Installation DKZ

Gebäude. Energie. Technik.

A 21500

www.installation-dkz.de
Medienpartner ZVSHK I Innung SHK Berlin

11-12
November-Dezember 2019

VEP 20 Jahre
Echte Partnerschaft seit 2000

GESUCHT:

Spannende Storys rund um VEP!

Jetzt mitmachen auf
vai.vg/echte-partner

VEP wird 20! Das erfolgreiche Partnerprogramm von Vaillant feiert Jubiläum.

Was sind Ihre persönlichen VEP Highlights? Erzählen Sie es uns! VEP Partner, die eine Story einsenden, erhalten das original Vaillant Exzellenz Partner Acrylschild als Dankeschön und sichern sich die Chance auf eine Verfilmung ihrer Geschichte. Wer noch nicht Mitglied im FachpartnerNET ist, kann es gleich werden und viele Vorteile nutzen. Und hat dann natürlich auch sofort etwas zu berichten.

Mitglied werden und profitieren:
vaillant.de/fachpartnernet

Vaillant

Liebe Leserin, lieber Leser,

Von der „richtigen und deshalb auch für die Zukunft tragfähigen Entscheidung" spricht die Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS) in ihrem Rückblick auf den bundesweiten „Tag des Bades". Damit weist die Branchen-Dachorganisation auf die Akzeptanz des neuen Konzeptes hin, für die am 21. September 2019 zum 15. Mal realisierte Verbraucheraktion zwei eigenständige Kampagnen zu entwickeln. Die da- durch für die mitwirkenden Betriebe geschaffene Möglichkeit, frei unter den Themen „Gesundheit" und „Farbe" zu wählen, habe die „gewünschten Effekte" erzielt. Darauf lassen jedenfalls, betont Geschäftsführer Jens J. Wischmann, die VDS-Recherchen ebenso schließen wie die eingegangenen Bewertungen. Nach vorläufiger Analyse zeichne sich etwa eine „50/50-Aufteilung" ab. Dazu passe dann letztlich die redaktionelle Ankündigung einer süddeutschen Tageszeitung, die die beiden zentralen Slogans zur Über- schrift „Wohlgefühl in bunter Mischung" kombinierte.

Seite 24

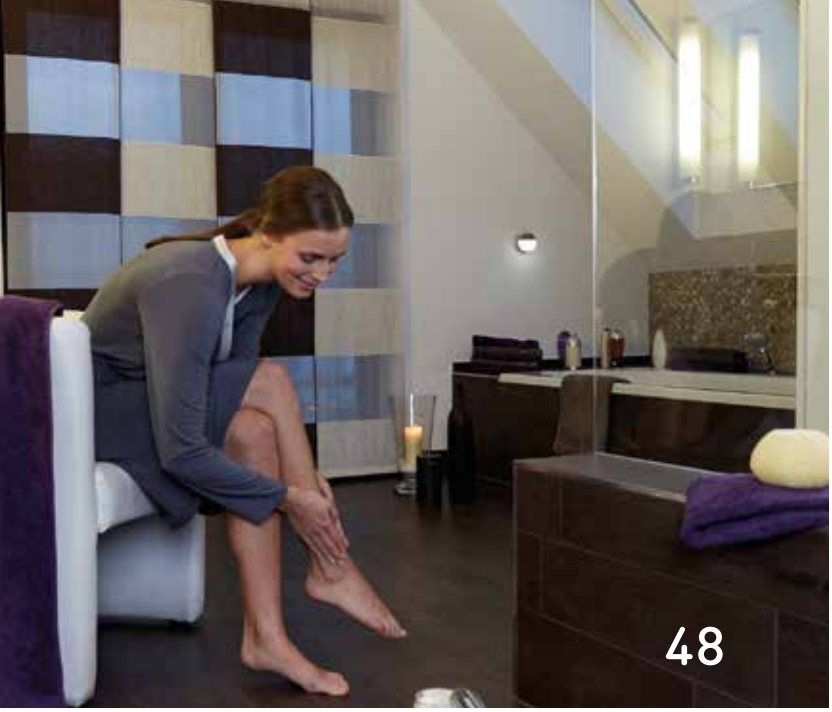
In die Jahre gekommene Hochbehältersysteme können für kommunale Versorger zu einem echten Problem werden. Besonders die Wasserqualität kann darunter schnell leiden. Die Stadtwerke im hessischen Solms hatten gleich drei alte Hochbehälter, die nach 65 bis 68 Jahren hätten dringlich saniert werden müssen. Eine gute Alternative: Die Altanlagen durch einen Neubau ersetzen. Das Unternehmen Grünbeck unterstützte das Projekt aktiv bei der Planung sowie der Umsetzung und stattete die neue Hochbehälteranlage mit einem passgenauen Wasseraufbereitungssystem aus. Die Besonderheit: Das System wurde im Werk maßgetreu konstruiert, aufgebaut und letztlich in Modulen zum Einsatzort gebracht. Dadurch konnte der Bauprozess erheblich verkürzt werden.

Seite 40

Handwerk 4.0 – bedeutet Unternehmensprozesse zu optimierten und digitalisierten, um neuen Kundenerwartungen gerecht zu werden. In Kooperation mit dem Fachgroßhändler Bergmann & Franz veran- staltete die Innung SHK Berlin zu diesem Thema einen Unternehmertag der zeigte, welche Möglichkeiten und Chancen es gibt und wie diese am besten genutzt werden können.

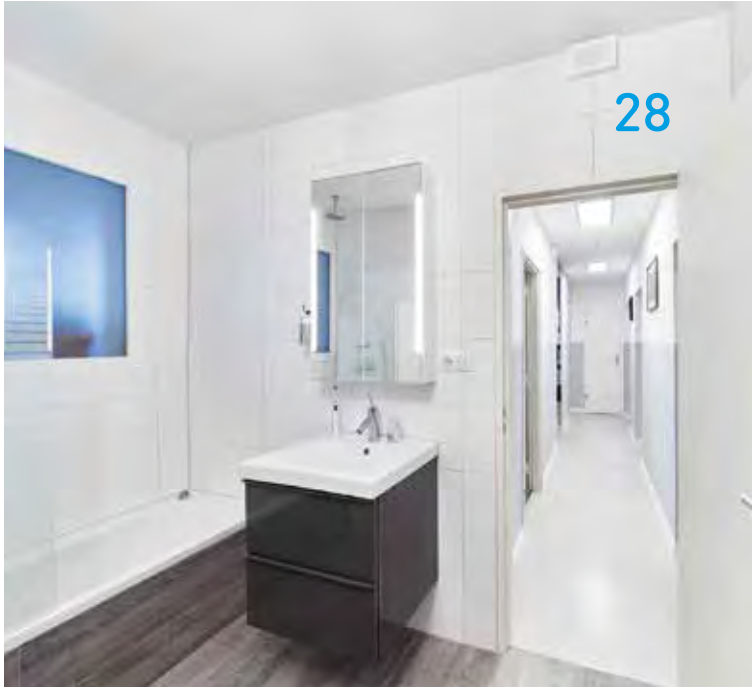
Seite 58

André Plambeck
Redaktionsleitung


48

32

13


28

35

20

Nachrichten
4 Aktuelles aus der SHK-Fachwelt

Neue Produkte
12 Bad & Sanitär -Heizung & Lüftung

Tag des Bades
24 Richtige Konzept-Entscheidung

Objekt-Bericht
28 Frische Luft bei geschlossenem Fenster

Handwerk Digital
32 Mehrwert in jeder Projektphase

Praxis
35 Installation in vier Schritten

Hotel-Bad
38 Viel Natur und viel Raum

Trinkwasser
40 Gesicherte Trinkwasserhygiene

Verbände
46 GMS-Jahrestagung

Fussbodenheizung
48 Nachrüstung mit kleinem Aufwand

Interview
50 Partner des Handwerks und des Großhandels - auch in Zukunft

Fokus
54 Tipps für Hauseigentümer mit Ölheizung

Anti-Rutsch-Schutz
55 Sicherheit im Bewegungsbad

Innung SHK
55 Unternehmertag 2019

Innung SHK Berlin
61 Aktuelle Mitteilungen und Termine

Fokus I Impressum
64

v.l.: Knut Bartsch, Vorsitzender der Geschäftsführung Kermi GmbH, Bernd Sibler, MdL und Bayerischer Staatsminister für Wissenschaft und Kunst, Hans Schmalhofer, zweiter Bürgermeister der Stadt Plattling, Alexander Kaiß, Geschäftsführer Kermi GmbH.

Bayerischer Staatsminister besucht Kermi

Schlagworte wie „Digitalisierung" und „Industrie 4.0" prägen die Arbeitswelt der Bauwirtschaft und des Handwerks immer mehr. Der Raumklima- und Duschdesign-Spezialist Kermi ist in diesem Bereich ganz vorne mit dabei und nutzt den technischen Fortschritt, um eigene Prozesse kontinuierlich zu optimieren und seinen Kunden zahlreiche digitale Lösungen zu bieten – sowohl bei den Produkten als auch in der Produktion. Davon überzeugten sich nun Bernd Sibler, MdL und Bayerischer Staatsminister für Wissenschaft und Kunst, gemeinsam mit Hans Schmalhofer, zweiter Bürgermeister der Stadt Plattling, bei einem Besuch am Firmenhauptsitz in Plattling. Empfangen wurden die beiden Politiker von den Geschäftsführern Knut Bartsch und Alexander Kaiß, die das breite Tätigkeitsfeld der Kermi GmbH vorstellten und Einblick in die neuesten Entwicklungen aus den Bereichen Raumklima und Duschdesign gaben. Im Anschluss folgte eine Werksführung. Vor allem von den Modernisierungen und dem enormen Ausbau des Standorts waren die Gäste beeindruckt. Bernd Sibler betonte die „starke Produktion im Heizungs- und Duschbereich und die vielen kreativen Ideen in der Entwicklung" bei Kermi.

Arbeitskreis der Dozenten für Klimatechnik zu Gast bei Mitsubishi Electric

Der Arbeitskreis der Dozenten in der Klimatechnik mehrerer Hoch- und Fachhochschulen in Deutschland und der Schweiz besuchte auf seiner jährlichen Arbeitskreistagung das Ratinger Unternehmen Mitsubishi Electric, um sich über aktuelle Trends und Entwicklungen in der Branche zu informieren. Im Arbeitskreis Klimatechnik arbeiten zurzeit Professoren und Dozenten zusammen, die aktiv die Ausbildung an Hochschulen mit dem Schwerpunkt Klima- und Kältetechnik durchführen. Der Arbeitskreis thematisierte bei seinem Besuch aktuelle Themen aus Forschung und Entwicklung ebenso wie Marktentwicklungen, die Einzug in die Ausbildung, Planung und Ausführung von TGA-Systemen halten. Bei ihrem Besuch in Ratingen informierten sich die Mitglieder des Arbeitskreises für die Klimatechnik über neue Produktlösungen und Weiterentwicklungen in der Kälte-, Klima- und Wärmepumpentechnologie. Die Mitglieder des Arbeitskreises sind aktiv im VDI wie auch in entsprechenden DIN-Ausschüssen bei der Erstellung neuer Richtlinien und Normen vertreten.

„Brandschutz im Dialog", die YouTube-Brandschützer

„Wie montiert man Brandschutzmanschetten korrekt?", „Was sind im Brandfall aufschäumende Baustoffe?" oder „Was ist eigentlich eine Konformitätserklärung?": Diese und viele weitere Fragen beantworten die beiden Brandschutzexperten Carsten Janiec (Vertriebsmanager Brandschutzsysteme bei DOYMA) und Marc Kitter (Key Account Brandschutzsysteme bei DOYMA) auf dem neuen YouTube-Kanal „Brandschutz im Dialog powered by DOYMA" in praxisnahen und stets unterhaltsamen Videos. Die beiden Experten treten damit den Gegenbeweis der weit verbreiteten These an, dass Brandschutzthemen generell kompliziert seien. Janiec und Kitter widmen sich in ihren Clips allen Facetten des vorbeugenden Brandschutzes und wagen dabei das eine oder andere Mal den Blick über den Tellerrand. Großen Wert legen beide auf die Interaktion mit ihren Zuschauern. So werden Fragen aus dem Publikum kurzfristig in eigenen Videos beantwortet. Auf diese Weise trägt „Brandschutz im Dialog" dazu bei, eine einzigartige Wissensdatenbank auf YouTube aufzubauen und Ausführenden, Planern sowie Entscheidern im vorbeugenden Brandschutz ein wertvolles Tool an die Hand zu geben.
www.bs-dialog.net

v.l.Carsten Janiec und Marc Kitter

Udo Otrzonsek

Neuer Leiter Operations bei Kludi

Zum 14. Oktober 2019 hat Udo Otrzonsek die Kludi GmbH & Co. KG (www.kludi.com) mit Stammsitz in Menden als Leiter Operations verstärkt. Der 57-jährige übernimmt damit die Verantwortung für die Steuerung und Organisation der Produktion und aller ihr zugrundeliegenden Betriebsprozesse in den drei Werken des Sauerländer Armaturenspezialisten in Deutschland, Österreich und Ungarn sowie am Fertigungsstandort des Joint-Ventures Kludi-RAK in den Vereinigten Arabischen Emiraten. Zu seinem Zuständigkeitsbereich beim Mendener Mittelständler werden Produktion, Materialwirtschaft, Logistik sowie das Industrial Engineering gehören. Der studierte Maschinenbau-Ingenieur hat nach ersten beruflichen Stationen im Anlagenbau und in der Automobilzulieferindustrie 13 Jahre lang verschiedene Führungspositionen in der Produktion bei der Grohe AG bekleidet. Hier hat Udo Otrzonsek unter anderem die Werke in Herzberg, Porta Westfalica und Lahr geleitet, bevor er 2012 in der Unternehmenszentrale die Gesamtverantwortung für das Qualitätsmanagement und das Industrial Engineering übernahm. Zwei Jahre später wechselte der aus Oberbayern stammende Diplom-Ingenieur als Director Operations Mitteleuropa zum amerikanischen Konzern Crane ChemPharma & Energy, einem Hersteller von Industriearmaturen.

Kemper-Mitarbeiter halten sich mit Leasing-Bikes fit

Betriebliches Gesundheitsmanagement und gemeinsame Aktionen werden bei Kemper in Olpe großgeschrieben. Dazu gehört seit zweieinhalb Jahren auch das Dienstrad-Leasing. Kürzlich ist der 300. Vertrag von Mitarbeitern unterschrieben worden. „Mit dem Rad zur Arbeit zu fahren hält fit und schont die Umwelt", sind sich die beiden Betriebsratsvorsitzenden Fabrizio Mariano und Hans-Peter Grammel einig. Viele Arbeitgeber haben das erkannt und bieten ihren Mitarbeitern Dienstrad-Leasing-Modelle an. Kemper kooperiert beispielsweise mit Business-Bike als Dienstleister. „Die Vorteile liegen klar auf der Hand", meinen Mariano und Grammel. „Steuerersparnis, Mitarbeiterbindung,Verbesserung der eigenen CO2-Bilanz und Imagegewinn. Aber auch eine entspanntere Parkplatz-Situation auf dem Firmengelände ist die Folge." Betriebsrat und Geschäftsführung, die in Sachen Bike- und E-Bike-Leasing an einem Strang ziehen, sind gleichermaßen begeistert, wie gut das Angebot bei den Mitarbeitern ankommt. Und auch die anderen Angebote des Olper Familienunternehmens in Sachen „Betriebliches Gesundheitsmanagement" finden guten Anklang. Neben einem regelmäßigen Lauftreff mit Trainer startet schon bald ein Kemper-Aqua-Fit-Kurs im Olper Hallenbad.

Ein Partner für das (Berufs)-Leben 4.0

Was Digitalisierung und Nachhaltigkeit gemeinsam haben? Sie verändern die Art und Weise, wie wir leben – beruflich wie privat. Und sie bringen enorme Chancen mit sich! Jedoch nur, wenn Unternehmen auch die Verantwortung für mehr Nachhaltigkeit übernehmen. HANSA hat sich genau das auf die Fahnen geschrieben. Unter dem Motto „Fit for Life" macht der Armaturenhersteller nicht nur Fachhandwerker fit für die Zukunft und bietet digitalen Support, sondern hält gleichzeitig den Verbrauchern vor Augen, wie wichtig es für das grüne Bad von morgen ist, auf langlebige, intelligente Armaturen zu setzen.

Wir fokussieren uns daher verstärkt auf den täglichen Support im Installationsalltag, etwa mit unserer 24h Service App, die bisher eine große positive Resonanz ziehen lässt", so Manfred Stratmann, Vertriebsleiter Deutschland. Als digitale Toolbox bietet die HANSA 24h Service App Installateuren umfangreiche und ortsunabhängige Serviceleistungen. So lässt sich beispielsweise das gesamte HANSA Produktportfolio einsehen – inklusive aller Ersatzteile, technischer Informationen, Explosions- und Maßzeichnungen. Das erleichtert nicht nur die Montage, sondern auch Wartung und Instandhaltung enorm. Zudem wird eine komplette Übersicht aktueller Schulungen und Seminare geboten. Neben der speziell für Installateure entwickelten HANSA 24h Service App dient auch die servicefreundliche HANSA Connect App als universelle Schnittstelle – für SHK-Profis und Endverwender. Berührungslose Armaturen lassen sich dank modernster Bluetooth® Ausstattung über die App schnell und unkompliziert einstellen, individualisieren und überwachen. Auch für die Badplanung gibt es digitale Unterstützung: Diese lässt sich mit dem HANSAMATRIX Konfigurator noch einfacher, die Beratung noch effektiver gestalten. Zusätzlich stehen zahlreiche HANSA Produkte in drei verschiedenen BIM-Formaten als Download zur Verfügung.

KLARE LINIE:
Green Tech ist kein Modetrend. Sondern Ihr Marktvorteil.

STIEBEL ELTRON Energy Campus.
Technologie live erleben.

Zukunftssichere Lösungen
für Ihren Erfolg.

Warmwasser | Wärme | Lüftung | Kühlung

Green Tech statt Öl und Gas – die Zukunft gehört der umweltschonenden und effizienten Haustechnik auf Basis von grünem Strom.

Unsere innovativen Produktlösungen und praktischen Tools wie die Energy Box helfen Ihnen dabei, die Wärmewende bei Ihren Kunden voranzubringen.

ENERGY BOX
www.stiebel-eltron.de

STIEBEL ELTRON
Technik zum Wohlfühlen

Dr. Nicholas Matten und Dr. Kai Schiefelbein

Strom wird günstiger, fossile Brennstoffe teurer

Der Standpunkt von Stiebel Eltron zum Klimapaket der Geschäftsführer Dr. Nicholas Matten und Dr. Kai Schiefelbein: Das mit Spannung erwartete Klimapaket der Bundesregierung ist ein erster - allerdings kleiner - Schritt in die richtige Richtung. Die Grundidee, CO_2-Emissionen einen Preis zu geben, ist gut. Ideal wäre es allerdings gewesen, die Energiepreise insgesamt zu nivellieren und gleichzeitig alle Energieträger entsprechend ihren jeweiligen CO_2-Emissionen zu bepreisen. Die Akzeptanz für eine solch einfache Maßnahme, die die derzeitigen Steuern, Umlagen und Abgaben auf die unterschiedlichen Energien abgelöst hätte, wäre in der Gesellschaft sicherlich vermittelbar gewesen. Dadurch wären die Verbraucher in die Lage versetzt worden, technologieoffene Entscheidungen treffen zu können. Durch einen von EEG-Umlage und Stromsteuer befreiten niedrigeren Strompreis (in dem die entsprechenden CO_2-Kosten über den europäischen Zertifikatehandel ETS seit Jahren weitestgehend enthalten sind) wäre ein sozialer Ausgleich zu den steigenden Preisen für fossile Brennstoffe gegeben.

Ausreichende Luftfeuchte am Arbeitsplatz

Mit einem neuen Leitfaden gibt Condair Entscheidern in der Gebäudeausstattung und -planung eine fundierte Entscheidungsgrundlage für eine aktive Luftbefeuchtung an die Hand. Die hochwertig gestaltete Argumentationshilfe „Luftfeuchte am Arbeitsplatz" fasst auf über 40 Seiten aktuelle Forschungsergebnisse zu Auswirkungen von zu trockener Luft am Arbeitsplatz zusammen und gibt Handlungsempfehlungen für die wichtigsten Komfort- und Gesundheitsparameter. Ausführlich behandelt wird etwa eine neue Studie der renommierten Universität Yale. Besonders in der Heizperiode klagen die Beschäftigten in Büros oft über brennende Augen und trockene Schleimhäute. Ursache dafür ist in fast allen Fällen eine zu trockene Raumluft. Durch viele Studien gibt es gesicherte Erkenntnisse über die negativen Auswirkungen einer zu geringen Raumluftfeuchte auf unsere Gesundheit. Wissenschaftlich ist heute belegt, dass ein eng definierter Bereich von 40 bis 60 Prozent relativer Luftfeuchtigkeit ideale Voraussetzungen im Innenraum bietet. Die druckfrische Broschüre von Condair, Marktführer für gewerbliche und industrielle Luftbefeuchtung, erklärt anschaulich die physikalischen und thermodynamischen Zusammenhänge von Raumtemperatur und relativer Luftfeuchte. Zudem gibt sie Entscheidern und Büroplanern die wichtigsten medizinischen Grundlagen an die Hand, um die hohen Risiken von zu trockener Luft zu verstehen.

Neues Mitglied in der Geschäftsführung bei Reflex Winkelmann

Der Ahlener Lösungsanbieter für wasserführende Systeme in der Gebäude- und Versorgungstechnik hat ein neues Geschäftsführungsmitglied. Seit 1. Oktober 2019 leitet Dr. Christian Gerbaulet (48) zusammen mit Norbert Hülsmann (CEO) und Volker Mauel (CSO) die Reflex Winkelmann GmbH. In der Funktion als Chief Financial Officer (CFO) ist er für den Geschäftsbereich Winkelmann Building+Industry zuständig und verantwortet damit die finanziellen Aktivitäten der Winkelmann Group im Bereich der Heizungs-, Kühlungs-, Energie- und Anlagentechnik. Dr. Christian Gerbaulet folgt damit auf Simon Linder. Mit Dr. Christian Gerbaulet hat die Reflex Winkelmann einen Experten mit umfassenden Fach- und Branchenkenntnissen an Bord: Der promovierte Betriebswirt war zuletzt als kaufmännischer Geschäftsführer beim Hersteller für Sicherheits- und Regelarmaturen Bopp & Reuther Valves GmbH in gleicher Funktion tätig und hatte davor bereits zahlreiche Management Funktionen bei der SIEMENS AG inne.

