-A- und USP-C-Anschlüsse.

Riva

Das Möbelprogramm Riva steht ganz im Zeichen der Modularität, die es ermöglichen soll, Waschtischplatten, Becken, Schränke und Zubehör zu maßgeschneiderten Waschplätzen zusammenzufügen. Dem Trend hin zu Leichtigkeit und Minimalismus folgend, hat Conform das Programm mit einer neuen Designserie bedacht. Riva Slim bleibt dem übergeordneten Designansatz des Programms treu, zeigt aber eine Weiterentwicklung von Typologie und Formsprache, die auf einer grazilen Waschtischplatte als Centerpiece, schlankem Korpus und minimalistischen Fronten mit akzentuierenden Griffmulden beruht. Unter-, Hoch- und Halbhochschränke in festen und variablen Breiten ergeben ein flexibel planbares Badinterieur.

Power #5 und PowerNow!

Das Badmöbelprogramm Conform Power zählt nach Angaben des Unternehmens als Longseller unter den modularen Planungsserien. Immer wieder an den Zeitgeist angepasst, präsentiert es sich derzeit in der Serie Power #5 mit markanten Keramikwaschtischen, offenen sowie geschlossenen Funktionsbereichen und flexiblen Ausstattungsmög-

lichkeiten. Die Weiterentwicklung in Vielfalt und Funktion, verbunden mit den kurzen Lieferzeiten von nur neun Werktagen, wurde vom Deutschen Rat für Formgebung mit einem Premiumpreis für außergewöhnliche Gestaltungslösungen ausgezeichnet und konnte auch den Tirol Design Award gewinnen. Ab sofort zeigt sich die Systemserie zusätzlich mit neuer Öffnungsvariante, neuen Oberflächen und Mix-and-Match-Optionen. Mit grifflosen Fronten fügen sich die neu kreierten Möbelelemente in moderne Badarchitekturen ein. Alle Fronten werden dabei mit durchgehenden Griff-Fugen ausgestattet. Der Front-raster ist so durch markante Linien geprägt, die Oberflächen und Korpus miteinander verbinden.

Komplett neu entwickelt wurde die Systemserie Conform PowerNow!. Die markante Griffmulde gibt auch der neuen Designserie ihr charakteristisches Bild, aber im Gegensatz zu Power #5 zeigt sich PowerNow! mit feingliedrigen Keramikwaschtischen, die ihre geometrische Form und die horizontale Linienführung betonen. Korpus und Fronten sind in klassischer Rahmenbauweise aus 16 mm starken Holzwerkstoffen gefertigt. Laden- und Türmodule fügen sich in die geometrischen Frontraster. Unter-, Hoch- und Halbhochschränke können optional mit Spiegelschränken oder Leuchtsiegeln zu individuellen Stauraum-Units zusammengestellt werden. Sämtliche Elemente des Waschplatzes sind in fünf verschiedenen Breiten von 60 cm bis 140 cm erhältlich. Die Oberflächen der Korpuselemente und Fron-

ten können kombiniert werden. Dabei kann aus einem Angebot von 27 Holzdekoren und Unis gewählt werden.

Erweiterung der Farb- und Oberflächen-Palette

Weiterhin sind nun alle Programme und Systemserien im kompletten Farb- und Dekorspektrum erhältlich. Dieses beinhaltet gut 50 verschiedene Oberflächen, die von klassischen Unis über Trendfarben bis hin zu Beton-, Naturstein- und Holzoptiken, digital bedruckten Glasoberflächen und Compact-Platten reichen. Besonders hervorzuheben sind neue Farbtöne wie Beachgrau und die naturinspirierten Texturen Iberica Eiche, Barco, Arago Esche und Rockley. Entsprechend der neuen Formensprache sind zusätzlich zu den 38er-Waschtischplatten auch Laminat in der Stärke 20 mm erhältlich. Sämtliche Dekore für Fronten und Korpus können ohne Mehrkosten individuell kombiniert werden.

Besondere Auszeichnungen

Nach mehreren nationalen und internationalen Design-Awards wurden Conform Badmöbel kürzlich wieder zwei Auszeichnungen zuteil: Nach einem Auswahlverfahren aus über 70 Einreichungen wurde Conform Ikona in die österreichische Designausstellung während des Fuorisalone in Mailand vom 17. bis 21. April 2024 aufgenommen. Mit der neuen Systemserie Conform Metrixx konnte der österreichische Badmöbelhersteller bereits vor dem Launch den begehrten Tirol Design Award gewinnen. ■

JETZT AUCH FLACHE ABLÄUFE

DIN EN 1253, Teil 6 bis 8



Links ein Geruchsverschluss mit 25 mm Sperrwasser- und 70 mm Einbauhöhe (bis Oberkante Estrich), rechts mit 50 bzw. 90 mm.

Die DIN EN 1253 „Abflüsse für Gebäude“ definiert als Produkt- und Prüfnorm die technischen und physikalischen Anforderungen an Abflüsse, Prüfverfahren, Kennzeichnung und die Konformitätsbeurteilung. Darin nicht geregelt waren bis Mitte 2023 Entwässerungsgegenstände mit Geruchsverschluss bzw. einer Sperr-

wasserhöhe von weniger als 50 mm – also flache Abflüsse, die oft bei Sanierungen von Gebäuden mit geringen Bodenaufbauhöhen eingesetzt werden.

Neue Normen

Die im Juni 2023 veröffentlichten Teile 6 bis 8 der DIN EN 1253 haben diese Situation geändert: Teil 6 regelt jetzt Abflüsse mit Geruchsverschluss bzw. Sperrwasserhöhe unter 50 mm, Teil 7 gilt für Abflüsse mit ausschließlich mechanischem Geruchsverschluss, Teil 8 für Abflüsse mit einem Geruchsverschluss, der Mechanik und Sperrwasser kombiniert. Als Anwendungsbereich für alle neuen Teile der Norm gilt der Einbau in Gebäude, die zusätzlich zum Erdgeschoss maximal drei Stockwerke haben. Die Prüfanforderungen entsprechen größtenteils, z. B. in puncto Temperaturbeständig-

keit, Alterungsbeständigkeit und Ablaufwerten, den Vorgaben der DIN EN 1253-1 – und sind damit insbesondere von Erzeugnissen im unteren Preis- und Qualitätssegment schwer zu erfüllen. Bedingt durch Wasserverdunstung bei Nicht-Nutzung und Unterdruck in der Falleitung, was zu einem Pegelabfall im Geruchsverschluss führt, kann es dann zur Geruchsbelästigung kommen. Für den Entwässerungsspezialisten ACO Haustechnik erfüllen alle Sanitärprodukte mit einer Sperrwasserhöhe unter 50 mm die Anforderungen der DIN EN 1253-6: beispielsweise die beiden Duschrinnen ACO ShowerDrain S+ und ACO ShowerDrain C sowie der Bodenablauf ACO Easyflow+. www.aco-haustechnik.de

FÜR DIE EINFACHE MONTAGE

Vigour-Smart-Armatur



Die Vigour-Smart-Armatur im Verbund mit der Smartbox-Unterputzlösung soll Handwerkern den Einbau so einfach wie möglich gestalten.

Smarte Unterputz-Anwendungen in Kombination mit digitalen Lösungen haben mit dem Zusammenspiel von Was-

ser und Strom eine besondere Herausforderung zu meistern. Vigour bringt nun eine intelligente Armatur auf den Markt und liefert mit der Smartbox die komplett vorbereitete Unterputzlösung gleich mit.

Personalisierbar

Um das optimale Duserlebnis für den Nutzer zu gewährleisten, kann sich die Vigour-Smart-Armatur die individuelle Wohlfühltemperatur sowie die gewünschte Duschdauer und Wassermenge merken. Zehn personalisierbare Profile können über eine kostenlose Web-App ausgewählt werden. Für besondere Situationen, wenn z. B. Freunde zu Besuch sind, lassen sich die Wunschparameter über das smarte Bedienpanel einstellen. Das funktioniert nach Angaben des Herstellers auch mit nassen oder seifigen Fingern problemlos. Dieses Touchpanel mit einer 4 mm dicken Sicherheits-Glasoberfläche in Schwarz

oder Weiß ist auf dem deutschen Markt in dieser Form einzigartig.

Die Kopfbrause schaltet sich automatisch von selbst ein, wenn sich der Nutzer dem Sensorbereich nähert – und wieder aus, wenn er sich, etwa zum Shampooieren, entfernt. Ohne Komfortverzicht sollen sich so bis zu 50 % Wasser einsparen lassen.

Der Einbau der Armatur erfolgt im Zusammenspiel mit der Unterputz-Smartbox, die die gesamte Technik an einem Ort bündelt. Sie enthält bis zu drei Abgänge für Handbrause, Kopfbrause, Schwallbrause, Seitenbrausen oder einen Kneipschlauch. Das Set besteht aus einem Touchpanel, einem Einbaukörper, passender Abdichtung, Abdichtstreifen, zwei Dichtstopfen sowie einer Kappe zum Verschließen des dritten Abgangs.

www.vigour.de

NEU

■ GEBERIT

150
YEARS
OF TOMORROW

DAS NEUE WASCHPLATZ-SORTIMENT

MIX & MATCH

KREATIVE FREIHEIT IM BAD

IFH/INTHERM
NÜRNBERG

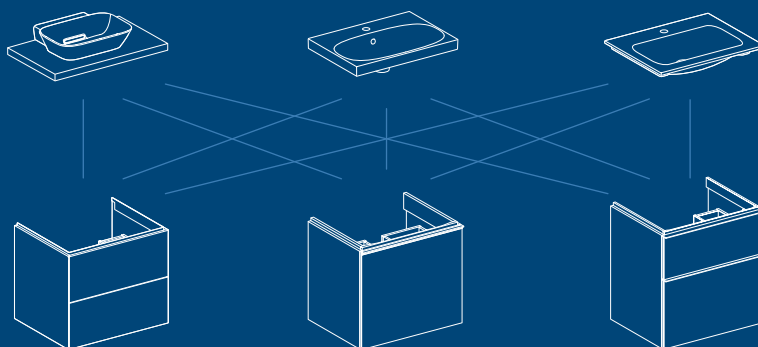
23. – 26.04.2024
Halle 7A, Stand 7A.119



GEBERIT ONE

GEBERIT ACANTO

GEBERIT ICON



MIX &
MATCH

DESIGN
MEETS
FUNCTION

Geberit Mix & Match eröffnet Ihren Kunden ganz neue Möglichkeiten der Waschplatzgestaltung. Waschtische, Badmöbel und Zubehör der Serien Geberit ONE, Acanto und iCon lassen sich nahezu unbegrenzt und modular miteinander kombinieren. Sie können flexibler beraten und so nahezu jeden Kundenwunsch erfüllen. Eine vielfältige Palette an Zubehör rundet das Angebot ab.

www.geberit.de/mix-match

MODERN UND VIELSEITIG KOMBINIERBAR

Neue Accessoires von Dornbracht



Dornbracht erweitert sein Accessoire-Programm um eckige Varianten. Ein Highlight ist der neue Gästehandtuchhalter.

Ganzheitlich abgestimmte Baddesigns sind nicht nur ästhetisch ansprechend. Sie schaffen auch Rückzugsorte, die unseren Alltag bereichern. Über ein ausgewogenes Raumkonzept entscheiden dabei nicht zuletzt präzise aufeinander

abgestimmte Accessoires. Dornbracht erweitert jetzt sein Programm um eckige Varianten und bietet damit eine vielfältige Auswahl, die die Armaturenserien und Duschanwendungen des Herstellers ergänzt.

Die neuen Accessoires

Highlights der Serie, die ab Juli 2024 erhältlich sein soll, sind eine Seifenablage, ein Gästehandtuchhalter und ein Papierrollenhalter mit Ablage. Die Produkte zeichnen sich durch trapezförmige Geometrien und fließende Konturen aus. So bilden sie eine stimmige Einheit mit den Designserien IMO und Lulu. Sie sind ebenso mit weiteren Armaturen

von Dornbracht kombinierbar. Dafür sorgt nicht zuletzt die Wahl einheitlicher Oberflächen.

Entworfen wurden die Produkte vom Berliner Studio Designschneider, das auf jahrelange Erfahrung im Möbel- und Sanitärbereich zurückgreift.

Darüber hinaus bietet Dornbracht für Serien wie Vaia und CYO designspezifische Accessoires an. Die Formensprache der Waschtischarmaturen spiegelt sich dabei in den von Sieger Design gestalteten Produkten wider. Im Bad lassen sich so harmonische Ensembles zusammenstellen, die als einheitliches Ganzes wahrgenommen werden.

www.dornbracht.com

95 °C HEISSES WASSER AUS DER KÜCHENARMATUR

Stiebel Eltron: Heißwasserspeicher HOT 2.6 N Premium



Der neue Heißwasserspeicher HOT 2.6 N Premium passt in nahezu jeden Unterschrank und liefert fast kochendes Wasser ohne Wartezeit.

Mit dem neuen HOT 2.6 N Premium präsentiert Stiebel Eltron ein kompaktes Kochendwassergerät, das sich in quasi jeder Küche oder auch jedem anderen Raum, wo Bedarf besteht, problemlos nachrüsten lassen soll. Der extrem flache 2,6-l-Untertisch-Speicher passt in nahezu jeden Unterschrank und liefert bei Bedarf sofort heißes Wasser mit einer Temperatur von bis zu 95 °C. Neben dem Untertischspeicher gehört eine passende 3-in-1-Armatur zu dem Sys-

tem, über die nach der Installation neben dem Heißwasser auch ganz normal kaltes und warmes Wasser gezapft werden kann.

Wasser sofort verfügbar

Wird heißes Wasser – etwa für den Tee, die Wärmflasche oder zum Säubern von fettigen Pfannen – benötigt, spielt das Set seine Stärken aus: Es muss nicht erst kaltes oder warmes Wasser gezapft und dann auf dem Herd oder in einem zusätzlichen Wasserkocher erhitzt werden. Das heiße Wasser ist sofort verfügbar und kann direkt aus der Armatur an der Küchenspüle gezapft werden.

Serienmäßig verfügt die Armatur über eine Kindersicherung, die eine zufällige Bedienung weitestgehend ausschließt. Zudem ist sie laut Angaben des Herstellers so konzipiert, dass auch beim Zapfen von bis zu 95 °C heißem Wasser die Oberfläche gefahrlos berührt werden kann. Der Zapfvorgang selbst erfolgt nahezu dampf- und spritzfrei.

Der kompakte Heißwasser-Speicher punktet auch in Sachen Effizienz: Die hochwertige Wärmedämmung aus PU-

Schaum (Polyurethan) sorgt für niedrige Bereitschaftsenergieverluste. Darüber hinaus erlauben mehrere Zeitprogramme auf Wunsch eine bedarfsgerechte Regulierung der Wassertemperatur: Wird die Heißwasser-Funktion regelmäßig über einen längeren Zeitraum – beispielsweise nachts – nicht benötigt, senkt das System die Temperatur im Speicher automatisch ab.

All inklusive

Die Installation der Komponenten des HOT-2.6-N-Premium-Sets – Heißwasser-Untertischgerät und 3-in-1-Armatur – ist einfach: Alle erforderlichen Materialien sind im Lieferumfang enthalten und für den elektrischen Anschluss des drucklosen Systems reicht eine Standard-Schuko-Steckdose.

www.stiebel-eltron.de

EIN TRAUM IN GRÜN-WEISS

Elements gestaltet Badezimmer für Fußballfans



Elements entwickelte ein Bad im Design des Fußballklubs SV Werder Bremen.

Sie schlafen in Bettwäsche ihres Lieblingsklubs, trinken ihren Kaffee aus gebrandeten Tassen und feuern ihr Team im Stadion an – echte Fußballfans tragen ihren Verein im Herzen. Elements, das an 270 Standorten deutschlandweit gelebte Ausstellungskonzept für den einfachen Weg zum neuen Bad, hat sich der Herausforderung eines echten Fan-Bads angenommen und liefert eine Wohlfühlloase mit Bundesliga-Ambiente.

Als offizieller Partner des SV Werder Bremen sagte Elements „challenge accepted“, als die Bundesliga-Spielerinnen Rieke Dieckmann und Emilie Bernhardt die Ausstellung am Bremer Flughafen mit dem Wunsch eines grün-weißen Fan-Bads betraten. Ein Badezimmer im Vereinsdesign? Eine Herausforderung, der sich die Experten stellten und das Fan-Bad nach der Beratung im Showroom als 3D-Planung entwickelten.

„Bitte nicht stören, Fahrer träumt von Werder Bremen“, prangte vor Jahren auf vielen Autos in der Hansestadt an der Weser. Im Fan-Bad von seinem Lieblingsklub zu träumen ist indes deutlich sicherer und entspannter. Etwa in der freistehenden Badewanne im Fußball-Look, der sich auch auf den Aufsatzwaschbecken wiederfindet. Oder mit Blick auf die stilvollen Fliesen und Wän-

de in den Vereinsfarben. Im Fan-Bad gibt es viel zu entdecken und individuellen Raum zur Entspannung.

Zusammen mit der Agentur Karl Anders (Hamburg) entwickelte Elements die Idee des Fan-Bads und setzte die Entstehung filmisch in Szene – von der ersten Beratung der Werder-Profis in der Ausstellung bis zur Begeisterung auch bei Bundesliga-Star Leonardo Bittencourt im Wohninvest Weserstadion. Markus Hahn, Geschäftsführer der Elements GmbH: „Mit dieser Badgestaltung bieten wir Fußballfans eine besondere Möglichkeit, die Liebe zu ihrem Verein zu zeigen und in unverwechselbarem Ambiente zu entspannen. Was wir im Stil von Werder Bremen geschaffen haben, lässt sich auch auf die anderen Bundesligisten übertragen.“

www.elements-show.de

KALDEWEI

Millionenfach installiert.
Millionen zufriedene Kunden.

Wir sagen von Herzen Danke
mit dem neuen Design der
KALDEWEI SUPERPLAN.

- BODENEBENER EINBAU
- 41 ABMESSUNGEN
- 30 JAHRE GARANTIE*

* Gemäß den geltenden Garantiebedingungen.

DESIGN 2022

DESIGN 2023

DER
BESTSELLER
JETZT AUCH MIT
INVISIBLE GRIP
FÜR SICHEREN
STAND

„EINFACH FLACH GELEGT“

Neue Montage-Offensive von Kaldewei



Mit der Montage-Offensive stellt Kaldewei das Produktpaket aus der Duschfläche Kaldewei Superplan mit rutschhemmender Invisible-Grip-Oberfläche und dem vormontierten Wannenträger extraflach vor.

Kaldewei startet mit der neuen Montage-Offensive „einfach flach gelegt“. Das Produktpaket besteht aus der Duschfläche Kaldewei Superplan mit rutschhemmender Invisible-Grip-Oberfläche und dem vormontierten Wannenträger extraflach. Die bodenebene Duschlösung ist schnell montiert. In nur drei Schrit-

ten soll der Fachhandwerker die Dusche aus Stahl-Emaille installiert haben:

1. Auf- oder einlegen der Dusche.
2. Anschließen und abdichten.
3. Silikonfuge ziehen.

Der glasierte Stahl und ein werksseitig bereits vormontierter Wannenträger extraflach mit integrierter Mittenabstützung sorgen dabei für Stabilität und machen eine zusätzliche Stabilisierung laut Angaben des Unternehmens überflüssig. Damit alles zusammenpasst, wird das Produkt-Bundle komplett in nur einem Paket angeliefert.

Die bodenebene Duschfläche Superplan erstrahlt nach der jüngsten Designanpassung in frischer Optik. 41 Abmessungen bieten Flexibilität und die rutschhemmende Oberflächenvergütung Invisible Grip sorgt für sicheren Stand. Dank integriertem Wannenträger extra-

flach soll die Installation schnell auf jedem Boden gelingen – ganz gleich, ob Neubau oder Altbausanierung.

Montage- und Materialvorteile

In Zeiten hoher Lohn- und Personalkosten sind Duschlösungen gefragt, die sich mit wenigen Handgriffen installieren lassen. Das neue Produkt-Bundle will Badprofis aber nicht nur durch die schnelle Montage überzeugen. Auch das Material Stahl-Emaille bietet viele Vorteile, da es dank hoher Formstabilität keine zusätzliche Stabilisierung benötigt, wie es zum Beispiel für viele Duschen aus Acryl erforderlich ist. Zudem seien Kaldewei-Duschflächen wesentlich leichter und einfacher zu handeln als vergleichbare Formate aus Mineralguss, heißt es von Seiten des Unternehmens.

www.kaldewei.de

„CLOSE TO YOU“ IN NÜRNBERG

Innovationen in der Installationstechnik
IFH/Intherm Nürnberg | Halle 7 | Stand 224



Systemanbieter Tece lädt Besucherinnen und Besucher ein, den Messestand zu erkunden und die neuesten Produktentwicklungen hautnah zu erleben.

Tece wird auf der IFH/Intherm dem Fachpublikum zahlreiche Neuheiten im Bereich der Installationstechnik präsentieren. Nachhaltigkeit, Komfort und Ästhetik stehen im Fokus moderner Bad- und Wohnraumgestaltung. Wegweisende Techniken spielen dabei eine entscheidende Rolle. Als Systemanbieter für Technik und Design „vor und hinter der Wand“ verfolgt Tece das Ziel, mit einem kompakten Sortiment an

hochwertigen und langlebigen Produkten eine Vielzahl an Lösungen abzudecken, die den Arbeitsalltag der Fachhandwerker erleichtern. Messebesucher erwartet ein breites Spektrum von Innovationen aus den Produktsegmenten Entwässerungs-, Rohrleitungs-, Sanitär- und Vorwandtechnik.

Familienzuwachs bei Tece-Dusch-WCs

Fachbesucher dürfen sich auf eine Premiere freuen: die Tece-Dusch-WC-Familie wächst weiter. Die Entwicklung wurde gezielt auf die Kernbereiche Sauberkeit, Einfachheit und Nachhaltigkeit ausgerichtet. Ganz im Sinne des Fachhandwerks wurde zudem besonderes Augenmerk auf eine stressfreie Montage gelegt. Mit dieser Sortimentsergänzung will Tece ein starkes Argument dafür liefern, dass es für effektive Hygiene keine komplizierte Elektronik braucht.

Besondere Grundrisse erfordern besondere Techniken. Wie zum Beispiel kleine Bäder, WCs unter niedrigen Fensterbrüstungen oder beliebte Gesamtkonstruktionen mit Aufsatzwaschtischen. Es gibt eine Vielzahl an Hürden, die bei der Planung und Montage von Spülkästen zu berücksichtigen sind.

Tece bietet eine Vielzahl an Lösungen und präsentiert eine weitere sinnvolle Ergänzung im Portfolio. Auch beim Verlegen von Fußbodenheizungen stehen Fachhandwerker oft vor Herausforderungen. So treten häufig Drall und Spannungen durch Rückstellkräfte auf. Die Folge: Ringbunde spulen sich vom Abrollwagen und Verlegeplatten stellen sich in den Ecken auf. Tece verspricht dem Fachpublikum eine revolutionäre Lösung, die diese Probleme elegant bewältigt und zugleich den Installationsprozess vereinfacht.

www.tece.de

FRISCHER IMPULS

Hewi bringt mehr Leichtigkeit ins Bad



Innerhalb der Hewi-Serien und -Systeme zeichnet sich System 800 durch seine großen, harmonischen Radien aus. Neu sind die Oberflächen der Accessoires in Weiß matt und Schwarz matt.

In Verbindung mit einem bestimmten Material lässt sich mit den Farben Schwarz und Weiß ein belebender Akzent im Bad setzen. Hewi hat in diesem Sinn das System 800 bereichert: mit pulverbeschichteten Oberflächen in Schwarz matt und Weiß matt. Hewi-Systeme wollen durch ihre schlanke Linienführung, Modularität und Detailpräzision überzeugen. Innerhalb der miteinander kombinierbaren Serien und Systeme zeichnet sich das System durch klare Linien und große, harmonische Radien aus. Sie schaffen eine „besondere Leichtigkeit im Bad“, so Hewi. System 800 ist mehrfach preisgekrönt und wurde von Phoenix gestaltet. Gemeinsam mit den Designspezialisten

hat Hewi bei System 800 die Idee verfolgt, eine auf Grundformen basierende Formensprache mit reduziertem Materialeinsatz zu realisieren und im Sinne von Universal Design allen Menschen die uneingeschränkte Nutzung zu ermöglichen. „Das Design soll sich in seiner Klarheit auf die Architektur beziehen und diejenigen begeistern, die es nutzen. Wir sind überzeugt, dass das System 800 zwischen Form, Funktion und Emotion eine perfekte Balance hält und in diesem Sinn kurzlebige Trends überdauern wird“, beschreibt Andreas Haug von Phoenix das Konzept. Zu den anerkannten Designauszeichnungen, die Hewi für System 800 erhalten hat, zählt auch der Universal Design Award. Bereits im Jahr 2010 hat Hewi diesen begehrten Designpreis erhalten.

Neue Accessoires

Die neuen Ausführungen mit Pulverbeschichtung in Schwarz matt und Weiß matt ergänzen die bestehende Oberfläche in Chrom und sind empfohlen für die Bereiche Hotel und Home. Die Planungsvielfalt wird mit den in Schwarz matt und Weiß matt verfügbaren Accessoires von System 800 deutlich erwei-

tert und bietet frische Impulse für die Gestaltung der Bereiche Waschtisch, WC sowie Dusche und Wanne. Weiteren Spielraum ermöglichen die Einsätze aus satiniertem Kristallglas oder hochwertigem Polyamid. „Hewi setzt mit System 800 und den neuen Oberflächen erneut Maßstäbe in Sachen hochwertiges Design und Funktionalität im Bad. Unsere sorgfältig konzipierten Badserien im Sinne des Universal Designs verfolgen einen gestalterischen Anspruch, in dem Funktion und Formgebung engstens miteinander verbunden sind. Aufgrund des Systemgedankens, der Oberflächen- und Materialvielfalt eröffnen Hewi-Lösungen vielseitige Gestaltungsoptionen“, lautet die Überzeugung von Susan Herrmann, Produktmanagerin bei Hewi. www.hewi.com



Die neu verfügbaren Accessoires in Schwarz matt und Weiß matt von System 800 erweitern die Planungsvielfalt.

Fotos: Kaldewei, Tece GmbH, Hewi



www.kwc.com

KWC

Professional

F7E Elektronische Standardarmaturen optional mit neuem C-Modul

Smartes Wassermanagement für optimale Trinkwasserhygiene – einfach & schnell installiert

Drahtlose Vernetzung von bis zu 100 Armaturen, die über die KWC Smart Connect App gemanagt werden

Produkte in Perfektion



AUSTAUSCH UND INNOVATIONEN IM FOKUS

Repabad live erleben

IFH/Intherm Nürnberg | Halle 7 | Stand 242



Neben dem Messestand auf der IFH/Intherm stellt Repabad seine Produktneuheiten auch auf den hausinternen Neuheiten-Tagen am 12. und 13. April vor.

Am 12. und 13. April 2024 lädt Repabad Interessierte zu den Neuheiten-Tagen nach Wendlingen ein. Neben Produktneuheiten, die im eigenen Showroom präsentiert werden, warten Workshops und Montageschulungen auf die Gäste. „Wir laden Sie herzlich ein, unsere Produkte hautnah zu erleben und sich von unserem engagierten Team persönlich

beraten zu lassen. Bitte melden Sie sich vorab an, damit wir uns Zeit für Sie nehmen können“, so Gunther Stolz, Geschäftsführer Repabad GmbH.

Am 23. April 2024 öffnet dann die IFH/Intherm in Nürnberg ihre Pforten. Repabad präsentiert dort seine neuesten Produkte. Stolz spricht eine herzliche Einladung für die Sanitärmesse aus: „Die IFH bietet allen Besuchern und Besucherinnen eine großartige Gelegenheit, die Produktneuheiten selbst zu erleben, die Haptik der Materialien zu spüren und sich die Vorteile direkt aus erster Hand zeigen zu lassen. Natürlich steht für uns der persönliche Kontakt und der Austausch unter Expertinnen und Experten im Mittelpunkt.“

In der Ausstellung am Firmensitz sowie auf dem Messestand in Nürnberg prä-

sentiert Repabad neben bewährten Produktklassikern auch moderne Produktlösungen in klarem Design. Repabad erlaubt bereits einen kleinen Vorgegeschmack auf die Neuheiten und zeigt eine Auswahl der Produktneuheiten 2024. Zu den Neuheiten zählt das spülrandlose WC IL 54 mit Cyclonic Flush, das durch schlichtes Design, einfache Reinigung sowie besonders leisen Spülvorgang bestechen soll. Weiterhin werden die Designwaschtische Milano aus Mineralwerkstoff gezeigt, die mit filigranen, dünnwandigen Seitenrändern und einem symmetrischen Innenraum überzeugen wollen. Auch die neuen Wannen-Designs der Serien Milano, Napoli und Pescara aus Mineralwerkstoff werden bei den Veranstaltungen ausgestellt.

www.repabad.com

BODENAUFBAUTEN UND BRANDSCHUTZ

Dallmer präsentiert Messeneuheiten

IFH/Intherm Nürnberg | Halle 7 | Stand 539A



Auf höhere Bodenaufbauten im Neubaubereich hat Dallmer mit dem Ablaufgehäuse DallFlex 115 für 115 mm Bauhöhe reagiert.

Der Spezialist für Entwässerungssysteme Dallmer stellt u.a. zwei neue Produktlösungen vor. Dazu zählt das DallFlex 115, ein höheres Ablaufgehäuse für die gleichnamige Duschrinnenfamilie, sowie neue Brandschutzelemente.

„Die Messe IFH Intherm in Nürnberg ist für uns ein wichtiger Touchpoint, um mit dem SHK-Fachpublikum in Dialog zu treten. Wir freuen uns schon sehr da-

rauf, unsere neuen Produkte zu zeigen. Unsere Neuheiten bringen sowohl Verbesserungen für unsere bewährte DallFlex-Duschrinnenfamilie als auch unsere DallDrain-Punktabläufe mit sich“, betont Geschäftsführerin Yvonne Dallmer.

DallFlex 115

Bodenaufbauten im Neubaubereich werden höher. Zum einen durch die veränderten Baustandards und außerdem durch die gesetzlichen Vorgaben zur Energieeinsparung. Denn aktuell müssen höhere Dämmpakete eingesetzt werden. Aus diesem Grund hat Dallmer innerhalb der DallFlex-Duschrinnenfamilie mit einem höheren Ablaufgehäuse reagiert: DallFlex 115 für 115 mm Bauhöhe. Dieses erfüllt alle Normen im Bereich der bodengleichen Duschen und punktet gleichzeitig mit einer höheren Ablaufleistung.

Bricht ein Feuer aus, können sich Flam-

men, Rauch und Hitze schnell über die Abwasserleitungen ausbreiten und so weitere Etagen in Brand setzen. Daher werden an den Brandschutz in öffentlichen Gebäuden oder in Wohnanlagen besondere Anforderungen an senkrechte Ablaufgehäuse gestellt.

Dallmer-Brandschutzelemente

Eine Lösung für zuverlässigen Brandschutz im Entwässerungsbereich sollen die neuen Brandschutzelemente bieten. Sie erfüllen alle Voraussetzungen und Feuerwiderstandsklassen. Ein Vorteil ist, dass sie komplett installationsfertig sind. So ist kein zusätzliches Material wie Mörtel oder Dichtband mehr nötig. Die Elemente sind im Sortiment DallDrain und DallFlex rohrunabhängig und können an jedes Ablaufgehäuse angeschlossen werden. Auch eine Montage nachträglich ist möglich.

www.dallmer.de

ZAHLEICHIGE PRODUKTERGÄNZUNGEN

Mepa mit Rehau in Nürnberg

IFH/Intherm Nürnberg | Halle 6 | Stand 215



Anwendungsbeispiele der neuen „Aquaproof V-Ecke teileingelassen“.

Nach der mehrheitlichen Teilübernahme des Sanitärtechnikunternehmens Mepa – Pauli und Menden GmbH durch die Rehau Group präsentieren sich Mepa und die Division Building Solutions von Rehau auf der IFH/Intherm an einem gemeinsam geplanten Messestand. Mepa präsentiert dabei sein Produktprogramm in den Bereichen Wanneneinbautechnik und Abdichtung, Vorwandinstallation, UP-Spülkästen, Betätigungsplatten für WC und Urinal sowie elektronische Spülsysteme. Darunter befinden sich zahlreiche Produktergänzungen. Zu den Highlights zählt die neueste Generation des „Aquaproof“-Wannenabdichtbandsystems, die bereits flächendeckend verfügbar ist. Dank zahlreicher Komponenten und Zusatzprodukte han-

delt es sich um ein modulares Komplettsystem für eine dauerhaft sichere Abdichtung. Egal, ob es sich um Wannen in klassisch aufgesetzter Montage mit Abmauerung, teileingelassener Montage oder bodengleich eingebaute Wannen handelt: Für jede gängige Einbausituation mit oder ohne Ablageflächen steht eine passende Systemlösung bereit, die eine einfache Handhabung auch dadurch gewährleisten soll, dass das Abdichtband 35 % dünner als der Vorgänger ist. Messepremiere feiert dabei die neue „Aquaproof“-V-Ecke, die in Kombination mit dem Abdichtband zur Optimierung teileingelassener Anwendungen bei Bade- und Duschwannen beiträgt. So z. B. zur Sicherstellung eines wasserdichten Übergangs von Wand zu Boden in Ni-

schen und bei wannenbündigen Wandanschlüssen.

Neue Generation

In der Vorwandinstallation präsentiert Mepa eine neue Generation innovativer Universalverbinder für sein „nextVit“-Schienensystem. Die Vorteile von Schraub-Technik und Klick-Technik sind hier in einem Produkt vereint, sodass die Verbinder nicht nur zur Fertigung an der Baustelle, sondern dank Transportsicherheit auch zur Vorfertigung in der Werkstatt einsetzbar sind. Auch stellt Mepa neue Anschlusssets vor, die an jedem „nextVit“-Standard-WC-Element eine Dusch-WC-Vorrichtung ermöglichen. Für seine UP-Spülkästen zeigt Mepa einen neuen Montagerahmen, der eine werkzeuglose Anbringung nahezu aller Mepa-Betätigungsplatten erlaubt. Ausgestellt wird auch die neue, bereits lieferbare WC-Designbetätigungsplatte „Mepa Frame“ mit 2-Mengen-Technik. Bei der zur aufgesetzten Montage einsetzbaren Neuheit sind Rahmen wie auch Betätigungsplatte in je vier unterschiedlichen Farben erhältlich.

www.mepa.de

Fotos: Repabad, Dallmer GmbH + Co. KG, Mepa



Was, wenn sich Wunsch und Wirklichkeit fugenlos verbinden ...

wedi Top Line Designoberflächen.

Ästhetik, Funktionalität und Sicherheit – fugenlos vereint.

Das Badezimmer muss gleichzeitig hochfunktional und sicher sein. Hier setzt die wedi Top Line neue Maßstäbe in Design und Komfort. Die großformatigen, fugenlosen Designoberflächen bieten Ihnen in Kombination mit dem wedi System unendliche Gestaltungsmöglichkeiten bei gleichzeitig langlebiger Sicherheit und effizienter Verarbeitung. Für individuelle Traumbäder im Handumdrehen.

Weitere Informationen unter
www.wedi.net



IN WENIGEN SCHRITTEN ZUR UNTERPUTZ-DUSCHE

GROHE-RAPIDO-DUSCHELEMENT

Unterputz-Duschsysteme liegen zunehmend im Trend. Der Einbau ist jedoch oft komplex und zeitaufwendig. Grohe (IFH/Intherm Nürnberg | Halle 7A | Stand 203) hat mit dem Rapido Duschelement einen neuen Duschrahmen speziell für Unterputz-Duschen vorgestellt. Dank vormontierter Komponenten wie Mischwasserleitungen und Unterputzelementen sowie einer werkseitigen Dichtigkeitsprüfung erfolgt die Installation in nur wenigen Schritten und spart so wertvolle Arbeitszeit sowie Schulungsaufwand für Installateure.

Das Grohe-Rapido-Duschelement hat eine geringe Einbautiefe von 80 mm bis zur Vorderkante der Fliese und passt damit in nahezu jede Trockenbauwand. Durch die innovative Einbauweise eignet sich der Duschrahmen nicht nur für Neubauten, sondern auch für die Nachrüstung im Bad. Mit Grohe-Wandwinkeln ist eine Vorwandmontage problemlos möglich.

„Wir sehen unsere Aufgabe als Hersteller darin, auf aktuelle Herausforderungen der Branche zu reagieren und somit unsere Partner im Handwerk bei ihrer

täglichen Arbeit bestmöglich zu unterstützen. Das Grohe-Rapido-Duschelement ist ein eindrucksvolles Beispiel für diese Motivation: Mit der kompakten Lösung geht die Montage einer Unterputz-Dusche wesentlich schneller – ein Gewinn in jeder Hinsicht“, so Marc Dobro, Geschäftsführer Grohe Deutschland Vertriebs GmbH.

Sicher, einfach und schnell

In Anlehnung an das Grohe-Rapid-SL-Installationssystem sind alle Einzelteile und Komponenten des Stahlrahmens vorgefertigt, montiert und geprüft – inklusive der Abdichtung der Wasserleitungen.

Die Mono-Variante des Duschrahmens unterstützt durch die bereits verbaute Rapido SmartBox bis zu zwei Duschfunktionen verschiedener Grohe-Einhebelmischer, -Thermostate sowie der Grohe-SmartControl. Für Kopfbrausen mit zwei unterschiedlichen Strahlarten wie die Rainshower SmartActive 310 bietet die Duo-Variante dank zusätzlichem Rainshower-Unterputz-Einbaukörper die ideale vormontierte Lösung: So können die zwei Strahlarten der Kopf- und Handbrause bequem über das Thermostat bedient werden. Auch bei der Höhe der Kopfbrause lässt sich das Rapido Duschelement an individuelle Bedürfnisse anpassen.

Neben der Zeitersparnis bei der Installation wird auch der Planungsprozess beschleunigt, da die gesamte Rahmenlösung aus einer Hand geliefert wird. Ergänzt wird das Angebot mit Grohe-Duschsystemen wie Tempesta 250 und Rainshower SmartActive 310. Von Kopf- und Handbrausen über Grohe-SmartControl bis hin zu Wandhalterungen bietet diese Komplettlösung alles, was Installateure benötigen.

www.grohe.com



Marc Dobro, Geschäftsführer Grohe Deutschland Vertriebs GmbH, neben dem neuen Rapido Duschelement auf der SHK+E in Essen.

MEPA

Besuche uns auf der IFH
Neuer Standort
Halle 6 Stand 215

Gemeinsam noch stärker

MEPA & REHAU - zusammen bieten wir
dir alles für die Installation im Bad

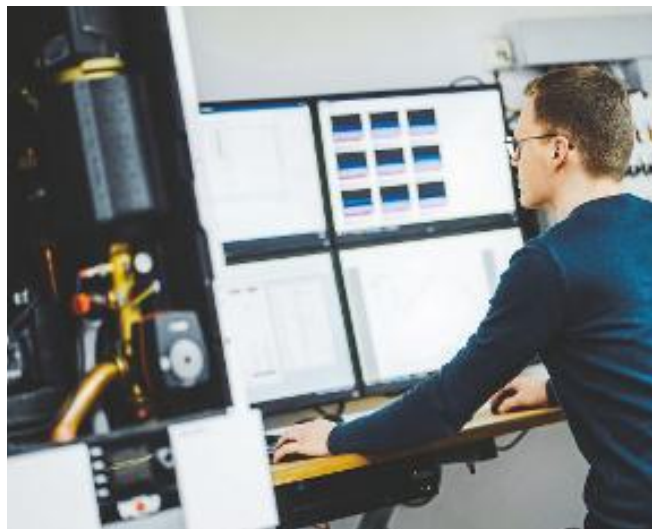
nextVIT – das Vorwandsystem der besseren Details, bewährte Wanneneinbau-
technik und unser Abdichtsystem Aquaproof. Plus komplette Lösungen rund
um die Themen Heizen/Kühlen, Wasserinstallation und Nahwärme von REHAU.

MEPA – Im Detail besser

powered by
REHAU



Das Wolf-Schalllabor ist entsprechend der Norm ISO 3744 für Schallleistungsmessungen der Genauigkeitsklasse 2 zertifiziert. Der Schallleistungspegel der Geräte wird entsprechend dieser Norm (ISO 3744) durch das Hüllflächenverfahren mit mindestens neun Mikrofonen bestimmt.



Alle Wärmepumpen von Wolf durchlaufen insbesondere vor der Markteinführung aufwendige Schallprüfverfahren, die zunächst in einem werkseigenen Innovationszentrum durchgeführt werden.

Schall von Luft-/Wasser-Wärmepumpen

RUHIG BLEIBEN

Wärmepumpen nach dem Stand der Technik haben nur sehr geringe Geräuschemissionen. Im Nachtbetrieb unterschreiten sie bereits ab 3 m Abstand die Grenze von 35 dB(A) Schalldruckpegel, die zwischen 22 und 6 Uhr für reine Wohngebiete gelten. Dennoch sind aus der Praxis Fälle bekannt, in denen sich Nachbarn sogar über die Lautstärke von noch nicht angeschlossenen Wärmepumpen beklagen. Tom Krawietz, Teamleiter Entwicklung Wärmepumpen, und Luca Büchel, Entwicklungsingenieur bei Wolf in Mainburg, erläutern die Grundlagen beim Thema Schall.

Ein sehr ruhiges Zimmer oder leichter Wind verursachen 30 Dezibel dB(A), Flüstern oder eine ruhige Wohnstraße nachts 40 dB(A) und Regen oder ein Kühlschrank erzeugen 50 dB(A). Eine Wärmepumpe, die bereits ab 3 m Abstand die Grenze von 35 dB(A) Schalldruckpegel unterschreitet, fällt damit tatsächlich eher optisch auf als durch ihre Akustik. Trotzdem empfinden manche Menschen eine Lärmbelästigung durch eine nicht angeschlossene (tatsächlich „stumme“) Wärmepumpe. Gegen Irrtümer der subjektiven Wahrnehmung und Vorurteile dieser Art helfen nur Fakten in Form von exakten Messungen. Dabei werden alle Geräusche, die tatsächlich in verschiedenen Aufstellungssituationen von der Außeneinheit einer Wärmepumpe ausgehen können, durch anerkannte Prüfmethode aufgezeichnet und bewertet.

Was ist Schall?

Luftschaall wird vom menschlichen Ohr wahrgenommen, wenn eine Schallquelle die sie umgebende Luft in Schwingun-

gen versetzt. Auf diese Weise wird eine Druckwelle erzeugt, die sich wellenförmig ausbreitet und das Trommelfell des Ohres in Schwingung versetzt – hier beginnt der Prozess des menschlichen Hörens.

Die Ausbreitung von Schallwellen kann durch verschiedene Faktoren sowohl verstärkend als auch abschwächend beeinflusst werden:

- Massive Hindernisse wie Mauern etc. können den Schall abschirmen.
- Schallharte Oberflächen wie Mauerwerk, Putz, Glas, Asphalt, Stein können Schall reflektieren.
- Schallabsorbierende Oberflächen wie Rindenmulch oder frischer Schnee mindern den Schall.
- Insbesondere Wind kann Schall verstärken, aber auch abschwächen.

Schalldruck

Die mechanische Überlagerung des Luftdrucks durch den Schall wird als Schalldruck bzw. Schallwechseldruck bezeichnet.

Diese Druckdifferenz ist messbar. Da sich der Schallwechseldruck mit der



Das Chassis der Wolf CHA besteht aus leichten und robusten EPP-Formteilen. Es sorgt neben der Fixierung der Funktionsbauteile (z. B. Ventilator und Wärmetauscher) auch für eine ideale Luftführung.



Der Verdichter einer Wolf CHA ist durch spezielle Schwingungsdämpfer doppelt vom Gehäuse schallentkoppelt und zusätzlich mit Akustik-Vlies ummantelt.

Entfernung zur aussendenden Quelle abschwächt, wird ein Geräusch mit zunehmender Entfernung zur Schallquelle als immer leiser werdend wahrgenommen.

Je deutlicher sich der Luftdruck durch die Geräuschquelle verändert, als desto lauter wird ein Geräusch empfunden. Die Drucklage der Welle bestimmt die Lautstärke. Leise = wenig Druck, laut = hoher Druck. Die übliche Einheit für den Schalldruck ist Pascal (Pa), jedoch wird er meist als Schalldruckpegel in Dezibel (dB) angegeben.

Der Wert 0 dB ist in etwa mit der Hörschwelle des Menschen gleichzusetzen.

Schalldruckpegel L_p

Schallmessungen geben nicht die absoluten Druckwerte wieder, sondern eine daraus abgeleitete logarithmische Größe: den Schalldruckpegel L_p . Für die „Technische Anleitung zum Schutz gegen Lärm“ (TA Lärm) ist der Schalldruckpegel die maßgebliche messtechnische Größe, welche am Ort der Schalleinstrahlung gemessen wird. Der Schalldruckpegel ist abhängig vom Abstand zur Schallquelle. Verdoppelt sich die Entfernung zu einer Geräuschquelle, sinkt die dort wahrnehmbare Lautstärke um 6 dB(A) gegenüber der einfachen Entfernung. Eine Erhöhung des Schalldruckpegels um 3 dB wird dagegen bei einem gleichen Abstand zur Schallquelle erreicht, wenn die erste Schallquelle durch eine

zweite (neben der ersten aufgestellten) genauso laute „verdoppelt“ wird.

A-Filter

Um die Empfindlichkeit des Ohres auszugleichen, verwenden Akustiker einen sogenannten A-Filter, der Schallsignale entweder verstärkt bzw. in dem Bereich abschwächt, wo das menschliche Ohr empfindlicher ist. Der A-Filter schwächt beispielsweise Bässe und Höhen ab. Wird dieser Filter im Messverfahren eingesetzt, werden die Schallwerte in dB(A) angegeben.

Schallleistungspegel L_w

Die gesamte, durch eine Schallquelle in alle Richtungen ausgesandte Luftdruckänderung, wird als Schallleistung bzw. als Schallleistungspegel bezeichnet. Diese schallquellentypische Größe bezieht sich im Gegensatz zum Schalldruckpegel L_p auf den Schall aussendenden Gegenstand: Der Wert der Schallleistung ist immer gleich. Er ist abstands- und richtungsunabhängig und bezieht sich nur auf eine spezifische Schallquelle.

Der Schallleistungspegel L_w wird im Schalllabor aus vielen Einzelmesswerten des Schalldruckpegels errechnet, weil die abgestrahlte gesamte Schallleistung messtechnisch nicht direkt erfasst werden kann. Er wird in drei Stufen berechnet:

$$\overline{L_p(ST)} = 10 \lg \left[\frac{1}{S} \sum_{i=1}^{N_M} S_i \times 10^{0,1 L_p(ST)} \right] \text{ dB}$$

Dabei ist L'_p (ST) der zeitlich gemittelte Schalldruckpegel aller Messpunkte, während die Schallquelle in Betrieb ist. S_i ist der Anteil an der Messfläche des Schallkörpers und S die gesamte Messfläche.

$$S = \sum_{i=1}^{N_M} S_i$$

N_M ist die Anzahl der Messpunkte. Mit der Formel

$$\overline{L_p} = \overline{L'_p(ST)} - K_1 - K_2$$

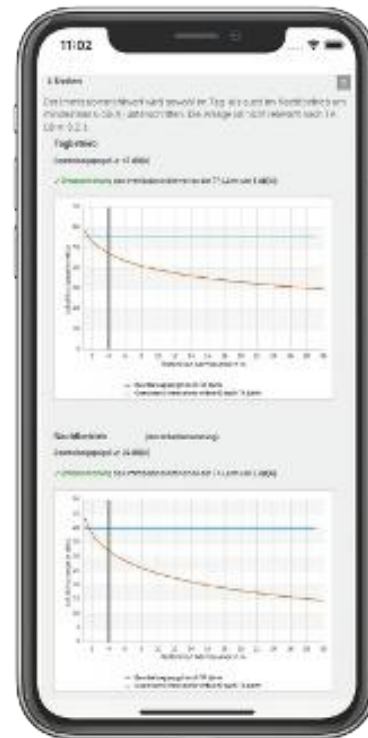
wird im nächsten Schritt der zeitlich gemittelte Messflächen-Schalldruckpegel L_p errechnet, indem die Störfaktoren von Fremdgeräuschen K_1 und die Ein-



Vor Serieneinführung werden bei Wolf die Schallwerte durch externe Prüflabore, wie beispielsweise von TÜV Süd, verifiziert.



Aus der Praxis sind Fälle bekannt, in denen sich Nachbarn über die Lautstärke von noch nicht angeschlossenen Wärmepumpen beklagen.



Mithilfe des Schallrechners können auf Basis der vom Hersteller fachgerecht ermittelten Schalleistungspegel Aufstellbedingungen bewertet werden, und zwar sowohl für den Tag- als auch für den Nachtbetrieb.

flüsse der Messumgebung K_2 subtrahiert werden.

Auf dieser Basis erhält man den Schalleistungspegel mit der Formel

$$L_w = \bar{L}_p + 10 \lg \frac{S}{S_0} \text{ dB}$$

Dabei ist S die gesamte Messfläche und S_0 entspricht 1 m^2 .

Herstellerangaben zum Schall

Wärmepumpenhersteller geben für ihre Außeneinheiten stets den Schalleistungspegel an. Dieser Wert wird unter Laborbedingungen gemäß EN 12102-1 und der Ökodesign-Richtlinie (EN 14825) ermittelt. Hier ist genau festgelegt, was bei Schallmessungen zwingend zu beachten ist, um belastbare Werte bzw. reproduzierbare und untereinander vergleichbare Ergebnisse gewinnen zu können. Daher können mithilfe der Werte des Schalleistungspegels unterschiedliche Schallquellen (bzw. Außengeräte unterschiedlicher Wärmepumpen) miteinander verglichen werden. Er wird auch zur Schallprognose vor Ort genutzt.

Schalleinwirkung vor Ort

Das Außengerät einer Wärmepumpe sollte mindestens mit einem 3-m-Abstand zum Nachbarn aufgestellt werden.

den. Allein diese Entfernung ist jedoch noch keine Garantie für niedrige Schallwerte. So wirken sich Aufstellorte in Nischen oder zwischen zwei Mauern, unter Vordächern oder in Ecken ungünstig auf die Schallentwicklung (Schalldruckpegel) aus. Insbesondere an senkrechten Flächen kann der Schall reflektieren und das Gerät wird bei gleichen Betriebsdaten als lauter wahrgenommen, als wenn es im Freifeld steht. Mit der Anzahl der senkrechten Flächen (Wände, Mauern etc.) am Aufstellort erhöht sich der Schalldruckpegel gegenüber der freien Aufstellung. Beispielsweise entstehen durch Schallreflexion zusätzlich zu den normalen Betriebsgeräuschen 9 dB(A) , wenn die Außeneinheit unter einem Vordach bis zu 5 m Höhe aufgestellt wird. Dauerhafte Vegetation wie Büsche oder Rasen wiederum können den Schalldruckpegel senken.

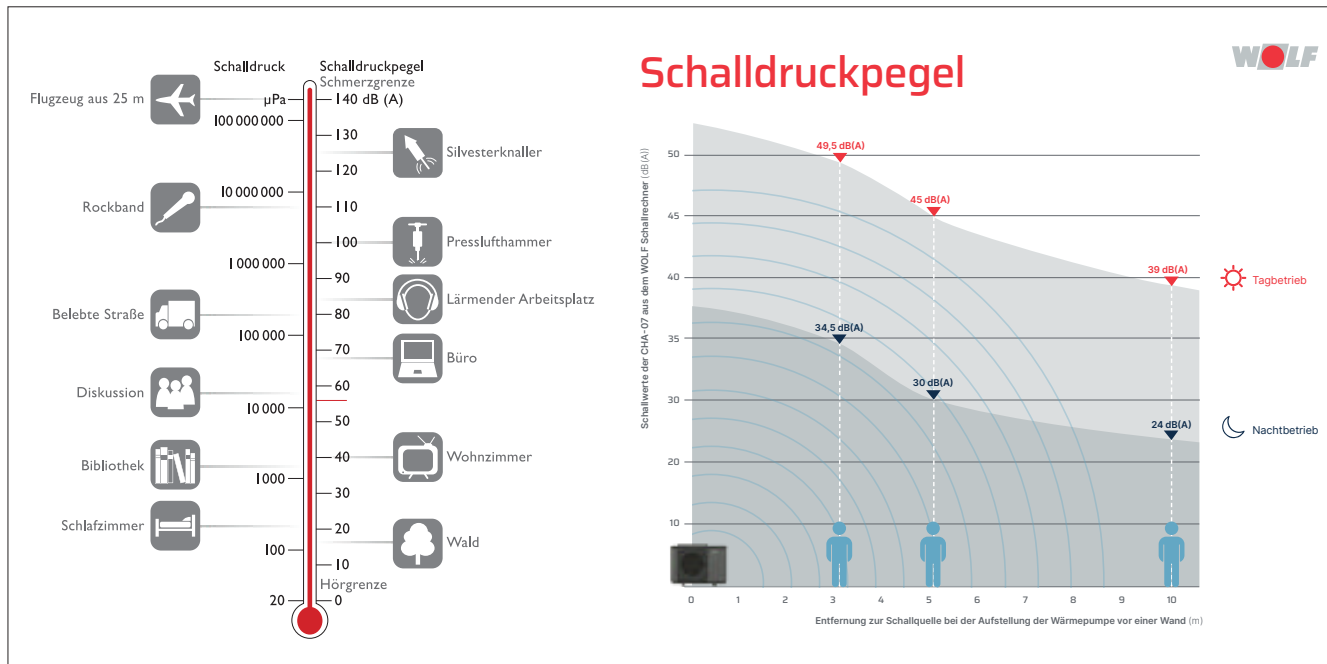
Wolf-Schallrechner

Um vor Ort schnell die Schalleinwirkung einer Wärmepumpe auf die tatsächliche Aufstellungsumgebung abschätzen zu können, gibt es verschiedene Online-Schallrechner. Auf Basis des „Leitfadens für die Verbesserung des Schutzes gegen Lärm bei stationären Geräten“ von der Bund/Länder-Arbeitsgemein-

schaft Immissionsschutz (LAI) stellt Wolf ein solches digitales Werkzeug unter www.wolf.eu/schall-rechner zur Verfügung. Auch ungünstige Aufstellbedingungen auf Basis der fachgerecht ermittelten Schalleistungspegel können damit bewertet werden, und zwar sowohl für den Tag- als auch für den Nachtbetrieb. Ziel des Wolf-Schallrechners ist, für die Außeneinheit einer Luft-/Wasser-Wärmepumpe den notwendigen Abstand zum Nachbarn bzw. den besten Aufstellort zu finden, indem die Lärmeinwirkung auf maßgebliche Immissionsorte (insbesondere schützenswerte Räume wie z. B. Schlafräume) der angrenzenden Grundstücke berechnet wird.

Prognoseverfahren der TA Lärm

Die Ergebnisse resultieren aus dem überschlägigen Prognoseverfahren der TA Lärm. Diese können zwar im Falle eines Nachbarschaftsstreits kein individuelles Schallgutachten ersetzen, bieten aber eine hohe Sicherheit bei der Planung. Liegt der berechnete Wert bei der betrachteten Betriebszeit (Tag/Nacht) 6 dB unterhalb des jeweiligen gültigen Grenzwertes für ein definiertes Gebiet, ist eine Aufstellung nach TA Lärm problemlos möglich. Ist er kleiner, sollte nach einem alternativen Standort



Beispiele für Schalldruckpegel: Der Schalldruckpegel ist abhängig vom Abstand zur Schallquelle. Verdoppelt sich die Entfernung zu einer Geräuschquelle, sinkt die dort wahrnehmbare Lautstärke um 6 dB(A) gegenüber der einfachen Entfernung.

für das Gerät gesucht oder ein Schallgutachten beauftragt werden.

Normgerechte Prüfverfahren

Alle Wärmepumpen von Wolf (www.wolf.eu) durchlaufen insbesondere vor der Markteinführung aufwendige Schallprüfverfahren, die zunächst in einem werkseigenen Innovationszentrum durchgeführt werden.

Das Wolf-Schalllabor ist entsprechend der Norm ISO 3744 für Schallleistungsmessungen der Genauigkeitsklasse 2 zertifiziert. Der Schallleistungspegel der Geräte wird entsprechend dieser Norm (ISO 3744) durch das Hüllflächenverfahren mit mindestens neun Mikrofonen bestimmt.

Vor Serieneinführung werden alle Schallwerte beispielsweise im Prüflabor von TÜV Süd und damit von unabhängiger Seite verifiziert. Dort wird eine alternative Messmethode verwendet, mit der auch Messungen in Klimakammern bei verschiedenen Betriebszuständen und unterschiedlichen Temperaturen möglich sind.

Hier wird der Schallleistungspegel nach der Norm DIN EN ISO 9614-2:1996-12 durch aufwendiges und zeitintensives Abtasten von fünf Hüllflächen um die Wärmepumpe mit einer speziellen Schallintensitätssonde bestimmt.

Schallentkoppelter Verdichter

Der Ventilator und Verdichter einer Luft-/Wasser-Wärmepumpe sind die Hauptschallquellen im Außenbereich und müssen daher konstruktiv vom Gehäuse entkoppelt werden. So wird verhindert, dass Vibrationen als Körperschall auf das Gehäuse übertragen werden und damit störende Geräusche erzeugen.

Der Verdichter einer Wolf CHA ist durch spezielle Schwingungsdämpfer doppelt vom Gehäuse schallentkoppelt und zusätzlich mit Akustik-Vlies ummantelt. Das Gehäuse der Wolf CHA ist innen mit robustem und schallabsorbierendem Dämmschaumstoff ausgekleidet. In der unebenen Oberfläche und der offenporigen Struktur des Dämmmaterials „verfängt“ sich der Schall und wird nur zu einem sehr geringen Anteil reflektiert.

Ventilator mit aerodynamisch idealen Geometrien

Auch der Ventilator einer Wärmepumpenaußeneinheit bietet großes Potenzial, Schallemissionen zu reduzieren. Die wichtigste Maßnahme ist ein ruhig gelagerter Motor und gut ausgewuchtete Ventilatorenflügel. Eine weitere Möglichkeit ist, die Ventilatorenblätter im geräuschoptimierten

Eulenflügel-Design mit gezackten Hinterkanten auszuführen. Das gewellte bionische Profil der Luftleitschaukeln sorgt dafür, dass große, schallerzeugende Verwirbelungen vermieden werden. Gleichzeitig zeichnen sich diese Ventilatoren durch eine besonders effiziente Betriebsweise aus, die durch geringere Drehzahlen reduzierte Schallwerte erzielt.

Dank dieser Ausstattung gehört die Wolf CHA zu den leisesten und gleichzeitig effizientesten Luft-/Wasser-Wärmepumpen auf dem Markt. ■

Die Autoren

Tom Krawietz, Teamleiter Entwicklung Wärmepumpen, und Luca Büchel, Entwicklungsingenieur Wärmepumpen, von der Wolf GmbH aus Mainburg.





Marcus Bernhardt ist Produktmarketing-Manager bei der August Brötje GmbH in Rastede.

INTERVIEW | Das Kit 65 als Lösungsvorbereiter

» DER WEG ZUR WÄRMEWENDE IST HYBRID «

Wer einer betagten Immobilie zu einer zeitgemäßen Heizung verhelfen will, hat an vielen Stellschrauben zu drehen. Um ein sinnvolles Kosten-Nutzen-Verhältnis zu erreichen, sind passende Einzelmaßnahmen der Gebäudeertüchtigung und technischen Umrüstung zu kombinieren. Doch wo anfangen? Brötje setzt auf die Strategie „Komplexität vereinfachen – Flexibilität ausnutzen“. Was dies mit hybriden Heizungsmodelle zu tun hat, erläutert Marcus Bernhardt, Produktmarketing-Manager bei Brötje.

Herr Bernhardt, wenn ich mir eine Wärmepumpe anschaffe – warum sollte ich sie dann nicht monovalent, also zur Vollversorgung, betreiben wollen?

Marcus Bernhardt: Wärmepumpen sind im richtigen Gebäude hervorragend geeignet als klimafreundliche Alleinversorger – doch zum aktuellen Status quo gibt es gute Gründe für Hybridlösungen. Schauen wir uns die Altersstruktur der Gebäude an: Etwa 80 % aller Bauten in Deutschland sind über 25 Jahre alt und damit nicht unbedingt für den optimalen Solobetrieb von Wärmepumpen prädestiniert. Vor der Inbetriebnahme sind neben dem Umbau der Heizungsanlage oft auch Maßnahmen am Gebäude selbst erforderlich. Ein Hybridsystem bietet da das Beste aus zwei Welten. Spitzenlasten lassen sich zum Beispiel mit dem Gasgerät bedienen. Die Auslegung der neuen Wärmepumpe kann dadurch mit einer niedrigeren Nennheizleistung und somit kostengünstiger erfolgen.

Im Bestandsgebäude ein Hybridsystem mit mehreren Wärme-erzeugern einzurichten ist doch sicher ein Kraftakt?

Bernhardt: Nicht, wenn man die Sanierungsschritte zeitlich versetzt vornimmt und der gewohnte Wärmekomfort erhalten bleibt. Darum bieten wir Betreibern und Fachhandwerkern die Möglichkeit des modularen Einbaus. Dazu haben wir ein unkompliziertes Vorrüst-Set für den Wärmepumpeneinbau entwickelt, das Kit 65. Es handelt sich um eine vorgefertigte Montagegruppe, die als zentrale Schnittstelle für bivalente Heizungssysteme dient. Das Bauteil macht die häusliche Wärmeversorgung also hybridfähig, auch wenn die regenerativen Komponenten erst nachträglich ergänzt werden sollen oder können. Klarer Fokus: Lösungsgeschwindigkeit.

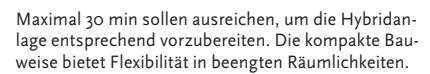
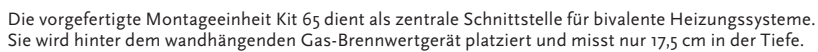
Wie genau macht sich diese Geschwindigkeit im Rahmen des Einbaus bemerkbar?

Bernhardt: Das Kit 65 kann von jedem Fachhandwerker unmittelbar hinter dem neuen Gas-Brennwertkessel an der Wand angebracht und mit den bestehenden Anschlussähnen verbunden werden. Dadurch verbraucht es nicht viel Platz und beansprucht im Zuge des Kesseltausches nur rund 30 Minuten an zusätzlicher Montagezeit. Höhe und Breite entsprechen denen des verbundenen Brötje-Gas-Brennwertkessels, die Tiefe beträgt nur 175 Millimeter. Dank abnehmbarer Seitenwände kann der Installateur auch bei einer Unterbringung in Nischen und engen Heizungskellern alles gut erreichen. Das System wird also montage-technisch für den Anschluss einer Wärmepumpe vorbereitet, entweder direkt oder später. Es ist als Hybridanlage damit absolut gesetzeskonform.

Sind vor der Installation des Kit 65 denn Sanierungsmaßnahmen nötig?

Bernhardt: Das Kit 65 kann kurzfristig ohne vorherige Bau-maßnahmen installiert werden. Denken Sie an die zahlreichen Havarien, das sind immerhin etwa 20 Prozent aller Austauschfälle. Dann muss die Wärmeversorgung schnell sichergestellt werden – also wird erst einmal der bewährte Energieträger beibehalten. Die Wärmepumpe lässt sich dank des Kit 65 später ergänzen. Angeschlossen wird dann nur noch die Außeneinheit, zusätzlicher Platzbedarf im Heizungsraum besteht nicht mehr.

Auch wer sich keinem akuten Zeitdruck gegenüber sieht, aber seine Heizung gezielt zukunftsfähig machen möchte, bleibt mit dem Kit 65 flexibel. Planer und Fachhandwerker können



bene Heizanteil von mindestens 65 Prozent über erneuerbare Energien abgedeckt ist.

Bernhardt: Aktuell funktioniert das Kit 65 als Bindeglied zwi-

**MITSUBISHI
ELECTRIC**
Changes for the Better



Entdecken Sie unsere energieeffizienten und zukunftssicheren Systeme wie z. B. die Luft/Wasser-Wärmepumpen-Kaskade zum Heizen und Kühlen von Mehrfamilienhäusern live auf den großen Fachmessen in Essen und Nürnberg.