Neuer Außendienstmitarbeiter bei Systemair

Clemens Laubert unterstützt ab sofort den Vertrieb für Lüftungs- und Klimatechnik im Vertriebsgebiet Ost. Der Techniker für Heizungs- und Lüftungstechnik begann seine Karriere mit einer Ausbildung zum Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Lüftungstechnik. Als ehemaliger Bauleiter eines Lüftungsfachbetriebs bringt er reichlich Erfahrung in der Planung und Projektierung von Lüftungsanlagen mit und kennt die Gegebenheiten am Einsatzort. Clemens Laubert freut sich, den Kunden mit Rat und Tat zur Seite zu stehen.

VALLOX
HOME of FRESH AIR

B44

Einzelraumlüftung für das preissensible Objektgeschäft mit Basisausstattung

- **Einfacher Einbau** – Mauerelement oder dezentes Laibungsmodul
- **Schnelles „plug & install“** mit Basic Connect
- **Clevere Steuerung** – einfach oder bedarfsgeführt
- **Maximale Hygiene** durch schnelle Montage und Kondensatabführung
- **Hohe Betriebssicherheit** und **geringer Wartungsbedarf**

Einbau-Tutorial

vallox.de

WASSER IST DER GRUND DES LEBENS.

Für uns der beste Grund, Trinkwasserhygiene zu unserem größten Thema zu machen.

Trinkwasser ist das kostbarste Gut unserer Erde. Deshalb war, ist und bleibt auch in Zukunft der Erhalt der Trinkwasserhygiene eines unserer wichtigsten Themen. Und damit stellen wir uns in diesem Bereich nicht nur den täglichen Herausforderungen an die Installationstechnik, sondern auch unserer globalen Verantwortung als Weltmarktführer. **Viega. Höchster Qualität verbunden.**

viega.de/Ueber-uns

STOFF

viega

Geberit
Clever in die Vorwand integriert

Kunden wünschen sich von ihrem Bad, dass es eine hohe Funktionalität und Flexibilität aufweist und leicht zu reinigen ist. Für den Duschbereich hat Geberit die bestehenden Lösungen mit dem Geberit ONE Badkonzept weiterentwickelt. Design und Funktion gehen dabei eine wegweisende Verbindung ein. Alles, was vor der Wand nicht unbedingt benötigt wird, verlegt das Konzept in die Ebene dahinter. Das schafft nicht nur mehr Platz im Bad, sondern erleichtert auch die Installation und Reinigung. Ab sofort ergänzen neue Duschplatzlösungen das Sortiment: eine rahmenlose Duschtrennwand, die ohne sichtbare Befestigungen auskommt, und eine Nischenablagebox für die Dusche, die wahlweise offen oder mit Schiebetür erhältlich ist. Installateure profitieren dabei von einer einfachen und sicheren Planung und Montage der neuen Installationselemente.

www.geberit.de

Oventrop
Hygiene on demand

„Regumaq X" Frischwasserstation Sowohl die Frischwasserstation „Regumaq X-25" als auch die „Regumaq X-45" verfügen über ein einheitliches und einfaches Bedienkonzept. Die „Regumaq X-25" ist speziell für Einfamilienhäuser konzipiert und kann leicht vor Ort anhand von DIP-Schaltern auf die erforderlichen Anlagenparameter eingestellt werden. Die „Regumaq X-45" besitzt ein intuitiv bedienbares Touch-Display aus Glas mit zahlreichen Zusatzfunktionen. Das Aufleuchten eines Farbrings signalisiert die Bedienung im Expertenmodus. Durch die hydraulisch optimierte Rohrführung und einen leistungsstarken Plattenwärmeübertrager sind sehr hohe Schüttleistungen möglich. Zudem lassen sich die Schüttleistungen und Temperaturüberhöhungen individuell an die Anlagenparameter anpassen. Besonders bei Niedertemperatursystemen wie Wärmepumpenanlagen wird so eine positive Gesamtenergiebilanz erzielt. Durch die eingesetzte Pumpenkommunikation per LIN-Bus in Kombination und die sensibel ansprechende Durchflussturbine wird eine reaktionsschnelle und präzise Temperaturreglung für höchste Komfortansprüche erreicht. Der Wärmeübertrager mit optionaler innovativer und selbstreinigender Sealix® Vollversiegelung bringt zusätzliche Sicherheit an Aufstellorten mit kritischen Wasserverhältnissen und bietet höchste Sicherheit für die Warmwasserbereitung. Ein separates Halteblech ermöglicht die einfache Ein-Mann-Montage der Station.

www.oventrop.com

KEUCO
Perfektes Tool zur Bad-Planung

Einfacher geht es kaum: Der IXMO Onlineplaner von KEUCO unter www.ixmo.de leitet Schritt für Schritt durch die Konfiguration für die perfekte Planung der individuellen Dusch- oder Wannenlösung. Sanitärprofis und Kunden schätzen bereits die einfache Handhabung des IXMO-Onlineplaners. Nach abgeschlossener Konfiguration der persönlichen Lösung wird eine visuelle Darstellung und detaillierte Auflistung der erforderlichen Produkte für die Installation generiert. Alle Informationen werden übersichtlich in einem pdf zusammengefasst. Darüber hinaus stehen Installations-Schemata und Montagefilme zur Verfügung. Für Architekten und Planer hält der IXMO Onlineplaner ein weiteres Feature bereit: Die BIM-Daten der CAD-Programme AllPlan, ArchiCAD und Revit werden zum Download angeboten. Alle geplanten Artikel der Dusch- oder Wannenlösung werden zusammengefasst und die BIM-Daten dann gesammelt als .zip Datei ausgegeben. KEUCO stellt neben den BIM-Daten für IXMO auch die der Serie PLAN und der iLook_move Kosmetikspiegel zur Verfügung. Mit den KEUCO BIM-Daten können Bäder und WC-Anlagen für Objekte, wie Hotels, Bürogebäude, Wohnungen, Kliniken und barrierefreie sowie öffentliche Bereiche, geplant werden: Von Armaturen für Waschtisch, Wanne, Dusche und Spa bis hin zu den Accessoires – in unterschiedlichen Materialien und Oberflächen.

www.keuco.com/de/service/bim_daten

Koralle
Duschabtrennungs-Doppelserie

Als Aufmaßprodukt kann die Koralle S606Plus in Breiten zwischen 800 und 2.000 mm und Höhen zwischen 1.400 und 2.100 mm geliefert werden. Bei der ein- oder zweiteiligen Schiebetür für den Nischeneinbau ist ab einer Breite von 1.400 mm eine spezielle Variante als Raumteiler bis zu einer Höhe von 2.500 mm möglich, der unter die Decke montiert wird. Damit können insbesondere in exklusiven Hotel- und Spa-Bereichen, aber auch in entsprechenden Wohnungen raumgebende, integrative Lösungen z. B. für Dusche und WC geschaffen werden. Der Raumteiler mit einteiliger Schiebetür lässt sich darüber hinaus platzsparend und wärmespeichernd zur Abgrenzung von Duschflächen hinter einer Vormauerung oder als komfortsteigernde Lösung für gemauerte WalkIn-Duschplätze einsetzen. Optional ausgestattet mit Spiegelglas schaffen die Raumteiler-Varianten ganz neue innenarchitektonische Effekte.

www.koralle.de

TOTO
Die neue Prime Edition

Das elegante WASHLET RW von TOTO passt aufgrund seines zeitlosen Designs in die unterschiedlichsten Badarchitekturen und Stilrichtungen. Das WASHLET hat wie kein anderes Produkt im Bad unseren täglichen Ritualen eine neue Richtung gegeben – insbesondere das Model RW der neuen Prime Edition. Aus jeder Perspektive formschön und zeitlos elegant, in Technik und Funktionen herausragend: das neue TOTO WASHLET RW in der neuen Prime Edition. „Clean Synergy", so lautet der von TOTO geprägte Begriff für das Zusammenspiel der einzelnen Hygienetechnologien EWATER+, Premist, Tornado Flush und CeFiONtect, wie sie nur von TOTO angeboten werden und welche die Nutzung eines WASHLETs zu einem einzigartigen Erlebnis machen. Fotos: TOTO Europe. Gesteuert werden die WASHLET-Funktionen bequem über eine Fernbedienung; auch das neue RW hat eine eigene, hochwertige Fernbedienung, die sich einfach bedienen lässt. Die Sprachauswahl ist jetzt komfortabel auch auf Deutsch möglich, die Symbole sind verständlich und selbsterklärend, unter anderem lassen sich die Position, Strahlstärke und Wassertemperatur des Strahls individuell einstellen. Bis zu zwei Nutzer können über die Memory-Funktion mit ihren individuellen Vorlieben gespeichert werden.

www.de.toto.com

Viega
Visign Betätigungsplatten

Bäder sind so vielseitig wie ihre Nutzer und ebenso vielfältig sind auch die Betätigungsplatten, die in die Serien „Visign for More" und „Visign for Style" unterteilt sind. Trotz dieser Einteilung gilt: Die Auswahl der jeweiligen Betätigungsplatte ist nur eine Frage des Geschmackes und nicht der dahinterliegenden Technik. Denn hinter der Wand befindet sich ein Viega WC-Vorwandelement aus dem „Viega Prevista"-Programm und das bedeutet: Ganz gleich welche Anwendung, alle Betätigungsplatten aus dem Viega „Visign"-Programm sind mit dem dahinterliegenden Spülkasten kombinierbar. Mit mehr als 50 serienmäßig lieferbaren Designvarianten in spannenden Materialkompositionen sowie zusätzlichen Sonderfarben ermöglichen die „Visign"-Betätigungsplatten eine individuelle Gestaltung moderner Lebensräume. Seien es zurückhaltende Ton in Ton-Inszenierungen, ein Natur-Trend mit warmen Farben und sanften Materialien oder ein auffällig glamouröser Stil, der mit klaren Kontrasten arbeitet. Design hat viele Facetten, so zum Beispiel auch das Thema „Licht". Die Betätigungsplatten „Visign for More 202" und „Visign for More 205 sensitive" verfügen deshalb serienmäßig über moderne LED-Technik, die entweder als Ambiente-Licht oder als Orientierungslicht genutzt werden kann. Bei den Varianten „Visign for More 201" und „Visign for More 204" ist dagegen optional ein beleuchteter Einbaurahmen erhältlich. Gekonnt unterstreicht er das Design und setzt ein weiteres Highlight in der Badgestaltung.

www.viega.de

Kaldewei
Bad mit Glam-Faktor

Modern Glamour – dieser Stil, kurz: Modern Glam, ist die Kunst des Unerwarteten. Eine Kombination von Purismus mit luxuriösen Elementen, bei dem reflektierende Materialien und Metallakzente Glanz in den Raum bringen. Glanz ist somit die Quintessenz von Glam. Kaldewei definiert mit seinen Badlösungen diesen luxusorientierten Wohntrend neu. Dabei werden die Objekte aus kostbarem Stahl-Email zum eigentlichen Star im Bad mit Glam-Faktor. Denn die porenfreien, glänzenden Oberflächen der formschönen Wannen und Waschtische sowie der bodenebenen Duschen sorgen für die tägliche Portion Luxus im Bad. Details, wie zum Beispiel edle Designblenden in Gold für ausgewählte emaillierte Duschflächen, verstärken den Glam-Faktor.

www.kaldewei.com

Wilo
Hygiene-Plus dank thermischer Desinfektion

Der Pumpen- und Pumpensystemlösungsanbieter Wilo etabliert die thermische Desinfektion von Trinkwasser-Druckerhöhungsanlagen fest in Produktionsprozess und Produktportfolio – und setzt damit neue Hygiene-Maßstäbe. Wilo-Thermo-Des umfasst die Reinigung von Wilo-Druckerhöhungsanlagen mithilfe dieses anerkannten Desinfektionsverfahrens sowohl ab Werk als auch am Einbauort.Die Wilo-Druckerhöhungsanlagen für Deutschland, Österreich und die Schweiz werden im Werk in Oschersleben (Sachsen-Anhalt) nicht nur chemisch, sondern auch thermisch desinfiziert, bevor sie mit verschlossenen Rohrenden und in einer Schutzverpackung ausgeliefert werden. Der Hintergrund: Gerade bei werksseitig nass geprüften Produkten für die Trinkwasserinstallation, zum Beispiel Druckerhöhungsanlagen, stellen feuchtigkeitsliebende und gesundheitsgefährdende Bakterien für alle Hersteller eine Herausforderung dar. Für das Bakterium Pseudomonas aeruginosa (PSA) etwa legt die Trinkwasserverordnung einen strengen Grenzwert von 0 KBE je 100 ml fest. „Mit der thermischen Desinfektion als Zusatz zum chemischen Desinfektionsverfahren implementieren wir ein anerkanntes Verfahren, um diesen Krankheitserreger effizient zu eliminieren und schaffen so ein echtes Hygiene-Plus.

www.wilo.de

SenerTec
Die Brennstoffzelle ist da

Blaue Energie erzeugen: Ab sofort ist der Dachs 0.8 auch mit moderner Brennstoffzellentechnik verfügbar. Die KWK-Anlage erzeugt eine niedrige thermische Leistung von 1.100 W und eine elektrische Nennleistung von 750 W. „Der Stromerzeuger, der auch wärmt" – einhergehend mit dem neuen Claim und der grünen Strategie bringt SenerTec nun die Weiterentwicklung des Dachs InnoGen auf den Markt. Für den Dachs 0.8 wird ein PEM-Brennstoffzellen-Heizgerät verwendet, dessen Leistungsdaten perfekt zum Ein- und Zweifamilienhaus passen. Dies geschieht, indem Wasserstoff und Sauerstoff miteinander reagieren. Das Ergebnis der chemischen Reaktion ist Wasser. Bei der Umwandlung entstehen Strom und Wärme. Als Wasserstofflieferant dient Erdgas. „Der Dachs 0.8 hat den Effizienzstandard A+++. Für die Warmwasserbereitung ist er mit einem Zusatzwärmeerzeuger des Effizienzstandards A+++ ausgestattet. Die Gesamtanlage ist ausgestattet mit einer modulierenden Brennwerttherme, einem 300-Liter-Pufferspeicher und zwei geregelten Heizkreisen. Hinzu kommen ein Energiemanager mit Touchscreen und eine integrierte Kommunikationsstelle, um die Bedienung zu vereinfachen.

www.senertec.de

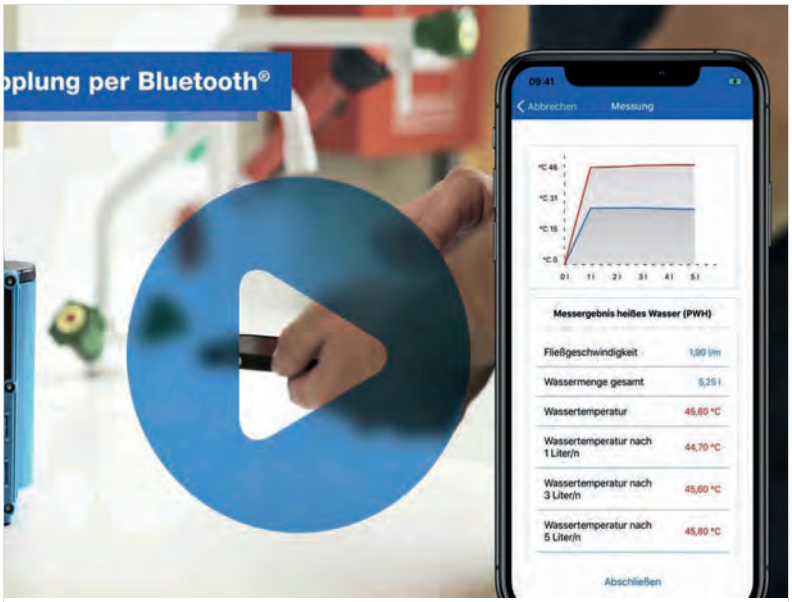
ratiotherm
Auf leisen Schwingen zum Klimaziel

Ratiotherm präsentiert eine neue, optisch ansprechende Außenverkleidung für seine Luft-Wasser-Wärmepumpe WP Max-Air. Dadurch lässt sich die Splitwärmepumpe ästhetisch in den Outdoorbereich des Hauses integrieren – ob Garten, Terrasse oder Innenhof. Zudem optimiert die neue Außenverkleidung nochmals die bereits sehr guten Schallwerte der Wärmepumpe. Die große Übertragungsfläche und gezielte Luftführung ermöglichen einen besonders leisen Betrieb der Luft-Wasser-Wärmepumpe, ohne jegliche Einschränkung der Effizienzwerte. Bei der Entwicklung der speziellen Lüftungsflügel nahm sich ratiotherm ein Vorbild an der Anatomie eines Eulenflügels, wodurch eine zusätzliche Verringerung der Geräuschemission erreicht wird. Außerdem überzeugt die neue Außenverkleidung durch einfachen Transport, minimierte Stellfläche, unkomplizierte Installation und einen optimierten Kondensatablauf.
Die neue Außenverkleidung für die Luft-Wasser-Wärmepumpe WP Max-Air von ratiotherm liefert neben ihrem ästhetischen Design eine ganze Reihe von verbesserten Features. Der größte Vorteil der neuen Verkleidung liegt im besonders leisen Betrieb. So stand der für seine Geräuschlosigkeit berühmte Eulenflügel Pate bei der Entwicklung der neuen ratiotherm Komponente. Diese speziell entwickelten Lüftungsflügel garantieren zusammen mit einer großen Übertragungsfläche und gezielt gesetzten Lüfterquerschnitten minimale Geräuschentwicklung bei maximaler Effizienz.
www.ratiotherm.de

AFRISO
Neue App AFRISO TOOLBOX

Jeder Unternehmer oder Besitzer einer Trinkwasserinstallation ist verpflichtet seine Trinkwasserinstallation regelmäßigen Funktionskontrollen zu unterziehen, sowie nach allen erforderlichen Maßnahmen der anerkannten Regeln der Technik zu betreiben. Wassertemperaturen sind beispielsweise im Rahmen einer Gefährdungsanalyse an den Entnahmestellen zu erfassen und zu dokumentieren. Die Verantwortlichen in öffentlichen Einrichtungen, Krankenhäusern, Pflegeheimen, aber auch Vermieter oder die Wohnungswirtschaft stehen dabei aufgrund vieler zu beachtender Richtlinien oftmals vor einer großen bürokratischen Herausforderung und vor einem ständigen Schulungsbedarf beim Durchführenden. Abhilfe verspricht hierbei die neue App AFRISO TOOLBOX und bietet mit dem smarten CAPBs®-Sensormodul FlowTemp® ST als Durchfluss- und Temperaturmessgerät Erleichterung für den Messalltag. Die App AFRISO TOOLBOX für iOs und Android gleicht sprichwörtlich einem Werkzeugkasten, der die professionelle Durchführung vieler komplexer Mess- oder Prüfaufgaben im Bereich der haustechnischen Installation vereinfacht und schnell per Smartphone oder Tablet möglich macht. Zum Markteinführungsstart bietet AFRISO die In-Apps „Temperaturprofil" und „Thermische Desinfektion" an, die Hygienebeauftragten, Desinfektoren, Hausmeistern oder Installateuren den Arbeitsalltag enorm erleichtern werden.

www.afriso.de



Purmo
Erfolgreicher Start der Loft-Edition

Die Loft-Edition der Röhrenradiatoren Delta Laserline von Purmo Deutschland mit ihren innovativen Oberflächen Rost, Stahl und Kupfer stößt nach der Markteinführung im Frühjahr auf großes Kundeninteresse. Darum hat der Hersteller auf seiner Internetseite jetzt einen zusätzlichen Bereich eingerichtet, wo sich Interessenten Inspirationen und Informationen holen können. Als besonderes Extra können sich Fachhandwerker, Architekten und Fachhändler dort Rohrsegmente mit den speziellen Oberflächen als kostenlose Muster bestellen und damit auch ihren eigenen Verkauf fördern. Als Inspiration für die Loft-Edition diente vor allem die Ästhetik der Bauhaus Architektur, die derzeit auch ihr hundertjähriges Jubiläum feiert. Die Raumgestaltung damals weist viele Merkmale auf, wie sie heute in typischen Lofts umgesetzt werden. Das Loft verkörpert wie kein anderes Raumkonzept Offenheit und Weiträumigkeit. Es bietet eine besondere Kombination aus behaglicher Wohnlichkeit und kreativem Work-Space. Mit ihren speziellen Oberflächen werden die Röhrenradiatoren der Loft-Edition den Ansprüchen solcher Raumkonzepte in besonderem Maße gerecht. Aktuell lieferbar sind die Varianten Rost, Kupfer oder Klarlack. Bei Klarlack erzeugen die sichtbaren Laserschweißnähte einen besonderen Reiz, wobei die farbliche Erscheinung naturgemäß Stahlgrau ist.

www.purmo.de/loft-edition

Systemair
Neues Wohnungslüftungsgerät SAVE VTC 500

Die Reihe der Systemair Wohnungslüftungsgeräte SAVE wird ab sofort um die Größe VTC 500 erweitert. Wohnflächen von bis zu 400 Quadratmetern können durch das Lüftungsgerät mit einem hocheffizienten Gegenstromwärmeübertrager be- und entlüftet werden. Auch mehrere Wohneinheiten mit unterschiedlichen Bedürfnissen kann das SAVE VTC belüften. Geregelt wird SAVE VTC 500 mit der intelligenten SAVE control Regelung, die mit Touch Display äußerst einfach zu bedienen ist. Zeit- und Sensorsteuerung sowie verschiedene Betriebsmodi machen eine bedarfsgerechte Steuerung möglich. Auch von unterwegs aus kann die Lüftung mit SAVE control bequem geregelt werden. Das externe Internet Access Modul ermöglicht den Zugriff via App. Energieeffiziente EC-Motoren und Niederdruckplissierte Filter sorgen für einen niedrigen SFP-Wert sowie einen geringen Geräuschpegel. Durch eine außenliegende Anschlussbox können externe Anschlüsse wie zusätzliche Sensoren, beispielsweise VOC oder CO_2, schnell verbunden werden. Das SAVE VTC 500 ist als rechte oder linke Ausführung erhältlich und somit flexibel einsetzbar.

www.systemair.de

VALLOX
Mit Enthalpie-Wärmetauscher

Neben der Wärmerückgewinnung spielt auch die Rückgewinnung von Luftfeuchtigkeit bei Komfortlüftungsgeräten eine immer größere Rolle. Viele Menschen leider unter zu trockener Atemluft im Winter – oder zu hoher Luftfeuchtigkeit im Sommer. VALLOX rüstet deshalb nun das komplette Produktportfolio seiner Professional Line optional mit Enthalpie-Wärmetauschern der neuesten Generation aus. Damit werden – abhängig von der Raumluftfeuchte - bis zu 70 Prozent Luftfeuchtigkeit aus der Ab- und Fortluft zurückgewonnen. Diese Kombination aus Wärme- und hygienischer Feuchterückgewinnung spart damit Heizkosten und entlastet die Atemwege in einem. Die Funktionsweise eines Enthalpie-Wärmetauschers basiert auf dem Prinzip der Osmose, wobei die Wassermoleküle durch eine antimikrobielle Polymer-Membran wandern, angetrieben durch das Konzentrationsgefälle der Feuchtigkeit von der Warm- zur Kaltluftseite. Mikroorganismen, Schimmelpilze und Bakterien können wegen ihrer im Vergleich zur Größe von Wassermolekülen großen Abmessungen nicht in die Membran eindringen und sich festsetzen. Die innovative Polymer-Membran, die nach VDI 6022 hygienezertifiziert ist, muss nicht aufwendig gewartet werden: Es reicht aus, diese von Zeit zu Zeit einfach mit lauwarmem Wasser abzuwaschen und zu reinigen.

www.vallox.de

ELCO
Nachhaltige Heiztechnik dank innovativer Technik

Alle ELCO Gas-Brennwertkessel zeichnen sich durch extrem niedrige Stickoxid-Emissionen (NOx) von durchschnittlich nur 22 mg/kWh aus. Dieser Wert liegt damit 60 Prozent unter dem EU-Grenzwert von 56 mg/kWh. Zum Vergleich: Würden alle rund 10 Millionen Gasheizgeräte in deutschen Einfamilienhäusern durch ELCO Gas-Brennwertkessel ersetzt, würden sich die NOx-Emissionen pro Jahr um 8,3 Millionen Kilogramm reduzieren. Das entspricht dem jährlichen Schadstoffausstoß von über fünf Millionen Dieselfahrzeugen mit der EURO-6-Norm. Sogar bei Volllast erzielen die ELCO Gas-Brennwertkessel eine Einstufung von A und A+ bei der neuen ErP-Klassifizierung. ELCO erreicht dies durch seine innovativen Wärmetauscher mit HEX3-Technologie. Diese kommen in allen Gas-Brennwertkesseln von 2,0 kW bis 2 MW zum Einsatz. Das HEX3-Design zeichnet sich durch eine spezielle Bauweise des Wärmetauschers aus: drei Verbrennungsbereiche ermöglichen geringstmögliche Emissionen bei NOx und CO und eine hohe Kondensationsrate.

www.elco.de

Grundfos
Niveausteuerung für den sicheren Betrieb

Wie misst man den Füllstand eines flüssigen Mediums in einem Behälter? Im einfachsten Fall dient dazu ein Schwimmer, gekoppelt mit einem mechanischen Grenzschalter. Etwas eleganter erfasst man den Füllstand berührungslos mit einem induktiven Sensor. Damit hat man aber lediglich einen Ist-Zustand erfasst. Doch wie kann der Betreiber den Füllstand nach Bedarf hoch- oder herunterfahren? Er benötigt dazu eine oder mehrere Pumpen und eine smarte Niveausteuerung. Die Niveausteuerungen des Typs LC hat Grundfos für Anlagen mit einer oder zwei Pumpen entwickelt (LC 231: eine kompakte Lösung mit zertifiziertem Motorschutz; LC 241: eine Lösung für den Schaltschrank mit Modulen und Anpassungsmöglichkeiten). Sie wurden speziell für das Management kleinerer Wassermengen konzipiert, insbesondere um das Befüllen und Entleeren von/aus Behältern bzw. Abwasserschächten zu steuern. Mit vordefinierten Einstellungen geht die Steuerung einfach und schnell in Betrieb und lässt sich rasch an unterschiedliche Einsatzbereiche anpassen; sie unterstützt bis zu fünf Steuerebenen für den Betrieb von analogen Niveausensoren oder Schwimmerschaltern. Die Steuerung verfügt zudem über mehrere freie Ein- und Ausgänge für zusätzliche Sensoren (um beispielsweise den Ausgangsdruck der Pumpe zu messen).

www.grundfos.de

IMI Hydronic
Einfache Diagnosemethode für hydraulische Systeme

Auf die Vorteile einer genauen Analyse hydraulischer Systeme weist IMI Hydronic Engineering hin. Je größer das Wissen über die Vorgänge in einer Heizungs- oder Kälteanlage ist, desto einfacher lässt sich das HLK-System optimal einstellen und einregulieren. Darüber hinaus hilft eine regelmäßige Kontrolle, Probleme frühzeitig zu erkennen und so Störungen sowie daraus resultierende, oftmals teure Reparaturen zu vermeiden. Mit den Einregulierventilen der Marke IMI TA (wie z. B. STAD, STAF) bietet das Unternehmen IMI Hydronic Engineering eine einfache und günstige Diagnosemethode an. Am Ventil lassen sich mit Hilfe des Mess- und Einregulier-Computers TA-SCOPE sowohl der Differenzdruck und die Durchflussmenge als auch die Temperatur und die Leistung in hydraulischen Systemen messen und dokumentieren. Der Messcomputer bietet neben äußerst exakten Ergebnissen einen einzigartigen Datenüberblick auf Knopfdruck und zeichnet sich darüber hinaus durch intuitive Benutzerführung aus. Das vereinfacht den Einregulierungs- und Messprozess, sodass Leistung, Effizienz und somit die Betriebskosten präzise, schnell und günstig optimiert werden können.

www.imi-hydronic.de.

Durchatmen mit gutem Gewissen

Entdecken Sie die passivhauszertifizierten Wohnungslüftungsgeräte von Systemair.

- Hochintelligent und energiesparend
- Gegenstrom- oder Rotationswärmetauscher
- Für Wohnflächen unterschiedlichster Größe
- Mit flexiblen Kanalsystemen für jeden Einbau
- Luftqualität per App von unterwegs regeln

systemair
www.systemair.de

tecalor
Neue dezentrale Lüftungssysteme

In Wohnungen, Schulen, Büros oder Gasträumen wird es schnell mal stickig: Die Stoßlüftung hilft, vernichtet aber wertvolle Heizenergie. Für optimale Frischluftversorgung in bewohnten wie nicht bewohnten Räumen sorgen einfach zu installierende, dezentrale Lüftungsgeräte. Beispielsweise die Gerätereihe LTM dezent, die es ab 1. September 2019 bei tecalor im Programm gibt. Ursprünglich wurde dieses Gerät unter der Marke LTM vertrieben, die im Frühjahr mit tecalor verschmolzen wurde und jetzt in der Holzmindener Haustechnikmarke aufgeht. Ebenfalls von der Schwester stammen die Thermo-Lüfter 1230 und 200-50; geeignet für Wohnräume in Neubau und Gebäudebestand. Das Lüftungssystem LTM dezent ist lieferbar in der Ausführung GIT als freiblasendes Gerät zum dezentralen Lüften und als Modell KZA, das kanalgeführt arbeitet und als zentrales Lüftungsgerät eingesetzt werden kann. Beide Versionen gibt es in drei Ausführungen mit Luftvolumenströmen zwischen 100 und 870 m3/h. Sie eignen sich für Schulen, Büros oder Gasträume und verfügen unter anderem über Kreuzgegenstrom-Wärmetauscher mit bis zu 92 % Wärmerückgewinnung, selbstschließende Außen- und Fortluftklappen, einen geräteinternen Bypass und in einigen Modellen über eine integrierte Kühleinheit. Am externen Bedienteil lassen sich Tages- und Wochenprogramme einstellen, die Betriebszeiten, Luftmenge und Zulufttemperatur steuern.

www.tecalor.de

Paradigma
Ökologisch heizen mit eigenem Solarstrom

Paradigma bringt mit der neuen STAqua E eine nachhaltige Solarstation auf den Markt, die überschüssigen Photovoltaikstrom vom eigenen Dach zur Trinkwassererwärmung und Heizungsunterstützung nutzen lässt. Das ist nicht nur ökologisch sinnvoll, sondern angesichts sinkender Einspeisevergütung auch eine rentable Wärmelösung. Das erwärmte Wasser wird für einstrahlungsarme Zeiten in einem vorhandenen oder neuen Warmwasser- oder Pufferspeicher bevorratet. STAqua E ist kombinierbar mit den Speichern TW, Aqua EXPRESSO, EXPRESSINO und PS2Plus von Paradigma. Sie arbeitet dank einfacher hydraulischer Einbindung aber auch herstellerübergreifend mit nahezu allen Speichertypen zusammen. Die Solarstation speist auch bei geringer Einstrahlung Wasser mit direkt nutzbarer Vorlauftemperatur in den oberen Bereich des Speichers ein. Damit wird der Speicher geschichtet von oben nach unten beladen und es steht bereits nach kurzer Zeit nutzbare Wärme zur Verfügung. Eine Nachheizung wird so in vielen Fällen vermieden. STAqua E ist zum Nachrüsten von Photovoltaikanlagen ab 4 kW Nennleistung mit Eigenstromnutzung geeignet.

www.paradigma.de

AIRFLOW
Neue Features für DUPLEX Vent Serie

Gerade in Schulen sind effiziente Lüftungslösungen wichtig, um Schüler und Lehrer den ganzen Tag mit ausreichend frischer Luft zu versorgen – wichtige Voraussetzung für eine durchgehend hohe Konzentration und Wohlbefinden. Die dezentralen Lüftungsgeräte der DUPLEX Vent Serie der Airflow Lufttechnik GmbH zeichnen sich besonders durch eine geringe Geräuschentwicklung aus – sie sind flüsterleise. Dies und der geringe Installationsaufwand machen sie ideal für den Einsatz in Bildungseinrichtungen, Schulungsräumen und Büros, wo der laufende Betrieb durch die einfache und schnelle Montage nicht gestört wird. Mit drei neuen Features bietet Airflow clevere Produkterweiterungen, die die bewährte DUPLEX Vent Serie weiter optimieren.

www.airflow.de

Mitsubishi Electric
Y-Serie des Hybrid VRF-Systems

Mitsubishi Electric erweitert sein Hybrid VRF-System (HVRF) um die Y-Serie, die zum Heizen oder Kühlen geeignet ist. Als Kältemittel wird das effiziente R32 eingesetzt. Bislang war das Hybrid VRF-System ausschließlich als R2-Serie zum gleichzeitigen Heizen und Kühlen mit den Kältemitteln R410A oder R32 verfügbar. Mit der neuen Y-Serie erfüllt Mitsubishi Electric zahlreiche Wünsche aus dem Markt, der noch von Produkten dominiert wird, die entweder heizen oder kühlen. Das Hybrid VRF-System verbindet die Vorzüge eines direktverdampfenden und eines wasserführenden Systems. Kältemittel zirkuliert ausschließlich zwischen dem Hybrid BC-Controller (R2 Serie) oder der Hydro Unit (Y-Serie) und dem Außengerät. Zwischen Hybrid BC-Controller / Hydro Unit und allen Innengeräten wird Wasser als Energieträger verwendet. Dadurch wird gegenüber Standard VRF-Systemen deutlich weniger Kältemittel benötigt. In der Hydro Unit (Y-Serie) sorgt eine serienmäßig integrierte Pumpe für den Wassertransport im Gebäude. Zur Steuerung des Gesamtsystems wird der bewährte M-Net-Bus eingesetzt. Dieser sorgt für den Datenfluss zwischen den Geräten und der Regelung sowie einer ggf. übergeordneten Gebäudeleittechnik.

www.mitsubishi-les.com

© Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS)

Der „Tag des Bades" war und ist immer auch ein geeigneter Termin für (junge) Familien, um buchstäblich ein Gefühl für Möglichkeiten und Materialien zu bekommen. Den Nachwuchs wird es dann später bestimmt ebenfalls interessieren.

Richtige Konzept-Entscheidung

16. Auflage am 19. September 2020

Von der „richtigen und deshalb auch für die Zukunft tragfähigen Entscheidung" spricht die Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS) in ihrem Rückblick auf den bundesweiten „Tag des Bades". Damit weist die Branchen-Dachorganisation auf die Akzeptanz des neuen Konzeptes hin, für die am 21. September 2019 zum 15. Mal realisierte Verbraucheraktion zwei eigenständige Kampagnen zu entwickeln. Die dadurch für die mitwirkenden Betriebe geschaffene Möglichkeit, frei unter den Themen „Gesundheit" und „Farbe" zu wählen, habe die „gewünschten Effekte" erzielt. Darauf lassen jedenfalls, betont Geschäftsführer Jens J. Wischmann, die VDS-Recherchen ebenso schließen wie die eingegangenen Bewertungen. Nach vorläufiger Analyse zeichne sich etwa eine „50/50-Aufteilung" ab. Dazu passe dann letztlich die redaktionelle Ankündigung einer süddeutschen Tageszeitung, die die beiden zentralen Slogans zur Überschrift „Wohlgefühl in bunter Mischung" kombinierte.

Auch dieses Veröffentlichungs-Beispiel beruhe im Übrigen auf der wieder umfassenden nationalen Kommunikations- und Medienarbeit. Ihr breites und professionell verzahntes Spektrum sorgte, wie es heißt, erneut für ein starkes flächendeckendes Echo. Es reiche weit über den „klassischen und natürlich nach wie vor unverzichtbaren Print-Bereich" hinaus. Die stetig

© Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS)

Für die Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS) beginnen bereits im November die Planungen für den 16. „Tag des Bades". Der Termin steht schon fest: Am 19. September 2020 geht es wieder darum, dem privaten Publikum Appetit auf neue Profi-Bäder zu machen.

wachsende Online-Präsenz zeige, wie gut die zentrale Bad-Kommunikation ferner auf der digitalen Ebene funktioniere.

Der anhaltende Erfolg der Maßnahmen basiert laut Wischmann auf den einzelnen Modulen der systematischen PR-, Internet- und Social Media-Aktivitäten einerseits und ihrer konsequenten Vernetzung andererseits. Die medienübergreifende Integration der Badbotschafterin Franziska van Almsick schlage hier ebenso positiv zu Buche wie die aktuelle Informations-Vielfalt auf den Websites www.gutesbad.de und www.sanitaerwirtschaft.de. Erfreulich sei in dem Kontext die größere Verlinkungs-Bereitschaft innerhalb der Branche. All das fördere die Aufmerksamkeit für den „Tag des Bades".

Bonner Bestätigung

Wie der Verband meldet, mussten sich die Firmen 2019 wie schon im Vorjahr weder zentral anmelden noch registrieren (lassen). Deshalb könne man keine Zahlen der teilnehmenden Betriebe bzw. Ausstellungen nennen. Die angebotenen Aktionsmittel waren danach ausschließlich in den Mitgliederbereichen der Internetplattformen von ZVSHK und DG Haustechnik verfügbar. In dem Zusammenhang hebt Wischmann die „engagierte Präsentation und Unterstützung" durch die Interessenvertretungen von Fachhandwerk und Fachgroßhandel hervor. Aber auch Landesverbände, Innungen und Industriepartner hätten die „gemeinsame Sache" aktiv begleitet. Den „signifikanten Anstieg" der Abrufe der unterschiedlichen VDS-Broschüren vor dem Event stuft der Geschäftsführer als Indiz für einen „kräftigen Vor-Ort-Einsatz" ein.

Das bestätigte die Bonner Josef Küpper Söhne GmbH gleich in drei eigenen Ausstellungen. Der Handwerksbetrieb entschied sich für die „Bunte Mischung" und damit für das (Kompetenz-) Thema „Farbe". Warum? „Weil die Kampagne hier und heute besser zu uns passte", erklärte Peter Küpper. In der dritten Generation leitet er das Familienunternehmen, das rund 100 Mitarbeiter beschäftigt und 2019 ein besonderes Jubiläum feiert: Seit 100 Jahren ist es in der früheren Bundeshauptstadt sowie in der Region zuhause und aktiv.

© Arens & Stitz / Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS)

Hochzufrieden mit dem Tag des Bades war man bei Arens & Stitz im schleswig-holsteinischen Pinneberg. Dank einer „breiten Werbung in der Presse" konnte der Fachgroßhändler an zwei Tagen rund 120 Besuchergruppen in seiner Ausstellung begrüßen. Bei den „qualitativ sehr guten Gesprächen" stets mit von der Partie: die „Kompetenzgemeinschaft" von 15 Fachhandwerksbetrieben.

Der SHK-Profi habe buchstäblich eine Menge in den „Tag des Bades" investiert. Großflächenplakate, Anzeigen in dem lokalen Hausbesitzermagazin und einer wichtigen Tageszeitung, Radio-Werbung in der ganzen Vorwoche mit vier bis sechs Spots pro Tag sowie ein spezielles Gewinnspiel sollten interessierte Gäste in die Ausstellungen locken. Mit Erfolg: Über 50 Besucher bzw. Besuchergruppen – davon weit über die Hälfte neue Kontakte – nutzten die Einladung zur persönlichen Beratung. Dabei konnte das Küpper-Team u. a. zehn Planungsaufträge direkt akquirieren. Der Chef erwartet in den nächsten Wochen und Monaten aber noch mehr, denn erfahrungsgemäß kämen bei solchen Aktionen „etliche Nachläufer" hinzu. Generell seien die Dialoge von „hoher Qualität und konkreter Renovierungsbereitschaft" geprägt gewesen. Das Resümee: „Es hat sich gelohnt, viel Aufwand in das Projekt zu stecken. Der Nutzen ist deutlich erkennbar, sodass wir per saldo sehr zufrieden sind."

Eigenes Engagement entscheidet

Bei Arens & Stitz im schleswig-holsteinischen Pinneberg fällt die Bilanz mit „hochzufrieden" sogar noch einen Tick besser aus. Anke Rückert freute sich an beiden Tagen (der Fachgroßhändler öffnete auch am Sonntag) über insgesamt 120 Besuchergruppen, qualitativ „sehr gute Gespräche" und die Vereinbarung „vieler Termine". Am „Tag des Bades" machten die Norddeutschen nach Aussage der Ausstellungsleiterin schon oft mit – immer in Kooperation mit einer „Kompetenzgemeinschaft" von 15 Fachhandwerksbetrieben. Das inzwischen „eingespielte Team" werde zudem um ausgewählte Industriepartner ergänzt. Auch in Pinneberg widmete man sich dem Farb-Thema. Noch eine Parallele zur Bonner Praxis: Der Erfolg war kein Selbstläufer, sondern das Resultat einer „breiten Werbung in der Presse". Die Bad-Expertin weiß und legt es ihren Kollegen in anderen Ausstellungen ebenfalls ans Herz: „Wer glaubt, dass die Leute am ‚Tag des Bades' automatisch kommen, irrt. Die VDS kann durch Aktionsmittel, Broschüren, Pressearbeit und durch die charmante Badbotschafterin Franziska van Almsick ‚nur' den Rahmen schaffen und Impulse geben. Entscheidend aber ist, was vor Ort passiert. Man muss in der Region und am Standort selbst trommeln, um Besucher in die Ausstellungen zu holen."

2020 nächste Doppelkampagne?

Für Wischmann unterstreicht dieser Appell das, was der Branchen-Dachverband von Anfang

© Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS)

So kommt Farbe beim Verbraucher an: Armaturenvielfalt live präsentiert – von goldglänzend über kupferwarm bis mattschwarz. Gesehen bei Küpper in Bonn während des „Tag des Bades".

an kommuniziert habe. Dabei bleibe es auch beim 16. „Tag des Bades", dessen Datum mit dem 19. September 2020 bereits fixiert sei. Die Chancen, dass der PR- und Marketing-Ausschuss dafür wieder eine Doppelkampagne empfiehlt und entwickelt, schätzt der VDS-Geschäftsführer nach der gelungenen Premiere als „nicht unrealistisch" ein. Zu den denkbaren Themen gehörten „Bad und Sicherheit" sowie „Bad und Nachhaltigkeit". Schon Mitte November 2019 beginne das mit Profis aller drei Vertriebsstufen besetzte Gremium seine Planungen. ◀

© Vereinigung Deutsche Sanitärwirtschaft (VDS)

Stärkung vor oder nach dem Ausstellungsbummel mit Profiberatung: Auch ein leckerer (Pizza-)Imbiss gehörte zum „einladenden" Besucherprogramm am „Tag des Bades". Damit punktete u. a. das Küpper-Team in Bonn – und konnte am Ende direkt zehn Planungsaufträge akquirieren.

Das Komfort-Lüftungsgerät Zehnder ComfoAir 180, welches aufgrund der kompakten Abmessung in einem Einbauschrank Platz fand, versorgt die 65 m² große Wohnung von Zentralheizungs- und Lüftungsbaumeister Marcel Blunk verlässlich mit frischer Luft und ist dabei nahezu unsichtbar.

Frische Luft auch bei geschlossenem Fenster

Komfortable Wohnraumlüftung von Zehnder liefert Frischluft trotz hoher Feinstaubwerte in Straßburger Innenstadt

Die elsässische Metropole Straßburg hat als UNESCO-Weltkulturerbe mit atemberaubender Architektur und weltberühmter Weintradition leider auch eine weniger schöne Seite – die berühmte Kehrseite der Medaille. Denn seit Jahren werden in Straßburg überdurchschnittlich hohe Feinstaubwerte gemessen. Nimmt man die EU-Normen zur Hand, ist Straßburg wegen seiner geographischen und klimatischen Lage sogar eine der 15 französischen Städte mit der höchsten Luftverschmutzung. Zum einen bedingt durch ihre Lage zwischen Vogesen und Schwarzwald, zum anderen geschuldet dem großen LKW-Durchgangsverkehr. So stand auch der gelernte Zentralheizungs- und Lüftungsbaumeister Marcel Blunk aus Offenburg 2017 vor der Herausforderung, bei der Sanierung seiner Altbauwohnung die Straßburger Schadstoff- und Lärmbelastung zumindest in seinen eigenen vier Wänden zu minimieren. Er fand die Lösung in der Installation einer modernen, kontrollierten Wohnraumlüftung vom Raumklimaspezialisten Zehnder. Ein kompaktes, zentrales Komfort-Lüftungsgerät inklusive exakt abgestimmter Luftverteilung versorgt seitdem seine 65 m² große Wohnung verlässlich mit frischer Luft. Denn dank effektiver Luftfilter bleibt die schadstoffreiche Großstadtluft vor der Tür – und die Fenster geschlossen.

Um die schadstoffbelastete Straßburger Luft beim Lüften nicht ständig in die Wohnung zu lassen und nebenbei noch Energie zu sparen, entschied sich Marcel Blunk im Zuge der Komplettsanierung seiner Eigentumswohnung, eine Lüftungsanlage zu installieren. Dank minimalen Abmessungen, schlauer Rohrverlegung und dezenten Luftauslässen, fügt sich das System stilsicher in das moderne Wohnungsambiente ein.