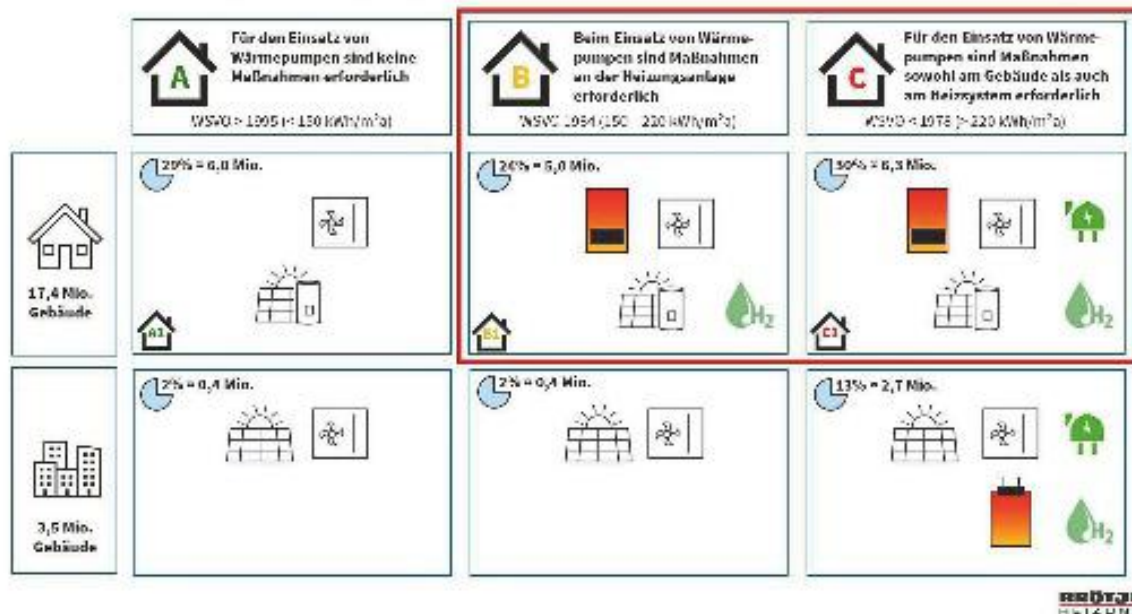
IFH / Intherm

Knowledge at work.



Kit 65

Gebäude- und Anlagenbedingungen in Deutschland für 65 % Erneuerbare Energien



Etwa 11,3 Mio. Gebäude eignen sich in Deutschland zum Einsatz hybrider Heizsysteme.

schen den WGB.1 Gas-Brennwertkesseln mit 14 oder 22 Kilowatt Heizleistung sowie den Luft-/Wasser-Wärmepumpen der BLW-Eco.1-Serie. Je nach gewählter Kombination werden die GEG-Anforderungen bis zu einer maximalen Gebäudeheizlast von bis zu 23,9 Kilowatt erfüllt. Vorausgesetzt wird ein Niedertemperaturbetrieb mit einem Teillastpunkt „A“, also einer Außentemperatur von -7°C . Das entspricht den GEG-Vorgaben in § 71h. Weitere Geräteversionen sind in Entwicklung. Auf Basis von Erfahrungswerten haben wir die Kosten für Material und Arbeitszeit durchgerechnet, die im Fall einer Kit 65-Plug-and-play-Installation im Vergleich zu einer individuell konfigurierten Hybridanlage anfallen: Die Kit 65-Lösung sparte bis zu 40 Prozent der Investitionssumme ein.

Wie funktioniert die Regelung eines Hybridsystems mit integriertem Kit 65?

Bernhardt: Das Kit 65 fungiert auch als regelungstechnische Inneneinheit der Wärmepumpe, auf einen externen Pufferspeicher kann verzichtet werden. Zudem übernimmt es die Abtaufunktion für die Wärmepumpe im Winter. Alle Komponenten des Hybridsystems lassen sich über ein einziges Display am Gas-Brennwertkessel steuern. Auf der neuen IWR-Regelungsplattform ermöglicht das Kit 65 die Umschaltung zwischen diversen Betriebsmodi, um die Gesamtanlage CO_2 -reduziert und beziehungsweise oder kostenoptimiert zu betreiben. Das schafft zusätzliche Unabhängigkeit bei schwankenden Energiepreisen. Die Wärmeerzeuger laufen redundant, sodass höchste Versorgungssicherheit gewährleistet ist. Für Spitzenlasten springt die Gasheizung ein. Werden weitere energetische Sanierungen am Gebäude vorgenommen, steigt der Versorgungsanteil der Wärmepumpe und somit sinkt der CO_2 -Ausstoß des Gesamtsystems – der Gaskessel kann aus dem System „herauswachsen“.

Wenn nachträgliche Einstellungen und Wartungsmaßnahmen anstehen – wie zügig lassen sich diese abwickeln?

Bernhardt: Weder Hausbesitzer noch Fachhandwerker möchten regelmäßig im Heizungskeller herumhantieren, wenn Fragen zur Anlage auftauchen. Darum bietet Brötje nicht nur eine Start-App an, die den Installateur schrittweise durch die Inbetriebnahme führt, sondern auch ein komfortables Onlineportal mit Fernzugriffsoption. Damit lassen sich Störungen auch von unterwegs aus entdecken und beheben.

Das Gesamtkonzept nimmt also dem Fachhandwerker den Druck von den Schultern?

Bernhardt: Im positiven Sinne schon. Ein weiterer Pluspunkt ist die langfristige Kundenbindung: Wer das Kit 65 installiert, wird natürlich auch später mit der Integration der Wärmepumpe in das System beauftragt. Da die Hydraulik bereits vorbereitet ist, geht die Installation dann mit weniger Zeitaufwand vonstatten. Mit dem Kit 65 liefern wir eine einfache und zukunftsichere Lösung für den kurzfristigen Kesseltausch sowie für die planbare Heizungssanierung in Ein- und Zweifamilienhäusern. Installationsaufwand und Investitionskosten lassen sich auf einen längeren Zeitraum verteilen und Planungssicherheit wird hinzugewonnen. Mit diesem Konzept sind wir ausgezeichnet dafür gerüstet, den deutschen Wohnbestand großflächig an die Wärmepumpentechnik heranzuführen.

Herr Bernhardt, das ist ein sehr interessantes Konzept und vielen Dank für das Gespräch! ■

REISSER

DEINE HEIZUNG STATT EINE HEIZUNG

so individuell wie du



JETZT ENTDECKEN

STABILER MARKT ERWARTET

BLICK DER PELLETSBRANCHE AUF 2024

Für die deutsche Pelletsbranche war 2023 laut des Deutschen Energieholz- und Pellet-Verband e. V. (DEPV) ein herausforderndes Jahr. Die Kesselanbieter verzeichneten rückläufige Heizungsverkäufe. Dafür stieg aber die Pelletsproduktion weiter an. Der fehlgelenkte Heizungsmarkt hat es Pelletsheizungen und anderen erneuerbaren Energieträgern im letzten Jahr nicht leicht gemacht. So sieht es der Verband. Die Verantwortung dafür tragen die Ampelregierung und ihre Politik. Mit nur 56.000 abgesetzten Pelletsanlagen hat sich der Markt mehr als halbiert. Trotz des neuen Heizungsgesetzes und der Förderungen erwartet die Branche für 2024 einen ähnlichen Absatz wie im Vorjahr. „Nach dem Rekordjahr 2022 für erneuerbare Heizungen war der ‚politikgemachte‘ Einbruch letztes Jahr umso enttäuschender“, betont DEPV-Geschäftsführer Martin Bentele. „Anstatt die Wärmewende weiter voranzubringen, haben fehlende Kommunikation und Koordination beim ‚Heizungsgesetz‘ (GEG) sowie die unzuverlässige Förderlandschaft den Markt für klimafreundliche Wärme aus Holz ausgebremst. Statt geplanter oder bereits be-

gonnener Erweiterungen bei Produktion und Personal hatte die Branche mit Kurzarbeit und Entlassungen zu tun. Nach der mit einem Run auf Öl und Gas verbundenen Torschlusspanik im Vorjahr sehen wir nur eine langsame Markterholung mit einem wiedererwachten Interesse der Verbraucher an moderner Holzenergie mit Pellets.“ Es sei überhaupt kein Trost, dass andere Erneuerbare wie Solarthermie oder sogar die Wärmepumpe ebenso vom Marktumschwung betroffen waren, so Bentele weiter. „Die Politik hat dem für die Energiewende essenziellen Wärmebereich 2023 einen Bärendienst erwiesen. Der DEPV setzt sich nun dafür ein, dass die Potenziale von Pellets aus Reststoffen für das Erreichen der Klimaziele sich auch in der nationalen Biomassestrategie niederschlagen werden.“

Markt für Pelletsheizungen

Der Zubau an Pelletsanlagen in Deutschland verlief 2023 laut DEPV „äußerst enttäuschend“. Die Prognose von über 100.000 wurde mit nur 56.000 installierten Feuerungen fast um die Hälfte verfehlt. Mit 34.100 Anlagen stellten Pelletszentralheizungen bis zu einer

Leistung von 50 kW den Großteil des Zubaus, allerdings mit einem Minus von 55 % im Vergleich zum Rekordjahr 2022 (76.000 Stück).

Auch die Nachfrage nach luftgeführten Pelletskaminöfen hat nachgelassen und ist in ähnlicher Größenordnung gesunken (21.000 statt 46.000 Öfen).

Dazu kamen 900 größere Heizkessel (>50 kW) für Wärmenetze oder auch zur Erzeugung von Prozesswärme in Gewerbe und Industrie.

Der Bestand von Pelletsanlagen in Deutschland hat sich damit nur unwesentlich auf 722.000 Kessel und Kaminöfen erhöht.

Erwartung für 2024

Zu Beginn des neuen Jahres sieht der DEPV den Markt nur zögerlich in Gang kommen. Der Verband hofft dennoch auf einen Zubau ungefähr auf dem Niveau des Vorjahres. „Die Verunsicherung war einfach zu stark und muss jetzt von der Bundesregierung durch eine offensive Kommunikation über alle erneuerbaren Optionen beim Heizungstausch endlich beseitigt werden.“ Die nun geltenden ordnungsrechtlichen Rahmenbedingungen und die Förderkonditionen bewertet Bentele als positiv für Holz- und Pelletsfeuerungen. „Sinnvoll wäre es aber schon, dass die Optionen des GEG auch in Förderprogrammen für die Industrie oder für Wärmenetze fair berücksichtigt würden“, fordert der DEPV-Geschäftsführer.

Im Gegensatz zum Heizungsmarkt konnte die Pelletsproduktion in Deutschland erneut einen leichten Zuwachs auf 3,7 Mio. t verzeichnen und damit die Führungsposition in Europa sichern. 2023 kosteten Pellets im Schnitt 390 Euro/t. Zu Beginn des neuen Jahres ist der Preis noch einmal deutlich in Richtung 300er-Marke gesunken.

www.depv.de



Quelle: DEPI auf Basis der Zahlen von biomasseatlas.de, ZIV, HKI, BDH; Stand: Februar 2024

SPARSAME HEIZUNGSUNTERSTÜTZUNG

Kamin- und Pelletsöfen



Durch Heizen mit Pellets und Brennholz lassen sich fossile Energien wie Öl und Gas einsparen.

Ein schnelles Ende fossiler Öl- und Gasheizungen ist politischer Wille. Installierte Anlagen haben zwar Bestandschutz, könnten aber durch die steigenden Energiekosten auf Dauer wirtschaftlich nicht mehr tragbar sein. Doch ein kompletter Austausch ist kostenintensiv. Daher bietet sich eine schrittweise Modernisierung an, wobei ein modernes Holzfeuer das vorhandene Heizungssystem unterstützt. Darauf weist der HKI Industrieverband Haus-, Heiz- und Küchentechnik e. V. (HKI) hin. Zumal bei einer Modernisierung der Heizung die moderne Einzelraumfeuerung mit einem Anteil von 10 % zu den vorgeschriebenen 65 % erneuerbarer Energien angerechnet werden kann.

Günstige Sofortmaßnahme

Während ein kompletter Austausch der Heizungsanlage viel Zeit und Geld kostet, stellt die Ergänzung mit einem Ofen laut HKI eine schnelle und verhältnismäßig günstige Sofortmaßnahme dar. Zum einen heizen moderne Feuerstätten dank fortschrittlicher Verbrennungstechnik effizient und schadstoffarm. Zum anderen helfen Pelletsöfen, Heizkamine, Kamin- und Kachelöfen den Verbrauch fossiler Energien zu senken. Dabei können sie überall dort angeschlossen werden, wo ein freier, geeigneter Schornsteinzug vorhanden ist. Sollte die alte Öl- oder Gasheizung später stillgelegt werden, kann die Holzfeuerung mit Solarthermie oder einer Wärmepumpe kombiniert werden. Dadurch kann über das ganze Jahr hinweg komplett regenerativ geheizt werden.

Der Blick auf den Heizwert zeigt, dass ein Raummeter (rm) Laubholz – direkt vom Förster gekauft – im Vergleich zum Heizölpreis nur ein Drittel kostet. Der Liter Heizöl kostete Ende Februar 2024 etwas über 1 Euro – 1 rm Hartholz im Bundesdurchschnitt 70 Euro. Dies entspricht ca. dem Heizwert von 200 l Heizöl. Zwar muss das Holz noch vom Waldweg abtransportiert, gesägt, gehackt und gelagert werden, doch lassen sich so die Brennstoffkosten senken. Kaminfertiges Hartholz aus dem Baumarkt oder vom Brennholzhändler muss unter 200 Euro pro rm kosten, da sonst kein Kostenvorteil gegenüber Heizöl oder Gas besteht.

Einen Preisvorteil bietet das Heizen mit Pellets. 1 t Holzpellets – die den Energiegehalt von ca. 480 l Heizöl hat – kostete Ende Februar 2024 bundesweit als Sackware rund 360 Euro, 480 l Heizöl hingegen zum selben Zeitpunkt rd. 500 Euro.

Pelletsofen im Wohnzimmer

Das Heizen mit Pellets ist nicht nur mit Pellets-Zentralheizungen bequem, sondern auch in Pelletsöfen, die einen einzelnen Wohnraum erwärmen. Hier erfolgt die Brennstoffzufuhr automatisch. Von einem Vorratsbehälter, der in die Feuerstätte integriert ist, gelangen die Pellets in den Brennraum und werden dort gezündet. Je nach Größe des Vorratsbehälters und der eingestellten Leistung kann der Ofen mehrere Tage lang betrieben werden, ohne dass man ihn nachfüllen muss. Ein Thermostat steuert Brennstoffmenge und Luftzufuhr, um die gewünschte Raumtemperatur zu erreichen.

www.ratgeber-ofen.de

ÖkoFEN

Richtig grün heizen



PELLETS & WÄRMEPUMPE
einzeln oder als Hybrid-system



100 % grüne Wärme
mit Pelletheizungen -
dank heimischem und
CO₂-neutralem Brennstoff

GreenMode

maximal grünes Heizen
mit der GreenFOX® Wärmepumpe dank Live Stromdaten

ZukunftsPlus

einfach auf Hybridsystem
erweiterbar - intelligent
gesteuert mit einer
einzigen Regelung

Maximale Förderung

für Pelletkessel und
Wärmepumpe sichern

IFH Nürnberg 23.-26.04.2024
Halle 4A / Stand 100

www.oekofen.de

PFEILER DER HOLZWÄRME

Fact Sheet „Nachhaltige Forstwirtschaft“

Mit einer Reihe von Fact Sheets will die Initiative Holzwärme (IH) kontinuierlich über die Vorteile der Wärmeerzeugung mit Holz informieren. Die erste Ausgabe mit dem Titel „Nachhaltige Forstwirtschaft: Pfeiler der Holzwärme“ ist jetzt online und Print erschienen. „Nachhaltig erzeugte Holzwärme spielt im Energie-Mix in Deutschland eine wichtige Rolle, die Nachfrage nach sachlich fundierten Informationen ist enorm“, sagt Initiative-Holzwärme-

Sprecher Andreas Lücke. Mit 134 TWh steuert die Holzenergie 6 % zum deutschen Endenergieverbrauch bei. Über 80 TWh hiervon dienen der teilweisen oder ganzen Wärmeversorgung von Gebäuden. Der nahezu CO₂-neutrale erneuerbare Energieträger Holz deckt allein 75 % der erneuerbaren Energien im Gebäude ab. Diese große Energie-ressource kann sich in etwa mit dem Anteil der Windkraft zum deutschen erneuerbaren Energiemix messen. Aller-

dings als speicherbare und gesicherte erneuerbare Energie ohne die bei Wind und Sonne gegebene Volatilität, so die Initiative Holzwärme.

Holzenergie im GEG

Das Gebäudeenergiegesetz (GEG) wertet die Holzenergie als vollwertige-Erfüllungsoption des 65%-erneuerbare-Energien-Ziels. „Diese Einstufung basiert auf der Nachhaltigkeit bei der Bewirtschaftung des deutschen Waldes“, so Sprecher Andreas Lücke. „Der durchschnittlich jährliche Holzzuwachs von 122 Mio. m³ belegt eindrucksvoll die vollumfängliche Achtung des Prinzips der Nachhaltigkeit bei der Bewirtschaftung des deutschen Waldes.“

NIMM ZWEI

Kombikessel Scheitholz/Pellets

IFH/Intherm Nürnberg | Halle 4A | Stand 105



Neben dem Kombikessel SP Dual compact präsentiert Fröling die ganze Bandbreite an Heiz- und Hybrid-Lösungen in Nürnberg.

hohe Wirkungsgrade, Komfort und niedrige Emissionen. In seiner kompakten Bauweise besitzt er für beide Betriebsarten nur einen Wärmetauscher, eine Rücklaufanhebung, eine Steuerung und ein Abgasrohr.

Für Kesselbetreiber, die im Moment nur Scheitholz verfeuern wollen, bietet Fröling eine flexible Lösung: Beim Scheitholzkessel S1 Turbo F mit Pelletsflansch kann die Pelletseinheit später jederzeit nachgerüstet werden. Der kompakte Kessel ist leicht in den Aufstellraum zu transportieren und ist problemlos in engen Heizräumen zu montieren.

Großer Bruder SP Dual

Die größere Holzhybrid-Lösung ist der SP Dual, ein Kombikessel für Scheitholz (1½ m) und Pellets für Heizleistungen von 22 bis 40 kW. Er besitzt ebenfalls zwei getrennte Brennräume und auch die Pelletseinheit ist an dem größeren Holzvergaserkessel jederzeit nachrüstbar. Bei beiden Kombikesseln kann die Zündung des Scheitholzes automatisch mittels Pelletsbrenner erfolgen, aber auch manuell. Beim Öffnen der Füllraumtür und Scheitholz-Nachlegen wird der Pelletsbetrieb unterbrochen. www.froeling.com

Nachhaltigkeit

Bei einem jährlichen Einschlag von ca. 80 Mio. m³ wird dem deutschen Wald etwas weniger entnommen, als zuwächst. Die damit gegebene Nachhaltigkeit erlaubt es auch in Zukunft, Holz stofflich auf der einen und thermisch auf der anderen Seite weiter zu verwenden. Es sind zwei Seiten einer wertvollen Medaille für den Klimaschutz und die stoffliche sowie energetische Versorgung mit der nachwachsenden Ressource Holz. Auf der IH-Website sind die Fact Sheets im Servicebereich verfügbar. www.holzwaerme.info



Holzwärme

**Nachhaltige Forstwirtschaft:
Pfeiler der Holzwärme**

Die Initiative Holzwärme informiert mit dem aktuellen Fact Sheet: über „Nachhaltige Forstwirtschaft..“

Auf der IFH/Intherm in Nürnberg informiert Holzheizungsspezialist Fröling über die vielen Heizungslösungen, die er im Programm führt. Die Messeneinheit wird noch nicht verraten. Aber z. B. die bewährten Kombikessel SP Dual compact und SP Dual im Leistungsbe- reich 15 bis 40 kW stellen für Nutzer eine clevere Variante dar, um mit Holz und Pellets zu heizen.

Kombikessel SP Dual compact

Der Scheitholz- und Pelletskessel SP Dual compact mit den Leistungen 15 bis 20 kW besitzt zwei getrennte Brennräume. Laut Fröling bietet der Kombikessel

WÄRMESPEICHER FÜR DIE ZUKUNFT

Speicher für Wärmepumpen

IFH/Intherm Nürnberg | Halle 4A | Stand 109



Den SPS eFlexx stellt CitrinSolar am Stand mit einer patentierten Technologie vor, die PV-Überschüsse nutzbar macht, ohne die Schichtung zu stören.

Gleich zwei Produktneuheiten wird die CitrinSolar GmbH auf der IFH Intherm vorstellen. Neben den aktuellen Speichern WP Fresh Ecoline und SPS eFlexx können Kunden und Partner am Stand neue zukünftige Technologiekonzepte sehen, die auf einer Studie basieren. Mit einem Volumen von 500 l ist der WP Fresh Ecoline der ideale Speicher für Einfamilienhäuser mit Wärmepumpenheizung. Durch die kompakte Bauweise braucht er nicht viel Platz und verfügt dennoch über genügend Speichervolumen. Er kann sowohl die Trinkwasserbereitung als auch einen effizienten Heizungsbetrieb der Wärmepumpe gewährleisten. Die Kombination mit der Frischwasserstation ermöglicht eine hygienische Warmwasserbereitung bei minimalem Installationsaufwand.

Der Alleskönner

Der neue Schichtspeicher SPS eFlexx ist universell für jeden Wärmeerzeuger einsetzbar und insbesondere für Wärmepumpen geeignet. Er erhöht die Effizienz bestehender Heizsysteme, verlängert die Laufzeit des Wärmeerzeugers und kommt auch bei Nachrüstungen zum Einsatz. Auch wenn eine Heizungsenergieerneuerung noch nicht ansteht oder noch nicht entschieden ist, ist der SPS eFlexx der ideale Speicher für die Zukunft, denn er ist flexibel mit jedem Heizsystem kombinierbar. „Der SPS eFlexx wird auf der Messe mit einer

neu patentierten Technologie vorgestellt“, erklärt Dr. Hermann Riess, Betriebsleiter und stellvertretender Geschäftsführer bei CitrinSolar. „Diese Technologie macht es möglich, PV-Überschüsse auf einem für die Anwendung passenden Temperaturniveau nutzbar zu machen, ohne dabei die Schichtung des Speichers zu stören.“

Innovation mit Kunden diskutieren

CitrinSolar hat die neue Technologie im Rahmen eines öffentlich geförderten Forschungsprojekts namens „EOS“ entwickelt. Das Unternehmen bietet mit der innovativen Schichteinrichtung eine unkomplizierte, kostengünstige und gleichzeitig platzsparende Alternative zum externen Durchflussprinzip. „Der Clou an dieser Lösung ist, dass man sie für das

gesamte Speicherportfolio nutzen kann“, sagt Michael Kinzel, Vertriebsleiter bei CitrinSolar.

Die intelligenten Wärmespeicher von CitrinSolar können durch ein Energiemanagement gesteuert werden, das in enger Zusammenarbeit mit der technischen Hochschule Ingolstadt entwickelt und patentiert wurde. „Für uns ist es wichtig, innovative Ansätze mit Kunden und Partnern zu diskutieren und frühzeitig in die Projekte einfließen zu lassen“, so Dr. Hermann Riess weiter. „Deshalb werden wir auch in diesem Jahr wieder eine Studie mit zur Messe nehmen und uns direktes Feedback zu unseren Produktideen holen.“ Messebesucher können auf weitere innovative Konzepte von CitrinSolar gespannt sein.

www.citrinsolar.de

Besuchen Sie uns!

IFH Nürnberg
23. – 26. 4. 24

Stand 4A.208
Halle 4A

HARGASSNER

HEIZTECHNIK DER ZUKUNFT



40
JAHRE

ERFABUNG | INNOVATION | FAMILIEGEFÜHRT
NACHHALTIGKEIT



Ihr Spezialist für **ERNEUERBARE WÄRME**

Wärmepumpe Airflow-M

- Luft/Wasser-Wärmepumpe
- Leistungsbereich 5 – 20 kW
- Perfekt kombinierbar mit Biomasseheizungen & Solar



**JETZT
NEU**

40 JAHRE KOMFORTABEL HEIZEN

Heiße Partner-Jubiläumsaktionen: hargassner.com/40jahre-aktionen



WÄRMEPUMPE UND HEIZKÖRPER

Kermi mit modularer Produktvielfalt
IFH/Intherm Nürnberg | Halle 3A | Stand 201



Kermi präsentiert als Messe-Highlight innovative Lösungen rund um Wärmepumpe und Heizkörper.

Kermi Raumklima bietet seit mehr als 60 Jahren umfassende Expertise und zuverlässige Partnerschaft in den Bereichen der Wärme- und Lüftungstechnik.

Das Produktprogramm umfasst klimafreundliche, energieeffiziente sowie x-optimierte Komponenten für jede Kundenanforderung: von Wärmepumpe/-speicher, Flächenheizung/-kühlung über Flach-, Bad- oder Wohnheizkörper bis zu Wohnraumlüftung und intelligenter Regelungstechnik.

Und diese modulare Produktvielfalt bildet auch den Mittelpunkt des Messeauftritts von Kermi Raumklima dieses Jahr auf der Fachmesse IFH/Intherm in Nürnberg. Das Plattlinger Unternehmen stellt dabei Neuheiten und Highlights aus fast allen Produktsegmenten für Neubau und Renovierung vor – inklusive durchdachter Technik mit Montageerleichterung für das

Handwerk. Als spezielles Messe-Highlight kündigt Kermi an: Innovative sowie praxismgerechte neue Lösungen rund um Wärmepumpe und Heizkörper. Bei der Renovierung mit modernen Niedertemperatur-Wärmeerzeugern bietet beispielsweise der Wärmepumpen-Heizkörper x-flair eine praktische Alternative zur Fußbodenheizung. Durch die Kombination der x2-Technologie mit Axiallüftern erwärmt sich der Heizkörper schnell und verteilt die Wärme effektiv im Raum. Er ist besonders für die Sanierung mit Wärmepumpe im Altbau geeignet. Eine Fußbodenheizung ist deshalb nicht zwingend nachzurüsten.

www.kermi.com

PELLETSKESSEL NUTZT PV

MildHybrid Pelletheizung
IFH/Intherm Nürnberg | Halle 3 | Stand 305



Die „MildHybrid Pelletheizung“ von Guntamatic kann über ein Modul PV-Überstrom besonders effizient in Wärme umwandeln und speichern.

Mild-Hybrid war bisher nur als Sprit-Spar-Technik bei Hybrid-E-Autos bekannt. Dabei unterstützt ein Elektromotor den Verbrenner. Der österreichische Holzheizungsspezialist Gun-

tamatic nutzt die Energiespartechnologie jetzt in Pelletsheizungen. Dabei unterstützt PV-Strom über Heizstäbe die Wärmebereitstellung des Kessels. Mit der „MildHybrid Pelletheizung“ von Guntamatic wird PV-Überstrom dabei besonders effizient in Wärme umgewandelt und gespeichert. Liegt das Heizkosten-Sparpotenzial beim Wechseln von Öl oder Gas auf Pellets bereits bei über 35 %, so kann man laut Guntamatic mit den MildHybrid-Pelletsessel nochmals bis über 50 % der Heizkosten und den Pelletsverbrauch reduzieren.

Flexible Hybrid-Module

Das vollständig in den Kessel integrierte System wird von der Kesselregelung gesteuert und ist per App bedienbar. Je nach Auslegung können so witterungsabhängig und intelligent tausende Liter Wasser mit PV-Strom erwärmt und für Heizung oder Warmwasserbereitung gespeichert werden. Mit PV-Strom gespeiste E-Heizstäbe erwärmen Wasser

in einem Wassertank im Modul. Drehzahlgesteuerte Pumpen schichten diese Wärme in Pufferspeicher ein. Eine direkte Einspeisung in die Heizung ist auch möglich. Für unterschiedlich große Photovoltaik-Anlagen stehen die Module in verschiedenen Leistungsklassen und mit angepassten Heizstäben zur Verfügung. Die Größe der zu versorgenden Pufferspeicher ist frei wählbar und kann jederzeit modular erweitert werden.

Das System ist mit allen gängigen PV-Anlagen kompatibel und berücksichtigt den Vorrang von Batteriespeichersystemen oder Autoladestationen. Die PV-Eigenstromnutzung ist einstellbar.

Mit Daten über den genauen Heizbedarf des Objektes und der benötigten Temperaturen kann die Steuerung des Pelletsgeräts die PV-Ladung besonders effizient und verlustarm steuern.

Die MildHybrid-Technologie ist auch für Guntamatic-Scheitholz- und -Hack-schnitzelheizungen verfügbar.

www.guntamatic.com

TECHNOLOGIEOFFEN FÜR SICHERE WÄRMEWENDE

Produktklassiker und Neuheiten rund um die Wärmepumpe
IFH/Intherm Nürnberg | Halle 6 | Stand 205



Neben klassischen Systembaugruppen für die einfache, sichere Heizungs- und Trinkwasserinstallation liegt der Fokus bei Afribo auf Produktneuheiten rund um das Thema „Heizen mit Wärmepumpe“.

Afribo präsentiert sich auf der IFH/Intherm in Nürnberg unter dem Motto „Technologieoffen für eine nachhaltige, sichere Wärmewende“. So werden beispielsweise Systembaugruppen für die Heizungs- und Trinkwasserinstallation vorgestellt, die dem SHK-Handwerk neben einer Zeitersparnis in der Montage auch die nötige Installationssicherheit bieten. Für Endkunden ermöglichen diese kompakten hydraulischen Anbindungssysteme, energieeffizienten Pumpenbaugruppen oder Verteilersysteme zum Heizen und Kühlen schnelle Energieeinspareffekte – egal ob Bestandsanlagen optimiert oder neue Anlagen erstellt werden.

Ein anschaulicher Systemaufbau illustriert das neue Portfolio an Zubehör zur professionellen Ausrüstung von Wärmepumpen. Kompakte, wandhängende oder bodenstehende Pufferspeicher und Komponenten wie Frostschutzventile, Magnet-Schlammabscheider, Luftabscheider sowie Zonenventile zur Umschaltung zwischen den Betriebsarten sorgen für Anlageneffizienz und hohe Funktionssicherheit. Mit dem neuen robusten Kunststoff-Heizkreisverteiler ProCalida MC 1 steht dem SHK-Handwerk künftig ein kompaktes Verteilersystem für Heizen und Kühlen zur Verfügung, welches sich aufgrund seiner Flexibilität sowohl für die Renovierung als auch für den Neubau eignet.

Für die sicherheits- und messtechnische Ausrüstung klassischer Heizölanlagen hat Afribo sein komplettes Sortiment überarbeitet und fit gemacht für die Nutzung mit synthetisch hergestellten paraffinischen Brennstoffen. Für Ölheizungsbesitzer hat damit schon jetzt die Zukunft begonnen, da klassisches Heizöl, E-Fuels und Bio-Heizöl beliebig mischbar sind.

Green Fuels ready

Je nach Verfügbarkeit lässt sich in den kommenden Jahren der Anteil an klimaneutraler Energie kontinuierlich hochfahren, laut Angaben des Herstellers bis zu 100 % CO₂-Neutralität. Die mit dem neuen Label „Green Fuels ready“ ausgezeichneten Produkte ermöglichen somit einen schnellen Ein-

stieg in eine Brückentechnologie zur Wärmewende. Zur Wärmewende gehört auch ein erfolgreiches Monitoring der geleisteten Aktivitäten. Hier unterstützt Afribo seit über 50 Jahren mit tragbaren Abgasmessgeräten. Basis legte damals der mobile Rauchgastester RGT, der parallel und kontinuierlich die Temperatur, CO₂-/CO-Gehalt und die Rußzahl der Anlagen bestimmen konnte. Das neueste Abgasmessgerät Eurolyzer S1 tritt in die „Fußstapfen“ seiner Vorgänger und bietet dem Nutzer durch die kostenlose App EuroSoft connect einen leichten Einstieg in die Digitalisierung des gesamten Messprozesses bis hin zum intuitiv erstellbaren PDF-Protokoll für das papierlose Büro oder zur professionellen Dokumentation für den Endkunden.

www.afribo.de



Qualität + Innovation vom Solarpionier

Weltweit einziger Hersteller für Vakuum-Flachkollektoren!
Schnelle & einfache Montage mit höchstem Qualitätsanspruch

Besuchen Sie uns !

IFH Nürnberg

23. – 26. 4. 24 Halle 4, Stand 4.225

KÄLTEMITTEL R290 FÜR WÄRMEPUMPEN UND KALTWASSERSATZ

Panasonic präsentiert Luft-/Wasser-Wärmepumpe
IFH/Intherm Nürnberg | Halle 4A | Stand 312



Panasonic präsentiert auf der IFH/Intherm R290-Luft-/Wasser-Wärmepumpen (links) sowie einen R290-Kaltwassersatz (rechts).

Highlight des Messeauftritts von Panasonic ist die neue M-Serie der Aquarea Luft-/Wasser-Wärmepumpen. Dank ihres modularen Konzepts, bei dem das

vielseitige Außengerät mit verschiedenen Inneneinheiten kombiniert werden kann, bietet die M-Serie noch mehr Anwendungsmöglichkeiten.

Die Innengeräte sind als All-in-one-Lösung erhältlich, bei dem das Innengerät mit Warmwasserspeicher kombiniert ist, als Hydromodul, bei dem der Warmwasserspeicher frei gewählt werden kann, sowie als reine Kontrolleinheit für vereinfachte Installation bei geringem Platzbedarf im Innenraum. Dabei geht die Leitung direkt vom Außengerät zum Heizsystem oder zum Speicher. Das Innengerät kann an unterschiedliche Heiz-

systeme angebunden werden. Das Spektrum reicht von Radiatoren über Gebläsekonvektoren bis hin zu Fußbodenheizungen. Mit dieser Serie bietet Panasonic bereits die zweite Generation hochmoderner R290-Wärmepumpen. Erstmals ist das Außengerät mit einem neuen Einspritzverdichter ausgestattet. Mit diesem lassen sich die Vorteile der T-CAP-Technologie mit dem natürlichen Kältemittel R290 vereinen. T-CAP-Wärmepumpen erbringen selbst bei Außentemperaturen von bis zu -28°C eine konstante Heizleistung. Sie können zudem bis -20°C auch ohne Elektroheizstab betrieben werden. Üblicherweise ist bei anderen Wärmepumpen zum Erreichen derselben Raumtemperatur bei niedrigen Außentemperaturen eine Überdimensionierung notwendig. Wie schon die L-Serie erreichen auch diese Geräte Wasseraustrittstemperaturen von 75°C bei bis zu -10°C Außentemperatur. Die hydraulische Verbindung zwischen Innen- und Außengerät sorgt für eine einfache und unkomplizierte Installation. Die neue M-Serie wird vollständig in Europa produziert.

R290-Kaltwassersatz

Ebenfalls ausgestellt wird der R290-Kaltwassersatz ECOi-W Aqua-G Blue. Mit 50 bis 80 kW Leistung und leistungsstarker Scrollverdichter-Technologie erfüllt diese reversible Wärmepumpe die ständig wachsenden Anforderungen großer gewerblicher, industrieller und kommunaler Anwendungen sowie von Mehrfamilienhäusern. Die Geräte setzen auf das Kältemittel R290 mit einem minimalen Treibhauspotenzial (GWP) von 3. Dabei kommen sie mit einer vergleichsweise geringen Kältemittelmenge aus. Mit Wasseraustrittstemperaturen von bis zu -15°C im Kühlmodus und bis zu 70°C im Heizbetrieb lassen sich die Geräte äußerst flexibel einsetzen. Die hohen Wasseraustrittstemperaturen können sogar bis zu einer Außenlufttemperatur von 0°C zur Verfügung gestellt werden.

www.aircon.panasonic.de

BIS ZU 70 % FÖRDERUNG + BONUS

Pelletsheizung im GEG und BEG-EM

Holz- und Pelletsheizungen erfüllen die Anforderung des Heizungsgesetzes (GEG) und gelten als klimafreundlich. Die Bundesregierung honoriert das jetzt beim Heizungstausch mit einem Förderzuschuss von bis zu 70 %. Auch ein Zusatzbonus von 2.500 Euro für besonders staubarme Holz- und Pelletsheizungen ist möglich. Das Deutsche Pelletinstitut (DEPI) informiert: Weil Holz aus nachhaltiger Waldwirtschaft CO_2 -neutral verbrennt, unterliegen Holz und Pellets nicht der aktuell wieder erhöhten CO_2 -Abgabe für Brennstoffe wie Heizöl und Gas. Deswegen erfüllen Holz- und Pelletsheizungen durchweg den Anteil von 65 % erneuerbare Wärme. Den schreibt das Gebäudeenergiegesetz (GEG) seit 1.1.2024 stufenweise für alle Neu- und Bestandsbauten vor.

Förderung Pelletsheizung im BEG

Der Staat belohnt den Einbau von Holz- und Pelletsanlagen seit diesem Jahr über die Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) mit attraktiven Fördersätzen. Bis zu 70 % Zuschuss für Investitionskosten bis 30.000 Euro sind beim Heizungstausch möglich. Zusätzlich zu

dieser Förderung werden besonders emissionsarme Holzheizungen oder wasserführende Pelletskaminöfen mit einem 2.500 Euro hohen Bonus belohnt. Seit Ende Februar 2024 können Privatpersonen Förderanträge bei der Kreditbank für Wiederaufbau (KfW) stellen. Seit diesem Jahr ist es auch möglich, für die Finanzierung des Heizungstauschs ergänzend dazu einen Kredit der KfW bei der Hausbank zu beantragen. Dabei gibt es jetzt eine Zinsvergünstigung für Antragsteller mit einem zu versteuerndem Haushaltseinkommen bis zu 90.000 Euro.

www.depi.de/foerderprogramme
www.pelletfachbetrieb.de



70 % der Investitionskosten plus 2.500 Euro Emissionsminderungs-Zuschlag können Hausbesitzer beim Heizungstausch mit Pellets vom Staat erhalten.

MESSE-HIGHLIGHTS IM JUBILÄUMSJAHR

Hargassner feiert 40 Jahre mit Innovationen

IFH/Intherm Nürnberg | Halle 4A | Stand 208



Der Biomasse-Spezialist stellt seine neue Monobloc-Wärmepumpe Airflow M vor.

Im 40. Jubiläumsjahr präsentiert Hargassner Heiztechnik Neuheiten, die zeigen, wie sich der österreichische Spezialist für Biomasse und Solarthermie zum Komplettanbieter für erneuerbare Wärme entwickelt hat. Auf der IFH/Intherm in Nürnberg stellt Hargassner die neue Produktparte „Wärmepumpe“ vor. Die Hargassner-Luft-/Wasser-Wärmepumpe

Airflow-M mit 5 bis 20 kW eignet sich für Ein- und Zweifamilienhäuser wie auch für Sanierungsprojekte. Sie heizt oder kühlt nach Wunsch und erreicht laut Anbieter hohe Leistungszahlen.

Die neue Luft-/Wasser-Wärmepumpe

Das kompakte Gerät ist eine Monobloc-Wärmepumpe: Bei ihr liegt das Herzstück der Technologie – der Kältekreislauf – in der Außeneinheit. Das vereinfacht die Montage und erspart einen zusätzlichen Kältetechniker.

Die Auswahl der drei unterschiedlichen Inneneinheiten Basic, Style und Comfort ermöglicht eine schnelle Anpassung an den individuellen Anwendungsfall. Fachpublikum und Endverbraucher können sich die einfache Installation und die

hochmoderne Steuerung direkt am Messestand vorstellen lassen.

Spannende Hybridlösungen

Neben weiteren Neuheiten aus den Bereichen Biomasse und Zubehör stehen auch Hybridlösungen mit der Kombination von Biomassekesseln mit der neuen Wärmepumpe im Fokus. Hargassner bietet vier Grundkombinationen mit der Airflow-M an: vom maximalem Komfort der vollautomatischen High-End-Lösung mit dem Pelletskessel Nano-PK bis zur besonders günstigen Variante mit dem Scheitholzkessel Smart-HV für gelegentliche Holzheizer.

www.hargassner.com



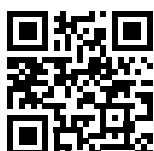
BOSCH

Wärmepumpen Starter-Kit für Erstverbauer.

So wird Elektrifizierung zum Kinderspiel!

Bauen Sie 2024 Ihre erste Wärmepumpe von Bosch ein und profitieren Sie von exklusiven Leistungen z. B.:

- Wir bieten Ihnen einen Knallerpreis
- Wir machen es Ihnen einfach
- Wir geben Ihnen Sicherheit



Weitere Informationen gibts hier.

Technik fürs Leben



DIE VIELFALT ENTDECKEN

Wärmepumpe, Regelung, Digitalisierung
IFH/Intherm | Halle 3A | Stand 310

Unter dem Motto „Wärmepumpe weitergedacht. Vielfalt entdecken.“ präsentiert Mitsubishi Electric seine Heizkonzepte. Messebesucher können das Thema Wärmepumpe aus einer neuen Perspektive entdecken. Das Ergebnis jahrzehntelanger Erfahrung aus Entwicklung von wärmepumpenbasierten Systemen ist ein technologieübergreifendes Lösungsangebot. Egal ob wasser- oder luftgeführte Wärmepumpensysteme: Für nahezu jedes Gebäude und jede Anwendung wird eine Komplettlösung auf Basis fortgeschrittener Wärmepumpentechnologie geboten.

Einen weiteren Schwerpunkt bildet die Themenwelt „Smarte Regelung und Digitalisierung“. Mit den smarten Steuerungslösungen von Mitsubishi Electric lassen sich sowohl Home-Anwendungen als auch komplexere Systeme cloud-basiert und systemübergreifend steuern, überwachen und regeln. Die Bedienung kann dabei bequem über Internet oder Smartphone-App erfolgen.

Vorab informieren, Termin buchen

Die Möglichkeit, einen Beratungstermin zu buchen und sich vorab zu informieren ist unter www.mitsubishi-les.com/de-de/messen-events/ifh-intherm-10563.html möglich. Auf dem Messestand werden täglich von Dienstag bis Freitag jeweils um 9 Uhr 30, 12 Uhr 30 und 14 Uhr 30 geführte Rundgänge angeboten. Die Anmeldung erfolgt über einen Link auf der Messewebseite oder direkt vor Ort. www.mitsubishi-les.com



Unter dem Motto „Wärmepumpe weitergedacht. Vielfalt entdecken.“ präsentiert der Hersteller Mitsubishi Electric seine Heizkonzepte.

ALLES FÜR DIE GRÜNE WÄRMEWENDE

Pelletsheizungen und Wärmepumpe
IFH/Intherm Nürnberg | Halle 4A | Stand 101



Messeneuheit in Nürnberg: Der Pellematic Condens XL für Gewerbe- und Großanlagen.

ÖkoFen sieht sich als Europas Spezialist für „richtig grüne Wärme“. Das Unternehmen präsentiert deshalb auf der Nürnberger Fachmesse seine neuesten nachhaltigen Heizlösungen. Im Mittelpunkt steht unter anderem der Pellematic Condens XL, ein rein für Pellets designeder Großkessel mit hocheffizienter Brennwerttechnik sowie ZeroFlame-Technologie. Außerdem wird ein neues App-Feature präsentiert sowie die in den Verkauf gestartete neue, intelligente Wärmepumpe GreenFox.

Große Energiewendeheizung

Die Kesselserie Pellematic mit Condens-Technologie gehört laut Hersteller zu den beliebtesten Pelletsgeräten im Produktsortiment. In diesem Jahr geht ÖkoFen den nächsten und bisher größten Schritt und präsentiert eine zusätzliche Leistungsgröße. Mit einer Leistung von 100 bis 130 kW bietet der Kessel Unternehmen mit hohem Wärmebedarf eine Alternative zu Öl- und Gasheizungen. „Der Wechsel zu Pelletstechnik wird für Gewerbebetriebe mit dem Pellematic Condens XL sehr einfach“, sagt Beate Schmidt-Menig, Geschäftsführerin von ÖkoFen Deutschland. Zwischen 5 und 15 % an Pellets spart die integrierte Brennwerttechnik durch die vollständige Nutzung der Energie bei geringen Ablufttemperaturen. Kindergärten, Schulen, öffentliche Gebäude, Hotels, Gewerbe und Gastronomiebetriebe sowie Wohnanlagen können so Teil der grünen Wärmewende werden. Die im Pellematic Condens XL integrierten ZeroFlame-

Technologie reduziert die Feinstaub-Partikelemissionen ohne aufwändige Filtertechnik um 95 %. Sie lässt die Flamme fast vollständig verschwinden und hinterlässt somit primär Wärme und saubere Abluft.

Grüne Wärme mit Wärmepumpe

Bereits auf der SHK+E in Essen ist die neue Wärmepumpe GreenFox von ÖkoFen in den Verkauf gestartet. Das vollmodulierende Gerät erkennt über live CO₂- und Strompreisdaten automatisch, wann Strom günstig und sauber ist und optimiert den Verbrauch. Die Wärmepumpen-Steuerung passt den Heizbetrieb auf Basis von Wetterdaten, Strom-Börsenpreisen, CO₂-Daten und PV-Produktion dahingehend an, wann der Strom nicht nur günstig, sondern auch sauber ist.

Vorausschauender Service

Ein weiteres Highlight präsentiert sich digital: Installateure stellen ÖkoFen ein neues Feature namens „Predictive Maintenance“ vor. Diese neue Servicefunktion in der ÖkoFen-App „myPelletronic 2.0“ soll Heizungsbauern die Serviceplanung vereinfachen. Die Heizung erkennt selbstständig vorausschauend, ob eine Wartung notwendig wird, bevor ein Einsatz ansteht. Dieses neue digitale Werkzeug ermöglicht Fachpartnern eine vorausschauende Serviceplanung. Damit lassen sich Wochenend- und Feiertageinsätze auf ein Minimum reduzieren. www.oekofen.de



Digitales Messe-Highlight: „Predictive Maintenance“ heißt die neue Servicefunktion in der ÖkoFen App „myPelletronic 2.0“. Sie vereinfacht die Serviceplanung für Fachpartner.

WÄRMEPUMPEN, WARMWASSERBEREITUNG UND LÜFTUNG

Systemlösungen von Stiebel Eltron

IFH/Intherm Nürnberg | Halle 4A | Stand 213



Stiebel Eltron präsentiert auf der IFH/Intherm neben Wärmepumpen-Lösungen Systeme für die Warmwasserbereitung und Lüftung.

Hocheffiziente Wärmepumpen-Lösungen für jeden Gebäudetyp – das ist der Fokus des Stiebel-Eltron-Messeauftritts auf der IFH/Intherm 2024. Unter dem Motto „wpeasy – Wärmepumpe, so einfach wie nie!“ präsentiert der Haustechnikhersteller seine standardisierten Wärmepumpensets für den Einsatz in Neubau und Bestand. Doch das Unternehmen, das in diesem Jahr das 100-jährige Bestehen feiert, zeigt noch mehr.

„Ob Einfamilienhaus, Reihenhauses oder großer Wohnkomplex: Wir bieten für jeden Gebäudetyp die passende Systemlösung. Unsere Produkte lassen sich nicht nur flexibel adaptieren, sondern auch

schnell und einfach installieren – das macht uns zum idealen Partner für die Wärmewende“, so Marcus Haferkamp, Geschäftsführer der deutschen Vertriebsgesellschaft von Stiebel Eltron. Mit den vorgestellten Wärmepumpensets lässt sich ein Großteil der täglichen Anwendungsfälle im Ein- und Zweifamilienhaus abdecken.

Wiederkehrende Anlagenkonzepte, ein hoher Vormontagegrad und passende Vorparametrisierungen ermöglichen einen unkomplizierten und zeiteffizienten Einbau der Systemlösungen.

Produktneuheiten

Zu den Neuheiten, die Stiebel Eltron auf der Messe präsentiert, zählt die Warmwasser-Wärmepumpe WWK-I Plus mit natürlichem Kältemittel Propan. Ebenfalls im Warmwasser-Bereich sind das Heißwasser-System HOT 2.6 N Premium 3in1-Set und der neue Wandspeicher EW-V ECO für die Warmwasserversorgung mehrerer Entnahmestellen zu sehen. Mit dem zentralen Lüftungsgerät LWZ-W 450/600 (E) Premium für den Einsatz in Einfamilienhäusern, Wohnungen und kleinen Gewerbegebäuden wird zudem

eine Produktneuheit im Lüftungssegment vorgestellt.

Serviceleistungen: Planungssicherheit und 7-Jahres-Garantie

Weiterhin informiert das Unternehmen über die Vorteile seiner herstellereigenen Fördergarantie. „Wir schaffen Planungssicherheit in Sachen Förderung für Verbraucherinnen und Verbraucher“, erklärt Marcus Haferkamp. „Wird ein einwandfreier Förderantrag von Stiebel Eltron bestätigt und dann von der KfW wider Erwarten abgelehnt, übernehmen wir die Auszahlung der Förder-summe, sofern die Voraussetzungen und Bedingungen unserer Fördergarantie erfüllt sind.“

Darüber hinaus erhalten Standbesucher ausführliche Informationen zur neuen 7-Jahres-Garantie auf Wärmepumpen-Komplettsysteme und zu den Online-Softwarelösungen des Haustechnikherstellers – von der Toolbox (zur Planung und Umsetzung von Wärme-, Lüftungs- und Klimasystemen) bis hin zum Servicewelt-Portal (zur Fernwartung von Wärmepumpenanlagen).

www.stiebel-eltron.de

Fotos: Mitsubishi Electric, ÖkoFen, Stiebel Eltron

Modernisierung natürlich leicht gemacht.

Werden Sie zum Wärmeheld mit unserer neuen AEROTOP® SPK

- Mit natürlichem Kältemittel R290
- Vorlauftemperaturen bis 70°C
- Sehr leiser Betrieb
- Inbetriebnahme durch unsere zertifizierten Kältetechniker
- 300,- € ELCO Wendepremie für Ihre Kunden
- Profitieren Sie von unserer Service-Partnerschaft



KOMBINATION VON PHOTOVOLTAIK UND SOLARTHERMIE

1.041 PVT-Kollektoren für den Club Natació Barcelona



Die aktuell wohl größte PVT-Anlage Europas steht in Barcelona und ist sogar beim Landeanflug auf den Flughafen dort aus der Luft gut zu erkennen.

Das spanische Solarunternehmen Abora Solar hat im November 2023 das aktuell größte europäische PVT-Kraftwerk mit 1.041 Kollektoren in Betrieb genommen. Die Anlage wurde auf den Dächern des 1907 gegründeten Clubs Natació, einem für seine Wassersportabteilung bekannten spanischen Traditionssportverein, im Rahmen einer groß angelegten Sanierung installiert. Die Anlage soll rund 1.876.000 kWh Solarwärme und 561.000 kWh Strom pro Jahr produzieren. Für die Finanzierung des Projekts erhielt der Verein einen Förderanteil von

1,8 Mio. Euro aus dem Next Generation Programm der EU.

Der von den PVT-Kollektoren erzeugte Strom wird selbst verbraucht, die erzeugte Wärme wird für die Schwimmbäder, Duschen und das Restaurant genutzt. Damit geht der Sportverein einen wichtigen Schritt in Richtung nachhaltiger Energieversorgung. Zugleich wird eine Reduzierung des CO₂-Ausstoßes um 1.050 t/a angestrebt.

Abgedeckte PVT-Kollektoren

Neben ihrer hohen Effizienz kommt hier das entscheidende Alleinstellungsmerkmal der abgedeckten PVT-Kollektoren ins Spiel. Sie können direkt nutzbare Wärme liefern und müssen nicht notwendigerweise mit einer Wärmepumpe kombiniert werden. Dabei sind Vorlauftemperaturen von bis zu 85 °C möglich. Diese Wärme steht im Sommer sogar für Adsorptionstechnik zur Verfügung und kann damit zur Kühlung eingesetzt werden.

Abora Solar auf der IFH/Intherm

Abora stellt auf der Messe IFH/Intherm seine aHTech-Solartechnologie vor und möchte den Besuchern seine Vorstellung für die Energieversorgung der Zukunft vermitteln. Standbesucher werden die Gelegenheit haben, die PVT-Kollektoren kennenzulernen und zu verstehen, warum sie in unterschiedlichste Heizsysteme integriert werden können. Zudem möchte das Unternehmen die Vorteile der Einführung nachhaltiger Energielösungen diskutieren.

IFH/Intherm Nürnberg | Halle 4 | Stand 203

Die im spanischen Zaragoza gefertigten PVT-Kollektoren von Abora Solar sind abgedeckte PVT-Kollektoren. Auf der Vorderseite befindet sich das PV-Modul, dahinter der thermische Kollektor. Dabei ist der Kollektor mit Frontabdeckung und rückseitiger Isolierung so aufgebaut, dass er Energieverluste minimiert. Für seine Effizienz hat der Kollektor für beide Anwendungen, PV und Solarthermie, das Solar-Keymark-Zertifikat erhalten. Als einzigartig bezeichnet Abora Solar den beim Flashtest erreichten Wirkungsgrad von 89 %. Davon entfallen 70 % auf die Solarthermie und 19 % auf die PV. So kann mit deutlich geringerem Aufwand und Flächenverbrauch, gerade in urbanen Gebieten, solare Energie in Strom und Wärme überführt werden.

www.abora-solar.com



Die Anlage versorgt den Club Natació Barcelona mit Wärme, u. a. für die Klimatisierung des neuen Wasserballfreibads, und Strom aus Sonnenenergie.

AN FORTSCHRITT ANGEPAST

Neu: VDI-Richtlinie 4650 Blatt 1



Die neue VDI 4650 Blatt 1 vom Februar behandelt die „Berechnung der Jahresarbeitszahl von Wärmepumpenanlagen – Elektrowärmepumpen zur Raumheizung und Trinkwassererwärmung“.

Die neue Richtlinie 4650 Blatt 1 vom Februar 2024 befasst sich mit Elektrowärmepumpen, insbesondere zur Wärmeversorgung von Wohngebäuden für Raumheizung und Trinkwarmwasserbereitung. Um den technischen Fortschritt z. B. bei natürlichen Kältemitteln, andere Verdichtertechnologien oder Leistungsregelung für die Berechnung

der Jahresarbeitszahl besser abzubilden, wurden auf Basis der Ergebnisse der Feldmonitoringprojekte des Fraunhofer ISE wichtige Erkenntnisse aus der Praxis in die Berechnungen übernommen. Die Richtlinie behandelt zusätzlich Themen wie Hocheffizienzpumpen, leistungsge-regelte Wärmepumpen, Trinkwassererwärmung (geändertes Berechnungsverfahren), Solarunterstützung, Kühlung, primärenergetische Bewertung sowie Anpassungen aufgrund geänderter europäischer Normen.

Das Betriebsfeld der Standard-Wärmepumpe in DIN V 18599 für das GEG endet mit der aktuellen Überarbeitung bei 60 °C. Die Richtlinie VDI 4650 Blatt 1.1 führt die Korrekturfaktoren für eine max. Vorlauftemperatur von 60 °C ein. www.vdi.de/richtlinien

FÖRDERMITTEL FÜR DEN HEIZUNGSTAUSCH

BAFA und KfW starten Förder- und Kreditprogramme



Die Umfrage Stiebel-Eltron-Energie-Trendmonitor 2024 hat ergeben, dass 63 % der privaten Haushalte einen umweltfreundlichen Heizungstausch mit bis zu 70 % staatlicher Förderung als geeignete Maßnahme bewerten, um auf die Energiekrise zu reagieren.

Die Bundesregierung stellt mit dem Neustart der Förderung 16,7 Mrd. Euro für den Austausch alter Heizungen gegen umweltfreundliche Alternativen für das Jahr 2024 zur Verfügung. Zusätzlich flankiert ein KfW-Programm mit zinsgünstigen Krediten. „Einen fulminanten Neustart hat die staatliche Förderung für den Heizungstausch 2024 hingelegt – bis zu 70 % der Kosten für eine Wärmepumpe werden privaten Haushalten von der KfW erstattet“, sagt Burkhard Max, Vertriebs-Geschäftsführer vom Hersteller Stiebel Eltron.

Wärmepumpe laut Studie günstiger als Gasheizung

„Viele Menschen schauen bei der Investition in ein neues Heizsystem vor allem auf die Investitionskosten“, sagt Robert Meyer vom Fraunhofer Institut ISE. Stattdessen sollten aber sämtliche zu erwartenden Kosten, insbesondere die Energieträgerpreise inklusive eventueller CO₂-Kosten, über den Lebenszyklus berücksichtigt werden. Entsprechend betrachtet die Untersuchung einen Zeitraum von

20 Jahren. Demnach erweitern sich Wärmepumpen in Einfamilienhäusern nicht nur als umweltfreundlichster, sondern auch als wirtschaftlichster Wärmeerzeuger. Die Gesamtkosten lassen sich durch Photovoltaik für den Eigenverbrauch noch weiter senken. In Mehrfamilienhäusern ist die Umstellung auf Wärmepumpen ebenfalls kostengünstiger als eine erneuerte Gasheizung. Die positive Kostenbilanz einer Wärmepumpe trifft auch bei unsanierten oder teilsanierten Altbauten zu, wie das Fraunhofer ISE (tinyurl.com/2bruwkuz) mitteilt.

Förderung online prüfen

Mit dem „Fördercheck“ auf der Homepage von Stiebel Eltron können Verbraucher innerhalb weniger Minuten die Förderkonditionen für einen Heizungswechsel online prüfen. Dabei werden auch die Voraussetzungen einer individuellen Stiebel-Eltron-Fördergarantie geprüft. Es folgen die Auswahl eines Fachunternehmens und die Antragstellung bei der KfW. www.stiebel-eltron.de

E.C.A.®

TOGETHER FOR YEARS



NÜRNBERG
23.–26.04.2024

NEU

BESUCHEN SIE UNS AUF DER IFH IN NÜRNBERG

und entdecken Sie den X-Air Vertikalheizkörper, auch für Wärmepumpen geeignet, sowie weitere Neuheiten von E.C.A.

[WWW.ECA-SEREL.DE](https://www.eca-serel.de)

E.C.A. GERMANY GMBH

Lindenstr. 14 · 50674 Köln · Tel.: 0049 221 92428-165
E-Mail: info@eca-germany.de

SCHORNSTEINFEGER PRÜFEN WÄRMEPUMPEN

VEREINBARUNG ZUR DICHTHEITSPRÜFUNG KÄLTEMITTELLEITUNG

Die gewerkeübergreifende Zusammenarbeit bei der Leckage- und Dichtheitsüberprüfung an Wärmepumpen haben das Schornsteinfegerhandwerk (ZIV) und das Kälteanlagenbauerhandwerk (BIV) Ende März 2024 vereinbart. Vertreter der zentralen Innungsverbände, vom ZIV – Bundesverband des Schornsteinfegerhandwerks Präsident Alexis Gula und vom BIV – Bundesinnungsverband des Deutschen Kälteanlagenbauerhandwerks Bundesinnungsmeister Heribert Baumeister, unterzeichneten eine gemeinsame Vereinbarung. Deren Ziel ist es, berufliche Qualifizierungsstandards für Arbeiten an Wärmepumpen gewerkeübergreifend anzuerkennen und künftig in diesem Bereich zu kooperieren.

Unabhängige Überprüfung

Damit Wärmepumpen effizient und sicher betrieben werden können, setzt sich das Schornsteinfegerhandwerk seit einiger Zeit für eine unabhängige Überprüfung von Wärmepumpen ein. Die Verbändevereinbarung mit dem Kälte-

anlagenbauerhandwerk legt jetzt erste Grundlagen für den Bereich Kältetechnik in Wärmepumpen fest und erweitert die Möglichkeiten für Schornsteinfegerbetriebe. Künftig sollen qualifizierte Betriebe im Rahmen der Effizienzprüfung an Wärmepumpen auch die Dichtheit des Kältemittelkreislaufs überprüfen und damit ihr Leistungsangebot für den klimaneutralen Gebäudebestand ausbauen können.

Wärmepumpen: Effizienz und Dichtheit

In der Vereinbarung erklärt der BIV, dass er die Leckage- und Dichtheitskontrolle im Rahmen der Prüfungen an Wärmepumpen durch Schornsteinfegerinnen und Schornsteinfeger aus Gründen der Energieeffizienz, des Umweltschutzes und der Sicherheit für sinnvoll erachte und unterstütze.

Der ZIV befürwortet in der Vereinbarung seinerseits, dass Reparaturen und Eingriffe in den Kältemittelkreislauf nicht vom Schornsteinfegerhandwerk, sondern nur von entsprechend qualifi-

zierten, zertifizierten und in der Handwerksrolle eingetragenen Kälteanlagenbauern, Mechatronikern für Kältetechnik oder von handwerklich gleichwertig Qualifizierten vorgenommen werden sollen.

Nach der Chemikalien-Klimaschutzverordnung (ChemKlimaschutzV) dürfen Arbeiten an Wärmepumpen mit fluorierten Treibhausgasen nur von zertifiziertem Personal durchgeführt werden.

Lehrgang mit Zertifikat

Schornsteinfeger verfügen laut Gesetzgeber (Gebäudeenergiegesetz-GEG/HwO/Ausbildungsordnung) bereits über die entsprechende Fachkunde zur Durchführung von Dichtheitsprüfungen. Diese soll durch eine Qualifizierungsmaßnahme im Bereich Kältemittel ergänzt werden können. Der BIV sowie Bildungseinrichtungen des Schornsteinfegerhandwerks sollen gemäß Verbändevereinbarung künftig einen Zertifikatslehrgang „Lecksuche und Dichtheitsprüfung in der Kältetechnik“ anbieten, der vom BIV als Sachkundenachweis der Kategorie IV anerkannt wird. Nach erfolgreicher Prüfung und Erhalt des Zertifikats können Schornsteinfeger eine Dichtheitsprüfung an Wärmepumpen vornehmen, ohne jedoch in den Kältemittelkreislauf einzugreifen. Alexis Gula, Präsident des ZIV, begrüßt die Zusammenarbeit der beiden Verbände und betont die Synergieeffekte: „Wir im Schornsteinfegerhandwerk sind überzeugt, dass die Energie- und Wärmewende nur handwerksübergreifend erfolgreich umgesetzt werden kann. Mit der jetzt getroffenen Verbändevereinbarung erkennen beide Verbände die notwendigen fachlichen Qualifizierungsvoraussetzungen ihrer Gewerke für Arbeiten an Wärmepumpen an.“
www.schornsteinfeger.de
www.biv-kaelte.de



Unterzeichnen Verbändevereinbarung: BIV-Bundesinnungsmeister Heribert Baumeister, BIV-Geschäftsführer Dietrich Asche, ZIV-Hauptgeschäftsführer Torsten Arndt, ZIV-Vorstand Berufsbildung Udo Voigt, ZIV-Vizepräsident und Vorstand Finanzen Andreas Peeters sowie ZIV-Präsident Alexis Gula. (v. l.)

Si 50 JAHRE



Sichern
Sie sich Ihre
Si-Ente!



Vorbeikommen • Mitspielen • Gewinnen

Schätzfrage richtig beantworten und mit etwas Glück
ein iPhone 13 gewinnen.

Wir freuen uns auf Sie! Ihr Si-Team

Besuchen
Sie
uns

in Halle 5 | 317

HYGIENEMASSNAHMEN NACH VDI 6022

PROFESSIONELLE INSPEKTION VON RLT-ANLAGEN

Atemwegserkrankungen sind regelmäßig zur Winterzeit auf dem Vormarsch. Hohe Krankenstände sorgen nicht nur für volle Arztpraxen, sondern vor allem auch für Produktionsausfälle und Prozessstörungen.

Die Wahrscheinlichkeit einer Ansteckung kann jedoch in geschlossenen Räumen durch regelmäßiges Lüften deutlich reduziert werden. Wo das wegen baulicher oder produktionstechnischer Begebenheiten nicht möglich ist, sorgen raumluftechnische Anlagen (RLT-Anlagen) für Abhilfe. Eigentlich also ein guter Weg, der Verpflichtung aus der Arbeitsstättenverordnung (Arb-StättV) nachzukommen und in umschlossenen Arbeitsräumen für ausreichend gesundheitlich zuträgliche Atemluft zu sorgen.