Als der Offenburger Zentralheizungs- und Lüftungsbaumeister Marcel Blunk 2017 eine Eigentumswohnung im französischen Straßburg erwarb, war der Umzug nur der kleinste Schritt. Einmal über den Rhein und schon ist man da, nach nicht einmal 30 Minuten Fahrt. Marcel Blunk erfüllte sich damit den Lebensstraum vom Wohnen im französischen Elsass. Bei dem Wohnhaus handelt es sich um ein 4-stöckiges Gebäude in Massivbauweise, erbaut in den 50er Jahren des letzten Jahrhunderts, mit insgesamt acht Wohneinheiten und Arztpraxen im Erdgeschoss, welches sich nahe des Straßburger Stadtzentrums befindet. Neben venezianisch anmutenden Kanälen, altehrwürdigen Fachwerkhäusern, malerischen Landschaften und einem weltberühmten Weinanbaugebiet, verfügt das elsässische Straßburg jedoch auch über eine der höchsten Schadstoffbelastungen Frankreichs. Bevor der eigentliche Wohnungsbezug stattfinden konnte, nahm Blunk eine aufwendige Komplettsanierung der Altbauwohnung, inklusive Installation eines Komfortlüftungssystems vor. Im Zuge der Sanierungsarbeiten erneuerte der Zentralheizungs- und Lüftungsbaumeister Bad und WC und lies die Fenster austauschen – weitere Dämmarbeiten wurden nicht durchgeführt. Der zentrale Bestandteil der Renovierung bestand in der Installation eines Systems zur komfortablen Wohnraumlüftung. „Der entscheidende Grund für die Anschaffung eines Lüftungssystems war für mich die Möglichkeit, nicht mehr ständig die Fenster öffnen zu müssen, um frische Luft in die Wohnung zu lassen", erzählt der Bauherr. „Mein Ziel war es, dadurch Schadstoff- und Lärmbelastung in meinen eigenen vier Wänden zu minimieren", fügt er hinzu.

Das passende Lüftungssystem

Bei der anfänglichen Suche nach einem passenden Lüftungsanbieter, fiel die Wahl schnell auf den Raumklimaspezialisten Zehnder aus Lahr am Fuße des Schwarzwaldes. Als gelernter Zentralheizungs- und Lüftungsbaumeister waren Marcel Blunk die Zehnder Kompetenzbereiche bereits bekannt. Im Portfolio des

Im Zuge der Wohnungsrenovierung stellte der Einbau der Lüftungsanlage nur einen minimalen Aufwand dar: „Nach der Kernlochbohrung in die Außenwand ging alles ganz schnell", bilanziert der Bauherr. Heute sieht man davon nur noch ein dezentes Auslassgitter an der Hauswand, sowie stilsichere Luftauslässe innerhalb der Wohnung.

Neben exzellenter Performance in den Bereichen Stromverbrauch, Wärmerückgewinnung, Schalldämmung und Hygiene, überzeugt Zehnder ComfoAir 180 durch seine besonders kompakte Bauweise, dank der sich das Lüftungsgerät perfekt für Objekte mit eingeschränktem Platz eignet. Durch die Doppelkanäle Zehnder ComfoWell finden zudem auch Außen- und Fortluft auf äußerst kompakte Weise in einem Element Platz.

Geschäftsbereichs Komfortlüftung wurde er dann auf das Kompakt-Lüftungssystem für Wohnungen aufmerksam. „Wichtig war mir vor allem, dass das Lüftungsgerät auch in der engen Umgebung einer 3-Zimmer-Wohnung seinen Platz findet", beschreibt Blunk seine Suchkriterien. Die meisten zentralen Lüftungssysteme sind jedoch auf Ein- oder Zweifamilienhäuser zugeschnitten, wo das Lüftungsgerät seinen Platz meist im Keller, oft sogar in einem separaten Raum, findet. Dies war in der Straßburger Altbauwohnung natürlich nicht umsetzbar.

Mit Wärmerückgewinnung

Die Wahl fiel deshalb auf das kompakte Komfort-Lüftungsgerät Zehnder ComfoAir 180. Dieses verfügt neben einer hohen Energieeffizienz, dank niedrigem Stromverbrauch und energiesparendem Wärmetauscher, über besonders platzsparende Außenmaße. Mit einer Größe von gerade einmal 558 × 680 × 299 mm findet es selbst in klein dimensionierten Wohnobjekten leicht Platz. „Dank der sehr überschaubaren Größe konnte ich das Lüftungsgerät einfach in einem unserer Einbauschränke unterbringen. Keiner meiner Gäste hat das Gerät bisher überhaupt bemerkt", zeigt sich der Bauherr sichtlich überzeugt. Blunks Komfort-Lüftungsgerät verfügt zudem über ein elektrisches Vorheizregister, das ein Einfrieren des Gerätes an kalten Wintertagen verhindert, sowie einen Wärmetauscher zur Nutzung der in der Abluft enthaltenen Wärme. Letzterer ermöglicht mit Hilfe der Kreuzgegenstrom-Technik bis zu 95 % Wärmerückgewinnung und spart damit wertvolle Energie. „Auch im sehr kalten Winter 2017/18 in Straßburg, hatte ich nicht ein einziges Mal Frostprobleme mit

dem Gerät und durch den Wärmetauscher habe ich so niedrige Heizkosten wie noch nie – und das obwohl wir den Altbau nicht nachträglich aufgedämmt haben", zieht Marcel Blunk eine äußerst positive Bilanz.

Unter der abgehängten Decke

Um auch beim Thema Luftverteilung möglichst wenig Wohnraum einbüßen zu müssen, entschied sich Marcel Blunk für die intelligente wie dezente Verlegung über einer abgehängten Decke im Flur der Wohnung. „Dank der hohen Räume im Altbau lag diese Variante quasi auf der Hand", stellt der Bauherr fest. Die Luftverteilung erfolgt über die Flachovalrohre Zehnder ComfoTube flat51, wodurch jenseits der Abhängung nur ein minimaler Aufbau notwendig war und der Altbaucharakter ohne sichtbare Einbußen erhalten werden konnte. Insgesamt wurden circa 12 Meter Verteilerrohre verlegt. Deren glatte Innenhaut Clinside garantiert zudem maximale Hygiene, da sich hier keine Verunreinigungen ansammeln können. Weil alle Zehnder Systemkomponenten perfekt aufeinander abgestimmt sind und die Luftverteilelemente einfach mit Steckverbindungen verbunden werden können, verlief deren Montage äußerst intuitiv und ohne größeren Aufwand. „Die gesamte Luftverteilung verschwindet außerdem komplett unter der abgehängten Decke – lediglich die dezente Revisionsklappe ist sichtbar, welche sich zudem sehr gut in das Wohnambiente einfügt", gibt der Zentralheizungs- und Lüftungsbaumeister zufrieden zu Protokoll.

Viele Vorteile

Die Installation des Komfort-Lüftungssystems war in nur zwei Tagen erledigt. „Die Kernlochbohrung sowie die Abhängung der Decke zur Luftverteilung liefen komplett problemlos ab. Die Einbringung des Lüftungssystems gestaltete sich ebenso einfach und ging überraschend zügig über die Bühne", bilanziert der Bauherr. Dank der Lüftungslösung von Zehnder wird der Wohnung nun stets ausreichend Frischluft zugeführt, ohne dass Straßenlärm, Luftverschmutzung oder im Sommer gar lästige Insekten von draußen hereinkommen. Auch die im Rheintal besonders hohe Mückenbelastung stellt so in den eignen vier Wänden kein Problem mehr da. Damit ergibt sich ein optimales und gesundes Wohlfühlklima für die Bewohner. Einen weiteren positiven Effekt der zentralen Komfort-Lüftungsanlage stellte Marcel Blunk übrigens erst nachträglich fest: „In der Anfangszeit des Lüftungsbetriebs leitete das Lüftungsgerät sehr viel Kondenswasser über den Trockensiphon ab, was nach wenigen Wochen rapide abnahm. Dies lässt auf extreme Feuchte in den Wänden schließen. Somit haben wir durch das Lüftungsgerät einem potentiellen Schimmelbefall effektiv vorgebeugt.". ◀

Die größte Herausforderung bei der Installation des Lüftungssystems war der Faktor Platz. Herkömmliche zentrale Lüftungsanlagen sind meist für Ein- oder Zweifamilienhäuser ausgelegt, werden oft im Keller platziert und nehmen dort nicht unerheblichen Platz ein. Dafür war in der 3-Zimmer- Wohnung von Marcel Blunk jedoch kein Platz. Deshalb wurde ein Kompakt-Lüftungssystem mit Luftverteilung unter der abgehängten Decke gewählt.

Das in den 1950er Jahren erbaute Gebäude liegt nahe des Straßburger Stadtzentrums und ist deshalb erhöhter Schadstoff- und Lärmbelastung ausgesetzt.

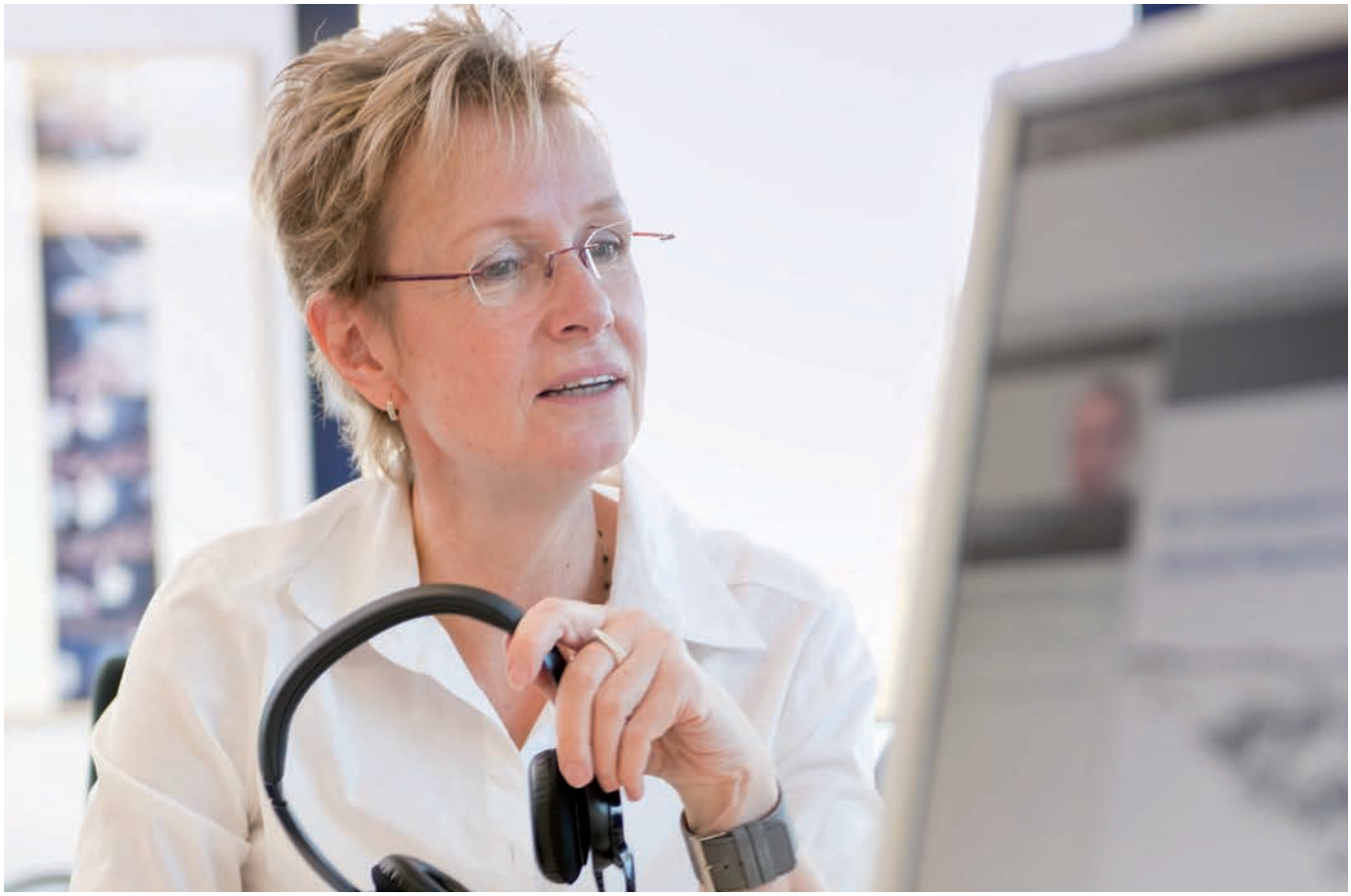
Geberit unterstützt mit seinen zahlreichen stationären und digitalen Services während jeder Phase im Bauprozess: von der ersten Idee über den erfolgreichen Abschluss bis hin zum kontinuierlichen Betrieb und der Wartung eines Objekts.

Mehrwert in jeder Projektphase

Serviceleistungen für die Planung und Umsetzung von Bauvorhaben

Mit einem breiten Angebotsspektrum liefert Geberit, europäischer Marktführer für Sanitärprodukte, Services für jede Phase im Bauprozess: von der ersten Idee über den erfolgreichen Abschluss bis hin zum kontinuierlichen Betrieb und der Wartung eines Objekts. Neben der persönlichen und telefonischen Beratung bietet der Komplettbadanbieter auch umfangreiche digitale Services für alle Baubeteiligten. Mit der Smartphone-App „Geberit Pro" beispielsweise hat der Nutzer das Gesamtsortiment des Herstellers immer im Blick, während die App „Geberit Installationssysteme" Unterstützung bei der schnellen Ermittlung von Material und Kosten von Installationswänden bietet. Wer hingegen umfassende Planungsvorhaben realisieren muss, ist mit den BIM-Daten von Geberit bestens ausgestattet. Zahlreiche weitere digitale Tools und Applikationen erleichtern den Alltag im Planungsbüro und auf der Baustelle.

Nichts ist wertvoller als der persönliche Kontakt – und das soll auch so bleiben. Denn Gespräche auf Augenhöhe mit Verkaufsberatern oder Servicemitarbeitern liefern wertvolles Detailwissen, schaffen Vertrauen und helfen unmittelbar im Falle dringender Rückfragen. Doch die Digitalisierung hat längst das Handwerk erreicht. Daher bietet Geberit zahlreiche mobile und stationäre digitale Tools zur Informationsbeschaffung, die



Gespräche mit Verkaufsberatern oder Servicemitarbeitern liefern Detailwissen, schaffen Vertrauen und helfen im Falle dringender Rückfragen. Geberit ergänzt den persönlichen Kontakt durch zahlreiche digitale Tools, wie die Smartphone-Apps „Geberit Installationssysteme" und „Geberit Pro".

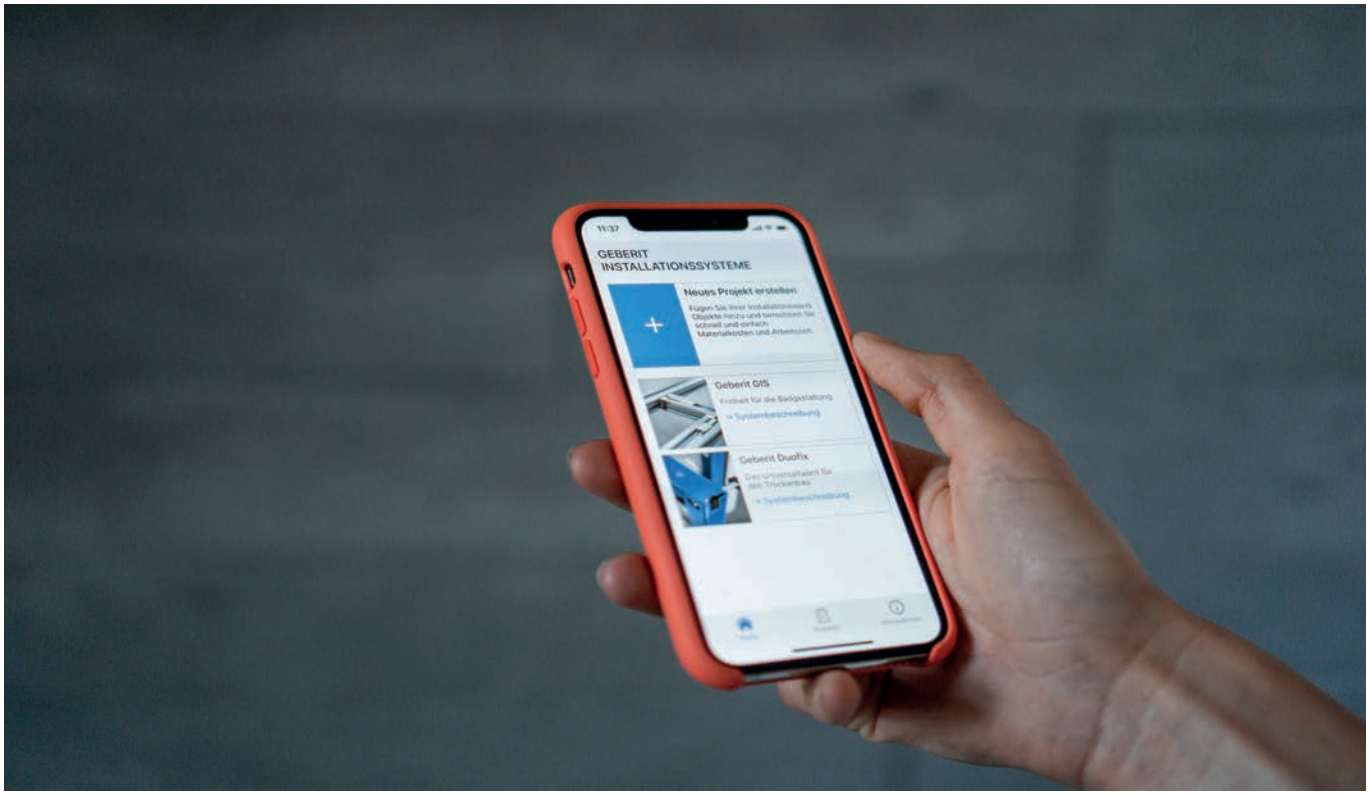
rund um die Uhr, sieben Tage die Woche verfügbar sind.

Produktinfos für die Westentasche

Die App „Geberit Pro" erleichtert den Alltag von Sanitärprofis auf der Baustelle oder beim Kunden und vereint zahlreiche Funktionen an einem Ort. Mit Hilfe einer umfassenden Suchfunktion finden Installateure per Textsuche, Barcodescanner oder Produkterkenner schnell zu den notwendigen Informationen. Die Ergebnisse werden übersichtlich in separaten Tabs für Produkte, Ersatzteile und Know-how angezeigt. Häufig benötigte Inhalte können lokal auf dem Smartphone-Speicher abgelegt werden und sind so jederzeit auch ohne mobile Datenverbindung verfügbar. Ein Live-Chat mit Geberit Experten sowie der Online Produktkatalog runden das Angebot der App ab, die im Apple Store für iOS Geräte bzw. bei Google Play für alle Android Smartphones verfügbar ist.

Materialbedarf und geschätzte Kosten von Installationswänden direkt auf der Baustelle berechnen

Mit der App „Geberit Installationssysteme" können Planer und Installateure Materialbedarf und geschätzte Kosten von Installationswänden direkt auf der Baustelle berechnen. Der Nutzer wählt eine Installationswand Geberit GIS oder Duofix aus, fügt die benötigten Sanitärobjekte mit Hilfe einer Objektliste hinzu und konfiguriert diese. In wenigen Schritten wird eine Materialliste erstellt, die Installationswand grafisch visualisiert sowie die Materialkosten für ein Projekt berechnet. Die App kann auf dem Smartphone oder Tablet-PC genutzt werden und ist ab sofort bei Google Play und im Apple App Store verfügbar.



Geberit bietet zahlreiche mobile und stationäre digitale Tools zur Informationsbeschaffung, die rund um die Uhr verfügbar sind.

BIM-Planung mit herstellerspezifischen Daten

Zur Planungsunterstützung bietet Geberit neben den konventionellen CAD-Daten zusätzlich herstellerbezogene BIM-Daten für eine umfassende BIM-Planung mit Geberit Produkten. Die Daten bestehen aus parametrischen 3D-Modellen, die artikelspezifische Metainformationen enthalten. Die Datenpakete enthalten zudem länderspezifische Sortimente und sind in den Formaten Revit und VDI 3805 erhältlich. BIM (Building Information Modeling) ist ein intelligenter Prozess, der auf einem 3D-Modell basiert und Architekten, Ingenieure und Bauunternehmer mit Informationen und Werkzeugen versorgt, die für effiziente Planung, Entwurf, Konstruktion und Verwaltung von Gebäuden und Infrastrukturen benötigt werden.

Weitere Services, die den Alltag erleichtern

Der Komplettbadanbieter liefert darüber hinaus noch viele weitere Dienste für alle Baubeteiligten, wie zum Beispiel den Geberit ProPlanner zur einfachen Planung und Kalkulation mittlerer bis größerer Projekte, Ausschreibungstexte in den gängigen Formaten auf den bekannten Portalen, hochwertige 3D-Badplandaten oder den Online Produktkatalog mit allen Produktinformationen, die auch individuell zu einem Katalog und Leistungsverzeichnis zusammengestellt werden können. Des Weiteren stehen im Bestell- und Downloadcenter sowie im Oxomi E-Paper-Portal die technischen Unterlagen, Kataloge und Broschüren auch digital zur Verfügung oder können dort im Printformat bestellt werden. Das Video Center mit Filmmaterial zur Installation, Funktion und Inbetriebnahme von Produkten, das Technik Telefon für eine kompetente Soforthilfe bei dringenden Fragen und noch viele weitere Angebote runden die umfangreichen Serviceleistungen ab. ◀

Installation in vier Schritten

Anlagenmechanikerin Sandra Hunke demonstriert die einfache Montage der Duschfläche

Die Kaldewei Nexsys mit 17 Farben, 20 Abmessungen und der außergewöhnlichen Ästhetik entwickelt sich zum Liebling von Bauherren und Architekten. Warum auch SHK-Profis die bodenebene Dusche in Rinnenoptik mögen, zeigt Anlagenmechanikerin Sandra Hunke. Eine Demonstration des einfachen, schnellen und sicheren Einbaus in vier Schritten:

Die Kaldewei Nexsys lässt sich schon ab einer Aufbauhöhe von 86 Millimeter installieren und ist die optimale Lösung auch bei geringer Bautiefe im Boden. Das bereits ab Werk vormontierte 4-in-1-System, bestehend aus Ablaufrinne, Gefälleträger, Abdichtung und emaillierter Duschfläche wird in einem Paket samt Schallschutzband geliefert.

Schritt 1: Ablauf positionieren und anschließen

Der Ablauf der Nexsys wird einfach in der schallgedämmten Estrichaussparung positioniert und angeschlossen. Für die Nexsys stehen zwei Kaldewei Ablaufgarnituren zur Auswahl, die für unterschiedliche Aufbauhöhen geeignet sind.

Schritt 2: Höhenausgleich – auf Wunsch ohne Trocknungszeiten

Dann erfolgt der Höhenausgleich durch Herstellung eines Estrichsockels oder – ganz ohne Trocknungszeiten – durch Unterbauelemente aus Hartschaum.

Schritt 3: Nexsys samt Träger fixieren und Duschrinne anschließen

Als nächstes wird der Träger samt Duschfläche und den werksseitig vormontierten Abdichtbändern in der Aussparung fixiert und die Duschrinne mit dem abgelängten Ablauf verbunden. Für einen optimalen Schallschutz sorgt das mitgelieferte Schallschutzband am Gefälleträger. Die flexiblen Abdichtbänder lassen sich einfach und sicher in die Verbundabdichtung des Badezimmers integrieren. Danach kann der Fliesenleger das Bad verfliesen.

Schritt 4: Einlegen der Designblende

Zum Schluss wird nur noch die umlaufende Silikonfuge angebracht und die Designblende eingelegt. Fertig.
Sandra Hunke weiß die Vorteile bei der Installation der Nexsys zu schätzen: „Das 4-in-1-System der Kaldewei Nexsys ist dauerhaft dicht und schnell zu installieren: System einsetzen – fertig." So entsteht eine bodenebene Dusche mit der Optik einer gefliesten Rinnendusche und allen Vorteilen einer emaillierten Duschfläche, wie zum Beispiel Dichtigkeit, Pflegeleichtigkeit und Langlebigkeit. ◀

Viele der lichtdurchfluteten Räume bieten einen idyllischen Blick auf die Ostsee. Außergewöhnliche Ausstattungen und Design-Ideen prägen den Stil. In den hochwertig ausgestatteten Hotelbädern hat man sich ganz bewusst für Armaturen, Accessoires und Kosmetikspiegel von KEUCO entschieden.

Viel Natur und viel Raum

Badausstattungen als Teil eines inspirierenden Hotelerlebnisses

Es weht ein moderner Wind durch die Lübecker Bucht: Das ARBOREA Marina Resort ist in Top-Lage in Neustadt in Schleswig-Holstein zu finden. Als einziges Hotel in der Ancora Marina liegt es eingebettet zwischen Yachthafen, Salzwiesen und Ostsee. Nach dem Motto „Experience together" spricht das Hotel unternehmenslustige, sportbegeisterte und designaffine Reisende an, die Lust auf ein Programm im Urlaub haben, das der Seele schmeichelt. Die Gäste erfahren ein leageres, unkompliziertes und vernetztes Urlaubsglück. Jeden Tag wählen sie aus Aktivitäten, Naturerlebnissen und Entspannungsangeboten und können gemeinsam vom Segeltörn bis zum Lagerfeuer auf Entdeckungstour gehen. Der Name ARBOREA leitet sich vom lateinischen „arbor" für Baum ab. Das Vernetzungswunder aus der Natur ist das Vorbild der Marke. Lichtdurchflutete Räume und die außergewöhnlichen Design-Ideen der Innenarchitekten von JOI-Design prägen das Hotel.

Das Hotel mit eigenem Ostseestrand hat 124 Zimmer mit Blick in die Natur. Der Mix aus überraschendem Design, gemütlichem Komfort und gelassener Einfachheit macht die Ausstattung dabei so besonders. Kräftige Farben und maritime Details in den Zimmern mischen sich mit sanften Tönen im Bad. Im ARBOREA setzt man auf Nachhaltigkeit und Qualität – ebenso wie die KEUCO Badausstattung. KEUCO Armaturen, Accessoires und Kosmetikspiegel heben das hochwertige Baddesign hervor. Der Komfort des Gastes steht dabei im Fokus: Die IXMO_solo Armaturen in der Dusche vereinen Einhebelmischer

und Schlauchanschluss in nur einem Element auf der Wand und sind demnach einfach und selbsterklärend zu bedienen. Mit dem iLook_move Kosmetikspiegel bleiben keine Wünsche für das Pflege- und Wohlfühlprogramm offen. Stark im Design, flexibel in der Handhabung, denn der Arm des iLook_move ist sehr beweglich. Mit nur einem Handgriff lassen sich Höhe, Abstand, Neigungs- und seitlicher Winkel optimal einstellen. Die besondere Scharniertechnik macht ihn zu einem perfekten Ausstattungsdetail bei häufiger Nutzung und starker Beanspruchung, wie in Hotelbädern.

Sanft gerundete Linien und Ecken verbunden mit geradlinigen Formen prägen das Gesicht der Accessoires-Serie COLLECTION MOLL. Dieses Designmerkmal zieht sich durch die gesamte Serie. Organisches und Formales verschmelzen zu einer Einheit.

Für eine individuelle Note hat KEUCO bei den Einhebelmischern der IXMO_solo Armaturen in der Dusche und den PLAN Armaturen am Waschtisch gesorgt: Diese zieren eine Gravur des ARBOREA-Logos.

Mit hellen, natürlichen Tönen wurde eine unaufgeregte und von Industrie-Chic geprägte Atmosphäre geschaffen, die den Gast die wunderschöne Natur der Lübecker Bucht vollends genießen lässt. ◀

© ARBOREA Hotels und Resorts

Das ARBOREA Marina Resort liegt in Top-Lage in Neustadt in der Lübecker Bucht.

Höchste Funktionalität und Perfektion im Detail ist das besondere Merkmal der COLLECTION MOLL Accessoires von KEUCO.

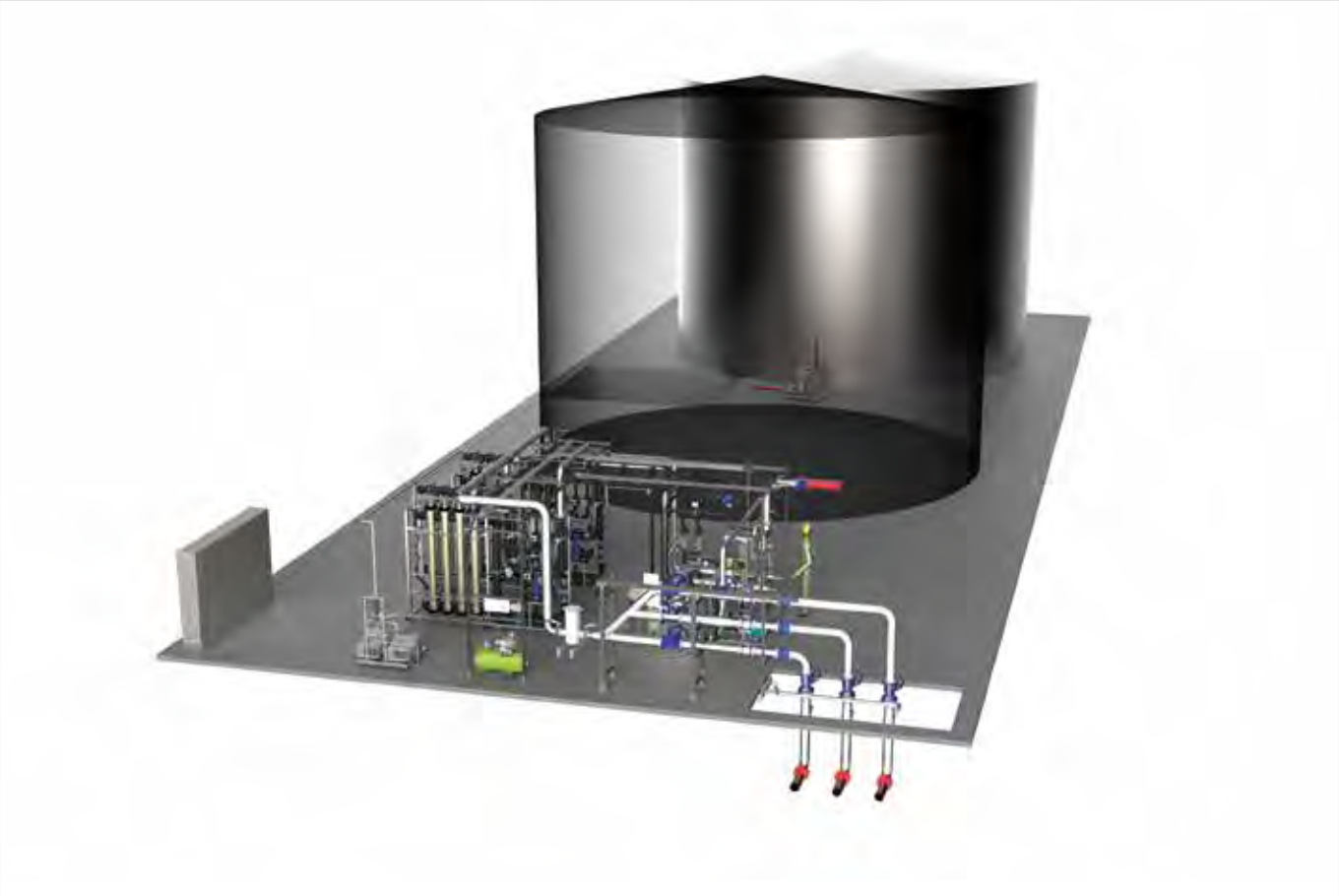
Eine aufregende Farbgestaltung in den, sanfte Töne in den Bädern.

Alle beteiligten Personen sind zufrieden mit der Anlage und mit der reibungslosen Planung und Ausführung. V. l.: Carsten Kühn, Wassermeister; Sven Vorholz, Projektleiter bei Grünbeck; Frank Inderthal, Bürgermeister der Stadt Solms; Klaus Moos, Ingenieurbüro/Fachplaner; Wilfried Klabunde, Chef der Stadtwerke Solms.

Gesicherte Trinkwasserhygiene

Örtlicher Wasserversorger wird mit effizienter Filtertechnik ausgestattet

In die Jahre gekommene Hochbehältersysteme können für kommunale Versorger zu einem echten Problem werden. Besonders die Wasserqualität kann darunter schnell leiden. Die Stadtwerke im hessischen Solms hatten gleich drei alte Hochbehälter, die nach 65 bis 68 Jahren hätten dringlich saniert werden müssen. Eine gute Alternative: Die Altanlagen durch einen Neubau ersetzen. Das Unternehmen Grünbeck unterstützte das Projekt aktiv bei der Planung sowie der Umsetzung und stattete die neue Hochbehälteranlage mit einem passgenauen Wasseraufbereitungssystem aus. Die Besonderheit: Das System wurde im Werk maßgetreu konstruiert, aufgebaut und letztlich in Modulen zum Einsatzort gebracht. Dadurch konnte der Bauprozess erheblich verkürzt werden.



Die Stadtwerke im hessischen Solms haben drei Hochbehälteranlagen gegen eine neue ersetzt.

Für die Stadtwerke Solms kam Anfang 2013 die Frage auf, bestehende Hochbehälteranlagen, die für die Versorgung von rund 3.000 Haushalten zuständig waren, zu sanieren oder eine Neuanlage zu planen und bauen zu lassen. Man entschied sich im Herbst 2015 schließlich für einen ca. 600 m² großen Neubau inmitten eines bewaldeten Gebiets, um die drei Altanlagen zu ersetzen. Dieses war zwar prädestiniert für das Objekt, allerdings mussten neben politischen Hürden auch strenge Vorgaben eingehalten und Natur-Ersatzmaßnahmen geleistet werden. Wie alle Projekte dieser Art, wurde auch dieses öffentlich ausgeschrieben. Die Firma Grünbeck Wasseraufbereitung GmbH konnte sich im Bieterwettbewerb durchsetzen, was den örtlichen Wassermeister Carsten Kühn freute: „Ich habe mich von Anfang an mit dem System auseinandergesetzt und es favorisiert. Schön, dass es letztlich auch geklappt hat." Die Aufgaben waren klar strukturiert: Während die Planung der Hochbehälterseite sowie der notwendigen Leitungsanbindungen (rund 11 km) vom erfahrenen Fachplaner Dipl.-Ing. Klaus Moos aus dem Hause hydrosoft Ingenieure GbR übernommen wurde, konzipierten die Spezialisten aus dem Hause Grünbeck die komplette Wasseraufbereitungsanlage.

Vom Brunnen- zum Trinkwasser

Die Wasseraufbereitungsanlage besteht aus einer Kombination von 2-straßiger Ultrafiltrationsanlage und UV-Desinfektionsanlage, die bei Wasserdargeboten dieser Art vorgeschrieben ist. In Solms werden zukünftig zwei Brunnen und ein Stollen für die Wasserversorgung der Taunusseite eingesetzt. In der Summe werden max. 65 m³/h die Aufbereitung durchlaufen, eine Steigerung auf bis zu 2 x 45 m³/h wäre möglich. Der Volumenstrom pro Straße liegt je nach Zulauf zwischen 1,25 und 45 m³/h bei einem Betriebsdruck von rund 3,5 bar. Die Vorfiltration erfolgt mit einem Grünbeck-Filter Typ FME, der Partikel größer seiner Trenngrenze von 80 µm sicher zurückhält. Danach gelangt das vorfiltrierte Wasser durch die beiden Ultrafiltrationsanlagen mit je 45 m³/h und den nachgeschalteten UV-Desinfektionsanlagen in die bauseitigen Hochbehälter.

Die gesamte Grünbeck-Anlage wurde im Werk (Abb. 2) geplant, vormontiert und anschließend am eigentlichen Aufstellort in Solms (Abb. 3) installiert.

Die Grünbeck-Ultrafiltrationsanlage mit einer Membran-Porengröße von ca. 0,02 µm wurde konzipiert, um aus gering belasteten Rohwässern mit gelegentlichen Trübungsspitzen und/oder mikrobieller Belastung Wasser zu erzeugen, das der TrinkwV entspricht. Aufgrund ihrer Filtrationseigenschaften eignet sich eine Ultrafiltrationsanlage insbesondere zur Abtrennung von Kolloiden, Viren, Mikroorganismen, Makromolekülen und ungelösten Kohlenwasserstoffen. Die aktive Filterschicht befindet sich auf der Außenseite der Hohlfasermembran. Die Filtrationsrichtung ist dementsprechend von außen nach innen (engl. Outside-in). Wenn man, wie in Solms umgesetzt, den gesamten Wasservolumenstrom durch die Ultrafiltrationsmembranen leitet, wird dies auch als Dead-End-Filtration bezeichnet. Die Abtrennung der Partikel erfolgt dabei nach dem Siebprinzip. Alle Partikel, die größer sind als die Poren der UF-Hohlfasermembran, lagern sich auf der Membranoberfläche ab, dadurch nimmt die Schichtdicke der Ablagerung während des Betriebs stetig zu. Das Resultat: Der Differenzdruck steigt an und das Filtrationsvolumen nimmt ab. Überschreitet der Differenzdruck oder unterschreitet der Filtrationsvolumenstrom einen bestimmten Grenzwert, wird das UF-Modul mit filtriertem Wasser und der Unterstützung von Druckluft entgegen der Filtrationsrichtung rückgespült. Dieser Vorgang erfolgt komplett automatisiert. „So ist das Modul schnell und ohne Wartungsarbeiten wieder voll einsatzbereit", erklärt der verantwortliche Projektleiter von Grünbeck, Sven Vorholz.

Die zweite Barriere ist die UV-Desinfektion. Das Filtrat der Ultrafiltration strömt in den Reaktor der Anlage. Dort wird es mit UV-C-Licht mit einer Wellenlänge von 254 nm bestrahlt. „UV-C-Licht dieser Wellenlänge schädigt das Erbgut der im Wasser vorhandenen Mikroorganismen, was zu deren Vermehrungsunfähigkeit führt", so Vorholz. Die Leistung der UV-Anlagen wird speziell auf die beim Kunden vorliegende Wasserqualität ausgelegt, deshalb kann bei sachgerechtem Betrieb jederzeit von einer Mindestraumbestrahlung (DVGW- Arbeitsblatt W 294-1) von 400 J/m² ausgegangen werden.

Alle Werte, Pegel und Betriebszustände werden auf dem zur Visualisierung der Anlage eingesetzten Touchpanel (Siemens TP 1200) angezeigt und gespeichert. Zur Steuerung wurde eine simatic S7 1500 eingesetzt, welche die komplette Wasseraufbereitungsanlage steuert. Darüber hinaus wurden in Zusammenarbeit mit der Firma Pfeiffer Electronic GmbH auch die Aufschaltung der verschiedenen Wasserdargebote (teilweise über Funk) sowie die Weiterleitung aller relevanten Werte an die ZLT der Stadtwerke Solms realisiert. Die Möglichkeit, sich für eine Fernwartung aufzuschalten, ist ebenfalls integriert.

Die Ultrafiltration mit einer Porengröße von ca. 0,02 µm hält z. B. Kolloide, Viren, Makromoleküle, Mikroorganismen und ungelöste Kohlenwasserstoffe wirkungsvoll zurück.

Planung Hand in Hand

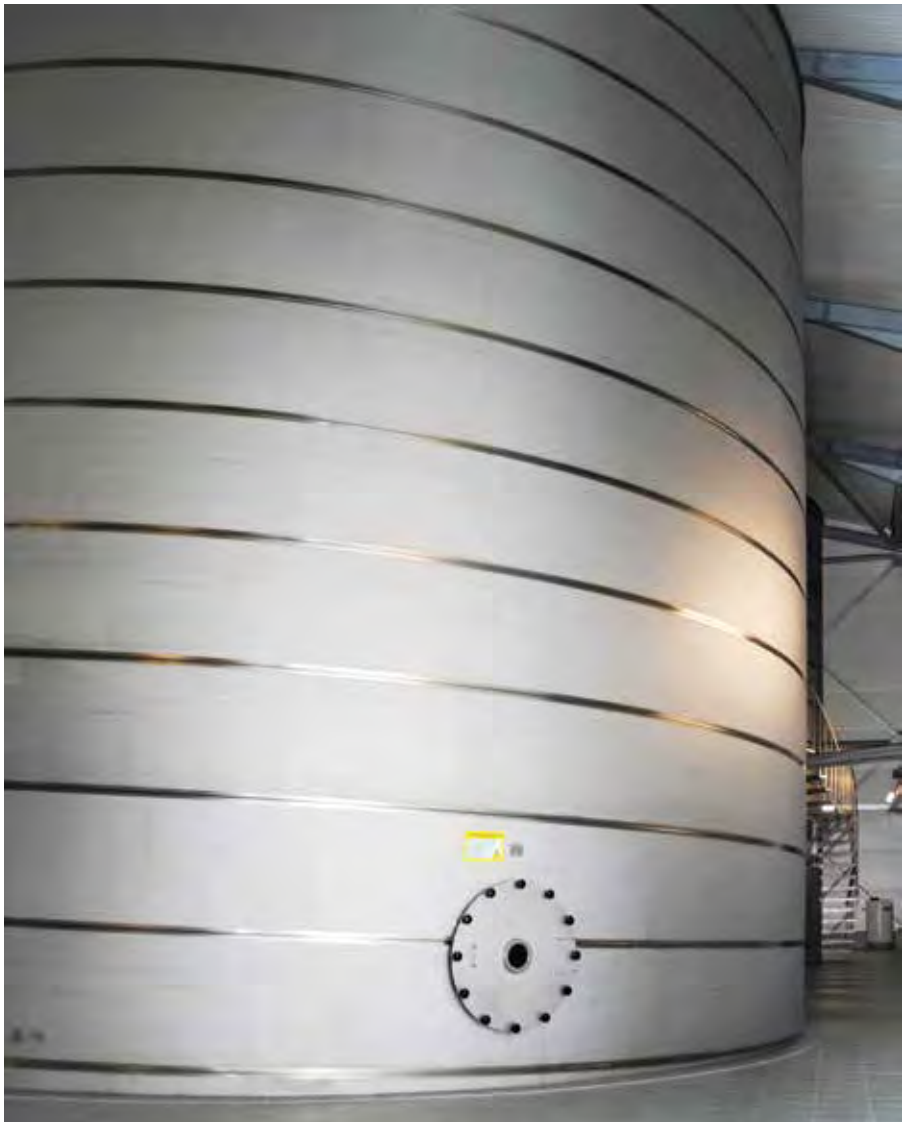
Die Wasseraufbereitung wurde bei Grünbeck in enger Absprache mit dem Ingenieurbüro hydrosoft geplant und anschließend in der Grünbeck-Fertigung komplett vormontiert. Die Vormontage umfasste die komplette Installation (Wasser und Luft), die Verkabelung sowie die Parametrierung aller Messgeräte. Da auch die anlageninterne Verrohrung bei Grünbeck bereits maßgenau vorgefertigt wurde, konnte die Montage in nur zwei Wochen umgesetzt werden. Ursprünglich angesetzt waren dafür acht Wochen. Carsten Kühn: „Ein echter Vorteil, da die Anlage so wesentlich schneller in Betrieb gehen konnte wie geplant – einfach und unkompliziert." Die Einbindung der Wasseraufbereitung und die Aufstellung der Edelstahl-Hochbehälter (2 x 900 m³) übernahm das Unternehmen Hydro-Elektrik, welches auf diese Art der Anlagen europaweit spezialisiert ist.

Die gesamte Anlage wurde von Grünbeck passgenau geliefert. Dadurch konnte sie in nur zwei Wochen komplett fertig montiert werden.

Der zuständige Planer Dipl.-Ing. Klaus Moos (hydrosoft) war ebenfalls begeistert von der Zusammenarbeit: „Das nenne ich gelungene Planung von Anfang bis Ende! Durch die Maßgenauigkeit gab es keine Probleme und die Verbindungen passten auf den Millimeter genau. Großes Lob dafür." Allerdings sei das auch nur mit einer stetigen Kommunikation möglich, welche so nicht bei allen Unternehmen zu finden sei.