Die unterschätzte Gefahr

Doch Hygienemängel wie Ablagerungen und Verunreinigungen in den RLT-Anlagen haben schnell das Gegenteil zur Folge. „Bakterien wie Legionellen und Schimmelpilzsporen können über die-

sen Weg leicht in die Luft gelangen und Atemwegserkrankungen wie Asthma, Lungenentzündung und Bronchitis auslösen“, erklärt Enzo Fisauli, Category Director beim Technischen Hygieneservice (THS) der Rentokil Initial GmbH & Co. KG. Das Wissenschaftliche Institut der AOK (WIdO) nennt in seinem Fehlzeiten-Report 2023 Atemwegserkrankungen mit 17,5 % sogar als häufigste Ursache für eine Arbeitsunfähigkeit. Verschmutzte RLT-Anlagen stellen damit ein betriebliches Risiko dar, nicht nur bei der momentan ohnehin schon dünnen Personaldecke. Zudem steigt die Brandgefahr, und die Effektivität des Systems leidet. Wenn sich dann im Fall eines Versicherungsschadens herausstellt, dass den Betreiberpflichten nicht oder nur unzureichend nachgekommen wurde, ist schnell die berufliche Existenz bedroht.

Gesetzliche Grundlagen

Abhilfe schaffen ausschließlich professionelle Hygienemaßnahmen nach

VDI 6022, wie sie auch von Rentokil THS durchgeführt werden. Denn der Gesetzgeber hat klar festgelegt, dass RLT-Anlagen in einem hygienisch einwandfreien Zustand sein müssen und hat die Betreiber hierfür in Haftung genommen. Die vorgeschriebenen Pflichten umfassen die regelmäßige Inspektion vor und nach der Inbetriebnahme sowie eine fachgerechte Reinigung mit entsprechenden Nachweisen. Wichtig: Für RLT-Anlagen mit Luftbefeuchtung und/oder erdverlegten Kanälen gilt für die Hygieneinspektion sogar ein Turnus von nur zwei statt drei Jahren, da durch das feuchte Milieu ein erhöhtes Risiko vorliegt.

Hygieneschutz vom Profi

Rentokil THS ist Mitglied im Fachverband Gebäude-Klima e. V. (FGK) und führt für seine Kunden Hygieneinspektionen nach VDI 6022 durch.

„Da wir deutschlandweit vertreten sind, können wir selbst Unternehmen mit vielen, auf das Bundesgebiet verteilten Niederlassungen zuverlässig betreuen“, erklärt Fisauli. Und das in einer relativ kurzen Zeitspanne von in der Regel nur sechs bis acht Wochen bis zum fertigen Inspektionsbericht. Die Hygieneinspektion gemäß VDI 6022 von Rentokil THS umfasst die technische und visuelle Überprüfung aller Komponenten inklusive mikrobiologischer Oberflächenuntersuchungen (Abklatschproben) und Luftkeimmessungen.

Zusätzlich übernimmt Rentokil THS auf Basis der detaillierten Inspektionsergebnisse bei Bedarf auch direkt die entsprechende Reinigung der Anlagen oder Anlagenkomponenten. Der Kunde muss sich also nicht um die Koordination verschiedener Gewerke kümmern und kann sich auf sein Kerngeschäft konzentrieren.

www.rentokil-ths.de



Regelmäßige Inspektionen und die Reinigung von RLT-Anlagen verhindern das im Bild gezeigte Ausmaß an Verstopfung und Ansammlung von Pollen, Keimen und Bakterien.

LÜFTUNGSGERÄT MIT WÄRMEPUMPE

Deutschland-Premiere für Duplex Vent X
IFH/Intherm Nürnberg | Halle 5 | Stand 229



Mit Duplex Vent X präsentiert Airflow ein dezentrales Lüftungsgerät mit integrierter Wärmepumpe und Kältemittel. Dazu gibt es Innovationen und Highlights aus dem breiten Portfolio von Lüftungs- und Messgeräten auf dem Airflow-Messestand zu sehen.

Ein dezentrales Lüftungsgerät mit integrierter Wärmepumpe feiert auf dem Airflow-Messestand Deutschland-Premiere: ob für Schulen, Kindertagesstätten oder Büros – smarte Lösungen zum Erhalt eines gesunden Raumklimas sind stark gefragt.

Besucher können sich über Innovationen des Lüftungsspezialisten freuen. Denn neben Highlights aus dem breiten

Portfolio von Lüftungs- und Messgeräten werden zwei neue dezentrale Lüftungsgeräte der Produktfamilie Duplex Vent vorgestellt. Mit Duplex Vent X bietet Airflow das nach eigenen Angaben erste dezentrale Lüftungsgerät mit integrierter Wärmepumpe und Kältemittel auf dem deutschen Markt.

All-in-One-Lösung

Heizen, Kühlen und Lüften mit nur einem Gerät – mit Duplex Vent Easy 900 hat der Hersteller eine neue dezentrale Standardserie ins Leben gerufen: Als Stand- oder hängendes Gerät zur Decken- oder Wandmontage erhältlich, ist Duplex Vent Easy 900 bereits vor-konfiguriert sowie schnell und einfach in Betrieb zu nehmen. Wie Airflow hinweist, hat man damit seine Vorreiterrolle

als Lüftungsexperte mit dem breitesten Sortiment an Lösungen zur Nachrüstung von Schulen, Kindergärten und Büros noch weiter ausgebaut. Für die optimale Einregulierung von Lüftungsgeräten und anderen HLK-Systemen werden auch passende Messgeräte im Sortiment geführt. Verschiedene CO₂-Monitore runden dabei das Angebot ab.

www.airflow.de

Foto: Airflow Lufttechnik GmbH



Beständig flexibel.



MORE THAN SENSORS AND AUTOMATION

- Präzise Feuchte- und Temperatur-Überwachung in der Umgebungsluft zur genauen Steuerung der Raum- und Prozessluft
- Verschiedene Bauformen für eine Vielzahl an Applikationen
- Single Pair Ethernet-Variante für direkte Anbindung an SPS oder Cloud
- Einfache Installation über etablierte Schnittstellen, geringer Montageaufwand
- Optionales CO₂-Modul zur Überwachung der Luftqualität

JUMO is Member of the



Single Pair Ethernet
System Alliance

www.jumo.net

Feuchte- und Temperatur-Messumformer mit optionalem CO₂-Modul

JUMO hydroTRANS Serie

Die Messumformer der JUMO hydroTRANS Serie arbeiten mit dem kapazitiven Messverfahren. Die verschiedenen Ausführungseignen sich für den Einsatz im Gebäudemanagement und der Klimaüberwachung. Die Feuchtemessgeräte sind mit verschiedenen Schnittstellen verfügbar und zeichnen sich durch Montagefreundlichkeit, Robustheit und eine zuverlässige Sensorik aus.

LÜFTUNGSGERÄT FÜR DECKENMONTAGE

Wohnraumlüftung mit Wärmerückgewinnung



Der leistungsstarke Pluggit Easy Basic ABH140: Bis zu 140 m³/h bei 100 Pa misst der Luftvolumenstrom.

Mit dem Pluggit Easy Basic ABH140 hat Pluggit eine einheitszentrale Wohnraumlüftung mit WRG im Programm. Bis zu 140 m³/h bei 100 Pa misst der Luftvolumenstrom in der Nennlüftung und erzielt dabei die Energieeffizienz-

klasse A. Das Gerät für die Deckenmontage hat einen Kunststoff-Gegenstrom-Wärmetauscher und hocheffiziente, vorwärtsgekrümmte Radialventilatoren. Ist der Automatikbetrieb aktiviert, gewährleistet der integrierte Abluftfeuchtesensor zusätzlich dauerhaften Feuchteschutz. Das ist nicht nur für das Wohlbefinden der Bewohner von Vorteil, sondern verhindert auch Schimmelbildung in der Bausubstanz.

Das Gehäuse besteht aus Stahlblech und verfügt über einen EPP-Körper. Im Lieferumfang enthalten sind vier Verbindungsnippel für flexible Montage über die frontalen und seitlichen Anschlüsse

DN125. Zum Vermeiden von Frostbildung ist ein externes Vorheizregister mit 1.200 W Leistung verfügbar. Zudem ist das Lüftungsgerät mit einem Abluftfeuchtesensor für den automatischen Betrieb ausgestattet.

Die externe Bedieneinheit hat drei Stufen und einen Automatikbetrieb. Optional ist das Gerät über eine RS485-Schnittstelle mit einem BUS-System verbindbar. Für Passivhauskriterien ist ein optionales externes Vorheizregister verfügbar. Und auch die Montage und Wartung sind wie gewohnt sehr schnell und einfach durchführbar.

www.pluggit.com

NEUE SCHALLDÄMMBOX

Vielseitige und leise Systemergänzung



Die Schalldämmbox FRS-SDB ist der ideale Partner des deckenintegrierten Verteil-Elements FRS-VE.

Helios Ventilatoren bietet mit flexpipe^{plus} ein bewährtes Luftverteilsystem, das eine flexible und unkomplizierte Verlegung von KWL-Systemen mit Wärmerückgewinnung in Ein- und Mehrfamilienhäusern ermöglicht.

Nun ergänzt die neue Schalldämmbox FRS-SDB dieses System um eine weitere Komponente. Mit dem deckenintegrierten Verteil-Element FRS-VE können laut Herstellerangaben bemerkenswerte Schalldämmeigenschaften von 28 dB(A) erreicht werden, was in den meisten

Anwendungsfällen den Einsatz von separaten Geräteschalldämpfern überflüssig macht.

Kostensparende Schalldämmlösung

Die kompakte Schalldämmbox wird direkt am Verteil-Element angeschlossen, wodurch sich der Platzbedarf auf ein Minimum reduziert.

Zur Auswahl stehen dabei zwei Installationsmöglichkeiten: waagrecht an der Decke oder senkrecht an der Wand. Neben dem Übergang in die Decken

kann sie mit zusätzlichen Anschlussstutzen auch als Durchgangsverteiler genutzt werden. Das ermöglicht eine intelligente und platzsparende Luftverteilung über mehrere Stockwerke.

Die robuste Metallkonstruktion bietet eine einfach und schnell zu montierende und somit kostensparende Schalldämmung. Eine großzügig dimensionierte Revisionsöffnung gewährleistet die mühelose Zugänglichkeit für spätere Reinigungsarbeiten.

www.heliosventilatoren.de



Mögliche Einbauvarianten: Schalldämmbox-Deckenmontage mit deckenintegriertem Verteil-Element (links) und Schalldämmbox-Wandmontage mit deckenintegriertem Verteil-Element (rechts).

WIEDER BAFA-FÖRDERUNG SEIT MÄRZ

Energieeffiziente Kälte- und Klimaanlage



Seit 1. März gibt es wieder BAFA-Förderung für gewerbliche, hochenergieeffiziente Kälte- und Klimaanlage.

Die novellierte Richtlinie für die Förderung von energieeffizienten Kälte- und Klimaanlage fürs Gewerbe gilt seit dem 1. März 2024. Das Wirtschaftsministerium (BMWK) setzt die Förderung fort und erweitert sie. Neu ist die Förderung für „Effizienz-Umrüstung von Kleinanlagen“. Mit der Novellierung der Kälte- und Klima-Richtlinie steigt die Förderhöhe für energieeffiziente Anlagen. Erstmals können damit bestehende kleine Kälteerzeuger, d. h. Kompressionskälteanlagen für Normal- und Tiefkühlung, einen Kostenzuschuss erhalten. Förderfähig sind Anlagen mit mindestens 0,5 und höchstens 10 kg Füllmenge Kohlenwasserstoff-Kältemittel.

Eine Förderung erhalten Antragsteller, wenn sie die Energieeffizienz an stationären Kälte- und Klimaanlage erhöhen, die mit nicht-halogenierten (natürlichen) Kältemitteln betrieben werden. Dazu zählt auch die Installation von Anlagenkomponenten z. B. bei Abwärmenutzung für den Betrieb von Wärmepumpen oder von Langzeitspeichern (Eisspeicher, Latentwärmespeicher mit LWS/PCM). Luft-/Wasser-Wärmepumpen, die Umweltwärme als Wärmequelle nutzen, sind nicht förderfähig. Zur Effizienzverbesserung einer bestehenden Kälteanlage wird die Nachrüstung von Trockenkühlern als Vor- oder Freikühler gefördert.

An bestehenden, kleinen Kompressionskälte- oder -klimaanlagen mit fluorhaltigen Kältemitteln sind Nach- und Umrüstungen förderfähig wie die Umrüstung auf Kohlenwasserstoff-Kältemittel sowie der Einbau eines druckgesteuerten Drehzahlreglers für den Verflüssiger-ventilator. Des Weiteren sind in der Richtlinie optionale Maßnahmen aufgeführt wie der Einbau eines elektronischen Expansionsventils.

Anträge seit 1. März

Die elektronische Antragstellung ist seit dem 1. März beim Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) wieder möglich. Das Förderprogramm wird letztmalig bis zum 31. Dezember 2026 verlängert. Im Rahmen der Kälte-Klima-Richtlinie wurden bisher insgesamt rund 5.200 hochenergieeffiziente Kälte- und Klimaanlage mit fast 300 Mio. Euro gefördert. Die geförderten Anlagen können Energieeinsparungen von rund 40 % erzielen und damit zur Minderung der Treibhausgasemissionen beitragen. Das BAFA informiert online zur Förderung. www.bafa.de

Foto: Adobe Stock/Crispb

Die e²-Serie Die ultimative Art zu Lüften.



**Wir sind in
Halle 5, Stand 5.111**
23.-26. April 2024
Messe Nürnberg

LUNOS
energy-efficient



**Die e²-Serie mit
Funkblende –**
schnell installiert,
da alles integriert.
Bewährt & effizient
für den Einsatz in
Wohn- und
Schlafräumen.

Mehr unter lunos.de



LUNOS LÜFTUNGSSYSTEME. Spitzentechnologie aus Deutschland.
PERFEKT FÜR DIE SERIELLE GEBÄUDESANIERUNG.

ZENTRALE UND DEZENTRALE LÜFTUNGSLÖSUNGEN

Verbesserte RLT-Anlagen in der BlauAir-Serie
IFH/INtherm Nürnberg | Halle 6 | Stand 100



Der neue „Blauberg Reneo-Fit“ mit 94 % Wärmerückgewinnung wiegt nur 8 kg.

Zur „BlauAir“-Reihe von Blauberg Ventilatoren gehören Lüftungsanlagen mit unterschiedlichen Förderleistungen zwischen 500 und 9.000 m³/h, mit Gegenstrom- oder Rotationswärmetauscher und für Decken- oder Bodenmontage. Modulare Anlagen bis 130.000 m³/h können zudem entsprechend Kundenwunsch konstruiert werden.

Als Messe-Highlight steht die Kompaktlüftungsanlage „Blauberg Reneo-Fit“ im Fokus, eine zentrale Lüftungsanlage mit Wärme- und Feuchterückgewinnung. Das mit 8 kg leichte Gerät besteht aus

wärme- und geräuschkämmendem EPP-Material. Das prämierte, futuristisch anmutende Design unterstützt eine energiesparende Wohnungslüftung mit einer Luftförderleistung bis 130 m³/h. So beträgt die maximale Effizienz der Wärmerückgewinnung der Anlage bis zu 94 %. www.blaubergventilatoren.de

LEISES KRAFTPAKET

Zentrales Lüftungsgerät



Das neue LWZ-W 450/600 Premium erreicht einen Volumenluftstrom von bis zu 600 m³/h.

Stiebel Eltron möchte mit seinem neuen Lüftungswürfel LWZ-W 450/600 (E) Premium einen neuen Standard für zentrale Lüftungsgeräte zur Be- und Entlüftung von Wohnungen, Einfamilienhäusern und kleineren Gewerbeobjekten setzen. Bis zu 94 % der Wärmeenergie gewinnt die Anlage aus der Abluft zurück und sorgt so für niedrigste Wärmeverluste. Das Gerät lässt sich über ein Bedienfeld, eine Fernbedienung oder auch per WLAN über die MyStiebel-App steuern.

Dank selbsterklärender Steuerung über ein Matrix-Display kann der Nutzer das Lüftungsgerät komfortabel bedienen. Ihm stehen umfangreichengreiche Funktionen wie Wochenprogramme oder elf Sprachen zur Auswahl.

Leistungsstark

Das leistungsstarke Lüftungsgerät gewährleistet mit einem Volumenluftstrom von bis zu 600 m³/h einen gleichmäßigen Luftstrom – gleichzeitig arbeitet es dank des geräuscharmen Lüfters laut Anbieter äußerst leise. Für eine jederzeit optimale Luftqualität verfügt das Lüftungsgerät über Sensoren, die automatisch die Temperatur-, Luftfeuchtigkeits- und CO₂-Werte messen, sodass die notwendige Lüftungsstärke entsprechend geregelt werden kann. Pollen- und Feinstaubfilter sind bis zur Hepa-Filterklasse H12 als Zubehör erhältlich und einsetzbar. Ebenso kann optional ein Enthalpie-Wärmeübertrager genutzt werden, sodass neben der wertvollen Wärmeenergie zusätzlich Feuchtigkeit aus der Abluft auf die Zuluft übertragen wird. Auch Außentemperatur-Extreme sind für das neue LWZ 450/650 E Premium von Stiebel Eltron kein Problem:

Selbst bei tiefen Minustemperaturen sorgt ein integriertes Vorheizregister für einen zuverlässigen Betrieb. Und wenn im Sommer das Thermometer wieder schweißtreibende Temperaturen anzeigt, kann das Gerät über eine Bypass-Lösung Wärme aus den Innenräumen nach draußen transportieren.

Einfacher Einbau und unkomplizierte Wartung

Durch seine kompakte Bauweise findet das wandhängende Lüftungsgerät in nahezu jedem Keller- oder Hauswirtschaftsraum Platz. Die Installation des im Vergleich zum Vorgänger deutlich leichter Geräts gestaltet sich durchweg einfach: Das Elektroanschlussfeld ist leicht zugänglich, ebenso wie die Luftanschlüsse auf der Oberseite des Geräts. Zudem lässt sich das Gerät mit nur wenigen Handgriffen für den Rechts- oder Linksanschluss umbauen. Für den Filteraustausch ist kein Werkzeug notwendig.

www.stiebel-eltron.de/lueftung

RECHNER ZUR DIN EN 378

Support-App ermittelt Kältemittelfüllmenge



Mit einer neuen Funktion der Support-App von S-Klima kann die maximal zulässige Kältemittelfüllmenge in wenigen Schritten berechnet werden.

S-Klima ergänzt seine Support-App um einen DIN EN 378 Rechner. Das Planungstool (www.s-klima.de/apps/) unterstützt Planer und Servicetechniker bei der Berechnung und Überprüfung der maximal zulässigen Kältemittelfüllmenge gemäß DIN EN 378 für die Kältemittel R32 und R410A.

Die neue Funktion führt den Anwender Schritt für Schritt zu einer ausführlichen Bewertung der Installation. Nutzer müssen lediglich die Anwendung auswählen, Angaben über die Aufstellung, den Zugangsbereich und den entsprechenden Raum machen sowie Fragen für das alternative Risikomanagement

beantworten. Anschließend ermittelt der DIN EN 378 Rechner automatisch die maximale Kältemittelfüllmenge sowie die minimale Raumfläche. Das Ergebnis der Berechnung wird dem Anwender als detaillierte Übersicht in Form eines Diagramms und einer Detailansicht für die einfache Gegenüberstellung des zu betrachtenden Raums und der maximalen Kältemittelfüllmenge aufbereitet.

Hilfreiches Ampelsystem

Als besonders hilfreich zeigt sich insbesondere das intuitive Ampelsystem. Mit diesem wird auf einen Blick ersichtlich, ob und in welchem Umfang ein alternatives Risikomanagement notwendig ist. Zudem werden mögliche Lösungssätze empfohlen und berechnet. So wird beispielsweise ermittelt, wie groß der Raum sein muss, damit eine Kategorie ohne Risikomanagement erreicht werden kann. Die Ergebnisse können auf Wunsch auch als PDF-Datei exportiert werden.

Eine smarte Ergänzung findet der DIN EN 378 Rechner im Zusammenspiel mit dem bestehenden Kältemittelrechner

der Support-App für Inbetriebnahme und Neubefüllung. So können beispielsweise die errechnete Füllmenge und das entsprechende Kältemittel direkt aus dem Kältemittelrechner übernommen und für die Auslegung im DIN EN 378 Rechner auf das spezifische System vor Ort berechnet werden. Nutzer können jederzeit und mit wenigen Klicks zu jedem beliebigen Punkt der Eingabe zurück- oder vorspringen. Auf diese Weise lassen sich Änderungen rasch und komfortabel vornehmen.

In App-Stores verfügbar

Verfügbar ist die S-Klima-Support-App für Android- und iOS-Geräte. Sie kann über die bekannten App-Stores bezogen werden.

Eine Demoversion bietet erste Einblicke in die kostenfreie App. Nach einer Anmeldung mit den persönlichen Zugangsdaten lässt sich dann der volle Funktionsumfang der App nutzen. www.s-klima.de

Fotos: Blauberg Ventilatoren, Stiebel Eltron, S-Klima

Ihr Spezialist für Wohnraumlüftungen

PLUGGIT
Die Wohnraumlüftung.



Einheitszentrale Komfort-Wohnraumlüftungssysteme



Dezentrale Wohnraumlüftungssysteme



Lüftungssystem für den Geschosswohnungsbau



Abluftsysteme für Neubau und Sanierung

- Technologieführer für Wohnraumlüftungssysteme mit und ohne Wärmerückgewinnung
- Lösungen für alle Gebäudetypen und Grundrisse für Neubau, Sanierung und Modernisierung
- Schnelle und zuverlässige Montage durch „plugg-it“-Technologie
- Hohe Kompatibilität und Flexibilität der Systeme

Wir sind auf der IFH in Nürnberg
in Halle 5, Stand 211

NACHHALTIGKEIT VON WOHNUNGSLÜFTUNGSANLAGEN

Datensätze für die Ökobilanzierung



FGK, HEA und VfW haben ein Dokument zur „Nachhaltigkeit von Wohnungslüftungsanlagen in der QNG-Bilanzierung“ veröffentlicht.

Immer mehr Bauträger beschäftigen sich mit dem Qualitätssiegel Nachhaltiges Gebäude (QNG). Allerdings werden aus Verunsicherung in vielen Fällen hohe Anforderungen an Herstellerdeklarationen gestellt, die in diesem Zusammenhang gar nicht eingehalten werden müssten.

Ein neues Dokument von Fachverbänden fasst zusammen, welche Informationen für die Ökobilanzierung von Wohnungslüftungsanlagen benötigt werden. Um für die Zukunft einen klaren Bilanzierungsrahmen zu schaffen, erarbeiten Hersteller von Wohnungslüftungsgeräten und -anlagen im Fachverband Gebäude-Klima e. V. (FGK) repräsentative Datensätze für die Ökobilanzierung von Wohnungslüftungsanlagen nach den Regeln des QNG. Mit den Datensätzen ermöglichen sie voraussichtlich ab Mitte 2024 differenziertere Betrachtungsweisen und Berechnungen für Wohnungslüftungsanlagen – auch wenn diese detaillierteren Informationen und Daten für eine Nachweisführung derzeit nicht benötigt werden. Im Rahmen des QNG sind nämlich nur diejenigen Bauprodukte zu bewerten, die vor Ort, also bauseitig verarbeitet

oder fest eingebaut werden. Für werksseitig fertigmontierte Produkte der Technischen Gebäudeausrüstung (TGA) gelten die Anforderungen nicht. Der FGK hat gemeinsam mit der HEA – Fachgemeinschaft für effiziente Energieanwendung e. V. und dem VfW – Bundesverband für Wohnungslüftung e. V. ein Dokument zur „Nachhaltigkeit von Wohnungslüftungsanlagen in der QNG-Bilanzierung“ veröffentlicht. In diesem Dokument ist zusammengestellt, welche Informationen aktuell für die QNG-Nachweisführung erforderlich sind. Das Dokument steht im Internet unter www.fgk.de in der Rubrik „Dokumente/Literatur“ unter dem Suchbegriff „QNG“ als kostenfreier PDF-Download bereit. www.fgk.de
www.hea.de
www.wohnungslueftung-ev.de

HEIZEN UND KÜHLEN IN EINEM REGISTER

Für Kompaktlüftungs- und Deckengeräte



DX-Register mit Heiz- und Kühlfunktion für Kompaktlüftungsgeräte und die Deckengeräteserie CX3000.

Exhausto präsentiert mit einem neuen DX-Register eine 2-in-1-Lösung für alle Kompaktlüftungsgeräte und für die Deckengeräteserie CX3000. Dabei sind Heizen und Kühlen in einem Register integriert. Das bedeutet mehr Komfort bei gleichzeitig höherer Wirtschaftlichkeit. Heiz- und Kühlfunktion in einem Register spart nicht nur Investitionskosten, sondern senkt auch den Aufwand für die Montage. Das neue DX-Register sorgt für eine perfekte Aufbereitung der

Zuluft – kühler im Sommer, wärmer im Winter. Es kann zusammen mit allen Exhausto-Kompaktlüftungsgeräten (VEX100/100CF/200/300) sowie der Geräteserie CX3000 eingesetzt werden. Eine vordefinierte Auswahl von Standardregistern passend zum Exhausto-Sortiment ist verfügbar.

Sollten abweichende Parameter erforderlich sein, können auch kundenspezifische Sonderanfertigungen realisiert werden. Möglich ist mit dem DX-Register auch eine Anbindung der Lüftungsanlage an VRF-Systeme (Variable Refrigerant Flow).

Das Gehäuse des DX-Registers besteht aus verzinktem Stahlblech mit einer 30 mm starken Isolierung. Die integrierte Edelstahlwanne gewährleistet einen sicheren Kondensatablauf. Für die Aufstellung im Außenbereich kann optional ein Regendach geliefert werden. Revisionstüren vor und nach

dem Register ermöglichen einen einfachen Zugang für Reinigung und Wartung. Weiterhin können das DX-Register und der optional erhältliche Tropfenabscheider aus dem Gehäuse gezogen werden. So erfüllt das Gerät auch die Anforderungen der Hygienerichtlinie VDI 6022.

Das neue DX-Register lässt sich u. a. mit den Kältemitteln R410a oder R32 betreiben. Die Regelung kann entweder autark über die externe Wärmepumpe oder durch ein zusätzliches Schnittstellenmodul an die Exhausto-Regelung angebunden werden. Hier stehen Standard-schnittstellen zur Freigabe, Kühlen und Heizen zur Verfügung. Weitere Informationen zum neuen DX-Register hat Exhausto in einem Flyer online unter publications.exhausto.com/Deutschland/Produkte/dx-register/ zusammengestellt. www.exhausto.de

ZU-UND ABLUFT VEREINT

Wandlüfter mit WRG



Der Wandlüfter Aeroplus WRG ermöglicht die gleichzeitige Regulierung von Zu- und Abluft in einer integrierten Lösung.

Der neue Wandlüfter Aeroplus WRG von Siegenia verbindet höchste Wärmerückgewinnung (WRG) mit zahlreicher Ausstattung für mehr Raumluftkomfort. Das kompakte Gerät kann gleichzeitig Zu- und Abluft regulieren. Weitere Leistungsmerkmale sind laut Anbieter ein niedriges Eigengeräusch, eine hervorragende Luftleistung und eine hohe Schalldämmung. Letztere macht ihn ideal auch für Bauvorhaben mit hohen Schallschutzanforderungen. Vorteile bieten zudem die druckstabilen Ventilatoren, die selbst bei hohem Winddruck auf die Fassade verlässlich für den gewünschten Luftaustausch sorgen.

Energiesparen mit WRG

Der Aeroplus WRG bietet energiesparende Rückgewinnung von Wärme während der Kälteperiode. Dabei ermöglicht der Rotationswärmetauscher, dass sehr gute technische Werte erzielt werden. Den Rotationswärmetauscher setzt Siegenia nach eigener Angabe als einziger Hersteller von dezentralen Lüftungsgeräten ein. Das von zentralen Lüftungsanlagen bekannte Prinzip hat der Hersteller minimiert – ganz ohne Kompro-

missen bei der Leistungsfähigkeit. Weil die Wärmerückgewinnung temporär deaktivierbar ist, kann mit dem Aeroplus WRG außerdem während der Sommermonate eine passive Kühlung erfolgen.

Dezente Optik und förderfähig

Der innovative Allrounder, der in einer Standard- und in einer Smart-Variante erhältlich ist, überzeugt auch optisch. Dafür sorgen beispielsweise die austauschbare Frontblende in Filz- bzw. Metalloptik, die um 90 Grad mögliche Drehung des Lüfters beim Einbau oder ein Laibungskanal zur dezenten Integration in die Außenfassade.

Mit einer WRG von bis zu 93 % steht der Aeroplus für förderfähige Energieeffizienz und Nachhaltigkeit. Dank eines breiten Spektrums an Filtern sorgt er zudem für ein natürliches Wohlfühlklima mit hoher Luftqualität: Neben dem standardmäßig integrierten Grobstaubfilter gewährleisten optional ein Feinstaub- und Pollenfilter (Filterklasse ePM₁) sowie ein NO_x-Filter größtmöglich Wohngesundheits für die Nutzer.

Der Temperatur- und Feuchtesensor regelt im Automatikbetrieb die bedarfsgerechte Lüftung selbsttätig. Die manuelle Bedienung erfolgt komfortabel über das Touch-Control. In der Ausführung als Aeroplus WRG smart unterstützt er zudem die Bedienung über die Siegenia Comfort-App sowie einen per CO₂-Sensor gesteuerten Automatikbetrieb. Beide Varianten eignen sich für die externe Ansteuerung sowie zum einfachen Einbinden in die Gebäudeleittechnik.

Einfache Montage

Der Einbau des Lüftungsgeräts erfolgt mithilfe nur einer Kernlochbohrung.

Das erlaubt eine effiziente Montage in allen Sanierungs- und Neubauprojekten. Der optionale Laibungskanal aus montagefreundlichem EPP-Material bietet eine noch höhere Schalldämmung und lässt sich bequem an die baulichen Gegebenheiten vor Ort anpassen. Der Laibungskanal sorgt wahlweise mit einer Kunststoff- oder Aluminiumblende für Wetterschutz. Außerdem bietet er eine dezente Außenansicht. Wenn eine objektspezifische Planung erwünscht ist, erhalten Verarbeiter auf Wunsch auch Beratung und Support durch das Siegenia-Objektteam.

www.siegenia.com



Mit seiner Wärmerückgewinnung von bis zu 93 % steht der Aeroplus WRG für förderfähige Energieeffizienz und Nachhaltigkeit.



PRODUKTNEUHEIT

**IHR BAUPROJEKT.
UNSERE LÖSUNG.
GUTE LUFT.**

KLEIN + LEICHT + LEISTUNGSSTARK

ReNEO



**UNSER
ANLIEGEN
FRISCHE
LUFT**



BLAUBERG VENTILATOREN

München | 089 785 08 088

info@blaubergventilatoren.de

www.blaubergventilatoren.de

www.einzelraumluftung.de



2.169 Aussteller und 151.192 Besucher – so lautet das Fazit zur Light + Building 2024 in knappen Zahlen. Dahinter verstecken sich viele interessante Gespräche, Fachforen, Präsentationen und Diskussionen rund um die Elektrifizierung von Gebäuden sowie deren energieeffizienten Betrieb.

Die Gebäudetechnik wird elektrisch(er)

DIE LIGHT + BUILDING 2024: „BE ELECTRIFIED“

Die Light + Building ist auf den gewohnten Termin im Frühjahr zurückgekehrt. Trotz Streiks bei der Bahn und an den Flughäfen zur Unzeit zeigte sich die Messe als Anziehungspunkt für Messebesucher aus aller Welt. Über 151.000 Besucher reisten zur Weltleitmesse für Licht und Gebäudetechnik nach Frankfurt am Main. Und so wurde das Messegelände vom 3. bis 8. März 2024 erneut zum internationalen Treffpunkt für Hersteller von Licht, Elektrotechnik, Haus- und Gebäudeautomation sowie vernetzte Sicherheitstechnik.

2.169 Aussteller präsentierten auf dem Frankfurter Messegelände ihre Entwicklungen in der Gebäudetechnik und präsentierten Trends für Lichtdesign und Beleuchtung mit der vorrangigen Zielsetzung, Nachhaltigkeit und Effizienz in Gebäuden zu steigern. „Die Stimmung auf den Ständen der Aussteller, in den Hallen und auf dem ganzen Gelände war einfach fantastisch. Wir freuen uns außerordentlich, dass so viele Aussteller und Besucher ebenso wie unsere langjährigen Partner die Erfolgsgeschichte der Weltleitmesse für Licht und Gebäudetechnik 2024 fortgeschrieben haben“, zieht Wolfgang Marzin, Vorsitzender der Geschäftsführung der Messe Frankfurt, daher ein positives Fazit.

Trends und Schwerpunkte

Ganz nach dem diesjährigen Motto „Be Electrified“ gestaltete sich die internationale Fachmesse Light + Building 2024

(www.light-building.messefrankfurt.com) elektrisierend und faszinierend zugleich. Mehrere inhaltliche Schwerpunkte waren beachtenswert:

- die immer stärker werden Elektrifizierung von Gebäuden, die mit Wärmepumpen und elektrisch beheizten Systemen einhergeht,
- die Automation der Gebäude mit dem vorrangigen Ziel der Energieeinsparung,
- der Trend hin zu einem höheren Recyclinganteil in den Produkten, soweit dies technisch realisierbar und sinnvoll ist. Siemens und Schneider Electric betonten dies im Rahmen ihrer Pressekonferenzen besonders deutlich.
- Daten spielen eine wesentliche Rolle, um Komfort und Energieeinsparung miteinander in Einklang zu bringen.

Gebäude von morgen

Zentrale Themen spielen die Elektrifizierung und Digitalisierung von Häusern



Die Aussteller zeigten vom Lichtdesign über smarte Gebäudetechnik bis hin zu Technologien für Energiemanagement und Ladestationen für Elektromobilität sowie die elektrotechnische Infrastruktur ein breites Spektrum an Neuheiten.



Wibutler besitzt mit Kemper einen fünften Gesellschafter. Das Unternehmen schließt sich dazu dem Joint Venture DBT Digital Building Technology an, das den Zweck verfolgt, eine herstellernunabhängige IoT-Plattform für digitale Gebäudetechnik zu etablieren.

und Gebäuden mit dem Ziel, Emissionen zu reduzieren und Rohstoffe wieder verwenden zu können. Auf der Light + Building präsentierte die Industrie dafür die digitale und elektrotechnische Infrastruktur und zeigte darauf aufbauend Lösungen für dynamische Leistungssteuerung, Energiespeichersysteme sowie Anwendungen für vernetzte Sicherheit. Zu einem wachsenden Bereich gehört das Angebot an E-Mobilität und Ladeinfrastruktur sowie Innovationen und Produkte für dezentrale Energieversorgungssysteme und -komponenten.

Vorplanung und Vorfertigung

Aber auch die Vorfertigung, wie wir sie im Bereich der Gebäudeinstallation, etwa bei Systemen der Vorwandtechnik kennen, halten im Elektrobereich Einzug. Dies soll Elektroinstallateure entlasten. Ein Beispiel hierfür war der Prefab-Messestand, an dem Wieland Electric gemeinsam mit Partnern entsprechende Lösungen zeigte. ABB bietet passend zum Thema bereits vorverdrahtete Stromkreisverteiler an. Ein weiterer Trend hin zur schnelleren Installation gewinnt an Fahrt: „Stecken statt Schrauben“.

Damit aber die gesamte Gebäudetechnik noch besser und vor allem kollisionsfrei in die Gebäude kommt, ist eine digitale Vorplanung sinnvoll. Das Thema Building Information Modeling (BIM) hält also

auch in der Elektrotechnik und Gebäudeautomation Einzug. Auch wenn hier die mechanischen Gewerke, also Heizung, Lüftung, Klima und Sanitär, deutlich weiter sind, wie immer wieder bestätigt wurde. Der Bereich Elektrotechnik hat in der 3D-Planung in Gebäuden noch Nachholbedarf, nimmt sich des Themas aber an.

Energieeinsparung dank Automation

Um Gebäude für die Zukunft zu ertüchtigen und Energieeinsparungen im Sinne einer CO₂-Minderung zu erreichen, sind Daten ein wichtiger Grundpfeiler. Für diese wiederum werden technische Anlagen und Gebäude mit Sensoren ausgestattet. So bieten Anwesenheitssensoren eine Fülle an Möglichkeiten, Energie einzusparen. Etwa wenn der neue Multi-sensor EO mit Zonenfunktion von Steinell die Lage von Personen innerhalb eines Rasters ermittelt. Damit lässt sich feststellen, ob Personen anwesend und so Beleuchtung, Heizung usw. notwendig sind. Da keine Personenerkennung durchgeführt wird, zeigt sich die Lösung auch im Sinne des Datenschutzes durchdacht.

Tageslichtsensoren wiederum passen die Beleuchtungsstärke in Gebäuden an und reduzieren bei hellem Tageslicht automatisch die Beleuchtung, sodass das verfügbare Tageslicht optimal genutzt wird. Eine Integration der Verschattungselemente ist dazu sicher sinnvoll. Doch

auch an den Komfort wird gedacht, wenn auf Nutzerwunsch automatisiert durch Beleuchtung, Rollladensteuerung und Hintergrundmusik eine passende Stimmung erzeugt wird. Damit ein Gebäude vollständig gesteuert werden kann, müssen selbstverständlich Heizung, Lüftung, Klima und Sanitär integriert werden. Daher setzen Automationssysteme zunehmend darauf, unterschiedliche Systeme und Protokolle miteinander zu vernetzen. Das gilt für „große“ Gebäudeautomationssysteme ebenso wie die in Wohngebäude vorwiegend eingesetzten Home Energy Management Systeme, kurz HEMS.

Theben verfolgt hierbei das Konzept der Human Centered Building Automation (HCBA) mit dem Ziel, energieintensive Gebäudetechnik nur dort einzusetzen, wo sie sinnvoll ist, und den Nutzen für den Menschen im Blick zu behalten. Der Schlüssel dazu ist eine effiziente Gebäudemess- und -sensortechnik, die bedarfsgerecht ermittelt, wie viel Energie tatsächlich benötigt wird und den Nutzern eines Gebäudes bereitgestellt werden muss. Mit der Vorstellung seiner neuen funkgesteuerten RF-KNX-Systeme hat Theben nicht nur den Neubau, sondern auch den Gebäudebestand im Visier.

Neben BACnet und KNX rückte auf der Messe auch Matter als Standard für das Smart Home wieder deutlicher in den



Der fachliche Austausch stand auf dem Technologieforum des ZVEI in Halle 12.1 im Mittelpunkt. Von der dezentralen steckbaren Elektroinstallation bis zur Interoperabilität in der Gebäudeautomation wurden zahlreiche Themen diskutiert.



Die Funktionsweise des Multisensors EO mit Zonenfunktion von Steinel, der die Lage von Personen innerhalb eines Rasters ermittelt, wurde auf einem Bildschirm am Messestand dargestellt.

Mittelpunkt. So wird Matter etwa auch in die Smart-Home-Plattform Wibus integriert, wie am Messestand dort zu erfahren war.

Um die steigenden Datenmengen aus Sensor- und Gebäudetechnik nutzen zu können, werden sie in die Cloud geschickt. Dort können sie zusammen-

gefasst, ausgewertet, interpretiert und schließlich für eine weitere Nutzung bereitgestellt werden. Grundsätzlich, so wurde im Rahmen einer Podiumsdiskussion im Technologieforum des ZVEI betont, muss ein Gebäude aber auch ohne Cloud funktionieren, wenn dieser einmal salopp gesagt der Stecker gezogen wird.

Daher muss bereits bei der Konzeption einer Gebäude- oder Hausautomation festgelegt werden: Welche Daten bleiben im Gebäude? Welche gehören in die Cloud?

Austausch zwischen den Protokollen und Systemen

Die Verknüpfung von Systemen und Protokollen der Haus- und Gebäudeautomation war ein weiterer thematischer Schwerpunkt der Light + Building 2024. Die Verknüpfung kommt der gesamten Gebäudetechnik zugute und verbindet die SHK-Welt mit den Elektrogewerken. Dabei wird vermehrt von offenen Systemen gesprochen.

Mit dem SpaceLogic KNX Hybrid Modul verbindet Schneider Electric die bisher voneinander getrennten Smart-Home-Systeme KNX und das hauseigene Wiser, um ein konkretes Beispiel zu nennen. Über das einfach nachzurüstende Modul lassen sich kabelgebundene KNX-Installationen und funkbasierte Komponenten von Wiser in einem System vereinen. Anwender profitieren von Flexibilität und einer größeren Funktionsauswahl, wie man am Messestand von Schneider Electric betonte.

Offen ist man auch bei ABB. Hier wird der Konnektivitätsstandard Matter in das free@home-System von Busch-Jäger integriert. Durch die Anbindung an die SmartThings-Plattform von Samsung lassen sich zudem Hausgeräte des Herstellers in ein Smart Home einbinden. Mit dem öffentlich verfügbaren Addon-Development-Kit haben auch andere

KLIMAHANDWERKE RÜCKEN NÄHER ZUSAMMEN

Dass die Zusammenarbeit zwischen den Handwerken funktioniert, zeigte sich mit einem Treffen der Klimahandwerke. So folgten Helmut Bramann, Hauptgeschäftsführer des Zentralverbandes Sanitär Heizung Klima (ZVSHK), Alexis Gula, Präsident des Bundesverbandes des Schornsteinfegerhandwerks, Heribert Baumeister, Bundesinnungsmeister des Bundesinnungsverbandes des Deutschen Kälteanlagenbauerhandwerks (BIV Kälte), und Dietrich Asche, BIV-Kälte-Geschäftsführer, sowie Vertreter weiterer Klimagewerke der Einladung von ZVEH-Präsident Stefan Ehinger und ZVEH-Hauptgeschäftsführer Alexander Neuhäuser zu einem „Runden Tisch der Klimahandwerke“. Der Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks (ZVDH), der wegen der parallel zur Light + Building stattfindenden

„Dach + Holz“ nicht teilnehmen konnte, betonte in einer Videobotschaft die Bedeutung von Verbändekooperationen – und gab damit das Thema für die rund zweistündige Gesprächsrunde vor. Tenor der Veranstaltung, der weitere folgen sollen: Die Klimahandwerke bündeln ihr Know-how und stellen sich gemeinsam für künftige Herausforderungen auf. Welche Früchte Kooperationen – wie die E-Handwerke sie bereits mit dem ZVSHK, dem BIV Kälte und dem ZVDH pflegen – tragen können, zeigte der Abschluss einer Vereinbarung durch ZVEH, ZVDH, BG BAU und BG ETEM: Im Rahmen einer Live-Schaltung zwischen der Light + Building in Frankfurt und der Dach + Holz in Stuttgart unterzeichneten Vertreter der vier Organisationen eine Vereinbarung zur sicheren Installation von Photovoltaik-Anlagen auf Dächern.



Präzise Messsysteme – wie am Stand von Thermokon gezeigt – sind eine wichtige Grundlage für eine präzise Regelung und damit für die erfolgreiche Umsetzung von Energiesparmaßnahmen.



In zukunftsfähigen Gebäuden arbeiten die Systeme interoperabel und lassen sich variabel erweitern und anpassen. Das Top-Thema „Connectivity“ nahm Digitalisierung, Vernetzung und Sicherheit gleichermaßen in den Blick.

Hersteller die Möglichkeit, Addons für Busch-free@home zur Verfügung zu stellen und sich in das Smart-Home-System zu integrieren. Aber auch die Verknüpfung von KNX und Matter wurde bei ABB thematisiert.

Eine Frage der Nachhaltigkeit

Die Nachhaltigkeit von Produkten spielt eine weitere wichtige Rolle. So legen immer mehr Hersteller Wert darauf, dass ihre Produkte upgrade- und update fähig gestaltet werden. Durch das Aufspielen neuer Software können sie deutlich länger als bisher genutzt werden. Das schont wertvolle Ressourcen. Ist dann schließlich doch ein Austausch notwendig, sollten möglichst viele Teile wiederverwertet werden können. Daher setzen Hersteller bereits jetzt schon auf einen deutlich höheren Anteil an Recyclingmaterial in ihren Produkten. Damit kom-

men sie den Verpflichtungen zu mehr Nachhaltigkeit nach. So setzt Steinel nicht nur auf einen höheren Anteil an Kunststoffrecycling-Material in seinen Leuchten der Reihe RS Pro 6100 Circular, sondern achtet auch darauf, dass die Produkte reparierbarer werden.

Fazit

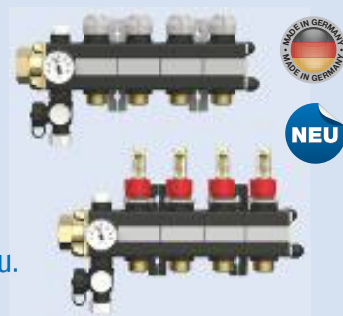
Was bleibt nun von einem Besuch der Messe Light + Building für unsere Branche? Zuerst einmal die wichtige Erkenntnis, dass die Gewerke der Gebäudetechnik immer weiter zusammenwachsen. Das ist auch notwendig, um Gebäude effizienter und mit weniger Energie betreiben zu können. Hierbei spielen die Automationssysteme ihre Vorteile deutlich aus. Zudem wird immer deutlicher, dass der Elektroanteil in Gebäuden wachsen wird. Es gilt also, den Trend nicht zu verpassen und sich daher auf die engere Ver-

zahnung der gebäudetechnischen Gewerke einzulassen. Und ein weiteres: Die Themen sind so vielseitig geworden, dass auch in diesen Gewerken Spezialisten gebraucht werden. Denn wie bei den SHK-Gewerken wächst die thematische Vielfalt mit Automationsstandards und deren Vernetzungen sowie den vielfältigen Anforderungen an eine sichere elektrische Versorgung. Dazu kommen Themen wie zuverlässige Datenübertragungen und -auswertungen sowie nicht zuletzt die notwendige Fachkompetenz, die sich ergebenden Chancen der Energieeinsparung aufzuspüren und umzusetzen. Und damit beginnen bereits die gedanklichen Vorbereitungen für die nächste Light + Building. Auf dieser kann man sich vom 8. bis 13. März 2026 in Frankfurt am Main erneut rund um die Themen Elektro, Licht und Gebäudeautomation faszinieren und elektrisieren lassen. ■ (ml)

Es gibt immer noch Leute, die behaupten, wir bauen nur Ölfiler...

... überzeugen Sie sich vom Gegenteil:

Z. B. vom bewährten Kunststoff-Heizkreisverteiler für 2-12 Heizkreise zum Heizen und Kühlen. Robust, kompakt & äußert flexibel im Einbau.



ProCalida® MC 1



Besuchen Sie uns in

Halle 6
Stand 6.205



23. – 26.04.2024



AFRISO



Sauter wurde als Spezialist für Lösungen in Gebäudemanagement und Raumautomation mit der Gebäudetechnik der drei Bürogebäude i5, i6 und i7 beauftragt.

Lösungen für Gebäudemanagement und Raumautomation

DER ICAMPUS IM MÜNCHNER WERKSVIERTEL

Mit zentralen Elementen der Gebäudetechnik und einer smarten Raumautomation schafft Sauter Deutschland auf ca. 40.000 m² optimale Voraussetzungen für die effiziente und nachhaltige Nutzung der Bürogebäude i5, i6 und i7 im „iCampus im Werksviertel“ in München.

Bereits seit 2017 entsteht auf rund 120.000 m² eines alten Industriegeländes im Münchner Stadtquartier Werksviertel ein neuer Komplex aus modernen Gewerbeimmobilien. Der iCampus – ins Leben gerufen vom Münchner Entwickler R&S Immobilienmanagement GmbH – gilt über München hinaus als Musterbeispiel für innovatives Bauen und Architektur, die Leben, Wohnen und Arbeiten in Metropolen miteinander verbinden. Mit den drei Solitärgebäuden i5, i6 und i7 wurden nach Fertig-

stellung im Juli 2022 drei Bürogebäude bezugsfertig.

Die mit großzügigen, lichtdurchfluteten Loggien, Dachterrassen und begrünten Erdgeschoss-Freiflächen, geplant von KAAN Architekten aus Rotterdam und RKW Architektur + aus Düsseldorf, werden heute von Serviceplan genutzt, die als größte inhabergeführte Kommunikationsagentur Europas gilt.

Nachdem das benachbarte Werkgelände bereits seit mehr als zehn Jahren von Sauter (www.sauter-cumulus.de) betreut wird, entschied sich der Bauherr im Rahmen einer Ausschreibung, den Experten für Lösungen in Gebäudemanagement und Raumautomation ebenfalls mit der Gebäudetechnik der drei Bürogebäude i5, i6 und i7 zu betrauen. Die Sauter-Cumulus GmbH entwickelt und fertigt Produkte, die im Raum- und Gebäudemanagement zum Einsatz kommen. Dazu zählen beispielsweise Automations- und Raumautomations-systeme sowie Sensoren und Aktoren

für die gesamte HLK- und Raumautomation-Technik, die als Einzelkomponenten oder im Systemverbund sowohl in Neubauten als auch im Rahmen von Modernisierungsmaßnahmen eingesetzt werden. Ergänzt werden die Produkte durch spezielle Softwarelösungen.

Zentrale Elemente der Gebäudetechnik ausgeführt

Auf insgesamt 15 Stockwerken realisierte Sauter zwischen September 2020 und Juli 2022 in einem ehrgeizigen Projekt zentrale Elemente der Gebäudetechnik. Diese reicht von der bedarfsgerechten Steuerung der Jalousien der drei von Glasflächen dominierten Gebäude sowie der Beschattung des glasüberdachten Innenhofes bis zur effizienten Lichtsteuerung.

Das von Sauter eingebaute System ermöglicht gleichermaßen die manuelle Steuerung über kabellos installierte Taster sowie zentrale Steuerpanels wie auch



Gebäudeleittechnik von Sauter regelt bedarfsgerecht die Jalousiensteuerung der drei Gebäude im „iCampus im Werksviertel“.



Dank der Sauter-Systeme wird sowohl der glasüberdachte Innenhof als auch die Beleuchtung effizient gesteuert.

Fotos: R&S Immobilienmanagement GmbH

die Automatisierung von Sonnenschutz und Beleuchtung. Gleiches gilt für die Klimatisierung der Gebäude in Gestalt der Heizungssteuerung an konventionellen Heizkörpern mit klassischer Thermostatregelung sowie darüber hinaus über Heiz-Kühldecken mit automatisierter Steuerung unter Einbeziehung aktueller Wetterdaten.

Termingerechte Umsetzung

Trotz des eng gesetzten Zeitplans konnte Sauter außerdem termingerecht die Auflagen des Brandschutzes umsetzen und mit der erforderlichen Entrauchungsanlage die Sicherheit des Gebäudebetriebs gewährleisten.

„Der ‚iCampus im Werksviertel‘ ist ein weiteres der zahlreichen spektakulären

Projekte, bei denen wir uns in den letzten Jahren mit unserer Expertise einbringen konnten“, erklärt Remco van der Meulen, Leiter Ausführung in der Niederlassung München der Sauter-Cumulus GmbH. „Wir freuen uns darauf, auch für den laufenden weiteren Ausbau unsere Erfahrung zur Verfügung stellen zu können.“ ■



EINEN SCHRITT VORAUS

Optimieren Sie Ihr Angebot mit dem smarten Homematic IP Fußbodenheizungscontroller: Erstklassiger Komfort durch genaue Temperatursteuerung per Smartphone, personalisierte Heizprogramme zur Reduzierung des Energieverbrauchs und eine reibungslose Installation. Schaffen Sie Wohlfühlräume für Ihre Kunden.

homematic-ip.com



homematic^{IP}



„Das neue intelligente Energiemanagement Clee ist eine KWB-Entwicklung, die als softwarebasierte Lösung mit künstlicher Intelligenz die Steuerung der im Haus verbauten Energiekomponenten bündelt und koordiniert“, erklärt Dipl.-Ing. Dr. Helmuth Matschnig, Geschäftsführer der KWB Energiesysteme GmbH. Die Software koordiniert nicht nur einzelne, ausgewählte Energiekomponenten, sondern sorgt durch eine ganzheitliche Optimierung dafür, dass alle Energieflüsse im Haus bedarfsorientiert und vorausschauend eingesetzt werden.

Clee – intelligent, zukunftsicher und energieeffizient

INTELLIGENTES ENERGIEMANAGEMENT

Die Kernkompetenz der KWB Energiesysteme GmbH aus Österreich lag zu Beginn der Unternehmensgeschichte – vor 30 Jahren – in der Entwicklung hochtechnologischer Biomasseheizungen. Mit diesem Wissen ist der steirische Leitbetrieb heute zu einem Gesamtsystemanbieter für Wärme und Strom aus erneuerbarer Energie aufgestiegen.

Der kontinuierliche Ausbau der volatilen erneuerbaren Energieerzeugung und die Koppelung verschiedener Energiesektoren wie Wärme und Strom haben die Komplexität der Energiesysteme erhöht. Dabei ist insbesondere das Zusammenspiel der unterschiedlichen Energiekomponenten – von der Biomasseheizung über den Pufferspeicher bis hin zur Solar- und Photovoltaikanlage – entscheidend für die Effizienz und Nachhaltigkeit des Gesamtsystems.

Energiesysteme ganzheitlich denken

KWB hat frühzeitig erkannt, dass man Energie künftig ganzheitlich denken muss, um die Energiewende voranzutreiben. Die Kombination unterschiedlicher erneuerbarer Ressourcen ist jedoch eine komplexe Aufgabe. Diese hat KWB mit der Entwicklung des „intelligenten Energiemanagementsystems Clee“ einfach, sauber und komfortabel gelöst. Mit diesem Forschungsvorsprung sieht sich KWB als renommierter Leitbetrieb im Green Tech Valley im Süden Österreichs, wo zahlreiche Pioniere und Technologieführer sowie namhafte Forschungseinrichtungen in den Bereichen erneuerbarer Energien und Kreislaufwirtschaft ansässig sind.

Clee setzt neue Maßstäbe

Um alle Energiekomponenten optimal aufeinander abgestimmt zu betreiben, hat KWB zusammen mit der BEST – Bioenergy and Sustainable Technologies GmbH (best-research.eu/de), einem K1-Kompetenzzentrum des COMET-Programms, den revolutionären Energiemix-Optimierer Clee entwickelt. Die völ-

lig neue, softwarebasierte Lösung mit künstlicher Intelligenz bündelt die Steuerung der im Haus verbauten Energiekomponenten, sodass sie sich wie ein Mosaik nahtlos zu einem großen

Voraussetzungen für Clee:

- KWB-Holzheizung mit Comfort 4 Regelung (KWB Easyfire 2 oder 3, KWB Multifire 2, KWB PelletfirePlus)
- KWB-Speichersystem
- Internet-Verbindung für die Clee-Box

Zusätzlich unterstützte Komponenten:

- KWB-Solarthermie mit KWB-Regler
- KWB-Photovoltaik u. Wechselrichter ausgewählter Hersteller (z. B. Fronius, Huawei, SolarEdge, SMA)
- Power-to-heat-Komponenten (z. B. KWB-Heizstab oder Fronius-Ohmpilot)

Ganzen zusammenfügen. Im Gegensatz zu den meisten am Markt erhältlichen Energiemanagementsystemen geht Clee einen bedeutenden Schritt weiter: Die Software koordiniert nicht nur einzelne, ausgewählte Energiekomponenten, sondern sorgt durch eine ganzheitliche Optimierung dafür, dass alle Energieflüsse im Haus bedarfsorientiert und vorausschauend eingesetzt werden.

Nach erfolgreicher Installation können die Kundinnen und Kunden die Energieflüsse im eigenen Haushalt jederzeit über die Web-App beobachten und bequem steuern. Dabei übernimmt Clee vollautomatisch die Optimierung der Energiegewinnung, Energiespeicherung und des Energieverbrauchs. ■

www.clee-energy.net
www.kwb.net



Clee lernt, wie das Haus und dessen Bewohnerinnen und Bewohner Energie verbrauchen und kombiniert diese Daten mit standortspezifischen Wetterprognosen. So kann Clee vorhersagen, wann im Haus wie viel Wärme benötigt und wann wie viel kostenlose Energie der Sonne zur Verfügung stehen wird.

Clee optimiert und koordiniert

Clee lernt also, wie das Haus und dessen Bewohnerinnen und Bewohner Energie verbrauchen und kombiniert diese Daten mit standortspezifischen Wetterprognosen. So kann Clee vorhersagen, wann im Haus wie viel Wärme benötigt und wann wie viel kostenlose Energie der Sonne zur Verfügung stehen wird. Mit diesem Wissen erstellt Clee optimierte Fahrpläne für alle Energiekomponenten. Die Software koordiniert damit die Energiekomponenten im Haus auf Basis der Vorhersagen so, dass die Energie der Sonne maximal genutzt und gleichzeitig der Anteil zugekaufter Energie (Brennstoff) minimiert wird. So kann das primäre Heizsystem optimal und schonend betrieben werden, wodurch die Langlebigkeit maximiert wird.

Clee setzt Energie clever ein

Clee ist eine selbstlernende Software, die vollständig auf einer separaten Hardware, einem „Embedded Computer“ bei den Kundinnen und Kunden vor Ort betrieben wird. Wettervorhersagen und Software-Updates werden über das Internet bezogen. Die Clee-Box wird einfach an der Wand montiert und benötigt lediglich einen Strom- und Netzwerkanschluss.

DAS TEAM, DAS GEMEINSAM DIE ZUKUNFT STEMMT, WO ANDERE AN ALTEM FESTHALTEN.

Weiter denken.
Mit der EtaLine Pro.



Erleben Sie alle Neuheiten, Highlights und das Team mit der besonderen Leidenschaft für Gebäudetechnik. Jetzt Ticket sichern unter www.ksb.de/ifh

KSB auf der
IFH/Intherm 2024
Besuchen Sie uns:
Halle 5, Stand 113



FRÜHJAHRSPUTZ AUF DEM SOLARDACH

SOLARANLAGEN-CHECK

Mit durchschnittlich 100 Sonnenstunden liefert der März rund dreimal so viel solare Einstrahlung wie der Januar. Das steigert die Erträge von Photovoltaik- und Solarthermieranlagen. Doch Verschmutzungen durch Laub, Pollen, Feinstaub, Mooswachstum, Flechten oder Vogelkot, die sich im Laufe von Herbst und Winter angesammelt haben, beeinträchtigen die Leistungsfähigkeit einer Anlage deutlich.

Deshalb sollen Hauseigentümer im Frühling einen Solaranlagen-Check durchführen lassen. Darauf weist das vom Umweltministerium Baden-Württemberg geförderte Informationsprogramm Zukunft Altbau hin.

Fachhandwerker gefragt

Der Solaranlagen-Check gehört laut Zukunft Altbau in die Hände von Fachleuten, denn ein Gang aufs Dach ist für Laien gefährlich. Die Kosten für den professionellen Check lassen sich von Hauseigentümern sogar von der Steuer absetzen. Was sie jedoch eigenständig tun können, ist zunächst von außen einen Blick aufs Dach zu werfen. Bereits mit dem bloßen Auge erkennt man grobe Verschmutzungen oder defekte Solarmodule. Verunreinigungen haben einen großen Einfluss auf die Effizienz der Module. Zwischen 10 und 15 % sinkt ihre

Leistung bei starker Verschmutzung. Neben den Modulen auf dem Dach bedarf auch der Solarstromspeicher regelmäßiger Kontrolle. Hier sollten Hauseigentümer lediglich beachten, dass die Umgebungstemperatur im Aufstellraum stimmt. Warme Heizungsräume oder kalte Garagen sind ungeeignet für einen Batteriespeicher.

Diagnose mit Überwachungssystem

Schäden, die der Anlagenbesitzer nicht mit bloßem Auge erkennt, sind mithilfe eines Überwachungssystems diagnostizierbar. Die meisten PV-Anlagen verfügen über eine entsprechende App oder Website, die den aktuellen Zustand der Anlage sowie ihren gegenwärtigen Stromertrag abbildet. Liegen die aktuellen Werte unter den Soll-Erträgen, kann das ein Zeichen dafür sein, dass der Betrieb eingeschränkt oder sogar gestört ist. Eigentümer sollten dann zur weiteren Klärung die Erträge mit denen der Vorjahre vergleichen oder aus dem Internet lokale Vergleichswerte hinzuziehen. Das Überwachungssystem checkt in der Regel auch den Batteriespeicher. App- bzw. Online-Service-Nutzer bekommen eine Warnung, falls bei der Stromspeicherung Auffälligkeiten auftreten.

Fallen beim Solaranlagen-Check solche Unregelmäßigkeiten auf, ist eine profes-

sionelle Inspektion ratsam. Fachhandwerker kommen zum Einsatz, wenn die Module, die elektrischen Anschlüsse, Verkabelungen, Verglasungen, der Wechselrichter der PV-Anlage und die Batterie gecheckt werden. Fehlerhafte Stellen an den Modulen, auch Hotspots genannt, werden dabei via Thermografieaufnahmen – etwa per Drohne – sichtbar gemacht.

Fühltest bei der Solarthermieranlage

Auch bei Solarwärmeanlagen kann der Betreiber mit einem einfachen Fühltest die Funktion überprüfen. Der Test sollte an einem sonnigen Tag gemacht werden. Dazu fasst man die Leitung an, die aus dem Sonnenkollektor herausführt. Sie sollte sich deutlich wärmer anfühlen als jene, die in den Kollektor hineinführt. Zudem sollte die Pumpe normal laufen und leise surren.

Wer wissen will, ob die Anlage gut funktioniert, muss auf den Wärmemengenzähler schauen. Hauseigentümer können, wie bei der PV-Anlage, die Erträge mit jenen des Vorjahres vergleichen. Wer sich das nicht zutraut, sollte Fachhandwerker zu Rate ziehen. Bei einer Inspektion der Solarthermieranlage untersuchen sie die Kollektoren, die Umwälzpumpe, die Regelung und den Frostschutz.

Wie oft Solaranlagen-Check?

Bei einem störungsfreien Betrieb muss nicht jedes Jahr eine Wartung durchgeführt werden. Findet sie allerdings statt, ist der Beginn der Hauptsaison der ideale Zeitpunkt. Rund 80 % des Jahresertrags einer PV-Anlage wird zwischen März und September erzeugt. Viele Fachhandwerksunternehmen bieten Wartungsverträge an.

www.zukunftaltbau.de



Solaranlagen sollten im Frühling auf Schmutz und defekte Teile gecheckt werden.

GEMEINSAME WÄRMELÖSUNG

Luft-/Wasser-Wärmepumpe und Energiemanagement-Software



tado° und Panasonic kooperieren. Sie kombinieren Wärmepumpen mit Heizungssteuerungs- und Energiemanagement-Services.

tado° und Panasonic stellen eine gemeinsame Partnerschaft vor, die Wärmepumpen mit Heizungssteuerungs- und Energiemanagement-Services kombiniert. Ziel ist es, Haushalte zu dekarbonisieren und den Kunden zu helfen, Energiekosten zu sparen.

Für eine grüne Energiezukunft

Mit dieser Partnerschaft treibt Panasonic sein globales Engagement „Panasonic Green Impact“ für ein besseres Leben und eine nachhaltige Umwelt voran. Panasonics Maßnahmen reduzieren und vermeiden CO₂-Emissionen im Rahmen ihres operativen Betriebs und die der Gesellschaft und arbeiten gleichzeitig auf eine Kreislaufwirtschaft hin. Für tado° als Anbieter von Energiemanagement-Lösungen in Wohngebäuden ist die Partnerschaft ein wichtiger Schritt zur Verwirklichung des Ziels, die grüne Energiewende in Europa voranzutreiben.

Optimierte Wärmepumpeneffizienz

Die Vision dieser Partnerschaft ist es, dass Wärmepumpenkunden ein besonders hohes Maß an Energieeffizienz erreichen und gleichzeitig ihren Komfort auf Raumbene optimieren können. Gemeinsam werden die beiden Unternehmen auch die Aquarea-Wärmepumpen mit einer speziell zugeschnittenen Management-Software anbieten. Diese ist in der Lage, die Einstellungen des Geräts automatisch zu verbessern. Sie ermöglicht es Hausbesitzern auch, von niedrigeren Strompreisen zu profitieren. Dazu verlagert sie den Verbrauch automatisch in die ökologisch und ökonomisch günstigsten Zeiten. Kunden in Deutschland und Österreich haben zu-

dem die Möglichkeit, mit dynamischen Energietarifen, wie z. B. den aWATTar-Energietarifen von tado°, ihre Heizkosten weiter zu senken.

Wärmepumpen und Energieeinsparung kombinieren

Die Zusammenarbeit soll dazu beitragen, Wärmepumpen erschwinglicher und attraktiver zu machen. Durch die Energieeinsparungen lassen sich die Anfangsinvestitionen schneller kompensieren und gleichzeitig die CO₂-Bilanz eines Hauses verbessern.

Christian Deilmann, Mitbegründer und CPO von tado°, begründet dies: „Wir müssen die grüne Energiewende vorantreiben. Wärmepumpen sind hocheffiziente, klimafreundliche Heizsysteme und wir freuen uns auf die Zusammenarbeit mit Panasonic. Durch die Einsparungen, die wir mit unseren innovativen Lösungen für das Energiemanagement im Haus erzielen, amortisieren sich die Anschaffungskosten für Haushalte schneller. Indem wir Wärmepumpen erschwinglicher machen, helfen wir Kunden, auf klimafreundliches Heizen umzusteigen.“

Masaharu Michiura, Präsident der Heating & Ventilation A/C Company der Panasonic Corporation, erklärt: „Durch die Zusammenarbeit mit tado° stärken wir unsere Initiative Panasonic Green Impact. Mit dieser will die Panasonic Gruppe sowohl zu einem komfortablen Leben als auch zu einer nachhaltigen Umwelt auf unserem Planeten beitragen.“

Beide Unternehmen streben mit ihrer Partnerschaft an, ihre Paketlösung aus Luft-/Wasser-Wärmepumpe und Multi-Room-Control-Paket einschließlich der Energiemanagement-Software im kommenden Winter in ausgewählten europäischen Märkten einzuführen. Das genaue Datum der Markteinführung und weitere Einzelheiten des gemeinsamen Angebots sollen dann in den kommenden Monaten bekannt gegeben werden.

www.tado.de

www.aircon.panasonic.eu



DIE INNOVATION DER JUDO ENTHÄRTUNG

i-soft PRO – die vollautomatische Enthärtungsanlage mit Mikroleckageschutzsystem

- ✓ **24 Stunden WunschWasser**
- ✓ **Intelligentes Wassermanagement** für konstante WunschWasser-Qualität: erkennt Härteschwankungen und gleicht diese selbstständig aus
- ✓ **Leckageschutz** mit Mikroleckageerkennung und automatischer Absperrung
- ✓ **Acht voreingestellte WunschWasser-Szenen**, individuell erweiterbar
- ✓ **MSID-Mega Status Indication Display** mit Wake-Up Sensor
- ✓ **KI inklusive** – erkennt Verbrauchsgewohnheiten, passt sich individuell automatisch an
- ✓ **Patentiertes i-salt Management** sorgt für wirtschaftlichen Einsatz des Regeneriermittels
- ✓ **Weltweit steuerbar per App, Webbrowser und API**



MEHR FUNKTIONALITÄTEN

KNX Wettersensor



Der neue Wettersensor verfügt über ein sensibleres und intelligenteres Messverfahren als sein Vorgänger.

Er verfügt über bessere und mehr Funktionalitäten, etwa bei der Winderkennung. Da misst das neue Gerät feinfühler über einen Sensor, während der Vorgänger über ein mechanisches Windrad die Daten erfasst hatte. Durch das neue Messverfahren erkennt das Gerät nun neben horizontalen Winden auch Winde aus anderen Richtungen. Neben der Windgeschwindigkeit führt der Wettersensor auch Messungen von Temperatur, Helligkeit, Dämmerung und Niederschlag durch. Dabei verfügt das Gerät über eine verbesserte Messgenauigkeit und höhere Sensibilität.

ABB erneuert sein Portfolio bei der Messung von Wetterdaten. Der neue KNX Wettersensor Basic für die Gebäudeautomation gibt dafür den Startschuss.

Dach- statt Wandmontage

Der Wettersensor ist optimal für die Mastmontage auf dem Dach geeignet. Dort werden die Wetterdaten genauer

gemessen. Der bisherige Sensor war hingegen eher für die Wandmontage ausgelegt. Dabei gibt es vereinzelte Wetterdaten, die nicht gut an der Wand gemessen werden können, wie Regen bei einem Vordach. Der KNX ist kompatibel mit bestehenden Anlagen. Daher bietet die zweiteilige Lösung Vorteile: Der Wettersensor ist außen angebracht und die REG-Wetterzentrale im Schaltschrank angesiedelt. Falls der Wettersensor mal defekt sein sollte, muss nicht gleich die Wetterzentrale ausgetauscht und neu parametrisiert werden. Es reicht, nur das Außengerät zu wechseln. Der KNX Wettersensor Basic ist wartungsfrei und benötigt nur 25 % der Energie im Vergleich zum Vorgängermodell. Ebenso überzeugt er durch eine einfache Installation. www.abb.de

WIEDER TOP-PLATZIERUNGEN

Fronius bei Stromspeicher-Inspektion 2024



Der hohe Systemwirkungsgrad führt zu einer rascheren Amortisation.

Der österreichische Photovoltaik- und Batteriespezialist Fronius erzielte bei der Stromspeicher-Inspektion 2024 der Hochschule für Technik und Wirtschaft (HTW) Berlin zum fünften Mal in Folge Top-Platzierungen. Mit hohen Systemwirkungsgraden überzeugten der Fronius Primo GEN24 6.0 Plus mit der BYD Battery-Box Premium HVS 7.7 und der Fronius Symo GEN24 10.0 Plus mit der BYD Battery-Box Premium HVS 10.2. Bei der Stromspeicher-Inspektion testen unabhängige Prüfinstitute jährlich die Gesamteffizienz von Speichersystemen.

Sie analysieren dabei das Zusammenspiel von Hybrid-Wechselrichter und Batteriespeicher. Für die Bewertung werden zwei unterschiedliche Referenzfälle herangezogen. Der erste Fall analysiert den SPI (System Performance Index) für eine 5-kW-PV-Anlage mit einem Haushaltsjahresverbrauch von 5.010 kWh/a. Hier erreicht der Fronius Primo GEN24 6.0 Plus gemeinsam mit der BYD Battery-Box Premium HVS 7.7 einen SPI von 92,6 %. Der zweite Referenzfall kombiniert eine 10-kW-PV-Anlage mit Wärmepumpe (2.664 kWh/a) und Elektroauto (1.690 kWh/a) sowie einem Haushaltsjahresverbrauch von 5.010 kWh/a. Der Fronius Symo GEN24 10.0 Plus erzielt mit der BYD Battery-Box Premium HVS 10.2 einen SPI von 95,4 %.

Unabhängiger Qualitätsindikator

„Die Stromspeicher-Inspektion der HTW Berlin ist alljährlich ein wichtiger Indikator für uns und unsere Kunden. Durch die Prüfung von unabhängiger

Seite wird deutlich, dass die Kombination aus unserem Hybrid-Wechselrichter Fronius GEN24 Plus und der BYD-Battery-Box Premium eine hocheffiziente Speicherlösung bietet. Damit kommen wir unserem Ziel von 24 Stunden Sonne und einer Welt mit 100 % erneuerbarer Energie wieder einen Schritt näher“, sagt Martin Hackl, Global Director Business Unit Solar Energy, Fronius International GmbH.

Multi Flow Technology

Technisch überzeugen die Wechselrichter und die BYD-Batterien in beiden Referenzfällen sowohl für sich als auch gemeinsam auf ganzer Linie. Die Fronius Multi Flow Technology ermöglicht gleichzeitiges Laden der Batterie und Versorgung der Verbraucher im Haushalt aus dem PV-System, auch im Notstromfall. Beide Komponenten besitzen hohe Systemeffizienz sowie hohe Lade- und Entladeleistungen. www.fronius.com

OPTIMIERTE SMART BUILDINGS

Digitale Innovationen für nachhaltige Gebäudeautomation



Der CO₂-Minderungsfahrplan umfasst den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes.

Kieback&Peter, Anbieter von Lösungen für die Gebäudeautomation, präsentiert seine Lösungsfamilie en:solutions. Diese Lösungsfamilie an digitalen Technologien besteht aus en:air, en:hybrid, en:predict und en:key. Sie stehen gemeinsam im Zentrum eines ganzheitlichen Ansatzes für smarte und nachhaltige Gebäudeautomation.

Die en:solutions bieten einen flexiblen und effizienten Weg zur Digitalisierung von Gebäuden, die nicht nur deren Betriebssicherheit erhöht, sondern auch einen Beitrag zum Klima- und Gesundheitsschutz leistet. Mit diesem CO₂-Minderungsfahrplan bietet Kieback&Peter ein Lösungspaket zur Reduzierung von CO₂-Emissionen von Gebäuden.

„Als Smart Building Solutioneer verbinden wir intelligente Gebäudetechnik, datenbasierte Services und vielfache Synergieeffekte zu evolutionären Lösungen. In diesem Kontext setzen wir auf unsere Lösungsfamilie en:solutions, die speziell entwickelte Regelungs-Hardware und -Software umfasst“, erklärt Christoph Ritzkat, Vorsitzender der Geschäftsführung bei Kieback&Peter.

Die Lösungsfamilie im Überblick

- en:air: Bedarfsgesteuerte Lüftungsregelung für ein angenehmes Raumklima und maximale Energieeffizienz.
- en:hybrid: Systemregelung für hybride Heizsysteme, die verschiedene Wärme- oder Kälteerzeuger effizient orchestriert.
- en:predict: Selbstlernende, vorausschauende Regelung für HLK-Anlagen (Heizung, Lüftung, Klimatechnik), die

nachhaltig Energieverbräuche, -kosten und CO₂-Emissionen unter Einhaltung aller kundenspezifischen Komfortbedingungen reduziert.

– en:key: Intelligente Einzelraumregelung für optimale Energieeffizienz und maximalen Komfort in jedem Raum. Alle diese vier praxisorientierten Lösungen sind darauf ausgerichtet, konkrete Mehrwerte für die Energie- und CO₂-Bilanz von Gebäuden zu liefern. Sie unterstützen Anwender dabei, die Herausforderungen im Klimaschutz, der Dekarbonisierung, Urbanisierung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit zu bewältigen. Beeindruckend hierfür sind die erzielten Einsparungen durch en:predict. In einem Department Store in Nürnberg beispielsweise konnte der Energieverbrauch um 31 % reduziert werden. Ein weiteres Beispiel ist ein Bürogebäude in

Frankfurt am Main. Dort konnten sogar 37 % Einsparungen verzeichnet werden. „Unsere Lösungen sind nicht nur erprobt, sondern auch flexibel in bestehende oder neue Gebäudeautomationen integrierbar. Dadurch ermöglichen wir eine schrittweise, gezielte Verbesserung von Effizienz, Komfort und Sicherheit in Gebäuden, die sich bereits in kurzer Zeit bezahlt macht“, betont Gregor Molwitz, Manager Markt Energieeffizienzlösungen bei Kieback&Peter, weiter. Die en:solutions verbindet das gemeinsame en:, das für ein Höchstmaß an Energieeffizienz steht. Jeder Baustein der Lösungsfamilie ist perfekt auf ein spezielles Einsatzgebiet optimiert und bietet somit konkrete Lösungen für unterschiedliche Anforderungen. www.kieback-peter.com



Erfolgreicher Umstieg auf grüne Energie: Im Rahmen eines umfassenden Sanierungsprojekts hat das E-Center Cramer die Kopplung von Kälteproduktion und Abwärmenutzung neu am Standort Großburgwedel etabliert.

Optimiertes Energiemanagement im Lebensmitteleinzelhandel

IM WECHSELSPIEL VON WÄRME UND KÄLTE

Der energetische Transformationskurs hat den Gebäudesektor in den letzten Jahren einschneidend verändert. Anpassungen an Energieeinspar- und Klimaschutzmaßnahmen betreffen in einem breiten Querschnitt nahezu alle Immobilientypen und Nutzungsformen – vom privaten Einfamilienhaus über Industrie- und Gewerbeobjekte bis hin zu kommunalen Liegenschaften. Auch der Lebensmitteleinzelhandel (LEH) ist gefordert, den Ressourcenverbrauch und den Betriebskostenhalt seiner Standorte auf ein umweltverträgliches und zugleich wirtschaftlich solides Maß einzupegeln.

Ein vielfach favorisiertes Instrument hierfür sind Multivalenz-Systeme: Sie kombinieren die Vorteile eines preisgünstigeren und markunabhängigeren Energiebezugs mit verbesserten Ökobilanzen und einem hohen Versorgungskomfort. Voll ausschöpfen lassen sich die Potenziale einer primär regenerativ basierten Energiemix-Strategie jedoch nur auf Grundlage einer optimal funktionierenden System-Peripherie. Längst ist klar: Ohne eine stabile Anlagenhydraulik bleiben die Performance hochentwickelter Effizienztechnologien und die realen Gesamtwirkungsgrade einer grundsätzlich intelligent geplanten Gebäudeklimalösung weit hinter ihren Möglichkeiten zurück. Speziell im unsanierten Bestand sind Hydraulikprobleme allerdings eher die Regel als die Ausnahme. Störungen in der Anlagenhydraulik – wie sie beispielsweise bei einer schnellen und massiven Änderung von Lastver-

hältnissen entstehen – führen dazu, dass vordefinierte Temperatur-Sollwerte in den Erzeuger-Verbraucher-Kreisläufen nicht erzielt und die benötigte Heiz- bzw. Kühlleistung eines Versorgungssystems nicht generiert werden können. In der Konsequenz resultieren aus hydraulischen Fehlfunktionen eine Vielzahl von Qualitätseinbußen in der Objektklimatisierung – etwa eine zu hohe Taktfrequenz der Erzeugertechnik, ein überhöhter Pumpenstromverbrauch, ein permanentes Überfahren von Niedertemperatur-Quellen durch meist fossile Spitzenlastsysteme sowie eine Minderung von Komfortfaktoren, etwa Wassertemperatur, -druck und Geräuschemissionen.

Zortström – Herzstück einer hydraulisch optimierten Anlagenführung

Bereits Anfang der 1990er Jahre entwickelte das Vorarlberger Unternehmen



Mit seinem parallel hohen Verbrauch von Wärme und Kälte ist der Lebensmittel-einzelhandel prädestiniert für Wärmerückgewinnungskonzepte.



Zortström-Anlage der H-Reihe: Das exakt dimensionierte, flexibel installierbare und wartungsfreie System ermöglicht die Energiewende im eigenen Betrieb effektiv und unkompliziert.

Zortea ein Technologie-Konzept, das es ermöglicht, die spezifischen Hydraulikprobleme in thermischen Gebäudeinfrastrukturen zu eliminieren und gleichzeitig die Grundlage dafür zu schaffen, hochleistungsfähige konventionelle und regenerative Erzeuger zu einem verbrauchsoptimierten, multivalenten Gesamtsystem zusammenzufügen.

Mit heute mehr als 7.000 national und international realisierten Projekten verfügt Zortea über eine besondere Expertise im Bereich des progressiven Hydraulik-Engineerings, das die Gebäudetechnikspezialisten in den letzten Jahren parallel zur Energiemarktentwicklung weiter ausdifferenziert haben. Kernlösung des Hohenemser Unternehmens ist die patentierte und mehrfach ausgezeichnete Zortström-Technologie, die auf dem Prinzip einer hochpräzisen Zusammenführung und Verteilung von Wärme- und Kälteenergie beruht. Voraussetzung dafür ist, die integrierten Erzeuger laufzeitoptimiert und flexibel nach Bedarfsabfrage anzusteuern und die Energiezufuhren in mehreren, exakt getrennten Temperaturschichten zu sammeln, um diese dann – hydraulisch voneinander entkoppelt – den Abnehmern anforderungsgenau und ohne wechselseitige Störungseffekte bereitzustellen. Auf diese Weise realisiert

der Zortström das Leistungsspektrum eines energetischen Komplettsystems, indem er gleichzeitig als Steuerungs- und Regelungsinstrument eingesetzt wird, die Funktion eines Pufferspeichers übernimmt und als hydraulische Weiche dient.

Niedertemperierte Energiequellen clever kombinieren

Ein spezifisches Alleinstellungsmerkmal der Zortström-Technologie ist ihre unbegrenzte erzeugerseitige Kombinationsoffenheit: Insbesondere erneuerbare, niedertemperierte Energiequellen wie Biomassekessel, Wärmepumpen, Solarthermieanlagen oder Abwärmenutzung lassen sich flexibel in einem gemeinsamen Versorgungssystem zusammenführen. Gleichzeitig können komplementäre Spitzenlastsysteme jeden Typs frei gewählt werden. Die Integrationsfähigkeit in sämtliche Einsatzfelder mit frei kombinierbarem Erzeugerverbund in allen Leistungsklassen – unabhängig von Objektgröße, -alter und -infrastruktur – schafft damit weitreichende Perspektiven für die energetische Transformation im Gebäudesektor.

Mit einem besonders hohen thermischen Bedarf weisen speziell ältere Standorte des Lebensmitteleinzelhandels in der Regel ein weitreichendes

Optimierungspotenzial ihres Energiemanagements auf. Auch das zum Edeka-Verbund gehörende E-Center Cramer in Großburgwedel/Niedersachsen investierte vor Kurzem in die Transformation im eigenen Haus und profitiert seitdem von klimafreundlicher Kälteerzeugung und grün kombinierter Raumbeheizung. Im Mittelpunkt eines frisch adaptierten energetischen Versorgungskonzepts steht dabei die Kopplung von Kälteproduktion und Abwärmenutzung.

Im Kommen: Grüner Energie-Mix für den LEH

Heute erzielt die Optimierung der Kälteerzeugung, gekoppelt mit dem Verfahren der Abwärmenutzung und dem Einsatz hochentwickelter Wärmepumpen-Technologie, eine deutliche Effizienzsteigerung im markteigenen Gesamtenergiehaushalt. Umweltfreundliche Kühl- und Tiefkühlmöbel, die dem aktuellen technischen Stand entsprechen, führen nicht nur zu einer deutlich reduzierten Stromaufnahme. Sie dienen gleichzeitig als Primärquelle für einen effektiv eingesetzten Prozess der Abwärmenutzung: Mittels Wärmerückgewinnung (WRG) kann eine Raumbeheizung mit einer Leistung von 180 kW und erzeugten Temperaturen von 40/30 °C generiert werden. Komplementär erfolgte



Eine vollständige Volumenstromentkopplung und die maximale Schichtungsqualität schaffen die Voraussetzungen für eine effektive Effizienzausschöpfung in bi- und multivalenten Versorgungsstrukturen.



Die effiziente Nutzung von Abwärme aus Kühlungs- und Klimatisierungsprozessen erzielt in Kombination mit Wärmepumpen-Technologie hohe Ressourceneinsparungen und sichert gleichzeitig eine (kosten-)stabile Energieversorgung.

auf der Erzeugerseite die Neuinstallation einer Wärmepumpe mit 60 kW. Die Kombinationslösung aus WRG und Wärmepumpeneinsatz deckt heute den Großteil des Wärmebedarfs im Objekt ab. Eine Zuschaltung von Brennwertechnik ist lediglich zur Spitzenlastsicherung und zur Unterstützung der Brauchwarmwasserbereitung erforderlich.

Exakte Temperaturschichtungen

Die hydraulischen Voraussetzungen für diesen hocheffizient arbeitenden Multivalenzbetrieb schuf Zortea mit zwei Zorteström-Multi-PG-H-Anlagen (sechsstufig mit einem Durchmesser von 900 mm, einer Höhe von 2.340 mm und einem Inhalt von 1.387 l sowie fünfstufig mit einem Durchmesser von ebenfalls 900 mm, einer Höhe von 2.190 mm und einem Fassungsvermögen von 1.291 l). Die beiden Anlagen wurden so konzipiert, dass in der Übergangszeit der gesamte Wärmebedarf des Gebäudes durch die WRG gedeckt werden kann. Zusätzlich verhindert die exakte Temperaturschichtung im Zorteström etwaige Temperaturverluste im Wärmepumpenbetrieb und maximiert dessen Effizienzgrad.

Durch eine komplette hydraulische Entkopplung aller ankommenden und abge-

henden Volumenströme können diese vollständig unabhängig voneinander, ohne wechselseitige Beeinflussung und in allen Betriebszuständen gleichbleibend stabil bewegt werden, auch bei hohen Druck- oder Temperaturdifferenzen. Sowohl die Erzeuger- als auch die Verbraucherseite lassen sich durch die präzise Temperaturvorhaltung mit der jeweils optimalen Arbeitstemperatur bzw. den gewünschten Soll-Vorlauftemperaturen ansteuern; erzeugte Niedertemperaturen und die niedertemperierte Energie der Rückläufe kann wiederum aktiv durch Einbindung in eine tiefere Temperaturstufe genutzt werden.

Auf diese Weise lässt sich sowohl der Brennwerteffekt nutzen, der durch den stufenweisen Temperaturabbau erzielt wird. Gleichzeitig kann die hohe Abwärmeleistung aus der Kälteproduktion verlustfrei in die thermische Infrastruktur integriert werden. Für die Wärmepumpe werden durch die vollkommene hydraulische Entkopplung und die maximale Schichtungsqualität optimale Effizienzgrundlagen geschaffen, die die elektrische Energieaufnahme der Wärmepumpe bei gleichem Energie-Output maximal reduzieren.

Die WRG-WP-Lösung versorgt heute am Standort Großburgwedel statische Hei-

zungen, Hauptlüftung, Nacherhitzer, Deckenerhitzer und die Brauchwasserstation per Anschluss an die jeweils passende Temperaturzone innerhalb der Anlage mit den zugehörigen exakt definierten Vorlauftemperaturen.

Fazit

Moderne Multivalenzlösungen ermöglichen eine flexible Wahl von Art, Anzahl und Leistung integrierbarer Erzeugertechnologien. In Umgebungen, in denen Wärme und Kälte parallel bereitgestellt werden sollen, überzeugen Verbundkonzepte mit potenziell sehr hohen Gesamtwirkungsgraden – allerdings sind komplexe regelungstechnische – insbesondere hydraulische – Anforderungen an die Netzföhrung zu erfüllen, um eine maximale Effizienzausschöpfung überhaupt erzielen zu können. ■

Der Autor

Ing. Christian Zortea,
Geschäftsföhrer
und Leiter Technik,
Zortea Gebäude-
technik GmbH.



EFFIZIENZ UND INNOVATION IM EINKLANG

Syr in Nürnberg

IFH/Intherm Nürnberg | Halle 7 | Stand 005



Wird zur Produktfamilie ausgebaut: Die NeoSoft 5000 Connect bekommt eine „kleine“ Schwester.

Mit einer Erweiterung der NeoSoft-Connect-Serie zeigt sich die Hans Sasserath GmbH u. Co. KG auf der IFH/Intherm Nürnberg und will dabei zeigen, wie Syr-Technik das Arbeitsleben von Installateuren vereinfacht. Durch die Fähigkeit, unterschiedliche Systeme miteinander zu verknüpfen, werden die Syr-Produkte

modernen Ansprüchen bei der Hausinstallation gerecht.

Mit der Einführung der neuen NeoSoft 2500 Connect wird die NeoSoft-Connect-Reihe offiziell zur Produktfamilie. Die bereits etablierte NeoSoft 5000 Connect, mit ihrem Doppelenthärtungssystem, findet in der neuen NeoSoft 2500 Connect seine „kleine“ Schwester. Diese wurde speziell für eine bis drei Wohneinheiten entwickelt und vereint zwei patentierte Neuerungen in einem Produkt: ein innovatives Ein-Schlauch-System sowie den Sandwichflansch, auf dem sich andere Syr-Produkte einfach montieren lassen. Ihre einfache Bedienung via Touchscreen und App-Anbindung macht sie besonders benutzerfreundlich. Dank anschlussfertiger Einheit ist die Installation unkompliziert.

Über das Flanschsystem von Syr lassen sich alle Produkte einfach miteinander kombinieren und bieten dadurch eine umfassende Lösung für moderne Hausinstallationen. Diese Kombinationsmöglichkeiten erfüllen unterschiedliche Anforderungen an Wasserqualität, -hygiene und -sicherheit.

Intuitive Steuerung

Hervorzuheben ist, dass durch die Verbindung der Produkte ein intelligentes Wassermanagementsystem geschaffen wird, das universelle Anschlüsse, fortschrittliche Filtertechnik, Wasserenthärtung und Leckageschutz nahtlos integriert. Die intuitive Steuerung über die App erleichtert die Handhabung und Anpassung an spezifische Bedürfnisse.

www.syr.de



Fußbodenheizung - weiter gedacht

- **Einfach:** Schnelle Installation, intuitive Bedienung
- **Vielseitig:** Kompatibel mit einer Vielzahl von Heizungs- und Kühlsystemen
- **Zuverlässig:** Präzise Raumtemperaturregelung für hohe Kundenzufriedenheit
- **Smarte Regelung:** Lernende Algorithmen passen Heizleistung an Kundengewohnheiten an



neo Smarte Raumthermostate



Infos:



www.imi-hydronic.de



Seit der Inbetriebnahme der Biocat KS 15 D profitiert das Wellnesshotel Der Sonnenhof in Bad Wörishofen von dauerhaft niedrigen Betriebskosten, einfachem Handling und bester Wasserqualität.

Si VOR ORT | Steigenberger Hotel: Der Sonnenhof mit Biocat-Anlage

5-STERNE-KALKSCHUTZ IM WELLNESSHOTEL

Der Sonnenhof, erbaut im Jahr 1928, liegt im Kurort Bad Wörishofen. 2013 wurde eine Biocat KS 15 D von Watercryst mit einer Dauerleistung von 15 m³/h in die Kaltwasserleitung des Hotels eingebaut, die seither die gesamte Trinkwasser-Installation schützt, ohne die natürliche Zusammensetzung des Trinkwassers zu verändern. Die Si hat sich vor Ort ein Bild gemacht.

Wasser ist ein hohes Gut, besonders im Kurort Bad Wörishofen, wo Mutter Natur eine Wasserquelle mit besonders gesundheitsfördernder Wirkung geschaffen hat. Im 19. Jahrhundert verbreitete der Pfarrer Sebastian Kneipp von dort aus seine Erkenntnisse über die heilende Kraft des Wassers. In der gerade mal 3 km entfernten Therme des Orts wird das staatlich anerkannte Thermalheißwasser aus einer Tiefe von ca. 1.100 m gefördert. Gleichzeitig zählt das Bad Wörishofener Wasser mit 19 °C deutscher Härte (dH) zu den härteren in ganz Deutschland.

Dementsprechend wichtig war es dem technischen Direktor des Hotels Der Sonnenhof (www.spahotel-sonnenhof.de), Maik-Thomas Goetzke, bei der Auswahl einer geeigneten Kalkschutzanlage für die Trinkwasser-Installation des Hotels im Jahre 2013, dass diese ohne die Beimischung chemischer Zusätze oder Salz auskommt. „Zu Beginn meiner Tätigkeit hier im Hotel Der Sonnenhof hatten wir das Problem starker Druckschwankungen und Kalkablagerungen quasi überall in unseren Rohrleitungen. Das schlägt sich natürlich zum einen in einem deutlich reduzierten Durchfluss nieder. Aber



Das 5-Sterne-Hotel im Allgäuer Kurort Bad Wörishofen wurde bereits mehrfach als eines der 101 besten Hotels in Deutschland ausgezeichnet.

auch die Reinigung der Armaturen und Duschbereiche in unseren Bädern wurde durch den hohen Kalkgehalt merklich erschwert. Auch unseren Wärmetauschern setzte der Kalk erheblich zu. Die Kalkablagerungen dort führten zu einem höheren Energieverbrauch bei der Erwärmung unseres Trinkwassers. Eine 6 mm dicke Kalkschicht bedeutet 50 % mehr Energieaufwand. Einmal im Jahr mussten wir hier entkalken“, blickt Herr Goetzke auf die Zeit zurück.

Besondere Anforderungen

Ein großer Aufwand war also mit der regelmäßigen Wartung und Entkalkung verbunden, gerade wenn man sich vor Augen führt, dass die Wasserversorgung für insgesamt 156 Hotelzimmer sowie einen Spa- und Wellnessbereich – ausgestattet mit Sole-, Süßwasser- und Erlebnisbecken, Whirlpools und Wasserfall, Saunalandschaften und Dampfbad –

verantwortlich ist. Ein weiterer entscheidender Punkt im Hotel ist die Wasserhygiene. Kalkablagerungen sind auch für die Bildung von Biofilmen verantwortlich, die das Wachstum von Legionellen begünstigen können. 2013 reichte es dem Diplom-Elektroingenieur: Eine neue Kalkschutz-Anlage sollte her. Diese hatte jedoch besondere Anforderungen zu erfüllen: Keine Chemikalien sollten für den Kalkschutz eingesetzt werden. Herr Goetzke dazu: „Der Einsatz von Kalkschutz-Anlagen, die mit Beimischung von Salz arbeiten, ist in der Hotellerie ja durchaus üblich. Das wollte ich allerdings für uns nicht. Ich wollte das Wasser in der für Bad Wörishofen bekannten Qualität belassen. Auch können derartige Anlagen auf Dinge wie den Geschmack des Trinkwassers einen Einfluss haben.“

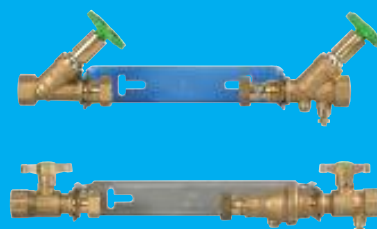
Was folgte war eine lange Suche nach einem geeigneten Hersteller. Zunächst

EWE
ARMATUREN

Bewährt bis ins Detail.



Für eine
nachhaltige
und **zukunftssichere**
Versorgung
mit
Trinkwasser



Halle C2
Stand 438
IFAT
Munich



stieß der technische Direktor auf ein amerikanisches System, das seinen hohen Ansprüchen durchaus gerecht wurde. „Das einzige Problem war, dass das System keine DVGW-Zertifizierung hatte, und das war mir schon wichtig.“ Schließlich erfuhr er von den Biocat-Anlagen des Herstellers Watercryst (www.watercryst.com). Um sich ein besseres Bild von den Möglichkeiten der Anlagen zu verschaffen, fuhr er zur Messe IFH/Intherm nach Nürnberg, wo auch Watercryst mit einem Stand vertreten war. Nach einigen Gesprächen war er sich sicher, hier den passenden Partner für das Projekt Kalkschutz gefunden zu haben.

Technische Infrastruktur angepasst

„Wir brauchten natürlich eine sehr große Anlage, immerhin haben wir einen Verbrauch von 150 m³ Wasser am Tag. Das ist schon eine Hausnummer. Außerdem wollte ich die Anlage direkt in der Haupteinspeisung installiert haben, um so das Kalkproblem in der gesamten Installation in den Griff zu bekommen.“ Die Biocat KS 15 D wurde seinerzeit für den Einsatz im Wellnesshotel in dieser Leistungsklasse erstmalig produziert und in Betrieb genommen. Eine weitere Herausforderung bei der Installation stellte der begrenzte Platz dar. So entschied man sich, eigens eine Schleife in einen separaten Technikraum und wieder zurück zu bauen, wo die gut 2 m hohe Biocat-Anlage mit einem Durchmesser von ca. 1 m schließlich vor einer Lüftungsanlage aufgebaut werden konnte. „Wir konnten die Anlage gemeinsam mit Watercryst so konstruieren, dass man sie jederzeit auf einen Hubwagen fahren kann. Natürlich muss man sie dazu vorher abschrauben usw., aber dann kann man sie so in einem Stück aus dem Weg schaffen, falls man doch mal an die dahinter liegenden Anlagen muss. Das macht man natürlich nicht jeden Tag, sondern vielleicht alle paar Jahre einmal“, fasst Herr Goetzke die clevere Lösung zusammen.

Reduzierter Aufwand

Der Arbeitsaufwand für das Hotel in Sachen Kalkschutz hat sich seitdem deutlich reduziert. Alle fünf Jahre muss das Granulat der Biocat-Anlage ausge-



Die Anlage konnte wegen Platzmangel nicht unmittelbar am Hauswassereingang installiert werden. Hersteller und Hotelbetreiber passten die Technik-Infrastruktur für den Betrieb der Kalkschutzanlage praxistauglich an.

tauscht werden, die jährliche Wartung übernehmen Watercryst-Mitarbeiter.

„Man merkt den reduzierten Aufwand vor allem an den Wärmetauschern. Ich lasse hier zwar immer noch in unregelmäßigen Abständen Sichtprüfungen durchführen – hauptsächlich um mir einen Einblick zu verschaffen, wie viele Ablagerungen hier noch vorhanden sind. Wirklich nötig ist es eigentlich nicht mehr. Auch von unserem Housekeeping bekam ich das Feedback, dass die Reinigung der Kalkrückstände in den Bädern deutlich leichter ist.“

Dafür ist die besondere Wirkungsweise der Biocat-Geräte verantwortlich, die auf Kalkkristallbildung mittels heterogener Katalyse basiert. Bei diesem Verfahren wird die Trinkwasserzusammensetzung nicht verändert, eine Enthärtung findet nicht statt. Durch den Kontakt des Wassers mit dem Katalysator-Granulat bilden sich aus den Härtebildnern im Wasser kleinste Kalkkristalle, die mit jeder Wasserentnahme ausgespült werden. Für die Hygiene-Sicherheit sorgt die eigene thermische Desinfektion der Anlage. Dabei schaltet die Biocat-Anlage automatisch in den Bypass-Modus, sodass auch während der Desinfektion weiter Wasser zur Verfügung steht. Auch davon konnte sich Herr Goetzke bereits ein Bild machen: „Dazu kam es, als einmal ein Heizstab der thermischen Desinfektion der Biocat-Anlage defekt war. Die

Anlage befand sich im Desinfektions-Modus und verblieb aufgrund der Störung danach auch weiterhin im Bypass. Ich hätte das vielleicht gar nicht so schnell gemerkt, wenn nicht unser Housekeeping auf mich zugekommen wäre, die den Unterschied sofort beim Putzen gespürt haben. Gezeigt hat uns dieser Vorfall, dass die Biocat-Anlage nicht nur auf dem Papier arbeitet, sondern spürbar dazu beiträgt, dass Kalkflecken leichter zu beseitigen sind.“

Einsparpotenziale

Insgesamt zeigt sich der technische Direktor des Hotels sehr zufrieden mit der Kalkschutz-Anlage von Watercryst, die mittlerweile seit gut zehn Jahren in Betrieb ist, sorgt sie doch neben dem Erhalt der natürlichen Wasserqualität für Energie- und damit Kosteneinsparungen: „Dadurch, dass nun beispielsweise der Wärmetauscher nicht mehr verkalkt, ist der Wärmeübergangskoeffizient höher. Das spart Energie und damit auch CO₂. Auch an Reinigungsmitteln können wir sparen, da wir diese nun nicht mehr in der gleichen Menge bzw. Konzentration benötigen. Und nicht zuletzt spart man sich auch die regelmäßigen Entkalkungen, die ebenfalls mit Kosten verbunden sind. Zusätzlicher Pluspunkt ist die Trinkwasser-Hygiene. Und alles ohne Chemie und ohne Veränderung der Wasserzusammensetzung.“ ■ (ap)

INNOVATIONEN UND BEWÄHRTE LÖSUNGEN

Gemeinsamer Messeauftritt von Rehau und Mepa
IFH/Intherm Nürnberg | Halle 6 | Stand 215



Mit Rauvipex hat Rehau ein universelles Nahwärmrohr für den schnelleren Netzausbau entwickelt.

Die Division Building Solutions von Rehau wird sich gemeinsam mit der Mepa – Pauli und Menden GmbH präsentieren. Zu den Schwerpunkten gehören folglich auch Systemlösungen, die durch den kombinierten Einsatz der Mepa-Vorwand- und -Spültechnik mit Rehau-Produkten aufeinander abgestimmt sind.

Neu bei Rehau ist u. a. das Universalrohr Rautitan flex green, auf Basis nachwachsender und biozirkulärer Rohstoffe. Bei der Herstellung werden laut Angaben des Unternehmens mehr als 90 % CO₂ eingespart. Ebenfalls mit an Bord: Der weiterentwickelte Re.Guard, der helfen soll, Wasserschäden zu vermeiden und Leckagen zu erkennen. Für die Wärmeversorgung präsentiert Rehau das Nahwärmrohr Rauvipex. Es ist u. a. zum Anschließen einer Wärmepumpe für Einzelgebäude geeignet. Die U-förmige Wellenberge mit breiten Auflageflächen und hoher Wandstärke macht das Rohr äußerst robust. Mit der Clip-Flex-Muffe lassen sich auf der Baustelle auch Winkelabweichungen von bis zu 22° meistern. Durch das integrierte EPDM-Dichtsystem sind

verschiedene Rehau-Rohrtypen und Rohrdurchmesser leicht zu kombinieren – ohne separate Dichtringe. In Verbindung mit den Rohrsystemen Rauthermex und Rautherm erhalten Planer und Handwerker flexible Systemlösungen für Nah- und Fernwärme. Die Rohre werden mit dem Schiebehülsen-Press-System ohne O-Ringe und ohne Schweißnähte verbunden. Und mit der Neuheit Rautherm Neo-X5 will man den Markt für Flächenheizungen revolutionieren. Das Rohr soll für höheren Verlegekomfort, insbesondere im Umlenkbereich, sorgen. Es ist durch seine 5-Schicht-Rohrtechnologie sicher und für alle gängigen Verlegesysteme geeignet. Passend dazu wird die Noppenplatte Varionova RE 30-2 vorgestellt. www.rehau.com

Foto: Rehau

BESTES WASSER IM HAUS

SEIDENWEICHES PERLWASSER UND ZUVERLÄSSIGE TRINKWASSERHYGIENE

BWT PERLA UND E1 EINHEBELFILTER



IFH/INTHERM
23. - 26.04.24
HALLE 5
STAND 5.223

BWT.COM

BWT
BEST WATER TECHNOLOGY

bwt.com/bafa
Bis zu 70% Fördersatz!

BVF IST SUSTAINABLEREADY

FLÄCHENHEIZUNG UND -KÜHLUNG HABEN ZUKUNFT

Neue Gebäude nachhaltig zu bauen und Bestandsgebäude auf Nachhaltigkeit zu trimmen,

ist die Aufgabe dieser Zeit. Nachhaltigkeit (#sustainableready) heißt nicht nur eine CO₂-arme Erstellung von Neubauten, sondern auch eine energiesparende und wirtschaftliche Betriebsphase der Gebäude in ihrer Nutzungsphase, die durchaus 100 Jahre und mehr umfassen kann.

Es geht aber auch um die Wiederverwendbarkeit der Baustoffe und Komponenten in der Rückbauphase. Dem Gebäudebestand kommt dabei eine besondere Rolle zu. Denn eine große Menge der bestehenden Gebäude muss im Rahmen der regulär anstehenden Modernisierungen energetisch ertüchtigt werden, um einen CO₂-armen Betrieb zu ermöglichen.

BVF setzt auf Gebäude der Zukunft

Wird ein Gebäude bereits in der Planungsphase CO₂-arm oder -frei konzipiert, ist es bereits ein Gebäude der Zukunft: Ein Gebäude, das bereits in der Planung ressourcenschonend gedacht wird, im Betrieb auf erneuerbare Energien setzt und im Rückbau kreislauffähig ist. Dieses Gebäude der Zukunft strebt der Bundesverband Flächenheizungen und Flächenkühlungen e. V. (BVF) als Ziel an. Ohne Flächenheizung und -kühlung

kann, so der BVF, das Gebäude über die gesamte Nutzungsphase nicht wirtschaftlich/nachhaltig sein. Bereits mit der Entscheidung für eine Flächenheizung wird somit eine grundsätzliche Entscheidung für ein künftiges, CO₂-armes Gebäude getroffen. Denn der Betrieb eines Gebäudes verursacht mit rund 75 % einen Großteil des CO₂-Ausstoßes. Zudem sind Niedertemperatursysteme optimal in Kombination mit erneuerbaren Energien einsetzbar, sind im Betrieb also außerordentlich CO₂-arm. Bei der Errichtung des Gebäudes lassen sich CO₂-arme Systeme für Fußboden, Wand oder Decke einsetzen. Mit diesen Systemen lässt sich im Sommer auch kühlen. Die Bauteile werden zudem als preiswerter Energiespeicher genutzt. Im Betrieb führt der Einsatz eines Niedertemperaturübergabesystems zu einem effizienten Einsatz von erneuerbaren Energien. Und auch für den Rückbau sind Systeme verfügbar, je nach Anforderung im Sinne der Kreislaufwirtschaft recycle- oder wiederverwertbar.

Flächenheizung und Flächenkühlung bieten Potenziale

Unter dem Aspekt Nachhaltigkeit kommen also verschiedene Potenziale der Flächenheizung zur Geltung. Neben dem Doppelnutzen Heizen und Kühlen,

der Behaglichkeit und dem Einsatz erneuerbarer Energien birgt die Flächenheizung weitere Potenziale in der Sanierung. Denn aufgrund seiner hohen Bedeutung für die Erreichung der Klimaziele muss der Gebäudebestand mit Hochdruck nachhaltig ertüchtigt werden. Ein Faktor sind hier die umfangreichen verfügbaren Lösungen für die Nachrüstung von Gebäuden mit Flächenheizungen. Auch hierfür sind CO₂-arme Konstruktionsarten für Fußboden, Wand und Decke verfügbar.

Darüber hinaus ist es für den Einsatz von Flächenheizung/Flächenkühlung nicht in allen Fällen notwendig, eine kostenintensive umfassende Dämmung der Gebäudehülle vorzunehmen. Vielmehr kann bereits durch Maßnahmen der Smart Renovation eine wesentliche Einsparung an CO₂ und Steigerung der Energieeffizienz erreicht werden. Denn bereits durch niedriginvestive gebäude-spezifische Maßnahmen am Gebäudekörper oder der Gebäudehülle in Kombination mit der Modernisierung einer bestehenden oder dem Einbau einer neuen Flächenheizung lässt sich eine Reduzierung des CO₂-Ausstoßes bei gleichzeitiger Behaglichkeits- und Wertsteigerung erreicht werden kann.

Bereit für das Thema Nachhaltigkeit

Der BVF ist bereit für das Thema Nachhaltigkeit (#sustainableready). Es ist ein wichtiger Teil der täglichen Verbandsarbeit, da die technische Gebäudeausrüstung (TGA) und insbesondere die Flächenheizung und Flächenkühlung eine bedeutende ökologische und ökonomische Rolle für die Nachhaltigkeit von Gebäuden spielen.

Um die Gebäude zukunftsfähig umzubauen, müssen alle notwendigen Aspekte bei Planung und Ausführung eines Bauvorhabens berücksichtigt werden und letztlich auch in die (Weiter-)Entwicklung der Produkte und Systeme der Flächenheizungsindustrie einfließen.

www.flaechenheizung.de



Argumente für die Nachhaltigkeit von Flächenheizung und Flächenkühlung im Überblick.

SANIERUNGSLÖSUNGEN

Roth Werke präsentiert Energie- und Sanitärssysteme
IFH/Intherm Nürnberg | Halle 6 | Stand 307

Wenn vom 23. bis zum 26. April der zweite große SHK-Branchentreff des Jahres ansteht, sind die Roth Werke mit dabei: Der mittelhessische Hersteller zeigt auf der IFH/Intherm seine Energie- und Sanitärssysteme. Im Mittelpunkt des Messeauftritts der Roth Werke in Nürnberg stehen Lösungen für die energetische Sanierung sowie für die kurzfristige Badsanierung. „Die Nürnberger Messe ist für uns auch aufgrund des traditionell hohen Besucheraufkommens eine sehr gute Gelegenheit, mit vielen SHK-Fachleuten ins Gespräch zu“, sagt Christin Roth-Jäger, Geschäftsführerin der Roth Werke, „hier kommen Großhandel, SHK-Fachhand-

werk, Planungs- und Architekturbüros sowie viele Organisationen zusammen, hier werden neue Produkte und Trends gezeigt, hier ist der aktuelle Stand der Technik zu sehen.“

Die Roth Werke werden mit einem 24-köpfigen Team vor Ort sein und ausgewählte Systeme aus der Energie- und aus der Sanitärsparte präsentieren. Im Fokus stehen dabei Komplettlösungen für die energetische Sanierung und für das neue Bad. „Mit der Kombination aus innovativen Systemen und dem Dienstleistungspaket Roth ServiceXtra können wir unseren Kunden bedarfsgerechte, effiziente und somit nachhaltige Leistungen aus einer Hand bieten“, betonen

die Verkaufsleiter Rüdiger Heinz und Michael Pohl.

www.roth-werke.de



Die Roth Werke zeigen auf der IFH/Intherm in Nürnberg ihre Komplettlösungen aus den Bereichen Energie und Sanitär.

FÜR NOCH MEHR KLIMASCHUTZ

Propan-Warmwasser-Wärmepumpe



Die neue Propan-Warmwasser-Wärmepumpe WWK-I Plus ist ab dem 3. Quartal 2024 erhältlich.

Mit der neuen WWK-I Plus bringt Stiebel Eltron eine Wärmepumpe für die Brauchwasserbereitung im Ein- und Zweifamilienhaus auf den Markt. Sie soll neue Maßstäbe setzen in Sachen Effizienz, Lautstärke und Bedienung. Die wichtigsten Funktionen wie Warmwasser-Soll-Temperatur und Aktivierung des Boost-Betriebs lassen sich laut Stiebel Eltron ganz einfach und intuitiv

über den hochwertigen Drehregler und eine Taste direkt am Gerät einstellen. Auch der Wi-Fi-Modus ist hier mit einem Handgriff aktiviert, so dass das Gerät sofort mit dem Handy oder Tablet verbunden ist. Über die MyStiebel-App können die Nutzer über das Internet nicht nur die Grundfunktionen bedienen, sondern auch zahlreiche weitere Informationen wie zum Beispiel Energie-statistiken darstellen. Die Aktivierung des Urlaubs- oder Hygieneprogramms sind schnell eingestellt.

Kürzere Servicezeiten

Fachhandwerker haben nach der Integration des Geräts in die Stiebel Eltron-ServiceWelt die Möglichkeit, aus der Ferne auf das Gerät zuzugreifen. Zusätzlich erleichtert die ServiceWelt-App den Einsatz vor Ort. Die Geräteverkleidung erlaubt einen schnellen Zugriff auf alle relevanten Gerätebauteile, was Servicezeiten verkürzt und den Komponentenaustausch erleichtert.

Die hohe Effizienz des neuen Gerätes mit einer Arbeitszahl von 3,8 (bei A15/

W10-55) sorgt für niedrige Kosten für die Warmwasserbereitung. Erreicht wird sie durch eine optimierte Verdampferkonstruktion und dem innovativen Microchannel-Verflüssiger. Mit einer Schallemission von gerade einmal 57,9 dB(a) arbeitet die neue Warmwasser-Wärmepumpe von Stiebel Eltron zudem flüsterleise im Umluftbetrieb.

PV-Eigenverbrauch erhöhen

Die serienmäßige SG-Ready-Schnittstelle ermöglicht dem Nutzer die optimale Kombination mit seiner Photovoltaik-Anlage, um kostenlosen Sonnenstrom im Eigenverbrauch zu nutzen. Die Propan-Warmwasser-Wärmepumpe erwärmt je nach Variante 200 oder 300 l Trinkwasser auf bis zu 65 °C. Die 300-l-Variante gibt es zudem als Version mit zusätzlichem Wärmetauscher. Über ihn können weitere Wärmeerzeuger eingebunden werden wie beispielsweise eine Solarthermieanlage.

www.stiebel-eltron.de

VOLLELEKTRONISCH GEREGLTE WOHNUNGSSTATION

PAW im Frühjahr live erleben

IFH/Intherm Nürnberg | Halle 6 | Stand 418



Live vor Ort auf den Frühjahrsmessen kann das Fachpublikum die breite Produktpalette von PAW erleben.

Die PAW GmbH & Co. KG präsentiert ihre Produkte rund um Heizungs- und Frischwassertechnik, Solarthermie und

Wohnungsstationen. Auf der IFH/Intherm in Nürnberg steht das Team des Hamelner Unternehmens für alle Fragen zur Verfügung.

HomeBloC Digital

Höhepunkt auf den Frühjahrsmessen ist die vollelektronisch geregelte Wohnungsstation HomeBloC Digital. Diese bietet den Vorteil, dass jede Station im Gebäude eine differenzdruckgeregelte Pumpe integriert hat. Dadurch können die individuellen Anforderungen an Warmwasser und Heizwärme autonom und hygienisch erfüllt werden. Aber auch die Klassiker wie der HeatBloC MCom oder die Solar-

Pumpengruppe SolexMini sind wieder mit dabei.

Das Messejahr 2024 läutete PAW bereits bei der Energiesparmesse im österreichischen Wels ein. Der nächste Messestopp wird die IFH/Intherm, vom 23. bis 26. April in Nürnberg sein, bei der das komplette Themenspektrum aus Sanitär-, Haus- und Gebäudetechnik präsentiert werden soll. In Halle 6, Stand 418 steht das Team von PAW dabei für Gespräche und persönliche Beratungen zur Verfügung.

www.paw.eu

SYSTEME FÜR LECKAGEÜBERWACHUNGEN

Sicherer Betrieb von Rohrleitungen mit aquatherm

In einigen Branchen regeln Vorschriften und Standards den sicheren Betrieb von Rohrleitungen. So auch bei Fern- und Nahwärme sowie -kältenetzen. Leckageüberwachungen tragen dazu bei, diese Vorschriften zu erfüllen und Wärme- und Kühlnetze sicherer zu machen. aquatherm bietet ab sofort für seine Produktfamilie aquatherm energy entsprechende Systeme an und setzt damit neue Standards für die Zuverlässigkeit von Rohrleitungen aus dem Kunststoff Polypropylen.

Zwei Systeme

Angeboten werden zwei Systeme, bei denen jeweils durch die Weitergabe von Signalen Leckagen punktgenau lokalisiert und automatisch an die zentrale Überwachungseinheit gemeldet werden. Das System der Brandes GmbH – seit über 50 Jahren Systemlieferant und Dienstleister rund um die Feuchtefrüherkennung und Leckageortung unter anderem in Rohren – wird dabei in der Isolierung des Rohrleitungssystems angebracht. Bei dem System des Her-

stellers Wideco, der seit 1982 auf dem Markt ist und mit seinen Produkten mehr als 40.000 km Übertragungs- und Verteilungsnetze auf der ganzen Welt sichert, befinden sich die Sensoren direkt auf dem Rohr. Beide Systeme ermöglichen die frühzeitige Erkennung von Leckagen, bevor sie zu Sach- oder Umweltschäden, Betriebsunterbrechungen und hohen Reparaturkosten führen.

Vorisolierte Rohrleitungslösungen

Mit der Leckageüberwachung rundet aquatherm sein Portfolio im Bereich des Rohrleitungssystems aquatherm energy ab. Es besteht aus vorisolierten Polypropylenrohren sowie Fittings und Fugen. Alle verwendeten Mediumrohre und Formstücke sind aus dem Material Fusulen PP-R/PP RCT gefertigt. Diese werden mit PUR-Schaum isoliert und mit einem Mantelrohr aus HDPE umschlossen. Das System ist die Lösung für verschiedene Anwendungen zur Verteilung von Wärme und kalter Flüssigkeit, darunter in Wärme- und Kühlnetzen, Wasserverteilung, Geothermie, Schwimm-

badtechnik, Freiraumkühlung, in Kälteanlagen, Freiraumheizungen und Klimaanlage. Seine Vorteile spielt das System besonders als sauerstoffdichte Variante aus: Durch eine spezielle Beschichtung gelangt kein Sauerstoff ins Wasser, der zu korrodierten Pumpen oder Ventilen führen könnte. Korrosion am Rohr selbst ist durch das Material Polypropylen ausgeschlossen.

www.aquatherm.de



Mit der Leckageüberwachung – hier das System in Zusammenarbeit mit der Brandes GmbH – rundet aquatherm sein Portfolio im Bereich des Rohrleitungssystems aquatherm energy ab.

KOMPAKTE ENTHÄRTUNGSANLAGEN

Die Smart Generation K von Judo



Judo erweitert das Produktsortiment der Smart-Generation-Enthärtungsanlagen.

Nach der Einführung der neuen bodenstehenden Enthärter-Generation mit der i-soft Pro weitet Judo das Sortiment an kompakten Enthärtungsanlagen aus.

Das intelligente Wassermanagement der i-soft-Modelle erkennt Härteschwankungen und gleicht diese selbstständig aus. Dabei wird der Wasserhärtegrad mithilfe des i-guard-Sensors exakt gemessen. Zudem verfügen die i-soft-Modelle über anpassbare WunschWasser-Szenen. Für mehr Sicherheit sorgt bei der i-soft Pro L,

i-soft Pro und i-soft K Safe+ der integrierte Leckageschutz mit Mikroleckage-Erkennung und automatischer Abspernung. Für zusätzliche Sicherheit sorgen die optional erhältlichen Bodensensoren. Die i-soft Pro L und i-soft Pro verfügen außerdem über das MSID-Mega-Status-Indication-Display. Bei Betreten des Raums reagiert der Wake-Up-Sensor und schaltet automatisch das Display ein.

Brandneuer Zuwachs

Seit Jahresanfang ist die i-soft K 24 h Teil des Produktangebots. Als kompakte Enthärtungsanlage steht derweil die Softwell KS zur Verfügung. Sie stellt im Einzelbetrieb weiches Wasser mit kurzer Regenerationsdauer zur Verfügung. Eine gute Lösung zur Wasserenthärtung, wenn ein Mikroleckage-Schutzsystem

bereits vorhanden ist. Für Flexibilität bei begrenzten Raumverhältnissen können die Anlagen i-soft K Safe+, i-soft K, Softwell KP und Softwell KS mit ihrer platzsparenden Aufstellung mit nur 69 cm Höhe sowohl unter der Arbeitsplatte als auch mit einer optionalen Wandkonsole an der Wand angebracht werden. Die Smart Generation K soll stetig erweitert werden und ab dem dritten Quartal 2024 „WunschWasser“ auch im Großformat liefern. Die i-soft Pro L ist für Großgebäude und Mehrfamilienhäuser mit bis zu zehn Wohneinheiten ausgelegt und enthält alle Produktvorteile der i-soft Pro inklusive der intuitiven Bedienung der vollautomatischen Enthärtungsanlage. Die Anlage verfügt zudem über ein integriertes Mikroleckage-Schutzsystem.

www.judo.eu

VARIMIX

Modulares Heizkreisset mit hohem Durchfluss für zentrale Heizungsanlagen, geeignet für Heiz- und Kühlanwendungen.



Ideal fuer Wärmepumpen Anwendung

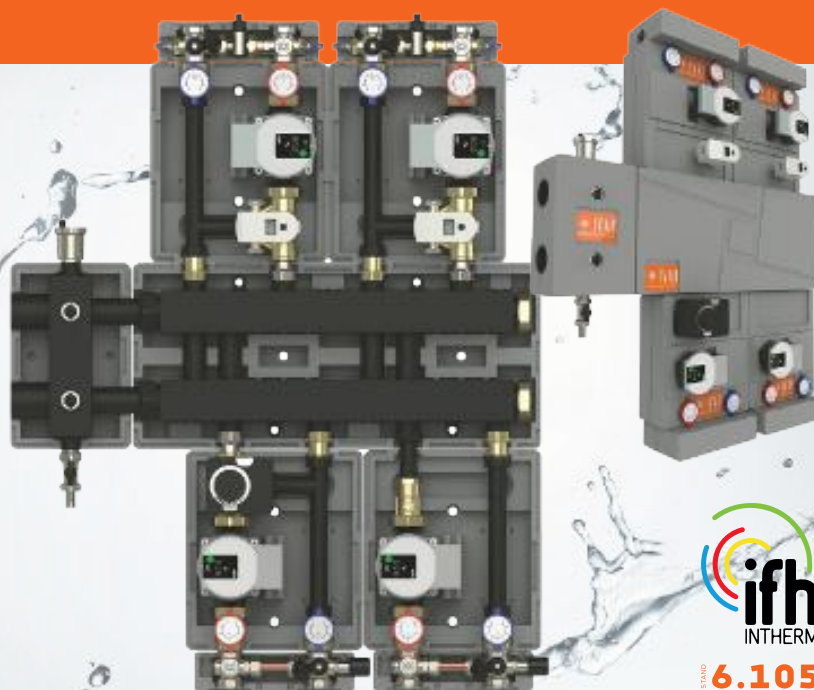
Kompakt und nach Bedarf anpassbar

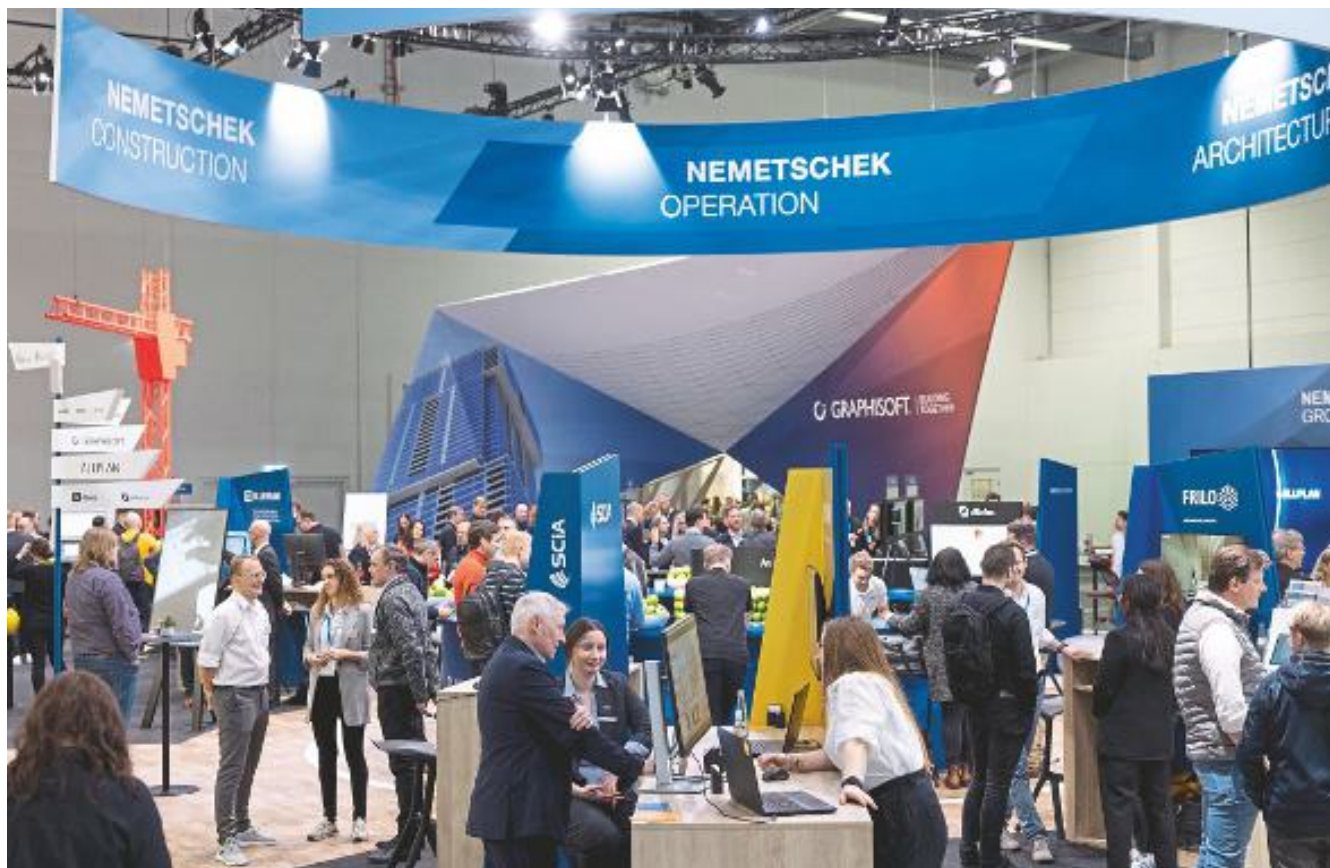
Umkehrbar: die hydraulische Weiche kann mit Versorgung von rechts oder links montiert werden

Von Unten oder Oben Baumöglichkeit

Mit doppelt Magnetit Schlammabscheider und Entleerung

www.ivar-group.com





Über 10.000 Besucher informierten sich an den drei Veranstaltungstagen der digitalBAU in Köln über Neuheiten und Trends rund um das digitale Planen, Bauen und Betreiben in der Baubranche.

Digitalisierung, Software und KI im Bauwesen

DIGITALBAU 2024

Die künstliche Intelligenz (KI) und ihre Einsatzmöglichkeiten im Bauwesen war eines der neuen Themen, die im Februar 2024 auf der Fachmesse digitalBAU besonders intensiv diskutiert wurden. Aber es gab für Messebesucher zu den Themen Software und Digitalisierung noch viel mehr zu entdecken auf der dritten digitalBAU in Köln.

Nach 2020 und 2022 präsentierte sich die Fachmesse digitalBAU (digital-bau.com/de) im Februar 2024 bereits zum dritten Mal in Köln. 277 Aussteller aus 16 Nationen lockten an den drei Messetagen rund 10.000 Besucher in die Messehallen 1 und 4.2. Spannend zu beobachten war dabei insbesondere, dass die Messe immer weitere Berufsgruppen im Bauwesen erreicht. Mit 11 % sind Handwerker nach Architekten & Planer sowie Ingenieuren die drittstärkste Besuchergruppe. Doch auch Bauträger und Projektentwickler sind auf der Messe vertreten. Dies ist vor der herausfordernden Aufgabe, den Gebäudebestand in Richtung Klimaneutralität zu ertüchtigen, ein gutes Zeichen. Denn alle Berufsgruppen im Bauwesen sind dazu notwendig.

Breites Spektrum an Themen und Lösungen

Das Spektrum der gezeigten Lösungen war dementsprechend vielfältig und erstreckte sich von CAD- und BIM-Lösungen in der Architektur über digitale Werkzeuge für Fachplaner bis hin zu Projektmanagement-Lösungen, die das Miteinander am Bau erleichtern sollen. Weitere Lösungen wurden zur Vermittlung von Fachkräften im Bauwesen bis hin zur digitalen Unterstützung durch künstliche Intelligenz (KI) optimierte Software zur raschen Erstellung eines Baumodells aus vorhandenen CAD-Plänen gezeigt. Deutlich wurde vor allem eines: Die Digitalisierung zieht zunehmend in alle Bereiche des Bauwesens ein.



An allen drei Messetagen verzeichnete der BVBS als Kooperationspartner der digitalBau ein hohes Besucherinteresse an seinem Gemeinschaftsstand.



Von großem Interesse war auch das Rahmenprogramm mit seinen mehr als 140 Vorträgen und Diskussionsrunden.

Das Interesse war dementsprechend groß. Der BVBS Bundesverband Software und Digitalisierung im Bauwesen e. V. als Kooperationspartner der digitalBau etwa verzeichnete an seinem Gemeinschaftsstand mit 14 Mitgliedsunternehmen eine hohe Besuchernachfrage. So berichteten die Mitaussteller, wie Co-soba, GAEB, Glaser, OneQrew/M-Soft, MWM Software und Zenesis, von zahlreichen positiven Gesprächen. Auch die zweieinhalbstündige Paneldiskussion „BVBS-Session“ zu aktuellen Schlüsselthemen der Digitalisierung wurde sehr gut angenommen.