Edelstahl statt Beton

Eine weitere Besonderheit der Gesamtanlage sieht Dipl.-Ing. Klaus Moos in den zwei jeweils

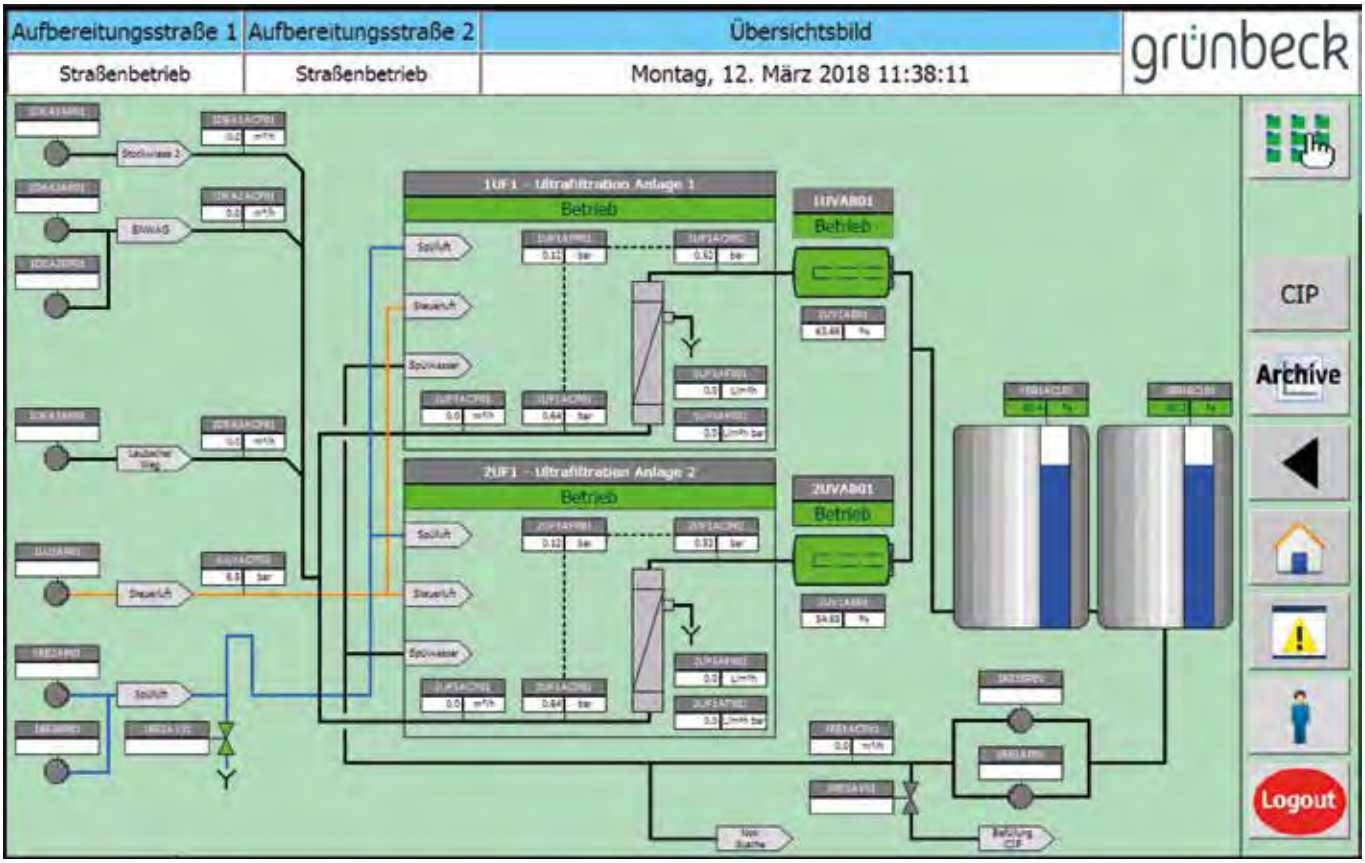


Die HydroSystemTanks aus Edelstahl haben ein Fassungsvermögen von je 900 m³ und wurden vor Ort durchgehend verschweißt.

Ein Blick in das Innere des Hochbehälters auf das Ergebnis: sauberes, reines Trinkwasser.

900 m³ fassenden Hochbehältern aus dem Hause Hydro-Elektrik. Sie sind komplett aus Edelstahl gefertigt worden. Die durchgehend verschweißten HydroSystemTanks erfüllen durch hermetische Kapselung höchste Hygiene-, Qualitäts- und Sicherheitsansprüche. Zudem konnte so auf die sonst üblichen und zum Teil auch problematischen Dichtungsmaterialien gänzlich verzichtet werden. Einzigartig ist ferner das integrierte automatische Reinigungssystem, das eine vollflächige Hochdruck-Wandreinigung ermöglicht, ohne dass der Behälter betreten werden muss. Schaugläser und eine integrierte Beleuchtung sowie entsprechende Bedienpodeste erlauben eine Kontrolle des Speicherinhalts sowie eine bequeme und sichere Bedienung. Zu den zwei Behältersystemen gehören auch die dazugehörigen Anschlüsse, Sicherheitseinrichtungen und Bedieneinrichtungen wie Podeste, Treppen und Geländer.

„Jeder, der die Anlage sieht, kann sich vor Ort selbst von der Qualität der von der Firma Grünbeck gelieferten Wasseraufbereitung überzeugen. Beeindruckend ist, in welch kurzer Zeit die Anlage installiert und in Betrieb genommen wurde", so Bürgermeister Frank Inderthal. Weiter dazu: „Außerdem hat mir bei dem Projekt besonders gut gefallen, dass der Kostenrahmen – was nicht immer selbstverständlich ist – eingehalten wurde." ◀



Visualisierung der Anlage auf dem TP 1200

Exkursion ins Stahlwerk: GMS-Mitglieder auf der Betriebsbesichtigung bei Arcelor Mittal in Bremen.

GMS-Jahrestagung

Mitgliederversammlung wählt neuen Vorstand

Wechsel in der Vorstandsspitze des Gesamtverbandes Messing-Sanitär e.V. – IfW-Vortrag und Besuch von ArcelorMittal anlässlich der GMS-Jahrestagung 2019 in Bremen

Wechsel an der Spitze des Gesamtverbandes Messing-Sanitär e.V. (GMS): Auf der GMS-Jahrestagung am 24. September 2019 in Bremen wählte die Mitgliederversammlung einen neuen Vorstand. Neuer Vorstandsvorsitzender ist Christian Bruse, zu seinem Stellvertreter wurde Alexander Dehnelt gewählt (bisher Vorstandsvorsitzender). Im Amt bestätigt wurden die GMS-Vorstände Jürgen C. Schütz und Peter Diekmann. Anlässlich des Jahrestreffens tagte auch der Technische Ausschuss des GMS. Im Fokus dieses Gremiums steht derzeit insbesondere das Projekt „Härteprüfungen". Ziel ist die Neubewertung der Verfahren zur Bestimmung der Härte von Bauteilen mit Richtwerten und Umwertung Brinell/Vickers. Hintergrund ist die Härtemessung nach Brinell an Bauteilen aus Messing-Legierungen. Auf Grundlage von zahlreichen Einzelmessungen an Musterbauteilen mit unbekannten Härtegraden ist es dem GMS gelungen, einen neuen Ansatz für Umwertungstabellen HB/HV zu erstellen. Diese Erkenntnisse sollen in Kürze in den ISO-Normenausschuss eingebracht werden. Abgerundet wurde die GMS-Jahrestagung mit einem Abendempfang inklusive eines IfW-Vortrags zur Weltkonjunktur sowie am Folgetag mit einer Besichtigung des Bremer Stahlwerks von ArcelorMittal.

Mit seiner 2017 eingeleiteten Neuausrichtung mit Blick auf die

Wechsel an der Spitze des GMS-Vorstands (v.l.n.r.) Alexander Dehnelt ist neuer stellvertretender Vorstandsvorsitzender, während Christian Bruse zum neuen Vorstandsvorsitzenden gewählt wurde. Peter Diekmann und Jürgen Schütz wurden als Vorstände im Amt bestätigt. Hilbert Wann ist weiterhin GMS-Geschäftsführer.

Votrag des IfW-Konjunkurexperten Dr. Klaus-Jürgen Gern auf dem Abendempfang auf der GMS-Jahrestagung im Maritim Hotel Bremen.

gesamte Liefer- und Wertschöpfungskette sieht sich der GMS auf dem richtigen Weg, was sich auch in den steigenden Mitgliederzahlen zeigt. „Bestehende und Neumitglieder partizipieren aktiv in unseren Ausschüssen, wo wir für die Branche wichtige Projekte wie das Thema Härtemessungen zur Qualitätssicherung gemeinsam weiterentwickeln", erläutert GMS-Geschäftsführer Hilbert Wann. „Unsere Mitgliedsunternehmen begrüßen auch die Einführung neuer Formate wie unsere beliebten GMS-Workshops zu aktuellen technischen und regulatorischen Fragestellungen, die wir zwei- bis dreimal im Jahr ausrichten. Das Highlight für unsere Mitglieder ist natürlich das jährlich im Sommer stattfindende GMS Forum."

Ebenfalls exklusiv für die GMS-Mitglieder war der Vortrag von Dr. Klaus-Jürgen Gern vom Institut für Weltwirtschaft (IfW) Kiel. Der Konjunktur-Experte erläuterte die derzeitige Lage der Weltwirtschaft und der exportlastigen deutschen Industrie im Spannungsfeld zwischen den internationalen Handelskonflikten USA-China und des bevorstehenden Brexit. Der Referent verdeutlichte, dass sich die Bauwirtschaft (und damit auch die Sanitärindustrie) trotz der derzeitigen konjunkturellen Abkühlung weiterhin auf historisch hohem Niveau befindet. Klaus-Jürgen Gern ging in seiner Prognose davon aus, dass sich nach einer längeren Phase der Abkühlung in der deutschen Wirtschaft eine verhaltene Expansion zu erwarten sei – mit schwachen Zuwächsen ab 2020. ◀

Die elektrische Fußbodenheizung THERMO BOBEN sorgt auch auf kleinen Flächen (z.B. in der Küche) für Wohlfühlatmosphäre und eignet sich für nahezu alle Bodenbeläge.

Nachrüstung mit kleinem Aufwand

Mehr Wohnlichkeit durch temperierten Fußboden

Fußbodenheizungen sind in puncto Wohnkomfort zweifellos die erste Wahl. Aufgrund ihrer großflächigen, zugfreien Wärmeabgabe verbessern sie das Raumklima enorm. Elektrische Fußbodentemperiersysteme wie der AEG THERMO BODEN eignen sich für temporär genutzte Räume und punkten durch energieeffiziente Regelung. Großer Vorteil: Das ultraflache Heizmattensystem ist ideal für die Nachrüstung – auch in Verbindung mit Trockenestrich.

Beim Wohnkomfort spielt Wärme eine wichtige Rolle. Ob Bad, Essplatz, Küche, Spielecke, Wintergarten, Wohnbereich, Arbeitsplatz oder Flur: Ein fußwarmer Boden steigert die Wohnqualität erheblich und trägt zu einem angenehmen Raumklima bei. Die gleichmäßige Wärmeverteilung reduziert Luftströme im Raum. Selbst niedrige Heiztemperaturen sorgen für Behaglichkeit. Wichtig ist jedoch gerade bei der temporären Nutzung, dass die Strahlungswärme möglichst schnell und gleichmäßig an den Oberboden gelangt und dass sie exakt dann zur Verfügung steht, wenn der Raum oder die Fläche genutzt wird. Genau diese Anforderungen erfüllt das nur 3 Millimeter hohe Heizmattensystem THERMO BODEN von AEG Haustechnik. Dicht unterhalb der Bodenoberfläche verlegt, erwärmen die hochwertig isolierten elektrischen Heizleiter den Bodenbelag innerhalb weniger Minuten.

Geprüfte Qualität für Sicherheit

AEG Heizmattensysteme sind gegenüber mechanischer Beanspruchung unempfindlich,

Der AEG Komfortregler FRTD 903 TC mit Touch-Elektronik reguliert den Betrieb exakt nach Bedarf. Er schaltet das Heizmattensystem individuell nach der vorprogrammierten Wärmeanforderung ein und aus.

betriebssicher, leicht zu regeln und lassen sich für jeden Raum individuell anpassen. Dabei enthält die VDE-geprüfte Fußbodentemperierung keinerlei Verschleißteile, verfügt über einen Überhitzungsschutz und ist somit völlig wartungsfrei. Sicherheit ist also garantiert. Dafür sprechen auch die 10 Jahre Garantie, die AEG Haustechnik auf alle THERMO BODEN-Varianten gibt. Welcher THERMO BODEN zum Einsatz kommt – die Ausführung „Comfort", „Basis" oder „Turbo", bestimmt die Wahl des Bodenbelags. Mit 130 W/m², 160 W/m² oder 200 W/m² Leistung eignet sich der THERMO BODEN für alle Bodenbelagsarten. In bodengleichen Duschen, Dampfduschen und als Poolumfassung bietet die Spezial-Heizmatte „Comfort Wellness" höchste Sicherheit nach Schutzart IPX8.

Die flexiblen Heizelemente von AEG Haustechnik sind in unterschiedlichen Mattengrößen erhältlich und passen sich jeder Raumgeometrie an. Dank des selbstklebenden Trägergewebes lassen sich die Heizmatten sehr einfach auf dem Untergrund fixieren. Die Verlegung erfolgt nach exakter Flächenermittlung und AEG Verlegeplan, der auch Sicherheitsabstände, Stellflächen, Verwinkelungen und Türöffnungen berücksichtigt und die korrekte Positionierung von Bodenfühler und elektronischem Fußboden-Temperaturregler vorgibt. Der AEG Fußboden-Temperaturregler ist so flach wie ein Lichtschalter und kommt mit einer Unterputzdose in der Wand aus. Nachdem die Anschlussarbeiten erfolgt und Keramikfliesen, Natursteinfliesen, Holzparkett, Laminat, Teppich, Vinyl oder Kork direkt in der Ausgleichsmasse oder im Flexkleber verlegt sind, ist die elektrische Fußbodenheizung einsatzbereit.

Großer Spareffekt durch kluge Regelung

Die Einsparpotenziale bei der elektrischen Fußbodenheizung werden vielfach noch unterschätzt. Den effizienten und energiesparenden Betrieb eines AEG THERMO BODEN gewährleistet der „all-in-one"-Komfortregler von AEG Haustechnik. Er stellt sicher, dass die Fußbodenwärme exakt mit der gewünschten, vorgegebenen Temperatur beheizt wird, die zu definierten Tageszeiten auch genutzt wird. Das Modell FRTD 903 TC mit innovativer Touch-Bedienung ermöglicht die tages- und wochenweise Programmierung, nebst Komfort-, Eco-, Urlaubs-, Boost-, Frostschutz- und Selbstlernfunktion. Die Menüführung ist selbsterklärend, für gute Lesbarkeit ist das LC-Bedienfeld hinterleuchtet. Der Komfortregler FRTD 903 bietet die gleichen Funktionen und Eigenschaften wie sein Bruder, er wird jedoch manuell über drei Tasten bedient. Für eine durchgängige Formensprache beim Wohnen harmonieren die elektronischen AEG Komfortregler mit verschiedenen am Markt erhältlichen Schalter- und Steckdosenserien. Sie sind in der Farbe Weiß, RAL 9010 erhältlich.

Weitere umfassende Informationen gibt es im Internet unter www.aeg-haustechnik.de/fussbodentemperierung. Mit dem THERMO BODEN-Planer direkt auf der Website unter www.aeg-haustechnik.de/thermo-bodenplaner lässt sich der optimale Verlegeplan in wenigen Schritten erstellen. Die Zusammenstellung der Komponenten im Anschluss der Planung ermöglicht zudem eine Kostenübersicht. Der Modernisierungsfilm zeigt die Demontage des alten Badezimmers über die Planung und Verlegung der Fußbodentemperierung bis zur Fertigstellung des Bades. ◀

v.l. Die Brüder und Urenkel des Firmengründers Adelbert Fritz: Jürgen und Elmar Fritz.

Partner des Handwerks und des Großhandels – auch in Zukunft

Interview mit den Urenkeln des Unternehmensgründers von AFRISO anlässlich des 150-jährigen Jubiläums

Bei der AFRISO-EURO-INDEX GmbH zählt noch der sprichwörtliche Handschlag: Über anderthalb Jahrhunderte hat das Unternehmen seinen Charakter als mittelständisches Familienunternehmen bewahrt. Gleichzeitig bewegt sich das Unternehmen weltweit höchst erfolgreich in technologisch anspruchsvollen, innovativen Geschäftsfeldern – bis hin zum Smart-Home. Beständige Werte, Vertrauen, Verantwortung und soziale Kompetenz bilden die Basis des Erfolgs. Was macht das Erfolgsrezept aus, wie sehr prägen die Wurzeln das Unternehmen bis heute? Aus Anlass des 150-jährigen Jubiläums beantworten die Geschäftsführer Elmar und Jürgen Fritz, Urenkel des Unternehmensgründers, unsere Fragen.

Im Alter von gerade einmal 23 Jahren hat Adelbert Fritz im Jahr 1869 das Unternehmen gegründet – Start-Up-Kultur in einer Epoche, in der dieser Begriff noch gänzlich unbekannt war.

Inwieweit prägt dieser Mut und Unternehmergeist AFRISO bis heute?

Elmar Fritz: Mut braucht es für ein erfolgreiches Unternehmen in jedem Fall – vor 150 Jahren ebenso wie heute. Mit 23 Jahren ein Unternehmen zu gründen, spricht sicherlich für sich. Mut muss aber auch Grenzen haben, etwa wenn Risiken zu groß oder

unüberschaubar werden. Ein „Alles oder nichts" ist für uns nicht vorstellbar, allein schon im Interesse des Unternehmens und der Mitarbeiter. Gleichzeitig ist Fortschritt nur möglich, wenn man weiter mutig vorangeht.

Was sind die wichtigsten Werte, die AFRISO über 150 Jahre geprägt haben?

Elmar Fritz: Werte wie Anstand, Ehrlichkeit, Verlässlichkeit, Glaubwürdigkeit, Offenheit und eine gehörige Portion Flexibilität bestimmen unser Unternehmen seit Beginn an. Das mag wie eine Floskel klingen, ist es aber nicht! Im Miteinander mit unseren Mitarbeitern, Kunden, Geschäftspartnern und Lieferanten orientieren wir uns tagtäglich an diesen Maßstäben. Das Miteinander ist entscheidend!

Über die Jahrzehnte hinweg hat sich AFRISO immer wieder neu erfunden und weitere Geschäftsfelder erschlossen. Kann das Unternehmen dieser Linie auch in Zukunft treu bleiben?

Jürgen Fritz: Seit 150 Jahren entwickeln und produzieren wir innovative Produkte und bewegen uns auf den verschiedensten Geschäftsfeldern. Auch in Zukunft können die jeweiligen Märkte und unsere Kunden aus Großhandel, Handwerk und Industrie immer wieder Neues von AFRISO erwarten. Aus unserer Sicht gibt es allerdings nicht nur „die eine" vielversprechende Chance für die Zukunft, sondern eine ganze Reihe attraktiver Geschäftsfelder und Ideen, mit denen wir uns aktiv beschäftigen. Großes Potenzial sehen wir beispielsweise in unseren Produkten für den Smart-Home-Markt, in unseren Mess- und Regeltechnikkomponenten für OEM-Kunden im Bereich der Heizungs- und Wassertechnik ebenso wie für vernetzte Handmessgeräte, Sensormodule und Apps, die dem Handwerker den Umgang mit der stetig wachsenden Datenflut erleichtern und Messprotokolle direkt über Schnittstellen digital weitergeben können.

Der Hauptsitz am Standort Güglingen / Württemberg.

Mit Nachhaltigkeit und Umweltschutz hat sich AFRISO bereits beschäftigt, als das Thema noch nicht en vogue war. Was verbinden Sie mit dem Claim „Technik für Umweltschutz"?

Elmar Fritz: „Technik für Umweltschutz", diesen Begriff füllen wir bereits seit Jahren mit Leben, zum Beispiel mit unseren Produkten, die helfen, die Luft reinzuhalten, das Grundwasser zu schützen und Energie einzusparen. Insofern ist die Nachhaltigkeits-Thematik für uns überhaupt nicht neu. Dies betrifft nicht nur die Produkte, sondern zieht sich für uns durch die gesamte Wertschöpfungskette und spiegelt sich selbst in Bereichen wider, die nicht direkt mit dem Geschäftlichen zu tun haben. So engagieren wir uns an unseren Standorten für die Umwelt, haben beispielsweise auf unserem Firmengelände in Güglingen neuen Lebensraum für Bienen, Hummeln & Co. geschaffen und haben große Teile des Firmenareals der Natur vorbehalten.

Jürgen Fritz: Geschäftlich gesehen, ist „Technik für Umweltschutz" sehr von gesetzlichen Bestimmungen abhängig. Deshalb müssen wir stets in der Lage sein, schnell und flexibel auf Veränderungen zu reagieren. Entscheidend ist es für uns auch in Zukunft angesichts der zu erwartenden, weiter zunehmenden Umwelt- und Klimaschutzthematik, bei gesetzlichen Änderungen frühzeitig die geeigneten Lösungen auf den Markt zu bringen.

Was tun Sie intern, um Ihr Unternehmen noch nachhaltiger aufzustellen – Energieoptimierung in der Produktion etwa oder auch die Nutzung erneuerbarer Energien?

Bereits 2012 erfolgte mit AFRISO Smart Home der Einstieg in die individuelle Gebäudeautomation. 2015 übernahm AFRISO das Start-up CODEATELIER, bei dem sich heute ein Team aus 15 App- Spezialisten um die nachhaltige Weiterentwicklung der Smart Home Lösung kümmert.

Jürgen Fritz: Bei Neu- und Umbauten hat Energieeffizienz für uns eine zentrale Bedeutung. Bei unserer jüngsten Erweiterung am Standort Güglingen zum Beispiel haben wir konsequent auf moderne, umweltfreundliche Technik gesetzt, von Geothermie und Wärmepumpentechnik bis zu Fußbodenheizung, Solarthermie, Photovoltaiik und der eigenen Regenwassersammlung und -nutzung. Auch in der Produktion sind wir bestrebt, alle Möglichkeiten zum Energiesparen konsequent zu nutzen. Dabei helfen uns unsere Mitarbeiter enorm mit ihren Verbesserungsvorschlägen aus der Praxis.

Das SHK-Handwerk sowie Schornsteinfeger sind wichtige Partner und Anwender Ihrer Produkte. Wird dies auch in Zukunft so bleiben? Was unternehmen Sie, um den engen Draht zum Handwerk weiter zu pflegen? Welche Zukunft hat aus Ihrer Sicht der bewährte dreistufige Vertrieb?

Elmar Fritz: Wir sind aus Überzeugung dem dreistufigen Vertrieb verbunden. Dabei ist es für uns wichtig, direkt diejenigen zu erreichen und zu überzeugen, die mit unseren Produkten am Ende des Tages arbeiten. Daher befindet sich unser Außendienst permanent im Gespräch mit Handwerksunternehmen, berät, unterstützt bei Projekten und mehr. Sehr gerne nutzen wir natürlich auch einschlägige Fachmessen, die Hausmessen des Großhandels, Schulungen beim Handwerker vor Ort sowie bei uns im Unternehmen, um den direkten Kontakt mit den Anwendern zu pflegen.

Seit geraumer Zeit sind Sie auch im Zukunftsmarkt Smart-Home tätig. Welche Erwartungen haben Sie an diesen Produktbereich?