„Methoden und Technologien der Digitalisierung sind für die Wertschöpfungskette Bau bereits vorhanden und werden genutzt. Jetzt kommt es aber darauf an, diese Errungenschaften flächendeckend in Deutschland umzusetzen – auch um die wichtigen Nachhaltigkeitsziele zu erreichen“, bewertet Prof. Dr.-Ing. Joaquín Díaz, Vorstandsvorsitzender des BVBS, den aktuellen Stand der Digitalisierung. Aus Sicht von Felix Pakleppa, Hauptgeschäftsführer Zentralverband des Deutschen Baugewerbes (ZDB), hat die digitalBau 2024 ebenfalls überzeugt: „Die digitalBau ist für die bauausführende

Wirtschaft eine unverzichtbare Zukunftsmesse geworden. Die Bauwirtschaft steht vor enormen Herausforderungen, denn der Baubedarf ist riesig und die Fachkräfte sind rar. Die Unternehmen sind gefordert, immer effektiver, effizienter und nachhaltiger zu bauen. Wie das geht von Vorfertigung über Digitalisierung, KI und Robotik zeigt die digitalBau.“

Für Björn Wolff, Vorstand Hottgenroth Software AG, gibt es weitere Argumente für die Messe: „Die digitalBau bietet den Messebesuchern den perfekten Überblick zu Software-Innovationen

Fotos: Messe München, Si/ml, BVBS

IFH Nürnberg 2024

Wir freuen uns auf Sie: Halle 7, Stand 7.539A



Die DallDrain-Systemfamilie: So einfach geht „an alles gedacht“



Erhältlich als individuelle Kombination oder als vorkonfiguriertes Set. Erfahren Sie mehr unter dallmer.de/dalldrain



Die Founders Fight Night bot jungen Unternehmen die Gelegenheit, sich mit anderen Start-ups in Form von Live-Pitches in Rededuellen vor Publikum zu messen.

für die Baubranche. Produktivitätsfortschritte im Planungsprozess, z. B. durch den Einsatz von KI-Anwendungen wie unserer Hott-KI, können hier live und in Echtzeit gezeigt und erlebbar gemacht werden. Darüber hinaus sorgt die große Anzahl von Vorträgen und Ausstellern für einen lösungsorientierten Austausch zwischen Entscheidern aus Industrie, Bildung und Politik.“

„Die digitalBau bietet Würth die Möglichkeit, unsere neuen Softwareprodukte vorzustellen und somit zahlreiche Kunden zu überraschen, da wir nicht direkt mit Software in Verbindung gebracht werden“, sagte Ines Strohm, strategi-

sche Unternehmensentwicklung Würth GmbH. Und Heike Kling, Head Of Engineering Hilti Deutschland AG, erklärte: „Die digitalBau bietet der Hilti Deutschland AG eine hervorragende Plattform, um unsere Hard- und Softwarelösungen den digitalen Enthusiasten unserer Zielgruppen am Bau, Anlagenbau sowie Fachplanern und Architekten zu präsentieren.“ Und Sebastian Schmidt, Vertriebsleiter für DDScad bei Graphisoft, sagte in seinem Messefazit: „Die digitalBau hat eindrucksvoll gezeigt, wie wichtig die integrale Planung in einer sich immer stärker vernetzenden Baubranche wird.“ Neben den etablierten Unternehmen

präsentierten die Start-ups ihren breit gefächerten Erfindungs- und Ideenreichtum. Auch wenn sich mit einiger Sicherheit nicht alle präsentierten Lösungen auf dem Markt durchsetzen werden, zeigte sich, dass es vielfältige Ansätze gibt, das Bauwesen durch optimierte Prozesse in die Zukunft zu führen. Die Founders Fight Night bot jungen Unternehmen dann auch die Gelegenheit, sich mit anderen Start-ups in Form von Live-Pitches vor Publikum zu messen. Insgesamt haben an der digitalBau 2024 rund 40 Start-ups teilgenommen.

Vorteile der Digitalisierung nutzen, Nachteile vermeiden

Die Digitalisierung ist kein Selbstzweck, sondern insbesondere vor dem Hintergrund eines sich verschärfenden Fachkräftemangels in zahlreichen Bauberufen eine pure Notwendigkeit. Dazu müssen Fachleute und Spezialisten durch digitalisierte Prozesse von eintönigen Routinearbeiten entlastet werden. Hier bieten die vielfältigen Softwarelösungen eine große Auswahl und so die Möglichkeit, die passende Lösung für das eigene Unternehmen zu finden. Spannend war diesbezüglich auch der Ansatz, den CO₂-Fußabdruck von Baumaterialien in einer Software zu hinterlegen, um einen möglichst niedrigen Gesamt-CO₂-Fußabdruck für das spätere Gebäude frühzeitig zu ermitteln. Worauf künftig aber wohl vermehrt geblickt werden muss, ist eine noch engere Verzahnung der Lösungen und der optimal funktionierende Datenaustausch über alle am Bau beteiligten Berufsgruppen von der ersten Planung bis zum Betrieb. Eine weitere Herausforderung zeigt sich darin, dass eine stetige Datenoptimierung während des Bauprozesses notwendig ist, um übergroße Datenfriedhöfe zu vermeiden. Denn auch IT-Daten haben einen CO₂-Fußabdruck. Mit Spannung werden daher von der Si-Redaktion die Produkte und Dienstleistungen erwartet, die als „Digitale Lösungen powered by digitalBau“ mit den Themen BIM, Software und Künstliche Intelligenz in der Halle C3 der BAU 2025 in München und dann auf der nächsten digitalBau in Köln 2026 diskutiert werden. ■ (ml)

AUF IT GEBAUT – BAUBERUFE MIT ZUKUNFT

Im Rahmen der digitalBau erfolgte auch 2024 die Preisverleihung im Wettbewerb „Auf IT gebaut – Bauberufe mit Zukunft“. In diesem Rahmen werden Lösungen aus Architektur, Baubetriebswirtschaft sowie Handwerk und Technik ausgezeichnet. Besonders interessant war in diesem Jahr der Sonderpreis Start-up, der an Marvin Rosian, Jan Wolber, Janis Büse und Diego Cisterna von der Valloon GmbH ging, die ihren „Projektbegleiter für auf'm Bau“ vorstellen durften. Diese setzen mit Vallon (valloon.chat/de) auf die Vorteile einer Baumanagementsoftware mit der Einfachheit und Akzeptanz von Messengern.

Mit dieser Software können Informationen wie zum Beispiel Mängel auf der Baustelle, Fortschrittsdokumentationen, Anwesenheiten und vieles mehr unkompliziert über Messenger-Dienste aufgenommen und in Echtzeit für die Bauleitung in der Valloon-App strukturiert und festgehalten werden. Auch das Erstellen von rechtskonformen Dokumentationen wie Mängelanzeigen oder Baufortschrittsberichten ist mit Valloon automatisiert und innerhalb von wenigen Klicks durchführbar. Mehr über die Preisträger des Wettbewerbs „Auf IT gebaut – Bauberufe mit Zukunft“ gibt es unter tinyurl.com/2yl2ss3t.

Si EXKLUSIV | Expertentipps Recht für SHK-Unternehmer

AUFMASS VOR ORT ODER (NUR) NACH DEN PLÄNEN?



Rechtsanwalt Dr. Hendrik Hunold ist auch Fachanwalt und Lehrbeauftragter für Bau- und Architektenrecht sowie Mediator.

Jede Rechnung muss prüfbar und nachvollziehbar sein – egal, ob zwischen Kunde und dem SHK-Unternehmer die VOB/B vereinbart ist oder nur das BGB Anwendung findet. Dies gilt nicht nur für die Abschlags- (§ 632 a Abs. 1 Satz 4 BGB; §§ 14, 16 Abs. 1 Nr. 1 Satz 2 VOB/B), sondern auch und erst recht für die Schlussrechnung (§ 650 g Abs. 4 Satz 2 BGB; §§ 14, 16 Abs. 3 Nr. 1 VOB/B). Oft möchte sich der SHK-Unternehmer hierfür den Aufwand, seine Leistungen vor Ort aufzumessen, sparen und greift daher z. B. nur auf die ihm vorliegenden Pläne zurück. Aber geht das?

Aufmaß nach Plan

Nehmen wir einmal an, der SHK-Unternehmer verweist darauf, er habe in der Schlussrechnung genau jene Leistungen abgerechnet, die in dem ihm vorgelegten Ausführungsplan gefordert wurden. Der Ausführungsplan sei von seinem Kunden erstellt, ein maßstabgetreuer Grundriss. Aus diesem gehe genau hervor, welche Mengen an Rohrleitungen und Wärmedämmung zu verbauen gewesen seien. Der Plan enthält allerdings keine näheren Angaben zu den vom SHK-Unternehmer zu erbringenden Leistungen, z. B. zu Anzahl, Maß und Gewicht.

Zu einem so gelagerten Fall hat das Kammergericht Berlin mit Beschluss

vom 17.01.2023 bei Geltung der VOB/B festgehalten (27 U 11/22):

1. Der Auftragnehmer hat seine Leistungen prüfbar abzurechnen. Wird die Vergütung nach den Einheitspreisen und den tatsächlich ausgeführten Leistungen berechnet, ist eine solche Abrechnung nur auf der Grundlage eines Aufmaßes prüfbar.
2. Das Aufmaß ist am Leistungsobjekt zu nehmen. Ein Aufmaß nach Plänen ist nur dann vorzunehmen, wenn die Leistung genau nach der Planung ausgeführt wurde.

Hintergrund

Das Aufmaß hat den Sinn, den Umfang der tatsächlich geleisteten Arbeiten festzustellen. Dies kann grundsätzlich nur durch Vermessen der Leistungen vor Ort erfolgen. Bei einem Aufmaß sind grundsätzlich alle Umstände der Leistungen des SHK-Unternehmers festzustellen, die für eine ordnungsgemäße Abrechnung eine Rolle spielen. Hierzu gehören alle Ermittlungen am Leistungsobjekt (also vor Ort auf der Baustelle!) und nicht nur anhand von Plänen (das hat z. B. 1993 das OLG Köln auch bereits entschieden, Urteil: 16.07.1993, 19 U 240/92). Hierunter fallen v. a. bei einem Einheitspreis-Vertrag die Werte für Zahl, Maß und Gewicht im Bereich der Vordersätze. Ein Aufmaß nach Plänen ist z. B. nach DIN 18299 Abschnitt 5 nur dann vorzunehmen, wenn die Leistung genau nach der Planung ausgeführt wurde. Der SHK-Unternehmer hat dennoch so abgerechnet und aufgemessen wie eingangs dargestellt. Seine Zahlungsklage blieb daher in zwei Instanzen ohne Erfolg. Der SHK-Unternehmer sollte sich klar vor Augen führen: Bereits der Bauvertrag sieht eine Abrechnung nach Aufmaß vor. Zum anderen ergibt sich die Erforderlichkeit der Vorlage eines Aufmaßes bei Vereinbarung der VOB/B auch aus § 14 Abs. 1 und Abs. 2 VOB/B. Die hierfür erforderlichen Ermittlungen hinsichtlich Zahl, Maß und Gewicht der ausgeführten Leistungen sind grundsätz-

lich am Bauobjekt selbst vorzunehmen. Ein Aufmaß nach Plänen kann nur erfolgen, wenn die Leistung genau nach der Planung ausgeführt worden ist. Hinzu kommt: Pläne, die zur Ausführung der Arbeiten an den SHK-Unternehmer übergeben worden sind, solche und z. B. Revisionsplanungen enthalten gerade und grundsätzlich ein Aufmaß.

Fazit

Die Erstellung eines ordnungsgemäßen Aufmaßes liegt v. a. im ureigensten Interesse des SHK-Unternehmers: Er benötigt es insbesondere im Streitfall, um nachweisen zu können, dass seine Leistungen im abgerechneten Umfang erbracht sind. Mit der Einbeziehung der VOB/B gelten auch „automatisch“ die Allgemeinen Technischen Vertragsbedingungen für Bauleistungen (VOB/C) und damit z. B. die Bestimmungen über die Abrechnung der DIN 18299. Ungeachtet dessen sollten jedenfalls Feststellungen zu den erbrachten Leistungen vor Ort getroffen werden; dies gilt besonders bei Arbeiten, die von Plänen abweichen oder später nur noch schwer erfassbar sind (z. B. Verkoffierung von Leitungen). Um Streitigkeiten und Unsicherheiten bei der Aufmaßerstellung zu vermeiden, sollte vereinbart werden, in welcher Form das Aufmaß erfolgen kann; das ist auch zulässig.

www.hfp-legal.de

HFP+

HF+P legal |
Hunold Farian Rechtsanwälte Partnerschaft mbB
Fritz-Erler-Straße 30
81737 München
Tel. + 49 (0)89 921 315 630
Fax + 49 (0)89 921 315 639
muenchen@hfp-legal.de



Ulrich Zeppenfeldt, Vice President Global Service & Consulting und mitverantwortlich für den Bau der „Viega World“, freut sich besonders, dass bei der DGNB-Zertifizierung in „Platin“ die ökologischen Qualitäten des Seminarcenters mit 100 % und die ökonomischen Anforderungen mit sehr guten 87 % bewertet wurden.

Nachhaltiges Planen, Bauen und Betreiben gewürdigt

PLATIN FÜR DIE „VIEGA WORLD“

Mit 89,1 % Zielerfüllung gehört die „Viega World“ zu den nachhaltigsten Bildungsbauten, die bisher gebaut wurden. Ulrich Zeppenfeldt, Vice President Global Service & Consulting und mitverantwortlich für den Bau der „Viega World“, freut sich über das Zertifikat der DGNB in Platin.

Der Neubau der „Viega World“ war notwendig geworden, weil die Kapazität des bestehenden Seminarcenters in Atten-dorn-Ennest mit jährlich vielen tausend Schulungsteilnehmern ausgeschöpft war. Als Spezialist in der Installations-technik nutzte Viega bei seinem Neubau die Chance, in enger Zusammenarbeit mit dem Lehrstuhl für Energieeffizientes Bauen e3D an der RWTH Aachen University und dem Fraunhofer Institut für Solare Energiesysteme (ISE) in Freiburg Grundlagenarbeit für die Zukunft des Bauens zu leisten. Dafür wurde das Gebäude über die integrale Arbeitsmethodik BIM (Building Information Modeling) vorab ganzheitlich mithilfe eines digitalen Modells geplant. Am Modell ließ sich der gesamte Lebenszyklus der „Viega World“, von der Errichtung über

den Betriebsprozess bis hin zum Rückbau, abbilden (viega.de/viegaworld). Dies ist eine wesentliche Voraussetzung nicht nur für den klimaneutralen Betrieb des Weiterbildungszentrums, sondern genauso für die Erfüllung der anspruchsvollen Bewertungskriterien, die die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) genauso an die soziokulturellen und funktionalen, technischen und prozessualen Qualitäten des Neubaus stellte. Ulrich Zeppenfeldt, Vice President Global Service & Consulting und mitverantwortlich für den Bau der „Viega World“, freut sich dabei besonders über die Bewertung der ökologischen und ökonomischen Qualität des neuen Seminarcenters: „Ein Erfüllungsgrad von 100 % der ökologischen und 87 % der ökonomischen Anforderungen zeigt, wie zielführend unser Ansatz einer Integralen Planung mit der Arbeitsmethodik Building Information Modeling (BIM) für die Zukunft des nachhaltigen Bauens generell ist.“

Digitales Bauen als Chance betrachten

„Durch unsere innovative Herangehensweise haben wir von Anfang an nicht nur den originären Baukörper betrachtet, sondern genauso alle Prozesse erfasst und in unsere Entscheidungen einfließen

lassen, die zu seinem Entstehen und dem Betrieb gehören. Das wäre ohne die Integrale Planung mit BIM nicht möglich gewesen – und hat gleichzeitig zu völlig neuen Ansätzen geführt, um den zentralen Herausforderungen des Bauens von morgen besser begegnen zu können“, so Ulrich Zeppenfeldt. Besonders deutlich werde dies beispielsweise am klimaneutralen Betrieb des Gebäudes. Dieser wird einerseits durch die Nutzung erneuerbarer Energien, andererseits aber auch durch einen reduzierten Energieverbrauch und ein kontinuierliches Energiemonitoring mit entsprechender Nachjustierung im Bedarfsfall erreicht. Ein anderes Beispiel sind Prozessoptimierungen. Diese werden erst über die exakt beschriebenen Bedarfsanforderungen in Raum-, Nutzungs- oder Trassenkonzepten möglich. Dazu führt Ulrich Zeppenfeldt aus: „Die konsequent über die Gewerke hinweg fortgeschriebene, immer wieder aktualisierte Planung hat unter anderem zu wesentlich schlankeren Abläufen sowie einer deutlichen Verringerung von Nacharbeit auf der Baustelle geführt. In Zeiten des Fachkräftemangels ist das ein nicht zu unterschätzender Produktivitätsfaktor. Deswegen ist der aktuelle Transformationsprozess hin zum digita-



Für das hervorragende Ergebnis von 89,1 % Zielerfüllung hat die DGNB die „Viega World“, hier ein Blick in das Foyer, mit „Platin“ ausgezeichnet.



Die „Viega World“ gilt als Leuchtturmprojekt für digitales Bauen, integral geplant mit der Arbeitsmethodik BIM.

len Bauen für die gesamte Branche auch keine Belastung, sondern eine große Chance, weil sich darüber nachweislich zentrale Herausforderungen wie die Schonung der Ressourcen, eine höhere Wertschöpfung und die Absicherung von Qualitätsstandards deutlich einfacher bewältigen lassen.“

Integrale Planung mit BIM wirkt voraus
Das gilt umso mehr, als bei der Bewertung der „Viega World“ durch die DGNB noch der Kriterienkatalog aus dem Jahre 2018 zugrunde lag. Im überarbeiteten

Zertifizierungssystem für Neubauten – Version 2023 – wird noch stärker auf Themen wie Klimaschutz, Klimawandelanpassung sowie die Bewahrung natürlicher Ressourcen und Ökosysteme zum Schutz der Lebensgrundlagen eingegangen. Bei der ökonomischen Qualität werden jetzt auch Aspekte der Klimaresilienz und der Dokumentation berücksichtigt. Unter dem Stichwort „technische Qualität“ wird das zirkuläre Bauen bewertet. Bei der Prozessqualität finden die Vorbereitungen für eine nachhaltige Nutzung Eingang.

„Also alles Aspekte, die wir bereits beim Bau der ‚Viega World‘ mit betrachtet und in das Gesamtkonzept des Gebäudes haben einfließen lassen, ohne dass dies ausdrücklich im Lastenheft zur Zertifizierung gefordert wurde“, so Zeppenfeldt. Sein Fazit lautet: „Damit hat unsere Herangehensweise über die Integrale Planung mit der Arbeitsmethodik BIM unter Beweis gestellt, wie weit sie in die Zukunft wirkt und wie viel Potenzial darüber für Neubauten zu heben ist.“ ■

Fotos: Viega



NEU



WÄRMETAUSCHER-REINIGUNGSSET

Zur Wartung von Gas-Brennwertgeräten
(Viessmann, Vaillant, Brötje, Remeha, Elco....)



jetzt neu mit zusätzlich:

- ✓ Kunststoff-Spachtel
- ✓ Rückwandschutz
- ✓ Leckstopper
(für Gasanschluss)
- ✓ langer Sprühlanze
(25cm, 90° Kopf)
- ✓ Siphonbürste
- ✓ L-Boxx



- ✓ Abpumpen
- ✓ Ablassen
- ✓ Absaugen
- ✓ Auffangen
- ✓ Aufhängen
- ✓ Akku &

Akkoadapter
(passend für Milwaukee
oder Bosch 12V)





Knapp 30.000 Besucher wurden auf der SHK+E Essen 2024 gezählt.

Eindrücke von der SHK+E Essen

MESSESTART IM WESTEN

Mit guten, aber keineswegs herausragenden Zahlen schloss die SHK+E Essen, die erstmals unter diesem neuen Namen angetreten ist, nach vier Tagen ihre Tore. Die Messe verlief erfolgreicher als von vielen erwartet. Dennoch gibt es noch einiges zu tun, um an die Messeerfolge vor den Corona-Jahren anknüpfen zu dürfen.

Wie gewohnt startet das Jahr der regionalen Fachmessen im Westen der Bundesrepublik. Das gilt auch für das laufende Jahr 2024. Rund 30.000 Fachbesucher zählte die Messe Essen (www.shke-essen.de) anlässlich der SHK+E Essen vom 19. bis 22. März in ihren Hallen. 330 Aussteller haben ihre Neuheiten – Produkte und Dienstleistungen – präsentiert. Angesichts dessen, dass Fachmessen heute kein Selbstläufer mehr sind, zeigte sich die Veranstaltung als Erfolg. Doch künftig wird noch mehr Engagement gerade von Seiten der Messengesellschaften notwendig sein, um den fachlichen Austausch zwischen Ausstellern und Besuchern noch intensiver zu beleben.

„Wir sind mit dem Messeverlauf sehr zufrieden. Die SHK+E Essen hat die in sie gesetzten Erwartungen mehr als erfüllt und wichtige Impulse gesendet. Wir freuen uns auch, dass das neue Elektro-Angebot so gut angenommen wurde – das werden wir in Zukunft ausbauen“, erklärt Oliver P. Kuhrt, Geschäftsführer der Messe Essen.

Persönlicher, fachlicher Austausch

Frank Hehl, Hauptgeschäftsführer beim Fachverband SHK NRW, der ideeller Träger der SHK+E Essen ist, hält fest: „Die Besucherzahlen sprechen eine eindeutige Sprache. Die Branche, und allen voran das installierende Fachhandwerk, hat das unverändert hohe Bedürfnis, sich in



Im Rahmenprogramm wurden Fachvorträge gehalten, wie hier auf dem Forum „Zukunft der Gebäudetechnik“ in Halle 2.



Für den beruflichen Nachwuchs war der „Campus SHK Bildung, Lernen + IT“ in Halle 2 eine wichtige Anlaufstelle.

Essen persönlich und fachlich auszutauschen. Um dem Wunsch der Fachbesucher nach einem umfassenden Messeerlebnis nachzukommen, freuen wir uns, wenn der in diesem Jahr unterrepräsentierte Sanitärbereich in 2026 wieder Flagge zeigen würde.“

Elektrotechnik ausbaufähig

Die Fachmesse ging in diesem Jahr erstmals unter dem Namen SHK+E Essen an den Start. Das neu hinzugekommene „E“ steht dabei für den energetischen Bereich der Elektrotechnik, der im Rahmen der Sektorenkopplung eine entscheidende Rolle im Gebäudesektor spielt. Besonders im Fokus standen Batteriespeicher, Photovoltaik, Wallboxen und Wechselrichter. Gerade die Schnittstellen hin zur Heiztechnik zeigen sich dabei als besonders relevant. Hier ist allerdings zu wünschen, dass gerade diese Verknüpfung auf der kommenden SHK+E Essen noch deutlich präsenter und anschaulicher präsentiert wird.

Verzahnung von Heizung und Elektro

Als Partner der Fachmesse für den Heizungsbereich erklärt Hauptgeschäftsführer Markus Staudt vom Bundesverband der Deutschen Heizungsindustrie (BDH) die Wichtigkeit der thematischen Verzahnung von Elektro- und Heiztechnik: „Mit dem Gebäudeenergiegesetz haben Branche und Endverbraucher nun endlich Planungssicherheit. Das Gesetz lässt eine Vielzahl von heiztechnischen Lösungen zu. Die SHK+E bot eine ideale Plattform für das westdeutsche SHK-Fachhandwerk, um sich über das

Lösungsangebot und angrenzende Themen wie beispielsweise die neue Förderkulisse zu informieren. Der Informationsaustausch ist jetzt wichtiger denn je, damit sich Handwerk und Industrie gemeinsam dafür einsetzen, dass aus Paragrafen und Gesetzen eingebaute Heizungen werden.“

Auf Initiative des Fachverbands SHK NRW und der Messe Essen fand auf der SHK+E Essen erstmals eine eigene Veranstaltung zur Rolle von Wasserstoff in der kommunalen Wärmenetzplanung statt. Am 20. März erklärten mehrere Experten im Congress Center West, warum Wasserstoff für die deutsche Energiewende unerlässlich ist und sprachen über die Perspektiven und Gestaltung eines Wasserstoffmarktes.

Content Lab und Trinkwasser

Im weiteren Rahmenprogramm spielten Themen wie die künstliche Intelligenz (KI) im Handwerk, aber auch die politischen Rahmenbedingungen für die Wärmepumpe und die Gewinnung von Fachkräften eine wichtige Rolle. Seine Premiere feierte das Content Lab in Halle 2, in dem sich die Besucher etwa über den Einsatz sozialer Medien im Handwerk informieren konnten. Einen besonderen Schwerpunkt setzte der Treffpunkt Trinkwasser der figawa in Halle 6. Auf der Agenda standen technische Lösungen für Trinkwasser-Installationen und steigende Temperaturen in der Wasserverteilung. Volker Meyer, Hauptgeschäftsführer der figawa, bilanziert: „Die Vorträge im Treffpunkt Trinkwasser mit Themenschwerpunkten wie

der Kühlung von Trinkwasser und der Balance zwischen Energieeffizienz und Trinkwasserhygiene stießen auf großes Interesse bei Installateuren und Fachplanern.

Die SHK+E Essen hat gezeigt, dass die Branche Lösungen für die aktuellen Herausforderungen im Zusammenhang mit dem sich wandelnden Klima anbieten kann.“

Messefazit

30.000 Besucher sind eine ordentliche Zahl für die SHK+E Essen 2024. Doch gilt es nun, mit viel Engagement die knappen zwei Jahre zu nutzen und die nächste Veranstaltung vorzubereiten. Denn gerade die Verknüpfung der Gewerke wird mehr und mehr zu einem herausfordernden Thema.

Hier sollte es Veranstaltern und Ausstellern gemeinsam gelingen, die komplexen Themen noch anschaulicher zu vermitteln. Mit dem E im Messtitel ist bislang nur ein erster Aufschlag gemacht worden, der noch deutlicher in Erscheinung treten muss. Und selbstverständlich ist es ebenso wichtig, dass auch die Aussteller aus der Sanitärwelt wieder mehr Präsenz zeigen, um die nächste SHK+E Essen vom 17. bis 20. März 2026 zurück zu ihren früheren Erfolgen zu führen.

Nach dem nunmehr erfolgten Messestart im Westen folgen die beiden weiteren Regionalmessen im Süden (IFH/Intherm in Nürnberg vom 23. bis 26. April 2024) und im Norden (GET Nord in Hamburg vom 21. bis 23. November 2024). ■ (ml)



Das „delphis Haus“ mit sichtbarer Wärmepumpe steht sinnbildlich für den ganzheitlichen Ansatz der Nordwest-Exklusivmarke.

Nordwest baut Haustechnik-Exklusivmarke weiter aus

NEUER MARKENAUFTRITT VON DELPHIS

Mit dem neuen Markenauftritt von delphis setzt Nordwest einen Meilenstein. Die Fachhandelspartner erhalten mit der Exklusivmarke delphis künftig nicht nur ein breites Angebot im Bereich Sanitär. Seit April wird auch das technische Sortiment deutlich erweitert.

In Kooperation mit einem neuen Lieferantenpartner haben Nordwest-Händler demnächst erstmalig Zugriff auf ein umfangreiches Sortiment aus dem Bereich Wärmepumpen und Klimatechnik. Zudem wurde die Marke einem Relaunch unterzogen und präsentiert sich im neuen Design.

Markenrelaunch

Die Marke delphis besteht bereits seit über 40 Jahren und hat sich in der Ver-

gangenheit als Exklusivmarke für die individuelle Gestaltung von kleinen und großen Badezimmern sowie technischen Lösungen im Markt etabliert. Das Sortiment mit fast 8.000 Produkten erstreckt sich dabei über Keramik, Badmöbel, Badaccessoires bis hin zur Heizungs- und Installationstechnik. Über das Nordwest-Zentrallager sind die delphis-Produkte nach Angaben des Unternehmens binnen 24 Stunden deutschlandweit beziehbar.



Thorsten Segal, Vorstand Nordwest und Mario Tröck, Geschäftsbereichsleiter Haustechnik bei Nordwest. (v. l.)



Neues Highlight: Für stilvolle Akzente im Bad wird künftig die neue Sonderedition delphis midnight sorgen.

Mit dem nun vollzogenen Markenrelaunch will Nordwest die Marke delphis bei den Fachhandelspartnern als Komplettlösung für die SHK-Ausstattung im Haus etablieren. Mit Clivet als Hersteller für Klima- und Wärmepumpensysteme erweitert sich das Produktportfolio von delphis auch auf dieses Segment. Mario Tröck, Geschäftsbereichsleiter Haustechnik bei Nordwest, unterstreicht: „Durch die Partnerschaft mit Clivet stärken wir nachhaltig unsere Wettbewerbsfähigkeit im Markt. Mit über 30 Jahren Erfahrung und Spezialisierung in den Bereichen Kühlung, Lüftung, Heizung und Warmwasserproduktion ist Clivet ein anerkannter Experte. Diese Kooperation markiert einen Meilenstein für unsere Exklusivmarke und bietet unseren Fachhandelspartnern einen deutlichen Mehrwert.“

Neue Highlights

Weiterhin stellt das Unternehmen unter der Sonderedition delphis midnight ausgewählte Produkte in der nach wie vor angesagten Trendfarbe Mattschwarz vor. Auch ein modernes Dusch-WC – in exklusiver Zusammenarbeit mit einem deutschen Hersteller – soll ab dem dritten Quartal 2024 das delphis-Sortiment bereichern.

Mit dem ausgebauten Sortiment und neuen Markenauftritt will delphis Kunden künftig ganzheitliche Lösungen für ihr Zuhause anbieten. „Der Relaunch von delphis unterstreicht unsere klare

Ausrichtung auf die ganzheitlichen Bedürfnisse und Erwartungen der Kunden. Wir haben ihre erweiterten Anforderungen identifiziert und in den Mittelpunkt unserer strategischen Überlegungen gerückt“, betont Thorsten Segal, Vorstand bei Nordwest.

Marketingmaßnahmen

Im Zuge der Markenweiterentwicklung ist delphis auch seit 2023 Hauptsponsor der Eishockey-Mannschaft Augsburger Panther, um die Sichtbarkeit und Reichweite als Marketingunterstützung für die Fachgroßhändler durch das Sportsponsoring zu erhöhen. Die Kommunikation insgesamt soll künftig mit noch mehr Kundenorientierung erfolgen, was sich unter anderem in neuen Segmentprospekten für Endkunden und einem überarbeiteten Webauftritt widerspiegelt.

Die sechs neuen Prospekte wurden dabei kundenorientiert und übersichtlich an einzelnen Badbereichen ausgerichtet, während die zwei Fassungen des Gesamtprospekts jeweils individuell für den Handwerker bzw. den Endkunden angepasst wurden. Die neue delphis-Website soll unter anderem mit dem ganzheitlichen Vermarktungskonzept „delphis haus“ punkten, in das ein 360-Grad-Rundgang samt Augmented-Reality-Funktion für einzelne Produkte integriert wurde. Ein Badmöbel-Konfigurator soll Kunden die Auswahl individuell gewünschter Designs erleichtern. Die

neue Website wird nach Angaben des Unternehmens ab Anfang April online gehen. Mario Tröck erklärt: „Unsere Vision ist es, delphis zukünftig ganzheitlich für das komplette Haustechnik-Sortiment zu positionieren. Daher richten wir die Vermarktung von delphis stärker zielgruppenorientiert aus. Unsere Fachhandelspartner erhalten umfangreiche Marketingunterstützung, um weitere Marktpotenziale erfolgreich erschließen zu können.“

Positive Resonanz

Im Rahmen des zweijährlichen Haustechnik-Handelstags stellte Nordwest am 28. und 29. Februar 2024 die geplanten Sortimentserweiterungen auch den rund 250 teilnehmenden Fachhandels- und Lieferantenpartnern vor. Weiterhin stand die Präsentation der umfangreichen Vertriebs- und Marketingaktivitäten sowie die Ankündigung des Markenrelaunches der Exklusivmarke delphis im Mittelpunkt.

„Die Premiere unseres neuen Markenauftritts, inklusive einer neuen Website und eines innovativen Vermarktungsansatzes, stieß auf große Zustimmung bei den Teilnehmenden. Wir sind zuversichtlich, dass unsere Fachhandelspartner mit der Sortimentserweiterung um Klima- und Wärmepumpensysteme und dem neuen starken Markenauftritt neue Umsatzpotenziale mit delphis erschließen können“, betonte Thorsten Segal. ■



Im Haus der Bundespressekonferenz in Berlin, in dem die TGA-Repräsentanz ihr Büro hat, fand der Empfang „10 Jahre TGA-Repräsentanz Berlin“ statt.

Mehr Durchschlagskraft für die Gebäudetechnikbranche

10 JAHRE TGA-REPRÄSENTANZ IN BERLIN

Am 20. Februar 2024 feierte die TGA-Repräsentanz in Berlin ihr zehnjähriges Bestehen. Die gemeinsam von den Verbänden BTGA, FGK und RLT-Herstellerverband getragene Vertretung im Haus der Bundespressekonferenz gewinnt durch den Fachverband allgemeine Lufttechnik im VDMA (VDMA-ALT) als viertem Partner noch weiter an Bedeutung. Das wurde an diesem Abend deutlich.

Frank Ernst, Geschäftsführer der drei Verbände Bundesindustrieverband Technische Gebäudeausrüstung e. V. (BTGA), Fachverband Gebäude-Klima e. V. (FGK) und RLT-Herstellerverband, blickte in seinem kurzen Grußwort auf eine bereits zehn Jahre währende erfolgreiche Zusammenarbeit der TGA-Repräsentanz (tga-repraesentanz.de) im Haus der Bundespressekonferenz zurück. Schwerpunktmäßig auf die rund 2 Mio. Nichtwohngebäude ausgerichtet, betreut die TGA-Branche eine Gesamtfläche, wie sie zusammengenommen auch die rund 21 Mio. Wohngebäude haben.

VDMA-ALT ist vierter Partner

Prof. Dr.-Ing. Christoph Kaup, 1. Vorsitzender des FGK, sprach von einem starken Beweis für eine gewerkeübergreifen-

de Zusammenarbeit, die mit einer zunehmend engeren Zusammenarbeit mit BDH und VDI weiter gestärkt werde. Bernhard Dürheimer, Präsident des BTGA, lobte das breite Themenspektrum der TGA-Repräsentanz. Dieses erstreckt sich, wie er betonte, von der Technik über die Wirtschaft bis hin zur Bildung. „Die Gründung der TGA-Repräsentanz war richtungsweisend“, so Dürheimer. Als wichtiges Sprachrohr mehrerer Verbände mache sie zudem die wirtschaftliche Bedeutung der TGA-Branche gegenüber der Politik deutlich. Andreas von Thun, Vorsitzender des RLT-Herstellerverbands, ging auf das neue Mitglied in der Trägerschaft ein. Dazu sprach er von einer nachhaltigen Stärkung der TGA-Repräsentanz durch den VDMA-ALT als viertem Verband.



Frank Ernst begrüßte als Geschäftsführer von BTGA, FGK und RLT-Herstellerverband die Gäste im Haus der Bundespressekonferenz.



Günther Mertz gab einen interessanten Einblick in die Zusammenarbeit der drei Verbände und die daraus entstandene Gründung der TGA-Repräsentanz.

Insbesondere im Bereich der Lüftungstechnik sei die TGA-Repräsentanz dadurch künftig noch stärker aufgestellt. Guntram Preuß, der den Verbandsgeschäftsführer des VDMA-ALT Robert Hild vertrat, sprach dann in seinem Grußwort auch von einem wichtigen Schritt, um gegenüber der Politik mit einer vereinten Stimme sprechen zu können. Dadurch könne eine höhere Durchschlagskraft erzielt werden. So stehen die im VDMA-ALT (www.vdma.org/allgemeine-lufttechnik) vertretenen rund 300 Unternehmen für ein Produktionsvolumen von rund 18 Mrd. Euro. Sie zählen damit zu den führenden Fachgruppen im VDMA. Die Unternehmen stehen für ein breites Spektrum von der Kälte-, Klima- und Lüftungs- sowie Wärmepumpentechnik über die Luftreinhaltung bis hin zur Oberflächen- und Trocknungstechnik. Ein wichtiges Anliegen sei es für den VDMA-ALT, dem Thema der Luftqualität (Indoor Air Quality) mehr dauerhafte Bedeutung zu geben. Mit Ende der Corona-Pandemie habe sie leider an Relevanz verloren.

Die TGA-Repräsentanz – eine Erfolgsgeschichte

Am Ende des offiziellen Teils gab Günther Mertz, Vorgänger von Frank Ernst als Geschäftsführer der drei Verbände, einen Einblick in die Entstehungsgeschichte der TGA-Repräsentanz, die zu einer wahren Erfolgsgeschichte für die TGA-Branche geworden sei. Diese ist, wie Mertz ausführte, das Ergebnis einer längeren Entwicklung. Mit den ersten Kooperationsvereinbarungen zwischen FGK und RLT-Herstellerverband im Jahr 2004 wurde der Grundstein dafür gelegt, dass die Verbände der TGA-Bran-

che themenübergreifend gemeinsame Ziele verfolgten. Der entscheidende Schritt zur TGA-Repräsentanz erfolgte dann 2008, als FGK, RLT-Herstellerverband und BTGA (damals noch BHKS) sich entschlossen hatten, auf eine gemeinsame Geschäftsführung zu setzen. Diese vertrat von da an die Interessen der drei Verbände und stärkte so die Außenwirkung – da von nun an mit einer Stimme gesprochen wurde – deutlich. Um die Kooperation zu stärken, wurde ein TGA-Führungskräfteforum installiert, von dem wesentliche Impulse ausgehen sollten.

Mertz nannte exemplarisch drei Säulen, die durch diese Impulse entstanden: den TGA-Kongress als Plattform für den interdisziplinären Austausch der TGA-Branche, das TGA-Wirtschaftsforum für den Austausch mit Investoren, Projektentwicklern und Architekten sowie als dritte die 2014 eröffnete TGA-Repräsentanz als Standort im Haus der Bundespressekonferenz in Berlin.

Wie die beiden anderen sei auch diese Entscheidung richtig und wichtig gewesen. Das stelle das nunmehr zehnjährige Bestehen der TGA-Repräsentanz unter Beweis. Nach wie vor gehe es darum, die Kommunikation in Richtung Bundespolitik zu stärken. Dabei habe die TGA-Branche eine große Bedeutung, um Energiewende und Klimaschutz zum Erfolg zu führen. Zugleich sei die TGA-Repräsentanz ein deutlicher Beweis einer funktionierenden Verbändekooperation, wie Mertz im Weiteren darlegte. Für die Zukunft sei man mit der TGA-Repräsentanz in Berlin auch weiterhin gut aufgestellt, denn so Mertz abschließend: „Die Themen gehen nicht aus!“ Der weitere Abend war ganz dem Netzwerken und persönlichen Austausch gewidmet. Bestehende Kontakte wurden aufgefrischt, neue Kontakte geknüpft. Und so bleibt festzuhalten, dass die Si-Redaktion sich bereits heute darauf freut, auch beim nächsten feierlichen Anlass vor Ort zu sein. ■ (ml)



Das Auffrischen bestehender und das Knüpfen von neuen Kontakten, kurz das Netzwerken, machten die Feier zu einem gelungenen Abend.



Rund 400 Aussteller und ein umfangreiches Rahmenprogramm machen die IFH/Intherm zu einem wichtigen Treffpunkt der SHK-Branche.

Die IFH/Intherm hat von **Dienstag, 23. bis Freitag, 26. April 2024** jeweils von **9 bis 18 Uhr** geöffnet. Vergünstigte Tickets sind online zum Preis von 20 Euro (ermäßigt zehn Euro) erhältlich. Tickets für die IFH/Intherm Netzwerk-Party kosten 59 Euro: www.ifh-intherm.de/tickets. Auf der Messewebsite finden Besucher außerdem Wissenswertes über Aussteller, Hallenpläne, Vortragsprogramm und Anreise. Zu erreichen sind die Messehallen der IFH/Intherm über die Eingänge Ost und Halle 3A. Ein kostenfreier Busservice von der U-Bahn Haltestelle Messe (U1) zu den Eingängen ist eingerichtet.

Innovationen, Trends und Fachwissen

IFH/INTHERM 2024

Die IFH/Intherm ist nicht nur eine Plattform für Produktneuheiten und Trends der SHK-Branche, die Fachmesse für Sanitär, Haus- und Gebäudetechnik ist vom 23. bis 26. April 2024 zugleich wichtiger Branchentreffpunkt. Hier kommen Handwerk und Industrie, Fachplaner, Energieberater und Architekten zusammen, um sich persönlich auszutauschen. Innovationen, Trends und Fachwissen sollen zum inspirierenden Erlebnis werden und Zuversicht für die Aufgaben im laufenden Jahr wecken.

Produkte zum Sehen, Erleben und Anfassen: 400 Aussteller präsentieren ihre Neuheiten und Lösungen auf der IFH/Intherm in Nürnberg und bieten in sieben Hallen einen umfassenden Marktüberblick. Messeteilnehmer haben so live vor Ort die Möglichkeit, sich selbst von der Praxistauglichkeit der aktuellen Trends zu überzeugen und in persönlichen Gesprächen mit den Ansprechpersonen der Unternehmen individuelle Fragen zu klären. Darüber hinaus bietet das Rahmenprogramm viele weitere Gelegenheiten, von Expertenwissen zu profitieren, Kontakte zu pflegen oder das eigene Netzwerk zu erweitern: Bei Fachvorträgen oder Diskussionsrunden im IFH/Intherm Forum und dem Innovations-Podium beispielsweise. Wer will, kann sich bei einem Handwerker-

Rundgang über das Messegelände führen lassen. Für weitere Kommunikationsmöglichkeiten ist beim Influencer-Treff oder der neuen Netzwerk-Party gesorgt. Neben den fest eingeplanten Terminen bei bestehenden Marktpartnern sollte unbedingt Zeit für spontane Entdeckungen eingeplant werden. Einen Blick wert sind auf alle Fälle die Startups@IFH/Intherm, die ihre Ideen vorstellen.

Neuheiten der SHK-Branche anfassen

Die IFH/Intherm ist als Rundlauf konzipiert, der alle Bereiche der Sanitär, Haus- und Gebäudetechnik beinhaltet. Die Hallen sind nach Produktgruppen strukturiert, was die Orientierung erleichtert. In Halle 3A, 4A und 4 werden die Neuheiten rund um Heizungstechnik, Erneuerbare Energien, Haus- und

Gebäudetechnik und Energiemanagement präsentiert. In Halle 4 ist das IFH/Intherm Forum mit angrenzendem Start-up-Bereich platziert. In unmittelbarer Nähe befindet sich der Messestand der SHK-Fachverbände, die über ihren Service informieren und Fragen, beispielsweise zu Gebäudeenergiegesetz (GEG) und die Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) beantworten. In Halle 5 sind Klima- und Lüftungstechnik, Pumpen, Mess-, Steuer- und Regeltechnik sowie Produkte zur Wasserbehandlung zu finden. Halle 6 zeigt Flächenheizsysteme, Armaturen, Heizkörper sowie Mess-, Steuer- und Regeltechnik. In Halle 7 gibt es Sanitärtechnik, Rohre und Zubehör, Software, Werkstatteinrichtung, Werkzeuge und Fahrzeuge sowie Klempnertechnik. Und in Halle 7A befindet sich Sanitärtechnik, Rohre und Zubehör. Obendrein bietet hier das neue Innovations-Podium Kurzvorträge zu neuen Produkten und Lösungen. Einen Überblick über die Aussteller bietet das Online-Verzeichnis unter www.ifh-intherm2024.de/aussteller.

Das eigene Wissen aktualisieren

Mit 48 Vortragsterminen und über 60 Referenten bietet das IFH/Intherm Forum täglich zwischen 10 Uhr und 16 Uhr 30, überwiegend im Halbstundentakt, geballte Informationen und ermöglicht dem Messepublikum ein Wissensupdate. Einmal täglich diskutieren jeweils mehrere Experten eine Stunde beim IFH/Intherm Treff von 12 Uhr 30 bis 13 Uhr 30 und betrachten ein Thema aus unterschiedlichen Perspektiven, Praxischeck inklusive. Im Mittelpunkt stehen Themen, Produkte und Trends, die SHK-Handwerker aktuell bewegen und die dazu beitragen, den eigenen Betrieb zukunftsfähig aufzustellen. Um einen schnellen Überblick über die wichtigsten Branchentrends zu ermöglichen, bündelt die IFH/Intherm 2024 die Top-Themen übersichtlich in drei Fokusgruppen: Nachhaltigkeit, Komfort und digitale Unternehmensführung. Die Fachvorträge im IFH/Intherm Forum liefern dazu passend die relevanten Informationen und Verkaufsargumente: Von „Netzdienlichen Anforderungen an die Wärmepumpe“ (Dienstag 13 Uhr 30 bis 14 Uhr)



In sieben Messehallen präsentieren sich die Aussteller auf der IFH/Intherm 2024.

über die Fragestellung „Alles Wärmepumpe? Heiztechnische Lösungen für eine erfolgreiche Wärmewende“ (Mittwoch/Donnerstag 14 Uhr 30 bis 15 Uhr) bis hin zu GEG einfach erklärt: „Wie Sie Ihre Kunden zu den energetischen Anforderungen bestmöglich beraten“ (Freitag 13 Uhr 30 bis 14 Uhr), bekommt das Messepublikum alles mit, was wichtig ist. Die Bedeutung der Sanitärbranche zeigt zum Beispiel der Vortrag „BAD statt GEG“ auf und stellt aktuelle Bad-trends in den Mittelpunkt (Dienstag 13 Uhr 30 bis 14 Uhr). Auf keinen Fall verpassen sollten Handwerksunternehmer den Vortrag am Dienstag von 11 bis 11 Uhr 30: „KI für Handwerksunternehmen.“ Hier wird aufgezeigt, wie künstliche Intelligenz den Büroalltag revolutioniert. Das Vortragsprogramm gibt es unter www.ifh-intherm.de/programm.

Kreative Lösungen für den Handwerker-Alltag

Gerade im Hinblick auf digitale Lösungen, lohnt ein Blick auf kleinere, bislang weniger bekannte Firmen und aufstrebende Unternehmen der Branche, die mit kreativen Lösungen den Handwerker-Alltag erleichtern und effizienter gestalten. Täglich von 11 Uhr bis 11 Uhr 30 präsentieren drei Start-ups im IFH/Intherm Forum dazu ihre Ideen. In Kooperation mit der VdZ – der Wirtschaftsvereinigung Gebäude und Energie e. V., bekommen so zwölf junge Gründer im Rahmen von Startups@IFH/Intherm die

Chance, ihre Unternehmen der SHK-Branche live vorzustellen.

Technische Entwicklungen aus erster Hand

Ein neues Highlight im Rahmenprogramm der Messe ist das IFH/Intherm Innovations-Podium in Halle 7A. In lockerer Atmosphäre präsentieren hier Ingenieure, Produktverantwortliche und Vertriebsprofis der ausstellenden Unternehmen ihre technischen Neuheiten und beantworten individuelle Fragen des Messepublikums.

Social Media Influencer treffen

Auch SHK-Influencer kommen auf die Messe in Nürnberg und nutzen die Gelegenheit, um sich auf der IFH/Intherm über die Produktneuheiten der Branche zu informieren. Elf SHK-Handwerks-Influencer berichten vor Ort auf Ihren Social-Media-Kanälen und unter den Hashtags #ifh2024 und #ifhintherm vom Messegesehen. Für Messebesucher bietet sich die Gelegenheit, die Social-Media-Experten persönlich zu treffen (www.ifh-intherm.de/influencer).

Netzwerken und feiern

Abends geht die IFH/Intherm in die Verlängerung. Von Dienstag bis Donnerstag von 17 bis 20 Uhr können alle Messteilnehmer auf der IFH/Intherm Netzwerk-Party mit Getränken, Snacks und Live-Musik den Messetag gemeinsam ausklingen lassen, neue Kontakte knüpfen und feiern. ■



Jan Brockmann, CEO der Bosch Home Comfort Group, und Stefan Thiel, Bereichsvorstand der Bosch Home Comfort Group mit Verantwortung für den Vertrieb in Zentraleuropa sowie Teilen Osteuropas. (v. l.)



Blick in das Akustiklabor für Wärmepumpen bei Bosch Home Comfort in Wernau. Die Ausgaben für Forschung und Entwicklung wurden im vergangenen Jahr gegenüber 2022 um 19 % auf 256 Mio. Euro gesteigert.

Wärmepumpen und Wärmepumpen-Hybride

DER ELEKTRIFIZIERUNGS-WEG

Die Bosch Home Comfort Group erzielte im Geschäftsjahr 2023 einen Umsatz von 5 Mrd. Euro. Damit wuchs das Unternehmen nominal um 11 % gegenüber dem Vorjahr, wechsellkursbereinigt stieg der Umsatz um rund 14 %. Wachstumstreiber sind dabei Wärmepumpen und Wärmepumpen-Hybridsysteme.

In Deutschland verzeichnete das Wärmepumpen-Geschäft der Bosch Home Comfort Group ein Umsatzwachstum von 84 %, während der Umsatz mit hybriden Heizsystemen um 46 % zunahm. In beiden Segmenten liegt das Wachstum damit deutlich über dem Markt, der um 51 bzw. 12 % stieg. Auch bei effizienten wandhängenden Brennwertgeräten, die später mit einer Wärmepumpe zu einem Hybrid-System ergänzt werden können, hat man die Marktposition ausgebaut. „Die Zahlen unterstreichen die führende Position der Bosch Home Comfort Group bei nachhaltigen Heizlösungen und die steigende Bedeutung der Wärmepumpentechnologie für den gesamten europäischen Markt. Bereits im letzten Jahr haben wir in einem volatilen Marktumfeld gewirtschaftet. Hohe Zinsen und

eine schwache Neubauquote beeinflussen auch den Heizungsmarkt“, erklärt Jan Brockmann, CEO der Bosch Home Comfort Group.

In Europa zeigt sich kein einheitliches Bild: Während Märkte mit klaren Förderprogrammen wie die Niederlande ein deutliches Wachstum bei Wärmepumpen und Wärmepumpen-Hybriden verzeichneten, gab es in anderen Märkten Rückgänge. Mittelfristig erwartet man jedoch eine Stabilisierung der Nachfrage und ein normalisiertes Wachstum. Gegenüber 2022 hat das Unternehmen die Ausgaben für Forschung und Entwicklung um 19 % auf 256 Mio. Euro gesteigert. Die Beschäftigtenzahl stieg mit rund 14.600 Mitarbeitenden leicht gegenüber dem Vorjahr. „Wir blicken auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr zurück, das aber auch durch politische Entscheidungen beeinflusst war. Sicher ist: Ein CO₂-neutraler Gebäudebestand wird nur mit Wärmepumpen und Wärmepumpen-Hybriden gelingen. Daher setzen wir unseren Elektrifizierungs-Weg konsequent fort“, sagt Brockmann.

Klare Förderbedingungen sorgen mittelfristig für Nachfrageanstieg

Die Bosch Home Comfort Group erwartet für die erste Jahreshälfte 2024 in Deutschland einen verhaltenen Marktstart. Aufgrund lange unklarer Förderbe-

dingungen kam es im letzten Jahr zu einer Verunsicherung von Konsumenten und einem daraus resultierenden Rückgang von Förderanträgen für Wärmepumpen. „Die Konsumenten haben nun Klarheit über die Förderbedingungen. Wir sind vorsichtig optimistisch, dass ab der Jahresmitte 2024 die Nachfrage nach Wärmepumpen und Wärmepumpen-Hybriden in Deutschland wieder ansteigt“, erklärt Brockmann. Um die Klimaneutralität im deutschen Gebäudesektor zu erreichen, müssen Wärmepumpen und Wärmepumpen-Hybride hinsichtlich Anschaffungs- und Betriebskosten für die Haushalte bezahlbar sein. „Nach wie vor sind wir der Meinung, dass das Gebäudeenergiegesetz um zusätzliche Lösungsoptionen wie zum Beispiel Lüftungssysteme mit Wärmerückgewinnung erweitert werden sollte. Unabhängig davon ist jetzt ein guter Zeitpunkt, die attraktive Förderkulisse zu nutzen und sich für eine Wärmepumpe oder einen Wärmepumpen-Hybrid zu entscheiden“, so Brockmann.

Vorbereitet für Wärmepumpenhochlauf

Mit der vollständigen Wirkung des Gebäudeenergiegesetzes ab den Jahren 2026/2028 prognostiziert das Unternehmen einen nachhaltigen Schub für die Elektrifizierung im Heizungsmarkt. Die Bosch Home Comfort Group inves-

tiert bis 2030 mehr als 1 Mrd. Euro in ihr europäisches Entwicklungs- und Produktionsnetzwerk für Wärmepumpen, um entsprechende Kapazitäten bereitzustellen. Ein wesentlicher Teil dieser Investitionen, rund 255 Mio. Euro, soll bis Ende 2027 in den Aufbau eines neuen Produktionsstandortes für Wärmepumpen im niederschlesischen Dobromierz fließen. Mit 100 Mio. Euro wird bis 2026 der portugiesische Standort Aveiro ausgebaut. In Wernau wurde ein neues Labor mit Testständen für Wärmepumpen, Wärmepumpen-Hybride und Lüftungen eingerichtet.

Diese strategischen Investitionen sind ein klares Bekenntnis zum europäischen Markt und zur Vorreiterrolle der Bosch Home Comfort Group bei der Wärmepumpentechnik. „Wir gehen als Home Comfort Group gestärkt in das Jahr 2024 mit dem Ziel, effiziente und innovative Lösungen in den Bereichen Heizung, Lüftung und Klima anzubieten und die ganze Bandbreite der Elektrifizierung weltweit voranzutreiben“, sagt Brockmann.

Speziell für die kalten Regionen Nordamerikas hat Bosch eine neue Luft-Luft-Wärmepumpe für Außentemperaturen bis minus 25 °C auf der CES in Las Vegas vorgestellt. Die Kaltlima-Wärmepumpe von Bosch erfüllt dabei vom U.S. Department of Energy gesetzte Anforderungen und geht nun von der Labor- in die Felderprobung. „Wärmepumpe ist nicht gleich Wärmepumpe. Wir entwickeln perfekt an die regionalen Gegebenheiten angepasste Modelle für optimalen Wohnkomfort“, erklärt Stefan Thiel, Bereichsvorstand der Bosch Home Comfort Group mit Verantwortung für den Vertrieb in Zentraleuropa sowie Teilen Osteuropas.

Wohnquartieren und Bestandsgebäuden

Das Elektrifizierungsportfolio der Bosch Home Comfort Group umfasst neben Wärmepumpen-Lösungen für den Neubau auch förderfähige, innovative und energieeffiziente Lösungen für Wohnquartiere und Bestandsgebäude. Beispielsweise können CO₂-neutrale kalte Nahwärmenetze, die in Deutschland und anderen Ländern entstehen,

einen wichtigen Beitrag auf dem Weg zu einem klimaneutralen Gebäudebestand leisten. In der nordfriesischen Gemeinde Leck versorgt ein solches Netz im ersten Bauabschnitt 153 Wohn- und Funktionsgebäude mit Wärme und Warmwasser, die jeweils über eine Sole-Wasser-Wärmepumpe von Bosch angeschlossen sind. Ein zentrales Kollektorfeld entzieht dabei dem Erdreich Wärme und ermöglicht so eine besonders effiziente Energieversorgung im Quartier. Unter der Marke Buderus bietet die Bosch Home Comfort Group ab 2024 Wärmepumpen-Hybridsysteme an, mit denen auch bestehende ältere Mehrfamilienhäuser in städtischen Wohnquartieren die Anforderungen des Gebäudeenergiegesetzes effizient erfüllen können. Die Wärmepumpe übernimmt dabei die Hauptlast der Versorgung und das ergänzende Brennwertgerät wird nur in Spitzenzeiten der Energieanforderung zugeschaltet. Diese hybriden Systeme ermöglichen eine nachhaltige Wär-

meversorgung von Quartieren mit bis zu 100 Wohneinheiten.

Ab 2024 bietet die Marke Bosch erstmals eine Luft-Luft-Wärmepumpe an, die in Gebäuden zum Heizen und Kühlen genutzt werden kann. Sie erfüllt die Anforderungen der Bundesförderung energieeffiziente Gebäude (BEG) und ist damit förderfähig.

Well-Being-Portfolio deutlich ausgebaut

Die Bosch Home Comfort Group hat zudem ihr Engagement bei Well-Being-Produkten deutlich ausgebaut. Ab Sommer 2024 werden Luftreiniger und mobile Klimageräte einheitlich über die HomeCom Easy-App gesteuert, mit der auch Wärmepumpen geregelt werden. Für eine effiziente und nachhaltige Stromversorgung aller Verbraucher im Haus sorgen moderne Energiemanagement-Systeme. Durch die intelligente und automatische Verteilung des PV-Stroms ermöglichen sie eine Stromkostenersparnis von bis zu 60 %. ■

FUNDAMENTSERVICE UND PHOTOVOLTAIK-INSTALLATIONSSERVICE

Die Bosch Home Comfort Group unterstützt mit ihren Marken das Fachhandwerk, für mehr Effizienz in der täglichen Arbeit. In praxisnahen Schulungen lernen Fachbetriebe eine effiziente und schnelle Installation von Wärmepumpen und Wärmepumpen-Hybridsysteme.

Allein im Jahr 2023 wurden mehr als 20.000 Installateure in Seminaren zur Elektrifizierung geschult. Zur Unterstützung des Nachwuchses bieten die Marken Fortbildungsangebote auch für Lehrende an Berufsschulen. Laut Statistischem Bundesamt gehört das Berufsbild Anlagenmechaniker/in für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik zu den zehn beliebtesten Ausbildungsberufen.

Um den Arbeitsalltag des Handwerks effizienter zu gestalten und mehr

Kapazität für das Kerngeschäft – die Installation von Heizungen – zu schaffen, bieten die Marken Buderus und Bosch ein großes Portfolio an digitalen Lösungen, wie z. B. die Fernüberwachung von Heizungsanlagen.

Der neue Fundamentalservice der Marke Bosch ermöglicht es Installateuren, die Herstellung von Fundamenten für Wärmepumpen-Außeneinheiten am Aufstellort als Dienstleistung zu buchen und diese für sie fachfremde Tätigkeit auszulagern. Die Marke Buderus richtet gerade bundesweit einen neuen Photovoltaik-Installationsservice ein, der Beratung, Planung des individuellen Photovoltaik-Systems und Erstellung des Komplettangebots inklusive Installation umfasst.

www.bosch-homecomfortgroup.de

INTERNATIONALE AUSRICHTUNG

Kessel ändert Rechtsform



Weichenstellung mit internationaler Ausrichtung und neuer Rechtsform: Die Kessel AG mit Unternehmenszentrale in Lenting wird zur Kessel SE + Co. KG.

Entwässerungsspezialist Kessel stellt die Weichen für seine Zukunft – und ändert passend zu einer verstärkt internationalen Ausrichtung seine Rechtsform. Das

bedeutet konkret: Die Kessel AG wird zur Kessel SE + Co. KG.

Die Gesellschaftsform einer SE (Societas Europaea) basiert auf europäischem Recht und wurde von Kessel bewusst gewählt, um einerseits die internationale Ausrichtung des Unternehmens zu unterstreichen und zum anderen um entsprechend flexibel auf zukünftige Marktanforderungen reagieren zu können.

Keine Änderungen für Kunden

Die Eigentums- und Kapitalverhältnisse sowie der Firmensitz werden laut Kessel durch die Neuausrichtung der Unternehmensstruktur nicht tangiert. Unverändert bleibt neben dem Aufsichtsrat unter dem Vorsitz von Dieter R. Kirchmair auch der Vorstand mit Stefan Gren-

zebach (Vorstandsvorsitzender), Alexander Kessel (Vertrieb und Marketing) und Edgar Thiemt (Technik). Auch für die Mitarbeitenden, Kunden, Lieferanten und Geschäftspartner sollen sich durch die Neustrukturierung keine Änderungen ergeben, so das Unternehmen. Alle vertraglichen Vereinbarungen sowie die allgemeinen Geschäfts-, Verkaufs-, Liefer- und Einkaufsbedingungen behalten demnach vollumfänglich ihre Gültigkeit. „Durch die Organisationsanpassungen sind wir nun optimal für die Zukunft aufgestellt und können aus der Stärke eines traditionellen Familienunternehmens sowie einer zukunftsfähigen Gesellschaftsstruktur heraus die internationale Ausrichtung weiter vorantreiben“, so Vorstandsvorsitzender Stefan Grenzebach. www.kessel.de

ENERGIE- UND KLIMA-SCHULUNGEN IN KÖLN

Clivet eröffnet neues Kompetenzzentrum



Georg J. Oborny, Geschäftsführer der Clivet GmbH: „Kundennähe ist für uns ein sehr wichtiger Bestandteil unserer Wachstumsstrategie.“

Mit Schulungsraum und Kundenempfang hat Energie- und Klimaspezialist Clivet Anfang Februar sein neues Kompetenzzentrum in Köln eingeweiht. Hier haben SHK-Fachbetriebe nun die Möglichkeit, vor Ort ihr Personal an Energielösungen schulen zu lassen. Ausgestellt sind dort unter anderem alle

Clivet-Luft-/Wasser-Wärmepumpen für den Wohnbereich.

Für den Umbau des 220 m² großen Standorts hat das Unternehmen nach eigenen Angaben 75.000 Euro investiert. Die Produkte sind übersichtlich und gut zugänglich gruppiert, sodass zehn bis 15 Schulungsteilnehmende rasch erfassen sollen können, wie sich die einzelnen Komponenten zu effizienten Systemlösungen ergänzen. Für den fachlichen Austausch in den Pausen steht eine attraktive Kaffee-Bar zur Verfügung.

Besuche mit Endkunden möglich

Das neue Kompetenzzentrum sei Ausdruck der verstärkten Nähe zu seinen Kunden in einer der größten Wirtschaftsregionen Deutschlands, sagte Georg J. Oborny, Geschäftsführer Clivet GmbH, Norderstedt, bei der Begrüßung der Gäste. „Diese Kundennähe ist wichtiger Bestandteil unserer Wachstumsstrategie.“ Zum Konzept der Location

gehört, dass die SHK-Betriebe das Zentrum auch für Besuche mit ihren Endkunden aufsuchen können.

Gute Verkehrsanbindung

Ausschlaggebend für die Wahl des neuen Standorts war laut Clivet neben der Wirtschaftskraft der Region die gute Verkehrsanbindung. Dank der Nähe zu mehreren Autobahnkreuzen und zum Flughafen Köln-Bonn sowie einem guten Angebot an öffentlichen Verkehrsmitteln ist das Zentrum sehr gut erreichbar. Mit dem neuen Standort in Köln baut die in Norderstedt vor den Toren Hamburgs ansässige Clivet GmbH ihr Vertriebsnetz weiter konsequent aus. Für die Wärmewende und die Nutzung regenerativer Energien ist das Unternehmen mit seinem Produktportfolio breit aufgestellt. Von Wärmepumpen, Warmwasseraufbereitung, Solarenergie bis Klimatisierung bietet Clivet Lösungen für alle Arten von Gebäuden. www.clivet.de

PARTNERSCHAFT FÜR LEISE WÄRMEVERSORGUNG

Consolar und AKG produzieren PVT-Kollektoren für Geo-Wärmepumpen



Andreas Siegemund, Geschäftsführer Consolar, Kariem Jaber, Vice President AKG, Robert Stoffers, Geschäftsführer Consolar. (v. l.)

Als „Solar- plus Wärmepumpen-Revolution“ bezeichnen Consolar und AKG Gruppe ihre geplante Partnerschaft. Consolar, Experte für Solartechnik, und der Spezialist für Wärmetauscher und Hochleistungskühler AKG bereiten die Produktion des PVT-Kollektors „Solink“ am AKG-Firmensitz in Hofgeismar vor.

PVT-Kollektor Solink

Solink ist eine neue Generation von Kollektoren, die speziell für Wärmepumpen entwickelt wurden. Die Produktion von Strom über Photovoltaik (PV) und die solarthermische (T) Wärmegewinnung erfolgen hier gleichzeitig. Laut Consolar erzeugt Solink bis zu 10 % mehr Strom im Vergleich zu herkömmlichen PV-Modulen. Zusätzlich liefert der Kollektor die zwei- bis dreifache Menge an Wärm. Der Wärmetauscher auf der Kollektorunter-

seite ergänzt die solarthermische Wärmegewinnung um Energie aus der Luft und ermöglicht die Wärmeversorgung einer Wärmepumpe sogar in der Nacht.

Lautlos leistungsstark

Solink ist effizient in Kombination mit Geo-Wärmepumpen, ohne jedoch Erdsonden- oder Zisternenspeicher zu benötigen. Hinzu kommt der Vorteil des lautlosen Betriebes sowie der flexible Einsatz auf Dächern oder an der Fassade. Die Kollektoren ersetzen sowohl Geothermie als auch Luftgebläse-Außeneinheiten und liefern die komplette Wärme und zusätzlich PV-Strom für den Wärmepumpenbetrieb.

Basierend auf 20 Jahren Erfahrung mit Kollektoren als Wärmequelle von Wärmepumpen und mittlerweile, laut Hersteller, mehr als 3.500 Anlagen europaweit mit Solink-Technologie, habe sich der Kollektor von Consolar als führende Technologie im Bereich der PVT-Wärmepumpenkollektoren etabliert. Die Produktion in Nordhessen will ein klares Zeichen für den Klimaschutz „made in Germany“ setzen und bildet auch die Grundlage für das geplante starke Wachstum.

Schlüsseltechnologie

Andreas Siegemund, Geschäftsführer von Consolar, betont: „Mit Solink-Wärmepumpensystemen bieten wir eine Schlüsseltechnologie zur Dekarbonisie-

rung von Städten. Hohe Qualitätsstandards und skalierbare Fertigungskapazitäten sind für Stadtwerke, Heizungs- und Wärmepumpenhersteller eine wichtige Voraussetzung für eine langfristig angelegte Geschäftsbeziehung. Wir freuen uns, mit AKG einen erfahrenen Partner gefunden zu haben, der dies sicherstellt und durch seine internationale Aufstellung einen guten Zugang zu den Weltmärkten hat.“

Die AKG Gruppe verfügt über mehr als 100 Jahre Erfahrung in der Entwicklung von Hochleistungskomponenten im Bereich Thermomanagement und setzt ihre umfassende Fertigungskompetenz auch im Bereich der Klebetechnik ein. Die gemeinsame Produktion soll das Engagement beider Unternehmen für nachhaltige Lösungen im Bereich erneuerbarer Energien bekräftigen.

Kariem Jaber, Vice President Vertrieb u. Projektierung bei AKG, hebt hervor: „Unsere Zusammenarbeit mit Consolar stärkt nicht nur unsere Position, sondern macht uns zu einem Schlüsselspieler auf dem Markt für nachhaltige Energien. Die geplante Jahreskapazität von etwa 85 MW thermischer Kollektorleistung oder 65.000 Kollektoren pro Jahr ist erst der Anfang, denn wir streben eine signifikante Erweiterung über das Jahr 2024 hinaus an, um den wachsenden Marktanforderungen gerecht zu werden.“

www.consolar.de

www.akg-group.com

Fotos: Kessel, Clivet GmbH, Consolar Solare Energiesysteme GmbH

strawa GTA

DIE ENERGIEEFFIZIENTE STATION ZUM GASTHERMENAUSTAUSCH



sicher



nachhaltig



energieeffizient



strawa

**DAS NETZWERK
DER EXPERTEN**
23.-26. APRIL 2024
MESSEZENTRUM NÜRNBERG

Wir sind dabei!

DER FACHVEREIN FÜR
SANITÄR, HAUS- UND
GESUNDE TECHNIK



Besuchen Sie uns in Halle 6 / 6-113

ANSPRUCH AN QUALITÄT

Grünbeck unterzeichnet HÜV 2.0



Vertragsunterschrift der HÜV 2.0: Helmut Bramann, Hauptgeschäftsführer ZVSHK, und Dr. Günter Stoll, Geschäftsführer Grünbeck. (v. l.)

Grünbeck hat mit dem ZVSHK eine Haftungsübernahmevereinbarung 2.0 (HÜV 2.0) abgeschlossen. Die Unterzeichnung erfolgte auf der Messe SHK+E in Essen. Bereits zum 1. April trat die Vereinbarung in Kraft. Mit der HÜV 2.0 hat der ZVSHK die bisherige Haftungsübernahme-Vereinbarung überarbeitet. Grünbeck zählt seit vielen Jahrzehnten zu den Partnern der Haftungsübernahme und hat jetzt die optimierte Version HÜV 2.0 unterzeichnet. Dr. Günter Stoll, Geschäftsführer der Grünbeck Wasseraufbereitung GmbH, erklärte anlässlich der Unterzeichnung: „Durch die HÜV 2.0 Vertragsunterschriftung mit dem ZVSHK unterstreichen wir unseren Anspruch an die Qualität unserer Produkte. Darüber hinaus wollen wir die SHK-Fachszene nach wie vor stärken und befürworten den Vertrieb über die Dreistufigkeit.“ Seit Jahrzehnten bestehen Haftungsübernahmevereinbarungen bzw. Gewährleistungsvereinbarungen zwischen dem ZVSHK und Vertragspartnern aus der SHK-Branche. Helmut Bramann, Hauptgeschäftsführer des ZVSHK bekräftigte: „Die Vereinbarungen dienen dazu, dass Mitgliedsbetriebe in einem Schadensfall nicht allein gelassen werden. Denn sofern das Produkt eines Herstellers beim Auftraggeber (Bauherrn) einen Mangel auslöst, hat der Fachbetrieb neben den gesetzlichen Ansprüchen gegenüber seinem Lieferanten einen eigenen Ersatzanspruch gegen den Hersteller.“ www.zvshk.de

KEMPER IST FÜNFTER WIBUTLER-GESELLSCHAFTER

Beteiligung an der IoT-Plattform für digitale Gebäudetechnik

wibutler gewinnt mit dem Experten für Sanitärtechnik und Trinkwasserhygiene aus Olpe einen weiteren, starken Gesellschafter. Mit Bega, Eltako, Oventrop, Viessmann Climate Solutions und Kemper, besitzt wibutler fünf gleichberechtigte Partner. Damit bietet man optimale Bedingungen, um als herstellerrunabhängige IoT-Plattform für digitale Gebäudetechnik zu fungieren. Kemper teilt die Vision, durch herstellübergreifende Zusammenarbeit Lösungen für die aktuellen Herausforderungen der Gebäudetechnikbranche entwickeln zu können. Darüber hinaus erkennt das Unternehmen die Chance, mit einem selbst definierten Standard die Zukunftsfähigkeit des deutschen Mittelstandes sicherzustellen.

„Mit zunehmender Digitalisierung gelingt es uns, unsere Kunden immer umfassender zu unterstützen. In puncto Planung und Auslegung von Trinkwasser-Installationen bieten wir mit Dendrit Studio bereits eine exzellente, fortschrittliche Softwarelösung an. Für eine optimale Kundenunterstützung auch in der Phase des Betriebs gehen wir nun mit wibutler den nächsten Schritt in Richtung Zukunft! Als neuer Gesellschafter freuen wir uns auf die gemeinsame Weiterentwicklung der Plattform mit starken Partnern aus dem Mittelstand“, erklärt Dr. Michael Rehse, Geschäftsführer Guss- und Gebäudetechnik bei Kemper.

Die Kernmerkmale der wibutler-Plattform bilden Herstelleroffenheit und technologische Flexibilität. Während die vier bisherigen Gesellschafter die Bereiche Wärmeerzeugung, Wärmeverteilung, elektrische Anlagen und Beleuchtung abdecken, wurde mit Kemper nun ein Experte für Sanitärtechnik und Trinkwasserhygiene gewonnen. Dank des umfangreichen Know-hows in diesem Bereich wird Kemper den Ausbau der Bereiche Professional Smart Home und Professional Smart Building unterstützen und das IoT-Technologiesegment fördern. Schließlich stärkt die Beteiligung auch die langfristige Investitionssicherheit der wibutler-Plattform.

„Mit Kemper gewinnen wir einen fünften Gesellschafter, der die Werte der wibutler-Plattform perfekt teilt und uns helfen wird, digitale Gebäudetechnik für alle Generationen von Gebäuden zu gestalten“, sagt Michael Jüdiges, Geschäftsführer von wibutler.

DBT Digital Building Technology

Um die Unabhängigkeit der Plattform zu gewährleisten, gründeten Bega, Eltako, Oventrop und Viessmann Climate Solutions im September 2022 gemeinsam die DBT Digital Building Technology. Dieses Joint Venture hält alle Technologierechte an wibutler. Bereits bei der Gründung wurden die Voraussetzungen geschaffen, um zukünftig weitere Gesellschafter aufzunehmen. Nach dem Eintritt von Kemper sollen noch weitere Gesellschafter gewonnen werden. Das langfristige Ziel der DBT Digital Building Technology ist, die gesamte technologische Vielfalt der Gebäudetechnikbranche zu vereinen, um mit wibutler eine herstellerrunabhängige IoT-Plattform zu etablieren. Die offizielle Bekanntgabe der Beteiligung Kempers erfolgte am 20. März. Im Rahmen der SHK+E Essen lud Kemper auf den eigenen Messestand ein, wo neben den Geschäftsführern Dr. Michael Rehse und Michael Jüdiges auch Achim Maiworm als Gesamtvertriebsleiter bei Kemper die Beteiligung begründeten und ihre gemeinsame Vision für die IoT-Plattform teilten.

www.dbt-platform.com

www.kemper-group.com



Unterzeichnung der Verträge durch Dr. Michael Rehse, Geschäftsführer Guss- und Gebäudetechnik Kemper; Michael Jüdiges, Geschäftsführer DBT/wibutler, und Christian Küster, Geschäftsführer Zentrale Dienste und Sprecher der Geschäftsführung Kemper (vorne v. l.), Achim Maiworm, Gesamtvertriebsleiter Kemper, Tessa Bertram, Gebr. Kemper, Beiratsvorsitzende und Guido Höck, Justiziar Kemper (hinten v. l.).

1. FRÜHJAHRSGUTACHTEN DES BTGA

Herausforderungen: Politik, Förderlandschaft und Fachkräftebedarf



BTGA-Vizepräsident Roland Fischer, BTGA-Präsident Bernhard Dürheimer und Marcel Dresse, B + L Marktdaten GmbH (v. l.), stellen auf der Light + Building 2024 die Ergebnisse des BTGA-Frühjahrgutachtens vor.

Im Rahmen einer Pressekonferenz auf der Fachmesse Light + Building präsentierte der BTGA – Bundesindustrieverband Technische Gebäudeausrüstung e.V. die Ergebnisse seines 1. Frühjahrgutachtens „Marktausblick Nichtwohnbau Deutschland“. Vor dem Hintergrund zurückgehender Baugenehmigungen wird mit einem Tiefstand im Nichtwohnbausektor im Jahr 2025 gerechnet.

Die Ergebnisse aus der Befragung von Unternehmen der Technischen Gebäudeausrüstung verdeutlicht, dass die größten Herausforderungen in den Bereichen „Politik“, „Förderlandschaft“ und „Fachkräftebedarf“ bestehen. Der BTGA unterstreicht daher die Bedeutung klarer, verlässlicher und nachvollziehbarer politischer Entscheidungen sowie transparenter, verständlicher und zuverlässiger Förderprogramme.

Das Gutachten zeigt zudem einen deutlichen Rückgang bei den Baugenehmigungen im Jahr 2023 – sowohl im Wohn- als auch im Nichtwohnbau. Ursachen dafür sind die Verunsicherung im Zuge der Diskussionen zur Novelle des Gebäudeenergiegesetzes (GEG), die hohen Energiekosten und Unklarheiten bezüglich der Förderprogramme.

Hinzu kommt die typischerweise lange Zeitspanne von sechs bis 18 Monaten zwischen Bauantrag und Baugenehmigung. Der BTGA fordert deshalb, zumindest die Prozesse der öffentlichen Hand durch Digitalisierung, Vereinfachung und Entbürokratisierung zu beschleunigen.

Nichtwohnbau ist relevant

Die Relevanz des Nichtwohnbaus wird anhand des Flächenanteils am Neubau besonders deutlich. So entfielen

22,37 Mio. m² und damit 50,2 % aller im Jahr 2023 erstellen Neubauflächen auf den Nichtwohnbau. Den Großteil machend dabei Industrie- und Lagerhallen mit 10,8 Mio. m² aus, und damit 47,1 % aller neu erstellten Flächen im deutschen Nichtwohnbau. Zu diesen Gebäuden zählen Kühltürme und Rechenzentren, sodass die Relevanz des Sektors Nichtwohnbau für ein Gelingen der Energiewende im Gebäudesektor deutlich wird. Aktuell wird dem Nichtwohnbereich mit rund 300 TWh und damit rund 13,9 % des Endenergieverbrauchs in Deutschland allerdings noch zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Ein klimaneutraler Gebäudebestand wird sich aber nur realisieren lassen, wenn alle Gebäudetypen gleichermaßen Berücksichtigung finden. Hierzu stellt die Studie fest, dass sich viele TGA-Unternehmen mehr Verlässlichkeit und Klarheit bei politischen Entscheidungen wünschen. So bewerten 27,6 % der befragten Unternehmen, so die Studie, die „Unsicherheit hinsichtlich politischer Entscheidungen“ als aktuelle Herausforderung im Markt.

50 % der Investitionen entfallen auf TGA und Installation

Darüber hinaus weist das Frühjahrgutachten den weiterhin hohen Anteil der Technischen Gebäudeausrüstung an den Bauinvestitionen aus. Dies zeigt, das große Potenzial des Nichtwohnbaus und des großvolumigen Wohnungsbaus für Energieeinsparung und Klimaschutz: In vielen Nichtwohnbau-Projekten machen die Ausgaben für die Technische Gebäudeausrüstung und deren Installation mehr als 50 % der Gesamtinvestitionen aus, während es im klassi-

schen Wohnbau maximal 15 % sind. Der BTGA vertritt die industriell ausgerichteten Unternehmen der Gebäude-technik. Diese repräsentieren die TGA-Branche, die mit einem Jahresumsatz von rund 87 Mrd. Euro ein bedeutender Akteur im Bereich der Nichtwohngebäude und auch der großvolumigen Wohngebäude ist.

Aus diesem Grund wird der BTGA regelmäßig von der B + L Marktdaten GmbH Frühjahrs- und Herbstgutachten zur wirtschaftlichen Situation und Entwicklung der Branche erstellen lassen. Das Frühjahrgutachten „Marktausblick Nichtwohnbau Deutschland“ ist unter dem Link www.btga.de (Positionen | Frühjahrs-/Herbstgutachten und BTGA-Frühjahrgutachten 2024 – Marktausblick Nichtwohnbau Deutschland) verfügbar und lässt sich dort kostenlos abrufen. www.btga.de

HAUTEC
Wärmepumpen
A COMPANY OF GROUPE ATLANTIC

#langjähriginnovativ
#Hautec-Wärmepumpen
#GeothermieistunserDing
#ZukunftR290



www.hautec.eu

☎ +49 (0) 28 21 / 7 61 23

✉ info@hautec.eu

Si PODCAST-EMPFEHLUNGEN

Best of SHK-Show



#105 Birgit Jünger: In dieser Folge sprechen Max Herrmannsdörfer und Si-Redakteurin Stefanie Schnippenkötter mit Birgit Jünger, Referatsleiterin Marketing beim Zentralverband Sanitär Heizung Klima. Es geht im Interview u. a. um die Nachwuchskampagne „Zeit zu starten“ und um die Zusammenarbeit mit den Unternehmer-Frauen im Handwerk.

www.handwerker-radio.de/media/thek/podcast/best-of-shk-show/

InstallateurTV Podcast



#107: Im Gespräch mit Herbert Bachler betont Dr. Elisabeth Berger, Geschäftsführerin der Vereinigung Österreichischer Kessellieferanten (VÖK), die Notwendigkeit, die eingesetzten Brennstoffe differenzierter zu betrachten, um die wirtschaftlichen und umwelttechnischen Bedürfnisse der Gesellschaft zu erfüllen. Auch verrät sie, warum ein hybrides System auf dem Weg zur Nachhaltigkeit eine bessere Option sein könnte.

www.bachler.at/podcast

E-Show

www.handwerker-radio.de/media/thek/podcast/e-show

Handwerk erleben

handwerk-erleben.podigee.io

GOLFEN FÜR DEN GUTEN ZWECK

Die Golf Cup Serie fürs Handwerk



SDH, Milwaukee und Range Rover laden im Sommer 2024 zum Golfen für den guten Zweck ein.

Präzision, Liebe zum Detail und handwerkliches Geschick – Eigenschaften die sowohl im Handwerk als auch beim Golfen gefragt sind. Bei der Golf Cup Serie fürs Handwerk, veranstaltet von der SDH – Servicegesellschaft Deutsches Handwerk, dem Mobilitätsportal fürs Handwerk und dem Werkzeughersteller Milwaukee, kommen genau diese Eigenschaften zum Einsatz. Beide Turniere werden von der Luxusmarke Range Rover präsentiert. Gespielt wird, wie auch in der Vergangenheit, für den guten Zweck.

Freude am Golf und am Netzwerken

Nach erfolgreichen Einzeltournieren in den letzten Jahren bündeln die SDH und Werkzeughersteller Milwaukee ihre Kräfte und rufen die Golf Cup Serie fürs Handwerk ins Leben, die Freude am Golfsport, Netzwerken und ein soziales Engagement vereint. Ziel ist es einen beliebten Branchentreff zu schaffen, der nicht nur Golfbegeisterte aus dem Handwerk und der handwerksnahen Industrie zusammenbringt, sondern sich auch für soziale Projekte mit Bezug zum Handwerk engagiert. Präsentiert wird die Golf Cup Serie fürs Handwerk von der Marke Range Rover, vertreten durch die beiden lokalen Autohäuser Auto Bierschneider British Cars München und Feser Scharf GmbH Nürnberg. Auf die rund 80 Golfspieler pro Turnier warten zwei erstklassige Golfanlagen, die eine im Großraum München, die andere in der Metropolregion Nürnberg.

Die beiden Meisterschaftsplätze bieten jeweils eine vielfältige Landschaft aus Wald, Sand und Wasser und überzeugen mit einer sportlich anspruchsvollen sowie spielerisch abwechslungsreichen 18-Loch-Anlage.

Teamarbeit

Am 21. Juni geht es beim SDH Golf Cup im Golfpark Gut Häusern bei Dachau auf die Runde. Zwei Wochen später am 5. Juli folgt der Milwaukee Golf Cup im Golfclub Lauterhofen bei Neumarkt. Nach der offiziellen Begrüßung und gestärkt mit einem Mittagsschmankerl von der Metzgerinnung Bayern, beginnen die Turniere um halb eins mit einem Kanonenstart, der alle Spieler gleichzeitig ins Turnier starten lässt. Handwerk ist bekanntlich Teamarbeit, daher werden bei beiden Turnieren die Golfschläger bei einem nicht Handicap-relevanten 2er-Texas Scramble geschwungen. Im Anschluss an das Turnier erwartet die Teilnehmer eine Siegerehrung mit Preisen, wie etwa von Milwaukee gesponserte leistungsstarke Akkugeräte oder Gasgrills von Campingaz. Ausreichend Zeit zum gemütlichen Beisammensein und Netzwerken bietet die abschließende Abendveranstaltung mit Grillbuffet und Getränkebegleitung im Clubhaus. Weitere Informationen zu den beiden Turnieren sowie die entsprechenden Anmeldeformulare finden sich auf der Internetseite der SDH.

www.sdh.de

NEUE MITGLIEDER, ERWEITERTES TEAM

Industrieverbund VDMA Sanitärtechnik und -design nimmt Fahrt auf



Dr. Laura Dorfer, Geschäftsführerin VDMA Sanitärtechnik und -design (Mitte) mit den Vorstandsmitgliedern Thilo Pahl von Bette (Vorsitzender) und Dirk Gellisch von Viega (rechts).

Am 1. März 2024 richtete der neue Industrieverbund VDMA Sanitärtechnik und -design in Frankfurt am Main seine erste Mitgliederversammlung aus. Dabei konnten die Vertreterinnen und Vertreter der Gründungsunternehmen gleich zwei neue Mitglieder begrüßen. Bei den neuen Mitgliedern handelt es sich um das Unternehmen Grohe als globale Marke für Sanitärprodukte, Badlösungen und Küchenarmaturen, vertreten durch Marc Dobro, Geschäftsführer der Grohe Deutschland Vertriebs GmbH, sowie das Familienunternehmen Tece GmbH als Anbieter für sanitäre Lösungen, Sanitärsysteme, Installationswände und Entwässerungstechnik, repräsentiert durch den geschäftsführenden Gesellschafter Peter Fehlings. Gleichzeitig gewinnt das VDMA-Team des Industrieverbands an Schlagkraft: Die Politik-Expertin Julia Roshan Moniri leitet ab sofort den Bereich Public Affairs & Government Relations und der PR-Fachmann Dr. Laurin Paschek übernimmt die Leitung des Bereichs Public Relations & Kampagnen-Management. „Wir haben in sehr kurzer Zeit neue, hochkarätige Mitglieder und versierte Mitarbeitende gewinnen können“, freut sich Thilo Pahl, Vorsitzender des Industrieverbands VDMA Sanitärtechnik und -design und Geschäftsführender Gesellschafter Bette GmbH & Co. KG. „Das zeigt uns, dass wir die richtigen Themen gesetzt haben. Wir wollen die Relevanz technischer Innovationen und modernen Designs im Badezimmer für nachhaltige und klimaneutrale Gebäude

betonen – und zugleich die Freude an der Badnutzung erhalten und fördern.“

Silberstreif am Horizont

Wie wichtig der Einsatz für die gemeinsame Sache ist, zeigt der Blick auf die noch immer schwierige Marktlage im Bereich Sanitärtechnik und -design. Immerhin zeigte sich bei einer aktuellen Mitgliederbefragung rund die Hälfte der Unternehmen verhalten optimistisch für das laufende Jahr: 45 % der Befragten rechnen 2024 mit einer Umsatzsteigerung. Während im Inland sowohl für den Bereich vor der Wand als auch hinter der Wand größtenteils eine Stagnation erwartet wird, fallen insbesondere die Einschätzungen für das Ausland etwas positiver aus. So prognostiziert die Hälfte der Teilnehmer dort ein Umsatzplus. Im Jahr 2023 verzeichneten noch 50 % der Mitglieder des VDMA Sanitärtechnik und -design insgesamt rückläufige Umsätze.

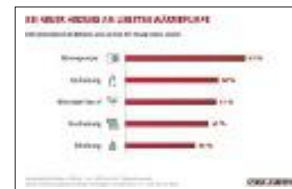
„Nach einem herausfordernden Vorjahr schöpfen die deutsche Sanitärindustrie und die Installationstechnikbranche jetzt wieder etwas Hoffnung“, erläutert Dr. Laura Dorfer, Geschäftsführerin VDMA Sanitärtechnik und -design. „Vor allem im Auslandsgeschäft dürften sich die Perspektiven in naher Zukunft deutlich aufhellen – ein Silberstreif am Horizont, der auf eine mögliche Erholung im Verlauf des Jahres hindeutet. Für das Inland zeichnet sich dagegen angesichts der anhaltenden Schwäche der deutschen Baukonjunktur eine längere Durststrecke ab.“

Zu den Mitgliedern des Sanitärverbunds zählen bisher 22 renommierte Hersteller von Armaturen und Brausen, Sanitärobjekten wie Badewannen und Duschflächen, über Badmöbel, Spiegelschränke und Waschtische bis hin zur Duschabtrennung sowie Installationskomponenten für das Bad. Der Industrieverbund steht für einen Industriezweig, der in Deutschland knapp 150 Firmen mit rund 43.000 Beschäftigten zählt und einen Umsatz von rund 9 Mrd. Euro erwirtschaftet. www.vdma.org



Weitere aktuelle Brancheninfos gibt es auch unter www.si-shk.de im Bereich „Aktuelles“.

Stiebel Eltron



Die aktuell schwankenden Strompreise sowie bürokratische Hürden bremsen viele Verbraucher beim Heizungswechsel. So das Ergebnis des Energie-Trendmonitors 2024 im Auftrag von Stiebel Eltron. www.stiebel-eltron.de

Reflex



Reflex Winkelmann setzt einen Meilenstein: Mit der neu installierten 3-MW-PV-Anlage am Ahlener Hauptsitz kann das Unternehmen jetzt rund 30 % seines Energiebedarfs autark abdecken. reflex-winkelmann.com

Kessel



Der Entwässerungsspezialist wurde erneut für sein Engagement im Umwelt- und Klimaschutz ausgezeichnet. Damit nimmt Kessel weitere drei Jahre am „Umwelt + Klimapakt Bayern“ des Bayerischen Staatsministeriums für Umwelt und Verbraucherschutz teil. www.kessel.de

ABWÄRME UND ÖKOSTROM

Uponor-Werk komplett klimaneutral



Blick ins Uponor-Werk Virsbo: Hier entstehen PEX-Rohre. Der schwedische Standort produziert nun vollständig klimaneutral.

Uponor treibt seine Aktivitäten in puncto Nachhaltigkeit weiter voran: Nach dem finnischen Werk in Nastola produziert nun auch das Werk im schwedischen Virsbo vollständig klimaneutral. Bis 2040 will Uponor über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg vollständig klimaneutral sein.

Das Werk setzt Uponors Konzept der „klimaneutralen Fabrik“ vorbildlich um:

Damit reduziert Uponor nicht nur die eigenen Klimaauswirkungen, sondern unterstützt auch Kunden und Partner dabei, den CO₂-Fußabdruck zu senken.

Abwärme als Wärme

Ähnlich in Nastola hat auch das Werk in Virsbo erheblich in Technologie und Infrastruktur investiert. Ein Hebel für weniger CO₂ ist die Wärmerückgewinnung: So nutzt Uponor in Virsbo die Abwärme aus der Produktion für die Beheizung der Fabrikgebäude. Es muss weniger zugeheizt werden, die Abhängigkeit von externen Energiequellen sinkt. Außerdem hat der Standort Virsbo vollständig auf Ökostrom umgestellt und seine Fahrzeugflotte elektrifiziert – auch das trägt zur CO₂-Einsparung bei. Um die verbleibenden Emissionen zu kompensieren, unterstützt Uponor darüber hinaus verschiedene Klimaschutzprojekte und CO₂-Kompensationsprogramme.

Wie Prozesse kontinuierlich nachhaltiger gestaltet werden können, vermittelt das Unternehmen seinen Mitarbeitenden in einschlägigen Schulungen: Sie lernen, wie sie durch ihr Handeln selbst zu mehr Nachhaltigkeit beitragen und Verantwortung für einen geringeren CO₂-Fußabdruck übernehmen können.

PEX-Rohr-Recycling

„Dass Virsbo nun klimaneutral ist, erfüllt uns mit Stolz. Das ist ein weiterer Meilenstein für Uponor und natürlich für den Standort selbst. Vor zwei Jahren haben wir das weltweit erste biobasierte PEX-Rohr auf den Markt gebracht und erst vergangenes Jahr haben wir das erste PEX-Rohr auf Basis von 100 Prozent Rezyklat aus unseren eigenen PEX-Produktionsabfällen hergestellt“, so Robert Molund, Senior Commercial Director von Uponor Schweden.

www.uponor.com

NACHHALTIG ZU NEUEM REKORDUMSATZ

Grundfos meldet solides Umsatzwachstum



Mit 4,6 Mrd. Euro vermeldet Grundfos ein solides Umsatzplus. Konzernpräsident Poul Due Jensen zeigt sich zufrieden.

Aufbauend auf die solide Leistung der Vorjahre erzielte das Unternehmen 2023 nach eigenen Angaben einen Rekordumsatz von 4,6 Mrd. Euro. Dies entspricht einem Umsatzwachstum von 4,2 %. Die Einnahmen (EBIT, Ergebnis vor Zinsen und Steuern) stiegen demnach ebenfalls auf einen Rekordwert von 578 Mio. Euro gegenüber 529 Mio. Euro im Jahr 2022 an. Das EBIT entspricht einer Gewinn-

marge von 12,5 %. Trotz einer weltweiten Marktabschwächung, durch die das Unternehmen in der zweiten Jahreshälfte 2023 eine geringere Nachfrage verzeichnet habe, sei es gelungen, in Schlüsselmärkten wie Deutschland und Großbritannien ein ganzjähriges Wachstum zu erzielen, so Grundfos. In den USA verzeichnet Grundfos ein Wachstum im zweistelligen Prozentbereich.

Fortschritte in Nachhaltigkeit

Seine Ziele erreichte der Pumpenhersteller auch in puncto Nachhaltigkeit: So sei es Grundfos nicht nur gelungen, seinen eigenen Wasser- und Energie-Fußabdruck zu reduzieren. Gleichzeitig habe der Hersteller auch seine Kunden erfolgreich bei der Senkung des Wasser- und Energieverbrauchs unterstützen können. Im Jahr 2023 habe Grundfos seine gesamten CO₂-Emissionen im Vergleich

zum Vorjahr um 9 % und seinen eigenen Wasserverbrauch um 7 % senken können. Da 99 % der Emissionen des Unternehmens durch den Betrieb der verkauften Produkte verursacht würden, habe man große Anstrengungen in den Bereichen Produktinnovation und Vertriebsaktivitäten unternommen, um die Energie- und Wassereffizienz der Kunden zu verbessern. „Unser Ziel ist es, mit gutem Beispiel voranzugehen. Deswegen bin ich außerordentlich stolz auf die Fortschritte, die wir 2023 im Bereich Nachhaltigkeit erzielt haben. Sowohl im Hinblick auf unsere eigenen Emissions- und Wassereinsparungen als auch auf die, die unsere Kunden mit unserer Hilfe erreicht haben. Und auf den Zugang zu sauberem Trinkwasser, den wir Millionen von bedürftigen Menschen ermöglicht haben“, so Konzernchef Poul Due Jensen.

www.grundfos.com

ÜBERNAHME ABGESCHLOSSEN

Ideal Standard jetzt Teil von Villeroy & Boch



Seit Anfang März gehört der belgische Hersteller Ideal Standard zum Keramikspezialisten Villeroy & Boch.

Der saarländische Keramikhersteller Villeroy & Boch hat den Erwerb aller operativen Geschäfte des belgischen Armaturen- und Sanitärprodukt hersteller Ideal Standard abgeschlossen. Mit Vorlage aller kartellrechtlichen Freigaben wird der Badausrüster nun als eigenständiger Teil in den Villeroy-&-Boch-Konzern integriert.

Villeroy & Boch schließt durch die Integration mit rund 13.000 Mitarbeitenden und einem weltweit ausgebauten Produktions- und Vertriebsnetzwerk zu den größten Badprodukteherstellern Europas auf. Ideal Standard ergänze das Geschäftsmodell des saarländischen Porzellan-Konzerns hervorragend. Die komplementären Stärken in Bezug auf regionale Präsenz, Vertriebsstrategien sowie Produkt- und Markenportfolio steigerten die Wettbewerbsfähigkeit des Konzerns, so das Unternehmen.

Der Vorstand der Villeroy & Boch AG wird personell unverändert unter Führung der Vorstandsvorsitzenden Gabi Schupp bleiben. Jan Peter Tewes führt das Geschäft von Ideal Standard weiter und wird an Schupp berichten.

Strategisches Wachstum

„Die Übernahme von Ideal Standard zielt auf strategisches und internationales

Wachstum sowie den Ausbau des Kerngeschäfts. Wir sind uns sicher, dass beide Unternehmen auch kulturell gut zusammenpassen. Uns verbinden nicht nur traditionsreiche Marken, sondern auch Werte wie eine ausgesprochene Qualitäts- und Serviceorientierung, ein Gespür für gutes Design und ein beständiges Streben nach Innovation“, erklärt Gabi Schupp, Vorstandsvorsitzende der Villeroy & Boch AG.

Andreas Schmid, Aufsichtsratsvorsitzender der Villeroy & Boch AG, ergänzt: „Wir haben mit der Übernahme von Ideal Standard die größte Akquisition in der Geschichte von Villeroy & Boch vollzogen. Durch die Integration stärken wir unsere Resilienz in einem weiterhin herausfordernden Marktumfeld, heben Synergien und schaffen die besten Voraussetzungen für zukünftiges profitables Wachstum.“

Ideal Standard bleibt eigenständiger Teil

Jan Peter Tewes, Geschäftsführer der Ideal Standard International N. V., betont: „Die Stärkung unserer regionalen Präsenz, die Kombination unserer Kompetenzen im Privatkunden- und Projektgeschäft sowie unser bestens aufgestelltes Armaturengeschäft sind nur einige Beispiele für die enormen Potenziale, die wir mit unseren Kundinnen und Kunden, unseren Partnern und unseren Mitarbeitenden realisieren werden.“ Mettlach bleibt Hauptsitz des Konzerns, während Ideal Standard weiterhin aus Brüssel geführt werden wird. www.villeroy-boch.de

„VERNETZT“ – MIT HERBERT BACHLER

„Der Spirit von Fachmessen“



Dachte man in Corona-Zeiten, dass Messen ein Auslaufmodell seien, so hat sich nach der Pandemie das Gegenteil bestätigt. Zwar ist es vielen Ausstellern gerade im Bereich Sanitär oder Rohinstallation vorübergehend nicht mehr oder schwer möglich, finanziell Messen zu bestreiten, beziehungsweise beschränken sich die Präsentationen auf das Wichtigste, so tut das den Besucherzahlen keinen großen Abriss. Bei den diesjährigen Messen in Wels, Wien oder Mailand war der Besucherandrang und das Interesse an persönlichen Kontakten ungebrochen. Mit Zuversicht darf man da auch auf die deutsche Messelandschaft schauen. Oft ist weniger mehr. Wenn auch Stände und Messen kleiner geworden sind, so haben Menschen die Chance, diese Kontakte intensiver und überschaubarer zu pflegen.

Der positive Nebeneffekt: Auch die Veranstalter mussten in der Krise umdenken und viele Elemente, wie Digitalisierungsbereiche, Influencer-Marketing oder kleine Verpflegungssinseln einbauen. Die Influencer oder Creators spielen hier eine extrem wichtige Rolle. In der Vorbewerbung der Messe und dann beim Auftritt, wo sie als Netzwerker der Branche fungieren.

Die meisten sind inzwischen gerade bei der jüngeren Generation als Vorbild bekannt und ist Ansporn, hier die neue Generation als Besucher abzuholen.

Messeveranstalter müssen sich der Konkurrenz von Hausmessen stellen, die ja ihre Lieferanten als Aussteller gleich mitbringen. Berechtigung haben beide, da der Fachgroßhandel so sein breites Lieferspektrum präsentieren kann und der Messeveranstalter ein größeres unabhängiges Portfolio zu bieten hat. Was im In-, aber auch im Ausland auffällt: Die starke Dominanz der asiatischen Hersteller, die hier die Gelegenheit nutzen, in Europa neue Kunden zu gewinnen. Trotzdem, eigentlich ist man heute näher als je zuvor bei den Messen am Kunden dran. Auf dieser Basis können Veranstalter wie auch Besucher und Aussteller auf eine gute Zukunft blicken. Mehr Qualität als Quantität eben!

Meint Ihr
Herbert Bachler

InstallateurTV Podcast
office@bachler.at | www.bachler.at
Badgasse 413, 8962 Gröbmung,
Österreich





Anne M. Schüller,
Autorin und Businesscoach,
widmet sich in ihrem neuen
Buch den Herausforderun-
gen der Zukunft.

| Si | INTERVIEW | Die Trends der Zukunft

» ENTSCHEIDEND IST WAHRHAFTIGKEIT «

Anne M. Schüller ist Managementdenker, Keynote-Speaker, Bestsellerautorin und Businesscoach. In ihrem neuen Buch „Zukunft meistern – Das Trend- und Toolbook für Übermorgengestalter“ widmet sie sich den Herausforderungen, die Unternehmer in den kommenden Jahren zu bewältigen haben. Die *Si* sprach mit Frau Schüller über diese Herausforderungen und ihre Lösungsansätze.

Si: Sehr geehrte Frau Schüller, „Zukunft meistern“ ist Ihre mittlerweile 15. Publikation. Dem Titel entsprechend geht es darin um die Trends und Herausforderungen der nächsten Jahre. Auf welche Themen sind Sie bei Ihren Recherchen zum Buch vorrangig gestoßen?

Anne M. Schüller: Die drei wesentlichen Handlungsfelder, die für unsere Wirtschaft, alle Märkte und Branchen und damit auch für das Handwerk gelten, sind Nachhaltigkeit, Transformation und Innovation. Ich nenne dies die Erfolgstriade der Zukunft. Technologien, Digitalisierung und KI sind hierbei Mittel zum Zweck. Nachhaltigkeit und Klimaschutz stehen aus meiner Sicht an vorderster Stelle, denn wenn wir unseren Heimatplaneten für uns unbewohnbar machen, ist alles andere egal. Dies wiederum erfordert eine tiefgreifende Transformation unseres derzeitigen Wirtschaftsdenkens und -handelns – und dafür brauchen wir eine Vielzahl innovativer Ideen.

Si: In Ihren Werken plädieren Sie oft für mehr Mut zur Innovation, zum Ausprobieren und sich trauen und damit in gewisser Weise auch zum Risiko. Welchen Rat würden Sie übervorsichtigen Unternehmern gerne mit auf den Weg geben, die sich in einer „Don't change a running system“-Mentalität wohlfühlen?

Schüller: Kein Anbieter wird den Sprung in die Zukunft schaffen, wenn er weiter das tut, was er immer schon getan hat. Nur die innovativen Unternehmen haben im Spiel der Zukunft Erfolg. Denn schon morgen will niemand mehr den Kram von gestern. Natürlich reißt niemand alle Mauern gleichzeitig ein, denn dann fällt einem das Dach auf den Kopf. Deshalb empfehle ich Quick Wins. Quick Wins sind schnelle Erfolge, die angepeilt werden können und müssen, um rasch aus dem Startblock zu kommen. Man geht in Schritten voran, experi-

mentiert und probiert Dinge aus. Nichts ist mehr final. Wir leben in Hochgeschwindigkeits-Windwasserzeiten, alles Neue kommt unerwartet und schnell.

Si: Bereitschaft zur Innovation bedeutet nicht zuletzt auch eine gewisse Bereitschaft zur Investition, und die Biografien vieler Entrepreneurs sind gespickt mit Geschichten zahlreicher Fehlschläge, bevor eine Idee schließlich zum Erfolg führte. Das kann durchaus Angst machen. Welche Vorkehrungen kann man treffen, damit auch ein Fehlversuch nicht gleich im persönlichen Ruin endet? Und welche Fehler gilt es zu vermeiden?

Schüller: Bei den Entrepreneuren läuft das ein wenig anders. Sie iterieren und pivotieren, das heißt: Sie probieren alles Mögliche aus, kalkulieren ein frühes Scheitern mit ein, um sich schließlich nur noch auf das zu konzentrieren, was am Markt funktioniert. „Start many, try cheap, fail early“, heißt das Prinzip, was bedeutet: Viele Projekte starten, sie mit kleinen Mitteln testen, Flops schnell erkennen und zügig das eliminieren, was beim Kunden nicht ankommt. Daran kann man sich auch als klassischer Unternehmer halten.

» Der größte Fehler hingegen ist nach wie vor der, zu glauben, dass man es selbst am besten kann. «

Viele kluge Köpfe wissen immer mehr als einer allein. Wer innoviert, sollte bereits in frühen Phasen Mitarbeitende und Kunden einbeziehen, sich also von Dritten umfänglich beraten lassen.



Die Diplom-Betriebswirtin gilt als Expertin für Touchpoint-Management und eine kundenzentrierte Unternehmensführung.



Zu ihren Kernthemen hält sie Impulsvorträge auf Tagungen, Fachkongressen und Online-Events.

Si: Die anhaltende Notwendigkeit zur Digitalisierung stellt manche Unternehmen immer noch vor große Herausforderungen. Im SHK-Bereich reicht die Umsetzung dieser zukunftsweisenden Aufgabe aktuell noch von vorbildlich bis verbesserungswürdig. Welche Schwierigkeiten nehmen Sie beim Thema Digitalisierung in Unternehmen wahr?

Schüller: Was digitalisiert werden kann, wird digitalisiert. Widerstand zwecklos. Leider warten die meisten zu lange und kommen dann in Stress, weil die Adaptionsspanne sinkt. „Später“ heißt in rasanten Zeiten wie den unseren eben sehr schnell „zu spät“. Wir haben immer die Wahl. Wir können klagen und tatenlos warten, bis zum Beispiel KI uns vertreibt. Oder wir nutzen die jeweils neueste verfügbare Technologie, um das Beste aus einem Mensch-Maschine-Zusammenwirken zu machen. Die eigene Produktivität und dadurch auch die des gesamten Unternehmens kann durch KI maßgeblich gesteigert werden. Insofern muss es zum einen gelingen, alle Mitarbeitenden rasch mit den neuesten nützlichen Technologien vertraut zu machen. Zum anderen gilt es, passende digitale Anwendungen zu integrieren und im weiteren Verlauf rasch durch noch performantere zu ersetzen.

Si: Der Gedanke der Nachhaltigkeit ist, wie Sie ja bereits sagten, ein vorrangiger Punkt, der in Zukunft wohl auch noch zunehmen wird. Worauf müssen Unternehmer bei ihrer Nachhaltigkeitsstrategie achten, um dem Bestreben nach mehr Umweltfreundlichkeit auch wirklich gerecht zu werden?

Schüller: Da wären jetzt so viele Punkte zu nennen, das würde den Rahmen hier sprengen. Dazu verweise ich gern auf mein Buch. Es enthält nicht nur die notwendigen Aspekte, sondern auch eine detaillierte Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie sich das in die Tat umsetzen lässt. Entscheidend dabei ist die Wahrhaftigkeit.

» „Greenwashing“, also nur so zu tun als ob, wird zunehmend enttarnt. «

Dann wird man an den Pranger gestellt, bekommt einen Shitstorm. Und das kann richtig böse enden. Die Kunden der Zukunft verlangen immer mehr „green“, der Trend ist längst in

Gänge. Handeln wir nicht, werden sich viele das Klima, das wir in Zukunft haben, nicht mehr leisten können. Das heißt, wenn wir länger warten, wird es umso teurer.

Si: Das Konzept der „kundenzentrierten Unternehmensführung“ findet sich überall in Ihrer Arbeit. Wie genau ist der Begriff zu verstehen? In der SHK-Branche spielt ja besonders die regionale Nähe zum Kunden oft eine wichtige Rolle ...

Schüller: Kundenzentrierte Unternehmen erreichen eine Vorrangstellung nicht durch das, was sie tun, sondern darüber, wie der Kunde dies wahrnimmt – und was er Dritten dazu erzählt. Gutes Handwerk ist eine feine Sache, und Regionalität liegt im Trend. Doch letztlich: Dass eine Leistung funktional gut erbracht wird, das stellt den Kunden „nur“ zufrieden. Die wirkungsvollste Form der Neukundengewinnung, im Handwerk ist das wohl bekannt, ist die Weiterempfehlung. Dafür muss der Kunde wirklich begeistert sein. Menschen kaufen keine Produkte und Services. Sie kaufen Emotionen, Geschichten und Magie. Nicht das austauschbare Produkt, sondern die höchste Kundenfaszination bestimmt über Top oder Flop. Dazu hier die entscheidende Frage: „Wie können wir die Dinge für den Kunden noch besser lösen, sein Leben noch angenehmer machen – und so weitererzählbare Erlebnisse schaffen?“

Si: Frau Schüller, vielen Dank für die spannenden Einblicke. ■ (ap)

**Zukunft meistern –
Das Trend- und Toolkit
für Übermorgengestalter**

Anne M. Schüller
www.anneschueller.de

Gabal Verlag 2024
232 Seiten
29,90 Euro

ISBN: 978-3-96739-181-7





Vor der Frage, wie die Betriebsnachfolge geregelt werden soll, stehen auch die Unternehmen aus der Heizungsbranche.

Wege zur gelungenen Unternehmensübergabe

UND WEITER GEHT'S

Irgendwann stellt sich für jeden Betriebsinhaber die Frage nach der Unternehmensnachfolge. Drei Beispiele aus der Heizungsbranche zeigen, wie eine Übergabe gut gelingen kann.

Wer übernimmt mein Unternehmen? Vor dieser Frage stehen irgendwann alle Betriebsinhaber – auch in der Heizungsbranche. Eine Studie der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) kommt zu dem Ergebnis, dass bis Ende des Jahres 2026 rund 560.000 der 3,8 Mio. mittelständischen Betriebe in Deutschland eine Nachfolge anstreben. Etwa 190.000 Firmen planen bis dahin, ohne eine Nachfolgeregelung aus dem Markt

auszutreten, heißt es im KfW-Nachfolge-monitoring. Als größte Schwierigkeit nennen die Firmenchefs den Mangel an geeigneten Interessenten. Die Erhebung stützt sich auf Daten einer Umfrage unter fast 11.000 Unternehmen. Die Mehrzahl (53 %) würde den Betrieb am liebsten innerhalb der Familie weitergeben, die anderen an Externe oder Mitarbeiter verkaufen.

Drei Beispiele aus der Heiztechnikbranche zeigen, wie eine Unternehmensübergabe reibungslos gelingen kann.

Aktiengesellschaft – die nicht alltägliche Lösung

Beim Begriff „Aktiengesellschaft“ denken viele zuerst an Namen wie Mercedes-Benz, Lufthansa oder Telekom.

Zwar sind im DAX 40 Aktiengesellschaften gelistet, tatsächlich gibt es in Deutschland aber mehrere tausend AGs, davon viele kleine in Familienbesitz. Im Handwerk, konkret in der Heizungsbranche, sind Aktiengesellschaften eher die Ausnahme. Detlef Hieber, Vorstand der Hieber Installation und Handel AG in Weikersheim, ist im Zuge der Betriebsnachfolge diesen Schritt gegangen. Aus der Personengesellschaft seines Vaters und Firmengründers Leonhard Hieber wurde bei der Übernahme durch Detlef Hieber im Jahr 2002 eine kleine AG. Ein Schritt, den der gelernte Gas-Wasser-Installateur nie bereut hat. Der Ein-Mann-Betrieb, den Leonhard Hieber 1971 gründete, hat sich zu einem



Die Firma Hieber in Weikersheim wurde in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Gabi Ehrmann-Hieber besitzt die Aktienmehrheit, Detlef Hieber ist Vorstand der AG.



Im Jahr 1996 bezog die Heizungsfachfirma Hieber AG einen Neubau im Gewerbegebiet Weikersheim.

überregional bedeutenden Unternehmen mit 55 Mitarbeitern entwickelt.

„In unserer Familie war nicht vorprogrammiert, wer von uns drei Kindern den Betrieb übernehmen wird“, erinnert sich Detlef Hieber.

Sein älterer Bruder und seine jüngere Schwester gingen andere berufliche Wege – also beendet er nach der 10. Klasse das Gymnasium und begann eine Lehre in einem größeren Heizungsfachbetrieb. Nach neun Monaten als Geselle in der Ausbildungsfirma und einer weiteren Station in Stuttgart steigt Detlef Hieber in die elterliche Firma ein. Mit 23 Jahren hat er den Meisterbrief in der Tasche und bringt frischen Schwung in den Familienbetrieb mit damals sieben Mitarbeitern. 1996 siedelt der Betrieb mit 15 Beschäftigten ins Gewerbegebiet nach Weikersheim an den heutigen Standort um.

Unternehmensübergabe und Gründung der AG

Der größte Umbruch steht aber im Jahr 2002 an – die Übergabe des Unternehmens vom Vater an den Sohn. „Meine Frau Gabi und ich hatten uns im Vorfeld bereits informiert und fanden den Gedanken, eine Aktiengesellschaft zu gründen, besonders spannend“, erinnert sich der 56-Jährige. Gründer der kleinen AG ist Leonhard Hieber, der Unternehmenswert wird ermittelt – und über Nacht verwandelt sich die Personengesellschaft in eine Aktiengesellschaft. „Meine Frau hat 80 % der Aktien gekauft, 20 % sind bei meinem Vater verblie-

ben“, sagt Detlef Hieber. Nächster Schritt: Ein Aufsichtsrat muss gebildet werden. „Mein Vater, meine Mutter und meine Frau Gabi haben diese Aufgaben übernommen und mich als Vorstand der AG bestellt.“ Gabi Ehrmann-Hieber ist aber von Anfang an mehr als „nur“ Mehrheitseigentümerin – sie ruft als ausgebildete technische Zeichnerin den Bereich Badgestaltung ins Leben und entwickelt ihn bis heute entscheidend weiter.

Nach dem Tod der Eltern besteht der Aufsichtsrat heute aus Gabi Ehrmann-Hieber sowie der Tochter des Firmengründers und einer langjährigen Bereichsleiterin. „Wir haben unsere AG so strukturiert, dass wir kompetenten Mitarbeitern hohe Verantwortung übertragen. Durch den Aufbau einer zweiten Führungsebene, die alle Prokura haben, wollen wir diese Personen mittel- und langfristig in die Betriebsnachfolge einbinden“, erklärt Detlef Hieber.

Als Vorstand der AG hat er sich aus dem Tagesgeschäft weitgehend zurückgezogen. „Ich sehe meine Aufgabe darin, die unternehmerischen Ziele zu formulieren, strategisch über den Tag hinaus zu denken, wichtige Weichenstellungen vorzubereiten.“ Für Detlef Hieber aber nicht der einzige Vorteil: „Man darf die Außenwirkung einer Aktiengesellschaft nicht unterschätzen. Das ist ein Imagefaktor, ein wichtiges Kriterium bei der Suche nach Auszubildenden und Fachkräften und sogar bei Bankgesprächen, Lieferantenpartnern oder Auftraggebern.“ Nicht zu vergessen das Thema Nachfol-

ge: Wenn sich Detlef Hieber eines Tages als Vorstand zurückzieht und in den Aufsichtsrat wechselt, wird er maßgeblich an der Bestimmung eines neuen Vorstandes mit beteiligt sein. Die Visionen hierzu sind seine nächsten strategischen Herausforderungen. Die Führungsstruktur der Hieber AG ist so aufgestellt, dass der technische und der kaufmännische Bereich auch bei einem Vorstandswechsel reibungslos weiterlaufen werden.

Eine Portion Zufall im Spiel

Für eine interne Lösung hat sich Enno Makoschey entschieden, der seinen Betrieb in Kellinghusen nördlich von Hamburg mehr als 30 Jahre lang geführt und für das Unternehmen sozusagen gelebt hat. Wobei das intern nur insofern zutrifft, als dass seine Nachfolgerin Sigrid Studt bereits im Betrieb gearbeitet hat. Allerdings lediglich knapp ein Jahr – sie wurde als Assistentin des Geschäftsführers bereits mit der Option eingestellt, die Firma zeitnah zu übernehmen. Nach sechs Monaten übernahm Sigrid Studt wie vereinbart die kaufmännische Leitung und im Jahr 2022 die Geschäftsführung. So ganz loslassen konnte Firmengründer Enno Makoschey sein „Baby“ noch nicht – er ist weiterhin Geschäftsführer, kommt aber nur etwa einmal in der Woche ins Büro.

„Ich kenne Enno Makoschey schon seit mehr als 20 Jahren“, berichtet die neue Chefin des Fachbetriebs für Heizung, Sanitär und Bauklempnerei mit zwölf Mitarbeitern. Als Sigrid Studt im Jahr



Das Miteinander im Team der Heizungsfachfirma Enno Makoschey GmbH in Kellinghusen ist Weltklasse, sagt die neue Geschäftsführerin Sigrid Studt.



Firmengründer Enno Makoschey hat in Sigrid Studt die ideale Nachfolgerin gefunden. Er selbst kommt meistens einmal in der Woche auch noch ins Büro.

2020 eine neue berufliche Aufgabe sucht, fragt sie ihren Bekannten „ob er nicht jemanden kennt, der einen Job für mich hat“.

Aus einer „Schnapsidee“ wird Realität

Zu jenem Zeitpunkt arbeitet sie in einem großen Unternehmen als Assistentin der Geschäftsführung, hat während ihrer beruflichen Laufbahn Firmen unterschiedlicher Branchen kennengelernt. „Du kannst meine Firma übernehmen“, antwortet Enno Makoschey auf ihre Frage – für die 54-Jährige zunächst „eine Schnapsidee“. Doch je länger sie sich mit dem Gedanken beschäftigt, desto konkreter wird die Vorstellung, der Idee näherzutreten.

Zumal der geplante Verkauf der Heizungsfachfirma an einen Interessenten scheitert. Und doch bleiben Zweifel, schließlich gibt es im bisherigen Berufsleben keinerlei Berührungspunkte mit der Heizungsbranche. Ein gemeinsamer Termin mit dem Steuerberater zerstreut aber die letzten Bedenken. „Und nun leite ich diese Firma mit einem großartigen Team. Ich übertreibe nicht, wenn ich sage, dass die Loyalität der Mitarbeiter dem Unternehmen gegenüber seit vielen Jahren außergewöhnlich groß ist, was heutzutage leider nicht selbstverständlich ist. Das Miteinander im gesamten Team ist Weltklasse“, sagt Sigrid Studt.

Noch heute arbeitet das frühere Team nahezu unverändert zusammen – auch wenn die Chefin ihre Mannschaft immer wieder mit neuen Ideen überrascht. Ein

Erfolgsgeheimnis: miteinander sprechen, offen kommunizieren, sich gegenseitig austauschen. „Meine Tür ist immer für jeden offen und wir versuchen, jährlich zwei Teamevents zu veranstalten“, sagt die Geschäftsführerin. Die von ihr eingeführten Veränderungen sind teilweise einschneidend: Vier-Tage-Woche, neue Handwerkersoftware, Cloud-basierte Telefonie. „Meine Vision ist die digitale Baustelle. Nur bis dahin wird noch etwas Zeit vergehen.“

Fachlich hat Sigrid Studt sehr viel dazu gelernt – durch Gespräche mit ihren Mitarbeitern oder die Zusammenarbeit mit dem Buderus-Außendienst. Einiges ergibt sich aus der täglichen Praxis. „Was eine Solardurchführungs-Dachpfanne ist, habe ich erst nach eineinhalb Jahren bei einer Angebotserstellung gelernt“, so Sigrid Studt. Die Teilnahme am Buderus-Frauentag in Hamburg empfindet sie rückblickend ebenfalls als sehr hilfreich. Bereut hat sie ihre Entscheidung noch keine Minute. „Es macht riesig Spaß, auch wenn die Aufgabe mit viel Arbeit verbunden ist. Die guten Umsatzzahlen und die hohe Wertschätzung der Kollegen treiben mich an.“ Und in schwierigen Situationen, in denen Zweifel aufkommen, „werde ich von meinen Büromitarbeiterinnen darin bestärkt, dass wir das gemeinsam hinkommen.“

Fließender Übergang vom Angestellten zum Chef

Auch Ingo Brörmann und Jürgen Böllinger haben einen bestehenden Heizungs-

fachbetrieb übernommen. Die beiden neuen Inhaber der Faust Heizungsbau GmbH in Mülheim an der Mosel haben viele Jahre als Angestellte in der Firma gearbeitet und dann einen reibungslosen und gleitenden Übergang vom Mitarbeiter zum Chef hinkommen. Ohne interne Spannungen, ohne Kündigungen, ohne Unruhe. „Alle Mitarbeiter, vor allem aber die Älteren, waren sehr froh, dass wir die Firma übernommen und den Fortbestand gesichert haben“, sagt Ingo Brörmann. Der gelernte Heizungs- und Lüftungsbauer und Techniker arbeitet im Büro, sein Mit-Inhaber ist auf den Baustellen. „Diese Arbeitsteilung hat sich hervorragend bewährt.“

Dass Brörmann eines Tages sein eigener Chef sein würde, hatte er nicht geplant – auch nicht, als er im Jahr 2009 als Techniker bei der Firma Faust eingestiegen ist. Fünf Jahre später macht der damalige Inhaber Andreas Faust erste Andeutungen, dass er über das Thema Betriebsnachfolge nachdenkt. Er stößt bei Ingo Brörmann auf offene Ohren. Aber nur gemeinsam mit Jürgen Böllinger, alleine wollen beide die Verantwortung nicht schultern. „Wir haben einen Experten ins Boot geholt, der den Wert des Unternehmens ermittelt und uns auch in anderen Fragen beraten hat. Und dann waren wir uns schnell einig, dass wir diesen Weg gehen“, erinnert sich Jürgen Böllinger. So steigen die beiden Angestellten zum 1. Januar 2016 mit einem Anteil von jeweils 24 % in den Betrieb ein, 52 % verblieben zunächst beim bis-



Ingo Brörmann und Jürgen Böllinger haben den Rollentausch vom Angestellten zum Chef der Faust Heizungsbau GmbH in Mülheim an der Mosel sehr gut hinbekommen.



Die Arbeitsteilung hat sich bewährt: Ingo Brörmann arbeitet im Büro, Jürgen Böllinger ist vorwiegend auf den Baustellen.

Fotos: Buderus

herigen Inhaber. Der hat weiterhin die Geschäftsführung inne bis zur endgültigen Übernahme aller Firmenanteile zum 1. Januar 2021. Seither stehen Ingo Brörmann und Jürgen Böllinger an der Spitze des 1924 gegründeten Heizungsfachbetriebs. Aktuell beschäftigen sie 21 Mitar-

beiter. Seminare in Unternehmensführung haben sie nie besucht. „Wir haben uns das Wissen selber angeeignet und vertrauen auf unseren gesunden Menschenverstand“, schmunzelt Ingo Brörmann. Das funktioniert. Das Team hält zusammen, freut sich über Kontinuität

sowie ein hohes Maß an Eigenverantwortung. Und die geteilte Geschäftsführung? „Überhaupt kein Problem“, sagt Jürgen Böllinger. „Wenn wir auch mal unterschiedlicher Meinung sind, bei den Zielen sind wir uns immer einig. Und der Erfolg gibt uns schließlich Recht.“ ■

Die neue leistungsstarke Wissens- und Netzwerkplattform für die Elektro-Handwerke.

watts-up
community



Aus der Branche

News und Meinungen aus der Branche zu Themen, die das E-Handwerk bewegt.



Hintergründe

Mehr Wissen zu aktuellen Themen, Hintergründen und ergänzenden Infos.



Arbeitshilfen & Tools

Besseres Arbeiten dank praktischer Tipps, Empfehlungen und Links.



Community

Wer macht was: Lerne die Community kennen und beteilige dich.



E-Show

Blick auf die E-Show – dem Podcast des Elektro-Handwerks.

QR-Code
scannen und
Newsletter
abonnieren



www.wattsup.de

Eine Medienmarke von

HOLZMANN MEDIEN



Die Erfolgsgeschichten der Kunden des Netzwerks System to win standen auf der Hallo Zukunft 2024 im Mittelpunkt.

Hallo Zukunft 2024

IM ZEICHEN DER ERFOLGSGESCHICHTEN

Anfang 2024 hatte das Netzwerk System to win (www.systemtowin.de) wieder alle Geschäftspartner zum Jahrestreffen Hallo Zukunft nach Fellbach geladen. Mehr als 125 Teilnehmer waren an den zwei Tagen vor Ort. Im Mittelpunkt standen die Erfolgsgeschichten, die von den Kunden aus dem Netzwerk in den letzten 20 Jahren geschrieben wurden.

Auf der Vortragsbühne der Veranstaltung war an beiden Tagen ein breites Programm geboten. In seinem Vortrag „1 A Arbeitgeber“ sprach Rolf Steffen, Vorstand der Akademie Zukunft Handwerk, über den richtigen Weg zum erfolgreichen und attraktiven Arbeitgeber. Kornelia Siegl-Witt behandelte unter dem Motto „Das beste Team formen und führen“ Inhalte moderner Trainings für Monteure und Verkäufer sowie die der einzigartigen Team-Workshops des Netzwerks. In „Der Mann mit dem Koffer“ mit Thomas Schleicher ging es um das Thema Altersvorsorge. Sportärztin Stefanie Mollnhauer zeigte in ihrem Pro-

gramm „Gesund, leistungsfähig und entspannt!“ Wege zu mehr Leistungsfähigkeit und Entspannung in Beruf sowie Privatleben auf. Und Führungskraft, Coach und Buchautorin Elisabeth Haberleitner mit ihrem Herzensthema „Orientierung geben in Zeiten des radikalen Wandels“ sprach über die besondere Bedeutung von Führungsstärke, gerade in unruhigen Zeiten.

Junioren Akademie

Frau Haberleitner übernimmt auch eine wichtige Rolle in der Netzwerk-eigenen Junioren Akademie, in der angehende Führungskräfte auf ihre neue, leitende

Rolle vorbereitet werden. Eine große Verantwortung, wie auch Heinz Witt, Geschäftsführer der System to win Beratungs GmbH, weiß: „Es ist während der Trainings unserer Junioren Akademie klar spürbar, dass es für den Nachwuchs nicht immer einfach ist. Hier ist es wichtig klarzustellen, dass die Verantwortung nicht allein bei den Jungen liegt, auch die alte Generation muss mitziehen und helfen. Manche machen das ganz hervorragend, da könnte man den Junior am Ende unserer einjährigen Akademie problemlos direkt als Geschäftsführer einsetzen. In anderen Fällen aber werden die Junioren ein bisschen zu sehr allein gelassen und tun sich dann natürlich schwer.“ Auf der Veranstaltung dankten die teilnehmenden Junioren unter anderem den zahlreichen Sponsoren des Trainings-Formats.

Ring frei

Darüber hinaus machte der rhetorische Schlagabtausch im sogenannten Boxing deutlich: Der Wettbewerb am Markt wird härter und herausfordernder. Heinz Witt dazu: „Die Diskussionen, die hier zustande gekommen sind, waren durch die Bank äußerst abwechslungsreich, spontan und vor allem interessant. Natürlich war das für unsere Kunden auch eine Herausforderung, da wir ein derartiges Konzept vorher noch nie umgesetzt hatten. Wir haben den Ausstellungsbereich für Produkte dieses Mal aber bewusst recht klein gehalten. Denn uns lag mehr daran, dass die Teilnehmer miteinander ins Gespräch kommen. Das war auch sehr wichtig, denn in Anbetracht der aktuell in politischer wie wirtschaftlicher Hinsicht unklaren Lage haben viele unserer Kunden Sorge, wie es weitergeht.“

Erfolgsgeschichten markieren den Weg

„In erster Linie Kreativität und Mut – das zeichnet die erfolgreichsten Unternehmer aus“, fasst das Netzwerk die Erfahrungen aus den während der Hallo Zukunft 2024 geteilten Erfolgsgeschichten zusammen. „Friedrich Bernhardt von Bernhardt Haustechnik beispielsweise geht seit vielen Jahren beharrlich seinen Weg als Experte für Bad-Teilsanierungen. Unter der Überschrift Sorgenfrei zuhause wohnen bleiben spricht er das



Der Schlagabtausch der Teilnehmer im sogenannten Boxing bot die Gelegenheit für spannende Diskussionen.



Das interessierte Publikum bei Hallo Zukunft 2024. Gut 20 Teilnehmer mehr als im Vorjahr sind ins baden-württembergische Fellbach gekommen.

Kernproblem der Generation 60+ an. Mit klarer Argumentation verfolgt Friedrich sein Ziel. In der Werbung, auf der Homepage, in vielen Videos und natürlich auch in der Ausstellung und im Verkaufsgespräch überzeugt er seine Kunden mit diesem Kernthema“, so Heinz Witt. „Oder nehmen sie Roger Diehl. Er war einer der ersten, die vor knapp 20 Jahren zur Langen Nacht des Bades eingeladen haben. Mit seiner kleinen Badausstellung sorgt er seitdem für Furore. Jahr für Jahr startet er das Aktionswochenende und sichert so seinen Umsatz und Erfolg.“ Generell habe das Interesse der Netzwerk-Mitglieder an

Werbeaktionen im vergangenen Halbjahr wieder stark zugenommen. Gerade der sogenannte Streuer, den System to win sowohl als Print- wie auch digitales Werbemittel anbietet, erfreue sich nach wie vor großer Beliebtheit. Abseits der Werbung sei der Kern des Erfolgs vor allem der ehrliche, offene Erfahrungsaustausch und das sehr gute Miteinander. Viele der gut 100 Unternehmer arbeiten bereits seit 20 Jahren im Netzwerk partnerschaftlich zusammen. Erfolge werden offen kommuniziert, ebenso wie Probleme und Herausforderungen. So sollen letztlich alle vom Netzwerk profitieren. ■



Den neuen Ford Transit Connect präsentiert Ford Pro nun auch mit einem Plug-in-Hybridantrieb (PHEV), der bis zu 110 km rein elektrische Reichweite ermöglicht.

Ford Pro präsentiert neuen Kompakt-Transporter

TRANSIT CONNECT MIT PLUG-IN-HYBRIDANTRIEB

Mit der neuen Generation des Kompakt-Transporters Transit Connect rundet Ford Pro die Modernisierung der jetzt durchgehend elektrifizierten Transit-Familie in Europa ab. Zu den modernen Antriebsoptionen des Transit Connect zählt erstmals auch ein Plug-in-Hybrid. Mit der PHEV-Version können Nutzer laut Ford bis zu 110 km rein elektrisch zurücklegen. Die Antriebsbatterie lässt sich sowohl mit Gleichstrom (DC) als auch mit Wechselstrom (AC) aufladen.