Jürgen Fritz: Die Erwartungen sind sehr groß, dieser Markt wird in den kommenden Jahren nochmals erheblich an Dynamik gewinnen und sich weiterentwickeln. Für uns ist Smart-Home die perfekte Lösung, weil es unsere klassischen Warngeräte in das digitalisierte Zeitalter bringt und den notwendigen Schritt der Vernetzung ermöglicht. Ein wesentlicher Vorteil unserer Lösungen ist ihr modularer Aufbau und ihre Systemoffenheit. Davon profitieren Großhandel, das Handwerk, der Endanwender und auch andere Technikanbieter gleichermaßen. Da unsere Lösungen mit den wichtigsten Funkstandards arbeiten, können wir die unterschiedlichsten Anforderungen der Anwender erfüllen.

Offen, flexibel und zukunftssicher! Ein Vorteil unserer Lösung gerade unter Sicherheitsaspekten ist darüber hinaus, dass es sich um kein Cloud-basiertes System handelt. Mit einer hohen Kompetenz in der App-Entwicklung, über die wir aufgrund unserer 2015 getätigten Übernahme des Start-up-Unternehmen Codeatelier verfügen, sehen wir uns hier technisch wie auch in Sachen Benutzerfreundlichkeit und Fortschrittlichkeit optimal aufgestellt.

Was können Sie als Hersteller, was können Händler und Handwerker anders bzw. besser machen, um die Smart-Home-Thematik noch stärker beim Endverbraucher zu verankern?

Jürgen Fritz: Am Ende gewinnt derjenige, der möglichst viele Nutzer für sich gewinnt. Trotz höchster Qualität, einfacher Handhabung und bestmöglicher Sicherheit können wir das allein nicht schaffen. Deshalb setzen wir auf starke Partnerschaften, wie zum Beispiel die EnOcean Alliance, in der unterschiedliche Hersteller einen energieautarken Funkstandard gemeinsam voranbringen und

Eine clevere Antwort von AFRISO auf die Digitalisierung im SHK-Handwerk: Weit über 20 Sensormodule der CAPBs®-Serie erfassen Messwerte und geben diese per Bluetooth Smart an bewährte Handmessgeräte zur Auswertung oder aber an das Smartphone weiter. Mit der anwendungsspezifischen APP AFRISO TOOLBOX können dann „Schritt für Schritt" komplexe Prüfaufgaben im Abgleich zu gültigen Normen oder Vorschriften automatisch durchgeführt und als PDF zu dokumentiert werden.

Endverbrauchern mit batterielosen Smart-Home-Sensoren einen echten Mehrwert bieten. Oder eben, indem Sensoren und Aktoren anderer Hersteller in unser System ganz einfach eingelernt werden können. Für den Anwender ergibt sich daraus automatisch eine große Bandbreite von Einstiegsmöglichkeiten in das Thema Smart-Home, sei es als professionelle Sicherheitslösung, Verbesserung des Wohnkomforts oder einfach nur aus technikinteressiertem „Spieltrieb".

Wie sehr beschäftigt Sie der Megatrend Digitalisierung, nicht nur bezogen auf Ihre Produkte, sondern ebenso auf Ihre Prozesse, Ihre Fertigung oder Logistik?

Elmar Fritz: Um das Thema Digitalisierung kommt heute selbstverständlich niemand mehr herum. Dazu haben wir 2017 mit der Einführung von SAP eine starke Basis gelegt. Zug um Zug können wir jetzt die Prozesse in allen Bereichen des Unternehmens verschlanken. Ganz aktuell arbeiten wir an wesentlichen Erleichterungen für den Bereich Logistik, die bis zum Herbst 2020 mit einem neuen Logistikzentrum am Standort Güglingen verwirklicht werden.

Wird AFRISO auch in den folgenden Generationen ein familiengeführtes Unternehmen bleiben?

Elmar Fritz: In der Tat war vom ersten Tag an bis heute über 150 Jahre kontinuierlich stets mindestens ein Familienmitglied in der Geschäftsleitung tätig. Das ist sicherlich eine Besonderheit, die AFRISO ausmacht. Vielleicht haben wir einfach auch Glück mit unserer Familie und unserem Verständnis untereinander. Die Hoffnung und die Aussichten sind sehr gut, dass auch die nächste Generation eines Tages die Geschicke des Unternehmens übernehmen wird. Wir würden es uns auf jeden Fall wünschen, dass wir ein familiengeführtes Unternehmen bleiben. Die Chancen dafür stehen sehr gut, schließlich haben wir beide zusammen 7 Kinder, die prinzipiell für diese Aufgabe infrage kommen.

Wie leicht wird es sein, in den kommenden Jahren und Jahrzehnten den besonderen Charakter als Familienunternehmen zu erhalten?

Elmar Fritz: Wir sind da sehr zuversichtlich. Selbst wenn wir nicht mehr dabei sein werden und keines unserer Kinder eine führende Rolle spielen sollte, dann sind doch in jedem Fall die Geschäftsführer so ausgewählt und darauf fokussiert, dass der Familien-Charakter von AFRISO auf alle Fälle erhalten bleibt! Verantwortung und soziale Kompetenz bilden auch in Zukunft unsere Leitlinien.

Wir danken für das Gespräch!

Was Hauseigentümer mit Ölheizung jetzt wissen sollten

Die vom Bundeskabinett beschlossenen Eckpunkte für ein Klimaschutzprogramm sorgen für neue Bestimmungen, die vor allem ölbeheizte Gebäude betreffen. Dabei soll es – trotz anderslautender Berichte – kein generelles Einbauverbot für neue Ölheizungen geben. Dennoch sind derzeit viele Hausbesitzer verunsichert. Das Institut für Wärme und Oeltechnik (IWO) hat daher Antworten auf die wichtigsten Fragen zusammengestellt.

Sind die jetzt bekannt gewordenen Maßnahmen bereits gültig?
Nein. Bislang handelt es sich um Vorschläge der Regierung, die zum Teil noch Gesetzgebungsverfahren durchlaufen müssen. Es ist daher denkbar, dass noch Änderungen an einzelnen Inhalten vorgenommen werden.

Dürfen Ölheizungen weiterhin betrieben werden?
Ja, bestehende Ölheizungen können weiter betrieben werden – auch über das Jahr 2026 hinaus.

Dürfen künftig noch neue Ölheizungen eingebaut werden?
Ja, das dürfen sie. Bis Ende 2025 kann ein alter Ölkessel ganz einfach gegen ein neues Öl-Brennwertgerät ausgetauscht werden. Eine solche Modernisierung lohnt sich weiterhin, da ein effizientes Öl-Brennwertgerät den Heizölbedarf um bis zu 30 Prozent reduzieren kann. Ab 2026 sollen Ölheizungen nur noch eingebaut werden dürfen, wenn sie als Hybridheizungen erneuerbare Energien mit einbinden. Das können zum Beispiel Solaranlagen sein.

Was muss jetzt getan werden?
Es besteht für Hauseigentümer kein Handlungsdruck. Wer aktuell eine Heizungsmodernisierung mit Öl-Brennwerttechnik geplant hat, kann diese weiterhin umsetzen. Bis Ende des Jahres kann außerdem über die Aktion „Besser flüssig bleiben“ noch kostenlos die maximale staatliche Förderung gesichert werden. Wichtig: Die Fördergelder müssen beantragt werden, bevor die Heizungsmodernisierung startet. Mehr unter www.besser-fluessig-bleiben.de.

Gibt es noch Fördermittel für eine neue Öl-Brennwertheizung?
Der Einbau eines Öl-Brennwertgeräts soll noch bis zum Ende des Jahres 2019 staatlich gefördert werden. Über die KfW-Bank sind Investitionskostenzuschüsse von bis zu 15 Prozent möglich. Ab 2020 fällt diese staatliche Unterstützung für den Einbau reiner Brennwertheizungen voraussichtlich weg. Nichtstaatliche Förderaktionen, zum Beispiel von Heizgeräteherstellern, sind davon nicht betroffen.

Ölheizung modernisieren: Was ist mit der Einbindung Erneuerbarer?
Die Einbindung erneuerbarer Energien hilft grundsätzlich, die CO_2-Emissionen des Hauses weiter zu verringern und ist daher eine sinnvolle Maßnahme. Diese Einbindung kann aber auch unabhängig von der Heizungsmodernisierung, in einem zweiten Schritt, vorgenommen werden. Dazu beraten SHK-Fachbetriebe. Ab 2026 wird die Einbindung erneuerbarer Energien voraussichtlich zur Pflicht, wenn eine neue Ölheizung eingebaut werden soll.

Wie geht es weiter mit Ölheizungen?
Ölheizungen sind nach wie vor zukunftsfähig, denn sie haben eine klimaneutrale Perspektive. Eine aktuelle Studie des ITG Dresden zeigt, wie die Klimaziele im ölbeheizten Gebäudebestand erreicht werden können. Neben Effizienzsteigerung und Hybridisierung tragen dazu – als eine weitere Option – erneuerbare flüssige Energieträger bei. Eine Sache wird zum Beispiel in der Diskussion sehr gern unterschlagen: Die Treibhausgasminderung bei ölbeheizten Gebäuden beträgt seit 1990 beachtliche 45 Prozent. Der gesamte Gebäudesektor hat im gleichen Zeitraum lediglich eine Emissionsminderung von 38 Prozent erzielt.

© Stiftung Juliusspital / Rolf Nachbar

Die wunderschöne Fassade des Klinikums Würzburg Mitte Standort Juliusspital.

Sicherheit im Bewegungsbad

Antirutsch-Beschichtung für die Edelstahltreppe am Therapiebecken

„Wir sind zentraler Gesundheitspartner für die Menschen in der Region Würzburg und darüber hinaus" – so formuliert es das Klinikum Würzburg Mitte (KWM) in seiner Vision und verdeutlicht so den qualitativen Anspruch für die medizinische-pflegerische Versorgung. Auch in der Physiotherapie hat dieser Anspruch eine zentrale Bedeutung. Im Therapiebecken werden Menschen rehabilitiert und mobilisiert. Damit keiner auf dem Weg ins oder aus dem Wasser auf den Edelstahltreppen ausrutscht, wurde eine spezielle Oberflächenbeschichtung aufgetragen.

Der bekannte weiß-orange gestreifte Clownfisch namens Nemo wartet am Eingang schon auf die nächsten Patienten. Angenehm warm ist es in dem Raum, in dem das 15 Quadratmeter große Therapiebecken steht. Darin herrschen 32 Grad Wassertemperatur – und stehen kann hier jeder noch bei 135 Zentimeter Wassertiefe. Ob Beschwerden mit der Hüfte, der Schulter oder dem Rücken: Chirurgische, neurologische und orthopädische Patienten aus der Ambulanz nutzen die Einrichtung. Auch bei Rheuma erleichtert der Wasserauftrieb die Beweglichkeit. Hier werden Gelenke gekräftigt, Knie wieder fit gemacht. „Um Patienten wieder schnell mobil zu bekommen, ist die Physiotherapie ein wichtiger Teil im Klinikalltag", erklärt Claudia Kübert-Sponner, die im Juliusspital die

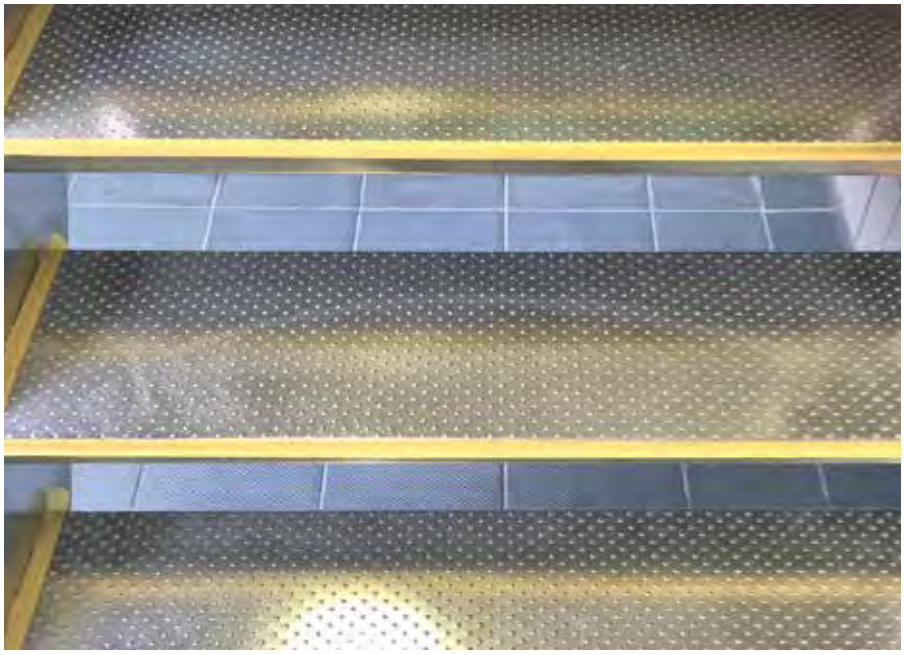
© KWM-Klinikum

Patient im Therapiebecken des Klinikums Würzburg Mitte an Standort Juliusspital.

Leitung der Therapeuten verantwortet. So wächst mit dem Bedarf auch die Abteilung stetig weiter. Derzeit arbeiten 21 Voll- und Teilzeitkräfte auf der Station.

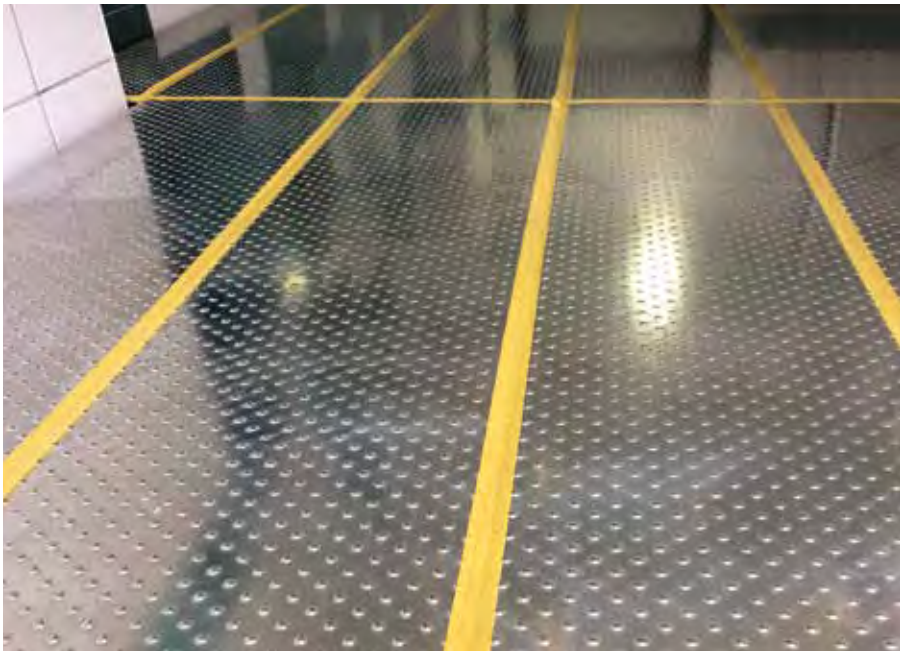
Der Mensch steht im Mittelpunkt: „Heilen und Helfen ist unser Anliegen" – auch das formuliert das KWM in seiner Vision. Um den aktuellen Herausforderungen bei diesem Anliegen gewachsen zu sein, ist das Team stets auf der Suche nach qualitativen Lösungen – um als kompetenter Partner für Diagnostik und Therapie den Patienten zur Seite stehen zu können.

Nach einer optimalen Lösung suchte die Klinikleitung auch



© Grip

Treppe mit Antirutschbeschichtung.



© Grip

Antirutschbeschichtung auf der Lauffläche.

beim Therapiebecken. Pro Jahr gibt es 1.300 Einzelanwendungen im Bad. Manche Personen werden zwar mit dem Lift hinein gehoben, doch der Großteil kommt über die Treppe hinein und wieder heraus. „Die Treppe war ein Sicherheitsrisiko", erinnert sich Kübert-Sponner. Gerade ältere Patienten oder solche mit Handicap gehen in so genannter Rückenlage bergab. Sie halten sich am Geländer fest, während der Oberkörper nach hinten gelehnt ist. Das erhöht das Risiko eines Sturzes – trotz Hilfestellungen der Therapeuten.

Die mehrstufige Edelstahltreppe besteht zwar aus einer Oberfläche mit Noppen, doch bei Nässe entwickelt sich trotzdem eine hohe Rutschgefahr. Die motivierten Therapeuten und Pflegekräfte probierten verschiedene Mittel aus, doch weder ausgeschnittene Belagstücke noch Matten brachten den erhofften Erfolg. Kübert-Sponner: „Sobald die Treppe feucht wurde, rutschten die Hilfsmittel weg und machten alles noch gefährlicher." Schnell wurde dem Team klar: „Das können wir so nicht lassen. Unsere Verantwortung gegenüber den Patienten wurde dadurch zu einer echten Mehrbelastung."

Wie wäre es, eine fest eingebaute Lösung zu haben? Die trotzdem kostengünstig ist und keinen kompletten langwierigen oder aufwendigen Umbau erfordert? Der technische Leiter des Hauses wurde schließlich im Internet fündig. Im Januar 2018 wurde an einem halben Arbeitstagen GriP AntiRutsch des Schweizer Herstellers GriP Safety Coatings AG installiert. Die körnige, wasserbasierte Zwei-Komponenten Beschichtung ist umweltfreundlich, erfüllt alle gängigen Hygienestandards und ist unempfindlich gegenüber Desinfektionsmitteln. Die Oberfläche kann mit üblichen Reinigungsmitteln und sogar Hochdruckreinigern mühelos gereinigt werden. Das Material ist transparent und verändert die Optik nicht. GriP AntiRutsch ist die einzige weltweit zertifizierte Antirutsch-Beschichtung.

Ob Patienten aus der Unfallchirurgie oder von der Palliativstation, ob aus der Früh-Reha oder Akut-Neurologie, ob alt oder jung: Mit der neuen Sicherheit am Bewegungsbad hat GriP AntiRutsch nicht nur die Sicherheit der Patienten erhöht, sondern auch die Arbeit der Therapeuten erleichtert. Die Physiotherapie trägt maßgeblich dazu bei, die Patienten wieder zu mobilisieren und die Liegezeiten zu reduzieren. „So vermeiden wir auch viele Komplikationen nach Operationen und Behandlungen. Daher ist es unser Anspruch, vor Ort eine hohe Therapiequalität zu erzielen", sagt Kübert-Sponner. Das Material ist ihrer Erfahrung nach eine ideal geeignete Rutschhemmung. „Sie hat ihren Zweck vollkommen erfüllt und tut ihre Wirkung."

Informationen zum Klinikum Würzburg Mitte

Das Klinikum Würzburg Mitte ist ein Klinikum mit zwei Standorten. KWM Juliusspital und KWM Missioklinik sichern – mit rund 2.000 Beschäftigten – gemeinsam die medizinische Versorgung der Patienten in der Region. Derzeit gibt es 675 Planbetten. Als Gesellschafter fungieren die Stiftung Juliusspital Würzburg, das Missionsärztliche Institut, und der Verein Kinderklinik am Mönchberg e.V. ◀

Die Eventlocation Wasserwerk in Berlin bildete den stimmungsvollen Rahmen der Veranstaltung.

Umgucken - Umdenken - Umsetzen

Die Innung SHK Berlin lädt zum Unternehmertag 2019

Handwerk 4.0 – bedeutet Unternehmensprozesse zu optimierten und digitalisierten, um neuen Kundenerwartungen gerecht zu werden. In Kooperation mit dem Fachgroßhändler Bergmann & Franz veranstaltete die Innung SHK Berlin zu diesem Thema einen Unternehmertag der zeigte, welche Möglichkeiten und Chancen es gibt und wie diese am besten genutzt werden können.

Die Innung SHK Berlin nutzte gleich den Auftakt des Unternehmertages, um ihren neuen Internetauftritt (www.shk-berlin.de) live zu schalten und dem Publikum vorzustellen. Optimiert für Endgeräte, übersichtliche Navigationswege und mit einer modernen Handwerkersuche hält die Website aktuelle Informationen für alle Zielgruppen der Innung bereit. Innungsmitglieder profitieren von einem verbesserten Log-in zum geschützten Mitgliederbereich. 12 Start-Ups der SHK-Digitalisierungsszene stellen ihre Produkte und Dienstleistungen vor. Passend zur digitalen Welt konnten sich die Teilnehmer schnell und komprimiert informieren welche Vorteile und

Nutzen ein SHK-Unternehmen von den Angeboten hat. Andreas Koch-Martin, Geschäftsführer der Innung SHK Berlin, rät dazu die jetzige Zeit der vollen Auftragsbücher zu nutzen, um sich auf die Herausforderungen der Zukunft einzustellen und auf die Digitalisierung im Handwerk vorzubereiten. Zwei Punkte stehen dabei für ihn im Mittelpunkt: Erstens die Generierung und Verarbeitung von Aufträgen und zweitens gewerkeübergreifende Ansätze zu verfolgen. Die Prozessoptimierung im SHK-Betrieb spielt eine wichtige Rolle, damit die wertvolle Zeit für die eigentliche Arbeit genutzt werden kann und nicht mit unnötigen administrativen Tätigkeiten verschwendet wird. Auch kleinere Betriebe dürfen sich der Digitalisierung nicht verschließen und sollen deshalb Unterstützung von der Innung erhalten.

Moderator Torsten Moortz gelang es das Publikum zu begeistern.

Andreas Schuh, Obermeister der Innung SHK Berlin, verweist auf die Agenda 2025 der Innung bei der die Digitalisierung einen zentralen Punkt darstellt. Schuh sagte weiter: „Wir unterstützen unsere Betriebe beim digitalen Wandel und der Optimierung ihrer Prozesse. Entscheidend ist, ihnen konkrete Lösungen anzubieten. Daher präsentieren sich auf dem Unternehmertag einige der stärksten Start-ups in Deutschland und wir haben eine offene Diskussion miteinander auf dem Podium. Wir setzen mit dem Unternehmertag einen Meilenstein auf dem Weg in die Digitalisierung. Wir zeigen, dass es keine Patentlösung für einen Betrieb gibt, sondern nur individuelle Konzepte." Schuh wünscht sich „traditionelle Betriebe auf die Überholspur zu leiten". Mit den etwa 50 Mitarbeitenden der Innung sieht Schuh die Organisation dafür gut aufgestellt.