Gewerbliche Nutzer dürfen sich über eine erhöhte Nutzlast und das auf bis zu 3,7 m³ vergrößerte Laderaumvolumen freuen. Die Versionen als Doppelkabine zeigt weiterhin ein neues Sitzkonzept. Darüber hinaus unterstützt Ford Pro (www.ford.de) seine Gewerbekunden durch ein Ökosystem an Services. Angebote wie Softwarelösungen, Wartungspakete, flexible Finanzierungspläne und maßgeschneiderte Telematik-Flottenlösungen helfen Unternehmen vom Klein- bis zu innerstädtischen Lieferdiensten, ihre Produktivität zu steigern. „In den vergangenen zwei Jahren haben wir die gesamte Transit-Familie elektrifiziert, damit jede Kundengruppe ihr Gewerbe auch lokal emissionsfrei betreiben und ihre Produktivität erhöhen kann. Unser brandneuer Transit Connect ist ein weiterer wichtiger Schritt auf diesem Weg“, erläutert Hans Schep,

General Manager Ford Pro Europa. „Mit den neuen PHEV- und Allradoptionen des Transit Connect, seinem Hightech-Innenraum und die Unterstützung durch unsere Ford-Pro-Service verpacken wir ein hochprofessionelles Arbeitsgerät in eine stylische, kompakte Form.“ Zusammen mit dem im Segment darunter platzierten Transit Courier und dem in Kürze erscheinenden E-Transit Courier bildet die dritte Generation des Transit Connect die bislang stärkste Modellpalette an Transportern von Ford Pro. Ford startet die Produktion des Transit Connect im Frühjahr 2024, die Auslieferung soll im Sommer zunächst mit den Dieselfersionen beginnen. Der Transit Connect PHEV soll ebenfalls noch Mitte dieses Jahres auf den Markt kommen, bevor Ende des Jahres die Allradversion und die Ausführung als Doppelkabine das Angebot abrunden.



Mit dem neuen Transit Connect komplettiert Ford die Transit-Familie in Europa.



Der neue Transit Connect bietet ein vergrößertes Ladevolumen von bis zu 3,7 m³.

Mit dem Transit Connect PHEV vervollständigt Ford seine elektrifizierte Transporter-Familie, die jetzt vier Segmente abdeckt. Zuvor hatte die Marke bereits den City-Lieferwagen E-Transit Courier, den E-Transit sowie den E-Transit Custom als rein elektrische Version präsentiert. Der erstmals im Transit Connect verfügbare PHEV-Antriebsstrang kombiniert einen 1,5 l großen EcoBoost-Benziner mit einer Hochvoltbatterie und einem Elektromotor. In dieser Konfiguration erzielt der Antrieb eine Systemleistung von 110 kW (150 PS) und 350 Nm maximales Drehmoment. Ein 6-Gang-Automatikgetriebe mit Doppelkupplungstechnologie überträgt die Kraft an die Antriebsräder. Die Plug-in-Hybridvariante stellt eine Nutzlast von 770 kg zur Verfügung und kann bis zu 1.400 kg schwere Anhänger ziehen. Zum Nachladen der Antriebsbatterie stehen Nutzern zwei verschiedene Möglichkeiten offen: Zwischendurch an DC-Schnellladern mit 50 kW oder nach der Schicht mittels des Onboard-Ladegeräts mit 11 kW Wechselstrom. Drei Fahrmodi stehen zur Verfügung. Mit der Einstellung „EV Now“ fährt man rein elektrisch. Wählt man „EV Auto“, findet die Bordelektronik die jeweils optimale Balance zwischen Elektroantrieb und Einsatz des Verbrennungsmotors. Der Modus „EV Later“, der beispielsweise auf Autobahnetappen sinnvoll sein kann, spart die Batterieladung auf für eine eventuell anschließende emissionsfreie Fahrt durch die Stadt.

Doppelkabinen-Sitzkonzept

Ford bietet den Kompakt-Transporter als zweisitzigen Kastenwagen oder als Doppelkabine mit fünf Sitzen an, jeweils mit

kurzem oder langem Radstand. Die Kastenwagen-Version stellt je nach Radstand ein Laderaumvolumen von 3,1 oder 3,7 m³ zur Verfügung. Der Transit Connect als Doppelkabine eröffnet durch sein flexibles Sitzkonzept neue Möglichkeiten, den Van von einem komfortablen Fünfsitzer in einen geräumigen Transporter zu verwandeln. Die Rückbank lässt sich nach vorne schieben und hochklappen – so entsteht ein Ladevolumen von 2,5 (L1) bzw. 3,1 (L2) m³, wobei die L2-Versionen Platz für zwei Europaletten bieten.

Mehr Produktivität

Wer einen Transit Connect gewerblich einsetzt, profitiert zudem von der Unterstützung durch Angebote und Service von Ford Pro. Die neue Generation bringt dazu unter anderem eine speziell auf Flottenkunden zugeschnittene Lösung mit, die ein Plug-in-Gerät für die Anbindung an Ford Pro Telematics-Softwarelösungen enthält. Darüber hinaus stellt Ford Pro Service intelligente Wartungsanwendungen bereit. Dazu gehört auch der Einsatz von mobilen Service-Vans, die laut Angaben des Unternehmens 70 % aller Wartungs- und Reparaturarbeiten direkt vor Ort beim Kunden durchführen können.

Mit seinem Convector-Netzwerk ist Ford Pro bei mehr als 200 akkreditierten Umbauherstellern in ganz Europa vertreten. Jeder dieser Betriebe kann beispielsweise branchengerechte Um- und Ausbauten des Kompakt-Transporters mit Kühleinrichtungen oder Regal- und Befestigungslösungen liefern. Alle Umbauten sind von Ford Pro Special Vehicles zertifiziert und genießen den vollen technischen Support der Marke.

Neben dem neuen PHEV-Antriebsstrang steht der Transit Connect mit zwei Leistungsvarianten des EcoBlue-Turbodiesels mit 2,0 l Hubraum zur Wahl: Als 90 kW (122 PS) starkes Aggregat mit einem manuellen 6-Gang-Getriebe in der neuen Allradversion oder mit Frontantrieb und einem 7-Gang-Doppelkupplungsautomatikgetriebe. Die EcoBlue-Version mit 75 kW (102 PS) steht grundsätzlich mit 6-Gang-Schaltgetriebe und Frontantrieb bereit. Ford Pro geht davon aus, dass die hohe Kraftstoffeffizienz einen Verbrauch von nur 4,8 l/100 km ermöglicht. Der Hersteller bietet den neuen Transit Connect weiterhin auch mit intelligentem Allradantrieb an.

Moderne Technologien

Jeder neue Transit Connect verfügt ab Werk über ein 10"-großes digitales Kombiinstrument. Ein ebenfalls 10"-großer zentraler Touchscreen dient als Bedienelement. Serienmäßig stattet Ford Pro den Transit Connect mit zahlreichen Fahrassistenzsystemen aus. So helfen der Pre-Collision Assist mit Autonomem Notfall-Bremsassistent (AEB) und Kollisionswarner, der Ausweich-Assistent und der Kreuzungsassistent, Unfälle zu vermeiden oder ihre Folgen zu mindern. In den höheren Ausstattungslinien erleichtern Rückfahrkamera und Toter-Winkel-Assistent mit Cross-Traffic das sichere Manövrieren. Im Anhängerbetrieb verhindert der optionale Pro Trailer Assist den „Klappmesser“-Effekt beim Wenden. Mithilfe von Sensoren und Rückfahrkamera unterstützt das System den Fahrer beim Rangieren mit Anhänger, wobei die Bedienung nicht per Lenkrad, sondern über einen Drehknopf und eine digitale Anzeige erfolgt. ■



Firmenlogo und ein freundlicher Spruch auf der Schmutzfangmatte zeigen praktisch und optisch Wirkung. Der DBL-Mietservice sorgt dafür, dass die Matten immer sauber gepflegt sind.



Manuela Schmidt, seit mehr als 25 Jahren Mattenexpertin bei DBL Merk.

INTERVIEW | Vielseitige Schmutzfänger

MATTEN HABEN MEHR DRAUF, ALS MAN DENKT

Klar, Matten sind nützlich. Sie speichern Schmutz und sorgen für Trittsicherheit bei Rutschgefahr. Doch sie können gerade optisch noch mehr. Manuela Schmidt, langjährige Mattenexpertin bei DBL Merk in Zirndorf, stellt im Gespräch die Vorteile der vielseitigen Schmutzfänger heraus.

Frau Schmidt, fangen wir mit der praktischen Seite von Schmutzfangmatten an – welche Performance liefern sie ab?

Manuela Schmidt: Matte ist ja nicht gleich Matte, davon hängt auch die Performance ab. Unsere Matten im Mietservice sind aus High-Twist-Nylon (HTN) und sehr leistungsstark. Etwa bei der Aufnahme von Schmutz, Staub und Nässe. Sie eignen sich damit gut für Betriebe und Unternehmen. So werden dort Böden geschont und Reinigungskosten minimiert. Zudem bieten die Matten durch hochwertige Nitrilgum-

mirücken gute Rutschfestigkeit und geben damit mehr Sicherheit auf oft glatten Böden. Und sie erfüllen die Vorgaben der heute geforderten Brandgutachten (EN 13501-1). Das ist gerade in öffentlichen Gebäuden unverzichtbar.

Was ist mit der Optik? Meist denkt man ja an graue, unscheinbare Matten, die da ihren Dienst tun.

Schmidt: Richtig. Die gibt es auch – und solche einfarbigen Funktionsmatten, meist in dezentem Anthrazit oder auch in blau, braun und rot, machen solide ihre Arbeit. Doch bei der Optik geht noch so viel mehr und das wissen auch viele unserer Kunden mittlerweile sehr gezielt einzusetzen. Dabei beraten wir sie. Denn eines ist auch klar, der Blick fällt meist gen Boden – und warum das nicht nutzen, um visuelle Statements zu setzen? Bestes Beispiel sind immer noch die Logomatten, die das Unternehmen präsentieren. Hier können wir heute wirklich fast jede Farbe einsetzen, um das hauseigene Logo CI-gerecht abzubilden. Wir haben insgesamt 70 Farben in

unserem Sortiment und auch Sonderfarben sind möglich.

Gibt es außer Logomatten noch weitere Varianten?

Schmidt: Tatsächlich sind der Gestaltung kaum noch Grenzen gesetzt, z. B. bei Designmatten, die farbstark Kunstwerke oder Fotos – manchmal auch vom Team – abbilden. Aber auch bei Botschaften. Waren in der Pandemie noch Sicherheitshinweise wie „Abstand halten“ beliebt, werden Matten nun eher wieder dazu eingesetzt, um freundliche Begrüßungsformeln optisch abzubilden. Ein „Willkommen“ in gleich mehreren Sprachen – das wird gerne in der Gastronomie oder Hotellerie eingesetzt. Bei Messen können die Matten nicht nur als Schmutzfänger, sondern gleichzeitig als Wegweiser genutzt werden. Damit erfüllen sie gleich mehrere Funktionen.

Wie kommt das Logo, das Wunschdesign oder das angedachte Statement auf die Matte, können die Kunden es bei Ihnen bestellen?

Schmidt: Selbstverständlich. Gerne kann uns der Kunde auch sein Logo oder die Visitenkarte als PDF oder im JPG-Format zusenden. Zeitnah erhält er dann per E-Mail von uns einen ersten digitalen Designentwurf. Auf Basis des Farbausdrucks werden dann gemeinsam Änderungswünsche geklärt und entsprechend nach der Freigabe des Kunden umgesetzt.

Welche kuriosen Kundenwünsche oder besonders ausgefallene Mattendesigns sind Ihnen schon untergekommen?

Schmidt: Bezaubernd finde ich häufig die Wünsche der Kosmetik Institute, da darf es dann auch mal die rosa Matte mit goldener Krone sein. Oder aus Kindergärten – da soll es beim Design hübsch bunt zugehen. Und mit Farbstärke können wir ja punkten. Lustige Motive, fröhliche Farben, auch das kann die Schmutzfangmatte. Auch selbst gemalte Kinderzeichnungen können wir auf die Matten übertragen. Der hygienische Aspekt sollte hier allerdings nicht vergessen werden. Die Matte sollte regelmäßig und gründlich gewaschen werden. Das übernehmen wir zuverlässig im Mietservice. Bleiben wir im Kindergarten. Die Kleinen spielen und sitzen schließlich häufig auf dem Boden. Da sollte auch die Matte in puncto Sauberkeit mitspielen.

Thema Hygiene und Nachhaltigkeit – wie sieht es hier bei den Matten aus?

Schmidt: Wir liefern die Matten an jeden gewünschten Ort, holen die verschmutzten Matten ab und tauschen sie gegen die sauberen aus. Und das zu den mit dem Kunden vereinbarten Wunschintervallen. Im Herbst und Winter meist im 14-tägigen Turnus. Das gewährleistet Hygiene. Denn eine Matte kann noch so hochwertig sein – ist sie arg verreckt, kann sie keinen weiteren Schmutz aufnehmen. Im Mietservice gewährleisten wir die Hygiene. Zudem ist das Modell des Mietservice ein nachhaltiges Konzept. Denn dank unserer schonenden Waschprozesse und ressourcenschonender Maßnahmen sind die Matten sehr lange im Einsatz. Die Kunden sollen ja möglichst lange eine Freude daran haben. ■

ROT UND UNIVERSELL

X-Bucket von Bachler



Der X-Bucket von BA-Bachler ist in drei Varianten mit unterschiedlichen Ausstattungen erhältlich.

X-Bucket heißt die neueste Schöpfung des österreichischen Herstellers BA-Bachler, der sich auf die Herstellung von Energie- und Zeitspartools im Bereich SHK spezialisiert hat. Das X soll dabei für die zahlreichen Einsatzmöglichkeiten stehen, für die sich der Bucket eignet. Der faltbare PVC-Behälter mit Haltegriffen fasst bis zu 20 l, hat eine formbare Oberkante und dient als Ablauftrichter, Auffangkübel oder einfach als Abpumphilfe. Im Vergleich zum bereits auf dem Markt erhältlichen Flex-Bucket in grün (0,4 mm) wurde das PVC-Material auf 0,9 mm verstärkt, um es weniger anfällig für Schäden zu machen. Mittels Gummimanschette kann auch an defekten Rohren oder Behältern das Medium direkt mit der Pumpe sauber wegtransportiert werden. Beim Akku wurde darauf Rücksicht genommen, dass dieser mit einem DC-12V-Standard-Anschluss an die gängigsten Akkusysteme passt, sodass das System mit einem bereits vorhandenen Akku betrieben werden kann – egal ob 18V oder 12V.

Drei Varianten

Das System ist in drei Varianten erhältlich. Zum einen als Basic-Variante mit

einem 3/4"-Anschlussschlauch inklusive Verschlussstopfen, Magnethalter mit Karabiner, 3,3-m-Silikonschlauch mit Schlauchhalterungs-Clip und einem Reparatur-Set für eventuelle Schäden oder Risse. In der Version Professional kommt zusätzlich eine externe Pumpe mit 8 l/min hinzu, die mittels Gardena-System außen angebracht werden kann. So lässt sich das Medium in den nächsten Siphon oder das Kanalrohr abpumpen. Die Serie Premium M oder B beinhaltet weiterhin das 12V-Akkusystem, bestehend aus einer Ladeschale, Akku und 12V-Ladeadapter passend zu den Systemen von entweder Milwaukee (M) oder Bosch (B).

X-Bucket wurde in Zusammenarbeit mit einem der bekanntesten Influencer der Branche, Bruno Friedmann alias Nample, entwickelt. Dabei stand es bis zur Serienreife knapp zwei Jahre lang auf dem „Praxisprüfstand“. Erhältlich ist der X-Bucket über den SHK-Fachgroßhandel oder auf der Bachler-Website.

www.bachler.at



Das System wurde gemeinsam mit Bruno Friedmann entwickelt, der den X-Bucket dem Praxistest unterzog.



Die vorkonfektionierte Energiezentrale Sistems Ground Cube ist eine unterirdisch versenkbare Hauszentrale in einem Betonkubus, in dem die gesamte Versorgungsinfrastruktur eines Gebäudes gebündelt ist.

Lösungen für Dekarbonisierung

SERIELLE GEBÄUDETECHNIK

Der Immobiliensektor verursacht in Industrienationen wie Deutschland etwa 40 % des Kohlendioxid-Gesamtausstoßes. Laut der Sistems GmbH, einem Anbieter für gebäudetechnische Gesamtlösungen, ein beträchtlicher Wert. Er muss mit Blick auf die deutschen Klimaschutzziele deutlich reduziert werden. Dafür bietet das Unternehmen vorkonfektionierte Lösungen für die Gebäudetechnik.

Von der Immobilienbranche erwartet die Politik bis zum Jahr 2045 CO₂-neutrale Bestandsgebäude. Die Halbierung des Status quo ist bereits bis zum Jahr 2030 verpflichtend. Ein scheinbar aussichtsloses Vorhaben – liegt die Sanierungsquote derzeit bei nur etwa 1 % bei einer gleichzeitigen Notwendigkeit von etwa 5 % für eine realistische Zielerreichung. Das Projektvolumen müsste sich verfünffachen, um die minimalen gesetzlichen Vorgaben fristgerecht zu erfüllen. Dass die Branche gewillt ist, die ambitionierten CO₂-Ziele für den eigenen Gebäudebestand zu erreichen, steht für Sistems GmbH aus Markt Schwaben (www.sistems.de) außer Frage. Laut dem Unternehmen ist jedoch problematisch, dieses schnell, erfolgreich und kosteneff-

fizient umzusetzen. Die Probleme für die Immobilienwirtschaft liegen auf der Hand: Fachkräftemangel, knappe Ressourcen, hohe Investitionen und komplexe Lösungsansätze erschweren die Vorhaben. Die Folgen für die Immobilienwirtschaft sind nicht nur die klare Verfehlung der Ziele, sondern mit fortschreitender Zeit auch ein exponentieller Anstieg der Kosten.

Skalierbare Lösungen von Sistems

Traditionelles Sanieren von Bestandsgebäuden ist komplex, oft langsam und dank gestiegener Kosten teils bereits unwirtschaftlich, so Sistems. Bei jedem Projektstart beginnen die Verantwortlichen mit einem „weißen Blatt“ und betrachten die jeweiligen Gebäude nur



Sistemas Easi Bath: modulare, vorkonfektionierte Bäder für Bestand und Neubau. Sie sind schnell, einfach und kostengünstig zu installieren.



Mit dem Sistemas-Backpacker können Strangsanierungen über die Fassade realisiert werden. Die Wohnungseinheit bündelt Übergabestation, kontrollierte Wohnraumlüftung, Wärmeversorgung sowie Abwasser- und Frischwasserleitungen.

für sich. Oftmals liegt der Fokus auf technisch individuellen Lösungen, obwohl man mit transferierbaren Lösungen Synergieeffekte erzeugen könnte. Dieses bisher klassische Vorgehen erfordert zudem einen besonders hohen Aufwand in der Koordination der verschiedenen Gewerke, die die Entscheidungen der Auftraggeber durch schlechte Planbarkeit von Kosten und Dauer zusätzlich hemmen würden.

Der Gebäudebestand in Deutschland ist sich laut Sistemas viel ähnlicher als viele erwarten. Rund zwei Drittel des gesamten Bestands sind älter als 30 Jahre und lassen sich anhand verschiedener Parameter in Gruppen zusammenfassen. Das heißt auch, für einen Großteil der sanierungsbedürftigen Gebäude können standardisierte beziehungsweise skalierbare Konzepte eingesetzt werden. Und genau diese Verfahren beschleunigen die Gebäudesanierung nicht nur, sie machen diese auch wesentlich effizienter. Immobilien lassen sich demnach energetisch und profitabel sanieren, wenn die Verantwortlichen auf ein ganzheitliches, cross-sektoral gedachtes Vorgehen setzen. Seriell vorgefertigte Lösungen helfen dabei, den Zeitaufwand der Modernisierung zu minimieren und schlussendlich die Dekarbonisierung entscheidend zu beschleunigen. Um-

setzbar wird dies aber erst durch exakt aufeinander abgestimmten Hard- und Softwarelösungen sowie die Kopplung der verschiedenen Sektoren wie Wärme, Strom und Mobilität. Dadurch reduziert sich nicht nur die Komplexität des Sanierungsvorhabens, sondern auch die Skalierung der Lösungen über die verschiedenen Cluster des gesamten Portfolios wird ermöglicht.

Vorkonfektionierte Gebäudetechnik

Im Sinne einer gewinnbringenden CO₂-Neutralität kommen erneuerbare Energien aus Photovoltaik und Geothermie zum Einsatz, aber auch Abwärme aus Abwasser oder Industrieprozessen können lohnend einfließen. Werden nun die einzelnen Sektoren durch modernste Haus- und Gebäudetechnik mit intelligenter Steuerung zu einem ganzheitlichen System integriert, lassen sich durch weitere Geschäftsmodelle, wie zum Beispiel der Verkauf von Mieterstrom, weitere Einnahmen generieren. Neue Geschäftsmodelle wie dieses ermöglichen zum einen die Refinanzierung des Sanierungsvorhabens bis hin zum profitablen Gebäudebetrieb. Das Unternehmen Sistemas entwickelt und liefert diese gebäudetechnischen Systemlösungen – smart, intelligent und offen. Es setzt sie aus verlässlichen Pro-

dukten unterschiedlicher Hersteller zusammen, aus sämtlichen Bereichen der Haus-, Gebäude- und Anlagentechnik.

Vorteile der seriellen Sanierung

Planung und Genehmigung reduzieren sich und Skaleneffekte in der Beschaffung reduzieren die Kosten. Die standardisierte Verfahren beschleunigen das Umsetzen der Dekarbonisierungsmaßnahmen erheblich und notwendige Maßnahmen können schneller und effektiver umgesetzt werden. Die Komplexität der Koordination der einzelnen Gewerke wird stark vereinfacht und ins serielle Produktionsumfeld verlagert. Standardisierte Erfassungsverfahren mit einheitlichen Messgrößen machen einen transparenten Vergleich verschiedener Immobilien, Quartiere oder Portfolios möglich und helfen, einen klaren Sanierungsfahrplan zu entwickeln.

Fazit

Standardisierte Vorgehen bei der Sanierung sind eine effiziente Lösung und der Schlüssel zur langfristigen Profitabilität. Genau darauf spezialisierte Unternehmen wie das erfolgreiche Start-up Sistemas unterstützen die Immobilienwirtschaft schon heute mit innovativen, vorgefertigten Lösungen und ganzheitlichen Konzepten. ■

3. PREISATLAS HANDWERK

EINBLICK IN INVESTITIONSTRENDS UND DIGITALISIERUNGSSTRATEGIEN

Die OneQrew hat die zum dritten Mal durchgeführte Preisatlas-Befragung veröffentlicht. Die Befragung gibt einen Einblick in aktuelle Investitionstrends und Digitalisierungsstrategien im Handwerk. Für die 3. Preisatlas-Befragung unter zuletzt 534 Entscheidungsträgern aus Handwerksbetrieben in Deutschland und Österreich wurden Fragen zur aktuellen Auftragslage, der Geschäftsentwicklung sowie zu Investitionsabsichten und Digitalisierungsbestrebungen gestellt. Hier zeichnet sich das Bild einer Branche, die gewillt ist, die Herausforderungen mit mutigen Maßnahmen anzugehen.

Gemischte Gefühle bei Auftragslage 2024

Etwa die Hälfte der Befragten berichtet, dass ihr Auftragsbestand in den letzten sechs Monaten gleichgeblieben ist, während jeweils 24 % einen Rückgang und 22 % einen Anstieg verzeichneten. Ein Blick in die Zukunft weckt Bedenken: Fast die Hälfte (47 %) der Handwerksbetriebe erwartet eine Verschlechterung ihrer Auftragslage im Jahr 2024. Nur eine kleine Minderheit von 8 % rechnet mit einer Verbesserung.

Klare Priorisierung bei Investitionen

Trotz der unsicheren Prognosen beabsichtigen 45 % der Betriebe, ihre Investitionen zu erhöhen oder zumindest auf dem aktuellen Niveau zu halten.

Die Hauptinvestitionsbereiche umfassen folgende Bereiche:

- Ersatzanschaffungen (46 %),
- Erweiterungen der betrieblichen Kapazitäten (20 %),
- Digitalisierung (22,5 %) und
- Umweltschutz (11 %).

Digitalisierung als Schlüssel zur Zukunftsfähigkeit

Eine beträchtliche Anzahl von Handwerksbetrieben sieht in der Digitalisierung eine Möglichkeit, ihre Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Dabei fokussieren sie sich auf verschiedene Bereiche:

- Die Auftragsabwicklung über Apps (25 %),
- die digitale Zeiterfassung (24 %),
- die Materialbeschaffung (16 %),
- Dokumentenmanagement-Systeme (15 %),
- den Umstieg in die Cloud (10 %) und
- die Erneuerung von Branchensoftware (9 %).

Gezielte Investitionen gegen Fachkräftemangel

Der Personalmangel bleibt ein drängendes Problem für viele Handwerksbetriebe. Um diesem entgegenzuwirken, planen die Unternehmen verschiedene Maßnahmen:

- Die Erhöhung von Weiterbildungsmaßnahmen (30 %),
- die Einstellung mehrerer Auszubildender (25 %),
- die verstärkte Nutzung von Anzeigen, Headhuntern und Job-Plattformen (23 %) sowie
- die Zusammenarbeit mit Subunternehmern (10 %).

Differentes Bild bei Entwicklung des Personalstandes

Bei 60 % der befragten Unternehmen blieb die Anzahl der Mitarbeiter in den letzten sechs Monaten konstant, während 22 % einen Rückgang und 18 % einen Anstieg verzeichneten. Blickt man in die Zukunft, so planen 54 % der Betriebe, im Laufe des Jahres neues Personal einzustellen, während 46 % keine Neueinstellungen in Betracht ziehen.

Kraftakt für deutsches Handwerk notwendig

Auch eine kürzlich vom Handwerksverband durchgeführte Umfrage hat ein düsteres Bild für das deutsche Handwerk gezeichnet. „Wir sehen jedoch auch Chancen in der Digitalisierung und strategischen Investitionen, um gestärkt aus der Krise hervorzugehen. Was uns optimistisch stimmt: Trotz der eher pessimistischen Prognosen für die Auftragslage sind sich die Handwerksbetriebe der Notwendigkeit bewusst, aktiv zu werden und sich auf die Zukunft vorzubereiten. Besonders die Bereiche Digitalisierung und Personalentwicklung stehen im Mittelpunkt der Bemühungen, um langfristig erfolgreich und wettbewerbsfähig zu bleiben“, heißt es bei OneQrew.

www.oneqrew.de



Ergebnisse aus dem 3. Preisatlas Handwerk: geplante Investitionsschwerpunkte.

SICHER AUF DEM DACH

Vereinbarung zum Arbeitsschutz auf PV-Dächern



Hauptgeschäftsführer BG BAU Michael Kirsch, ZVDH-Präsident Dirk Bollwerk und Hauptgeschäftsführer ZVDH Ulrich Marx unterzeichnen die Vereinbarung zur sicheren PV-Installation (v. l.).

Die Elektro- und Dachdecker-Berufsverbände ZVEH und ZVDH haben gemeinsam mit den Berufsgenossenschaften BG ETEM und BG BAU eine wegweisende Vereinbarung zur Installation von PV-Anlagen auf Dächern unterzeichnet. Die Beteiligten haben sie ins Leben gerufen, um die Sicherheit bei der Montage von PV-Anlagen zu maximieren und insbesondere die Dachdeckerbetriebe vor elektrischen Gefahren zu schützen. Die Unterzeichnung fand am 7. März im Rahmen einer Liveübertragung zwischen den Messen Dach+Holz in Stuttgart sowie Light + Building in Frankfurt statt.

ZVEH-Präsident Stefan Ehinger sagt: „Der Geltungsbereich dieser Vereinbarung umfasst die Anforderungen an Betriebe beider Verbände. Dem E-Handwerk war wichtig, ein am bewährten Sicherheitsstandard orientiertes Verfahren für die Kooperation weiterzuentwickeln. Wir haben deshalb nun das Arbeiten unter Leitung und Aufsicht von elektrotechnisch unterwiesenen Personen bei den Dachdeckerbetrieben durch unsere Elektrofachkräfte eingeführt und vertraglich abgesichert. Gleichzeitig definieren wir Sicherheitsanforderungen für das Betreten von Dächern auch durch E-Handwerksbetriebe.“

Schutz vor Absturzunfällen

„Wenn E-Handwerker bei der Montage von PV-Anlagen schwer verletzt werden, handelt es sich fast immer um Absturzunfälle. Deshalb ist es sehr wichtig, dass die Vereinbarung auch klare Regeln zur Absturzsicherung enthält. Nur mit einer Absturzsicherung, also zum Beispiel mit

Arbeits- und Schutzgerüsten, dürfen E-Handwerker auf Dächern arbeiten. Dabei sind die Arbeitsanweisungen für die Benutzung der Gerüste zu beachten. Die Musterarbeitsanweisung, die Bestandteil dieser Vereinbarung ist, ist eine gute Hilfestellung für die Betriebe“, macht Jörg Botti, Hauptgeschäftsführer der BG ETEM, deutlich.

Michael Kirsch, Hauptgeschäftsführer der BG BAU, erklärt: „Mit der Vereinbarung haben wir klargestellt, dass Dachdeckerbetriebe unter bestimmten Voraussetzungen elektrotechnische Arbeiten an PV-Anlagen durchführen dürfen. Des Weiteren wurden Anforderungen an das Arbeiten in der Höhe festgeschrieben. Für alle Gewerke gilt: An PV-Anlagen auf Dächern darf nur gearbeitet werden, wenn Absturzsicher-

ungen wie Arbeits- und Schutzgerüste vorhanden sind.“

Bestandteile dieser Vereinbarung sind eine Musterarbeitsanweisung für die Benutzung von Arbeits- und Schutzgerüsten sowie Schulungsanforderungen für eine elektrotechnisch unterwiesene Personen (EuP) für PV-Anlagen. Die Teilnahme an dieser Fortbildung ist Voraussetzung für elektrotechnische Arbeiten für Dachdecker.

Die Vereinbarung trat zum 1. April 2024 in Kraft. Sie stellt einen Meilenstein für Sicherheit und Qualität in der Installation von PV-Anlagen dar. Sie unterstreicht das gemeinsame Engagement der beteiligten Verbände und Berufsgenossenschaften für höchste Standards in der Branche.

www.zveh.de

SENSOWASH-CASHBACK

Mit 60-Tage-Sorglos-Testen Aktion für Endkunden



Ab fünf im Aktionszeitraum verkauften Dusch-WCs greift das Cashback-Programm.

Duravit bietet eingetragenen Handwerksbetrieben im Aktionszeitraum zwischen März und August eine Möglichkeit, ihren Umsatz mit Sensowash-Dusch-WCs zu steigern und gleichzeitig von einer Cashback-Aktion zu profitieren. Ab fünf verkauften Sensowash zwischen dem 1. März und 31. August 2024 werden von Duravit für jedes verkaufte Sensowash Starck f (Plus oder Lite)

100 Euro, und für jedes verkaufte Sensowash D-Neo 50 Euro rückvergütet.

60-Tage-Sorglos-Testen Aktion

Die „60-Tage-Sorglos-Testen Aktion“ bietet eine gute Möglichkeit, Endkunden vom Kauf eines Sensowash-Dusch-WCs zu überzeugen. Nach Kauf und Einbau startet für den Endkunden der 60-tägige Testzeitraum. Danach kann es auf Wunsch zurückgegeben und gegen ein herkömmliches Duravit-WC getauscht werden.

Begleitet wird die Verkaufsförderungsaktion von einer Anzeigenkampagne in Endverbrauchermedien und auf Onlineportalen, um maximale Aufmerksamkeit beim Endkunden zu erreichen. Alle teilnehmenden Händler sind gesondert vermerkt und unter der Händlersuche zu finden. Bei Interesse an der Cashback-Aktion, können ab die Ansprechpartner im Außendienst oder vertrieb@duravit.de kontaktiert werden.

www.duravit.de

BIM-SOLUTIONS ALS SERVICES

VIEGA BEGLEITET HERAUSFORDERNDEN TRANSFORMATIONSPROZESS

Die Digitalisierung gehört zu den entscheidenden Ansatzpunkten, um nachhaltiger zu bauen, Bauprozesse zu beschleunigen und die Produktivität zu erhöhen. Damit sind Veränderungen im Bauprozess selbst notwendig. Wichtige Erkenntnisse hat Viega beim Bau der „Viega World“ gewonnen. Diese sind nicht nur in die einschlägigen Normen- und Regelwerke wie die VDI 2552 Teil 10 eingeflossen, sondern auch in neue Schulungs- und Serviceangebote. Entscheidend für den hohen Erkenntnisgewinn zum Thema digitales Planen, Bauen und Betreiben mit Building Information Modeling (BIM) war bei der Errichtung der „Viega World“ (viega.de/viegaworld) zum einen die konsequente Umsetzung der Arbeitsmethodik Building Information Modeling (BIM) entlang eines digitalen Modells über alle neun Leistungsphasen der HOAI hinweg. Zum anderen wurden dafür sämtliche Stufen des Bauprozesses komplett neu aufgestellt, von der Bedarfsbeschreibung durch den Auftraggeber über die Prozessorganisation bis in die Projektabwicklung.

Herausforderungen für alle Baubeteiligten

Viega als Investor, Nutzer und Betreiber der Viega World in Personalunion musste beispielsweise die vorgesehenen Nutzungsprozesse im Lastenheft in einer

bemerkenswerten Detailtiefe beschreiben. Der Fachplaner wiederum sah sich dadurch sowie durch die vom Projektsteuerer entwickelten, strukturgebenden Elemente zum Beispiel mit einer raumbezogenen Betrachtungsweise konfrontiert. Und die Ausführenden, eine ARGE, hatten die detailgetreue (Vor-)Planung mit entsprechender Datentiefe wiederum in enger Kollaboration mit den weiteren Prozessbeteiligten nicht nur wie üblicherweise gewohnt in Baugruppe, Schalung, Beton und Hochbau umzusetzen, sondern im Prinzip jeden Schritt auch noch digital zu dokumentieren. Denn nur so kann das zugrunde liegende Modell die ihm zugeordneten Funktionen in der späteren Betriebs- und idealerweise sogar Rückbauphase nach Ende der Nutzungszeit des interaktiven Weiterbildungszentrums erfüllen.

Chancen der integralen Planung mit BIM

Ulrich Zeppenfeldt, Vice President Global Service & Consulting bei Viega: „Bei dieser praktischen Umsetzung der Arbeitsmethodik BIM vom ersten gedanklichen Ansatz, wie ein solches Weiterbildungszentrum zukunftsfähig aussehen könnte, über die Inbetriebnahmephase bis hin in den jetzt laufenden Betrieb wurde dabei gleichzeitig deutlich, welche entscheidende Bedeutung die Technische Gebäudeausrüstung (TGA) für

nachhaltige Gebäude von morgen hat. Dementsprechend ist es wichtig, dass die TGA-Fachplaner die BIM-Methodik und ihre digitalen Werkzeuge beherrschen, um das darin steckende Potenzial beispielsweise unter den Aspekten Funktionalität und Energieeffizienz, genauso aber auch soziale Akzeptanz oder Recyclbarkeit nach Ende der Nutzungsphase zu heben.“

Individuell in die digitale Zukunft starten

Für viele Architekten und Fachplaner, Investoren, Betreiber und Fachhandwerker hat die digitale Zukunft des Planens, Bauens und Betriebens von Gebäuden zumindest in Ansätzen bereits begonnen, beispielsweise durch die Planung in 2D bzw. 3D oder durch die Entwicklung digitaler Prozesse in der Kollaboration zwischen den Gewerken. Darauf setzt Viega jetzt mit Serviceangeboten wie „Viega Building Intelligence: Your BIM-Solutions“ (viega.de/viegabuildingintelligence) auf: Mitarbeiter aus Planungsbüros und Installationsunternehmen, aber auch Investoren und Betreiber werden auf ihrem Weg vom konventionellen hin zum digitalen Bauen individuell abgeholt und in nachvollziehbaren Schritten für die Zukunft des Bauens fit gemacht.

Serviceangebote

Der Transformationsprozess stützt sich dabei auf ein Leistungspaket aus Consulting, Training, Management und Systems. Über die vier elementaren Säulen wird nicht nur das notwendige (Hintergrund-)Wissen zum digitalen Planen, Bauen und Betreiben von Gebäuden aufgebaut, sondern bei Bedarf auch ein notwendiger Change-Management-Prozess im Unternehmen begleitet. Idealerweise geschieht dies zugleich an konkreten Objekten, sodass gleichzeitig die Chancen und Potenziale der integralen Planung mit BIM für das jeweilige Unternehmen direkt messbar werden. viega.de



Das Seminarcenter „Viega World“ ist als virtuelles Modell integral mit der Arbeitsmethodik BIM geplant und wurde während der Realisierung an den BIM-Modellen konsequent digital dokumentiert.

TGA-SAMMELBAND

BTGA präsentiert Almanach 2024



Im BTGA-Almanach 2024 werden aktuelle Trends der TGA-Branche vorgestellt.

Pünktlich zur Light + Building, der Weltleitmesse für Licht und Gebäudetechnik Anfang März in Frankfurt, hat der Bundesindustrieverband Technische Gebäudeausrüstung (BTGA) seinen neuen

Almanach veröffentlicht: Auf 82 Seiten präsentiert der Sammelband anschaulich und praxisorientiert die Innovationskraft der TGA-Branche und die Schlüsselposition, die sie für das Ausschöpfen von Energieeinsparpotenzialen einnimmt – vor allem in den Bereichen „Nichtwohngebäude“ und „großvolumiger Wohnungsbau“.

Der BTGA-Almanach spiegelt die Vielfalt der Disziplinen wider, die in der Gebäudetechnik zusammenkommen: von der Heizungs-, Lüftungs-, Klima-, Sanitär- und Elektrotechnik bis zur Regelungstechnik und Gebäudeautomation. Die Beiträge illustrieren, wie diese verschiedenen Elemente ineinandergreifen, um Gebäude effizienter, intelligenter und klimafreundlicher zu gestalten.

Die Autorenschaft ist breit gefächert: Neben Fachkundigen aus Wissenschaft und Forschung sind Profis aus dem Anlagenbau und der Industrie vertreten, aus den Mitgliedsunternehmen der BTGA-Organisation, ihren Landesverbänden und aus der Geschäftsstelle des BTGA. Die inhaltlichen Schwerpunkte des BTGA-Almanachs 2024 reichen von der Trinkwasserhygiene über die Digitalisierung bis zu Wirtschafts-, Rechts- und Berufsbildungsthemen.

Die kostenlose Publikation kann per E-Mail unter info@btga.de beim BTGA bestellt werden. Außerdem finden Sie das Jahrbuch unter dem Menüpunkt „Publikationen“ auf der Webseite des Verbands.

www.btga.de

7-JAHRES-GARANTIE

Wärmepumpen-Komplettsysteme

Stiebel Eltron bietet ab sofort bis zu sieben Jahre Garantie auf seine Wärmepumpen-Komplettsysteme. „Wir sind von der Qualität unserer Produkte absolut überzeugt. Daher haben wir die maximal mögliche Garantiezeit von fünf auf sieben Jahre erhöht“, so Burkhard Max, Geschäftsführer der deutschen Vertriebsgesellschaft von Stiebel Eltron.

Voraussetzung für die Garantie ist zunächst, dass alle Komponenten der kompletten Anlage von Stiebel Eltron stammen. Das betrifft Wärmepumpen sowie etwaige Puffer- und Warmwasserspeicher oder Durchlaufspeicher und weitere Bestandteile wie ein Hydraulikmodul. Ebenfalls gehört eine fachgerechte Inbetriebnahme der Anlage dazu. Die Systemaktivierung inklusive aller notwendigen Einstellungen sowie der erste Anlagencheck können durch qualifizierte Stiebel-Eltron-Fachpartner oder vom Kundendienst vorgenommen werden. Darüber hinaus muss für die Erlangung der 7-Jahres-Garantie das Internet

Service Gateway (ISG) von Stiebel Eltron installiert werden. Es ermöglicht eine browserbasierte Bedienung der Wärmepumpe im Hausnetzwerk und einen Onlinezugang.

Nach der Aktivierung registriert der Fachpartner im Rahmen des Garantiechecks alle Hauptkomponenten inklusive des ISG bei Stiebel Eltron, entweder über die Online-Plattform Toolbox oder über die Wärmepumpen-Service-App. Das ISG muss durchgängig online erreichbar sein, außerdem muss alle zwei Jahre eine fachgerechte Anlagenwartung durch den Fachpartner oder den Kundendienst erfolgen.

Für bessere Kundenbindung

Mit der 7-Jahres-Garantie will Stiebel Eltron nicht nur seinen hohen Qualitätsanspruch unter Beweis stellen, sondern unterstützt auch seine Fachpartner bei der Kundenbindung: Durch die vorgeschriebene Wartung werden regelmäßig alle Bauteile auf ihre Funktionalität geprüft sowie Anlagenparameter kontrol-

liert und mit den Komfortansprüchen der Hausbewohner abgeglichen. Das erhöht nicht nur die Lebensdauer der Systemkomponenten, sondern gewährleistet überdies einen zuverlässigen, energieeffizienten Wärmepumpenbetrieb und stellt somit ein hohes Maß an Kundenzufriedenheit sicher. Weitere Infos und die genauen Bedingungen zur 7-Jahres-Garantie findet man unter „Garantieverlängerung“ auf der Stiebel-Eltron-Website.

www.stiebel-eltron.de



Stiebel Eltron bietet jetzt bis zu sieben Jahre Garantie auf seine Wärmepumpen-Komplettsysteme, vorausgesetzt, dass die Anlagen regelmäßig gewartet werden und ein Fachpartner sie betreut.

INTELLIGENTE STEUERUNG DER HAUSTECHNIK

Wolf Smartset App



Die Smartset App erhält ein umfangreiches Update und ermöglicht Kunden mit einer Anwendung die intelligente Steuerung sämtlicher Wolf-Geräte.

Die Wolf Smartset App erhält ein umfangreiches Update für ein besseres Nutzererlebnis. Die neue Version ermöglicht den Kunden mit einer Anwen-

dung die intelligente Steuerung sämtlicher Wolf-Geräte – Heizung, Klima, Lüftung, Solar oder BHKWs. Dadurch können Nutzer auf einfache Art Energie und Kosten sparen. Die intuitive Bedienung ermöglicht eine intelligente Regelung der gesamten Haustechnik von jedem Standort aus. Durch neue Funktionen wird die Bedienung zusätzlich erleichtert und erweitert.

Der Kunde im Fokus

Eine zentrale Neuerung ist die benutzerfreundlich optimierte Oberfläche für die Bereiche „Status“ und „Energieinformationen“. Das neue Energiecockpit zeigt übersichtlich die wichtigsten Effizienz- und Verbrauchswerte auf einen Blick. Die komfortable Einrichtung über den Inbetriebnahme-Assistenten, die intuitive Navigation und das moderne Design

belegen ebenfalls die anwenderorientierte Ausrichtung. Alle Funktionen, Inhalte und der Aufbau sind gezielt auf Hausbesitzer und Endkunden zugeschnitten. Eine einfache Struktur, verständlich aufbereitete Informationen sowie ein erweiterter Katalog für häufig gestellte Fragen runden den benutzerfreundlichen Service ab.

Voll auf Service eingestellt

Zur optimierten Bedienung kommt die verbesserte Funktionalität der Anwendung. Durch smarte Komponenten können Nutzer ihren Tagesablauf hinterlegen und durch die automatisch angepasste Steuerung der Haustechnik spart das intelligente System Energiekosten. Ein spezieller Urlaubsmodus bietet eine zusätzliche Komfortfunktion für Zeiten der Abwesenheit. Die optimierte App bietet nicht nur einen erweiterten Überblick der Verbrauchswerte, sie informiert auch umgehend über mögliche Störungen per Push-Benachrichtigung oder E-Mail. Durch die direkte Verbindung zum Wolf-Service oder den Fachhandwerker über die Kontaktfunktion wird eine schnelle und effektive Hilfestellung sichergestellt. So können nach der Freigabe durch den Endkunden Ferndiagnosen und -optimierungen durchgeführt werden. Automatische Erinnerungen an Wartung oder Filterwechsel entlasten den Nutzer und unterstützen einen störungs- sowie sorgenfreien Betrieb. Mit der optimierten Smartset App setzt Wolf einen Fokus auf eine nutzerfreundliche, effiziente und smarte Haustechnik. Die App ist ab sofort verfügbar und kann einfach über den Playstore oder den App Store heruntergeladen und mit den Wolf-Geräten verbunden werden.

www.wolf.eu

DIGITALISIERUNG VON MESSTECHNIK

e.Cloud by ecom

IFH/Intherm Nürnberg | Halle 5 | Stand 417



Das ecom-Messteam freut sich, den Fachbesuchern in Nürnberg Produktlösungen und Serviceleistungen aus dem Bereich Messtechnik zu präsentieren.

Im Rahmen der diesjährigen IFH/Intherm gewährt ecom dem Fachpublikum in Nürnberg spannende Einblicke in die Welt der Abgasanalyse, Druckmessung und Brennerdiagnose. Dazu präsentiert der Iserlohner Hersteller für Messtechnik die passenden Digitalisierungslösungen.

Im Fokus des Messeauftritts in Halle 5, Stand 417 steht dabei das zentrale Datenmanagementsystem e.Cloud by

ecom. Dieses ist weit mehr als eine technische Lösung zur zentralen Messdatenerfassung – als Smartphone- oder Desktop-App sowie als Desktop-Anwendung zur Verfügung stehend, verbindet das System Informationen von Messungen, Kunden und Geräten wie ein Standort-Tracking oder Service-Erinnerungen auf einer zentralen Informationsplattform.

Messgeräte der neuen Generation wie der neue Auslesekopf für digitale Feuerungsautomaten ecom xRE können via Bluetooth mit der e.Cloud verbunden werden. Erfasste Messdaten gelangen so in das digitale Auswertungs-Tool, wo sie in Echtzeit abrufbar sind und im Anschluss weiterverwendet werden können. So können Techniker schnell und unkompliziert Kundentermine von Kollegen übernehmen und sich gegenseitig unterstützen.

www.ecom.de

HEIZTECHNIK AKTUELL

Buderus-Seminare 2024



Elektrifizierung in der Heiztechnik ist auch in diesem Jahr wieder das Fokusthema des Seminarprogramms von Buderus.

Das neue Seminarprogramm von Buderus bietet zahlreiche Qualifizierungsmöglichkeiten in ganz Deutschland sowie online in jedem Heizungsfachbetrieb. Nach wie vor aktuell: Wärmepumpensysteme und Wärmepumpen-Hybridssysteme stehen auch im Jahr 2024 ganz oben auf der Liste.

Neubau und Modernisierung erfordern nachhaltige, klimaschonende Systemlösungen. Handwerkspartner erlangen bei Buderus das erforderliche Wissen für diese Technologien in einem dreistufigen Qualifizierungsprogramm: In den Basisseminaren werden die Teilnehmer an den Produkten ausgebildet und die Buderus-Referenten stellen die Systemlösungen vor. In den Aufbau Seminaren können Installateure ihr Wissen weiter vertiefen.

Buderus hat das Seminarangebot nach Produktkategorien und entsprechend dem jeweiligen Kenntnisstand gegliedert. Zudem können Handwerkspartner ihre Schwerpunkte wählen, wie „Montage, Inbetriebnahme und Wartung“ oder „Beratung, Planung, Verkauf“. Ausgerichtet am jeweiligen Wissenslevel ist eine Teilnahme an den verschiedenen Angeboten möglich. Schlussendlich ist die Qualifizierung auch mit ausschlaggebend für die Einstufung zum qualifizierten Systempartner. Zusätzlich gibt es auch spezielle Seminare für Inhaber, Planer, Architekten, Bauträger, Lieferanten, Vertreter der Wohnungswirtschaft und Energieeffizienz-Experten.

Mehr als 100 Seminarthemen werden online und in Präsenz behandelt, insgesamt über 5.000 Veranstaltungen bietet

Buderus für seine Kundengruppen an. Online finden auch wieder große Branchenevents statt, wie das Buderus-Technikforum oder „Wärmepumpe leicht gemacht“ für die Transformation im Markt zur Wärmepumpentechnologie. Auf diesem Weg vermitteln die Experten praxisnah ebenfalls die Vorteile der Wärmepumpen-Hybridssysteme.

Technikpower für Frauen

Für Frauen aus der Branche, die sich mit Kolleginnen über Heiztechnik, Beratung und andere Themen austauschen und weiterbilden möchten, gibt es bundesweit den Buderus-Frauentag – ein Angebot, das sich seit Jahren zunehmender Beliebtheit erfreut. Diese Seminare richten sich an Inhaberinnen, Geschäftsführerinnen, Sachbearbeiterinnen oder Kundendiensttechnikerinnen. Inhalte der Veranstaltungen sind u. a. Produktneuheiten, Grundlagen der Heiztechnik, regenerative Energien, rechtliche Anforderungen und Fördermöglichkeiten als Basis für eine noch bessere Beratung der Endkunden.

Von Hamburg bis München

Die Wissensvermittler sind deutschlandweit präsent: In der Buderus-Akademie in Lollar, in neun regionalen Trainingscentern zwischen Hamburg und München, den Buderus-Niederlassungen, mit dem Seminartruck und online im Büro jeder Heizungsfachfirma.

Dank des breiten Seminarangebots können sich Installateure umfassend und fundiert fit für die Wärmewende machen. Praxisnah und begeisternd vermitteln die Referenten ihr Produkt- und Systemwissen – unterstützt durch Live-Technik und innovative Präsentationsmedien. Ob kaufmännisch, technisch, im Service oder auf persönlicher Ebene: Kontinuierliche Weiterbildung ist ein Schlüssel zum Erfolg.

Anmelden können sich Interessierte für alle Seminare entweder über ihren persönlichen Buderus-Ansprechpartner oder online im Fachkundenbereich der Buderus-Homepage.

www.buderus.de



Weitere aktuelle Brancheninfos gibt es auch unter www.si-shk.de im Bereich „Büro & Baustelle“.

licht.de und LiTG



licht.de und die Deutsche Gesellschaft für LichtTechnik und LichtGestaltung haben einen Leitfaden herausgebracht, der die Arbeit mit der Norm DIN EN 12464-1 zur Beleuchtung von Arbeitsstätten in Innenräumen einfacher machen soll.

www.licht.de

Reisser



Nach dem Motto „Wissen ist gut, Anwendung ist besser“ dreht sich im Energie Campus Tübingen alles um die Wärmepumpe. Bei den Schulungen wird v. a. Praxiswissen an Geräten im laufenden Betrieb vermittelt.

www.reisser.de

Remko



Der Remko-Katalog 2024 enthält sämtliche Neuheiten wie Wärmepumpen oder Klimageräte. Zudem bietet er einen raschen Zugang zu Bestelldaten.

www.remko.de

EIN WECKRUF FÜR DAS HANDWERK

Dem bürokratischen Aufwand mit Digitalisierung entgegenzutreten



Dominik Hartmann, CEO von OneQrew und Vorstandsmitglied im BVBS.

Der Bürokratie mit ihren Dokumentations- und Nachweispflichten lässt sich nur durch eine Digitalisierung begegnen. Darauf geht Dominik Hartmann, Experte für Digitalisierung im Handwerk und Geschäftsführer von OneQrew, Digitalpartner für das Handwerk, mit seinem Weckruf für das Handwerk ein: „Die Ergebnisse der jüngsten Umfrage des Zentralverbands des Deutschen Handwerks, an der sich 4.448 Handwerksbetriebe beteiligten, zeichnen auf den ersten Blick ein besorgniserregendes Bild für das erste Halbjahr 2024 – von deutlich rückläufigen Umsatzerwartungen und Auftragsbeständen, gar einer drohenden Rezession im Handwerk ist die Rede. „Wenn die wirtschaftli-

chen Schwierigkeiten anhalten, können sich 13 % als Ultima Ratio sogar die Schließung oder Übergabe des eigenen Betriebs vorstellen“, schreibt der ZDH. Ja, es sind turbulente, unsichere Zeiten. Dies erfordert von uns, bei den Protagonisten genau hinzuhören und die subtilen Signale des Marktes zu erkennen. Es ist unbestreitbar, dass das Handwerk eng mit Wirtschaftssektoren wie dem Hochbau verbunden ist und uneindeutiges Handeln der politischen Akteure auch die Handwerksbranche stark beeinflusst. Der Bericht unterstreicht, dass 38 % der Betriebe mit abnehmenden Auftragspolstern rechnen. Und das trotz eines durchschnittlichen Auftragsüberhangs von 10,1 Wochen. Parallel rechnen 20 % der Betriebe mit sinkenden Mitarbeiterzahlen. Dies zeigt, dass wir uns nicht auf die stabile Konjunktur des letzten Jahres verlassen können. Wir dürfen aber auch nicht dem reflexartigen Impuls nachgeben und auf marktwirtschaftliche Herausforderungen stets staatliche Eingriffe fordern. Die Ergebnisse der Umfrage sind vielmehr ein Weckruf für uns alle. Sie zeigen deutlich, dass Handlungsbedarf besteht,

nicht nur auf Seiten der Politik, sondern auch in den Betrieben. Es ist Zeit, die Weichen für die Zukunft zu stellen, innovativ zu denken und die Chancen zu ergreifen, die sich uns bieten. Insbesondere in Bereichen wie SHK und Elektro, allgemein also eher im Bauausbaugewerbe als im Bauhauptgewerbe, müssen wir genauer hinschauen, da sich hier eine Übernachfrage und ein knappes Angebot langsam, aber stetig zurückregulieren. Wir sehen auch, dass Effizienz und moderne Lösungen, die die Wirtschaftlichkeit erhöhen, dringend benötigt werden und Betrieben einen großen Mehrwert im Alltag bieten können. Ein weiterer kritischer Punkt für das deutsche Handwerk sind die Dokumentations- und Nachweispflichten, die zunehmend eine Belastung darstellen. Dem Bürokratieproblem kann man aktiv nur mit dem Ausbau der Digitalisierung begegnen. Betriebe brauchen mehr Lösungen, die diese Aufgaben automatisch übernehmen und den Mitarbeitern mehr Zeit für ihre eigentlichen Aufgaben schaffen. Statt die Politik noch stärker in die Pflicht zu nehmen, ist mein Appell, die Gelegenheit zu nutzen, um antizyklisch zu investieren. Das gilt, insbesondere da aktuell die Nachfrage nach Fachkräften sinkt und der Talent-Pool etwas größer wird. Dies wird aber nicht immer so bleiben, vor allem weil durch demografische Entwicklungen das Gesamtangebot beständig zurückgeht. Laut ZDH-Umfrage können bereits etwa 250.000 Stellen im Handwerk nicht mit geeigneten Arbeits- und Fachkräften besetzt werden. Dabei entfällt ein großer Teil auf Bauelektrik sowie die Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik. Viele Betriebe, sowohl kleine Mittelständler als auch große Unternehmen, nutzen bereits die Chancen, sich für dieses Zukunftsszenario durch nachhaltige Personalplanung neu aufzustellen. Auch an anderer Stelle, vor allem bei der Digitalisierung von Betrieben, sehen wir, dass wichtige Investitionen in die Zukunft getätigt werden. Dies ist eine Strategie, die wir bei OneQrew unterstützen und fördern wollen.“

www.oneqrew.de

BAUPREISE IN DER KRISE 2023/2024

Whitepaper der Orca Software GmbH



Mit einem Whitepaper informiert die Orca Software GmbH über die Preissituation im Baugewerbe. Denn in den letzten zwei Jahren hat sich viel verändert.

Lieferengpässe und Rohstoffknappheit haben die Baubranche in den letzten beiden Jahren auf der Baustoffseite geprägt. Dadurch hat sich die Preissituation im Baugewerbe seit 2022 grundlegend

verändert. Die Neuerungen betreffen nicht nur die Baupreise und Indizes, sondern auch die Kommentare der Bundesarchitektenkammer sowie die Rechtssituation und Erlasse. Das aktuelle Whitepaper der Orca Software „Baupreise in der Krise 2023/2024“ bietet einen kompakten Überblick und informiert über die Neuerungen, die aktuelle Rechtslage und die Auswirkungen für Architekten und Planer. Das Whitepaper „Baupreise in der Krise 2023/2024“ kann kostenlos unter dem Link orca-software.com/baupreise angefordert werden. www.orca-software.com

NOVELLE DER EU-GEBÄUDEENERGIEEFFIZIENZ-RICHTLINIE

Gebäudeautomation für (fast alle) Nichtwohngebäude Pflicht



Geschäftsführer des VDMA Fachverbands Automation + Management für Haus + Gebäude Dr. Peter Hug.

Am 12. März 2024 hat das EU-Parlament die Novelle der Richtlinie über die Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden (EPBD) verabschiedet. Der VDMA Fachverband Automation + Management für Haus + Gebäude (VDMA-AMG) begrüßt die Novellierung als wichtigen Schritt zur Erreichung der Dekarbonisierungsziele der EU.

Unter anderem sieht die überarbeitete Richtlinie vor, dass ab 2030 alle Neubauten emissionsfrei sein müssen. Für Neubauten, die Behörden nutzen oder besitzen, soll das schon ab 2028 gelten. Des Weiteren müssen die Mitgliedstaaten bis 2030 insgesamt 16 % und bis 2033 dann 26 % der Nichtwohngebäude mit der schlechtesten Gesamtenergieeffizienz sanieren lassen und dafür sorgen, dass die Mindestanforderungen an die Gesamtenergieeffizienz erfüllt werden.

Vorgaben für Wohngebäude

Für Wohngebäude lässt die Richtlinie den Mitgliedsstaaten mehr Freiraum. Hier müssen die Staaten den durchschnittlichen Primärenergieverbrauch des gesamten Wohnungsbestandes bis 2030 um mindestens 16 % und bis 2035 um mindestens 20 bis 22 % senken (Vergleichswert: 2020). Die Strategie, um dieses Ziel zu erreichen, können die Staaten selbst wählen.

Vorgaben für Nichtwohngebäude

Mit Blick auf die Gebäudeautomation werden die Anforderungen verschärft. So sieht bereits jetzt das Gebäudeenergiegesetz (GEG) vor, dass in Deutschland Nichtwohngebäude mit einer Nennleistung der Heizungsanlage oder der kombinierten Raumheizungs- und Lüf-

tungsanlage von mehr als 290 kW mit einem System zur Gebäudeautomatisierung und -steuerung bis zum 31.12.2024 ausgestattet sein müssen. Diese Anforderung wird durch die überarbeitete EPBD auf Nichtwohngebäude mit einer Nennleistung von mehr als 70 kW ausgeweitet. Hier gilt eine Frist bis zum 31.12.2029.

Vorteile der Gebäudeautomation nutzen

Der VDMA appelliert daher an professionelle Immobilienbesitzer, Sanierungspläne für ihr Portfolio aufzustellen und dabei die Lösungen der Gebäudeautomation nicht nur aufgrund rechtlicher Vorgaben in den Fokus zu nehmen, sondern auch weil sie eine wirtschaftliche Möglichkeit darstellt, Energie einzusparen und den CO₂-Ausstoß zu senken. „Besonders positiv sehen wir, dass die

Gebäudeautomation in der EPBD als ein wichtiges und kosteneffizientes Instrument zur Erreichung der Dekarbonisierungsziele fest verankert ist. Auch begrüßen wir, dass mit dem Smart Readiness Indicator (SRI) ein neues verbindliches System zur Förderung von Investitionen in intelligente Gebäudelösungen eingeführt wird. Nun liegt es an der Bundesregierung, die Richtlinie konsequent und reibungslos in Deutschland umzusetzen. Die Branche der Gebäudeautomation wird als innovativer Lösungsanbieter ihren Teil zur Umsetzung erfüllen“, erläutert Dr. Peter Hug, Geschäftsführer des VDMA Fachverbands Automation + Management für Haus + Gebäude.

www.vdma.org/automation-management-haus-gebäude

www.shkapps.de



DIE NÄCHSTEN TERMINE: MESSEN – KONGRESSE – TAGUNGEN – SEMINARE – EVENTS

Kältetechnik A für Wärmepumpen	15.–19.04.2024, Stutensee	TWK – Test- und Weiterbildungszentrum Wärmepumpen und Kältetechnik GmbH	www.twk-karlsruhe.de
Energetische Inspektion von Klimaanlage nach §§ 74–78 GEG	17.–18.04.2024, Frankfurt a. M.	BTGA – Bundesindustrieverband Technische Gebäudeausrüstung e. V., FGK – Fachverband Gebäude-Klima e. V.	www.btga.de
Hannover Messe – Weltleitmesse der Industrie	22.–26.04.2024, Hannover	Deutsche Messe	www.hannovermesse.de
IFH/Intherm	23.–26.04.2024, Nürnberg	GHM – Gesellschaft für Handwerks-messen mbH	www.ifh-intherm.de
Solar Energy Conference	24.–25.04.2024, Köln	TÜV Rheinland	www.tuv.com
Planung und Errichtung von Wärmepumpenanlagen nach VDI 4645 Kat. PE	06.–07.05.2024, Stutensee	TWK – Test- und Weiterbildungszentrum Wärmepumpen und Kältetechnik GmbH	www.twk-karlsruhe.de
Sachkunde zur Lüftungs- und Klimatechnik	06.–08.05.2024, Stuttgart	FHB – Fortbildungswerk Haus- und Betriebstechnik GmbH	www.fortbildung-hb.de
Hygiene in Raumlufthechnischen Anlagen – Kategorie B nach VDI 6022	13.05.2024, Stuttgart	FHB – Fortbildungswerk Haus- und Betriebstechnik GmbH	www.fortbildung-hb.de
Sachkunde zur Wartung von Brandschutzklappen/-türen und Fachkraft für Feststelleinrichtungen	13.05.2024, Stuttgart	FHB – Fortbildungswerk Haus- und Betriebstechnik GmbH	www.fortbildung-hb.de
IFAT – Weltleitmesse für Wasser-, Abwasser-, Abfall- und Rohstoffwirtschaft	13.–17.05.2024, München	Messe München GmbH	ifat.de
Hygiene in Raumlufthechnischen Anlagen – Kategorie A nach VDI 6022	14.05.–15.05.2024, Stuttgart	FHB – Fortbildungswerk Haus- und Betriebstechnik GmbH	www.fortbildung-hb.de
Berliner Energietage 2024	15.–16.05.2024, Berlin (digital 16. bis 18. April)	EUMB Pöschk GmbH & Co. KG	www.energietage.de
Sachkunde zur Wartung und Instandhaltung von Rauch- und Wärmeabzugsanlagen	16.05.2024, Düsseldorf	FHB – Fortbildungswerk Haus- und Betriebstechnik GmbH	www.fortbildung-hb.de
Auffrischungs-Hygieneschulung Raumlufthechnik nach VDI 6022	17.05.2024, Stuttgart	FHB – Fortbildungswerk Haus- und Betriebstechnik GmbH	www.fortbildung-hb.de
Sachkunde zur Lüftungs- und Klimatechnik	22.05.–24.05.2024, Düsseldorf	FHB – Fortbildungswerk Haus- und Betriebstechnik GmbH	www.fortbildung-hb.de
Sachkunde zur Lüftungs- und Klimatechnik	27.05.–29.05.2024, Frankfurt a. N.	FHB – Fortbildungswerk Haus- und Betriebstechnik GmbH	www.fortbildung-hb.de
6. BIM-Dialog	04.06.2024, Leverkusen	M&P BEGIS GmbH	www.mp-begis.de
Aktuelle Kältemittelsituation: F-Gas-Verordnung – PFAS	10.06.2024, online	TWK – Test- und Weiterbildungszentrum Wärmepumpen und Kältetechnik GmbH	www.twk-karlsruhe.de
Energetische Inspektion von Klimaanlage nach §§ 74–78 GEG	12.–13.06.2024, online	BTGA – Bundesindustrieverband Technische Gebäudeausrüstung e. V., FGK – Fachverband Gebäude-Klima e. V.	www.btga.de
The smarter E Europe	19.–21.06.2024, München	Solar Promotion GmbH, FWTM GmbH & Co. KG	www.thesmartere.de
Intersolar Europe	19.–21.06.2024, München	Solar Promotion GmbH	www.intersolar.de
18. Contracting-Kongress	26.06.2024, Stuttgart	KEA Klimaschutz- und Energieagentur Baden-Württemberg (KEA-BW)	contracting-kongress.kea-bw.de
FeuerTrutz	26.–27.06.2024, Nürnberg	NürnbergMesse GmbH	www.feuertrutz-messe.de

* Aktueller Stand zum 02.04.2024

SCHULUNGS- UND WEITERBILDUNGSMÖGLICHKEITEN

AKTUELL INFORMIEREN WIR UNTER WWW.SI-SHK.DE IM BEREICH „AKTUELLES“ UNTER „TERMINE“ ZU:

Buderus: Seminarprogramm 2024 | ÖkoFen: Weiterbildung für Fachhandwerker | Reflex Training Center: Neue Termine | Resideo: Seminarprogramm 2024 | Viega: Digitales Planen, Bauen und Betreiben mit BIM in die Praxis | ZVSHK: Fit für Trinkwasser | Helios Ventilatoren: Schulungsprogramm 2024 | DGS: Online- und Präsenzseminare „Photovoltaik“ | Villeroy & Boch: Seminare und Trainings 2024 der ViAcademy | DGWZ: Seminarprogramm 2024 | Atec: Neue Seminarreihe zu aktuellen Themen | TWK: Kursprogramm 1. Halbjahr 2024 | Roth Werke: Schulungen für Wandverkleidungssysteme und Komplett duschen | inventer: Neues Seminarprogramm für Architekten, Fachplaner und Energie | Kessel: Neue Plattform für Aus- und Weiterbildungsangebot

LAUFENDE VERANSTALTUNGS- UND TERMINHINWEISE UNTER WWW.SI-SHK.DE IM BEREICH „AKTUELLES“ UNTER „TERMINE“

VORSCHAU

DIE Si 05-2024 ERSCHEINT
AM 28.05.2024

SCHWERPUNKTTHEMEN:

- Sanitärausstattung im gewerblichen und öffentlichen Bereich
- Innovative Heiztechniken, KWK, BHKW, Energieträger Wasserstoff, etc.
- Zentrale Lüftungs-/Klimageräte, RLT-Anlagen, Energetische Inspektion etc.
- Flächenheiz- und Flächenkühlsysteme: Fußboden, Wand, Decke
- Berufsbekleidung, Arbeitssicherheit/-schutz, Hilfs-/Assistenzsysteme



Heizung

WASSERSTOFFHAUS

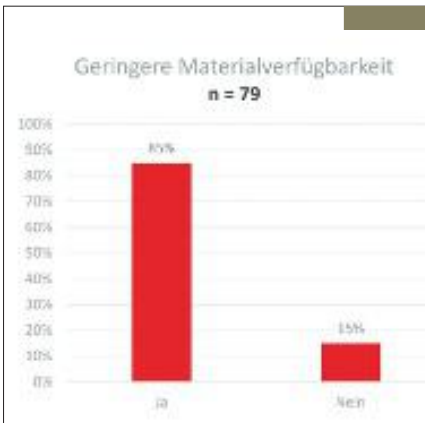
In Ursprung am Rande des Erzgebirges finden Schulungen zum stationären Heizen und Stromerzeugen mit Wasserstoff statt. Die Si-Redaktion hat das energieautarke Wasserstoffhaus Terra Ursprung besucht. Hausherr Ing. Roger Herold ist Tüftler und Visionär. Er und sein Team zeigen, wie Energiewende mit frischen Ideen gelingt.