Helmut Bramann, Hauptgeschäftsführer des ZVSHK, sieht die Veranstaltung als spannendes Pilotprojekt, das Vorbildfunktion für die Organisation haben könnte, um die Betriebe für das Thema Digitalisierung zu sensibilisieren-

Alles ist digital

Martin Goppel von der Akademie Handwerk digital referierte unter der Überschrift „Alles ist digital. Digital ist alles." Kurz zusammengefasst machte Goppel folgende Aussagen: Umdenken ist nötig! Die Digitalisierung führt zu rasanten Folgen für die Wirtschaft. Nichts ist mehr so wie es mal war. Wir sind mit der fundamentalsten und schnellsten Veränderung der Menschheitsgeschichte konfrontiert. Gefragt ist deshalb Flexibilität, Agilität und Kooperation/Vernetzung. Das bringt Veränderungen in allen Lebensbereichen mit sich. Ohne Digitalisierung funktioniert NICHTS mehr! Die spannende Frage ist wie wir die Digitalisierung für uns nutzen können? Zweifelsohne ist das Internet das Rückgrat der Digitalisierung. Heute findet das Leben im Internet statt. Unzählige Angebote sind 24 Stunden am Tag und 7 Tage die Woche zugänglich, jedoch kaum im Handwerk. Alternativangebote nur einen Klick entfernt. Relevanz ist der größte Erfolgsfaktor für Aufmerksamkeit und Loyalität. Die Bedürfnisse der Kunden und Mitarbeiter müssen in den Mittelpunkt des eigenen Handelns und Denkens gestellt werden. Der Blick auf die letzten 10 Jahre hält warnende Beispiele bereit. Nokia, bis dahin Marktführer bei Mobiltelefonen hatte den Trend des Smartphones nicht erkannt, mit dem Apple die Kommunikationswelt in kurzer Zeit grundlegend veränderte. Wachstum und Wohlstand entstehen mittlerweile vor allem durch die digitalisierte Wirtschaft. Die digitale

Die Podiumsdiskussion zum Thema Handwerk 4.0

130 Gäste wollten mehr zum Thema Handwerk 4.0 wissen.

Bildung im Handwerk muss neu erfunden werden, damit „MADE IN GERMANY" ein Erfolgs- und Qualitätssiegel bleibt.

Der Wert der Leistung

Thorsten Moortz, Trainer, Berater und Coach für Marketing-Kommunikation im Handwerk, erklärte in seinem Vortrag, wie das Handwerk in Zukunft seine Leistung verkaufen muss. Produktpreise werden durch das Internet vergleichbar, dadurch gehören durch Preisaufschläge subventionierte Stundenlöhne bald der Vergangenheit an. Wie damit umgehen? Einfach die Stunden-Verrechnungssätze für Montageleistungen nach oben schrauben? Es ist sehr fraglich, ob man damit weiter kommt. Besser ist, dem Kunden den Wert der eigenen Leistungen zu erklären, sie zu einem Produkt zu machen und transparent zu präsentieren. Moortz erläuterte, wie das in der Praxis aussehen kann. In Zukunft wird das Handwerk nur noch seine Expertenleistung verkaufen und an den meisten Produkten nur noch wenig verdienen. Die Leistung muss beim Erstkontakt regelrecht inziniert werden. Das bedeutet: weg von den Produkten hin zu den Themen und Leistungen Die Leistungen müssen für Kunden vorzeigbar gemacht werden. Leistungen müssen deshalb unbedingt im Angebot aufgeführt werden. Das erfordert eine Re-Organisation der eigenen Angebotssoftware in Richtung Leistungen.

Große Runde

Mit fachlich fundiertem Wissen und auf humorvolle und unterhaltsame Art moderierte Thorsten Moortz gleich auch die Podiumsdiskussion. Michael Dreimann (Gründer und Geschäftsführer Banovo), Matthias Niebuhr (MyHammer), Phillip Pausder (CEO Thermondo), Helmut Bramann (Hauptgeschäftsführer ZVSHK) und Andreas Körner (Geschäftsführer von mf Mercedöl) stellten sich den Fragen der Zuhörer und des Moderators. Es wurde deutlich, dass dem Handwerk durch global tätige Konzerne Gefahr droht und das Handwerk insgesamt professioneller werden muss. Es wurde zugleich klar, dass trotz aller Optimierungen von Prozessen und Effizienz, der Kunde ein Mensch bleibt und die individuelle Beratung eine Leistung bleibt, die nicht digitalisiert werden kann. Auf dem Unternehmertag waren rund 130 Gäste.
Ihren Ausklang fand die gelungene Veranstaltung mit einem Netzwerk-Abend. ◀

Versammlungskalender Dezember 2019

Friedrichshain-Kreuzberg
Dienstag, 10.12.2019, 17:30 Uhr im Restaurant „Biertempel“, Boelckestraße 28-32, 12101 Berlin

Marzahn-Hellersdorf
Mittwoch, 11.12.2019, 18:00 Uhr im Cafe „Domino“, Münsterberger Weg 122, 12621 Berlin

Steglitz-Zehlendorf
Mittwoch, 11.12.2019, 18:00 Uhr im Restaurant „Dubrovnik“, Potsdamer Straße 33, 14163 Berlin

Treptow-Köpenick
Mittwoch, 11.12.2019, 18:00 Uhr im „Bowlingcenter“, Seelenbinderstraße 121, 12555 Berlin

Neukölln
Donnerstag, 12.12.2019, 18:00 Uhr im Restaurant „Britzer Mühle“, Buckower Damm 130, 12349 Berlin

Reinickendorf
Donnerstag, 12.12.2019, 19:00 Uhr im Restaurant „Waldhotel Frohnau GmbH“ Schönfließer Straße 83-85, 13465 Berlin

Spandau
Donnerstag, 12.12.2019, 19:00 Uhr im Restaurant „Alt-Spandau“, Moritzstraße 7, 13597 Berlin

Tempelhof-Schöneberg
Donnerstag, 12.12.2019, 19:00 Uhr im Restaurant „Reisel“, Alt-Lichtenrade 83, 12309 Berlin

Pankow
Dienstag, 17.12.2019, 17:00 Uhr im Restaurant „Dittmanns“, Hauptstraße 106, 13158 Berlin

Charlottenburg-Wilmersdorf
Dienstag, 17.12.2019, 18:30 Uhr im Restaurant „Zur Glocke“, Mecklenburgische Straße 14, 10713 Berlin

Lichtenberg
Mittwoch, 18.12.2019, 17:00 Uhr im SHG EG Sitzungsraum 2. OG, Siegfriedstraße 172-175, 10365 Berlin

Mitte
Mittwoch, 18.12.2019, 18:00 Uhr im Restaurant „Frabea“, Afrikanische Straße 90, 13351 Berlin

Neuaufnahmen

Geo-En Energie Technologies GmbH
Schwedter Straße 9a, 10119 Berlin
Tel.: 859 94 69 46
BZ: Pankow

Hahn Engineering GmbH
Helmholzstr. 2-9, 10587 Berlin
Tel.: 55 57 98 85
BZ: Charlottenburg-Wilmersdorf

Firma
SaHeG
Guntherstrasse 46, 10365 Berlin
Tel.: 55 44 02 43
BZ: Lichtenberg

Khuri GmbH
Buntzelstraße 146, 12526 Berlin
BZ: Treptow-Köpenick

Firmenänderung

Firma
Hasan Gülcemal
Koloniestraße 21, 13359 Berlin
Vorher: Reinickendorfer Straße 28, 13347 Berlin

Firma
Jens Ingo Clasen
Köpenicker Straße 69a, 12355 Berlin
Vorher: Britzer Damm 27, 12347 Berlin

Gelöschte Betriebe

Firma
Rudolf Pahl
Büchnerweg 35, 12489 Berlin

Wir gratulieren

125 Jahre Bestehen des Betriebs

Franz Stange GmbH,
Geschäftsführer Heiko Freymark
Bergholzstraße 1, 12099 Berlin
am 01.11.2019

25 Jahre Bestehen des Betriebs

Firma Mike Derr,
Inhaber Mike Derr
Schmidt-Knobelsdorf-Straße 10, 13581 Berlin
am 01.11.2019

25 Jahre Meisterprüfung

Gas- und Wasserinstallateurmeister
Sascha Gliffe
Firma Sascha Gliffe
Hauptstraße 7, 13127 Berlin
am: 15.11.2019

60. Geburtstag

Inhaber **Andreas Foerster**
Firma Andreas Foerster
Türksteinweg 39a, 14167 Berlin
am 12.11.2019

Inhaber **Jürgen Hadrossek**
Firma Alfred Hadrossek, Inh. Jürgen Hadrossek e.K.
Mahlower Straße 158, 14513 Teltow
am 22.12.2019

Inhaber **Andreas Beier**
Firma Andreas Beier
Tamseler Straße 5, 13053 Berlin
am: 06.11.2019

Geschäftsführer
Burkhard Steckenmesser
BSW Wasser & Wärme GmbH Berlin
Allee der Kosmonauten 28, 12681 Berlin
am: 19.12.2019

65. Geburtstag

Inhaber **Glenn Dobbeck**
Firma Fritz Dobbeck Heizungs- und sanitäre Anlagen
Barnhelmstraße 18 A, 14129 Berlin
am 11.12.2019

Inhaber **Manfred Meier**
Firma Manfred Meier
Lötschbergstraße 32, 12683 Berlin
am: 17.12.2019

70. Geburtstag

Inhaber **Werner Steiner**
W. Steiner GmbH, Heizung-Sanitär
Pfälzische Straße 6, 13593 Berlin
am 03.12.2019

Geschäftsstelle
Siegmunds Hof 18, 10555 Berlin (Tiergarten)
Telefon 030/39 92 69-0
Telefax 030/39 92 69-99
Internet www.shk-berlin.de
E-Mail info@shk-berlin.de

SHK-Kompetenzzentrum Berlin
Technische Beratungsstelle
Grüntaler Str. 62, 13359 Berlin (Wedding)
Telefon 030/49 30 03-0
Telefax 030/49 30 03-99
E-Mail az@shk-berlin.de

Seminarvorschau Dezember 2019
SHK-Kompetenzzentrum Berlin

Sanitär | Heizung | Klempner | Klima
INNUNG BERLIN

Gastechnik		Std.	Termin	Tag / Uhrzeit	Preis Mgl. Preis Nmgl.
GT-11-14	Die neue DVGW-TRGI 2018 (Ausweisverlängerung Installateur-verzeichnis)	8	11.12.2019	Mi.: 09:00-17:00 Uhr	155,00 € 195,00 €
Ölfeuerungstechnik		**Std.**	**Termin**	**Tag / Uhrzeit**	**Preis Mgl. Preis Nmgl.**
OT-03-02	Fachbetriebsschulung nach WHG - Heizölverbraucheranlagen	8	05.12.2019	Do.: 09:00-17:00 Uhr	255,00 € 330,00 €
Sanitärtechnik		**Std.**	**Termin**	**Tag / Uhrzeit**	**Preis Mgl. Preis Nmgl.**
ST-16-13	Anpassungsqualifizierung TRWI (Ausweisverlängerung Installateur-verzeichnis)	8	18.12.2019	Mo.: 08:00-16:00 Uhr	130,00 € 165,00 €
Sonstige Seminare		**Std.**	**Termin**	**Tag / Uhrzeit**	**Preis Mgl. Preis Nmgl.**
VDI-04-02	Hygieneschulung gemäß VDI 6022 Kat. B	8	11.12.2019	Mi.: 09:00-17:00 Uhr	470,00 € 610,00 €
Klima-/ Lüftungstechnik		**Std.**	**Termin**	**Tag / Uhrzeit**	**Preis Mgl. Preis Nmgl.**
KLT-01-07	Sachkundelehrgang Kategorie I nach (EG) Nr. 2015/2067	24	10.12.2019- 13.12.2019	Di.-Do.: 08:00-16:30 Uhr Fr.: 08:00-15:00 Uhr	1.000,00 € 1.400,00 €
Betriebswirtschaft / Recht / EDV		**Std.**	**Termin**	**Tag / Uhrzeit**	**Preis Mgl. Preis Nmgl.**
RE-05-02	Den betriebsint. Vollkostensatz ermitteln und kostendeckend realisieren	5	17.12.2019	Di.: 09:00-13:00 Uhr	135,00 € 170,00 €

SHK-Kompetenzzentrum
Abteilung Weiterbildung
Grüntaler Straße 62
13359 Berlin
T 030/49 30 03-13/-19
F 030/49 30 03-29
E-Mail: wb@shk-berlin.de
www.shk-berlin.de

Weiterbildungsseminar Januar 2020
SHK-Kompetenzzentrum Berlin

Sanitär | Heizung | Klempner | Klima
INNUNG BERLIN

BW-01-2020 Betriebswirtschaft / Recht / EDV

Geprüfte/r Betriebswirt/in (HwO)

Ihr Aufstieg durch betriebswirtschaftliche Kompetenz

Zielsetzung
Globaler Wettbewerb und dynamische Märkte betreffen mittlerweile auch kleine und mittlere Handwerksbetriebe. Um sich am Markt dauerhaft behaupten zu können, ist heutzutage neben dem handwerklichen und kaufmännischen Geschick auch fundiertes betriebswirtschaftliches Fachwissen erforderlich.
Sie möchten beruflich aufsteigen und Ihr Unternehmen in eine sichere Zukunft führen, indem Sie auf dynamische Marktsituationen optimal vorbereitet sind und die richtigen Entscheidungen auf Grundlage wirtschaftlicher und methodischer Fachkompetenz treffen?
Mit der Weiterbildung zum/zur Geprüften Betriebswirt/in nach der Handwerksordnung (HwO) sensibilisieren wir Sie für alltägliche unternehmerische Problemstellungen und deren nachhaltige Lösungen. Mit Ihren Erfahrungen aus dem Betrieb gestalten Sie dabei den Lehrgang aktiv mit. Dadurch nützt Ihnen die Weiterbildung in doppelter Hinsicht:
Einerseits erhalten Sie das wichtigste betriebswirtschaftliche Know-how vermittelt, um den langfristigen Erfolg des Unternehmens sicherzustellen, andererseits profitieren Sie von einer praxisnahen Wissensvermittlung, da Sie das Erlernte direkt in Ihrem Berufsalltag anwenden können.

Seminarinhalt
- Strategische Planung
- Einsatz von modernen Marketinginstrumenten
- Optimierung von Geschäftsprozessen
- Kosten- und Leistungsrechnung
- Sichere Finanzierungs- und Investitionsentscheidungen
- Personalführung

Teilnehmer
Betriebsinhaber, Führungskräfte des Handwerks und Meister, die eine Position im Management eines mittelständischen Unternehmens anstreben.

Zugangs-/Zulassungsvoraussetzungen
Meisterprüfung oder einen anderen Fortbildungsabschluss mit vergleichbaren Qualifikationen (analog der gültigen Prüfungsordnung) und mindestens einjährige Berufspraxis.

Seminarort
SHK-Kompetenzzentrum Berlin

Dozenten
Dozenten verschiedener Fachgebiete

Anzahl der Unterrichtsstunden	**ca. 680**
Start	**13.01.2020**
Ende der Präsenzzeit (im Anschluss Projektarbeit)	**19.06.2021**
Preis	
Mitglieder	5.500,00 €
Nichtmitglieder	5.850,00 €
Prüfungsgebühr (Handwerkskammer)	550,00 €

Förderung

Aufstiegs-BAföG
Das Meister-BAföG heißt jetzt Aufstiegs-BAföG und hat sich seit dem 01.08.2016 für Sie deutlich verbessert. Teilnehmer von Aufstiegsfortbildungen und Meisterkursen können es beantragen. Der Zuschuss beträgt nun bis zu 56%! So hoch war die finanzielle Unterstützung noch nie! Informationen zum „Meister-BAföG“ finden Sie unter: www.meister-bafoeg.info

Wir laden Sie recht herzlich zu unserem kostenlosen ***INFO-ABEND*** ein:

02.12.2019 um 17.00 Uhr

	Mo	Di	Mi	Do	Fr	Sa
Theorie						
Termin	je		je			jeden 2.
Beginn	17:00		17:00			08:00
Ende	20:15		20:15			15:00

Teil 1: Unternehmenstrategie
- Volkswirtschaftliche und gesellschaftliche Rahmenbedingungen bewerten
- Rechtliche Rahmenbedingungen bewerten
- Unternehmensstrategie planen

Teil 2: Unternehmensführung
- Unternehmensführung und -organisation gestalten
- Rechnungswesen im Unternehmen gestalten sowie Finanzierung und Liquidität sichern
- Marketingkonzept und Kundenmanagement umsetzen
- Wertschöpfung optimieren

Teil 3: Personalmanagement
- Personal planen und gewinnen
- Personal führen und entwickeln

Teil 4: Innovationsmanagement
- Projektarbeit

SHK-Kompetenzzentrum
Abteilung Weiterbildung
Grüntaler Straße 62
13359 Berlin
T 030/49 30 03-13/-19
F 030/49 30 03-29
E-Mail: wb@shk-berlin.de
www.shk-berlin.de

Heizung

Wirksamer Klimaschutz braucht Technologieoffenheit

Helmut Bramann, Hauptgeschäftsführer des ZVSHK

Der vom Bundesministerium für Finanzen vorgelegte Entwurf der Rechtsverordnung zur Ausgestaltung der steuerlichen Sanierungsförderung sieht keine steuerliche Förderung für Erneuerungsmaßnahmen bei alten Ölheizungen vor. Der Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) sieht darin eine finanzielle Benachteiligung der Besitzer von rund 5,5 Millionen Ölheizungen.

Die oberste Interessenvertretung des deutschen Heizungsbauerhandwerks befürchtet, dass Ölheizungsbesitzer ihre Anlagen daher gar nicht modernisieren und über Jahre weiter betreiben werden. „Unsere Betriebe melden uns bereits entsprechende Kundenreaktionen, die diese Einschätzung untermauern", betont Helmut Bramann, Hauptgeschäftsführer des ZVSHK.

Bei schätzungsweise 3,1 Millionen Heizungen im ländlichen Raum komme noch dazu, dass ein Wechsel von Heizöl auf Erdgas oder Fernwärme gar nicht möglich sei, weil keine Erdgas- oder Fernwärmeversorgung am Gebäude vorhanden ist. „Deren Besitzern bleibt gar keine andere wirtschaftlich tragfähige Wahl, als alte CO_2-Schleudern weiter zu betreiben."

Der ZVSHK sieht deshalb keinen Sinn darin, Ölheizungsbetreiber bei Modernisierungsvorhaben absichtlich finanziell zu benachteiligen. Das sei widersinnig und kontraproduktiv. „Denn gerade hier lassen sich doch unmittelbar die größten Klimaschutzeffekte im Gebäudebereich erzielen", beklagt der Hauptgeschäftsführer des ZVSHK.

Der ZVSHK fordert daher, dass im Interesse eines wirksamen Klimaschutzes für Gebäude die derzeit im Rahmen des CO_2-Gebäudesanierungsprogramms und des Marktanreizprogramms (MAP) förderfähigen Technologien förderfähig bleiben. „Dies bedeutet auch, dass die derzeit über die KfW geförderte Brennwerttechnik ebenfalls förderfähig bleibt. Sofern keine anderen wirtschaftlichen Alternativen zur Verfügung stehen, sollte dies auch für die Öl-Brennwerttechnik gelten", meint Helmut Bramann. „Die politisch gewollte Benachteiligung von Ölheizungsbesitzern wird für den Klimaschutz anderenfalls zum Bumerang werden", ist sich Helmut Bramann sicher.

Heft 1-2 der Installation DKZ erscheint am 05. Februar 2020.
Anzeigenschluss ist am 15. Januar 2020.

Impressum

Installation DKZ

Zeitschrift für Gebäude- und Energietechnik – ZGE

Medienpartner / Organ
ZVSHK, St. Augustin; Innung SHK, Berlin

Georg Siemens Verlag

Georg Siemens Verlag GmbH & Co. KG
Boothstr. 11, D-12207 Berlin
Postfach 45 01 69, D-12171 Berlin
T (030) 76 99 04-0, **F** (030) 76 99 04-18
service@installation-dkz.de

Postbank Berlin
IBAN DE22 1001 0010 0002 2941 09
BIC PBNKDEFF

Redaktionsleitung
André Plambeck
T (0 30) 76 99 04-0
redaktion@installation-dkz.de

Redaktion Produkte und Reportagen
Kathrin Vogel, Peter Plambeck
T (0 30) 76 99 04-0
redaktion@installation-dkz.de

Redaktion Heizungs-, Lüftungs-, Klimatechnik
Sascha Plambeck
T (0 30) 76 99 04-0
redaktion@installation-dkz.de

Verlag

Geschäftsführung
RA André Plambeck

Layout/Satz
Georg Siemens Verlag
T (0 30) 76 99 04-16
produktion@installation-dkz.de

Anzeigen/Vertrieb
T (030) 76 99 04-13
anzeigen@installation-dkz.de

Druck
friedrich Druck & Medien GmbH, 4020 Linz, Österreich

Mitglied / Member DEUTSCHE FACHPRESSE

Installation-DKZ erscheint monatlich.

Bezugspreise für 1 Jahr inkl. MwSt. und Versandkosten siehe Tabelle. Bestellungen beim Verlag oder Buchhandel. Kündigung jeweils mit einer Frist von 6 Wochen zum 31.12. des Jahres.

Installation-DKZ erscheint 2019 im 139. Jahrgang.

ISSN 0723-4775

Jahres-Bezugspreise 2019 inkl. Versandkosten u. MwSt.*

Inland	€	90,00*	Einzelheft € 8,50 zzgl. Versandkosten
Ausland	€	96,00*	

Die in dieser Zeitschrift veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Übersetzung, Nachdruck, Vervielfältigung auf fotomechanischem oder ähnlichem Wege – auch auszugsweise – bleiben dem Verlag vorbehalten. Mit Namen oder Signet gezeichnete Beiträge geben die Meinung des Verfassers wieder und müssen nicht mit der der Schriftleitung übereinstimmen. Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Gewähr übernommen. Fotokopien für den persönlichen und sonstigen eigenen Gebrauch dürfen nur von einzelnen Beiträgen oder Teilen daraus als Einzelkopie hergestellt werden. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages in irgendeiner Form – durch Fotokopie, Mikrofilm oder anderes Verfahren – reproduziert oder in eine von Maschinen, insbesondere von Datenverarbeitungsanlagen, verwendbare Sprache übertragen werden.

Installation DKZ

Gebäude. Energie. Technik.

Praxisnahes und
kompaktes Fach**wissen**

Die neue Installation DKZ

So detailliert wie nötig
So kurz wie möglich

Jahresabonnement für nur 90,00 EUR (inkl. MwSt. und Versand)

MIT DOYMA RAUS AUS DEM **PRODUKT-DSCHUNGEL**

WEIL SICHER EINFACH
SICHER IST.

DOYMA