Installation & MSR

DECKENHEIZUNG IN KITA

Nach 15 Monaten Bauzeit und einer Investitionssumme von 8 Mio. Euro wurde der neue Kindergarten im hessischen Dieburg fristgerecht im November 2022 bezogen. Der moderne und kindgerechte Bau wird mit einem Deckensystem von Frenger Systemen BV effizient beheizt, gekühlt und beleuchtet.



Büro & Baustelle

LOGISTISCHE VERÄNDERUNGEN

Die Studierenden des dualen Studiengangs BWL – Branchenhandel Bau, Haustechnik, Elektro an der DHBW in Mosbach führen jährlich eine Marktforschung durch. 2023 erfolgte sie im Hinblick auf Veränderungen in der Wertschöpfungskette seit 2020.

Udo Herrmann

Endlich alles im Lot

Das Profikonzert für mehr Freiraum und
Erfolg im Handwerk



Das Praxisbuch von Udo Herrmann greift all jene Probleme und Herausforderungen auf, die im betrieblichen Alltag viel Zeit und Nerven kosten. In sieben Kapiteln sind alle Tätigkeitsbereiche eines Handwerksbetriebs abgebildet. Zu jedem Bereich, zu jeder Herausforderung oder Frage gibt es verschiedene **Leitfäden, Checklisten und Arbeitsanleitungen**.

Von der Formulierung der eigenen Firmenziele, einer durchdachten Lager- und Werkstattorganisation bis hin zur langfristigen Bindung Ihrer Mitarbeiter erhalten Sie **praxiserprobte Hilfsmittel**, um Ihren Betrieb klar zu strukturieren und hervorragend zu organisieren.

240 Seiten, Softcover

34,90 €

Jetzt bestellen:

www.holzmann-medienshop.de

HOLZMANN.MEDIEN SHOP

Holzmann Medien GmbH & Co. KG
Gewerbestr. 2 | 86825 Bad Wörishofen
Telefon +49 8247 354-333
service@holzmann-medien.de

Heizungstechnik Öl- und Gasfeuerung



HM - Raumheizer
Qualität passt sich an!
www.haller-meurer.de

DHZ
Wochenrückblick

www.dhz.net

Kostenlos hören unter:
dhz.net/podcast
und allen gängigen
Streaming Plattformen

Auf den Punkt gebracht



DHZ Newsletter

Wichtiges übersichtlich und kompakt, aus Wirtschaft und Politik, eingeordnet fürs Handwerk.

Erfahren Sie werktäglich, was erfolgreiche Handwerker wissen müssen. Dazu wertvolle Expertentipps für mehr Erfolg.



Newsletter-Abonnenten
erhalten zudem
kostenlose Downloads
für ihren Betrieb.

Jetzt anmelden und mehrfach profitieren!
www.deutsche-handwerks-zeitung.de/newsletter

Werkzeuge und Werkstatteinrichtung

PERKEO

Die Experten für Löt-
und Schweißtechnik

Tel: 071 50-35043-0
www.perkeo-werk.de

Immer aktuell: www.si-shk.de

Bezugsquellen- verzeichnis „Wer bietet was?“

Formate: Breite: 43 mm,
Höhe: ab 5 mm möglich, 4-farbig

Preise:
10 Ausgaben: 2,80 Euro
je mm Höhe/Ausgabe
5 Ausgaben: 3,90 Euro
je mm Höhe/Ausgabe

Laufzeit:
Mindestlaufzeit 5 Ausgaben

Kontakt: Annabell Janzen,
Telefon +49 8247 354-134,
E-Mail: disposition@holzmann-medien.de

**UNTERNEHMER
FRAU**
IM HANDWERK 2024

**DU liebst,
was du tust.**
Werde Unternehmerin
im Handwerk 2024.

Aktuelle Infos unter:
www.handwerk-magazin.de/unternehmenfrau2024

**handwerk
magazin** **WÜRTH
MODYF** **R+V**

Maßgenaue Informationen mit handwerk magazin!

Jetzt **JAHRESABO**
mit **PRÄMIE** sichern!

**handwerk
magazin**

Telefon: 08247 354 189
www.handwerk-magazin.de/shop

In dieser Ausgabe finden sich folgende Unternehmen:

Redaktion							
ABB	72	Clivet	102	Grünbeck	9, 104	Link3	4
Abora Solar	50	Conform Badmöbel	20	Grundfos	108	LiTG	129
Aco	22	Consolar	103	Guntamatic	44	Marvan & Marvan	18
Afriso	45	Dallmer	28	Hargassner	47	Memodo	6
Airflow	8, 55	DBL	9, 120	Helios	56	Mepa	29
AKG	103	DEPI	46	Hewi	27	Messe Essen	92
aquatherm	84	DEPV	40	HF+P legal	89	Messe Frankfurt	62
Athe-Therm	8	Dornbracht	24	HKI	41	Messe München	86
Bachler, Herbert	109, 121	Duravit	125	Ideal Standard	109	Mitsubishi Electric	48
BDH	42	ecom	128	ITGA	4	Nordwest	94
Blauberg Ventilatoren	58	Elements	25	Judo	85	ÖkoFen	48
BMWK	57	Exhausto	60	Kaldewei	26	OneQrew	124, 130
Bosch Home Comfort	100	FGK	60	Kemper	104	Orca	130
Brötje	36	Ford	118	Kermi	44	Panasonic	46
BTGA	4, 89, 105, 127	Fröling	42	Kessel	102, 107	PAW	6, 84
Buderus	8, 112, 129	Fronius	72	Kieback&Peter	73	Pluggit	56
BVBS	86	Geberit	16	KWB	68	puris Bad	4
BVF	82	GHM	98	Laguna Badwelten	4	PYD	7
CitrinSolar	43	graphisoft	86	licht.de	129	Reflex	107
		Grohe	30			Rehau	81

135



Ein New Yorker Badehaus nutzt die beim Mining der Kryptowährung „Bitcoin“ entstehende Hitze, um seine Pools zu beheizen.

KRYPTO FÜRS WARMWASSER

Das Thema Kryptowährung ist ein kontroverses, so viel weiß mittlerweile auch der Pfiffikus. Auf der einen Seite kann das Konzept eines dezentral organisierten Buchungssystems viele Vorteile mit sich bringen. Auf der anderen Seite sind potenzielle finanzielle Risiken wie der unwiderrufliche Verlust von Geld durch Malware oder Datenverlust sowie die Gefahren von Schattenwirtschaft nicht wegzuleugnen. Und nicht zuletzt wissen die meisten Laien, den Pfiffikus eingeschlossen, nach wie vor nicht wirklich, wie genau Krypto eigentlich funktioniert. Nichtsdestotrotz investieren nach wie vor zahlreiche Menschen weltweit in die diversen digitalen Währungen, die unter dem Begriff Krypto zusammengefasst werden. Die erste und am Markt nach wie vor stärkste davon heißt „Bitcoin“. Entstehen lassen kann man diese Bitcoins durch einen Prozess namens „Mining“ – anders als bei klassischer Währung ist hierfür kein übergeordnetes Organ nötig, letztlich kann jeder Bitcoins „minern“, wenn er das möchte. Eines braucht man dafür allerdings: leistungsstarke Computer. Und genau das ist es, was die Besitzer eines Badehauses im New Yorker Stadt-

teil Brooklyn auf eine clevere Idee brachte. Sie nutzen die Wärme, die ihre Computer während des Mining-Prozesses erzeugen, um ihr Wasser zu heizen. Drei Wasserbecken sowie zwei Saunas und ein Dampfbad gehören zum Leistungsangebot des „Bathhouse“, das gerade bei Social-Media-Influencern besonders angesagt ist.

Es wird heiß

Damit die Mining-Computer dafür die nötige Hitze bereitstellen können, haben sich die Besitzer einen cleveren Trick ausgedacht: Sie entfernten kurzerhand das Kühlsystem der eigens für das Bitcoin-Mining gedachten ASIC-Computer, die sie zu diesem Zwecke angeschafft hatten. Im Anschluss wurden die Rechner in einem mit nicht leitender Flüssigkeit gefüllten Tank, der über eine eingebaute Pumpe sowie einen Wärmetauscher verfügt, untergebracht. Weil sie den nötigen Strom sowie zur Beheizung der Pools und nicht explizit für die Herstellung der Kryptowährung kaufen würden, sei das Mining energie-neutral, argumentieren die Betreiber. „Wir sind in der Lage, die Energiekosten teilweise mit den verdienten Bitcoins zu

decken, während wir das Netzwerk unterstützen und ein lustiges Ingenieurprojekt haben“, sagen sie. Ob dieser Erfindergeist die gerechtfertigten Bedenken, die auch viele Stimmen auf Social Media vertreten, insbesondere hinsichtlich Energieverbrauch und dem damit verbundenen Einfluss auf den Klimawandel, rechtfertigt, muss jeder selbst entscheiden. Eine clevere Idee ist es allemal, das kann auch der Pfiffikus nicht bestreiten.

Ihr

Pfiffikus

Pfiffikus
pfiffikus@holzmann-medien.de

Si-Blog | www.si-blog.de



GEMEINSAM FÜR DIE SHK-BRANCHE

'Si' macht es sich als Fachmedium für SHK-Unternehmer zur Aufgabe, jederzeit aktuell über das Geschehen in der Branche zu informieren. Unsere umfassende Berichterstattung ist das Ergebnis eines hochmotivierten, fachkundigen Teams: Von der Redaktion über die Anzeigenabteilung bis zum Produktmanagement. Hinter jeder Ausgabe des 'Si'-Magazins, jedem Newsletter, jeder Online-Meldung und jedem Social-Media-Post stehen Menschen, die mit Begeisterung und Know-how für Inhalte sorgen, die unseren Lesern praktische Hilfestellungen und einen konkreten Nutzen bei ihrer täglichen Arbeit bieten.



Hintere Reihe (v. l. n. r.):
CLAUDIA HILGERS (Redakteurin), JANINE WINKENSTETTE (Anzeigenverkauf), MARCUS LAUSTER (stv.Chefredakteur), MAXIMILIAN DÖLLER (Chefredakteur),
ALEXANDER POZNIAK (Redakteur), STEFANIE SCHNIPPENKÖTTER (Redakteurin), SABINE SCHNEIDER (Redakteurin, CVD),
vordere Reihe: CHRISTINE KELLER (Anzeigenleiterin), NINA HEIDER (Produktmanagerin), GRIT ALBACETE-LOPEZ (Anzeigenverkauf), SILVIA RILL (Grafikerin),
ANNABELL JANZEN (Mediadisposition)



**Jetzt
attraktive
Förderung
sichern***



Luft/Wasser-Wärmepumpe NIBE S2125
mit Inneneinheit NIBE VVM S320

Heizungstausch mit Wärmepumpe

Nutzen Sie die Energie aus der Natur für einen klimaneutralen Wohnkomfort in den Häusern und Wohnungen Ihrer Kunden.

Mit einer NIBE Wärmepumpe profitieren Sie durch führende Technologie, einfache Installation und smarte Bedienung.

NIBE unterstützt Sie bei der Planung und Ausführung mit langjähriger Erfahrung und sorgt mit höchster Energieeffizienz für zufriedene Anwender.

NIBE – Eine bewusste Wahl für die Natur und moderne Haustechnik.



Mehr erfahren
auf **nibe.de**



**23.–26. April
Halle 4A
Stand 201**

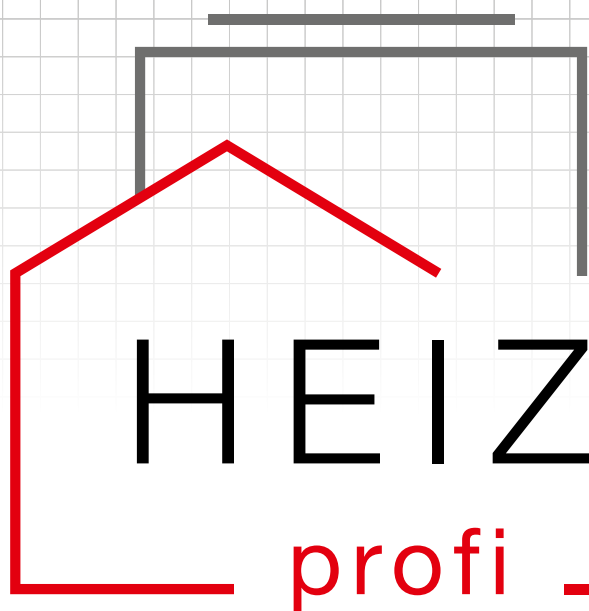
* Aktuelle Förderbedingungen auf nibe.de

Beilage

Diese Ausgabe enthält nachfolgende

Mitsubishi Electric





HEIZTREND

profi

Ausgabe
März 2024

Wissen für Fachhandwerker und Fachplaner rund um effizientes Heizen mit Strom

Weitere Informationen unter mitsubishi-les.com/heiztrend-interaktiv



Die neue BEG-Förderung auf einen Blick

>> mehr auf Seite 6



So gelingt der Wechsel zur Wärmepumpe

>> mehr auf Seite 3



Zukunftssicher und effizient heizen im Gewerbe

>> mehr auf Seite 5

Fordern und fördern!



Wer sich mit der Wärmewende beschäftigt, landet schnell bei GEG und BEG. Was es mit dem Gesetz und der Richtlinie auf sich hat und wie sie Einfluss auf die Arbeit in unserer Branche nehmen, lesen Sie in dieser Ausgabe des Heiztrend profi!

Zu Beginn stellt sich die Frage, wofür GEG und BEG stehen. Beim GEG handelt es sich um das Gebäudeenergiegesetz, ein Bundesgesetz, das zum Ziel hat, Deutschland bis 2045 zur Klimaneutralität zu führen. BEG steht für Bundesförderung für effiziente Gebäude und bezeichnet ein Förderprogramm, das zur finanziellen Unterstützung bei der Steigerung der Energieeffizienz – und damit zur Einhaltung der Vorgaben des GEG – genutzt werden kann.

Förderung im Blick behalten!

Neben zukunftssicherer Technologie wie der Wärmepumpe stellen auch die Fördermöglichkeiten einen wichtigen Erfolgsfaktor für die Heizungsmodernisie-

rung dar. Und auch hier lohnt es sich, die zeitliche Dimension zu betrachten. Denn mit der aktuell gültigen BEG können Modernisierer sehr gute Förderkonditionen in Anspruch nehmen. Anders als das GEG, das auf viele Jahre ausgelegt ist, wird die Fördersituation in der Regel häufiger angepasst – und Förderbeträge werden im Laufe der Zeit eher kleiner. Das heißt, es gibt weder technologisch noch gesetzgeberisch oder wirtschaftlich einen Grund, die Heizungsmodernisierung mit einer Wärmepumpe aufzuschieben. Nutzen Sie das nun optimale Zusammenspiel von GEG und BEG, um Kunden zu überzeugen und die Wärmewende zu Ihrer persönlichen Erfolgsgeschichte zu machen!

Konsequent zukunftsicher: die Wärmepumpe

Der Zeithorizont und das schrittweise Inkrafttreten des GEG für Bestandsgebäude hat bei vielen Modernisierungswilligen für Verunsicherung gesorgt. Auf welches System soll ich setzen? Soll ich jetzt vielleicht noch schnell eine neue fossile Heizung einbauen lassen? Was passiert, wenn ich jetzt modernisiere und in drei Jahren meine Kommune Fernwärme anbietet? Antworten hierzu gibt ein Blick auf die langfristige Zielsetzung der Politik: Es sollen erneuerbare, emissionsarme oder

-freie Technologien zur Wärmeerzeugung eingesetzt werden – und zwar so schnell wie möglich bzw. zumutbar. Mit der Wärmepumpe ist dies von Anfang an, ohne Wenn und Aber sowie zu 100 % gesetzeskonform möglich. Denn eine Wärmepumpe erfüllt die Vorgaben der GEG hinsichtlich der Wärmeversorgung in vollem Umfang. Das heißt, wer jetzt auf die richtige Heizungslösung umsteigt, geht für die Zukunft auf Nummer sicher.

Das gilt seit dem 01.01.2024

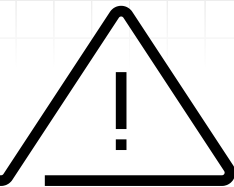
Sowohl GEG als auch BEG gelten in der neuesten Fassung seit Anfang 2024. Das GEG gibt seitdem vor, dass nur noch neue Heizungen eingebaut werden dürfen, die mindestens 65 % der Wärme aus erneuerbaren Energien bereitstellen. Für Neubaugebiete ist dies bereits uneingeschränkt gültig, für den Gebäudebestand und Bebauungslücken gilt zusätzlich das Wärmeplanungsgesetz. Demnach müssen Großstädte und Kommunen mit mehr als 100.000 Einwohnern bis zum 30. Juni 2026 und kleinere Gemeinden bis 30. Juni 2028 kommunale Pläne zur Umstellung auf klimaneutrale Wärmeversorgung entwickeln. Spätestens mit Ablauf dieser Fristen – oder mit dem Vorliegen einer solchen kommunalen Wärmeplanung – gilt das GEG auch in diesen Gebieten uneingeschränkt.

Weitere Informationen zur BEG und zu den Abläufen, die Sie als Fachpartner berücksichtigen sollten, finden Sie auf den **Seiten 2 und 6** in diesem Heiztrend profi!



Das sollten Sie beachten!

Sowohl GEG als auch BEG nehmen Fachbetriebe stärker in die Pflicht. Heiztrend profi informiert Sie über den korrekten Ablauf für die Förderung – und was es mit der Aufklärungspflicht für fossile Heizungssysteme auf sich hat.



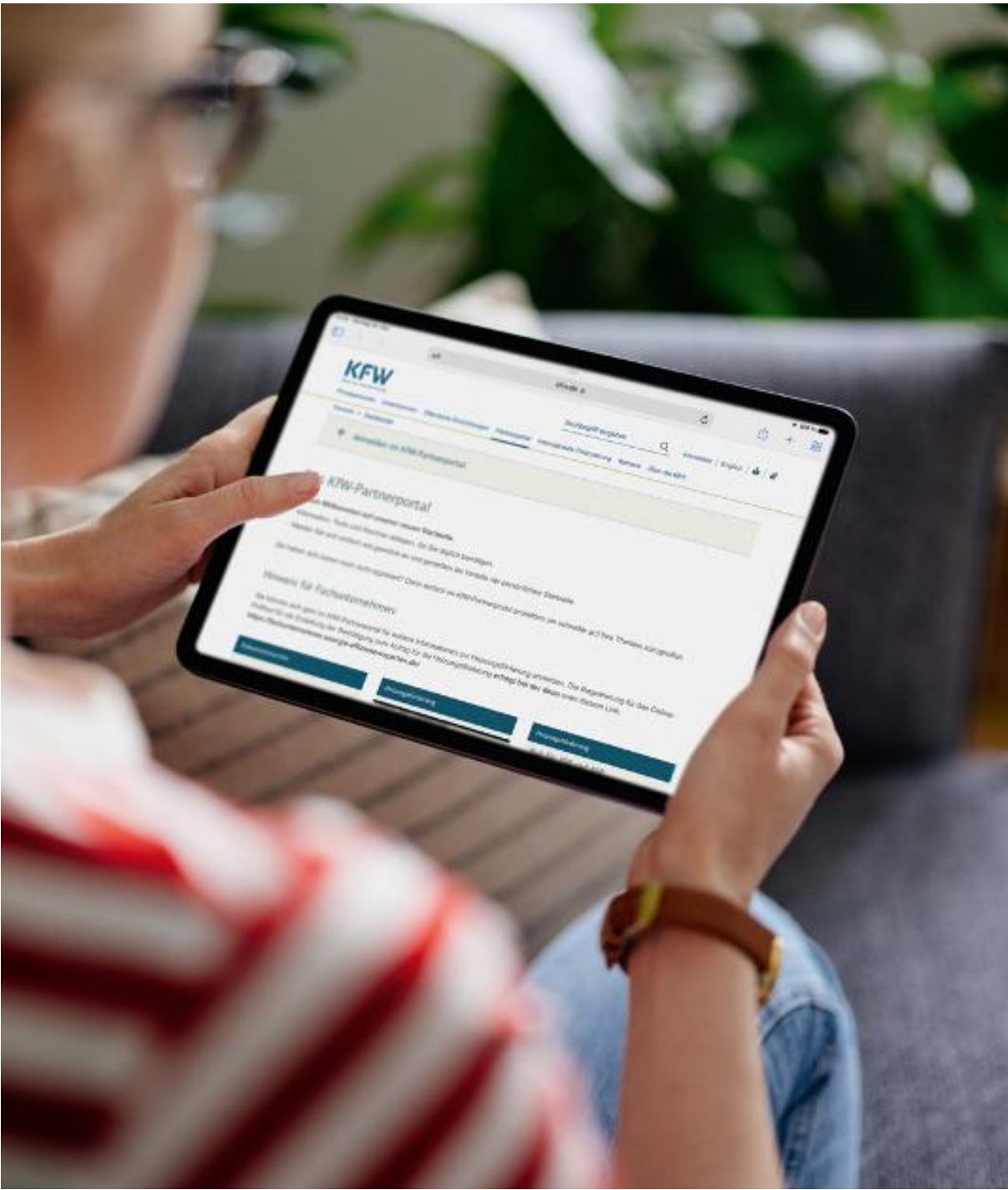
Neue Pflichten für Fachbetriebe

Die neue BEG nimmt Sie als Fachbetrieb stärker in die Pflicht. Damit Ihre Kunden erfolgreich gefördert werden können, müssen Sie folgende Punkte erfüllen: Eine Registrierung Ihres Betriebs beim KfW-Partnerportal ist für alle weiteren Schritte zwingend notwendig. Nur so können Sie die benötigten Bestätigungen ausstellen und zum Projekt beisteuern. Bereits vor Antragstellung müssen Sie die „Bestätigung zum Antrag“ (BzA) im KfW-Portal online ausfüllen, um eine BzA-ID zu erhalten. Diese BzA-ID benötigt Ihr Kunde bei seinem Antrag. Ebenfalls vor der Antragstellung müssen Sie zwingend einen Vertrag mit aufschiebender bzw. auflösender Wirkung mit Ihrem Kunden abschließen. Und durch die „Bestätigung nach Durchführung“ (BnD) belegen Sie – ebenfalls im KfW-Portal – die ordnungsgemäße Erledigung aller Arbeiten.

Schritt für Schritt zur BEG-Förderung

1. Sie registrieren einmalig Ihren Betrieb als Fachunternehmen im Rahmen der BEG-Förderung auf dem KfW-Partnerportal
2. Sie schließen mit Ihrem Kunden einen Vertrag mit aufschiebender bzw. auflösender Bedingung abhängig von der Förderzusage ab, d. h., der Vertrag kommt nur bei Förderzusage durch die KfW zustande. Außerdem muss der Vertrag einen voraussichtlichen Umsetzungstermin enthalten.
3. Sie erstellen für das jeweilige Vorhaben eine Bestätigung zum Antrag (BzA) für Ihren Kunden bei der KfW und erhalten projektbezogen eine BzA-ID.
4. Ihr Kunde registriert sich im Portal „Meine KfW“, stellt mit der vorliegenden BzA-ID seinen Förderantrag und erhält nach einer Prüfung seinen Zuwendungsbescheid.
5. Die Maßnahme wird umgesetzt; anschließend stellen Sie eine Bestätigung nach Durchführung (BnD) über die KfW aus.
6. Ihr Kunde reicht alle Nachweise im „My KfW“-Portal ein.
7. Ihr Kunde erhält den Zuschuss entsprechend der Förderzusage und den eingereichten Rechnungen.

Weitere Informationen zur BEG erhalten Sie auf Seite 6 dieses Heiztrend profi.



Links und Infos zur BEG auf einen Blick



Registrierung im KfW-Partnerportal

<https://www.kfw.de/partner/KfW-Partnerportal/index.jsp>



Login für BzA (KfW)

<https://experten.kfw.de/bza-ebis-v-6.0/login/login.xhtml>



Login für BnD (KfW)

<https://experten.kfw.de/bnd-ebis/login/login.xhtml>



Vertragsbausteine für aufschiebende bzw. auflösende Wirkung

<https://eslink.info/i9yo2r>

Neu:

GEG-Aufklärungspflicht bei Installation fossiler Wärmeerzeuger

Seit dem 01.01.2024 besteht im Rahmen des GEG eine Aufklärungspflicht für Fachbetriebe beim Einsatz fossiler Wärmeerzeuger. Das heißt, wenn Sie eine Heizungsanlage auf Basis von Öl, Gas oder festen Brennstoffen planen und durchführen, müssen Sie Ihren Kunden zu den gesetzlichen und wirtschaftlichen Risiken beraten und dies schriftlich dokumentieren. Den Beratungslaufplan sowie einen Vordruck zum Nachweis zur Erfüllung Ihrer Informationspflicht finden Sie unter folgendem Link beim Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz:



<https://eslink.info/p6ztf4>

Die wohltemperierte Heizung

EINFACH PRÜFEN, OB DER WECHSEL ZUR WÄRMEPUMPE GEHT

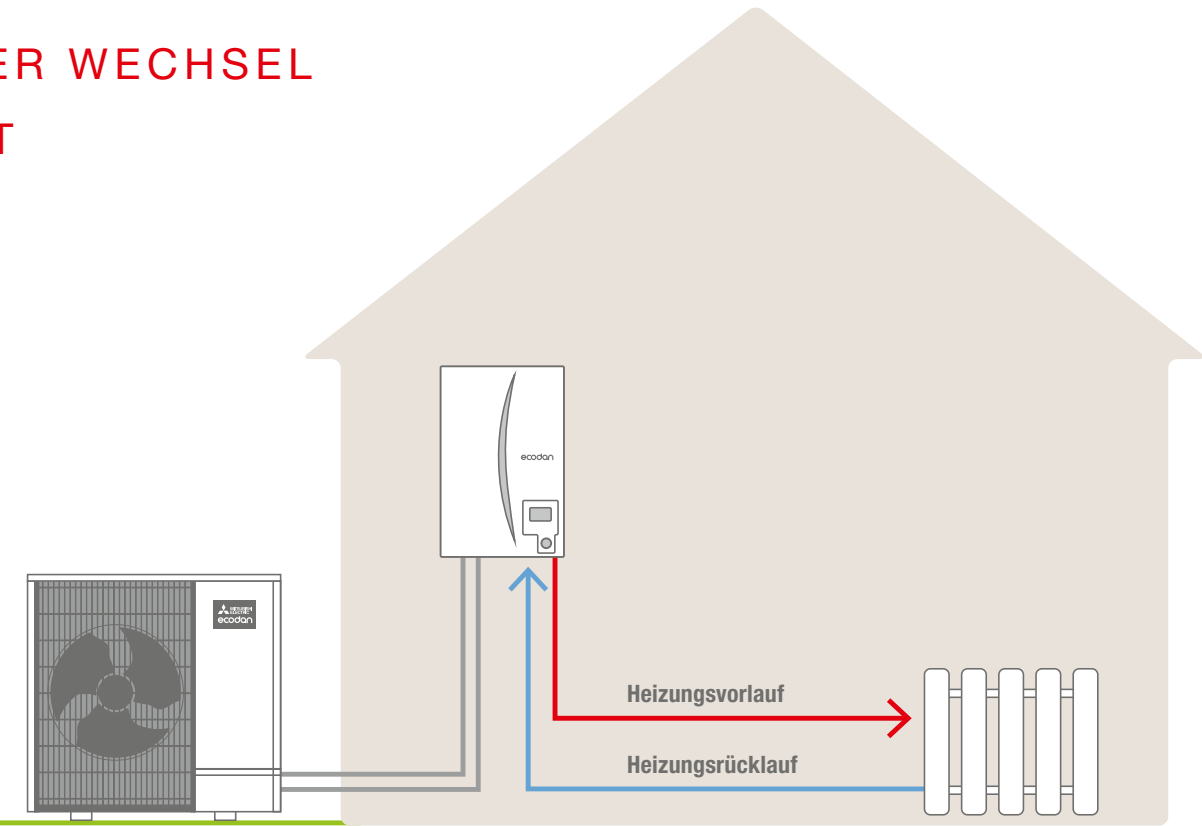
Viele Kunden fragen sich, ob eine Modernisierung mit Wärmepumpe für ihr Zuhause möglich ist. Dazu gibt es im Markt die unterschiedlichsten Angaben und Theorien. Heiztrend profi erläutert, wie Sie schnell zu einer ersten Einschätzung kommen.

Je nach Gebäudealter oder Modernisierungszustand werden die meisten Gebäude über Heizkörper oder Fußbodenheizung mit Wärme versorgt.

Raumtemperaturen und Wärmeleistung der Heizkörper

Relativ neue Gebäude, die über eine Fußbodenheizung verfügen, bieten mit den benötigten niedrigen Vorlauftemperaturen eine optimale Grundlage für den Einsatz einer Wärmepumpe. Doch wie sieht es bei Häusern mit herkömmlichen Heizkörpern aus?

Im Wesentlichen kommt es darauf an, dass die Heizkörper mit vorhandenen Vorlauftemperaturen die jeweiligen Räume ausreichend erwärmen können. Dabei ist zu berücksichtigen, dass verschiedene Räume unterschiedliche Temperaturen benötigen: Für ein Schlafzimmer wird die Raumtemperatur niedriger angesetzt als für ein Badezimmer. Sie sollte in jedem Fall präzise ermittelt werden, bevor eine neue Heizung geplant und installiert wird. Häufig wünschen Kunden bereits im Rahmen eines ersten Beratungsgesprächs eine Auskunft darüber, ob es überhaupt möglich ist, das eigene Gebäude mit einer Wärmepumpe zu beheizen. In diesem Fall kann eine erste Einschätzung auf Basis der Heizkörper-Wärmeleistung erfolgen, die in den einzelnen Räumen erbracht werden muss, um die gewünschte Raumtemperatur zu erreichen. Und die hängt im Wesentlichen von der Vorlauftemperatur des Systems ab.



Grünes Licht bei 50 bis 55 °C

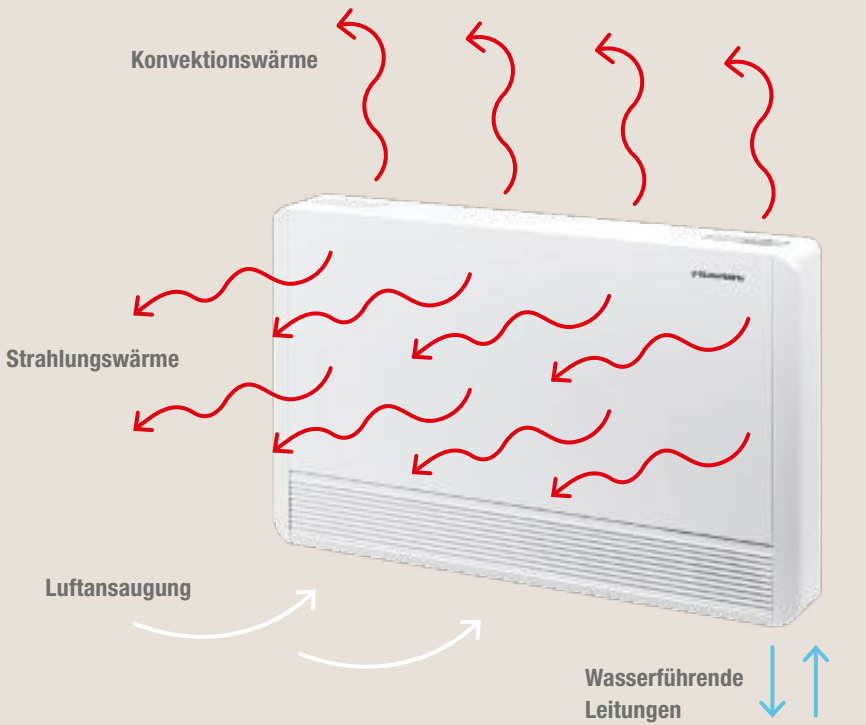
Grundsätzlich gilt: Auch eine Wärmepumpe arbeitet umso effizienter, je geringer die Vorlauftemperatur im Heizsystem ist. Gleichzeitig muss die Wärmeleistung des Heizkörpers bei der vorhandenen Vorlauftemperatur die Heizlast des jeweiligen Raumes decken. Zwar können heutige Wärmepumpen Vorlauftemperaturen bis über 70 °C liefern, doch ein Dauerbetrieb in diesem Bereich ist nicht empfehlenswert. Vielmehr sollten hier aus Effizienzgründen Maßnahmen getroffen werden, die die Reduktion der Vorlauftemperatur auf max. 50 bis 55 °C ermöglichen. Im Prinzip ist das mit einem Auto vergleichbar: Der gewünschte günstige Verbrauch stellt sich beim Fahren mit 100 km/h ein. Wer will, kann auch auf Dauer mit einer Geschwindigkeit von 230 km/h fahren, verbraucht aber für die gleiche Strecke deutlich mehr Treibstoff.

Dabei ist eine bestehende Vorlauftemperatur von über 55 °C kein Grund, von einer Wärmepumpe abzuraten. Denn oft lässt sich ein Wärmeverteilsystem auch ohne kostspielige bauliche Maßnahmen in seiner Effizienz entscheidend verbessern. Zum Beispiel durch den Austausch einzelner Heizkörper gegen Modelle mit mehr Wärmeübertragungsfläche. Oder es können Wärmeverteilsysteme eingesetzt werden, die bei geringeren Vorlauftemperaturen mehr Wärme an den Raum abgeben: zum Beispiel gebläseunterstützte Konvektoren.

So geht's: Wärmeverteilung im Bestand optimieren

Wie lässt sich die Vorlauftemperatur einer Heizung ohne umfangreiche bauliche Maßnahmen reduzieren, ohne dass die Wärmemenge, die in den Raum eingetragen wird, zu gering ausfällt? Mit sogenannten Gebläsekonvektoren, die herkömmliche Heizkörper eins zu eins ersetzen können. Diese Technik verbessert die Gesamteffizienz der Heizungsanlage maßgeblich, sodass sich auch bei Vorlauftemperaturen von 40 bis 45 °C ein behagliches Wohngefühl einstellt und genug Wärme in die Räume eingebracht wird.

Systeme wie die iLife 2 Slim Eco-Konvektoren von Mitsubishi Electric bringen dabei auch die Vorteile der bisherigen Heizkörper mit: Sie geben einen Teil ihrer Wärme über die Frontabdeckung als Strahlungswärme ab, die restliche Wärme wird mit Unterstützung flüsterleiser Ventilatoren als Luftstrom (Konvektionswärme) in den Raum abgegeben.



Mehr als warme Luft

Wenn eine herkömmliche fossile Heizung ersetzt werden soll, sind Luft/Wasser-Wärmepumpen eine hervorragende Wahl. Wer schrittweise umsteigen will oder z. B. aus baulichen Gründen mehr Flexibilität braucht, für den sind Luft/Luft-Wärmepumpen eine echte Alternative.

Anders als eine Luft/Wasser-Wärmepumpe geben **Luft/Luft-Wärmepumpen** wie die M-Serie von Mitsubishi Electric ihre Wärme über eine Inneneinheit direkt an die Raumluft ab. Das heißt, sie werden nicht an eine wasserführende Wärmeverteilung angebunden, sondern als Außen- und Inneneinheit am Gebäude installiert und benötigen für den Betrieb nur Strom. Im Rahmen einer schrittweisen Heizungsmodernisierung bzw. im Parallelbetrieb mit einer bestehenden fossilen Heizung ist es also recht einfach möglich, **einzelne intensiv genutzte Räume mit einer Luft/Luft-Wärmepumpe auszurüsten** und nachhaltig mit Wärme zu versorgen.

Vorteil: Hyper Heating

Luft/Luft-Wärmepumpen sind im Prinzip Klimaanlage im reversiblen Betrieb. Damit sie den Herausforderungen in der kalten Jahreszeit noch besser gewachsen sind, sind Systeme wie die M-Serie von Mitsubishi Electric mit der sogenannten Hyper-Heating-Technologie ausgestattet. Ein optimierter Abtaubetrieb in der Außeneinheit sorgt dabei für weniger Kondensatwasser, was die Eisbildung verringert, Abtauzeiten verkürzt und **zuverlässiges Dauerheizen** ermöglicht.



Vorteil: hocheffizienter Betrieb

Mit einem SCOP von bis gut 5 kann eine Luft/Luft-Wärmepumpe mit Hilfe einer Kilowattstunde Strom rund 5 Kilowattstunden Wärmeenergie erzeugen. Damit trägt die Luft/Luft-Wärmepumpe sowohl in der Übergangszeit als auch im Winter deutlich zur **Entlastung der fossilen Heizung** bei und kann Heizkosten maßgeblich senken. Hinzu kommt, dass viele dieser Systeme im Rahmen der BEG **voll förderfähig** sind – und als zusätzliches Komfortplus an heißen Sommertagen mit der gleichen Effizienz für angenehme Kühle sorgen.



Bitte beachten!

Für den Umgang mit klimatechnischen Anlagen ist neben dem Sachkundenachweis nach § 5 Abs. 1 auch eine Betriebszertifizierung nach § 6 der ChemKlimaschutzV nötig.

Beispiel: Modernisierung in der Wohnungswirtschaft

Die Vorteile einer Heizungsmodernisierung per Luft/Luft-Wärmepumpe überzeugen auch die LEG Immobilien: Ab 2027 plant das Düsseldorfer Unternehmen, jährlich bis zu 9.000 dezentrale Gasheizgeräte in seinem Wohnungsbestand gegen hocheffiziente Luft/Luft-Wärmepumpen von Mitsubishi Electric auszutauschen. Die LEG will durch den Betrieb der Wärmepumpen mit grünem Strom die Abkehr vom fossilen Heizen in ihrem Bestandsgebäude beschleunigen – und gleichzeitig die Attraktivität seiner Wohnungen durch stabile Heizkosten für Mieter und Mietinteressenten verbessern. Das Konzept der Luft/Luft-Wärmepumpe passt für die LEG Immobilien optimal zur Versorgungsinfrastruktur in den Bestandsgebäuden, da – anders als bei alternativen Konzepten – auf eine Zentralisierung inklusive aufwändiger und kostenintensiver baulicher Maßnahmen verzichtet werden kann.



Weitere Informationen zur Hyper-Heating-Technologie erhalten Sie hier:



<https://www.mitsubishi-les.com/de-de/dam-upload/broschuere-hyper-heating.pdf?rev=112422>

Hallenheizung neu gedacht

Die 2015 gegründete Schreinerei KroWo in Zell unter Aichelberg steht für hochwertigen Möbel- und Innenausbau. Als expansionsbedingt 2021 die Entscheidung für einen hochmodernen Komplex aus Showroom, Büro- und Werkstattflächen fiel, war klar, dass auch die **Gebäudetechnik zu 100 % zukunftsorientiert** ausgerichtet sein soll. Systeme wie Dunkelstrahler oder gasbetriebene Lufterhitzer kamen für KroWo nicht in Frage.

Smarte Lösung für jede Jahreszeit

Heute wird die 2.000 m² große Halle durch eine platzsparend aufgestellte **Luft/Luft-Wärmepumpen-Kaskade** mit 89 kW Heizleistung aus vier Split-Außeneinheiten der Mr. Slim Serie von Mitsubishi Electric mit Wärme versorgt. Die Anlage wird, wann immer möglich, mit selbst erzeugtem Strom aus einer PV-Anlage betrieben. In der Halle wird die Wärme über sechs **Kanalinnengeräte mit angeschlossenen Textilschläuchen** verteilt. Das sorgt für eine leisen, hygienischen und vor allem zugluftfreien Betrieb – sowohl im Winter im Heizbetrieb als auch im Sommer, wenn die Anlage zur Klimatisierung der Halle genutzt wird.



Flexibel an die Nutzung anpassbar

Die Kanalinnengeräte sind versetzt angeordnet, um eine optimale Durchspülung der Hallenluft zu erzielen. Da die Nutzung der Halle abhängig von den ausgeführten Arbeiten zum Teil deutlich variiert, wurden **vier Regelzonen** eingerichtet. So kann die Heizung bzw. die Klimatisierung für ungenutzte Bereiche gezielt heruntergefahren oder sogar komplett abgeschaltet werden. Falls sich die Hallennutzung grundlegend verändert, lassen sich die Textilschläuche flexibel und schnell anpassen. Die neue Heizung bringt die Anforderungen von KroWo an eine zuverlässige, effiziente und umweltbewusste Lösung optimal in Einklang. Das Unternehmen ist damit für die Zukunft bestens aufgestellt, da **alle gesetzlichen Anforderungen des GEG bereits heute erfüllt** werden.

Auftraggeber:

KroWo GmbH, Zell unter Aichelberg

Planung/Ausführung:

Schwabenkälte, Esslingen
Baujahr 2021

System:

Mr. Slim Multi-Split



Gut drauf: Rooftop-Lösungen

Sport-, Messe- oder Logistikhallen, Kinos, Einkaufszentren und Supermärkte verfügen über vergleichsweise große Raumvolumina. Um sie im Winter wirtschaftlich zu heizen und im Sommer zu kühlen, gibt es die sogenannten Rooftop-Lösungen. Sie stellen eine eigene Kategorie von kompakten reversibel arbeitenden Luft/Luft-Wärmepumpen dar, die direkt auf dem Dach installiert werden. Sie kommen ohne Inneneinheit aus, da sie die erwärmte bzw. klimatisierte Luft über Ventilatoren direkt oder über ein Kanalsystem abgeben. Die Systeme der Rooftop-Serie WSM-3 von Mitsubishi Electric verfügen neben hocheffizienten, drehzahlgeregelten Kältemittelverdichtern über weitere Ausstattungs-Highlights wie Luftfilter und Be- und Entfeuchter. Bei Bedarf kann das Basismodell (Umluft) um eine Mischluftkammer sowie motorisierte Luftklappen für Ab-, Fort- und Frischluft inklusive Wärmerückgewinnung ergänzt werden. So lassen sich alle relevanten Parameter über ein einfach zu installierendes, flexibles und wartungsarmes System nachhaltig, zukunftsicher und wirtschaftlich in den Griff bekommen!

Weitere Infos zu Rooftop-Lösungen von Mitsubishi Electric hier:



<https://www.mitsubishi-les.com/de-de/rooftop-klimageraete-9728.html>

Flexibel und leistungsfähig im Objekt

Die Anforderungen des GEG machen vor Mehrfamilienhäusern mit mehr als 12 Wohneinheiten, Hotels und anderen Gebäudetypen mit hohem Trinkwarmwasserbedarf nicht Halt. Mit den Wärmepumpen der QAHV- und EW-HT-Serien bietet Mitsubishi Electric auch hier gesetzeskonforme, hocheffiziente Lösungen!

Hoher Trinkwarmwasserbedarf kann viele Gründe haben: Komfortbedürfnisse von Kunden in Hotels oder Sportstätten, industrielle Prozesse oder gewerbliche Anwendungen. Als Luft/Wasser-System arbeiten die **QAHV-Wärmepumpen mit dem natürlichen Kältemittel CO₂** erzielen einen hohen Wirkungsgrad und sind selbst bei Außentemperaturen von –25 °C funktionsfähig. Sie erzeugen mit einer Leistung von 40 kW **nachhaltig und effizient Heißwasser bis 90 °C**, z. B. für Hotels oder die

Wohnungswirtschaft. Soll neben einer effizienten Raumheizung – etwa einer Luft/Wasser-Wärmepumpen-Kaskade – zusätzlich Trinkwarmwasser auf einem deutlich höheren Temperaturniveau erzeugt werden, eröffnen die **Wasser/Wasser-Wärmepumpen der EW-HT-Serie** neue Perspektiven. Sie nutzen das auf Heizungsniveau erwärmte Wasser von 12 °C bis 40 °C, um es auf **55 °C bis 78 °C** zu erhitzen – und stehen dafür in Leistungsgrößen von 70 bis 279 kW zur Verfügung.



Mehr über Hochtemperatur- und Trinkwasser-Wärmepumpen von Mitsubishi Electric erfahren Sie online:



<https://www.mitsubishi-les.com/de-de/hochtemperatur-trinkwasser-waermepumpen-6918.html>



Durchblick für die Förderung!



Die Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) ist seit dem 01.01.2024 gültig – und bietet für Modernisierungs-willige starke Anreize! Um dieses Potenzial optimal für Ihr Geschäft zu nutzen, sollten Sie als Fachbetrieb mit den wichtigsten Details zur BEG vertraut sein!

Grundsätzlich besteht die BEG aus mehreren Teilbereichen. Unterschieden wird nach Neubau und Sanierung und innerhalb der Sanierung nach systemischen Maßnahmen und Einzelmaßnahmen. Systemische Maßnahmen sind darauf ausgerichtet, für Wohn- und Nichtwohngebäude ganzheitlich ein bestimmtes Effizienzniveau zu erreichen. Heizungssanierungen fallen in den Bereich der Einzelmaßnahmen (BEG EM), der sowohl Wohn- als auch Nichtwohngebäude umfasst.

Förderung von bis zu 70 %

Die BEG EM fördert bis zu 70 % der Kosten, die für den „Einbau effizienter Wärmeerzeuger und Anlagen zur Heizungsunterstützung“ fällig werden. Die Förderung bezieht sich auf Anlagen zur Wärmeerzeugung, die vollständig auf fossil befeuerte Wärmeerzeuger im Gebäude verzichten, z. B. Wärmepumpeninstallationen.

Die Maximalförderung gilt für selbstnutzende Eigentümer und setzt sich aus einer Basisförderung von 30 % und mehreren Boni zusammen. Zusätzlich können 50 % der Kosten für Fachplanung und Baubegleitung gefördert werden. Die Förderung im Bereich der Einzelmaßnahmen wird grundsätzlich als Zuschuss-

variante gewährt, d. h., nach positivem Bescheid und nach Einreichung aller geforderten Nachweise wird der Zuschuss in errechneter Höhe überwiesen.

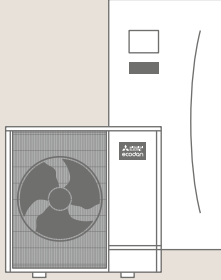
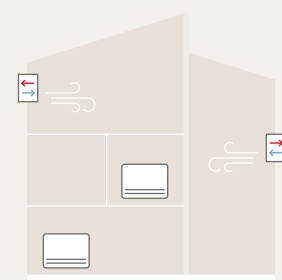
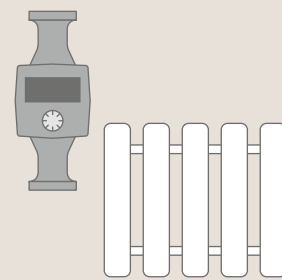
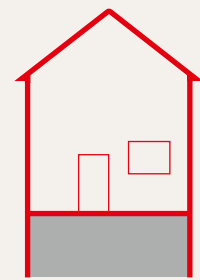
Welche Summen werden gefördert?

Für Wohngebäude gelten Obergrenzen für die förderfähigen Kosten: 30.000 Euro für die erste Wohneinheit, jeweils 15.000 Euro für die zweite bis sechste Wohneinheit und 8.000 Euro ab der siebten Wohneinheit. Im Ein- und Zweifamilienhaus werden Planung und Baubegleitung mit bis zu 5.000 Euro gefördert, im Mehrfamilienhaus liegt der Maximalsatz bei 2.000 Euro pro Wohneinheit bis maximal 20.000 Euro.

Zusätzlich kann nach der Bewilligung der Förderung ein Ergänzungskredit der KfW bis zu einer Höhe von maximal 120.000 Euro pro Wohneinheit beantragt werden. Für den Zeitraum der ersten Zinsbindung können Haushalte mit einem zu versteuernden Haushaltsjahreseinkommen von unter 90.000 Euro eine Zinsverbilligung aus Bundesmitteln erhalten.

Damit die Zuschüsse nicht ganz oder anteilig in der Zukunft zurückgezahlt werden müssen, ist es wichtig, dass die geförderten Maßnahmen zweckentsprechend mindestens 10 Jahre lang genutzt werden. In dieser Zeit können Prüfungen durchgeführt werden, bei denen alle Unterlagen zur Verfügung stehen müssen.

Bundesförderung für effiziente Gebäude – Einzelmaßnahmen (BEG EM) in der Sanierung

Wärmeerzeuger	Anlagentechnik	Heizungsoptimierung	Gebäudehülle
bis zu 70 %³ 	bis zu 20 % 	bis zu 20 % 	bis zu 20 % 
Mögliche Förderung: 30 % Basisförderung für Wärmepumpen + 20 % Klimageschwindigkeitsbonus^{1,2} + 30 % Einkommensbonus² + 5 % Effizienzbonus Anmerkung: Die Basisförderung und die Boni sind kumulierbar. Allerdings erfolgt hier eine Deckelung bei 70 %	Mögliche Förderung: 15 % Basisförderung + 5 % ISFP-Bonus im Wohngebäude (gilt nicht für Kühlung)	Mögliche Förderung: 15 % Basisförderung + 5 % ISFP-Bonus im Wohngebäude (gilt nicht für Kühlung)	Mögliche Förderung: 15 % Basisförderung + 5 % ISFP-Bonus im Wohngebäude (gilt nicht für Kühlung)
+ 50 % der Kosten für Fachplanung und Baubegleitung			

¹ Klimageschwindigkeitsbonus mit 20 % bis Ende 2028, danach alle zwei Jahre 3 % weniger, ab 1.1.2037 kein Klimageschwindigkeitsbonus mehr
² Bonusregelung nur für selbstnutzende Eigentümer
³ Investitionszuschuss von max. 70 % für selbstnutzende Eigentümer

Quelle: Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle



BEG-EM-Förderung kann bereits 5 Jahre nach Bauantrag beantragt werden!

Mit Boni zur Maximalförderung

Um einen Anreiz zum zeitnahen Umstieg zu geben, beinhaltet die BEG einen sogenannten Klimageschwindigkeitsbonus von 20 %. Er gilt nur für selbstnutzende Eigentümer in der selbstgenutzten Wohneinheit. Er wird gewährt, wenn eine funktionstüchtige Öl-, Kohle-, Gas-Etagen- oder Nachtspeicherheizung oder eine über 20 Jahre im Betrieb befindliche Gas- oder Biomasseheizung gegen eine Wärmepumpe ausgetauscht wird. Um den Bonus zu erhalten, dürfen die versorgten Wohneinheiten nach dem Austausch nicht mehr fossil beheizt werden. Der Fördersatz des Klimageschwindigkeitsbonus von 20 % gilt bis Ende 2028, anschließend reduziert er sich schrittweise bis 2037 auf null.

Zusätzlich gibt es für selbstnutzende Eigentümer einen Einkommensbonus von 30 %, wenn das zu versteuernde Haushaltsjahreseinkommen bis zu 40.000 Euro beträgt. Zur Berechnung werden die Einkommen aller volljährigen Haushaltsmitglieder mit Haupt- oder alleinigem Wohnsitz sowie deren mit Haupt- oder alleinigem Wohnsitz gemeldete Partner aus Ehe, Lebenspartnerschaft oder eheähnlicher Gemeinschaft betrachtet. Herangezogen wird der Durchschnitt der zu versteuernden Einkommen aus dem zweiten und dritten Jahr vor der Antragstellung.

Wenn im Rahmen der Sanierung eine elektrisch betriebene Wärmepumpe mit der Wärmequelle Erdreich, Wasser oder Abwasser oder mit einem natürlichen Kältemittel (z. B. Propan) installiert wird, können weitere 5 % Effizienzbonus beantragt werden.

Die Basisförderung und die Boni sind kumulierbar, es erfolgt allerdings in jedem Fall eine Deckelung bei 70 %, sodass auch selbstnutzende Eigentümer einen Investitionszuschuss von max. 70 % erhalten können.



Sonderregelungen und Fristen

Zur Einführung der neuesten Fassung der BEG gelten für den Bereich Heizung Sonderregelungen, um Modernisieren den Übergang in die neue Situation zu erleichtern. Unter anderem kann ein Förderantrag zu den neuen Konditionen bis Ende November 2024 nachgeholt werden, wenn der Leistungsauftrag zwischen dem 29.12.2023 und dem 31.08.2024 erteilt wurde.

Wer bereits eine Förderzusage für eine Heizungsmodernisierung hat, aber die Arbeiten noch nicht begonnen hat, kann bis zum 31.12.2024 auf die Förderung zu alten Konditionen verzichten und ohne die bislang gültige Sperrfrist einen neuen Antrag stellen. Das heißt, im laufenden Jahr ist auch für laufende Projekte ein Wechsel in die neue Fördersystematik schnell und unkompliziert möglich.

Wenn nach der neuen BEG eine Zuschusszusage erteilt wurde, beträgt der Bewilligungszeitraum maximal 36 Monate. In dieser Zeit muss die Sanierungsmaßnahme erfolgen und alle Unterlagen müssen 6 Monate nach der letzten Rechnungsstellung bei der KfW eingegangen sein, um die Förderung zu erhalten. Anders als früher kann diese Frist nicht verlängert werden.

Fazit: Wärmepumpe und BEG EM eröffnen Perspektiven

Mit hohen Fördersätzen und Boni sowie zusätzlicher Flexibilität – speziell im Jahr 2024 – ist die BEG ein wichtiger Baustein für die Umsetzung der Wärmewende. Für Ihre Kunden macht sie die Heizungsmodernisierung mit einer Wärmepumpe wirtschaftlich deutlich attraktiver. Und für Ihre Beratung liefert die aktuelle Fördersituation hervorragende Argumente, besser heute als morgen auf eine zukunftssichere Heizungs-lösung umzusteigen!

Sanierung

Förderung der Wärmepumpen im Rahmen der Bundesförderung für effiziente Gebäude (Einzelmaßnahmen)

Basisförderung:
30 %
der Investitionskosten

Klimageschwindigkeitsbonus^{1,2}:
+ 20 %
der Investitionskosten

Einkommensbonus²:
+ 30 %
der Investitionskosten

Effizienzbonus:
+ 5 %
der Investitionskosten

Investitionszuschuss gedeckelt auf bis zu 70 % der förderfähigen Gesamtkosten.

Das Gebäude darf nicht mehr mit fossilen Brennstoffen beheizt werden.

bis 40.000 Euro

Die Basisförderung und die Boni sind kumulierbar. Allerdings erfolgt hier eine Deckelung bei 70 %. Investitionszuschuss von max. 70 % für selbstnutzende Eigentümer.

¹ Klimageschwindigkeitsbonus mit 20 % bis Ende 2028, danach alle zwei Jahre 3 % weniger, ab 1.1.2037 kein Klimageschwindigkeitsbonus mehr
² Bonusregelung nur für selbstnutzende Eigentümer

Mit dem richtigen Partner in die Zukunft



WIE SIE IM WÄRME- PUMPENMARKT DIE WEICHEN AUF ERFOLG STELLEN

Die Heizungsbranche durchlebt außergewöhnliche Veränderungen. Dabei ist eins klar: Die Wärmepumpe gibt in vielen Bereichen den Takt vor. Für Fachbetriebe ist es daher wichtig, hierfür den richtigen Partner auf Herstellerseite zu finden. Heiztrend profi zeigt, worauf es sich zu achten lohnt.

Wärmepumpen hat mittlerweile so gut wie jeder Heizungshersteller im Sortiment. Genau wie jeder Autohersteller Hybrid- oder E-Autos anbietet. Welcher Anbieter beherrscht die Technologie wirklich? Und bietet Fachbetrieben und Endkunden durchdachte Konzepte, wie sich Lösungen in den unterschiedlichen Gebäudesituationen auch wirklich umsetzen lassen? Denn damit eine Wärmepumpe wirklich nachhaltig und effizient arbeitet, muss sie zu den Einsatzbedingungen vor Ort passen – nicht umgekehrt!

Auf das Herzstück achten

Entscheidend für die Effizienz einer Wärmepumpe ist die Invertertechnologie. Sie stellt sicher, dass die Leistung der Wärmepumpe exakt an die benötigte Wärmemenge angepasst wird. Je besser die Inverterregelung arbeitet, desto effizienter wird der eingesetzte Strom zur Erzeugung von Wärme genutzt. Das heißt, die Wärmepumpe setzt nur so viel Strom ein, wie wirklich benötigt wird. So kann sichergestellt werden, dass die Wärmepumpe in einer bestimmten Konstellation die an sie gestellten Anforderungen wirklich erfüllen kann. Hersteller wie der Technologieführer Mitsubishi Electric nutzen ihr Inverter-Know-how aus jahrzehntelanger Erfahrung in der Entwicklung und Herstellung von invertergeregelten Klimasystemen, um auch beim Heizen einen langlebigen, wirtschaftlichen und zuverlässigen Betrieb zu realisieren. Nicht umsonst werden Kältemittelverdichter von Mitsubishi Electric auch von vielen anderen Herstellern eingesetzt.

Qualifizierung rund um die Wärmepumpe

Um erfolgreich vom wachsenden Markt für Wärmepumpen zu profitieren, ist auch entsprechendes Know-how im Fachbetrieb wichtig. Mitsubishi Electric unterstützt seine Fachpartner durch regelmäßige Schulungs- und Weiterbildungsangebote. Dabei stehen sowohl produktspezifische wie auch allgemeine Themen im Fokus – vom Sachkundenachweis für den Umgang mit Kältemitteln bis zur Schulung für die Planung von Wärmepumpenanlagen in Ein- und Mehrfamilienhäusern nach VDI 4645.

Mehr Flexibilität durch ein breites und tiefes Sortiment

Mitsubishi Electric hat seinen technologischen Vorsprung in den vergangenen Jahren konsequent genutzt, um ein breites Produktportfolio mit skalierbaren Systemen zu entwickeln, die optimal an konkrete Einsatzszenarien angepasst sind. Denn in einem gut gedämmten Einfamilienhaus-Neubau mit Fußbodenheizung und kleinem Garten sind andere Lösungen gefragt als bei der Modernisierung eines 30 Jahre alten Mehrfamilienhauses, wo z. B. lange Kältemittelleitungen für die Aufstellung der Außeneinheit und flexibles Modulieren bei hohem Warmwasserbedarf von Vorteil sein können.

Jetzt mit smartem Gesamtkonzept durchstarten

Mitsubishi Electric stellt seinen Partnern ein rundum lösungsorientiertes Wärmepumpen-Portfolio zur Verfügung. Mit einem leistungsstarken Beraternetzwerk, qualifizierter Planungsunterstützung und regelmäßigen Aus- und Weiterbildungsangeboten legt Mitsubishi Electric die Basis für eine Partnerschaft auf Augenhöhe. Werden Sie Fachpartner für zukunftsweisende Wärmepumpenlösungen und erschließen Sie mit einem starken Unternehmen im Rücken das volle Wachstumspotenzial des Heizungsmarktes der Zukunft!

Weitere Informationen und Kontaktmöglichkeiten finden Sie unter mitsubishi-les.com



KEINE FUSS- BODENHEIZUNG? KEIN PROBLEM!

Weil jeder Kunde anders ist:
Wärmepumpe weitergedacht!

Sorgen Sie dafür, dass bei Ihren Kunden die Energie-wende gelingt. Mit passenden Lösungen für Heizen und Kühlen, die perfekt zu den Anforderungen von Neubau und Modernisierung passen!



Jetzt Wärmepumpen-Vielfalt entdecken:
mitsubishi-les.com/wohlfuehlklima



Herausgeber
Mitsubishi Electric Europe B.V.
Niederlassung Deutschland
Living Environment Systems
Mitsubishi-Electric-Platz 1
D-40882 Ratingen
Fon +49 2102 486 0
Fax +49 2012 486 1120
www.mitsubishi-les.com

Redaktion
Mitsubishi Electric Europe B.V.,
Living Environment Systems, Ratingen
Schlasse B2B-Kommunikation, Erkrath

Realisation
Text, Layout, Satz:
Schlasse B2B-Kommunikation, Erkrath
Druck: TheissenKopp GmbH, Monheim

Fotonachweis
Titelseite: Teaser Seite 6: © Nipitphon Na Chiangmai, EyeEm / Getty Images, Teaser Seite 3: © Konstik / istockphoto, Titelmotiv: © Westend61 / Getty Images; Seite 2: Tablet: © miniseries / istockphoto; Seite 4: Motiv Luft/Luft-Wärmepumpe: © ismagilov / Getty Images, Motiv Familie: © Westend61 / Getty Images; Seite 6: Motiv Modernisierung: © John_Lamb / istockphoto; Seite 7: Motiv Reihenhäuser: © acilo / istockphoto; Rückseite: Motiv Handwerker: © AndreyPopov / istockphoto, Motiv Vater: © standret / Getty Images; restliche Bildmotive: © Mitsubishi Electric Europe B.V.

Haftungsausschluss
Diese Information erhebt keinen Anspruch auf Richtigkeit und Vollständigkeit, alle Angaben sind ohne Gewähr. Sämtliche Ausführungen basieren auf der Rechtslage und den vorhandenen Informationen zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Publikation. Die künftige Rechtsentwicklung ist jedoch nicht vorhersehbar und kann zu anderen Ergebnissen führen. Maßgeblich sind allein die jeweils geltenden gesetzlichen Regelungen sowie die zur BEG veröffentlichten Informationen unter www.bafa.de, www.kfw.de und www.bmwk.de.

Eine Haftung für die Richtigkeit der Veröffentlichung kann trotz sorgfältiger Recherche vom Herausgeber nicht übernommen werden.

Copyright
Mitsubishi Electric Europe B.V.

Art.-Nr. DE-00391
Version März 2024

